

・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	一般小売店 〔酒〕（経営 者）	単価の動き	・このところ高額商材の売行きが大変堅調であり、6月はその動きがより一層顕著に表れている。特にワイン、シャンパン、ウスキーといった商材で客単価が顕著に上がっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月25日現在、来客数が前年比129.9%と大きく伸びている。特に中国本土からの団体観光客の増加が著しい。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・6月に入り、来街者の服装をみると、例年よりもビジネス客が多かった。土産や夜の飲食の売上は普段と変わらなかったが、宿泊、駐車場を含めた交通関連、昼の飲食などが売上を伸ばした。景気の動向としては、原材料価格の高騰や電気料金の値上げの影響を受けつつも、ビジネス関連が活発化しつつあることから、わずかながら上向いている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・大きな回復基調はまだみられないものの、家電関連を除けば若干だが前年を上回っている店舗が多い。ただ、店舗による格差が激しいため、景気の回復感は店舗によりさまざまである。その一方で、先行きを悪く言う人が少ないため、全体的には景気回復が進んでいる。また、外国人観光客をターゲットにした新規出店が大手を中心に加速しており、地域活性化に向けてのヒントがうかがえる。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・依然として航空機の乗降客が前年を5%程度上回っており、それに比例して、当店の売上も前年を5%上回る状況が続いている。
		百貨店（販売促 進担当）	来客数の動き	・6月初めは来客数、購買率、客単価のいずれも苦戦していたが、10日以降は持ち直し傾向となっている。客単価、購買率とも前年を上回って推移しており、売上も前年をクリアする日が続いている。
		スーパー（役 員）	お客様の様子	・中元ギフトの販売が好調である。客単価も前年を5%程度上回っており、客に少し余裕が出てきたように感じられる。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・6月の売上は、めん類やベーカリー、デザートなどの商品力の向上が奏功し、前年比103%と前年を上回った。
		高級レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・平日は観光客、特に年配の夫婦の来店が顕著であり、なかには、ようやく来ることができたと有り難い言葉をかけてくれる客もみられた。一方、週末は地元客が目立った。開店と同時に満席となる日もあり、全体の売上は前年を少し上回った。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・少しずつ観光客が増えているなかで、一般客も飲食店街に出てくるようになってきている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・近隣アジアからの外国人観光客の団体旅行が好調である。国内客は、個人型のビジネス、観光ともに堅調である。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・羽田便の供給座席数が増加したことから、外国人観光客の入込が伸びている。また、医学系の学会や学生のスポーツ大会、合宿などが管内で実施され、人の動きが活発化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭りなどのイベントやお祭りがあったことから、タクシーの売上が前年を上回った。夜の人出も前年より増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月に入り、競馬開催が始まったことなどから、人の出入りが多くなっており、特に観光客の入込が増えている。売上も3か月前に比べると14.8%も増加しており、前年と比べても7%程度増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの乗降客数はほぼ横ばい状態であるものの、貸切バスの稼働率が向上している。

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	・例年と比較して、輸送量は全体的に減少しているものの、観光シーズンを迎えたことで、特に乗用車が増加傾向にあり、3か月前よりは上向いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客が消費税増税の影響に慣れてきているなか、株価の上昇傾向が続いていることから、徐々に高額商材にも消費が回ってきつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的には買い控えの消費行動は変わっておらず、変化はみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今のところ、客の反応は前月と同じようであり、変わりがみられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・店内改装に伴う販売面積の減少といったマイナス要因もあるが、外国人観光客による売上が前年比240%と大きく伸びている一方で、来客数はほぼ前年並みで推移しており、全体売上は前年割れとなった。ただし、定価品の売上がほぼ前年並みであったこと、父の日や中元の売上が2けたの伸びとなったなど、結果の出ている部門もみられる。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・客単価は変わらないものの、来客数が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・近隣に競合する商業施設が開店して以降、来客数が減少傾向にある。客単価は前年を上回っているものの、店舗内の買回りが顕著に悪化しており、特に食料品の苦戦が目立っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が継続している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・全体のムードとしては、株式を所有していない人までもが株価高騰の恩恵を受けているような雰囲気があり、何かほんの一押しで消費が上向きそうな気配がある。ただ、従来どおりの手法では難しい。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・一部の加工食品の店頭売価が上昇してきているが、大方の商材は競合他社の低価格政策もあり、上昇局面にはない。特に最近ではコンビニエンスストアにおいても特売チラシを折り込むなど、従来にない価格競争の激しさが感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月は前年との気温差が大きいことから、飲料水やアイスクリームの売上が前年と比べて大きく減少している。ただ、そうした状況のなかでも、高額商材の動きは良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・6月は天候が悪かったことが大きく影響し、特に夏型商材で売上の減少がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6月は低温の影響が大きく、浴衣などの夏物商材の動きが鈍かった。催事の売上は前年並みであったが、客単価が上がった一方で、来客数が減少した。また、プレミアム付商品券の購入に伴う出費が家計に負担をかけてしまっている面もうかがえる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・6月の売上は前年を下回った。特に夏物商材が動いていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量も売上も前年並みで、景気が上向いているとは思えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が増えるような、これといった要因がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量や客が落とすお金の金額をみても、景気が良くなっているとは全く感じられない。ただ、北海道という土地柄、例年、4～5月が盛り上がり6月が夏枯れで落ち込む時期であるため、全体としては変わらない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、売上の落ち込む時期であり、今年は人事異動なども絡んできているため、6月の販売量はそれほど多くなかった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車投入後も販売量に回復の兆しがみられない。客の動きにも変化がなく、見込み客も、購入予定客も増えてこない。
	自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・カー用品店ではスタットレスタイヤの商談会を例年8月に行っているが、今年は売上確保のための取組として、7月からスタートする予定となっている。	
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客の動きをみると、必要品を吟味し、購入を後回しにして、結局買わない傾向がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	販売量の動き	・石油価格が安定しているため、変化がみられない。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・円安にともなう物価の高騰が不景気感を助長している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・売上は前年並みとなったが、客の流れが読みにくい。少ないながらも新規顧客がみられる一方で、いつも来店していた客がめっきり来なくなったりもする。食料品の値上げが続くなか、良質の食材を使った割高のメニューが敬遠されるようになってきており、地元客の単価低下は徐々に深刻さを増している。先日、顧客の服飾店を訪ねたが、ポイントアップの日だったらしく、混雑していた。しかし、普段の日は客入りが良くないらしく、売上の良い人気百貨店に出店していても特典がないと客を呼べないとこぼしていた。
		観光型ホテル (役員)	来客数の動き	・個人客は増加しているが、料金改定により貸切観光バスの運賃が高騰したため、外国人観光客の団体利用の減少が目立つ。また、本州方面からの団体客も同様に減少しており、来客数が全体的に微減している。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・株価上昇などの効果もあり、ある一定クラス以上の顧客の購買力は堅調だが、若者や子育て世代などの旅行需要が低調である。インターネットでの購入やLCC利用に流れている客も多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光面では、貸切バスの問い合わせはあるものの、タクシーやハイヤーの実績は前年並みにとどまっている。ただ、バス事業者に尋ねたところ、問い合わせがあるものの、ドライバー不足で受入できない現状であり、実績が伸びているわけではないとのことであった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当社の社員の高齢化にともない、社員の減少が続いている一方で、他産業での雇用が増えているため、新入社員を確保できていない状況にある。賃金を上げるなど、雇用条件を改善できるような要素もないため、人員減による収入の減少が続いている。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・道内の都市部、地方を問わず、店舗への来客数が前年に比べて少なく、特に平日の昼間が開散としていることで販売機会を失っている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・引き続き売上が前年を3%程度上回る状況が続いている。ここ3か月、売上が安定しているため、変わらない状況にある。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・天候不順で例年より気温が低く、初夏らしい季節の変わりを感じられないため、夏物が不振である。肌の露出がないので、腕時計やアクセサリーの売上も不振であり、特に高額商材が厳しい状況である。
		一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響もあるのかもしれないが、初夏を迎えて増えてくるはずの日本人観光客が本当に少なく、どの店もなぜだろうと首をかきあげている。売上は前年比98%とまずまずだったが、ムードの悪さが気がかりである。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・前月までは販売量も来客数も少しずつ上向きになってきていたため、景気回復の兆候ととらえていたが、6月に限っては販売量が前年比81%と非常に悪かった。
		スーパー (役員)	来客数の動き	・駅前に大型店の出店があったことで、当地区のチラシ競争が激しさを増し、来客数が分散している。地域の景気が悪化しているわけでもないが、しばらくは当該店舗の来客数は今まで以上に減少することになる。客単価が前年を2~5%程度上回っている一方で、買上率や来客数がやや落ち込んでいることから、売上は前年から1%強落ち込んでいる。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・ロシア200海里内でのさけ・ます漁の出漁遅れや漁獲割当量が前年の3割に減少していることに加えて、来年以降のさけ・ます漁自体が中止となる見込みであることから、心理的にも買い控えがみられ、来客数や客単価の落ち込みが大きい。また、天候不順の影響により農家の牧草刈作業の中止が続いていることも影響している。
		衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	・出店している施設内の来客数が少ない。

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
	悪く なっている	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・長引く円安、客の欧州離れ、MERS（中東呼吸器症候群）による風評などにより、海外旅行の申込客が明らかに減少しており、景気が悪い方向に向かっている感が否めない。
		住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数がやや減少傾向にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・6月に入り、天候不順が続いていることで、紳士物、婦人物とも、衣料品の動きが厳しく、売上が前年比93%となっている。夏物のセールも前年は6月下旬から始まったが、今年は7月からのスタートに変更されたため、下旬の売上が今一つ伸び悩んでいる。6月から立ち上がったお中元は前年並みで推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの運行本数が前年を下回る状態が続いている。特に昼間の乗客の減少が著しい。客の消費マインドは、購入対象の商材によって大きな差があり、生活費の儉約を感じる。
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏の好況にけん引される形で都市部の景気が良くなりつつある。
	やや良く なっている	その他非製造業 [鋼材卸売]（役員）	受注量や販売量の動き	・設備案件が重なったことで、全体売上は前年並みを確保できた。ただ、売上構成をみると、一般商材の売上が約70%と低迷しており、3か月前と比べると弱含みの状況にある。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると若干勢いが落ちてきているが、前年よりはまだ良いため、全体的には変わらずといった状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ダンボール原紙の国内販売が低迷していることで、当地区の工場の一部生産調整がなされており、本州地区向けの輸送量が落ちこんでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業は、公共工事の発注が減少し一服感がある。個人消費は、賃金に明確な改善がみられない一方で、電気料金の値上げや日用品、食料品などの身近なもので値上がりが見られ、節約志向が強まっている。観光関連では、外国人観光客の大幅増加により、ホテルや旅館、菓子メーカーが好調である。
		司法書士	取引先の様子	・旅行関連や観光バスなどを主な業務とする取引先においては、外国人観光客の増加により景気が上向きであり、設備投資なども活発に行っているが、不動産関連は売買取引を始めとして全般的に消極的である。例年であれば定期的にも上向きになるはずだが、今年は低調なままである。
		司法書士	取引先の様子	・例年に比べて、土地の売買、建物の新築が少ないままである。
		司法書士	取引先の様子	・土地売買の低迷により、新築建物の建築数も伸び悩んでいる。また、マンションの新築着工件数も少ないため、不動産取引の成約も芳しくないなど、全般的に景気が停滞している状況にあり、以前と比較しても変化がみられない。
		司法書士	取引先の様子	・基礎工事関連の労務者が相変わらず不足しているものの、仕上、設備工事関連の労務者が余剰状態にある。建築工事の稼働量が全体的に落ち込んでいることがうかがえる。
	やや悪く なっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・同業者からも荷動きが良くないとの声が聞こえる。荷主からは、同業各社が頻りに営業に訪れ、暇なので荷物が欲しいといった話をしていると聞いている。
輸送業（支店長）		競争相手の様子	・年度が替わって一服しているのか、新規案件の着手が遅れている。	
その他サービス業 [ソフトウェア開発]（経営者）		受注量や販売量の動き	・5月以降、販売量が前年割れしており、日を追うごとに前年割れの状態が厳しくなっている。	
その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）		受注量や販売量の動き		
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	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
(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣の依頼と中途採用の求人が増えている。派遣については引き続きコールセンターからの依頼がおう盛であるが、これに加えて事務系や販売系の依頼も順調に増えている。求人については営業、経理、プログラマーの要望が多く、企業の業績がやや回復しているようにみえる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・基幹産業の農業は生産性が良いこともあり、農業を中心に派遣、パートの求人件数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・運輸系の求人が増えており、ここきて人の集まりも若干上向いてきている。生活関連サービスや清掃、警備も求人意欲が高い。一方、派遣や紹介などはスタッフの集まりの悪い状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人数が64か月連続で前年を上回り、さらに常用パートを含む常用求人の占める割合が74.2%と前年より4.6%増加していることから、景気はやや良くなっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・有効求職者数が3か月連続して前年を下回っていることもあり、有効求人倍率が3か月連続で前年を上回るなど、高い水準を維持している。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・企業側の採用意欲は非常に高く、中小企業から学内単独説明会の開催希望が多く寄せられている。
	変わらない	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・前年と比べて求人広告の掲載件数が増えている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・正社員の求人件数が十分とはいえず、職種などにも偏りがみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は前年を0.8%上回り、18か月連続で前年を上回っているほか、月間有効求人数は前年を4.9%上回り、27か月連続で前年を上回っている。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を10%下回った。特に上位業種の小売、飲食、加工製造で激減した。
悪くなっている	-	-	-	

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)	良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話からは不景気な話を聞かない。また、以前と違って、客待ちをしてもすぐに客の乗車があり、景気が良くなっていると実感している。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・販売額、受注件数共に前年同期に比べて20%以上伸びている。また、経常利益は30%を超える伸びとなり、この好調はしばらく続くともみている。ただし、募集を出しても人材が採用できない状況であり、人手不足を懸念している。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・6月13日からプレミアム付商品券が販売されている。そのうちの4,000円分は地元の中小店でのみ使用できる券であるため、20日以降からは中心市街地、商店街においてプレミアム付商品券を利用して買物をする客が増えている。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券が発行されており、それを使用して商品を購入する客が増えている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月に入り、宝飾時計、ブランド品などの高額商材に動きが出てきているものの、苦戦が続いている婦人服はまだ回復しきれていない。また、お中元に関しては、ギフトセンターにおいて客1人当たりの配達件数が増加傾向にあり、ここ2年間はマイナス傾向であった客単価が上昇している。そのため、前々年の数字と比較しても売上は増加している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消費活性化を目的としたプレミアム付商品券の販売が終了している。商品券を使用するの購買に期待が持てる状況であり、若干ではあるが景気に上向きの傾向がみられている。
百貨店(経営者)	販売量の動き	・全体的な来客数に変化はないものの、客単価は上向いている。ただし、良質なグレードの商品の動きが良くなっている一方、ボリューム商品の動きは鈍く、消費の二極化がみられている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月1日からプレミアム付商品券が販売されており、その効果が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月からプレミアム付商品券の取扱いがスタートしている。販売量、業績共に前年を上回っており、消費動向が上向きになっているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月以降、来客数の前年比が2～3%改善されている。梅雨入りが遅く天候に恵まれていることや、コンビニコーヒー、ドーナツなどのカウンター商材が健闘していることが要因である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月と比較して、季節トレンドに関係なく来客数が微増している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、買上単価も上昇している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が安定しており、農業関係従事者を中心に来客数が伸びている。また、比較的客単価の高い高齢者の来客数が増加傾向にあり、店の売上増加に直結している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人では年度決算が過ぎて作業服などの動きが出てきており、多少の景気回復の兆しが見えてきている。特に大きなイベントが当県で行われた影響が大きい。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・過ごしやすい気候のためか、今月はエアコンの売上が前年比80%と前年を下回っている。ただし、テレビは好調であり前年比120%と売上を伸ばしており、その他の商品は前年並みであるものの、全体として高単価な商品も売れている状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による反動減のあった前年同期と比較した場合、その反動により販売量の前年比は好調である。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数の増加は無いものの、客は気に入ったものがあれば購入している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年より早く気温が高くなったことで、特に生ビールや清涼飲料水の販売量が伸びている。また、プレミアム付商品券が発売となり、わずかながらも消費者の購買意欲が高まっている様子がうかがえる。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・プレミアム付商品券での購買が増えている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この時期はさくらんぼが当エリアの目玉となっており、毎年相当数の客が県外から来ている。いつもであれば、お昼は外食に出てくるものの夜はさっぱりであったが、今年はさくらんぼ狩りで宿泊している客が、夜もホテルから外に出て外食をしている。これは景気が良くなっている兆しではないか。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・個人客はもちろん、観光バスでの団体客もみられるようになってきている。入込数はあまり伸びていないものの、館内が明るくにぎやかになり、本来の姿に戻りつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・少しずつではあるものの個人客の客単価に改善がみられており、売上増にも貢献している。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・春先から初夏において比較的天候に恵まれており、来客数が増加している。客の様子からも個人消費が活発になっているように見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・以前の一般宴会では、実際の人数が予約人数より大幅に変更されて少なくなることが多かったが、5～6月の一般宴会では逆に増加しており、その傾向は顕著である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・4月から実施されているデスティネーションキャンペーンの影響もあり、宿泊は連日ほぼ満室が続いている。また、レストランも色々なキャンペーンに乗っている状態であり、売上、来客数共に前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年度に入り、来客数の前年比は順調に推移している。消費単価は例年並みであるものの、来客数の増加に伴い販売量も増加しており、結果的に大きく売上を伸ばしている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ここにきて企業の動きが活発になってきており、いろいろな旅行の需要が発生している。これは前年にはみられなかった傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・中小企業の経営者が投資をする動きが出てきている。また、新規事業の参入とブランディング戦略を手がける動きもあり、勝負をかけている状況である。その分従業員への還元はまだないが、将来に賭ける経営者を見て従業員のモチベーションが高くなっており、3か月前より景況感は上向いている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は前年より若干落ち込んでいるものの、客単価が上昇している。特に季節であるさくらんぼは、前年と比較して購入価格帯が500円ほど上昇している。客が来ないのは営業面での問題もあるため、身の回りの景気としては良くなっているのではないかと。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・少しではあるが客単価が上昇している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・全体として、若干ではあるが来客数が伸びているものの、客単価がなかなか上昇してこない。つまり、消費意欲が上昇していないのではないかと。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・晴天に恵まれていることや催事の効果により来客数は健闘している。しかし夕方～夜にかけて客足が引けるのが早く、物販店では売上の増加にはなっていない。また、飲食店では来客数は増加しているが、客単価の低下が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・かつて経験したことが無いくらいに来客数が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税による反動減のあった前年との比較のため、前月同様に今月の売上の前年比は高い数値となっているが、実際は例年よりもややマイナスとなっている。ただし、今月は中旬まで好天が続いたことで衣料品に動きがあり、好材料となっている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず地方の消費生活は厳しい状況であり、消費の二極化、特に低単価志向、デフレ傾向に変化が無い。一部では高価格商品が売れているという話もあるが、全体的な消費傾向は沈滞したままである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して、徐々に良くなっている傾向に変わりはない。また、客の動きからも販売量などが好調で良い状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが鈍く売上が低迷しているものの、低価格商材の販売量は好調である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・単価の落ち込みや買上点数の減少傾向に大きな変化は無い。ハウスカードのポイントアップセールや優待割引などの機会でも、しっかり下見をしたうえで他店と比較してから購入するケースがほとんどであり、これまでのように気に入ったものをすぐに取り置きしてポイントアップや優待会で購入する客は少なくなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今年度に入り4～5月については消費がかなり上向いていたが、売上、来客数の部分から判断すると、5月後半～6月にかけて息切れ状態が続いている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・地域に根付いた店舗であり普段使いの物を購入する客が多い。ただし、客は相変わらず価格にシビアであり、まとめ買いが減少して単品購入の傾向が続いている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・4月以降は相応の売上を確保していたが、今月に入り婦人服を中心に売上は低迷しており動向が安定していない。また、客単価は維持しているものの、来客数の減少が売上低迷の主な要因となっており、客の慎重な買い方に変化がみられていない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店における来客数及び単価は共に前年並みである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・6月の平均単価は、前月同様に前年比5%増加で推移しているが、買上点数は前年割れが続いている。しかし、来客数は前年並みであるので、全体としてはやや持ち直している感がある。ただし、売上の前年比推移は地域格差と売場規模での格差があるため、全体としての景気の傾向に変化は無いように見受けられる。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年を上回っている。ただし、これは競合他社に対する商品価格強化販促策が奏功しているためであり、必ずしも景気が良くなってきているからではない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・4～5月は前年の消費税増税後との比較のため売上は大きく伸長した。しかし、6月の売上は前年比103.8%であり、来客数は微増と落ち着いてきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニコーヒーの恩恵により来客数は増加している。しかし、買上点数、客単価共に低下しており、トータルとして売上の増加にはつながっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加しないなかで買上単価も減少しており、売上が伸びていない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化が無い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いているため夏物衣料の販売量は順調であり、売上は前年比が5%ほど伸長している。しかし、消費税増税前の前々年と比較すると売上は落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店は洋服の修理も請け負うオーダー専門店である。単価の低い商品が増えた影響もあるが、体に合わなくなった洋服は、お気に入りの服以外は大金をかけて修理をしてまで着ようとは思わないと言う客が増えてきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数は増えているが、お値ごろな低単価商品中心の動きであり、高単価商品の動きが鈍い。分かりやすい例として、前年まで5千円前後であった父の日のプレゼント予算が、今年は3千円前後に減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・6月はボーナスが支給されているが、販売量、来店客数共に変化は無い。この1年半は景気の回復が実感できない状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に前年を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ残っているのか、新車の販売数が伸び悩んでいる。しかし、一方で中古車販売及びサービス入庫は堅調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税以降、受注量が少し落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の新規客の来客数が非常に減少している。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・田植えなど、地元農家の繁忙期は一段落したが、飲食店に客足が戻ってきていない。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	競争相手の様子	・周囲の取引先などからは、いまだに利益の薄い仕事が多いが、やらなければお金が回らないからやっているという話を聞いており、厳しい状況に変化は無い。
		その他専門店【食品】（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて販売量は増加傾向にあるが、これは例年のことであり上向きとは判断できない。客からは、加工食品の値上げなどがあるため、今は様子を見て聞いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・自動車用ガソリンは相次ぐ値上げのために需要が抑え気味になってきているが、軽油の販売は好調であり、灯油の販売も前年並みの動きである。また、仕入価格の値上げが続いているものの、価格転嫁がうまくいっており収益は改善されている。ただし、当県の軽油需要においては復興需要頼みであり、復興事業関係が高い比率を占めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・特に良くも悪くもない状況であり、変化は無い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周囲の飲食店からは、ゴールデンウィーク以降は客足が遠のいているという話を聞いている。一部にはまずまずといった店もあるようだが、全体的に飲食店は足踏み状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、販売量、来客数共に比較的良い状態のまま横ばいで推移している。ただし、今月は、良い時と悪い時の差が極端な印象である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税により売上が減少した前年と比較して、売上、来客数共にやや回復傾向にある。しかし、法人客の利用は前年並みである。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・売上はほぼ前年並みで推移しており、大きな変化は無い。

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
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・MERS(中東呼吸器症候群)の影響も含めて、海外旅行の販売量が極めて伸び悩んでいる。国内旅行の宿泊需要でのカバーが追い付いていない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・物価の上昇があるため、景気の改善には至っていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の購買意欲に特に変化は無い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新聞広告や折込チラシなどでボーナスキャンペーンを展開しているものの、新規客の加入状況に変化がみられない。また、新しく低価格のメニューを追加したが、こちらも今一つであり動きが鈍い。毎月色々な企画を展開してやっと新規加入者が横ばいとなる状況が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客からはコスト削減の話ばかりであり、建設業以外からは良い話は聞こえてこない。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・元々来客数の少ない月ではあるが、消費税増税の影響を受けた前年同月を若干下回っている状況である。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・前年と比較して日曜日が1日少ないが、梅雨入りが遅かった分天候に恵まれており、来客数は前年をわずかに上回っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比95%程度で推移している。4月は更に落ち込んでいたが、5月には現在の数字に戻っている。ただし、回復基調にあるとまでは言えない。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・あまり状況に変化が無い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・最近、クーポン付きの情報誌を見て来店する客が増えてきており、当店でも発行しているかとの問い合わせが多くきている。こうした工夫をしていかないと、来客数は横ばい状態のままである。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・検査や調査など、設計や監理以外の仕事では忙しいが、それを除けば仕事量は確実に減少している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・住み替えをする顧客が多い住宅物件は受注の動きが緩慢であり時間がかかっている。しかし、一般物件は受注が好調であり、全体的には良い状況である。
		その他住宅[リフォーム](従業員)	来客数の動き	・住宅エコポイントの効果で、主に複合ガラスのリフォームなどの問い合わせ件数が増加している。
	やや悪くなっている	一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・6月は梅雨が遅くずっと良い天気が続いている。どの客も体の調子が良いのか、薬局への来客数は少なくなっており、全体で前年比約10%の減少となっている。また、客であるタクシー運転手も、どういわけか客が減っており、非常に困っている状況だとこぼしている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・広告の効果により新規の客が来店して、平年並みの売上を維持している。しかし、従来の客が来店しなくなったり、来店頻度が落ち込んだりなど、震災前の景気の悪さを思い起こさせるような店頭事例も多くなっている。また、従来から価格を維持している商品を「高い」と言われることもあり、客の財布のひもが固い印象である。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。都市部での株高、円安、大企業の賃上げによる好影響は地方まで届いていないし、今後も届く見込みは薄い。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数や買上点数に大きな変化は無いものの、客単価が落ち込んでおり、3か月前に比べて5ポイント、前年比でも3ポイント減少している。また、たばこは前年比10ポイントの減少であり、たばこ需要の落ち込みが客単価低下の原因ではないかとみている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・客の購買意欲は低単価商品への比率が高くなっており、ここにきて再びデフレの傾向がみられている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・県内初出店の競合店が近場に出店しており、売上が大きく減少している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来客数が伸びず苦戦している。顧客に対しては案内状などダイレクトメールを送付して来客数を保っているが、チラシやCMで呼び込む新規客の来店は非常に少ない。そのため、今月は来客数が減少しており非常に厳しい状態が続いている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・クールビズ商品であるビジネスシャツやビジネススラックスに関しても、買い控えが非常に多い。また、顧客を含めて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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・地方では、収入が増えずに実質的には減少しつつある。そのため、販売量及び販売件数を維持しつつも、売上金額及び利益は減少している状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注実績は前年比70%程度であり、7月以降の受注残が減少傾向にある。また、新規の来客数も徐々に減ってきており、先がみえない状況である。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・直近の販売量は前年比60%と3か月前と比較しても落ち幅が大きい。また、商談数自体も少なく、購買意欲の低下が著しい状態である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・6月に入り、人の移動も落ち着いて家具などのインテリア購入の動きが鈍くなってきている。消費税増税後の前年と比較しても、さほど変わらない状況である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・円安により仕入価格が大幅に上昇している。今頃になって値上げをしてくる業者が大変多く、様々な小物商品の価格が上昇しており、販売に支障をきたしている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・企業が経費を削減しているのか、作業服関係の夏物の動きが非常に良くない状態であり、追加注文も少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・これまでも前年割れの状況で推移していた販売量が、今月に入って更に減少幅が大きくなっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・せっかく良くなりかけた天気もまた悪くなってきている。来月以降に期待するしかないが、なぜか東京の経済の拡大が地方には来ていない様子である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は各店舗共に伸び悩んでいる。前月が良かった分、今月は控えられた印象である。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場に集まる同業者をみると、今月はかなり静かである。来客数や予約数が少ない様子うかがえる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付宿泊券のスタートが各県で異なるため、いまだ開始されていない当県においては多少なりとも影響があるのか、予約数、問い合わせ件数共に、例年を下回っている状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・客は価格やその内容に対して非常にシビアであり、春頃と比べても余裕のある客が少なくなっているように見受けられる。
		タクシー運転手	単価の動き	・客待ちをしている駅が改装中である。そのため、客の流れが全く逆方向になってしまい、営業に非常に支障をきたしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少ない。また、客はできる限り目的地に近づいてからタクシーに乗るようにしており、節約している様子うかがえる。
悪くなっている		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数の減少が売上の減少に直結している。クローバーサイズの売場であるが、離れた客は同じ店内の別の売場でレギュラーサイズを購入しており、売場としての魅力の無さや、客が様々な買物の仕方を選択できる環境などの影響が大きいのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は客の出足がかなり鈍い状況である。また、競争相手も増えており、かなり悪い状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒暖の差が激しく、他の小売業者も苦戦しているのか例年に比べて早めにセールを実施している。そのため、セール待ちの雰囲気強い状態である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・整備工場での車検受注量が減少している。また、客単価も落ち込んでいる。
企業動向関連（東北）	良くなっている やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物販、レストラン共に前年同月の売上を上回っている。特にレストランの売上が好調である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・企業業績の向上より、ボーナスなどの個人所得の増加が見込めるため、購買意欲が高まることに期待している。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・社員の給与や賞与は上がってきている。少しずつベースアップもしているので、景気が回復していくのではと期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の設備投資が活発化しており、セット品の受注などの恩恵を受けている。

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（経営者）	取引先の様子	・物量の微増傾向が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先マーケティング事案の提案や入札案件が増加傾向にある。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は売上、利益共に前年を下回っているものの、ある程度の利益は確保している。また、小売業関係は売上が消費税増税の影響から回復傾向にあり、利益も増加しつつある。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入り、円安もあって非常に値上げが多い、また、それに加えて消費税増税が非常に重く感じられており、客は価格に非常に敏感になっている。同じ種類の商品のなかでも安いものがよく売れるという傾向が顕著にみられている。
		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	・首都圏向けの清酒の出荷量が回復しており、ようやく3か月ぶりに全体出荷量の前年比がプラスとなっている。しかし、地元向け、中でも飲食店向けの出荷は不調に終わっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅建築の商談が増加傾向にある。また、取引先ではボーナスの支給率を前年よりも引き上げる会社が多いようである。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼ観光果樹園では、来客数が例年より1～2割ほど多く、まずまずの状況であったと聞いている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農作物、特に果樹の取引価格は低迷が続いているが、米作に関わる緊急支援事業による助成金が入金となる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅構内のリニューアル工事に伴い、出店していた店舗が閉店中である。仮店舗での営業は厳しく、マイナス分を他の店舗でカバーしきれない状況である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の受注量をキープできれば上出来な状態であり、減少幅をどこまで抑えられるかに注力している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭での売行きが芳しくない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の需要が弱く販売単価が低迷しているため、採算性が悪くなっている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・プレミアム付商品券の印刷で受注量は前年より伸びているが、それがなければ大幅に減少していた可能性がある。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量、販売高共に横ばいの状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・直近の受注動向は、顧客によりばらつきはあるものの総じて低調であり、同様の推移で継続している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・前月同様に受注が入っており、忙しい状況に変化は無い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に大きな変化は無いが、好調な状態を維持している。また、シェアなど競合他社との関係も今のところ変化は無い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市町村の建築に関する補助制度が始まっており、特にリフォーム工事の引き合いが多く、順調に成約に至っている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても、大規模公共事業の出件状況に大きな変化はみられていない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・技術者及び労務者不足から消化体制が限界となっている。コスト的に厳しい案件には取り組めないため、比較的適正な価格での受注が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に、顧客が他社へ切替える案件が増加傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化は無い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のマインドは上向きであるが、アベノミクスの恩恵を実感するにはもう少し時間がかかりそうである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・大学の広報関係は活発化しているが、笹かまぼこの包装紙関連の動きが悪く、お土産品として売上が落ちているのではと心配している。
経営コンサルタント	取引先の様子	・季節の狭間であり、商業施設では消費の動きがみられていない。		

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
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・出荷数は順調であるが、設備の老朽化などに伴い経費もかかっている。
	やや悪くなっている	広告業協会（役員）	それ以外	・4～5月が悪かっただけに6月に期待をしていたが、伸び悩んでおり、ボーナス商戦は静かに終わりそうである。折込広告や交通広告なども引き合いが少なく、業種では百貨店、自動車販売関係、不動産などの出稿が少ない状態である。
	悪くなっている			
雇用 関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規学卒者向けの求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・27年5月の新規求人数は依然として高水準で推移しており、新規求人倍率は1.7倍台と前月及び前年よりも上昇している。事業所からは、求人を出しても応募者がいないなどの話が多数寄せられている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・非正規社員の求人が増加している。各企業は正社員の求人を控えており、非正規社員に頼っているのが実態である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・現在、当社はグループ体制の再編成のために準備中である。既存の別会社2社と統合しての組織強化の方向で進めているが、現状としては3か月前と変わらない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職活動をしている大学4年生の動きに注目している。大企業への応募傾向が強く、中小企業に対して応募をしない状況に、現在の景気が反映されているように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者が減少しており、求人とのミスマッチが続いている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年と比較しても目新しいことがなく、状況に変化が無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業においては正規社員採用の動きが活発である。しかし、サービス業では非正規社員の採用形態が多いように見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業において新規進出や増床の動きがあるものの、それらの好影響はほとんどみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前月より増加したものの、前々月を超えていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は20か月連続で減少しており、有効求職者数も2年前に比べて28%減少している。求人も高止まりが続いており、医療、福祉を始め人手不足感が継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸小売業以外のほとんどの業種で、新規求人数の前年同月比が減少しており、正社員の占める割合も30%を下回っている。また、有効求人数は6か月連続で減少しているものの、有効求人倍率は引き続き1.2倍台で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉関係を除いたすべての業種において、新規求人数の前年同月比が2か月連続で減少している。また、業種によっては前年の大量求人の反動減などもみられている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求職者数、有効求職者数並びに新規求人数は微減しており、月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間0.8台後半から1.0台前半で推移しており、雇用が落ち着いているという状況は変わらない。そのため、求人数の好調に比べて求職者数の動きが鈍くなっている状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、前年同月を下回っている。また、有効求人倍率も前月を下回ったものの、前年同月よりは上昇している。
		やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	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	新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・地元の個人消費が伸びておらず、広告出稿も前年割れが続いている。

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	・日が伸びたこともあり、人の活動時間が長くなり、来客の動きは活発である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・名刹のご開帳が終わり梅雨入りしたものの、観光客の来客数は増えている。また、多少海外の客も目立っている。
	やや良く なっている	スーパー(店長)	お客様の様子	・6月は雨天日が少なく、例年のように雨が降るたびの下落はない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・前年の4~5月は売上の落ち込みが大きかった。その前年度との対比なので、なんとも言えないが、衣料、住居用品、食品とすべての項目で、前年の売上、客単価、来客数を超えている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・店をリニューアルオープンしたので、客数は増えたものの販売量が落ちている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・前年と比べ天候に恵まれてきている事もあり、客単価が上昇し前年比103%である。新商品についての客の反応も良い。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・このところは来客数が多い。以前はイベントをやっても店頭には客は来なかったが、今月に入ってイベントを行うと以前と比べかなりの人数の来客がある。即決となることはないが、後日連絡を取っていけば、ぼつぼつと決まっている。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・プレミアム付商品券の使用が始まり、消費者のマインドも単価上昇分より、若干上向いているように感じる。また、地方においても、賞与の見通しに明るい兆しが見えてきたようである。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・わずかながら宴会の予約件数が増えてきている。予算は最低限のものが多く、中には高額な予算での宴会もあり、少しずつ社交に回す金額が増えてきているようである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・名刹のご開帳が終了し、しばらく静かだったが、中旬以降だいぶ持ち直してきている。客数、客単価とも良くなっており、全体的に上向いてきている。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・地方創生事業として実施されている、ふるさと旅行券の影響により売上が10%程度増加している。ただし、浅間山噴火の影響による風評被害で8%程度売上がダウンしているため、差し引き2%程度の増加で、やや良くなっている。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・毎年この時期は停滞する傾向にあるが、今年に限ってはインターネットを中心に個人予約が伸びている。インバウンドも変わらず好調を維持しており、必然的に売上にも反映されている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比較すると、販売量は増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・従来、雪目当てで訪日していた団体客の入込が、雪解けしても好調である。円安、チャーター便の影響がある。
変わらない		商店街(代表者)	来客数の動き	・七夕を前に商店街の飾り付けは済んだが、来街者の様子は相変わらずで少しも盛り上がらない。梅雨明けとともに、にぎわいが訪れることを期待している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・地方の店に行き、品物の動きを見てみると、店内の棚の商品が毎月同じである。店主に話を聞くと、店に客が来ないため、商品を追加したり、新商品を並べ替える気にならないと言っている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・当地のプレミアム付商品券の購入申込ハガキは今月末締切だが、現在申込が50%程度である。プレミアム付商品券を割安に購入できる高齢者の反応がシビアである。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・新学期の入学シーズンが終わり、これから売上が落ちる時期だが、今年はクラブ活動、水着用品等が予想以上に良いので、今のところは順調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の発行が全国的に行われていると、一般消費者が、徐々に理解してきている。少しずつ使用が始まっている。まだ十分ではないが、関係者はさらにPRするので、七夕セールの際には多少上向きになってくるのではないかと、という話も聞こえてくる。しかし、なかなか浸透しない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・季節商材の動きも鈍く、ボーナスの話題も出てこない。展示会などを仕掛けても、マンネリなのか消費者の購買意欲を高めることは難しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・6月に入り天候が悪く、5月に動き始めたエアコン、冷蔵庫等の、夏物の動きが止まっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・客は必要なもの以外は、まずほとんど買わない。おいしいものが店頭に出ても、高いものは買わない。この傾向がますます強くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お中元のギフト商戦が始まっているが、想定以上に苦戦を強いられている。また、婦人衣料をはじめ各商品群とも前年割れである。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・お中元がスタートしたが、動きはあまり良くない。例年より客も少なく、盛り上がり欠ける。母の日も父の日もそうだが、客の腰が重く直前にならないと買物に来ない状況が顕著である。インセンティブへの反応も今一つである。最終的に帳尻が合えば良いが、消費意欲減退の表れではないかと非常に心配である。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・買物における消費者の傾向は、少しランクが上の商品、プレミアム商品を求める層が3割、これまでの生活スタイルを維持しようとする層が3割、節約志向をさらに推し進めようとする層が3割と、カラーがはっきりしてきているが、現時点で売上全体に大きな変化はない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・ここ数か月は大きな変化もなく、既存店ベースの数値も横ばいで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこの売上が前年比80%となり、客数の減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上、客数共に100%である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月は非常に暑くかなり好調に推移していたが、6月はやや気温が下がり天候も不順で、来客数、販売量共に減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年と比べても、客数はほとんど変わっていない。今月は、周りの環境にも大きな変化はない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順であるが季節商材も前年同様の動きである。パソコン関連の動きも同じく改善はされていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車の販売量はいまだに低迷したままである。車検や一般整備でも、客の大部分は、とにかく安い値段で仕上げて欲しいと言っている。地方ではまだまだ厳しい状況であることは間違いない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車中心に販売台数が落ちている。販売利益はかなり下がっているが、救いは車検を中心とした工場の売上が目標値で推移していることである。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・2～3か月前から当社独自の販売システムで、毎月1回ミニ展示会とミニ展示会用のチラシを何千枚か、まいているが、チラシをまく枚数に対し、客の反応が本当に薄い。客数が極端に減っている。2～3か月前から始めているが、客数が増えないため、今のところ良くない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・雨の日の売上が悪い。客は必要なものしか買っていないようである。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・前年比で約1割程度、販売量が減少してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ何か月間か来客数が減少している。来客数を増やすことは至難の業であり苦労している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価は上がらず、予算内で抑えるよう言われるため、消費税や材料費の高騰を考えると逆にマイナスである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・名刺のご開帳も終わり、景気はちょっと一段落している。前年より数字は落ちるとみている。また営業の努力をしたい。

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 (営業担当)	販売量の動き	・ビジネスホテルだが、3か月前と変わらない。3か月前は春先のシーズンで、団体の客が比較的多かったが、それは前年度と同様である。3か月後の現在の稼働も前年度と変わっていない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数、申込状況をみても伸びていない。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・北陸新幹線延伸開業に伴い客は増加したが、新幹線の影響も落ち着いた現在は正常に戻りつつあり、大きな動きはない。前年同期の受注と比較してもあまり大きな差はない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・徐々にではあるが新規加入は、増えつつある一方で、解約もなかなか減らない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・不動産販売は、地域差があるものの、販売戸数はいまだ前年実績を下回る地域が散見される。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・梅雨空が続き、雨によるコンペの予約キャンセルが多い。雨を嫌う年長者の予約が入らず、また、このエリアの客単価もなかなか上がらない。
		ゴルフ場(総務部長)	来客数の動き	・天候要因もあるが、来場者の予約状況が前年をやや下回っている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・3か月前と比べ、若干だが客数は上向いているが、単価も売上も横ばいであり、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・客の動きをみても、大きな変化はうかがえない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・安い坪単価の土地は、引き合いがちらほらある。普通の値段になると引き合いは、全くない。景気が良いかどうか非常に判断を迷う。また、良さそうに見えるが、貸店舗等については、まだ撤収もあり、空洞化というか、空き家の多い店舗が増えているように感じる。
やや悪くなっている		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・ここにきて客数が減少している。それと比例し、売上も低調気味である。特に衣料品部門が不振で、3か月前と比べるとやや悪くなっている。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・今月は公務員のボーナスが出る時期なので、いくらか期待はしていたが、客が、普段来る客ではなく、買物はしないで品物を見て歩くだけの、今まで見たことのない客が多い。残念ながら購買意欲は本当になく、来客数も少ない。前月までとは違った雰囲気になってきていて、先行きが危ういかなど受け取っている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年決算期後の4～5月は販売が落ち込み、6月から回復する傾向だが、今年は盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響と中小企業では給与ベースアップ及びボーナス増加はあまり見込めないため、消費者の消費意欲は低迷している。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量もそうだが、来店客や往来する車の交通量等が少ないようである。客の動き、人の動きが少ない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・ゲリラ豪雨の多発で客数が減少している。5月に好調であった夏物商材は、日中気温が上昇しても朝夕になると比較的過ごしやすい天候のため、6月に入り動きが止まっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大型飲食店がオープンし、その影響を受け前月に比し、売上、来客数共に1割以上の減少している。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客の様子や、来客の動きもそうだが、6月に入り、とても良くない状況である。地方紙では賃金の引上げのような記事も出ているが、一向にその気配がない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・全体的に客の動きが悪く、前年同月比で1%の減少である。
		タクシー(役員)	それ以外	・乗務員の確保が全くできない。
		美容室(経営者)	単価の動き	・相変わらず、客の美容施術はカット及びヘアカラーが中心で、単価が上がらない状況である。これからは単価が上昇するように努力しないと経営も厳しくなる。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・新規計画は少なく、実施設計がほとんど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
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・梅雨時期のせいもあり、客数が極端に少ない。3か月前と比べ、かなり減少している。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今月は新しい情報もないが、建設会社の営業担当も来ない。現状、工事量は足りているということなのだろうか。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・事業用の客がほとんどで、居住用がほぼゼロである。当社の主力商品は居住用であるため、まだまだ景気が良くなっているとは思えない。
	悪くなっている	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・6月中の天候は、前半は暑く真夏のような暑さだったが、入梅後から寒くなり、今日などもかなり涼しくなっている。暖かだったり寒かたりでありあまり良くない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・今月は全体的に不調な推移である。前年比で100%以上を取れた商品群はテレビとスマートフォンのみ、他の冷蔵庫、洗濯機は90%後半、前年が暑かった影響からエアコンは70%台まで落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・30年以上タクシー運転手をしているが、今月は初めて売上が40万円を切り、2割以上減である。とにかく利用客の少なさに驚いている。街なかも、歩く人の姿も見られないほどで、最悪の状態である。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・地方での経費圧縮の流れは変わらない。企業の広報費削減による定期刊行物の休止等、厳しい業況に変わりはない。		
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・富士山人気もあり、海外の来県者が順調に増加し、前年の30%増となっている。また、工場見学者についても国内観光客が増加しており、幅広い価格帯の商品で前月に引き続き、売上が伸びている。
		その他製造業[環境機器](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・環境装置製品の開発、製造、レンタルを行っているが、スプレー缶、エアゾール缶、ガス缶、ライター等の処理装置に対して、各自自治体より問い合わせが多くなっている。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先の輸出増加により、やや良くなっている。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず展示会での集客は難しいが、客単価が上がってきている。売れる展示会と売れない展示会の差が大きい。客も価格だけではなく、購入先の選択をしてきている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・現政権のもと、順調に公共事業の発注が続いている。発注額は早期発注の影響で前年比で、県が47%増、市町村が11%増、合計で26%増と大変ありがたい状況である。ただ10年以上続いた建設不況から、いまだに脱却できない原因は、財務内容が改善できず、作業員の高齢化が進み、賞与支給もないため若い人が入社してこないからである。建設業はまだ問題を抱えている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・建設業は、公共工事の受注が平準化しており、資金繰りも安定している。観光業については、外国人及び団体客が増加し、売上高が増加している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ようやくわずかながら景気が回復してきているようである。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量ともに増加傾向である。ただし、価格は抑えられており、収益的にはまだまだ厳しい状況が続いている。
	変わらない	化学工業(経営者)	取引先の様子	・業績の好調な企業がある地域と無い地域での温度差が、そのまま取引先の出荷量の増減差になって表れている。相対的にみて大きな変化はない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・数年ぶりの大量受注があり、一時的ではあるが多忙である。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・特装車両のミキサー車は、フル生産が続いている。大型船舶用コンプレッサーも引き続き好調である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず企業間格差は激しいが、市内全体は落ち込んだ状態で安定している。
輸送用機械器具製造業(経営者)		取引先の様子	・取引先の様子や競争相手、手数料、販売量等、ここ1~2か月はあまり変わらない。	
輸送業(営業担当)		取引先の様子	・最近の円安により、特に輸入貨物、コンテナ等の物量が減っている。また、輸入食品などの価格上昇により荷動きも落ち込んでいる状態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	<p>・製造業では海外、国内ともに大きな変化はなく、横ばいの状況が続いている。非製造業は消費税増税後の影響が薄らいているものの、個人消費に力強さはまだみえない。</p> <p>・市場が狭くパイの奪い合いで、価格競争になっている。</p> <p>・当社管理物件の事務所ビルで、空調機器などの改修工事が増えている。当社は工事に伴う管理上の立会業務の依頼が増えている。当社が工事を受注することはなく、その他の業務がやや減っているので、それを考慮すると横ばいである。</p> <p>・名刹のご開帳が終わり、街を歩く人は極端に減っている。前年の消費税増税時のような落ち込みだと話す人もいる。チラシ出稿量は前年比102.1%だが、前年実績は前々年比89.4%であるので、2.1%の増加は回復を感じさせるほどには至っていない。前々年との比較では91.2%である。</p> <p>・建設分野は若干持ち直して、住宅関連なども良い。飲食業や小売店の景況水準は並みであり、下請製造業もほぼ良い。</p> <p>・近隣の事業主の多くは景気は良くないと言っている。サービス業ではパート、バイトが集まらない現象が続いている。</p>
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	
		経営コンサルタント	取引先の様子	
		社会保険労務士	取引先の様子	
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	<p>・状況は依然として変わっていない。値上げをしてこなかった競争のつげが回り、ここにきて資金繰りが本場に厳しくなって、倒産に追い込まれている。</p> <p>・一般的に受注量が減ってきており、数字は上がらない。注文ロットも小さくなってきている。</p> <p>・公共工事の早期発注に期待していたが、大したことはなく、民間の動きも悪い。</p>
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<p>・4月以降、毎月受注量が2～3割ずつ落ちている。もう最盛期の半分くらいの仕事量しかない。同業者にも聞いてみたが、理由は分からないが、やはり手が空きすぎて困っているという話が出ている。</p> <p>・4～6月まで取引先からの電話システムの受注が在庫調整により半減している。</p> <p>・販促予算を削減、ストップするケースが3件ほどある。このようなケースは前年同時期にはなく、消費の落ち込みが深刻であり、特に物販業が厳しい。</p>
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	
雇用関連 (北関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<p>・取引先の会社や現場から、ちょっとした発注依頼が若干だがあるので、3か月前と比べると良い。</p> <p>・派遣業務を請負へシフトし、派遣社員から請負社員へ雇用形態を変更した。派遣ではできない分析や改善業務の提案をクライアントに行い、業績が上がっている。</p> <p>・引き続き名刹のご開帳、北陸新幹線延伸開業に伴う観光需要に対する求人がある。観光客の増加により飲食業、土産品製造に関する食品製造業からの求人申込の動きは活発である。</p>
		人材派遣会社（管理担当）	雇用形態の様子	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	<p>・自動車関連等の製造関係は持ち直してきたようである。電機、電子などについてはおそらく在庫調整かと思うが、新機種等も含めて増産と見られる。ただ、衣料、食品関係は原材料等の高騰などもあり、一進一退の状態である。</p> <p>・当社は前年は忙しかったが、今年はあまり忙しくない。少し安定しているのか、あまり上下がない。</p> <p>・名刹のご開帳が終了した途端に、駅前の人まばらになっている。各企業との打ち合わせ時も、当県内はどうなってしまうのだろうとの声ばかりである。</p> <p>・紹介予定派遣等の引き合いは多いが、正社員ではなく契約社員がほとんどである。求職者からは、紹介後の待遇が派遣時とさほど変わらず、相談や交渉がやりにくくなるだけだと、評価は低い。採用側の必死さはわかるが、求職者側のニーズとずれており、その差が接近する様子もなくこう着状態である。</p> <p>・依然として、求人募集は人材派遣会社による福祉、医療、製造業の派遣募集が多い。相変わらず正社員募集は少ない。</p>
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	
人材派遣会社（営業担当）		それ以外		
人材派遣会社（支社長）		雇用形態の様子		
求人情報誌製作会社（経営者）		求人数の動き		

分野	景気の現状判断	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	・全国的には景気回復傾向のようだが、求人数が伸び悩んでいるため、変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年4月比で微増となり景気回復の兆しがみられる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・毎月のことであるが、職種に偏りがある。求人職種と求職者のミスマッチが続いている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告予算の削減が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人数及び求職者数は前年比で減少傾向である。同じ割合で減少すれば有効求人倍率はそれほど低下しないが、求人数の減少割合より求職者数の減少割合が少なく、有効求人倍率にも反映され、直近では1倍を下回り、0.99倍となっている。
悪くなっている	-	-	-	

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・従業員が非常に少なくて厳しいが、売上は先月よりも10～15%伸びている。忙しいなかで商売している。
		商店街（代表者）	それ以外	・来街者が増え、クレジットカードの取扱も伸びている。株価が良いと当地域のクレジットカードの数字は不思議と良くなる。また、ここ数年イベントの広告収入が減っていたが、少しずつ回復していることも景気の良さを実感する。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・ボーナス時期になり、エアコンの取替え工事等の問い合わせが多くなってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・6月後半に入って、エアコン、洗濯機などが動いている。パッケージエアコンの動きも良いようである。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・メディア等での株高の雰囲気もあり、何件かの新しい客も来ている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・客単価がやや上昇している。
		一般小売店〔文房具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・2店舗あるが、どちらも店頭の小売が順調であり、来客数、売上、客単価共に上がっている。外商は物件数が多いものの、著しく良いというわけではないので、やや良くなっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数はやや減少しているものの買上単価が上昇し、結果として前年並みの売上が維持できている。高級時計と紳士服の動きが良く、富裕層の購買活動が活発になっている。その一方、アパレルの中間の価格帯が不調で、特に、婦人衣料の二極化が進んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株価上昇によるストックを持つ客を中心に販売量が増えてきている。一部天候にも後押しされている感はあるものの、比較的高額な生活家電や宝飾品の数量が伸びてきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が高くなっており、ジュースなどの販売が伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年金月の買い方が前年の消費税増税後の6月と全く違う。もう消費税と言う客はいない。普段節約しているので、年金月はその分良い品質の商品を求めている。今月は前年をクリアしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増えてきている。また、実用的な衣料が減少しているのに対し、個性的なカジュアル服がよく売れている。今年の父の日の贈り物は2週間ほど前から売れ始め、この2～3年のなかでは単価、数量共に一番多かった。景気がやや良くなってきたように感じている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は夏物カットソーや羽織り物の動きが良く、3か月ぶりに前年比100%に乗せることができています。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・5月は暑さの影響でエアコンを中心に夏物が好調だったが、6月に入り、朝夕の涼しさの影響でエアコンの伸びが鈍化している。とはいえ、会員向けダイレクトメール等による販売促進は、これまで以上に反応が良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・3か月前の3月の繁忙期と6月の端境期と比べると単純に売上そのものは下回っているが、気温も高めで季節商材の動きが早く、プレミアム付商品券の利用開始、賃金のベースアップ等もあり、雰囲気は悪くない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの売行きは今年の3月が前年より落ちただけで、あとは毎月、前年を上回っている。建築関係についてはオリンピックや東日本大震災の復興で、ダンプカー、ミキサー車、クレーン付きの需要が結構高く、中古車についても高値で取引されているので建設関連は良くなってきてやや良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・6～7月はボーナス月でもあり、客の動向が活発になってきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、景気が大分良くなってきたようである。競争相手の売上も前年を維持か、上回るようなケースが続いているとのことである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・客は以前よりもお金を気にせず注文している。また、近隣の飲食店も以前よりにぎわっており、飲み歩く人が増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・ホテルの稼働率が、過去の実績を上回ることが多い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の見積、予約依頼の件数が増えている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・果物狩りの申込が過去最高の伸びである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・4月、5月と解約の件数が前年に比べ減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格を全面に出したサービスプランの契約数が増加しており、全体の目標数字達成に貢献している。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・通信業界の奪い合いが鈍化しており、解約件数が前年比で改善してきている。良い商品であれば獲得数が伸ばせる状況にあり、前年と比べても好調である。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件情報が増加している。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・人材の確保が難しくなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年の6月は梅雨入りしたにもかかわらず、旅客が若干出ている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の業務は行政の設計が6割である。民間の仕事については営業面の徹底、ホームページの見直し等の繰り返し、来客の電話対応など多方面に注意を図り計画を練っている効果もあり、多少は良い方向に向かっている。政治の動きが大きな原因かと思うが、行政面での指名等が大変多い。建築業は動きが鈍く、単価的にも高く、資材の高騰等が影響し、新築物件は大変少なくなっており、改修等が多くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在動いているプロジェクトが滞りなく進んでいる。客からの情報でも特に問題はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が前年と比べて2割ほど増加している。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	単価の動き			・最近には必要に迫られた商品しか買わず、必要に迫られた商品であってもなるべく価格を抑えたいという傾向がある。あちこちの店を見て歩き、納得いく商材で、できるだけ単価を抑えた買物をしたいようである。
商店街（代表者）	来客数の動き			・最近の天候はあまり芳しくない状態が続いている。梅雨が早く終わって、天候だけでも良くなってもらいたい。
商店街（代表者）	販売量の動き			・商店街では店舗改装など、前向きな投資がみられるようになったが、まだ客足は顕著には伸びておらず、依然として厳しい。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き			・来客数が非常に少ない。耐久消費財を扱っているため、販売が難しくなっている。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き			・近隣の競合店が改装工事で閉店している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客として来店する人が非常に少なくなっている。残念だが非常に低迷しており、どうしてなのか悩んでいるところである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・一部発注はあったものの、行事中止等の影響で受注数が増えていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年をクリアしている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月も3日間の大きなお茶の売出しがあり、値段が高くてもおいしいお茶を購入しようという個人客が多くみられ売上も上向きになったが、企業のお茶の月間売上額をみると、まだ上向きになりそうにもない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高級ブランドの宝石関係は高額所得者層の株高による購買が伸びているが、中間所得者層の客に関しては天候の与件もあり、前年をやや割っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べてプラスマイナスゼロぐらいの販売量できている。今後についても中国、ギリシャ、イラク等の中東の不安要因もあり、景気が安定して良くなるという兆しはまだみえない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・単価、買上率共に変化はなく、客は目的買いで無駄遣いをしない傾向にある。原材料の高騰や社会保障関係が上がっていることから、消費にはシビアになっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都市部での売上は上がっているが、インパウンドの影響が大きい。地方店の勢いはまだ感じられない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年の消費税増税の影響が残っているものの、足元の消費は堅調に推移しつつある。アパレル関連、宝飾品等の前年比での伸びは鈍化しているが、食料品は直近2～3か月ではプラス2ポイント程度の伸びだったものの、今月は2けた近い伸びを示している。お中元の早期受注が好調なことから、1人当たりの配送件数、商品単価の上昇によるものであり、良い物、こだわりのある物を贈る客が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・一部高額品の動きはあるものの、足元の消費は慎重な動きが続いている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前月と大きな変化はないものの、中元商戦は少し出遅れている。ボーナスやプレミアム付商品券を待っていることが原因と思われる、消費者はあまり余裕がないのではないかと考えている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・消費税増税後1年3か月が経過し、前年との比較でも客の消費行動に大きな変化はみられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の買い方をみていると、広告初日の目玉商品や曜日によるクーポン何倍、ポイント何倍といった時をうまく使って買い回りをしている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・本来であれば売上のにはそれほど悪くないと思うが、近隣に大型競合店が出店した影響もあり、やや悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・点数が伸びていないため、点数かける単価が売上なので、あと一步というところだが売上目標は未達のみである。安くしても特売を入れても、客は必要な物以外は買わない。3か月前と変わらない傾向にあり、売上目標の97～98%を行ったり来たりしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げの影響があるのか、数か月前より単価は上昇しているものの、点数の落ち込みが見受けられる。安い物には敏感に反応するが必要以上には買わない様子で、販売量全体が増えていない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・数か月前にフードコート等を拡大して、衣類品などの住まいの品を若干狭めた改装を行った結果、来客数は以前より伸びている。客の買い方は天候不順等もあり、住まいの品で一部厳しい商品はあるが、来客数が上回っているため、辛うじて前年よりも売上の良い状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・現在の円安、株高の状況が今後も続くようであれば、更なる景気上昇が期待される。現在は販売量、買上単価共に好調であるが、販売量に若干陰りがみえてきている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温の高かった先月に比べて気温の低い日が多く、また、集客できる日曜日でも前年より1日少ないため、売上は前年を割っている。

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（仕入担当）	販売量の動き	・5月に続き夏物商材の売行きは好調であるが、価格により動きが左右される。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや鈍くなってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム商品の売上が順調に伸びており、セールの値引き商品も客の支持を得ているが、それ以外の一般商品の売上が低下している。客による店の使い分けが進んでいるようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候に大変左右されるが、来客数全体としては前年を少し割る98%ぐらいで推移している。6か月前から当店の半径1キロ圏内に同じコンビニエンスストアが3店舗できたことでもあるので、健闘していると思う。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の購買意欲はあまり高まっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大規模な販売促進を投入しているが、トレンドに大きな改善はみられない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は向上しているものの来客数の減少が続いており、景気が回復している実感はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温上昇とともに夏の実需期に入り、年金支給月でもあり、来客数は伸びてきている。しかし、消費に対する目は厳しく、客単価は下がっている。ボーナス後の消費も計画的で、余分なものは買わない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気の動きについては変わらない傾向にあるが、製造元のメーカーで倒産があり、決して良くはない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。先月よりも3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・軽自動車税が上がった影響がまだ続いており、新車の販売台数が前年割れである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は決算前で期待感もあったが例年と変わらず、その時と変わらない状況が続いている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・先月に比べ、販売量と来客数が落ち込んでいるように感じられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・客の消費行動に大きな変化はないが、プレミアム付商品券販売の反応は顕著に表れている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・2月にリニューアルオープンしているため、純粋な景気判断はなかなか難しい。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・料理、飲料の材料費が値上がりしており、販売単価も上げたいところだが、それほど勢いがまだない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの繁忙時間の人通りがやや少ないようである。急な降雨など時期的なものもあり、近場のビル内の店舗に客が流れている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて客の様子や単価等はあまり変わらず、沢山使うわけでもなくちょうどよいが、株価が2万700円台になっても、あまり景気が上向いている感じがしない。消費税、所得税、社会保険料等の税金の圧迫がなければ、また随分と違ってくる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、既存店の3か月前の3月1～25日までの売上は103.9%、来客数101.4%であった。今月は1～26日までの売上100.6%、来客数97.8%という結果である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・このところ週末、日曜日の夜の来客数が非常に伸びている。どこかへ買物に行ったり、街に出た帰りに飲食をするような客が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・悪くはなっていないが、それほど良くなっているわけでもない。支払は多くなっているが、借金もなく回っているからまだ良いが、いろいろと出費が出てきたら何とも言い難い。最近、景気が良かったというが、さほど変わっていないような感じがする。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は都内と同様に高稼働が続いており好調だが、宴会やレストラン、その他部門については利用は増えつつあるものの波があり、好調とは言えず、3か月前と比べても販売量は変わっていないため、全体的に景気が良くなっているという実感はない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数に変わりはなく、販売量もそれほど変化がない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・案件が少ない。

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
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・法人の団体がもう少し良くなると思ったが、それほど伸びていない。インバウンドについては順調に推移しており売上はあることはあるが、利益面では厳しい。個人についても今回は通常の売上になっているため、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末は深夜の利用客の動きがみられたが、相変わらず月を通して空車の隊列がすごい。高速道路利用客もまばらである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーで都心の大手会社につけることが多いが、理由は分からないが株主総会の時期は毎年のように夜の客が減る。今年は特に厳しい。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・6月はインターネット、電話の獲得が予算未達の見込みである。テレビ獲得は堅調だが、大手通信会社の光回線卸の影響による固定電話、携帯電話のセット販売により、他社ユーザーが切り崩せていないのか調査中である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・先月と同様の状況である。加入者数は目標どおりに推移しており、大きな変動はない。ただし、1月から順調にきていた加入獲得数の伸びがやや鈍くなりつつある。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・契約コースに変化がみらず、高額コースの比率が変わっていない。
		通信会社（局長）	競争相手の様子	・加入獲得状況は比較的安定しており、他社への切替による解約についても今のところ大きな変化がない。今後、更に激化するMVNO（仮想移動体通信事業者）が客に浸透してくるタイミングで大きな波が来ると予想され、その時に新たなハード、ソフトの両面での提案がなされると、消費者動向に大きな変化がある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入時及びコース変更については、下位コースを選択する傾向は相変わらずである。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物の価格が一部上昇しているが、ガソリン価格等、低価格基調のものもあるので、総体的には変化はない。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来場総数にあまり変化はないが、会員の来場比率が上半期は66%と、前年に比べて比率が高くなっているため、若干収支に影響が出ているものの、大した変化ではない。10月よりコース改修が開始されて来場制限があるため、今年は例年以下の収支見込みである。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・このところ客の増減にあまり変化はみられず、むしろ低下傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・朝のスタート時は以前よりも客が入るようになってきている。ただし、低玉貸しとあってあまりお金を使わないパチンコやスロットマシンに客がついている。夜のピークの時間帯はお金を使う一般的な4円パチンコ、20円スロットが減少している。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて客からの問い合わせが微減している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・例年よりやや遅れ気味だが、官庁の入札案件が公示されてきた。相変わらず民間、特に、住宅関連の動きは悪い。景気が上向く鍵はひとえに民需の活況にある。上昇気流に乗れないまま、水平飛行が続いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月から3か月経過したが、ようやく行政からも指名が入り始めている。民間事業は相変わらず動きがなく、今のところ停滞している。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建築業界的には当面、横ばいではないか。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税後から全く販売量が伸びない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックなどの時よりもひどい状態が続いている。住宅は消費者の所得が増えていないところに増税の影響が直接出ている。一方、総合建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事の発注価格が低いために、工事量は沢山あるが、利益が出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
やや悪く なっている		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建て住宅は新規集客が前年比15%ほど下落しており、受注が厳しい。売上も受注残が増えていないため、芳しくない。賃貸住宅は前年並みを維持しているが、戸建ての低調分をカバーしきれていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・6月はアパート事業が好調で契約が多数入っている。客の動きが活発で、反響も沢山ある。建築前の青田状態で契約が取り付けられる状況である。ただし、戸建て分譲に関しては鈍い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は減少傾向が続いており、現場見学会への動員も低調である。
		一般小売店 [和菓子] (経営者)	販売量の動き	・天候不順の影響もあり、ギフトの販売量がかなり減ってしまい、売上につながらない。
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	販売量の動き	・当店の客は高齢者、年金受給者の割合が非常に高く、最近の値上がりで買い控えや買えない状況のようで、販売量が減ってきている。古い靴をそのまま履いている様子がよくみられる。
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・夏のセール開始時期が前年に比べて後ろにずれたことにより、前年比5%程度売上が悪化している。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・衣料については今年久々にトレンドが出たのでそのアイテムは動くが、それ以外は大きな動きがない。特に、ボリュームブランドや婦人洋品、婦人靴といった平場が苦戦している。唯一、ラグジュアリーブランドと化粧品は好調である。インバウンドが大きい。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響が少ない2013年との比較では、3か月前と比べ、販売量の動きが弱含みである。また、販売客数も同様の状況となっている。
		百貨店 (計画管理担当)	販売量の動き	・消費税増税後1年が経過し、景気回復を期待していたものの、婦人服が全く回復の兆しをみせず、厳しい状況が続いている。
		百貨店 (営業企画担当)	お客様の様子	・中間層の客の購買意欲は依然として底を打っていない。また、ギリシャの影響が国内株価にも及ぼうとするなかで、これまで堅調であった富裕層の消費意欲にも悪影響が出ないか懸念される。ただし、インバウンド需要についてはMERS (中東呼吸器症候群) の影響で韓国旅行を避ける中国人来訪者が増えており、一層好調である。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・前年に比べ、単価が約5%下がっている。ものがこれだけ値上げしているのに単価が下がるということは、客の買い控えが激しく、末端までお金が回っていないということである。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・6月は前年比98%で推移しており、本部から当県の平均も前年割れと聞いている。理由は不明だが、前年に比べると雨量と平均気温が低下しているのも、それが原因ではないか。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ショッピングモールにテナントとして入っている店舗もあるが、撤退した店舗が複数出てきているので、景気はあまり良くない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・客の動きがより悪くなっている。今月20日から行っている顧客対象プレセールも反応が悪い。今までになく悪い状況である。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・日曜日の来客数はある程度あるが、販売実績には結び付かず、売上の伸び悩んでいる。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・先月は若干上向きに転じたと感じたが、今月は前年を大きく割っている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前は3月で人の流れや、様々な行事があり、売上が良く、販売量も1番多いため、景気は良かった。現在は3月と比べると売上が悪い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・世の中の景気、株価は上がっているかもしれないが、決して良くなっているとは思えない。夜の街に人がいなくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月に入っても利用が減っている。また、空梅雨が続けているため、非常に厳しい。深夜は特に動きが悪い。
		タクシー運転手 タクシー (団体役員)	来客数の動き 来客数の動き	・夜、特に、深夜の客が少ない。 ・タクシー事業の売上は天候に影響されるが、今年は空梅雨のためか、前年に比べ売上が減少している。また、天候を差し引いても街中の活気がないと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・戸建住宅や分譲住宅に住んでいる人は、すでに当社のサービスを理解しているため新規契約になりにくい が、賃貸住宅に新規に入居した人の契約は伸びている。客は他社のサービスと比べて、同じような機能で低価格のサービスであれば、当社のサービスに切り替えるが、支出を控える傾向にある。	
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・来客数が伸びていない。新聞やニュースで世の中の動きをみても、景気が良いと感じるものがほとんどない。	
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・3か月前の3月は期末ということもあり、売上が相当伸長した。それから比べると盛り上がり欠けている。ただし、7月以降に登録されていく台数が相当出ると思うので、景気は上向きに推移する。	
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・前年比からも客数の減少がみられ、3か月前と比較しても大きく落ち込んでいる。原因は余計な物の買い控え、購入頻度の減少である。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月以降、仕事量が大幅に減っている。全体的に景気が良いようにいわれているが、末端にまで伝わっていない。特に、建築、建設関係は依然として人手不足のうえに仕事量が少ない。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・先月と非常によく似た状況となっている。販売量は目標の約85%とやや悪く、3か月前と比べてもやや悪くなっている。イベントなどを行って集客増を狙っているが、なかなか成約に至らず苦戦している。	
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築需要の低下が感じられる。仕事量を確保できている取引先もあるが、全体的に落ち込む傾向となっている。	
		悪くなっている	その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・値段の高低や休日前後に関係なく売れず、客の購入量も異常に少ない。
			美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが段々と鈍っているような気がする。
			設計事務所（所長）	お客様の様子	・不要な情報が飛び交うばかりで本筋がみえず、仕事を選ばないと徒労に終わり、選ぶとほとんどない。
企業 動向 関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業[ソフト開発]（従業員）	取引先の様子	・引き合い案件が増えてきている。	
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・来客数、客単価共に前年を上回ってきている。	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。取引先の上場会社で組織変更と名称変更に伴い、印鑑とゴム印の特需があったが、3年に1回あるかないかのことである。変更する必要もないと思うが、景気が上向きになっているからなのか分からないが、特需である。印鑑だけで10万円くらいの金額となっている。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建設業界自体は忙しくなっているが、中小零細にはまだ行き渡っていない感がある。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・順調に受注が続いており、次なる案件も打ち合わせや引き合いがある。他業種の企業もやや良くなっているようである。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の向上に伴い新規客からの依頼が増え、耐震補強など改修工事の発注が増えてきている。	
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の資金ニーズはまだそれほどではないが、経営者のマインドが良くなっている。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・業種を問わず企業業績は好調で、増収増益が多い。増配、復配に転ずる企業も多い。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、売上が安定している。特に、小売業は消費税増税の影響も和らいで売上が上がっている。建設業は若干人手不足ではあるものの、仕事があって増加傾向である。取引先の倒産件数が減少してきているので、やや良い。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・ものづくり・商業・サービス革新補助金の影響からか、工作機械メーカーの受注が順調である。全体的に設備投資に対する意欲が高まっている。	
		税理士	取引先の様子	・業種によるが、二極化している。事業や商売をしている人は業績が悪く、倒産したところや、親会社、得意先から仕事を切られたところもある。そうした一方で、不動産賃貸業、アパート経営者は、都内にある物件が入居者もあり、相変わらず盛況である。	

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	
変わらない		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業や金属加工業でも受注量の増加などがみられる。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きに不安要素はあるものの、取引先も活気づいてきているようで、受注量も回復してきている。	
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・役所の予算も決まり、指定業者の受注が決まりだしてきている。	
		食料品製造業（経営者）	それ以外		・売上は前年より良いが、原材料高のため利益率が下がっている。
		繊維工業（従業員）	競争相手の様子		・円安が続いて原材料費が高騰しているが、値上げ分を価格転嫁できないため、苦労している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・新しい見積依頼や新しい企画が少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・前年同時期と比較すると若干数字が上がっているものの、消滅した業務もあり、さほど変化がない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・クライアントによっては大手メーカーの機材等を導入する傾向があるため、受注率が減少してきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注、売上共に一応順調だが、やや良くなってきているのかどうかはもう少し様子をみないと判断しかねる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子		・見積件数は多いが、价格的に合わない。安くても受けざるを得ないのが現状である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・客からの受注量は増えても減ってもいないが、3か月先の生産見通し量は少なくなっており、先になると受注量が下がる傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・数字が多少良くなっていても単価が良くないので駄目である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・過去12年間の売上をみると、今月は可もなく不可もない平均的な売上である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注や引き合いは比較的明るい方向になってきているが、実際の契約段階でこぼれるものが非常に多く、まだ景気が上向くような感じにはなっていない。
		精密機械器具製造業（経営者）	それ以外		・前年11月より始まったことだが、大企業の支払条件変更や外注の集約等でトンネル会社に支払わせるようなことが数社出てきており、大企業のキャッシュフローが悪くなってきていると感じている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子		・先月は得意先の雰囲気はあまり芳しくなかった。夏物のハンドバックが低調で、时期的な問題も多少含んでいるが、かといってそれほど大きく変わったというわけではないので、例年並みである。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き		・受注量は確保されているが、受注価格が希望額になかなか達しない。発注者側の予算がまだ厳しい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き		・前年よりは良いが、一部の客の動きが鈍く、景気自体は平行線である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子		・主要な荷主の出荷状況は依然として低迷している。荷主は輸出製品の生産でフル稼働している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・スポット便は件数、物量共に減少しているが、販売促進関連の物量は増加傾向である。全体では前年と比べて大きな変化はみられない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子		・駅から徒歩6分の木造2階建ての物件で、1R、1K、1LDKの9戸のうちまだに2戸が申込に至っていない。賃料は1LDKのみ13万から11.9万へ値下げしたが広告料100%はそのままである。また、駅から徒歩10分の新築RC8階建てマンション45戸の物件は5月に完成し、賃料75,000～77,000円、管理費10,000円、礼金敷金なし、広告料200%で、まだ1戸しか申込がない。
不動産業（経営者）	それ以外		・テナントの入居率は変わらない。		
不動産業（総務担当）	取引先の様子		・オフィステナントの入居状況は相変わらず好調で、ほぼ満室となっている。ただし、一部のテナントからは、業績が思わしくなく賃料の減額要請が出るなど、業界、業種によっては財務状況が厳しい会社もある。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き		・今月も前月と同様で前年同月にあった仕事から消えたが、それを補うオーダーがない。		

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
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の自動車販売会社において、新型車発売に伴う宣伝予算が若干増えてきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ半年くらいは月末の締めでぎりぎり赤字を回避できていたが、ここにきて赤字に転じてしまっている。コンベ、中型、大型の相談依頼件数が減っていることが大きな原因である。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社はまだ見受けられる。 ・ギリシャの影響で株価が下がり、景気についても深刻である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の中華レストラン店主の話では、「昼食時の来客数がやや減少しており、これは人手不足によるものと考えている。客が来店し、注文を取って調理して提供するまでの時間が以前に比べて長くなっている。明らかにパートなどの手が足りないため、簡単に解決しそうもない。」とのことである。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量もそれほど変わっていない。
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・好調と言われている大企業でも、広告費や撮影費などは削っている。
		その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	それ以外	・知人や飲食店では新聞で言っているような良くなっている印象はないと皆が話している。また、当業界でも単価が上がっているとの情報はない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・取引先の販売促進費の削減で、折込チラシの回数や部数を少なくする動きが多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引のある印刷会社が清算したため、当社で引き継ぐことになった。前の価格に合わせることで合意はしたものの価格が低く、採算が合わない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業は業績アップで活況のようだが、当社の周辺では消費税増税の影響がタイムラグを経て今まさに底状態で、前年同期に比べ3割ほど受注が減って深刻な事態に陥っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量が低迷し続けており、好天する兆しがみえない。現況の打開策、対応に大変苦慮している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月よりは改善している。
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションのインターネット環境整備の受注量は、前月とほぼ変わらない。
	悪くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出関連企業は為替の影響を非常に受け、大きく利益を出しているようである。輸入関連企業は全く逆の現象が起きているので判断に苦しむが、全体としてはあまり良い動きになっていないようである。
雇用関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数に対し、求職者が不足している。
	やや良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・今まで派遣活用を凍結していた企業からも、業務繁忙を背景に導入するケースが増えてきている。派遣スタッフの交代要員というより、新たなポジションで採用するケースが増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用については8月の選考開始に向け、中堅企業から内々定出しが始まっている。大手企業が選考をスタートすると内定辞退者が多く発生する。学生、企業共に就職戦線は長期化し、その対策に予算をかける必要がある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・今まで求人をストックしていた企業が徐々に動いてきており、アルバイトも社員も両方採用したいというところが増えてきている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・中途採用で入社する社員が、社内及び周辺企業で増えてきている。また、良い人材がなかなか採用できないというような話もしばしば耳にすることがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・先月同様、建設、医療、介護を中心に人手不足を訴える事業者が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業によってそれぞれの状況は異なるが、概して安定した需要が見込めることから、生産体制の確保のため、広い職種で求人があり、明るさを感じる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様に求人数は減少することなく堅調に推移している。また、人材不足で採用が厳しくなっているから、普段はハローワークで募集しているような企業からも、人材紹介のオーダーが入ってきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・賃金水準に変化がないため、変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注数は堅調だが、派遣の成約数が伸び悩んでいる。オーダーとのミスマッチが目立っている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、求職者が減少している。
		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の状況が続いているものの、増加率は1.2%とわずかであり、景気の変動に関連の薄い医療福祉関係等の求人増の影響によるものとなっている。また、前年比で増加を続けてきた正社員求人数は減少に転じている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・管内の求人数は前年同月比でマイナスである一方、就職件数は前年同月比でほぼ横ばいであることから、変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼は業界に偏りなく前年比で伸びている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・特に変化を感じない。
	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	・今月は倒産が4社、廃業が1社、新規の獲得が29社である。3か月前の数量的な予定が大幅に狂ってしまい、本来なら相当の伸びがあったところ、既存ユーザーも新規の注文の規模自体も縮小気味で、相当悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数が前年同月比9.5%減と4年ぶりに高い減少率となっている。
悪くなっている				

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：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	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・駅に近いので、出張のついでや会議の最中に少し立ち寄り客が多い。昼間は来客数が多く、購買意欲も高い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・客層の所得水準にかかわらず好調で、消費の裾野が広がっているように感じる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・固定客の売上が堅調なうえ、インバウンドによる底上げがある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客は、秋以降の予約が入りつつあり、予約時期が早くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客からの注文が増えている。更に、客単価も上がっている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お中元商戦の出足が良好である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・セール品の動きは鈍くなっていると感じるが、特選ブランドや時計、定価品の動きは好調である。インバウンドによる効果で、売上が増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・パートで働く主婦が増え、スーパーの買物も増えている。近場の日帰り旅行も増え、景気には薄日が差している。しかし、地元工場等の通勤者の退社時間が早くなっており、残業が減っている。大企業は良くなっているが、中小企業ではまだまだ苦戦しているところが多く、給料も増えていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月は近隣スーパーの改装オープンで客足が落ちたが、すぐに回復し、来客数は前年を上回っている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・店頭で梅が出始め、梅酒づくりに必要な材料の販売で売上を伸ばしている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・梅雨に入ったが本格的な雨降りの日は少なく、来客数は増えている。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・観光客の利用が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・積極的にキャンペーンを実施し、客単価、来客数の確保を図っており、売上は前年比で改善傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月を上回っている。購買意欲が回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が価値を認める商品であれば売れる傾向が、徐々に表れている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数、客単価は、4～5月に比べて、前年比の伸びが鈍化している。しかし3か月前に比べれば良い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここしばらくは、非常に良いとまではいかないが、良い方向にある。今月もアクセスや問い合わせ件数は多く、販売数も比例しているため、全体的に良い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅の需要は持ち直してきている。民間、公共工事ともに増えており、リフォームや大規模改修工事も増加している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前は、前年の消費税増税の影響もあって、前年同期比ではかなりの減収であったので、それに比べれば、良い状況である。今月は月末に大型の宴会が入り、前年同月には達しないが、予算は超える見込みである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4月に比べると、5～6月は売上が少し良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大都市部のホテルは、インバウンドで軒並み満室状態が続いている。特に中国人の訪日旅行が倍増しており、連日、宿泊客の3割が外国人という状態である。宿泊単価も日本人の宿泊よりも高い料金で泊まっているようで、宿泊施設はかなり収益が上がっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規加入数は、3月以降、比較的好調である。解約者数も少なくなってきた。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量も徐々に増えつつあり、企業では設備の効率化に向けた装置更改の投資が進みつつある。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の入場者数は、現時点で、予算比・前年比共にクリアしており順調である。売上が予算を下回っているため、景気の状態としては相変わらずだが、3か月前と比べると良くなっている。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・制度の変化に伴って、サービス充実のため、居宅介護事業や移動支援事業等の事業拡大に動いている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が低い状況が続いており、販売量や売上高の増加につながらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・この1～2か月は、客に購買意欲が見受けられるが、それが販売量の増加につながらない。また、購買単価も依然として低い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・低単価商品が購入される傾向は変わらないが、低単価商品の販売が伸びてきているので、売上は横ばいになっている。ただし、包装材料費等が増えているため、利益率は良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者には節約志向が引き続き強い。
		一般小売店[書店]（経営者）	お客様の様子	・客の様子からは、株価の動向と消費は特に関係はなく、株価は上がっているが、今までと変わらないように強く感じる。
		一般小売店[生花]（経営者）	お客様の様子	・客は、必要な品物はそれなりの予算で購入するが、衝動買いはしない。最近は葬儀でも家族葬が多く、花に金をかける客が減っている。財布のひもは依然として固い。
		一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・月曜日から木曜日は、飲食店へ客足が引き続きが悪い。
		一般小売店[薬局]（経営者）	来客数の動き	・世間の景気は、3か月前と比べると多少上向いているようだが、当地域の景気は、引き続き落ち込み、浮上のきっかけが一向につかめない。ただし、天候が安定しているので、来客数が多少は増えている。
		一般小売店[土産]（経営者）	来客数の動き	・遷宮が終わった後の観光客数の停滞が続いている。金沢や長崎等に関心が集まっているようである。来年の伊勢志摩サミットが決まり、知名度アップに期待している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お中元の早期受注数は、前年並みとなっている。特に明るい材料もなく、しばらくは現在の状態が続く。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品や雑貨等、品目によっては前年比1割以上の販売増加もあるが、全体としては販売不調が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・4～5月には前年並みに回復した来客数が、今月はマイナスに転じている。前々年同月も下回っており、来客数が下げ止まらない。周辺の商業施設でも厳しい傾向が強まっており、商圈全体として集客に苦戦が続いている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額品の動きは好調を維持しているが、中間価格帯は不振が続いている。お中元商品の売上も、購入点数、単価共に低迷している。中間所得層には、生活様式や儀礼を簡素化し、購買は必要最小限にして貯蓄をするという指向が感じられる。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ボーナスでの購入が多く、高単価商品の動きが好調である。また低単価商品のまとめ買いもみられ、自分のために金を使う購買意欲の高い客が多い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が改装し売場面積を増床したが、当店の売上は、前年同期を上回る状況が続いている。景気は足踏み状態であり、前年を大きく上回るには、かなりの仕掛けがないと難しいと感じる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・価格訴求型よりも品質重視型の商品が支持されつつある。最近出店した競合店も、少し良質な品物を扱う店である。競合店の影響があっても、売上は横ばいを維持している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は上がっているが、単品単価の上昇によるものであり、買上点数が増えているわけではない。点数が若干減少する傾向の中、何とか売上を維持している状況である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価の低い商品が非常に好まれている。安い物を少し購入する傾向が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・販売単価は、前年同期比で94%と、相変わらず良くなる傾向にはない。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数はやや減少している。特に、父の日等のハレの日や季節催事の売上拡大のチャンス時に、小売店の競争激化が影響して来客数が減少し、売上も厳しくなるという状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月は例年に比べて蒸し暑い日が少なく気温が低いので、飲料、アイスクリームやビール類の販売が低調である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・目的のない来店客でも、来店すればそれなりに買ってくれる。その日の来客数で売上が大きく変わるという傾向が、ますます強くなっている。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] （売場担当）	競争相手の様子	・4～5月には、消費税増税後の影響を感じなくなり、景気も回復傾向かと思われたが、今月に入って、他店と同様に売上が急激に落ち込んでいる。父の日の効果も少なく、特にアパレル関連は苦戦している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は例年と変わらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンやテレビの売上台数が減少しているが、洗濯機や冷蔵庫は、売上も好調で販売単価も高い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・株価上昇の恩恵を受けている投資家等は別として、年金生活者や一般の消費者は、物価上昇等で負担が増え、金額に対してよりシビアになっていると感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量には伸びている印象はなく、変化はないと感じる。どちらかと言えば、思っていたより低めという印象が強い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ボーナス時期であるが、来客数は前年から大幅な落ち込みが続いている。自動車税等の増税前と比べても、落ち込みが大きい。個人客だけでなく、法人客でも買い控えが始まっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・客等の周囲の人からは、景気が良くなったという話は聞こえてこない。
		その他専門店 [書籍]（店員）	来客数の動き	・例年は売上が落ち込む時期だが、最近本を特集するマスコミ報道等も多いため問い合わせも多く、売上を下支えする要因となっている。
		その他専門店 [貴金属]（営業担当）	販売量の動き	・今月は、単価の高い商品があまり売れず、特に前半より後半にかけて、販売数が少なくなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比0.4%のマイナス、来客数は同じく1.7%のプラスとなっている。

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
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・例年客足が低調に推移する時期であるが、予約客、フリー客共に、ほぼ前年並みで推移している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話を見ると、ボーナスを何に使うか具体的に決まっておらず、消費を控えている様子である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・財布のひもは依然として固く、客足が伸びない。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・大企業の好業績ばかりが報道されて、景気が良い印象を受けるが、いまだにその波に乗り切れていないのが実情である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏休みの家族旅行の予約は、出足は絶対調で、ここきて新規予約が足踏み状態となっている。早くも9月の大型連休や秋以降の予約や問い合わせも入っており、夏の予約の第2弾に期待している。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・基本的な景気の状況は変わっていない。円安で潤った会社でも、徐々に原材料値上がりの影響を受けるので、経済活動は慎重になっている。大手自動車メーカーでは、地元での消費を社員に促しているため、タクシー利用が極端に短距離となっているそうである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・MERS（中東呼吸器症候群）の影響で、韓国への渡航者の取消しが今月も続いており、その部分の回復ができない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は株主総会等もあり、夜の繁華街も調子が良い日はあったが、1か月を通してみると、売上は前月、前々月からほぼ横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食店街は静かで、人出が少ない。半年前、前年と比べて乗車客数は減っているが、乗車1回あたりの単価が上昇し、前年並みの売上を維持している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4～5月と客には動きがあったが、今月は落ち着いてきて、安価な商品に流れている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・携帯電話会社のかけ放題サービスに乗換えて、自宅の固定電話を解約する客が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前月は前年よりも来客数が多かったが、今月は、前年同期を下回る日もある。夏休み前と言うこともあり、平均的には前年と変わらない動きである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の微減が続く状況で、あまり変化はない。
		その他レジャー施設[劇場]（職員）	お客様の様子	・夏休み期間のイベントの前売り券は、例年よりも販売数の伸びない状況が続いている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・例年と同様であるが、日差しが強くなる時期になり、紫外線対策商品が多く出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量はあまり変化がなく、横ばい状態である。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・家の売却査定に来る客が多い。
	やや悪くなっている	一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・お中元商品の早期受注は、今一つ数字が伸びない。客の様子では、自分や家族に対する消費はするが、友人へのプレゼントや企業での付き合いの贈答品等、他人に対する消費が少なくなっている。
		一般小売店[自然食品]（経営者）	単価の動き	・商品の値上げが頻繁にある。仕様変更による実質値上げの商品もあり、対応に時間を取られる。商品内容が以前と違う場合は、購入をやめる場合もある。
		一般小売店[食品]（経営者）	お客様の様子	・円安による輸入原材料の価格上昇は、物価上昇を更に加速させている。当店で止むを得ず値上げを実施し、その結果、客の購買意欲が低下するという状態になっている。この状態からは、すぐには抜け出せない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年並みの実績の確保に必死である。前年に行っていないイベントを実施する等、厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・予想を上回るペースで来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・厳しい状況であるが、喫茶店や小売店では、プレミアム付商品券の効果で、若干売上が良いようである。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・品質の高い商品を取扱う店舗では、客単価、来客数が3か月前に比べて停滞している。安保法制等、政治の動きが不明瞭で、消費者心理にも影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・食品等も含めて値上がりする商品が目白押しで、客の反応も厳しい。値上げの動きは客足に影響し、物流の停滞等の問題にも波及している。		
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が回復しない。新型車種が出ないという状況もあるが、来店客は少ない。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4～5月に比べると今月は多少は良くなっているが、3か月前に比べると、まだまだ動きは悪い。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売先の構成が大口の法人需要に大きく偏っており、各店舗での個人客の動きが悪い。店舗は個人客の購買意欲に大きく左右されるため、店頭にも活気が生まれない。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月に引き続き車両販売が大幅に落ち込んでおり、前年同期比80%前後で推移している。販売増加を見込める要素がない。		
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・東京オリンピックは、開催決定までは良かったが、その後に様々な問題が起きている。暗いニュースが出ると、景気が悪くなる。		
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・全販売拠点で、平均7割の予算達成率となっている。		
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月からゴールデンウィークまでは集客があったが、ゴールデンウィーク明けから今月にかけては、平日の客数がかなり厳しい状況となっている。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年3月は消費税増税前ということで、2月から駆け込み需要もあり、4～5月まではその余韻があった。今は反動減が続いており、来客数前年比10～15%程度減っている。3か月前に比べても、更に弱くなっている状況である。		
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・先行して予約が入る状況が悪くなっている。		
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・円安の影響で値上がりする商品が相次ぎ、家計を直撃している。夏の家族旅行も、例年より受注が低調で、財布のひもは固いと感じる。		
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが、やや悪くなっている。		
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・気候的には客が増える時期になっても、あまり客足が伸びない。		
		美容室（経営者）	単価の動き	・来店は必要最低限の時のみという客が多い。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは、景気が良くなる話を聞かない。		
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手でも、広告を出しても集客に結び付かないようである。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客からの新規の問い合わせが減ってきている。		
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	単価の動き	・受注が確保できても、売上高は前年の90%にとどまっている。内容の良い仕事は少なく、件数で補うしがなく、前年実績には及ばない。天候の影響もあって厳しい。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月の売上件数、売上高共に、過去最低を記録している。得意先が減っていることを考慮しても、非常に厳しい結果であり、景気の悪さを実感する。
				コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月に入って、前年同月比の来客数が随分落ちている。工事関係の立ち寄り客が少なくなったり、近くにある工場の従業員が、あまり来店しなくなった。
観光名所（案内係）	お客様の様子			・リピーターの訪れる頻度が、非常に少なくなっている。		
美容室（経営者）	お客様の様子			・店主も客も高齢化し、病気になったりデイサービスに行く時間が増える。新規の客が増えるわけではないため、じりじりと業況は悪くなってきている。		
美容室（経営者）	お客様の様子			・当市は、政令指定都市でありながら人口が70万人を割るという最悪の事態になっている。若年層の地域外への流出が続き、経済状況はかなり悪い。		
理容室（経営者）	お客様の様子			・相変わらず、客からは景気の良い話は聞かない。近隣にも千円調髪の店ができて、大変である。		
企業動向関連 (東海)	良くなっている	-	-	-		
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商品への需要が高まっている。		

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
		化学工業（人事担当）	それ以外	・大手スーパーの客足はそれほど伸びていないが、国内企業では総じて業績が上向きで、以前に感じていたような不透明感も、足元ではなくなりつつある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業でも業務効率化の投資を前向きに行っているようで、商談機会が順調に増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資が半年間続いている。今月も同様で、設備投資の実施により、当社製品が出荷されている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・設備の会社、機械メーカーに話によると、プレス機等の工作機械の受注が多いようである。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の大型小売店舗では、客単価が持ち直しており、個人消費が徐々に改善している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・マンション需要により、駅まで徒歩圏内を中心に、地価は引き続き上昇傾向にある。
		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	・開発案件の見積依頼が前年同期より増加している。しばらく依頼のなかった取引先からも、依頼が入っている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注量、販売量共に、取引先の様子にはここ2～3か月と変化はなく、あまり良くない状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に、客は広告費を抑え、媒体選択が厳しくなる傾向が続いている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・大手企業の株主総会では混乱もなく、景気に直接的なインパクトを与える要因は特にない。ギリシャ財政問題も、日本経済には大きな影響はない。当面は、沖縄基地や戦後談話や安全保障等の課題が中心となる。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の消費税増税後の反動で落ち込んだ販売量が今年度は伸びるものと見込んでいたが、前年比で横ばいが続いており、実質的には落ち込んでいる。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトを中心に動きがあるので、仕事量が少なく心配することはないが、利益が確保できるような受注単価でないことが、気掛かりである。
		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	・あまり現状から変化する要素が見受けられない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画では、設備投資がしばらく続いているが、続いているだけで上がり調子ではない。
		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	・客先により好不調がはっきりしているが、全体としては横ばいの印象である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・事業拡大や工場増設といった話を耳にしないので、他の業種も相変わらず不景気であると感じている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・今はまだ、公共下水道整備に伴う接続作業等の受注があるものの、そろそろ受注件数が減りそうである。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・国内物流では、人手不足によるトラック不足で、荷主からの運賃は上昇傾向であるが、物量自体が前年よりも減少している。軽油価格も上昇に転じており、総合的には業況に変化はない。国際貨物においては、輸出は回復している感はあるが、輸入貨物の減少が引き続き大きい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同期は消費税増税後の反動減があったが、今はそれを更に下回る荷動きが続いている。日用雑貨等の国内輸送物量が減っている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出は増えているが、輸入は減少している。
輸送業（エリア担当）	それ以外	・平日の夜に飲食店に行くと、金曜日以外は、どの店も客は少なく、財布のひもは固いと感じる。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが緩慢で、前月と同様に前期比9.3%マイナスと落ち込みが続いている。		
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・円安、株価高の好影響がまだ一部のみで、裾野が広がっているという実感がない。前年の消費税増税の影響が重くのしかかっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・同じ会社でも部署によって生産の繁閑は二極化している。全体の自動車販売台数は低迷しても、ハイブリッド等燃費の良い車種については、ある程度の生産量がある。景気としてみた場合、良い部署も悪い部署もあるため、良いとも悪いとも言えない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安や株価高による資産効果で、ある程度の金融資産を持っている人は、車を買換えたり旅行へ行く等、引き続き消費が活発である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価高や円安の恩恵は、いまだに末端まで届いていない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格に、大きな変化は見受けられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの広告の発注量はそれほど減っていない。全体的に広告予算が増えていないため、業況はほとんど変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きには、特に変化がない。
		公認会計士	それ以外	・円安効果による大手輸出企業の業績は良いが、中小企業の業績は向上していない。逆に、円安による輸入原料のコスト上昇が、人件費の増加と共に収益を圧迫している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・法人、個人事業者の中には、消費税増税等による税込み収入額の増加で、簡易課税制度の適用や免税による恩恵を受けるところもある。しかし、サラリーマン世帯や年金生活者にとっては、支出増加の影響の方が大きく、生活が苦しくなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・3か月前と比べて変わりが無いが、売上、利益共に増加している顧問先が多くなっている。特に建設業が堅調である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・全体的に前月と同様、取引先、競合先共に停滞している。しかし、当社に関しては、例年並みに戻っている。
やや悪くなっている		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・客先の国内化学メーカーの定期修理により、容器の出荷量が減少している。大手化学薬品メーカーは、生産拠点を海外に変更している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・3～4月の受注量が非常に多かったので、比較をすれば受注量は減っているが、通常の受注状況である。新規案件は少なく、既存品はコストダウンの要請が増えている一方、円安の影響で原料価格は上昇している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年から好調が続いていた、中国のスマートフォン向け設備の引き合いや受注が、減少してきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来場者、成約件数共に減少傾向である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の受注量が減っている。
悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が替わって4月以降、販売量が減少している。
雇用関連 (東海)	やや良くなっている	-	-	-
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は前年同月より大幅に減少しており、求人数も持ち直している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合の離職者、自己都合による離職者が、共に前年同月を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は前年12月以降下降していたが、5月は1.74倍と改善し、今月も5月を上回りそうな状況にある。5月の新規求人数は、前年同月比で減少している。産業別では、一般派遣業の減少が大きいものの、製造業では8.4%増加、卸小売業は40.2%の増加となっている。パート求人は、製造業、卸小売業で大幅に減少している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・前年から今年にかけての設備投資増強を背景とした求人の増加がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・政府からの補助金等により、販路拡大や売上向上へ向けた人材確保の動きが目立っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用者の現場への配属も始まっているが、即戦力となる中途採用者の募集が、引き続き堅調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・求人広告の件数は増えている。採用条件も、以前より正社員としての募集が多くなっている。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・今のところ開発抑制のような後ろ向きの情報は耳にはしない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・転職希望者でも有能な人材は、複数の内定をもらうケースがある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前は歓送迎会等で良かったが、現状もあまり変わりはない。例年に比べると若干ながら良くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先からのエンジニア派遣の引き合いは常に高い状況で、好景気が続いている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は5月から連続して前年同月を下回り、前年からとは異なる動きが出始めている。ただし、直近3か月間の累計では、前年同期と同じ水準で推移している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・4月のエコカー減税の基準厳格化が足かせとなり、新車需要は依然低迷している。円安による輸出台数の増加に期待したいが、海外需要の減退で伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新卒者、中途採用者共に、建設、医療、福祉分野で人手不足の企業が多い。全体としては、大きな動きはない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・労働市場の雇用は安定してきている。新規求職者が、前年同期とほぼ同数で推移している。前々月、前月は、65歳以上の定年退職で一旦職を離れた方の求職が前年比で5割近く増加しており、労働力として65歳未満の年齢層は減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護分野の人手不足は慢性化している。企業の採用意欲も、医療、小売卸売関係では引き続き高いが、製造業では厳しい状況である。生産拠点が海外に移った影響はあるが、円安によって一部の企業では、海外からの注文の増加等に国内で製造し海外へ出荷して対応するところもある。また、オートバイ関係では、前年暮に底を打った感があったが、今年4～5月は、再び厳しさがみられた。
やや悪くなっている		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・ギリシャの財政問題で、円高・株価安が進行する。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・各企業でボーナスはそれなりに支給されたようだが、消費が活発に動いているようには見受けられない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人に対する充足度合を、前月比及び前年同月比でみると、恒常的に人手不足の製造業においては、共にやや上昇しているものの、卸小売業においては、新規求人数が大幅に増加したため、それぞれ4ポイント、10ポイントの低下となっている。
悪くなっている		-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)	良くなっている	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上123%、宿泊人数114%、宿泊単価106%であった。15名以上の団体客は前年とほぼ同じ101%で推移したが、個人客は133%と大幅増となり、客室稼働も95%を超える水準となっている。個人客が増加したことにより宿泊単価も上がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果で、宿泊を中心に売上が順調に伸びている。一方で、従来の地元客は増えているとは感じないことが気にかかる。
	やや良くなっている	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・プレミアム付商品券の恩恵を受け、客単価が前年を上回っている。
乗用車販売店（経理担当）		販売量の動き	・6月の販売量は前年同月比101%である。3月の販売量は前年同月比76%だったので、3か月前と比較して上向きである。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・消費税増税から一回りした今春から、来客数、客単価の双方とも上昇し、結果として販売量が伸びている。特に、衣料、服装品、靴やかばんの伸びが顕著で、レジャー関連を中心に全体をけん引している。

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
変わらない		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線開業後、募集型の団体旅行やインバウンドを中心に集客が良く、売上も前年比10～20%ほど増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として北陸新幹線の影響で、当地の人出は多い。開業時のように爆発的ではないが、観光客を中心として夜の街も人出はある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・光通信サービスを提供開始して1年が経過するが、提供エリアの拡大と共に新規契約の増加、解約の減少という相乗効果となって表れており、純増件数は過去1年で最高水準となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通常の機種変更に加え、家族へのプラス1台、自分へのタブレットプラス1台などが増えてきている。購入時のイニシャルコストは懸念されるが、ランニングコストについては利用価値があるなら仕方ないと理解してくれる客が増えているように思う。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・北陸新幹線の金沢開業以来、東日本エリアからの客が増加し、個人客やグループ客の利用が増加している。一方で、バス運賃の改定に伴う料金の値上げにより関西圏や中京圏からの団体客の人数が減少傾向にあり、全体としてはやや良いという状況にある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・2万円、3万円する美容商品を奨めると購入する客が多くいた。今月は10台以上売れている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築の客数は減っているが、リフォーム客が増えている。しかも、2～3か月前までは数百万円台がよいところだったが、現在は1千万円以上の客が増えており、契約数も契約金額も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・徐々に注文住宅用地が動き、住宅工事の着工戸数が増えていると感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の発売で景気刺激策の効果を期待しているが、まだ実感が無い。逆にスーパーの食料品などは、最近目に余るほど売れ残りが多く、景気に関するニュース報道とのギャップを強く感じる。地方はまだまだ悪いということだろうかと感じる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当商店街の店舗は物販が主であるが、6月の売上が若干悪くなった。考えられる理由は、7月に大型商業施設が複数開店することと、バーゲンセール前であることによる消費者の買い控えがある。また、北陸新幹線開業で他県に買物に行きやすくなったことなどにより、消費者が県外で買物していることも影響していると考えている。なお当地区や近辺の飲食関係の店は、観光客などの増加により、売上が増加している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・客の消費意欲が上がっておらず、来客数も客単価も上がっていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今の時期はお中元が始まったという時期であるが、特徴的なこととして、贈り先の件数は変わらないが、5～10%程度単価が減少している。配る件数は変えないが、少し内容を見直して全体的な予算を抑えているというのが特徴的な点である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価は、先月より若干良くなっているが、食品、菓子、雑貨での販売量が増えているからであり、生鮮品についてはシビアな買物をしている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の値上げが続く影響もあり、1品単価は昨年より微増である流れは変わっていない。買上点数も微増であることから、売上は昨年を上回る状況が続いている。儉約傾向は感じられず、高価な品と安価な品をうまく買い回りにしていると感じる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・3か月前もそうであるが、単価の動きは依然として高く推移している。1品単価も客の買上点数もどちらも上昇している中で、実際は3か月前と変わっていないのだが、良い傾向になってきていると思う。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の出店から1年以上たち、来客数はほぼ前年並みに戻っている。しかし、値上げなどがあって、本来は客単価が上昇しなければならないはずであるが、単価は下落傾向が続いている。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に業界3大チェーンがそろい踏みして以来、来客数の前年比は、当初は落ち込み、その後多少回復し、ここ2～3か月はずっと同じで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・ここ数か月横ばいが続いている。季節柄、もう少し売上が増えてくれればと思う。5月の方が6月よりも良い結果であり、そのこと自体は例年通りなのだが、今年はより顕著に6月の方が売上が少なかった。気になるのが、例年6月後半は7月並みに良い売上で推移することが多いのだが、今年は良くなかったことである。ただ、5月がたまたま良かったのか、6月が特別悪かったのか、判断が微妙なので変わらないと回答した。とはいえ、前年比で比べた場合悪化しているのであまり景気が良いとは判断しがたい。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・地方の衣料品専門店で、売上が好調というところは聞かない。都市部の百貨店はいざしらず、当地では大型ショッピングセンターの開業もあり、上向きになっていくとは考えられない。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・北陸新幹線効果で街全体としては活況を呈しているが、業界としては前年の消費税増税後の水準とあまり変わっていない状況である。新型車効果にかなり左右されるので、各販社ごとでは若干の違いはあると思う。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・昨年の6月は消費税増税の反動も和らいでいたため、4～5月と比較すると今月は前年からの落ち幅が大きくなっており、今期3か月間の客の動向に変化は感じられない。新商品発売時期でもあるが、年々予約状況も減っている。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・当地では今月から消費拡大キャンペーンが始まり、客がプレミアム付商品券を買うのに2時間並んだという話を聞いている。もしかしたらこれから少しずつでも消費が拡大し、景気が少しでも良くなるのではないかと期待はあるが、それほど簡単に景気が良くなるとは思えない。
		その他小売[ショッピングセンター]	単価の動き	・店頭の動きは、買上客数と買上頻度は前年割れしているが、買上単価は前年比で伸長を続けている。特に一般食料品価格の値上げと、野菜収穫時期と九州エリアの長雨が重なった影響で、野菜相場が高い。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・北陸新幹線開業後は安定した集客が継続している。地元法人の接待利用も活発だが、観光客の利用は平均単価より130%ほど高い利用が目立つ。
		一般レストラン(統括)	来客数の動き	・外食関係では北陸新幹線開業による効果は6月中旬頃からやや落ち着き始めた。しかしプレミアム付商品券の効果がじわりじわりと出てきており、全体で見ると良い状況で変わらない状況が続いている。
		都市型ホテル(役員)	販売量の動き	・宿泊部門は北陸新幹線開業以降、ビジネス客及びインバウンドの増加により順調に推移している。レストラン部門の個人利用及び宴会部門の法人利用に関しては足踏みの状況にある。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・北陸新幹線開業の影響で、夏休みや9月の大型連休の計画も含め、早めの問い合わせが多くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・全体的に忙しくなかった。夜の方は相変わらず静かである。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・新商品が発売されてもそれほど来客数が伸びていない。
		その他レジャー施設(職員)	来客数の動き	・新規会員獲得が前年と同じような状態で推移しており、会員数が伸びない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場来場者数は順調な推移を見せており、予定していた入手情報量は確保できている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・大規模な住宅展が開催され、新規客及び潜在的に建築を希望する客が多く来場し、動き出している感がある。しかし、競争は激しくなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・セール前のプレセールを行ったが、例年より来客数が減少したようだ。様子見をしているという状況である。アウトレットモール開店への期待感から、そのような行動となっているのかも知れない。
		一般小売店[精肉](店長)	来客数の動き	・ギフトの販売状況が今一つ悪い状態である。全体的にギフトがあまり出ていないような感じである。
		一般小売店[事務用品](店員)	販売量の動き	・需要期が過ぎ、また北陸新幹線特需も落ち着き始めたため、来客数や商談件数が鈍化してきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールが昨年は6月下旬にスタートであったが、本年は7月1日スタートとなり、6月後半戦においては買い控えムードが見られ、売上が低迷している。6月全体業績においても、前年実績は上回るが前々年実績には届かない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・6月に入ってから、セール待ちの声が多くなった。梅雨の時期に入り、暑かったり寒かったりする日が続いたため、夏物が去年より動きが悪かった。月末に優待セールを実施したが、定価品を割引したもののより、セール投入したものの売行きが良い傾向だった。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・これまで客単価が伸びていたため売上も伸びていたが、客単価が前年並みになりつつあるため売上が減少してきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなっているという感じは全くない。新聞などの報道が信じられない。株で儲かっている人は、お金を使っていないのだろうか。給料が多少は上がった人は、お金を使っていないのだろうか。儲かっている企業は、お金を使っていないのだろうか。数字のどこかに、間違いがあるのではないかと。当地の商店街は、全く音無しの構えである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・省エネの高単価商品の売行きは良いが、販売数量が落ち込んでいる。先月の暑さでエアコンなどの季節商材が前倒しで売れた感じである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・商談では結論が出るまでに日数が長くなり、結果として乗り換ええない場合が多い。購入に慎重な様子が多く見受けられる。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・消費税増税のあった昨年よりも数量が落ちた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月は20日過ぎまでは良くなかったが、後半に団体客が入りなんとかいった状態だが、昨年同月と比較すると10%悪い状態である。酒屋の話では平日は全くだめとのことで、納得といった感じである。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前は例年通り商戦期であったため、それと比較すると放送サービス、通信サービスともに獲得契約数が若干減少した。
				パチンコ店（店員）
	悪くなっている	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・週末のイベント時も来客数が減っており、新車、中古車ともに、なかなか売上に結びつかない。
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・事業性融資の伸びはまずまずである。設備投資案件もそこそこ需要がある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くところでは、半数程度で動きが出てきているということと、個人客からの問い合わせが多くなってきている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・北陸新幹線開業の効果が、当地では金沢ほどではないが出てきている。いろいろな面で観光、商業関係は前年よりも売上は良くなっている感じがある。また、医薬品関係の設備投資も堅調に推移しており、客でも建設業者あるいは設備業者の仕事は、結構予定が詰まっているという感じである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・足元の受注には力がなく、前年同期比で横ばいなしは若干のマイナスになっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繊維関係では、衣料よりは非衣料関係がまだ安定している。ただ、原料のコストが非常に高くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米の受注が伸びていない。
精密機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・比較的好調に戻っている取引先と、厳しい状況から脱し切れない取引先が鮮明になってきている。全体的には3か月前に比べ若干良くなっている感はあるが、そう大きくは変わらない状況である。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量が地域により減少する傾向も見受けられ、一部で厳しい受注価格競争が起きている。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・北陸新幹線効果も一服した。工事の発注も限定的なことである。最近では、人員確保が難しく事業の縮小の話も聞く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・会社設立の依頼が増えているが、廃業するもしくは廃業はしないものの法人を解散し、個人営業にするという案件も多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	それ以外	・業界内では輸入原材料の平均単価が毎月上がってきており、内需型の企業としては原価が通増的に推移し、収益性が悪くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は4～6月の公共工事の発注に期待していたが、県、市では昨年よりも発注されず、ゼロと言っても過言ではない。6月末に駆け込み発注されたが、遅きに失している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・6月に入って住宅資材などの荷動きが落ちている。また、円安の影響で燃料費が高騰し、利益を圧迫している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・6月の求人広告売上は、前年実績とほぼ同様である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・その年その年の時期的トレンドはもちろんあるが、合同企業説明会などの開催状況を見ていると、昨年よりも新卒社員を取ろうとする動きが強く、なおかつ学生の反応がそれに響いていないように見える。特に理系の学生は例年に比べても参加比率が少ないようで、当社主催のガイダンスだと30%強から20%前後に下がっており、学生の数も少ない。また、理系に絞った他社ガイダンスは参加数が激減しているようだ。学生側が企業を選んでいる感が強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月と比較して増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣登録者である求職者が全く伸びないうえ、需要に対してスキルが合うマッチング率が悪い。人材確保が厳しい。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材不足なのに派遣先の時給単価が横ばいなので、マッチングが厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が前月に引き続き、前年同月比で減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・富山県西部の大型ショッピング店舗のオープンが近く、販売要員求人が続いているが、人手不足により充当できない状態がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・学生は合同企業説明会の参加から、個別に移行しているように思われる。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行につき50件ほど求人数が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は27年2月3903人に対し、27年5月は3231人であり、有効求人数は27年2月11121人に対し、27年5月は10246人と3か月前と比較するとそれぞれ減少となった。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・富裕層の優良顧客で、今まで高額品の購入がなかった客からの、高級家具や高級ブランドの宝飾品などへの引き合いが非常に増えている。高額品を集めた店外での催しも好調である。
		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・都心店舗におけるインパウンド効果は、この数か月で収まることはないと思われる。現地でまだ展開していない商材への問い合わせや、取り寄せが増え、商材不足がかなりの頻度で発生している。日本製の化粧品のほか、人気ファッションブランドのハンドバッグなどは、店頭商材が全くなっている。郊外においても一定の買い回りがみられ、来客数は前年比で106%、客単価は100.7%と上向ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・先日店内で実施された、得意客向けの特別招待会では、過去最高の来客数と売上を記録した。また、有名作家の美術品の展示会では、高額品が中心であるにもかかわらず、ほぼ完売した。さらに、インバウンド売上は前年の3～5倍で推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数、客単価共に回復しており、ステーキやマグロなどの高単価商材の動きも良い。日本経済全体の成長が一般消費者にも波及し、消費の増加につながりつつある。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・ボーナス支給によって高単価の商品が売れている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・和歌山地区では国体に向けたイベントが開かれ、外国人旅行者も増えているなど好調である。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊部門が好調である。1部屋当たりの販売単価が、前年比で10%程度は上昇している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,530円で、3か月前の客単価は10,118円であった。ただし、今月の客単価は、最高グレードのレースを開催したためであり、一時的な上昇である。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・受注量が増加しており、先行きの受注もある。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・6月と3月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は6月が84.7%で、3月が86.7%、関東は6月が115.1%で、3月が92.8%、中部は6月が98.0%で、3月が85.3%、中国は6月が115.5%で、3月が105.5%となり、各地区合計の平均は6月が96.4%で、3月が90.4%となった。全国的に多少は上向いてきている。関西は昨年に阿倍野地区で大型商業施設が開業した反動減で伸びが弱い一方、東京を含むほかの地区は、3月に比べて前年比が上向き傾向となっており、全国的には多少上向いてきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・昨年に大きな耐震工事があり、不完全な状況で営業を続けたが、昨年10月にリニューアルオープンした。その後は改善しており、いろいろな販促策によって前年並みを維持している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・全体的な力強さはないが、高額品や婦人雑貨、中元品などの動きは堅調である。夏のボーナスを前に微妙な時期ではあるが、都市部を中心に少し期待が持てる。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・クリアランスセールスタートが7月上旬となったが、6月中旬以降、定価品の売上が伸びるかどうかが不安がある。直近の定価品の動きは、前年にセール前の買い控えが出た反動もあるが、前年比20～30%増で推移している。また、客単価も高価格ゾーン、ボリュームゾーン共に、前年よりも伸びている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・インバウンドの売上が3月以降伸び続けている。売れ筋商品についても、時計や化粧品以外のファッション全般に広がっている。
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・牛肉の希少部位や厚切りのステーキが売れるなど、高付加価値商品の動きが良い。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・消費税増税後の落ち込みによる反動で売上が増えた4月以降、売上が大きく増加する店舗が増えてきた。ポイントカードをみると、これまでスーパーの利用が少なかった客の来店が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・午後8時以降になると、外国人の客が国内客よりも多くなり、1人当たりの単価が15%ほど上がっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品の売上が好調なことに加えて、コーヒー類の新商品が大人気であり、結果として客単価が押し上げられている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・一番近い競合店の閉店が決まり、そちらからの客が増えている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると、多少は良くなっている感はあるが、まだまだ本格的に良くなっているとは判断できない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・電力会社による電気料金の値上げに伴って、省エネ家電の需要が高まっている。ボーナス商戦に重なったこともあり、単価のアップにつながっている。

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年と比べて、乗客数や単価、販売台数が上向きとなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	単価の動き	・株価が高騰しているため、買上単価が上がっている。株価の上昇が続けば、この傾向も維持されるが、株を持っていない客は景気が良いとはいえない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月に入り、団体客によるディナーの貸切りが増えた。ランチも5名以上のグループが多くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ウェディング需要はやや低迷し、その代わりに会社による中規模から大規模の宴会が増えている。また、会社の経費で使用するため、料金をカード払いする客も増えた。飲食代の経費が落ちるようになってきたということであり、一部では会社の景気が良くなってきたとの声も聞かれる。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の利用で、客単価が上がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ホテル業ではインバウンド客が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門では、中国、韓国からの観光客の大幅な増加による増収効果が拡大している。これは限られたエリアだけではなく、広範囲にわたって売上を押し上げており、確実に客室単価は上昇している。その影響で朝食売上も増収となっている。一方、宴会やランチ、ディナーには効果が出ておらず、客単価が上がる見込みはまだない。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・海外からの宿泊客は順調に増加し、食堂部門の売上も順調に伸び始めている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊では客室単価の上昇が続いている。インバウンド関連をはじめ、国内観光客の需要も好調である。また、最近ではレストランの来客数も増加している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ボーナスの支給が始まり、予想よりも増えていたという客が多いため、夏休みの旅行受注の増加につながっている。心配なのはMERS（中東呼吸器症候群）の影響であり、日本に感染が広がらないことを願う。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車機会が増加している。営業収入の大きな伸びはないものの、順調に推移している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・施設への来客数だけではなく、販売量にも増加傾向がみられる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注が前年よりもやや増加傾向である。特に不動産が堅調に動いている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・全体的に消費は増加傾向にある。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンド客の売上を差し引くと、前年比が相当悪い。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の各店舗の様子をみていると、客が増えている店舗よりも、圧倒的に減少している店舗の方が多い。当チェーンの直営店、FC店でも、客1人当たりの購入金額が減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・どん底の状態から横ばいに上向いてきたことが大きい。各店舗とも前年の水準はクリアできている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・外国人観光客による好調と、景気との関係をどう判断するかが難しい。それによって企業が活性化し、景気が良くなることはあるかもしれないが、国内客だけを見ると厳しい状況が続いている。特に、食品は値上がりする商品が多く、家計を圧迫している。高コストの肉は最も消費が減らされやすいため、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・天気の良い日を見ると、来客数、売上共に上向きである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・販売量、来客数共に例年並みである。ただし、来店した客からは、今後の景気に対する明るい声を聞くことはない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・なかなか良い状態にならない。相変わらずゴルフ場や飲食関係の動きが悪く、苦戦している。
		一般小売店〔酒〕（社員）	単価の動き	・高価格商品の動きは良いが、日用品の購入単価は下がり、販売量も減っていると感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今までと同様に、季節商品は苦戦している。限定品や見切り品、ブランド品のアウトレットなどは動いている。特に、特定ブランドの商品、海外観光客向けの商品、化粧品、食料品やお菓子の限定品、家電製品などが好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・インバウンド効果で売上が伸びているものの、それ以外の売上は横ばいが続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ボリュームゾーンの婦人服や食品については、売上の減少傾向が続いているが、急増している中国人観光客や、富裕層の外商顧客の購買意欲は高く、売上は増加している。店全体の売上が前年比で2けた増となる傾向が、今年の2月ごろから続いている。
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・6月に入っても売上の伸びが感じられない。その一方で、他社はインバウンド売上が好調な分、前年比は伸びているが、その数字を除いて考えると、どの会社も前年割れの状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の動きはやや回復しているが、食品は2年前と比べてまだ良くない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・月前半は好調に推移し、売上は前年比で2けた増の勢いであったが、父の日が曜日巡りの関係で月後半にずれただため、紳士衣料を中心に前年を割り込んだ。一方、月後半はクリアランスセールの後ずれや、土日が前年よりも2日減ったことなどが大きく影響している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・セールの開始を7月にずらしたことで、売上トータルでは厳しいが、定価品は前年比で7%増と堅調に推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・直近3か月と今月をみると、ボリューム層を中心に消費は厳しい状況である。特に、季節商品は夏本番であるにもかかわらず、販売数量が減少している。代表的な商品では、サンダルや傘などの数量が前年比で1割程度減少している。また、梅雨に入り、関西では天気の崩れはあまりないものの、各地でゲリラ豪雨の情報もあり、以前よりも天候による客足への影響は大きくなっている。一方、大阪ではインバウンド売上は好調な様子であるが、神戸地区はまだまだ少ない。一方、ギフト関係は前年並みで推移している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・基本的に、阪神地区では訪日外国人の増加による影響が目立っており、商品の動きは好調である。ただし、国内客の買い方をみると、依然として単価や数量に厳しく、特に消耗品が苦戦している。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・今月も高額品が好調で、衣料品が不調という傾向に変化はない。特に、セール品の動きが鈍く、客の慎重姿勢がより強まっている。消費者の心理には、セール品は不要不急の商品という意識があり、内容の見定め以前の問題となっている。その一方、高額品は、ブランド品などの安心感のある商品の人気が高く、それに希少性も加われば、更に高額な商品も動きも活発となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もこれまでの傾向に変化はなく、前年と同じような状態である。催事場の拡大や食料品売場の新ショップ導入などの改装効果は出ているが、入店客数やレジ客数はほぼ前年並みで推移している。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・株価が近年の最高値を更新したが、恩恵を受けるのは一部の富裕層だけであり、まだまだ中低所得者や地方都市では景気回復の実感がない。中小企業にも同じことがいえる。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・4月以降、来客数は前年を上回るようになったものの、6月の客単価はマイナス2%前後で推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・店の両側に大きなスーパーがあり、客は常にそちらのチラシや価格を参考にしている。来店しても、買物をすることもあれば、しないこともあるといった動きが顕著にみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、1人当たりの販売点数共に横ばい傾向で、販売数量が伸びていない。衣料品、住居関連の季節商品の動きは鈍く、お中元商品の出足もあまり芳しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・なかなか景況感が上向いていないと感じられないのは、生活必需品や購入頻度の高い商品は購買点数が増えてきているが、ハレの日の買い方にまだまだ節約志向が感じられるからである。例えば、父の日には和牛のステーキを多くそろえたにもかかわらず、売上はオーストラリアの牛肉の方が伸びている。赤身が好まれているという問題でなく、需要自体が非常に弱いと感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食料品のみならず、円安の影響による値上げラッシュや、一部の大手企業の不振や不正など、景気に水を差す情報があふれている。賃金上昇や株価上昇などが報じられているが、量販店の客はその恩恵をあまり受けない層が中心であるため厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者は各店舗の特売日に買い回りしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年比で95%と、先月よりも3ポイント悪くなっている。青果に関しては価格の上昇もあり、売上は前年をクリアしているものの、利益は確保しにくくなっている。気候も前年に比べると暑さがなく、夏物商材の販売量が伸びていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は例年並みの推移である。前年比では100%を超えているが、前年は消費税増税の影響で落ち込んだため、その分は差し引いて判断している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因もあり、4～5月にみられた売上の好調さは落ち着いている。雨が多かったり、気温が低くなったりすれば、この傾向が続くことになる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従前と変わらず、購買点数の増加がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・業種による景気の差はあまりなく、横ばいか下向きで推移している。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・リピーターの客も低額商品を選ぶようになってきている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・1件当たりの粗利率は上がっているが、来客数が減少している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・案件数や問い合わせ件数は、昨年よりも増えている実感がある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・購入単価の動きが二極化している。消費者は、趣味や化粧品などでは単価にこだわらないが、生活必需品や毎日使用する商品はチラシ商品を優先する傾向がある。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・需要は伸びていない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・販売量に増減の変化がみられない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・飲食部門における来客数の伸び悩みがみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末の来客数は回復傾向にあるが、平日が回復するまでには至っていない。
		一般レストラン（経理担当）	競争相手の様子	・2～3か月前と比較しても、状況の極端な変化はない。同業他社は良い店と悪い店がはっきりと分かれているが、個々の店の力であり、全体的な景気の影響ではない。
		一般レストラン（店員）	競争相手の様子	・売上などに大きな変化はない。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・外国人客による利用の増加は感じるものの、来客数は依然として前年割れとなっている。インバウンドを除けば、国内客の利用は減少していると感じる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・6月も引き続き好調を維持している。個人客、団体客共に動きが良く、特に大口の団体客が例年以上に多い。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらず外国人観光客による売上が増えており、国内客による消費とは異なる動きとなっている。一方、円安や人件費の高騰により、利益は減少傾向にある。

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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行では、MERS（中東呼吸器症候群）で韓国、ISIL関連で欧州が不安視されているにもかかわらず、予約受付では前年比で130%以上に伸びている。一方、好調が予想された国内旅行は、インバウンドの増加を受け、沖縄や有名観光地向けの予約が取りにくく、受付は前年比で90%の推移となかなか波に乗れない。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・一時は価格の高い商品の販売が増えていたが、今は高い商品を求める客が減ってきている。安い商品で何度も旅行に行きたいという客が増えている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・訪日インバウンド客の動きは依然として活発であるが、海外旅行の個人需要が伸び悩んでいる。これまで堅調であった国内旅行も、少し伸びが鈍化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・通勤ラッシュの時間帯での、バスや地下鉄の利用状況に変化はない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・法人や高齢者による利用が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況などには、特に変化がみられない。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・非常に小さな変化ではあるが、状況は良くなっている。ただし、まだ良くなっているという実感が得られるまでには至っていない。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・ボーナス時期にもかかわらず、大きな変化がない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因や消費税増税後の落ち込みによる反動を除いて、昨年よりも伸びている要素はあまりない。ただし、インバウンドは引き続き堅調である。
		美容室（店員）	来客数の動き	・単価は悪くないが、先月と来月に客が分散してしまい、今月は手薄となっている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・書籍、レンタル売上共に、前年並みで推移している。大きな変動要因がない限り、このまま推移する。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価については、販売価格は明らかに上昇しているが、売行きは良くない。価格の上昇に、市場や消費者がついてきていない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション、戸建住宅共に、各デベロッパーの事業用地の取得意欲は非常に強い。また、収益目的の投資用物件や物流用地の取得意欲も高く、土地価格の高騰が止まらない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業者の二極化傾向が顕著になってきている。業績が上がっている企業と、下がっている企業が混在している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の6月の来場数は、昨年並みで変化がない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・株価上昇などの影響は、分譲マンション市場での客の動きにはあまり出ていない。都心の高額物件や、一部の好立地物件は早く売れるようになっているが、通常の物件には大きな変化がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・先行きの不安や生活用品の値上げで、節約の動きが強まり、消費者は活発な買い回りを控えている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・近くの大型商業施設がサマーセールを開催し、キャッシュバックや芸能人が参加する大きなイベントなどでかなり盛り上がりつつある。一方、近隣の商店街でも地元密着のイベントが催されたが、近くの子供たちが遊んでいる程度で、売上の増加にはつながらなかった。地域の個人店には、キャッシュバックなどの大きなイベントを開く体力はなく、集客が非常に難しくなっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・暑くなり、天気も思わしくないので、売上自体が落ちている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・関西地区ではそれほど雨が降っていないにもかかわらず、売上は伸びていない。外国人観光客による売上を差し引くと、悪化しているといわざるを得ない。

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	・今月は売上目標を下回る見込みであり、上半期で一番苦戦を強いられている。天候不順によって季節商品の動きが鈍いことが大きな要因である。クリアランスセールが前年と比べて遅いこともあり、客も商品の購買に対して慎重な姿勢となっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・4～5月までと比べ、6月は雨の降った日数が昨年比で倍増し、降雨量も格段に多い。そのために来客数が伸びず、降雨日以外の回復も少ない。また、先月までは、来客数の伸びを買上げ点数の伸びが上回っていたが、雨の影響で生鮮品以外を買い控える傾向が強く、買上げ点数が伸びていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は維持しているが、来客数が伸びない。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・販売量と共に来客数も伸びていない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近くに新しい道路が開通して人の動きが変わり、来客数が減少している。客単価も前年に比べ、やや落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・衣料品はほぼ韓国や中国から入ってきている。今年は為替の影響や、韓国や中国の人件費の上昇により、価格が前年よりも3～5割上がっている。それに伴い、売れるのは前年よりも安い商品が中心となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・電気料金をはじめ、様々な商品の値上げの影響が出ており、今月に入って悪化している。一方、プレミアム付商品券に関する動きもみられ、神戸での発売はまだであるが、問い合わせがきている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・気候の不順も影響し、夏物商品のエアコンや冷蔵庫の動きが非常に悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車のぼん金塗装を行っているが、円安で塗料などの原材料がコスト高となるなか、客に価格転嫁できないので困っている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・具体的な経営指標や販売台数の悪化はもちろんであるが、何よりも客の購買意欲が下がる一方である。政府による景気対策への評価と、実際に感じられる部分とのギャップが大きい上に、物価上昇だけが結果として残ったと感じている人が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税が先送りになり、4月以降は購買意欲が上がったように思われたが、今月は非常に動きが悪い。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・外食関連ではあまり売上の変化はみられないが、仕入価格の高騰で利益の確保が難しくなっている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・ここ3か月は来客数の前年比が良くなると予想していたが、それを大きく下回る状況が続いている。関東と比較して、これまでは優位な状況にあったが、徐々に差がなくなってきた。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・桜の開花時期を除けば、稼働率が落ち込み、客単価も下がっているなど、客は買い渋りの動きを強めている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・多チャンネルテレビの申込数の減少に、既加入者の解約傾向が重なり、テレビサービスの加入総数の前月割れが続いている。
美容室（店長）	販売量の動き	・客の節約志向が高まり、プラスアルファの消費が減少している。また、多めに購入するという動きも少なくなっている。		
	悪くなっている			
企業動向関連 (近畿)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業務用で新規商品の採用が少しずつ決まっている。業界では、数か月前から値上げの動きが活発になっているが、当社はまだ値上げに踏み切っていないため、その影響が出ているのかもしれない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先が顧客に送るダイレクトメールの数や発送頻度が、3か月前に比べて少し増えている。それに伴い、発注量も増えてきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫調整をしていた企業が発注をにかけてきたようで、まとまった数の注文が入っている。

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		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内では大手企業からの値下げ要請が厳しい一方、海外企業はあまり価格に厳しくないが、それは景況の差というよりも、円安の影響である。一方、受注量や販売量の方は、取引先の景況を反映した動きとなっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・国内での受注が、航空機や自動車などを中心にみられ、引き合いも増加傾向にある。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・無電柱化推進法案がニュースなどで取り上げられていることもあり、無電柱化に関する問い合わせが増えている。また、関東方面を中心に、土壌汚染調査も案件が増えつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、売上の前年比が110%前後と良くなってきている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・梅雨入り後も日中は比較的晴れ間もあり、駅構内は週末を中心ににぎわいをみせている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨入りしたこともあり、来客数が減り、売上があまり伸びていない。
		食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりにより、販売価格の引上げを申し出ているが、なかなか認められない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、ごく一部の商品に引き合いもあるが、メインの商品への受注はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客によって動きに大きな差があり、内需関連では受注量が減少している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・まだ具体的に景気が良くなってきたとはいえないが、少し景気が良くなる雰囲気が出てきている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安により海外向け商品は微増の傾向であるが、国内向け商品の荷動きが悪く、全体的には生産量、販売量共に減少したまま戻っていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この数か月は引き合いが多く、今月に入って大型案件の受注が決まるなど、景況感の良い状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・企業には設備投資意欲がみられ、予算を組む動きもあるなど、前向きな様子が見える。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や出荷量には大きな変化がみられない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い4Kテレビの荷動きは、前年に比べてやや増える傾向はあるものの、夏物商品を含む家電製品の全体的な動きは低調な状況である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量に変化がない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3月末まで続いた、技能労働者の不足や建設資材の納期の問題は収まりつつあるが、一部で慢性化している。このような問題を抱えつつ、価格競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1物件当たりの単価は相変わらず低水準である。予算不足で契約に至らない顧客が増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今月中旬まで好調であった、移転作業の依頼が停滞気味である。
通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状態が続いている。		
金融業（営業担当）	取引先の様子	・アベノミクスにより、株価の上昇や景気の回復が進んでいるとしても、中小企業の回復については、大きな成果が表れていないように感じる。		
金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・大企業のベースアップや定期昇給については評価できるが、相変わらずその好調が末端の下請企業には届いていない。		
経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先のなかでも、食品などの生活必需品を扱う小売業の売上が伸びていない。原材料費の値上がりに伴う販売価格の上昇を差し引けば、むしろ実質的な売上は減っているくらいである。		
経営コンサルタント	それ以外	・コンサルタントとして契約後、しばらく小売業の動向に注目しているが、今のところ変化はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	競争相手の様子	・夏期の商品の売行きが良くないので、昨年と変わらない。
		その他非製造業 [商社](営業 担当)	取引先の様子	・仕事量が落ち着いた感があり、取引先でも受注案件の減少がみられる。
	やや悪く なっている	繊維工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・催事での販売はほとんどが現物販売で、仕立てからの注文はほとんどない。その販売も前年比で10%減少している。
		金属製品製造業 (営業担当)	競争相手の様子	・売上が前年よりも10~20%ダウンしたという同業者の声が多く聞かれる。
		電気機械器具製 造業(経理担 当)	取引先の様子	・以前は半期か四半期ごとに設備投資を行う企業が多かったが、現在は一斉での設備更新というよりも、小規模な更新を繰り返し行うケースが多く、先行きの受注の見通しが立たない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注が減少している。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・客単価は少し上がっているが、配達件数が減っている。
		不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・神戸から企業が撤退しており、企業の事務所や住宅のニーズが減っている。賃貸市場でも賃料の低下や空室率の上昇がみられるなど、景気が低迷している。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折込の件数が減り、折込収入が減少している。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・今月は4~5月に比べて広告出稿が伸びていない。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	取引先の様子	・取引先からの車の入庫台数が、6月に入ってから先月よりも少なくなっている。
悪く なっている	-	-	-	
雇用 関連 (近畿)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・景気は右肩上がりの局面に入っており、今のところは人材紹介、派遣を問わず、かなりおう盛な採用意欲がみられる。また、以前は客の要求が厳しかったが、取引先が妥協してきている。とりあえず人を補充したいという気持ちがあり、少々危なっかしいと感じている。
		人材派遣会社 (役員)	雇用形態の様子	・最近では人手不足もあり、限られた人材の争奪戦となっている。時給の上昇傾向は止まらず、派遣社員の手取りは増えている。ただし、諸物価も値上がりしているため、手放して景気が良くなっているとは言えない。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・繁忙期に伴う増員で、期間限定の求人案件が増えている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・受注は多いものの、人材不足でなかなか厳しい状況である。
		アウトソーシング 企業(社員)	それ以外	・正社員はボーナスが出ており、夏休みに向けての旅行やレジャーの動きが増えている。
		アウトソーシング 企業(管理担 当)	それ以外	・夏物商品の加工依頼が順調にきている。
		新聞社[求人広 告](管理担 当)	求人数の動き	・夏を迎えて中だるみの時期であるが、新聞の求人広告は今月も安定しており、引き続き景気は上向いている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・新卒の採用活動の時期が変わった影響もあるが、求人数は高水準で推移している。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・就職活動の後倒しが始まった影響で、求人数にも少し変化があり、中堅企業からの求人が増えている。	
	変わらない	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数(原数値)の伸びに一服感がみられる。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・ハローワーク以外の職業紹介サービスを利用する事業所が増え、求職者もそちらを利用するケースが増えている。全体的には、無職ではなく転職希望の人が多く、状況としては3か月前と大きく変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年比で1.4%増えている。正社員求人割合は年間を通じて47～50%で推移しており、依然として雇用の不安定さがみられる。新規求人では、半導体関連が好調な製造業で16.1%増加した。不動産・物品賃貸業では、レンタカー需要への対応から倍増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比で減少したものの、前年比では増加した。内訳としては、フルタイム求人は前月比、前年比共に減少し、パートタイム求人は前月比で減少したものの、前年比では増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・今年度は企業の採用意欲が向上しているものの、決して景気が上昇したわけではないとの声がよく聞かれる。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告は前年比で90%の推移となるなど、景気回復の実感はない。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・建設下請業者からの声によると、建設資材、作業員共に関東へのシフトが強まり、関西は意外なほど落ち込んでいる。
悪くなっている	-	-	-	

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	良くなっている	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・以前に比べて、安価な価格にこだわる客が少なくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ2か月続いて、客数が前年並みである一方で単価は前年の103%と、単価上昇が売上を押し上げていた。6月は客数が前年の104%、売上は前年の108%と、より良い傾向に変わった。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・6月下旬に開催したSG競走で約93億円の売上を確保できた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・昼の来客数が増えてきている。多数の熟年者が町を散歩している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が増加し、単価も上昇している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・食品が全般的に値上がりしているが、販売点数は落ちていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量も客数も良い動きになっている。工事関係者の来店も朝昼晩を問わず多く、景気は良い。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・売上状況からみると、景気はやや良くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年からほぼ横ばいであるが、販売量が増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気回復は順調に進んでいる。これといった悪材料もなく、景気は少し良い方向に向かっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	販売量の動き	・山陰や四国方面への観光客の立ち寄りが増えている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・外国人旅行者を中心に宿泊が好調であり、国内の団体旅行者も徐々に増えてきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入って、レストラン等の来客数が若干増えている。また売上も若干増加している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・欧米等の海外からの宿泊客が好調に推移している。企業宴席件数も若干増えている。レストラン部門では高単価店舗の客数は伸び悩んでいるが、全体では客数が若干増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスシーズンとなり、夜の乗客が増加している。営業所の売上をみても、前年の102%である。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客動向をみると、景気はやや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価と客数はともに右肩上がりである。消費税増税から1年が経過し、消費者が慣れてきたのかもしれない。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が出まわり、少しではあるが客数増加に貢献している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（理事）	販売量の動き	・買物時に商品を買うか、やめるか迷う場合に、以前に比べて後者を選択する客が増えたという声をよく聞く。当店でも同様である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・得意先も来店客も価格に対して敏感になっており、なかなか高額商品が売れない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・全体的に客に買い控え傾向がみられる。また予約後にキャンセルする客も増えている。
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の空き店舗が埋まり喜んでいたが、今度は別の店舗が閉店した。なかなか商店街の空き店舗を解消できない。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地元では相変わらず低調な景況が続いている。先月、我が商店街の総会を開催したが、商店街の疲弊から赤字に転落した。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・6月の売上は前年の98%の見込みである。これは7月にクリアランスセールがずれた影響であり、2か月間トータルではほぼ前年並みの売上になりそうである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全館の売上は前年の85%、来客数は75%と、依然として低迷が続いている。5月と同様に、ヘアサロン、エステやまつ毛エクステ等のサービス系店舗では好調が継続しており、80%の店舗が前年を超えている。ただ当館は退店店舗の後継テナント探しに苦慮しており、当面は苦しい状況が続くと覚悟している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・5月にリモデルオープンした食品売場の集客により、来客数自体は大幅に増えているが、全館への波及効果は想定よりも小さい。前年は夏のクリアランスセールを6月に開催したが、今年は7月に後ろ倒しになる。客の買い控えも予想されるため、売上は良くても前年並みの見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ギフト商戦がスタートし、夏セールも近づいている。お中元では送料込みのギフトや15%オフの早期割引が人気を集め、前年以上の売上である。客は単価にはシビアなままであるが、件数と客数はともに増加している。反面、夏セールでは大手アパレルを中心にセール時期が7月中旬に移行したため、ファッション部門は苦戦傾向となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係は前月と同じ状況である。夏物商戦に入っているが夏物の動きが良くなく、またクリアランスセールでも今までのように客がまとめ買いする姿は見られない。ただし客が宝飾品や時計等の高額品には金を惜しまないという傾向は変わっていない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・夏のボーナス支給状況から判断すれば、景気は回復傾向にあるかもしれない。ただ夏セールはさみだれ的に始まったため、パワーが感じられない。景気はしばらく現状維持的な状況が続く。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・有名ブランド品や美術品は引き続き売れてはいるが、前年のような勢いはない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価や販売点数に変化は見られない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品の度重なる値上げもあり、客の購買動向に変化はみられず、また改善する傾向もない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・デザインや機能性などの付加価値を求める客が減少傾向にある。購入に際しては価格を比較するのみで、安価な商品を選ぶ客が圧倒的に多い。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・客単価に変動はなく、3か月前と比べて景気は良くも悪くもない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・中食商品等の販売状況はあまり変わらず、客数の動向も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価は上昇傾向にあるが、購入点数が伸びていない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	それ以外	・個人の交際費の使用額を見る限り、景気に変化は感じない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・3か月前に比べて景気に変化はなく、販売は依然として不振である。客の節約志向が更に高まっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコン等の季節商材が動かない。夏のボーナスに期待する。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・販売状況はあまり良くないが、来客数に大きな変化は出ていないため、景気は現状を継続する。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に突入する時期であるが、来客数は前年割れしたまま推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客の来店数が特に増えている様子はない。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・何も目新しい景気対策もなく、景気が良くなる要素は見当たらない。
		その他専門店 [和菓子](経営者)	来客数の動き	・店舗によって多少の増減はあるが、全体の客数に大きな変化はない。
		その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・地方では株高やベースアップによる景気浮揚感はなく、当店でもなかなか高額品の購入に至らない。都市部と地方では景気のスケールも変動要因も違うので、画一的な景気対策を実施しても地方経済の浮揚は難しい。
		その他小売 [ショッピングセンター](運営担当)	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングモールがオープンした影響は大きいですが、それにより客の購買意欲が上がっているようには感じない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・テレビ等で景気回復の兆しを報道するが、地方ではその兆しは見えない。実質的な所得向上がないためとを感じる。
		一般レストラン (外食事業担当)	お客様の様子	・売上をみると4月は前年の109%、5月は102%、6月は中途であるが107%であり、良い流れが継続している。メニューに平日の食べ放題を加えたところ若いファミリー層の来店が増加し、逆に週末の売上は少し前年を下回り、前年の98%程度で推移している。支払額があらかじめ決まっている食べ放題を選択する客が多いのは、ある意味では節約志向の反映とも考えられる。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客数は先月より少し多くなった。ボーナスが出て、月後半には客数が伸びたが、景気が良くなったためではないと思う。
		観光型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・単価的には相変わらず安価なものを希望する客が多く、景気が良くなっているとは思えない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・景気が本当に良いのかどうか判断できない。現状は景気が良い企業が3割で、悪い企業が7割であると感じる。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売商品について、高額品を選択する客と安価品を選択する客の二極化が進んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前からは景気に変化はなく、どちらかと言えば悪くなる傾向である。日中も夜間も乗車客は減少している。まわりには景気が良い会社も多いが、タクシー業界には好景気が波及していない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・モバイル系仮想移動体通信事業等の新サービスへの関心は徐々に高くなっている。携帯キャリアからの乗り換えでは、単純にはコスト削減となるが、関連サービスを加えると価格上昇になることにも客は抵抗感を持たない。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦前であり、販売にはほとんど動きがない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数や商品販売高等には前年同月比で変動がない。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・団体客が減少している。原因としてはバス料金の制度変更が大きい。
		ゴルフ場(営業担当)	それ以外	・国内客の動向は3か月前に比べて変わらず、事前予約は好調である。韓国からの来場者がMERS(中東呼吸器症候群)の影響で減少した。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者と話しても、景気が良いという店はない。単価を下げれば客は増えるが、価格を元に戻せば客はまた減るといった話も聞く。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・3か月前に比べて景気に変化はない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・住宅建築にコストをかける客はいない。客は相変わらずコストダウンを要求する。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・消費税増税から1年以上が経過したが、戸建て住宅の引き合いが減少した状態が変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として住宅購入に慎重な客が多く、低調な状態が継続している。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・住宅販売に係わる客との折衝では、客の購入意欲や慎重さは以前と変わっていない。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・夏のバーゲンセールを始めている。天候不順の影響もあるが、売上が悪い状況が続いており、前年を下回りそうである。客の財布のひもは固いという表現では不十分な感じであり、今までに経験がないほど売上が低迷している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・6月初旬に祭があり、当商店街の客数は多かったが、景気は3か月前と比べて頭打ちの状況である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少気味であり、印鑑等の注文も少ない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・6月は中旬以降に販売点数が伸び悩んだ。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの開始が前年より遅くなり、正価品の売上で補おうとしているが、前年実績の確保は難しい。またインバウンド効果も地方では期待できない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・衣料品の動きが悪く、特に紳士衣料が苦戦した。父の日需要も今一步であった。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は5月までは前年を上回っていたが、6月に入りほぼ前年並みになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・野菜の高騰が続き、家計への影響が大きく、ますます消費者の購買意欲が低下している。メディアは東京の景気は良いと報道するが、地方の現状は厳しい。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売量は前年の80%と大変厳しい。特に軽自動車は3月に自動車税増税前の駆け込み需要が起こったため、4月以降は大変厳しい状況となっている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに大規模な家具販売イベントを開催したところ、多くの来場者があったが、イベント後は反動が出たのか、来客の落ち込みが続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・地域活性化をがんばっている街とそうでない街の間に、差が出てきている。当市は行政がまちづくりにあまり力を入れておらず街の活性化が遅れているため、客の消費が鈍い気がする。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・バーゲンセールを始めている。例年であれば数点のセール品をまとめ買いする客も多いが、今年は1点購入の客が多い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前に比べて予約の伸びがやや鈍く、6月の客数は低迷している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・6月は広島三大祭りの一つである「とうかさ」が開催されたが、例年に比べて来客数が少なく、屋台の数も少なかった。当店も屋台に出店したが、前年に比べて購入者が少なかった。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊客は増加しているが、宴会の受注やレストランの来客数は低迷している。大型イベントが少ないこともあるが、物価上昇が個人消費に影響している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・放送サービスの契約件数が低調である。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・イベント等の来場客数が伸び悩み、成約率も低下している。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新年度に入り、住宅の耐震改修等補助金制度が始まったが、客からの依頼はほとんどない。	
	住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・5月までは客からの問い合わせも多かったが、6月に入り急激に減っている。	
	悪くなっている	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・6月は年間でも来客が見込める月であるが、今年の来客数は前年の85%と期待はずれである。特に週末の土日の来客数が前年の80%と少ない。
その他専門店〔海産物〕（経営者）		来客数の動き	・来店客が激減している。特にバス新料金制度の影響により、バス利用の日帰り団体客の減少が目立つ。	
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	・多忙な状況が続いている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・確信は持てないが、住宅市況がようやく回復する気配を感じる。
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・受注の際に競合する状況が出てきている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・流通業の客では情報通信への設備投資の話題が始まっており、予算取りに向けた提案機会が増えている。

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		
変わらない		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先企業の4～5月の業況をみると、前年同時期に比べ改善している企業が多い。3か月前と比べると、企業に投資意欲が強くなっている。また個人消費で言えば、マイカーローンや新築住宅ローンの申込客が増えており、景気は良くなってきている。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注が上向きになっている。企業からも販売促進的な動きが出ており、景気は良くなっている。		
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・OEMの委託元で商品クレーム問題が発生し、当社のOEM生産も計画どおりには進まなかったため、全体の生産計画を見直した。売上は4～5月でかなり回復し、6月は落ち着きつつあるが、今後についてはなお不透明感がある。		
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・景気に変化は見られない。		
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は素材産業メーカーであるが、前年に比べて販売量が増えていない。		
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業の減産の影響で鉄鋼向け生産が低迷している。セメント向け受注は好調であるが、鉄鋼向けをカバーするには至っていない。		
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・社内に複数の事業領域を設定しているが、事業領域によって受注量にバラつきがある。		
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量にここ3か月大きな変化はなく、現状の生産能力並みを確保している。		
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が伸びてこない。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同時期に比べて受注量に変化はないが、商談件数は増加している。反面、コスト上昇分は利益から差し引かれる状況であるため、適正な利益確保が厳しい。		
		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	・長期内示に対して製品別には増減はあるが、総量はほぼ内示どおりとなっている。		
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この先1年の工事は目途が立っている。県内の大型物件は一段落した状態であり、著しい人件費等の上昇も感じられない。		
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ものの売り方や買い方に変化があり、物流にも動きが出ている。新しい市場に向けて情報発信に努めているが、市場の需要をつかみ切れず、まだ需要の予測は難しい。		
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・状況はここ数か月変わっておらず、輸出入と国内輸送はともに荷動きが安定し、数量的にもおおむね堅調である。		
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度が開始されるに当たり、一時的にセキュリティ商材が伸びている。ただ中小零細企業や個人事業主には積極的な設備投資はみられない。		
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車完成メーカーでは、低燃費車の売行き好調が続く、新発売の新型スポーツカーの受注も絶好調となっている。操業については残業1～2時間と月に1回程度の休日出勤で対応中である。部品メーカーでも同様で、過去最高益の企業が多い。		
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・3か月前と比べて製造業の業績は低下しており、受注状況も足踏み状態である。また飲食店では来客数は若干伸びてきているが、材料費の値上がりにより利益は増えてない。		
		やや悪くなっている		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・在庫調整局面の中、5～6月にかけて各需要分野で一段と活動が鈍っている。取引先からは仕事量を確保することが大変だと聞く。
				鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は予算比10%減である。夏場の生産は自動車関係や電子部品関係が低迷し、予算比で7～10%の減少である。秋以降の動きはどうか、7月に見極める必要がある。
				不動産業（総務担当）	それ以外	・来店客数及び成約件数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・5月を3か月前の2月と比較すると、水揚げ量は926tの減少、水揚げ金額は1億2,456万円の減少であった。水揚げ量と水揚げ金額の減少理由は沖合底引き漁や大中型巻き網漁の減少である。5月単月の前年比は、水揚げ量が171tの減少で前年の83%、水揚げ金額が2,620万円の減少で前年の91%であった。水揚げ量と水揚げ金額の減少理由は沖合底引き漁や大中型巻き網漁の減少である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売単価と販売数量はともに落ちている。
		化学工業（経営者）	それ以外	・突発的なプラント不具合により原料不足を招き、減産を余儀なくされている。6月の業績への影響は多大である。
		その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず円安により輸入材料が高騰しており、コスト高につながっている。また海外向けは好調であるが、国内販売はいまいちであり、在庫調整も入り受注量が激減している。
雇用 関連 (中国)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		求人情報誌制作会社（広告担当）	採用者数の動き	・雇用については引き続き企業側の学生獲得の意欲が高いように感じる。これから採用活動が本格化していく模様である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人ではコンビニの新店舗開店に伴う募集などで、卸売・小売業が前年同月比で3割増となった。また医療・福祉業も2割増となるなど、求人が増加した業種が多く、求人全体でも1割増と増加傾向が続いている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	周辺企業の様子	・今夏に管内に工場進出があり、秋には大型ショッピングタウンがオープンするなど求人活動が活発であり、応募者も多い。また人材派遣業では登録者が増加しており、自動車関連で100人規模の大口派遣受注があった模様である。近く営業所増設も予定していると聞く。
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・中途採用の目的は、欠員補充から事業拡大のための増員、さらには次世代人材発掘のための採用と、変化が生じてきている。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・派遣の受注数は引き続き高水準で推移している。受注背景をみると、退職者の補充を自社でまかなえないという理由が多く、一時期のような生産や売上拡大による前向きな採用という案件は非常に少なくなっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人は増えているが、求職者の動きが鈍く、求人に対してマッチしていない。
		新聞社【求人広告】（担当者）	雇用形態の様子	・以前から人手不足であった土木・建築業では人手不足がいよいよ深刻になっており、特に職人系の技能者が確保できないとの嘆きが多い。小売業やサービス業では、パートやアルバイトの時給が上昇して従業員の転職が激しくなったため、必ずしも希望する人材を補充できない悩みを抱える事業所が増えている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数と新規求職者数はともに3か月前に比べて微増であり、雇用環境に変化は見られない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人は前年同月と比較して減少したが、有効求人倍率は依然として高水準にある。人手不足の状況は続いているので、求人への応募者が少ないことなどから、企業は求人を見合わせているものと思われる。
		学校【短期大学】（学生支援担当）	求人数の動き	・報道等によれば世の中は複雑に動いているようであるが、具体的な変化を実感することはない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（経営企画担当）	雇用形態の様子	・改正派遣法の施行などにより、人の働き方が大きく変わる。この秋にかけては、営業活動以上にコンプライアンスを再徹底した体制強化が問われる。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・駅前的大型ショッピングモールの集客がオープン当初に比べて落ちてきており、周辺の空きテナントを埋める計画もあまり進んでいない。

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
	悪く なっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（事務局 長）	来客数の動き	・週末を中心に、インバウンド観光客を含め多くの人 でにぎわっており、消費マインドは高まっていると感 じる。ただし、商品構成、業種・業態により、売上の 好不調は大きく分かれて、事業者間での業績格差が広 がっている。
		商店街（代表 者）	それ以外	・プレミアム付商品券の発行が近付き、消費マインド が上昇してきているように感じる。
		一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	販売量の動き	・売上は店頭、外商共に、前年並みの状態である。
		コンビニ（店 長）	お客様の様子	・建設業関係者の来店が増え、今月の売上は先月に比 べて8ポイント増加している。
		乗用車販売店 （役員）	来客数の動き	・6月は前年と比べ、新車受注は横ばい、登録も伸び ていない。7月から新車投入があるため、期待してい る。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車人数等は3か月前とほとんど変わらないが、売 上は約1割増加している。また、タクシーチケットの 利用頻度が高く感じる。
		通信会社（支店 長）	販売量の動き	・4～5月は低調であった売上が、6月は少し上向い てきている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・梅雨で湿度が高いため、駆け込み客が多い。
		設計事務所（所 長）	それ以外	・大手だけでなく、地元の建設会社でも、仕事が飽和 状態になっている会社が複数ある。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・飲食関連業が増加し引っ張っているが、客の絶対数 が減少しているため過当競争となり、厳しい状況と なっている。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	来客数の動き	・前半は客数も少なく、繁華街を歩く人も少なかっ た。天候の回復や夜市が始まった後半は人出も多く、 来店数も伸びた。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・顧客は買いたい物しか買わないという状況にある。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・6月下旬まで前年を上回って推移したが、セール開 始が7月にずれ込んだことで、6月の前年実績確保は 難しい。
		スーパー（店 長）	それ以外	・来客数や客単価は前年並みで推移しており、景気が 悪いとは思わない。ただ、天候の影響もあるが、来客 数が伸びず、景気が良いと判断するには至らない。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響は一服し、原料の値上げや円安の 影響などで商品単価が上昇したことで、売上は上向い ている。しかし、客数は伸びていない。
		スーパー（財務 担当）	販売量の動き	・販売量がなかなか伸びない。
		コンビニ（総 務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右される。梅雨に入り、再び 売上が前年割れしている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・4～5月はある程度良かったが、6月は翌月にパー ゲンを控えているせいか、期待していたより悪かつ た。
		衣料品専門店 （総務担当）	来客数の動き	・単価上昇により客単価がプラスになっているが、来 客数が減少しているため、売上は前年を下回ってい る。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・消費税増税による影響から抜け出せず、低迷を続け ている。個人消費の冷え込みが想像以上に長引いてい る。	
	乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・賞与の支給額に企業間格差が広がり、賞与の結果が 客の消費に対する考え方にも反映されているように感 じる。	
	その他小売 〔ショッピング センター〕（副 支配人）	来客数の動き	・昨年は6月末にスタートした夏のセールを、今年は 7月スタートとしたため、6月末は苦戦している。7 月に入れば、元に戻るだろう。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客の数は少し増えてきているが、売上はあまり増えていない。当旅館のように客単価を高く設定しているところは、かなり厳しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レストラン部門は、来客数がやや戻ってきているが、単価が依然として上昇していないため、景気が良くなったという実感が無い。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内個人旅行は堅調であるが、単価の高いロング方面を中心に海外個人旅行が回復していない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・前月と比べて、引き合い数も増えておらず、変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が出そろい、当面は一定の販売量が見込めるだろう。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・6月の売上は二けたの減少となった。その原因は、本場開催日が約一節分（6日間）少なかったためであり、同じ開催日数であれば、ほぼ横ばいであったと思われる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低い状態が続いている。
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月に入ってから、売上高、来店客数、単価すべてが悪くなった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、販売量、客単価ともかなり下落している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・6月は、土日の来客数が平日並みまで落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1～3月に軽自動車増税の駆け込み需要が起こり、その反動減が4月以降続いている。
		その他小売【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・夏物衣料の売上が非常に悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・四国霊場開創1200年記念行事が5月で終わったため、6月はお遍路客が大きく減少した。お遍路客の収入が大きかったためその影響が大きく、街に出てそんな動いていないことから、しばらく厳しい状況が続くだろう。
ゴルフ場（従業員）		来客数の動き	・週末の来客数の動きが前年と比べて弱い。雨の日が多いなど天候による影響で来場者が減っている。	
悪くなっている	一般小売店【酒】（販売担当）	お客様の様子	・料飲店への納品が減少している。消費者の財布のひもが固く、ディスカウント商品でないと売れない。	
企業動向関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（商品統括）	それ以外	・人手不足が深刻な状況にあり、人件費の高騰は必然となっている。業務用食品の好調な売上状況から、消費の活性化を感じる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月に続いて6月も、全国的に小売店店頭での動きが活発である。特に、都内百貨店や京阪神など海外からの観光客が訪れる地区の小売店が順調である。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・取引先の住宅契約件数が回復してきたとの情報もあり、見通しに明るさが出てきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギー買取価格の変動や規制があるにもかかわらず、大型の太陽光発電施設の建設をはじめ、受注量は計画通りに推移している。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価は上昇している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先での販売価格がデフレ傾向から脱していない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい化粧品関係の受注が好調に推移しているの、売上、景気共に良くなっていくだろう。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況に大きな変化は見られない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少しているものの、販売量は横ばいの状態である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度の工事の発注が、予定よりもやや遅くなっているため、受注は減少している。その受注量の減少額が小さいことに加え、前年度の手持ち業務がまだ残っていることから、売上は微減にとどまる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注が伸びない。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・前年度は料金制度の変更を受け受注数が拡大したものの、それも一巡した感があり、今年度の受注量は例年どおりの状況となっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・単価が上昇していることで売上が増加傾向にある企業が多いが、利益に変化はあまりない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算、試算表の状況などから見ると、一部好転している企業もあるが、全体的には前年と比べ変化がない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ販売量の減少が見られる。ただし、季節要因の影響を除けば、減少幅は僅少である。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・円安による調達価格の上昇から、事業の縮小や事業からの撤退が散見される。また、円安は原油価格にも影響し、燃料の高騰がみられる。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き、発送・到着貨物共に例年の取扱量を大幅に下回った。特筆すべきは春先に長引いた天候の悪影響による青果物出荷量の減少であり、過去に例を見ないぐらいの大幅な減少幅となった。青果物のお荷物減少は、消費地への安定供給に支障を及ぼし、販売価格の高止まりを招いている状況にあり、消費者の購買意欲低下につながる。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(四国)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録に来社する求職者が著しく減っている。現在所属する企業での勤務継続、もしくは正社員への間口が広がったことで転職に成功した事例が散見される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が順調であり、正規雇用は約6割ではあるものの、求人倍率も過去にない様子となっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・求人企業は増加の兆しはあるが、求職者数は求人ニーズに比例して増えてはいない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は、前年同月比27.7%減となっている。建設業を除いて、全般的に減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・企業訪問、就職セミナー等において、来春の採用人数を確認しているが、前年と変わらないという企業が多い。また、該当する学生がいなければ、採用人数を減らすという企業も多く見られる。
	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	・求職者が減少している。求人数は増えているが、ミスマッチが目立ち、就労につながらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・車が売れていないとの話を聞くほか、建設中の建物や新規出店も止まっている。求人広告は好調を維持しており、企業は人手確保には動いているが、販促の動きは鈍い。
職業安定所		それ以外	・5月の有効求人倍率は1.07倍で、3か月前に比べ0.13ポイント低下している。	
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4月に駅ビルがオープンし、その後、美術館もできたので、3か月前に比べると商店街の来客者はかなり増えてきている。ただ、なかなか売上に結びついてはいない。状況としてはどちらとも言えないが、3か月前に比べるとかなり良くなっているようだ。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員） 一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き お客様の様子	・飲食店向けの卸売、個人客向けの小売が共に好調である。 ・小売業者同士で話していると、「みな、何を食べているのだろうか」という会話になる。それほど小売で食料品が売れてないようだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・エリアにある同業者3店舗のうち、前年同月比100%を超えたのは2店舗。当店の状況は、前年同月比で見ると、来客者数が89%、衣料品が88%、家庭用品が91.4%、雑貨が109.3%、食品が98.5%、大型催事で売上が93%とあまり良くない。ただし宝飾品は外商が好調で、135.7%と伸びている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・化粧品や紳士衣料、生鮮食品や酒などを中心に堅調な動きが続いており、一定頻度で買換えのある商品の売上が増えている。また、ハレの日は良いものを贈ろうとする動きが顕著で、母の日・父の日ともに単価・販売量がアップした。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・アベノミクスに対する期待感なのか、ボーナスへの期待なのかはわからないが、客の動きが良くなってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品を中心に買上点数が前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、単価共に3か月前より改善している。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・販売額が3か月前よりも増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・当店の客は目的買いの来店が大半で、衝動買いで来店する客は少ない。客単価が上がってきたということは、目的買いに衝動買いがプラスされていると推測できる。景気が上向いている証拠だ。ただ、地域ではチェーン展開の競争が厳しく、全体の売上が落ちている状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客数、売上はまだ伸び悩んでいるが、客単価が少し高くなっている。買上点数が増えたのではなく、商品1点1点のプレミアム化が進んでいるためだ。安い商品より、若干高めオリジナル商品のほうが動きがいい。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響も一巡し、夏商戦に入り、夏物家電の動きが活発化してきた。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・売上自体は微増だが、若干新規の客が増えている。夏に向けてコーヒー需要が高まり、ギフトの時期にもなる。それらを買おうとする客が、新規も含めて増えている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・計画に対する実際の売上高の比率が、3か月前に比べて良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	販売量の動き	・毎日の雨で来店客は少ないが、以前より販売量が増え、売上も随分改善してきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が発行されており、その影響で来客が増えている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・5月は前年比、予算比ともに良くなかったが、6～7月は予算をクリアしている。宴会ごとの集客人数も伸びている。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・海外需要は低迷が続いているものの、国内需要が堅調に伸びている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・仕事量が増えている、引き合いも増えている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・不動産仲介への問い合わせが非常に増えてきており、物件によっては動きが良い。高額物件に対する問い合わせが増えており、一般的な物件については動きが鈍いという状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較すれば変わらず増加しているが、客単価が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨の時期は例年売上が上がらないが、今月からのプレミアム付商品券の発行により前年並みの販売量を維持している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・6月にプレミアム付商品券を発行したが、その影響は少なく、芳しくない状況だった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は、天候の変化が激しかった。当商店街の主な客は高齢者だが、彼らは雨の日は近くのコンビニエンスストアで用を済ませることが多い。
		一般小売店【青果】（店長）	それ以外	・長雨の影響により全国の産地で野菜の生産・出荷が少なく、相場がかなり高騰している。梅雨は売上が伸びにくいということもあり、ダブルパンチとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税による買い控えの反動もあり、3か月前と比べると消費者は購買意欲はある。しかし、アパレルのテナントへのヒアリングではセール待ちの客が多く、実売に結びついていないとのことである。登山トレッキング用品店は火山噴火の影響等で非常に厳しい状況だ。飲食については近隣競合施設の工事閉鎖の影響で好調だが、一過性のものと判断している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買上単価と売上金額は短期ではダウンしているが、年単位で見ると横ばいで推移している。お客様特招待会や自社カード会員催事は共に好調である。また、プレミアム付商品券の販売には特設会場に行列ができ予定数を完売した。同時期開催の物産催事での即日利用で、高額商品の売上に貢献した。購買の二極化は継続しており 貴金属、美術品、婦人雑貨、時計、メガネ、家具、家電等高額品は好調の反面 主力の婦人衣料は苦戦が続いている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・6～7月は良くなると予想していたが、6月に入ってからのお客様の動きは活発ではない。天候要因があるのかもしれないが、ボリューム層の衣料品が非常に厳しい状況が続いている。例年お中元の早期受注が6月から始まるが、動きがいまひとつだ。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物衣料やお中元商戦の最盛期に入ってきたが、客の購買は慎重だ。必要以外のものは決して買わない客もいる。プレミアム付商品券の予約販売についても、制約が多すぎて分かりづらいので買っていないという客が大半だ。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・先月より入店客数の減少と比例し、売上高も減少傾向にある。婦人服を中心とした衣料品が低迷している。
		百貨店（営業統括）	お客様の様子	・4月の消費税増税から1年経って、買い控えの反動を期待したものの購買の戻りが弱い。特に高齢層の婦人の購買が減少傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品、特に生鮮関係は順調に推移している。なかでも精肉、野菜は相場高が続き、売上は順調に推移している。だが、衣料品がかなり厳しい状況となっている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・衣料品の売上は前年を若干下回っているが、住居用品・食料品は前年を上回って推移しており客数も増えている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税による買い控えからは回復傾向にあり、ようやく一昨年のレベルで推移している。比較的付加価値の高い高額商品の動きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は天候不順で客足が鈍化する日が多く、売上に大きく影響している。来店する客が減り、客単価も低い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・梅雨入り以来、客足は途絶えたままである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来店する客は2～3か月前とあまり変化がない。景気も変化がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・6月は肌寒い日があり、そこまで夏物が売れなかった。後半はセール待ちの客が多く、物の動きとしてはあまり良くない1か月であった。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・他店の話によると、ミセス層の比較的価格の低いゾーンは、婦人服の動きが悪いそうだ。これは当店と全く同じ状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・1年前の消費税増税による買い控えの反動で、4～5月については前年比では悪くなかったが、6月は天候不順の影響が非常に大きく、今月の景気が少し悪い原因である。
		家電量販店（総務担当）	競争相手の様子	・チラシ等の広告の効果がほとんど出ない状況が続いている。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・同業者から良い話を聞くことがない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が低調である。特に主力の小型車が伸び悩んでいる。大型イベントを実施しても客の動きが鈍い。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・今月は大きな催事がなく、売上は低調である。新規企画は少しずつであるが軌道に乗りつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は徐々に上昇傾向にあるが、客は価格の上下に理解を示してくれている。また、そろそろ賞与が支給され、昨年より増えたとの声を聞く。地場企業は7月支給が多く、前年並みだろうと聞いている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・消費者の消費行動が多様化している。特にネットショッピング、ネットスーパーなどの売上拡大が顕著で、その分、店頭での販売が伸び悩んでいる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・客数に伸びはみられないが、インバウンドなどで前年の売上は確保できている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・月初はそこまで忙しくなかったが、中旬以降、株主総会などで予約が多くなり、珍しく忙しい月となった。2～3か月前と比べても良かった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・先月と変わらない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・毎年のことであるが、雨がなくて客足が伸びないのと、また市内では桜島の噴火で客のキャンセルが若干あるようだ。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・外国人観光客の消費に支えられているのが実感できる。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・昨年秋からのインバウンドの増加傾向が、そのまま続いている。直前の予約が多いが、非常に動きは活発である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・回復傾向にあった韓国であったが、6月に入りMERS（中東呼吸器症候群）の影響で個人旅行の取消、団体旅行の行き先変更が目立ち、前年の7割減の状況である。変更先は国内が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は天候に左右されることが多いが、今年は昨年とほぼ変わらなかった。ただ、イベントや観光客が多い週末と少ない週初めとの売上の格差が大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は新しい駅ビルがオープンしたのである程度期待していたが、期待よりも客の動きが悪いようで、売上も伸びなかった。また夜の繁華街も相変わらず客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は雨ばかりで県外客が多く、夜もビアガーデン等に行く人が少ないのでタクシー利用が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年を上回る予約数だったので期待していたが、雨が多く、1日中稼働できたのが6日間であった。ゴルフ場には厳しい天候だった。ただ、予約が多かったということはプラス材料である。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・他の公営競技での記念競走の発売金が、前年と同額が若干減少気味である。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・ここ数か月安定して景気が良い。今後もしばらくは良いと予想される。
		美容室（店長）	お客様の様子	・給料が上がったとか、景気が良いという話は聞かない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・新規の入会契約は、成人はほぼ前年並。幼児・小学生は減少傾向となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・町内のテナントの撤退が目につく。その後、入店するテナントが少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年度が替わる月に比べると確実に販売量は減少する。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・梅雨の時期は来客数はかなり少ない。この時期は何をしても効果がなく、梅雨が終わるのを待つしかない。来店者数は少ないが、価格が低い麦茶の売上は例年と変わらない。ペットボトルのお茶だけは、販売量が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年も雨天日数が多かったが、本年はそれ以上の雨天日数となり、客の来街モチベーションの低下が見受けられる。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・競合の出店による影響が若干見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は雨の日が特に多かったので、客数がかなり伸び悩んでいる。景気は非常に悪い状況となっている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年の6月は、消費税増税から3か月目で、買い控えが落ち着いてくるような状況だった。今月は生鮮食料品を中心に好調で、特に相場の高い青果で前年をクリアしている。ただ先月からは、少し落ちている状況である。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・5月と比べると、力強さが無い。	
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は前年比プラスだが、3か月前と比べると5%減となった。雨が続き、晴れた日が続かなかったというのが要因だ	
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・雨の日が多いため来店者数が減っている。特にフリー客の減少が目立っている。上得意客の来店はあるが、たまに1～2点購入するくらいのOL客が来なくなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月から新型車種の投入もなく、受注台数がなかなか伸びてこない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・年金支給日は売上が良かったが、それ以外はいまいちだった。公務員のボーナスが出た後はいくらか持ち直したが、全体的として悪い。	
		通信会社（営業）	販売量の動き	・春の異動時期を終え、販売量の低下が目立ってきている。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・夏場に向かって景気の回復を期待したが、6月は非常に悪い状態であった。これから景気が上がっていくには何かテコ入れが必要である。	
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これからは受験期に入るので、減少傾向になる。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・4月の介護報酬マイナス改定の影響により、前年度より売上・利益とも悪化している。また人員確保も少しずつ困難になってきていることで、サービス提供量も上限が出てきており、さらなる収益悪化が見込まれる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・とにかく物が売れない状況なので、非常に厳しい。中高年以上向けの商品を扱っているが、購買意欲が低い。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・6月は、卒業式や母の日などの花の需要があるイベントが少なく、単発の注文も取ることができず、例年通り厳しい月となった。これから先、暑くなるので、さらに厳しくなる。
			スナック（経営者）	来客数の動き	・同業者、仕入れ先ともに今月に入ってからの売上が悪いという声を聞く。
美容室（経営者）	来客数の動き		・今まではやや悪くなっているくらいだったが、最近さらさら客が減っている。価格が安い競争相手が増えたこともあるが、他のサービス業もどこもひまなようだ。つぶれる美容室も増えており、景気は悪くなっている。		
企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上金額ベースの指数を見ると、6月は例年90程度であるが、今年は100以上行きそつだ。商業施設のなかでもホテル用家具の需要が大幅に増えている。首都圏のホテル建設は予測通りに拡大しているが、首都圏以外の地方都市も海外からの観光客増に対応するために出店を加速している。その影響で家具の需要が増え、大口案件の受注に繋がっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備製作、機械部品加工とも受注状況は順調である。	
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連で注文が増えている。	
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量だけで判断すれば良い方向になっているが、着工までに準備期間があるので、現在はまだ良くなっていない。ただ官公庁の発注が多くなってきたので今後は期待できる。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・軽自動車を中心に自動車販売は、やや力強さに欠ける。一方、雇用・所得環境に改善傾向があり、百貨店やスーパー等では売上が回復傾向にある。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・耐久財を除き、小売業者からは軒並み景気の良さを実感しているとの声が上がっている。特にインバウンド消費は好調のようだ。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業全般に設備投資に係る借入の申込相談が増えてきた。売上も増加しつつある。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・陳列棚を増やす店が増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数や問い合わせ件数が増えている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月はやはり梅雨の影響もあり、販売は厳しい。当初の計画を少し下回りそうである。7～8月が原料不足と予想され在庫に回したこともあるが、冷食向けの販売が計画を下回りそう。居酒屋関連とスーパー関連は営業努力もあり計画を上回る予定である。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・受注が多くなってきたが、ここに来て、取引先が慎重になっている。そのため、受注状況は昨年と変わらない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、生産や販売の状況は良い状態が続いている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上ともに4月から大きく変わらない。例年、第1四半期は低調である。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・株価上昇の記事は見るが、実感はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動においても、個人活動においてもそう変わりはない。変化なしと言ったところである。
		金融業（営業）	取引先の様子	・景気はますます高い水準を維持しているが、3か月前と比べて良くなっているとは言えない。3か月前は、年度末の特需があったので比較は難しいが、設備投資などの積極姿勢は変わっていない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・地方創生によるプレミアム付き商品券事業の広告出稿があり、流通や自治体の売上は前年を超えたが、韓国のMERS（中東呼吸器症候群）の影響で海外旅行広告が延期となり、旅行広告が大幅減となっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・6月に有料のセミナーを開催したが、参加者はいつものように少なかった。毎回、同じように少ないのは内容に問題があるか、やり方が拙いからである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引客へのヒアリングでは、3か月前より良いところもあれば、厳しくなっているところもあり、まちまちだ。ただ、前年比でみると少し良くなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・設備更新のリース案件が増え、補助金を活用した取組も増えている。業績堅調で不良債権がない企業が多くなった。海外に旅行する客やゴルフコンペが増加し、飲食の機会も増え、好況感がある。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村から建設コンサルタントに発注される調査や計画に関する業務は、地方創生の総合戦略策定支援、公共施設等総合管理が中心である。1件あたりの予算額が大きいことから、受注できる業者は、大手企業に絞られている。他に予算化されている業務が少ないことから中小のコンサルタントは仕事が極端に減少している。
	やや悪くなっている	農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・輸入品の台頭が目立ってくると予想される。また、為替の影響が出てくる可能性がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は毎年2回見本市があるが、昨年と比べて低調だった。受注面においても通常の商品群の受注が少ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月入ってもなかなか受注量が上がらない。もうしばらく待たないといけないようだ。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・以前に比べ自動車、半導体製品の売行きが悪化しているため、取引先の売行きも低迷している様子で、今のところ増産にはならないとのことだ。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物流の動き自体が鈍っており、全体的に売上が減っている。
悪くなっている				
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）	求職者数の動き	・求職者数が減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・雇用指数は確かに良くなっているが、企業がオリンピックまでの労働市場の減少を見越して、人員確保を進めているだけともいえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・連日、中国などの海外のクルーズ客船が来港している。街角で観光客から道を聞かれることが増えた。平日の観光客の消費は商業地区への貢献が大きく、しばらく好況が続く。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・平日、休日にかかわらず中心市街地に出ることが多いが、最近是人出が多くなっている。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・求人の動きは確実に増えている。1社の求人数が増えている。また、雇用形態も昨年は契約社員で新卒採用をしていた企業が、今年度は正社員採用へと変更し、人材確保する動きが出てきている。
	変わらない	人材派遣会社(営業)	求人数の動き	・多職種で求人企業数が増加しており、人材不足が顕著である。
			新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、昨年2～4月の3か月と比べると微減しており、落ち着きを見せている。
		職業安定所(職員)	それ以外	・新規求人数及び新規求職者数は減少傾向にあるものの、就職率などの数値は伸びている状況にある。これは例年と同様、季節的要因である。また、その他の数値の増減も例年とほぼ変わらず、景気動向の影響があるとは見受けられない。景気は3か月前と比して特段の変化はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.8%の減少となった。これを主要産業別にみると、運輸業、郵便業、宿泊業、飲食サービス業で増加し、建設業、製造業、卸売・小売業、医療、福祉、サービス業が減少した。月間有効求人数は前年同月比13.1%の減少となった。
		職業安定所(職業紹介)	求人数の動き	・新規求人数が増加しているが、増加の幅が小さくなっている。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・求人数が伸びない。
やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・4月の採用時期を終えて求人数は落ち着いている。しばらくは大きな需要は見込めず、求人数は減少する。	
		求人数の動き	・6月に入り注文数が減ってきた。また、派遣登録者数も先月からすると半分になった。求人誌のページ数も減ってきているので、全体的に落ち着いている。	
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・同業間の競争が激化し、市場全体の求人件数は伸びているが、当社の件数は前年を下回っている。
悪くなっている	-	-	-	

11. 沖縄(地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	スーパー(販売企画担当)	販売量の動き	・3か月前の3月は前年の消費税増税の影響により、前年比でみると販売量の落ち込みがあり悪かった。その分今月と3か月前を比較すると良くなっている。
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	単価の動き	・飲料関係商品が売れていて客単価が上昇している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・20歳から30歳代が大幅に伸びて来客数前年比が10%増で推移している。
		旅行代理店(マネージャー)	お客様の様子	・夏休みの問い合わせや、その先9月の大型連休の旅行計画の相談が増えている。
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・基本的には商品のレベルを上げる、すなわちゴルフ場の場合はコースの整備を従前にも増して良くしていくことで、今までのような、安ければ良いということではなく、商品が良いということで利用者が増えてきている。
	変わらない	住宅販売会社(代表取締役)	販売量の動き	・賃貸マンション、金融機関の支店等の大型建築案件の契約を控えており、受注高に関しては順調に推移している。
一般小売店〔靴・袋物〕(経営者)			来客数の動き	・相変わらずインバウンド、海外観光客の購買意欲は強い。

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（営業企画）	販売量の動き	・依然インバウンド効果による底上げが続いている。特に化粧品や有名雑貨店の動きが良く、免税売上の50%の構成比となっている。免税売上を除いても前年はクリアできているが、全館的には、前年は6月末にスタートしたクリアランスが今年は7月に移行したため、衣料品でやや苦戦がみとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・空梅雨で暑さが続き、飲料やアイスを中心に売上は伸びている。コンビニにとっては好条件が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客が欲しいサイズや柄をちゃんと店頭に並べられれば、順調に売上は確保できると考える。ただし、その商品の確保は難しい。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・売上は変わらない。世間一般的には中国人、台湾人等の外国人観光客がたくさん増えていてにぎわっている。しかし彼らは通常のお土産の店や専門店の売上には貢献することは無い。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率において、3か月前と同様の幅で前年同月の実績を下回っている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規、機種変更共に落ちている。
		その他のサービス【レンタカー】（営業担当）	来客数の動き	・レンタカーの予約状況については前年を若干下回っているが、単価が上昇したため、売上は前年を上回っている。
	やや悪くなっている	その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・周りの客の様子、飲食回数を見てみると相変わらず高付加価値の食材を使った目玉メニューを原価割れする程の低価格で販売する店や、トレンドの店に集中している。かなり浮き沈みも激しく、当たると一気に店舗を増やす店があり、トレンドに合わなくなって閉める老舗も増えてきている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・今月は新商品の発売もあり販売量、客数が増えると予想されたが、前年割れとなった。特に新規の客が少なく他社の特典にひかれ乗り換えをする客が目立っている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来場数が3か月前に比べてマイナス37%となっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・まだ新しい中部の大型ショッピングモールの方へ客や消費が流れている。特に婦人衣料等が影響を受けている。小型店では値段を落とすのも限度がある。大型店は値段をうまく調整しているの、小さい小売店は大変な危機に立たされている。	
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（総務）	受注量や販売量の動き	・原材料価格や物価の上昇傾向も落ち着き、個人消費も引き続き堅調に推移しているように感じる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数が増加している。
	変わらない	輸送業（営業）	取引先の様子	・家電、建築、外食、原料など全般的に物量は安定しているが、客が扱う商品の原料等が高騰し収益が悪化しているとの声が聞こえている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事向け出荷は共に前年比で減少している。
	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	学校【大学】（就職担当）	雇用形態の様子	・契約社員から正規雇用への切替えが見られる。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・正社員登用を前提とする企業からの求人や求職者からの問い合わせや依頼が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・3月度の週平均件数1146件に対し、6月度は964件で182件減少している。
	やや悪くなっている	学校【専門学校】（就職担当）	採用者数の動き	・業種、職種によって採用人数が大きく異なり、人材確保が困難を極めそうである。
	悪くなっている	-	-	-