

II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)	良くなる	一般小売店〔土産〕 (経営者)	・国内からの観光客については、関東からの客を中心に売行きが戻ってきており、今後も夏の北海道観光シーズンが続くことで、観光客がさらに増え、需要も増えることになる。また、夏の北海道を満喫しようとする訪日外国人も増えることが見込まれる。
		観光名所（従業員）	・来客数の動きをみると、4月が前年比で26%増、5月が前年比で19%増、6月も25日現在で前年比で約30%増など、今年度に入り、来客数の大幅な増加傾向が続いており、この勢いを減衰させるような要因が見当たらないことから、今後についても良くなる。年度当初は、北陸新幹線開業の影響で、当地への観光周遊が減少する懸念もあったが、外国人観光客の好調な入込に支えられ、影響を全く感じさせない状況となっている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・世の中が段々と明るい方向に向かっていくことで、客も期待している様子が見えてくる。
		商店街（代表者）	・来月以降、当地では大きなスポーツイベントなどが予定されているため、宿泊関連を中心に売上の増加が期待できる。特に中学生以下の大会の場合、親も同行することになり、大会参加者の2倍以上の人数が集まることになり、一部の業種を除き売上が伸びることになる。
		商店街（代表者）	・市内のホテルは、外国人観光客の需要により、高稼働率、高単価を維持しており、好調が続いている。8月には満室の日も出てきている。一方で、国内からのビジネス客や団体客の場合、価格面で折り合いがつかず敬遠されている状況もみられる。裏を返すと、外国人旅行者の急激な増加に施設側が対応できていない状況が見えてくる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入ってから、売上が堅調に推移しており、半年を経過してそうした動きが一層強まっている。ただし、その一方で、同業者の閉店や撤退などもみられ、景気が回復しているとはいえ面もある。
		百貨店（売場主任）	・夏のボーナス支給日以降の客の動きがやや活発だったことから、今後についてはやや良くなる。新作や定価品に対する客の意識も強まってきている。
		百貨店（担当者）	・ベースアップの実施や株高、プレミアム付き商品券などの効果により、今後の景気についてはやや改善することになる。
		百貨店（販売促進担当）	・今年は当地区でセールを一齐に立ち上げるため、前年よりも集客が図られることになる。また、6月の気温があまり上昇しなかったことの反動で、衣料品を中心とした夏物がこれから一気に売れることになる。
		スーパー（役員）	・プレミアム付商品券が発売された地域では売上アップの傾向が出ており、今後、販売地域が増えてくるため、さらなる売上の増加が期待できる。
		コンビニ（店長）	・商品力が強化されたことで、今後も販売量の増加につながっていくことが期待できる。
		家電量販店（経営者）	・プレミアム付商品券の効果による景気回復が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・先行指数である当社の新車受注状況を見ると、前月と同様に順調に推移していることから、今後についてはやや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今後については、秋の繁忙期に入るとともに、年末に向けての新型効果が期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今後についても、需要を喚起するような大型のイベント、大会が予定されていることから、来客数、客単価とも好況で推移する。
		観光型ホテル（役員）	・個人客が増加しているため、この先2～3か月の客単価が改善することが見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・知床の世界自然遺産登録10周年を迎え、知床の露出が増え ており、それに比例して外国人観光客が増加することが見込 まれる。また、前年に続き、大阪への季節運航便が7～8月 にかけて就航するため、関西圏からの観光客の増加も期待で きる。
		タクシー運転手	・外国人観光客がよく目に付くが、最近では外国人観光客もタ クシーを利用することが多くなってきている。また、来年3 月に開業する北海道新幹線の効果も徐々に出てくるとみられ ることから、今後についてはやや良くなる。
		タクシー運転手	・観光予約が前年よりも増えているなど、人の動きが活発化 していることから、今後についてはやや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・道内の他業態とのコラボサービスの浸透により、客の利便 性向上や自社のイメージ回復に伴う効果が期待できる。
		パチンコ店（役員）	・例年、観光客が増えてくる時期であり、旅行代理店やホテ ルなどの観光関連が潤うことになる。ただ、その他の業種に 関しては景気が上向くような要素がない。
	変わらない	商店街（代表者）	・7月にプレミアム付商品券が発行され、商品券自体は売れ ることになるが、それがすぐに各店舗の売上に結び付くかま では疑問である。
		商店街（代表者）	・売上が前年から2割減少しているが、その原因として観光 バスの運賃改定の影響で当地区まで観光客が来ていないこと が考えられ、今後もその状況が続くとみられる。しかしなが ら、道東自動車道の延伸により、当地を訪れる観光客の増加 も見込まれるため、全体としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	・長期予報によると、7～8月は例年並みの天候に恵まれ るとみられ、夏物商戦のセールも7月からスタートするため、 多少は景気が上向くことになる。また、当管内では6～7月 にかけてプレミアム付商品券が発行され、有効期限が9月末 までであるため、その分の上乗せが多少は期待できる。
		百貨店（販売促進担 当）	・競合店出店にともなう食品領域の市場の食い合いは今後も 継続する。一方、衣料品や雑貨については、競合店の影響が みられるものの、デイリー商材とは商品性格が異なるため、 食品のような漸減傾向からの回復がみられており、全体とし ては変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・来客数の前年割れが続いていて、変化がみられない。
		スーパー（店長）	・ここ3か月、来客数が前年の消費税増税後の厳しい時期よ りも下回って推移している。客は価格に対してシビアで、品 質にもこだわる傾向が強い。また、天候不順による衣料品の 慢性的な売上不振の影響も懸念される。
		スーパー（企画担当）	・円安の影響が懸念される。
		スーパー（企画担当）	・足元の動きをみると、運動会セールを始めとしたハレ型商 材の売上にやや陰りがみられる。家族構成や行楽の過ごし方 の変化も影響しているとみられるが、日常ばかりではなくハ レの日の消費に対しても節約ムードが広がってきている雰囲気 がある。
		スーパー（役員）	・今後については、プレミアム付商品券の販売というプラス 要因はあるものの、他店との競争激化による商品単価の低下 に伴い、良くない影響が出てくるとみられ、悪くは変わらず 推移することになる。
		コンビニ（エリア担 当）	・消費税増税から1年が経過したが、たばこや酒の販売量の 減少が継続している。増税を契機に消費を抑制している動き がみられることから、この先も全体売上に影響を及ぼすこと になる。
		コンビニ（エリア担 当）	・例年であれば、売上の増加する時期であり、前年と同様の 天候が見込まれることから、基本的な流れは変わらない。た だし、企画に対する客の反応が良いなど、全般的に消費意欲 が減退しているわけではない。
		衣料品専門店（経営 者）	・当市のプレミアム付商品券の利用期間が12月までとなっ ており、ほとんどはスーパーなどで食品を買う際に利用され、 着物や浴衣などの衣服に利用される機会は少ないとみられ る。
		衣料品専門店（店員）	・買上客の単価が上向いてこないため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業 員）	・販売量が増えるような要因がみられないため、今後も変わ らない。
	乗用車販売店（従業 員）	・7～9月は行楽シーズンとなり、どちらかといえば客が行 楽にお金を使うことになるため、車の販売量はあまり見込め ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（役員）	・新型車の投入というプラス要因もあるが、当地の基幹産業に大きな影響を及ぼす事案があるため、景気が大きく変わることはない。
		自動車備品販売店（店長）	・前年並みの推移が続くなか、円安に伴うガソリン価格の値上げを受けて、車を使わない人が増えている。実際に、当店でも通勤を公共交通機関に変更した従業員が2人いる。
		高級レストラン（経営者）	・株価が上昇しているものの、円安も進むとみられることから、好景気は一部の地域や企業に限られるとみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・税金、食品、電気料金の値上げ3兄弟の影響で、北海道ではやや高級な商材に対する家計消費が減るばかりである。飲食店では、地元客の客単価低下で苦しい経営を強いられており、今後も景気回復は見込みにくい。
		旅行代理店（従業員）	・先々の旅行申込が特別増えているわけでもないため、今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・今年に入ってから停滞感を打破するような明るい材料が見付からないため、今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・ここからさらに景気が悪くなるような雰囲気はないが、一気に好転するような雰囲気もない。
		タクシー運転手	・これから北海道は観光シーズンを迎えるが、当地では観光客によるタクシーの利用はまだ少ないため、7～8月も前年並みで推移する。
		タクシー運転手	・イベント関係の予約が入ってきている一方で、観光客の予約が伸び悩んでおり、全体的にはほとんど変わらないまま推移する。
		観光名所（職員）	・プレミアム付商品券など、消費を直接刺激するような施策がまだまだ足りないため、今後も変わらないまま推移する。
		美容室（経営者）	・ここ数か月、安定した売上となっており、今後もこの状況が継続する。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・円安にともなう輸入品の高騰による食品などの値上げが物価高につながり、少ないベースアップも帳消しとなり、じわじわと景気が後退するのではないかという不安がある。		
家電量販店（店員）	・今後についても、夏物商材の動きが、天候次第で大きく変わることが懸念される。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・病気は病院で受診して、一般医薬品はドラッグストアで購入するという図式となってきたため、今後についてはやや悪くなる。		
その他専門店〔造花〕（店長）	・為替の変動にともなう物価上昇により、今後については消費が冷え込むことになる。		
タクシー運転手	・現在の売上減少は、乗務員の減少が主な理由であり、今後もその傾向は変わらない。		
その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・例年7月をピークに輸送量が減少するため、今後についてはやや悪くなる。		
住宅販売会社（役員）	・分譲マンションの販売価格が上昇傾向にある一方で、客の所得が増加していないため、分譲マンションの市況が良くなるとは思えない。		
悪くなる		コンビニ（エリア担当）	・来年以降のロシア200海里内におけるさけ・ます漁の中止の影響が徐々に出てくる。当地区で年間250億円の影響が生じるとの試算もあり、生活のさまざまなところに影響が出ることになり、生活できない人の流出が進み、人口減少が加速することになる。
		タクシー運転手	・好転する要素が見当たらない。現在の好況感は一部の業種や一部の地域に限られている。
企業動向関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・公共、民間ともに工事の発注が進み、稼働量が増えることが見込まれる。ただし、公共工事については、前年より3割程度の減少となる見込みで非常に厳しい。また、予算の振れ幅も大きく、経営計画が立たない状況にある。
		建設業（従業員）	・外国人観光客の増加による宿泊施設の増改修工事や耐震改修促進法の対象施設における耐震改修工事の発注が見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（支店長）	・現時点が景気の底であり、2～3か月後には農作物が動き始めるほか、下期向けの建材なども若干ながら動き出すことが見込まれ、今よりも景気が上向くことになる。しかし、前年よりも物流量が少なくなることが予測され、予断を許さない状況にある。
		通信業（営業担当）	・需要がおう盛で、客単価、規模とも上向き傾向にある。
		金融業（企画担当）	・個人消費は消費税増税の影響が薄れることや、夏季賞与の増額など、わずかながら所得環境の改善が見込まれることから、やや上向く。設備投資は、北海道新幹線開業を控えた道南でのホテルの改装、札幌圏内での医療福祉施設の新増設、大型再開発事業に関わるビルの建設などで堅調となる。外国人観光客は大幅増加が続く。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・今のところ、現在の受注の勢いが急に落ちるような心配がないことから、今後も変わらないまま推移する。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	・良くなる要素がないため、今後も変わらないまま推移する。
		輸送業（営業担当）	・道内農産物の生育状況が順調に進んでおり、全道平均で秋まき小麦が7日早、ばれいしょが6日早、てん菜が5日早などとなっていることから、さらなる好天が続けば順調な輸送量が期待できる。
		司法書士	・地方においては、一部の業種のみ景気が上向いている傾向が強く、他の業種になかなか波及してこない。特別な景気対策がない限り、このままの状態推移していく。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・都市部と地方の景況感の違いが顕著であり、今後もこうした格差が変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	家具製造業（経営者）	・やや過熱気味の株価が調整期に入るリスクを否定できないため、今後についてはやや悪くなる。
		建設業（従業員）	・民間建築工事については、マンション建設など、一定の引き合いがあるが、公共工事の発注量が減少に転じており、先行きに不透明感がある。
司法書士		・欧州の経済問題による世界的な景気の減速が見込まれ、日本もその影響を受けることが懸念される。よほど強烈な地方の景気回復策が講じられなければ景気の後退は避けられない。	
その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）		・現在の受注の停滞感の影響が、実際の作業ペースでは2～3か月後に出てくることになる。	
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		・今後については、当社にかかわる設備案件がほぼ終わるため、一般商材で売上を確保するしかなく、2～3か月先に対する不安要素が大きくなっている。	
雇用 関連 (北海道)	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣依頼、中途採用の要望は今後も堅調に推移する。また、季節要因として、建設業ではこれから工事が本格的に動き出すことで、関連業界での人材ニーズは高まるほか、流通業界も夏商戦向けの販売関係の人材需要が高まる。また、観光シーズンを迎えるに当たり、ホテルにおいても派遣やパートの需要が高まることになる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・前年よりも求人件数が多くなっている。採用ができないことによるリピート求人も多くみられるが、景気が上向いていることが後押ししている状況もうかがえることから、今後についてはやや良くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・多忙となり、増員したいという企業からの求人理由が多いことから、今後も求人広告件数が増加傾向で推移する。
		職業安定所（職員）	・3～5月の新規求職者数が3か月連続して前年を下回っており、その一方で新規求人数、新規求人倍率が3か月連続で前年を上回って推移していることから、今後についてはやや良くなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・北海道を支える観光産業が好調であるため、7～9月にかけて国内外からの観光客がさらに増加し、ホテル、観光地、家電量販店、ドラッグストア、飲食店などの売上増加が見込まれ、道内の雇用環境を下支えすることになる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・農畜産業といった当地の基幹産業の生産性は良いものの、公共事業を含めた土木建設の動きが鈍いため、今後についてはプラスとマイナスが相殺されて推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は高止まりの傾向にあるものの、外国人観光客の影響を強く受けている宿泊業や一部の小売業、飲食サービス業を除けば、今後、さらに求人数が伸びるといふ兆候がみられないため、変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・北海道新幹線開業に向けて、観光業、宿泊業、飲食業などで前向きな動きがみられるが、実際に雇用に結び付くかは北海道新幹線が開業してからでなければ分からない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数が64か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が43か月連続で前年を下回っているなかで、求人数、求職者数、それぞれの前年からの増減幅が縮小傾向にあることから、今後については変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人数の増加傾向が継続しているが、前年比での増加幅が前年の17.7%から、今年は0.8%と縮小してきていることから、今後については変わらない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・この数か月、募集広告の売上が前年を下回る傾向が続いていることから、今後も同様の傾向が続くことが懸念される。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東北)	良くなる	都市型ホテル（経営者）	・現在、大規模な改装リニューアルを実施している。それに伴い、総来客数が伸びることを前提として、身の回りの景気は良くなるとみている。
		タクシー運転手	・新規に水族館がオープンしたり、地下鉄の新路線が開通したりと、景気が悪くなる要素は見当たらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・プレミアム付商品券によって、今後は更に消費行動が高まるとみている。また、マネーの循環が良くなり、景気はさらに良くなるのではないかと。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・いよいよ当地でもプレミアム付商品券が発売される。各商店はかなり期待を持っており、更なるサービスの検討に入っているところもある。
		商店街（代表者）	・プレミアム付商品券が良く売れており、積極的に利用されている。各中心市街地の商店街並びに大型店でも来客数が増えており、この傾向は9月まで継続するとみている。
		商店街（代表者）	・7月1日よりプレミアム付商品券が発行されるため、短期的に消費を押し上げる材料となることが期待できる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・地域柄、気候が良くなると客の来店頻度が増える傾向がある。来店の度に買物が発生するため、夏場の間は良くなるとみている。
		百貨店（総務担当）	・マーケット全体として、株高やボーナスの支給により消費者の動きが少し良くなっていくのではないかと。また、地方においては、行政がプレミアム付商品券を発行しており、前年以上の規模で消費喚起に取り組んでいる。当然、その分は消費に回ってくるため、うまく取り込めるようにしたい。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の利用期限が10月31日までであり、効果が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・プレミアム付商品券やプレミアム付宿泊券の発行により、消費が活発になるとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・当エリア内において、競合店の減少など来客数が微増する要因が若干ながらあるため、やや良くなるとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・競争店の出店ペースは落ち着いてきており、商圏内人口も増加傾向にある。
		コンビニ（店長）	・地域トレンドとして、配達サービスを行う店舗が増えてきている。夏季シーズンは客単価が上昇する時期であり、差別化の一環として、そうしたサービスにも取り組んでいきたい。
		衣料品専門店（経営者）	・サマーセールが本格化する時期と同時にプレミアム付商品券の販売があるので、それによる来客数の増加を期待している。
		家電量販店（店長）	・プレミアム付商品券に期待している。
		家電量販店（従業員）	・来客数は増加傾向にあり、今後も継続して増えていくとみている。
乗用車販売店（経営者）	・消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要の気配がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・軽自動車税増税の影響は大分薄らいできている。今後は最悪の状況から少しは抜け出していくのではないかとみている。
		乗用車販売店（店長）	・各メーカーの新型車投入が控えているため、客の購入意欲も若干上向きになるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・客の様子からは、消費税増税に大分慣れた感がある。消費税を反映させた販売価格にも驚かなくなってきたおり、少しは販売量が増えるのではないかとみている。
		住関連専門店（経営者）	・大きな祭りがあり、プレミアム付商品券も発売となるので、非常に期待が持てる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・ボーナス商戦も始まるため、多少は良くなるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・7月から市発行のプレミアム付商品券が販売されるため、消費刺激策として期待している。
		高級レストラン（支配人）	・賞与などで個人消費喚起が図られるのではないかとみている。また、夏祭りが盛んになる時期であり、観光客などが見込めるため期待している。
		一般レストラン（経営者）	・今が底の状態であり、梅雨が終わって気温も暖かくなれば、客の出足が良くなるのではないかとみている。
		観光型旅館（経営者）	・7月から本格的にプレミアム付宿泊券が使用されるため、多少なりとも消費行動がプラスに転じるとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・プレミアム付宿泊券が発売されることで、旅行に向けて動き出す客は必ずいるとみている、期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大きなイベントは無いものの、比較的天候が安定していること、JRの会員キャンペーンが開始されることから、首都圏の客がようやく当県に目を向ける傾向が出てきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約の進捗状況が好調であり、予約以外の客の動きも活発な月が続いている。この傾向は変わらず継続しており、上向きのまま推移していくとみている。また、消費税増税による反動減のあった前年と比較すれば前年比は良くなるが、プラスで客に支持される商品の提供を行い、更なる取り込みを行う必要がある。
		旅行代理店（経営者）	・3か月後くらいからは地域消費型や地方創生の交付金などの影響が表れるとみている、今後は旅行業界も少しは良くなっていくのではないかとみている。
		通信会社（営業担当）	・ボーナスの時期であり、また、投資する中小企業が増えてきているため、その恩恵が従業員に還元されれば、景気は若干上向きになるとみている。
		観光名所（職員）	・客単価は上昇している。また、来客数の伸び悩みについても対策を講じている。このまま客単価を維持しつつ来客数が戻りさえすれば、かなりの売上が戻ってくることが期待される。
		住宅販売会社（経営者）	・太陽光発電のための1,000坪単位での土地の買付け依頼が多く発生しており、多少時間を要しているが、確実な工事受注につながっている。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・今後、受付件数が前年実績を上回って更に工事受注へとつながれば、売上も増えていくとみている。		
変わらない		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・一部の輸出産業が良いと言われているが、株主総会の様子をうかがっても、引き続き減収減益の傾向にある。しばらくは一般的な消費マインドに変化はないとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・プレミアム付商品券が使える間は景気が良いとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・大都市の一部の企業は非常に景気が良いといわれているが、地方にはまだまだお金が回っていない状況である。隣のコンビニでも前年比20%も売上が減少していると店長がよくこぼしている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今の状況では、真夏が到来しても夏用寝具などの需要が伸びるとは考えにくく、当分の間は買い控えが続くとみている。
		百貨店（営業担当）	・主力商品である婦人服の回復はまだ先となる。一方で紳士服、食品は堅調に推移するとみている、トータルとしての状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・プレミアム付商品券の発行により若干の消費活性化が期待できるが、その後はまた消費が落ち着く傾向になるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（買付担当）	・客単価が上昇しない状況が長く続いており、改善する気配がみられない。
		百貨店（売場担当）	・今、地方の百貨店は非常に厳しい状況である。百貨店らしくと今までと同じことをしていても売上は増やせない。大手取引先メーカーも撤退し、量販やオンラインショップに転換しているという情報もある。時代の流れにスピードを持って柔軟に対応していかなければならない。
		百貨店（経営者）	・夏のクリアランスセールは年々集客力がダウンしている。また、セールは短期集中型となり、定価販売にシフトしている。そのため、客単価は上昇するものの、販売量の減少により全体的な変化はないとみている。
		百貨店（経営者）	・全体的な人口減少、高齢化の傾向に加えて、地方では流出人口が増加傾向にある。有効求人倍率の高止まりも働く世代の縮小が要因であり、優秀なスタッフはなかなか採用できない状態である。
		百貨店（経営者）	・地方ではベースアップなどの恩恵がそう多くないことから、個人消費を回復させるだけの材料が見当たらない。ただし、ギフト商戦は例年と変わらない動きであり、必要なものを中心に消費するという流れは当面変わらないものとみている。
		スーパー（経営者）	・ボーナスが出ても消費に動きがみられていない。
		スーパー（経営者）	・雇用状況の改善が進み、給与、賞与は前年を上回りつつあるようだが、商品の買上点数の増加にはつながっていない。末端消費の改善が進むことを期待したいが、消費回復を実感するには、もう少し時間がかかるようである。
		スーパー（経営者）	・円安による値上げや競合店のオープンなどが続いており。状況は厳しさを増している。そのため、お盆による帰省客で地元の人口は増加するものの、ほとんど変化の無い状態が続くとみている。
		スーパー（店長）	・新商品などは発売当初の動きは良いものの、どれも長続きはしない。また、少しでも良い反応があると聞いて真似をした集客目的のイベントも、ことごとく失敗に終わっており、残った商品の処分に追われている。客の根強い節約志向は長く続きそうである。
		スーパー（店長）	・まだまだ節約ムードが残っており、客は価格の安いものや特売品だけを買っていく。それほど景気が良くなっているとみていない。
		スーパー（総務担当）	・来客数が伸びただけ買上点数も伸びているが、客単価、1品単価はむしろ下がっている。今後はいかにこれらが伸びるかがポイントである。
		スーパー（営業担当）	・お盆商戦を前にして、今後予想される食品やガソリン価格の値上がり消費に与える影響を懸念している。
		スーパー（営業担当）	・店舗によって好不調のばらつきがあるが、全店の数値を単純前期比ではなく移動平均でみた場合、既存店ベースで売上、来客数、買上点数共に、数値が大きく伸長するような傾向はみられていない。
		コンビニ（経営者）	・たばこを除けば客単価はむしろ前年を上回っており、ギフト商品の注文も入っている。景気動向はそれほど悪くないものの、やはり当店ではたばこ離れが影響しており、売上が若干減少している。この状態はしばらくの間続くのではないかとみている。
		コンビニ（経営者）	・依然として厳しい状態ではあるものの、天候に恵まれれば売上にも期待ができる。また、今後展開するカウンター販売のドーナツが、売上にどれだけ貢献するか未知数である。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増減など、状況が変化するような要因が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・所得があまり上がらないなかで商品の値上げが続出しており、消費者マインドは低下している。今後の天候にもよるが、この傾向はしばらく続くのではないかとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・中小企業も含めた全体に底上げの様子がみえてくることで、初めて景気回復が地方におよんだと実感できるのではないかと。そうなれば所得が増えて消費が拡大するとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・今のところ、地方の経済が上向くような要因は見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・夏物商品のクリアランスセールに入ってから、セール前の低予算の傾向が続くとみえており、来客数は増加するものの、客単価が減少するといった状況となるのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・景気が良くなっていると実感できない限り、買い控えは続くとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気が良くなる要因が見当たらない。
		家電量販店（店長）	・地方では景気回復を実感できていない。
		家電量販店（店長）	・前年と比較して消費税増税の影響が薄れており、客の景況感が良くなりつつあると実感している。また、良くも悪くもなる材料も無いため、このままの流れがしばらく続くのではないかとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・年内は消費税増税の反動減が続くとみており、新車販売数増加につながる要素も見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・地方の収入の格差など、現状が改善される要素が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。さらに、8月は祭りやお盆などがあり、商売としては年間で最も厳しい月である。
		住関連専門店（経営者）	・アベノミクスの効果はまだまだ地方には到達しておらず、中小零細企業が多いため賞与なども前年よりも多くは望めない。扱っているものが耐久消費財でありまだまだ買い控えがあるため、大きな回復とはならないとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・現在の気候が続けば、販売量は横ばいの状態が見込める。しかし、輸入酒の価格が依然として安定せず値上げが相次いでいる。急に五千円近く値上がりする商品も出てきており、販売先の飲食店も困惑している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・景気が本格的に回復しているとはいえない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ガソリンの卸価格の上昇による需要の減少と、景気の回復がどの程度進むのかというせめぎ合いが続く見通しであり、状況は変わらないとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油コストの大きな変動が無い限り、現状のまま推移するとみている。
		高級レストラン（経営者）	・あまり良くなる要素は見当たらない。
		高級レストラン（支配人）	・今後の予約においての来客数と販売量の動きをみても、まだまだ楽観視はできない状況である。
		一般レストラン（経営者）	・株価はそこそこで、円相場も落ち着いている。今のところ状況に変化は無いようである。
		一般レストラン（経営者）	・不景気は長年続いており、消費者マインドは良くなったり悪くなったりを繰り返している。また、実質賃金が思ったほど上がっていないこともあり、今後もしばらくは足踏み状態が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・夏に向かって客の消費意欲がどれだけ増えるかであるが、特に起爆剤となるような要因も無く、先行きがそれほど良くなるとは考えにくい。
		一般レストラン（経営者）	・まだまだ全体の景気が上向きになるような起爆剤は無い。さらに、当エリアは内陸部にあるため、海水浴シーズンに入れば観光客は海側のエリアに流れてしまう。ただし、逆にこの2～3か月の間に内陸部でもそれなりに購買意欲が上昇すれば、本当の意味で景気が良くなっているといえるのではないかと。
		スナック（経営者）	・そろそろボーナス時期に入るので、一時的にお金を使う客が増えるともみている。ただし、お盆休みなどの連休にお金を使うことも多いため、トータルとしてはあまり変わらないのではないかと。
		観光型ホテル（経営者）	・この後3か月間は、前年同様に入込はあまり芳しくない状況である。特に関東地区からの入込が激減している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が増えて単価も上昇しつつあるが、売上が確実に増加する状態ではない。ほとんどの客はいまだに財布のひもが固い状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人客の利用は前年並みであり、来月以降の予約状況もあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・デスティネーションキャンペーンは今月で終了してしまうため、好調であった状況は少し落ち着いていくのではないかとみている。
		旅行代理店（店長）	・先行受注も前年並みであり、変動が無い状態である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店(従業員)	・回復傾向となっても、旅行消費は半年から1年をかけてやっと回復すると言われており、しばらくは状況に変化はないとみている。
		タクシー運転手	・各地域での火山活動などが非常に大きく影響しているのが、観光客がますます激減しているように見受けられる。
		通信会社(営業担当)	・地方創生による自治体向け交付金の効果をみないと、現在では何ともいえない。また、2~3か月レベルで景気改善となる材料も見当たらない。
		通信会社(営業担当)	・中長期的にみて、良くなる材料に乏しい。
		通信会社(営業担当)	・今後も毎月様々な加入促進施策を展開していくため、大きな落ち込みも無く現在の状態が続くとみている。他社の格安スマホなどのCM展開が非常に多いことが気になるものの、ここ数か月はその影響も少ないとみている。
		テーマパーク(職員)	・客が多く購入している人気商品は比較的安価なものが多く、多少高価なものでも品質重視という状況には至っていない。
		観光名所(職員)	・夏休みに多くの来客数を見込んでいるものの、隣県に大型の観光施設が誕生するなど、厳しい状況が続くそうである。
		遊園地(経営者)	・新しい水族館のオープンの影響が大きく表れるとみている。ただし、8月末に県内の遊園地が閉園することによる多少の下支えも期待している。
		遊園地(経営者)	・新しい水族館の開業による顧客の流出を懸念している。
		競艇場(職員)	・来客促進イベントなども考案しているが、来客数や購買量の動きが固定化しており、良くも悪くも変化するような動きは無い。
		美容室(経営者)	・4月以降、全体的なベースアップ時期を過ぎても状況に変化は無い。このままの状態が続いていくのではないかと。
		設計事務所(経営者)	・復興関連の仕事がこれからという所もあるが、急に状況が良くなることは無いとみている。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・消費者は何に対しても無関心であり、客の話題も上向きなものがない状態である。
		商店街(代表者)	・零細企業商店主は先行きにいつも不安を抱いており、その状態は変わっていない。また、消費者も秋口にかけて本当に景気が良くなるのか不安であり、疑心暗鬼という状態なのではないか。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・経済的余裕があるとみていた年配の客層に、気分的な不安定さを感じる事が多く、話を聞いてみると、家庭的なこと、健康上のこと、何かと多くの問題を抱えている様子である。健康な高齢者が保健薬を買い求めるという従来の消費パターンが少なくなっており、当店において主たる客層であった高齢者層が、経済的なことも含めて余裕を失っているように見受けられる。
		百貨店(売場主任)	・好天続きと気温の上昇により、夏物商品の動きが前倒しとなっており、クリアランスセールsの動向が懸念される。また、その後の晩夏商戦、秋物定価品の動向に関しても、トレンドの先取り購入よりも、ジャストシーズン商品を自分の判断で購入する傾向が強くなってきている。
		コンビニ(経営者)	・リニューアルオープンから1か月たったが、売上が前年を超えることはなかなか難しい。景気はやはり良くないのではないかと。
		コンビニ(エリア担当)	・単価までが落ち込んでくると、物が売れない状況が続くことになる。このままでは経済は活気付かない。
		衣料品専門店(店長)	・ここひと月の客の様子からは、慎重に買物をする傾向が顕著にみられている。前年は残暑、猛暑で夏の需要が動いたが、今年は前年ほどにはならない見込みであり、厳しいのではないかと。
		乗用車販売店(従業員)	・ボーナスが出ている会社が結構あるが、一向に来客数が増えずに、売れているものも低価格のものばかりである。
		乗用車販売店(店長)	・当面の間は新型車の発表も無いため、あまり良い状態ではない。
		その他専門店[酒](経営者)	・天候不順が予想されていることが、これから夏に向けてマイナスに働くとみている。
		その他専門店[パソコン](経営者)	・確定した先行きが見えず、お金が末端にまで流れていないため、これからも厳しい状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏場の商品の売行き動向は毎年変化をしている。また、クールビズが大分浸透してきているが、その分ライバルも増えて価格競争に巻き込まれている。そのため、ますます低価格、低利益の状況が進むとみている。
		タクシー運転手	・前年の消費税増税でがくと客が減少した。この先に予定されている消費税率10%への引上げも客は意識している様子である。
		通信会社（営業担当）	・消費税率10%への引上げを控えて、ますますコスト削減要求が高まるとみている。
		美容室（経営者）	・数々の物価が上昇しても、給与や賞与が上がらないという客が多く、地方ではなかなか景気が回復していない状態である。
		悪くなる	商店街（代表者） コンビニ（経営者） コンビニ（店長） 衣料品専門店（経営者） 自動車備品販売店（経営者）
企業 動向 関連 (東北)	良くなる	建設業（経営者）	・受注量は順調である。しかし、技術者不足及び資材の値上がりにより工事単価が高騰しており、利益率が悪くなっている。
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・ももの収穫時期が例年より5日程早まると予想されており、主力品種がお盆前に最盛期を迎えるため、販売価格が良くなることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・輸入材料を使っているため、これ以上の円安は好景気へのブレーキになる恐れがあるものの、今のところ特に悪くなる要素は見当たらない。
		輸送業（経営者）	・当社の取引荷主から増産計画が発表されており、物量増加が見込まれている。また、そのための体制づくりも進んでいる。
		輸送業（従業員）	・夏季になり、新たな荷動きが見込まれている。
		広告代理店（経営者）	・水族館の新規オープンにより、広告業界が活性化することを期待している。
		経営コンサルタント	・本格的な夏を迎えて、消費が活発化するとみている。
		司法書士	・住宅ローンが低金利で推移しており、今後の消費税率10%への引上げに向けて、前倒ししての住宅建築の受発注が見込まれている。
		公認会計士	・消費税増税の影響から抜け出して、このまま小売業関係の売上などが回復すれば、景気は上向くとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・前年、一昨年と非常に景気の悪い状況のなかで進んできており、前年には消費税が増税されて価格もいりる高騰している。しかし、今年に入ってから購入に慎重な姿勢は変わらないものの、意外と欲しいものや必要なものは購入している状況であり、節約ムードはあまりみられなくなっている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・プレミアム付商品券の発売が好評である。地元観光ホテルや旅館での飲食及びお土産需要に期待している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅内覧会が増加しているため、それに伴う販促品の受注が増えるのではないかと。また、住宅リフォームへの関心にもつながるとみている。
		金属工業協同組合（職員）	・半導体関連は、ようやく在庫調整などから脱しつつあり、受注量及び見積件数が増加傾向になってきているものの、単価は非常に厳しい状況である。自動車、医療機器、林業機械関連はますますであり、蓄電関連は減少している。総じて事業内容により温度差がある。
		変わらない	食料品製造業（営業担当）
食料品製造業（総務担当）	・今後2～3か月は、現状の政策や企業業績などに大きな変化はないとみている。		
繊維工業（経営者）	・店頭の売行き次第である。		
木材木製品製造業（経営者）	・住宅の価格競争の状況から、早急な収益の改善は厳しいとみている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・特にこれといったものが無いため、自社商品を増やすしかない状況である。		
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注量は横ばいもしくは弱含みの状態であり、変化は無い。また、同業他社も同様に横ばい状態のようである。		
		土石製品製造販売（従業員）	・しばらくは大きな工事も無く、予算通りの工事のみのため、景気に左右されることは無いとみている。		
		一般機械器具製造業（経営者）	・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る。また、先行きにおいて急激に増加に転じる要因も見当たらない。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・特に変化は無いとみている。ただし、現在の受注は短納期及び小ロットが中心であり、これが途切れると苦しくなる可能性がある。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	・今後2～3か月は現在の好調な状態を維持するとみている。		
		建設業（従業員）	・時期的に補正予算の動向が決定する前であり、大きな変化は無い。		
		建設業（企画担当）	・オリンピック絡みの影響が多少あるとみているが、しばらくは現在の状態で推移する。		
		通信業（営業担当）	・予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。		
		通信業（営業担当）	・政治次第である。		
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因は無い。		
		広告代理店（経営者）	・地方経済の動きにはいまだ不透明感が漂っている。また、現在の動向による成果が出てくるのは秋以降である。		
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・プラス、マイナスの両方の要因があり、現在の状況が続くとみている。		
		やや悪くなる		農林水産業（従業者）	・アメリカ政府のTPP交渉権限を大幅に強化する法案がアメリカ議会で可決されたことで、TPP交渉が日本の農業に悪影響を及ぼすことが一層不可避になるとみている。
				通信業（営業担当）	・国内の物価高と海外政情不安定な動きにより消費が冷え込むとみている。
広告業協会（役員）	・株高やベースアップなどによる消費の盛り上がりを期待していたが、意外に伸びなかったことで地元業界は苦戦している。また、大型水族館の開業があるものの、夏休みを控えて申込が殺到しているため、広告はするに及ばない状態である。				
コピーサービス業（従業員）	・一部の仕入価格において値上げが予定されているが、販売価格に転嫁できるか不安である。				
雇用 関連 (東北)	良くなる	-	-		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・マイナンバー需要により、印刷業界、IT業界が求人进行けん引するとみている。		
		アウトソーシング企業（社員）	・細かい仕事の問い合わせが来ているので期待したい。		
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は引き続き上昇傾向にある。		
		職業安定所（職員）	・長期の育成を前提とした新規卒者向けの求人が増加していることから、今後も景気が上向いていくと企業が判断している様子がうかがえる。		
		職業安定所（職員）	・27年5月の月間有効求人数は依然として高水準で推移しており、有効求人倍率は1.3倍台と高い水準である。また、27年6月の有効求職者は減少して、前年同月以上に有効求人倍率が高くなるとみている。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・統合などの組織強化の推進で、2～3か月先は上向き傾向になるとみている。		
		人材派遣会社（社員）	・今の大学3年生に向けて、インターンシップを企画する企業が前年よりも倍増している。まだまだ先の採用に対して手を打っていることから、景気が良い状態がこのまま続くのではないかとみている。		
		人材派遣会社（社員）	・人手不足から、売上拡大施策としての出店は厳しい状況である。取引顧客からは現状維持が精一杯だと聞いている。		
		人材派遣会社（社員）	・求職者減に伴う求人とのミスマッチは今後も続くとみている。また、労働者派遣法改正に伴うネガティブな報道が、求職者の派遣離れにつながる可能性も懸念している。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地方選を含め、国会の審議などが夏場過ぎまで延長される結果、経済活動が停滞気味になるのではないかと。地方は特にそのおおいを受ける可能性があり、先行き是不透明である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・地方では景気回復の実感がわからないため、雇用の形態も改善しないのではないかと。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・正規雇用の拡大がみえない状況であり、依然として求人広告の申込は低調である。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は3か月連続で減少している。3か月ごとの更新で未充足となった求人が新たに出されており、ここしばらくはこの状態が続くとみている。
		職業安定所(職員)	・求人数、求職者数の減少傾向と建設業、医療、福祉業を中心にほとんどの業種で人手不足が続く状況に変化はなく、雇用情勢に変化をもたらすような情報も特には見当たらない。
		職業安定所(職員)	・管内の事業所の様子や、求人、求職の状況からみて、大きな雇用変動要因は今のところ見当たらない。そのため、現在と同じ状況がしばらく続くとみている。
		職業安定所(職員)	・求人の状態はここ数か月と変わりなくやや微減のまま安定している。現在のところ企業の大規模な創業、管内への進出、また大規模な人員整理の情報も無く、近隣地域での求人の好調は聞こえてくるものの、近い将来の求人動向としては大きな変化はみられない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数の前年同月比は増加や減少を繰り返しており、今後もこのような動きに大きな変化はないとみている。
		民間職業紹介機関(職員)	・製造業、サービス業共に多少の求人数の増減はあるものの、相対的に変化は無い。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)	良くなる	コンビニ(経営者)	・店舗がりニューアルされ一層きれいになり、また駐車場もきちんと整備されたため、今後の売上は良くなる。また、近隣のファミリーレストランも客数が増えており、同時に集客力が増して、良くなる。
		衣料品専門店(統括)	・当店は祭り用品の店だが、これから夏～秋に向け祭りが盛んになっていく時期である。今まで冬眠状態であったが、問い合わせが入りはじめ、動き出している。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・来年の大河ドラマ放映に向けて注目度が上がってきている。客との会話の中にも、大河ドラマの話題が必ず出るようになってきている。
		百貨店(店長)	・関連施設、公共施設がオープンするため、やや良くなる。
		スーパー(店長)	・夏季賞与が増加する企業が増え、購買意欲は高まると見ている。
		スーパー(統括)	・県内製造業経営者との懇談の際、約半数から好況の声が聞こえ、夏の賞与支給状況が改善傾向にある。景気改善の動きが、生活実態に波及してくる。
		スーパー(商品部担当)	・プレミアム付商品券の発行により、少しでも単価上昇を期待している部分があるので、良くなってほしい。
		コンビニ(経営者)	・当地は、夏に向かって来街者が増える。
		コンビニ(経営者)	・7～8月はコンビニにとって、一番の勝負時で、売上も伸びる時期である。今年はエルニーニョ現象で、気温あるいは天候の不順がありそうだが、ある程度期待したい。
		コンビニ(経営者)	・夏休み明けに、地域のイベントも増え、来客の動きは活発になるとみている。
		コンビニ(経営者)	・7月には、プレミアム付商品券の発売があり20%分のプレミアムに期待している。
		住関連専門店(経営者)	・地方においても、前年を上回る賞与の支給が予想され、消費は拡大傾向となりそうである。
		住関連専門店(仕入担当)	・プレミアム付商品券の使用が始まり、高額品の動きにプラスの影響が見込まれる。
		一般レストラン(経営者)	・夏場の天候次第でもあるが、夏らしい夏になれば飲食に回す金額が増える。特に観光客はやや贅沢なメニューでもためらわない傾向が顕著になってきており、夏の帰省、観光シーズンに期待している。
		スナック(経営者)	・前年に比し、明らかに景気は改善している。ようやく良い感じになってきたようである。このまま続けてもらいたい。
		観光型ホテル(経営者)	・夏休みシーズンとなるため、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・浅間山噴火による風評被害の影響はあるものの、7月にかけて、ふるさと旅行券の効果が上回り好調が続く。また、9月のシルバーウィークもあり、宿泊業は良い状況が続くとみている。
		都市型ホテル（副支配人）	・7～8月にかけては、地元で開催される大きなイベントがあり、また、各種スポーツ団体、ファミリー客などの需要が増すため、現状よりは間違いなく良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・7～9月にかけ夏季繁忙期を迎えるため、販売量は増加する。
		通信会社（経営者）	・景気に薄明かりが見えてきている。
		通信会社（営業担当）	・実質賃金の上昇やボーナス支給により、海外旅行等は前年より伸びると期待できる。
		通信会社（局長）	・サービスの解約数が減少してきている。また、サービス利用の増加も続いている。
		観光名所（職員）	・アジアに向けた県や企業のキャンペーン、円安の影響もあり、訪日客の入込は好調である。しかし日本人観光客の動きは大きく変わっていない。
		ゴルフ場（総務部長）	・10月に大きなイベントを企画しており、3か月後の予約がすでに埋まってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の店を訪ねても、衣料品店経営者は、午前中は運送会社の配達に出ており不在、また別の店の主人は午前中はパチンコ店の清掃に出て不在である。これは日銭が入らない分、他で仕事をして店の帳尻を少しでも良くしようとしているようであるが、非常に困ったものである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・プレミアム付商品券の利用が、今後の明るい材料になればと思っているが、なかなか客は乗ってこない。まだ、先はぼんやりしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・一般家庭用の太陽光発電設置などの高額商品は、話題にも上らなくなり、家電の新製品が発売されても消費者の関心は薄い。売上増にはまだまだ厳しい状況である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・まだまだ地方での景気の回復が感じられないため、変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・個人商店は、病院、学校、その他施設等の納品業務を獲得しない限り、店頭売りだけでは、人は通らず客が来ない状態が続いていく。
		百貨店（営業担当）	・一部の企業で賃上げはあるようだが、将来的にその分が個人消費されるような雰囲気ではない。貯蓄に回すようである。
	百貨店（営業担当）	・一部、夏物衣料のセールがスタートしているが、あまり盛り上がっていない。また、お中元ギフトの売上も大きな伸びは期待できない状況にあり、今後数か月先も変わらないとみている。	
	百貨店（販売促進担当）	・夏期賞与増額や株高、インバウンド消費など明るい話題を耳にするが、地方都市ではほとんど聞かない。厳しい状況は今後も継続する。	
	百貨店（店長）	・消費に力強さはない。消費者は非常に慎重である。	
	百貨店（副店長）	・プレミアム付商品券の発売で大きな期待をしていたが、周囲に聞くと家電の買い換えが圧倒的に多い。徹底的にお得感を追求するようで、百貨店で普段買えないぜいたく品を、ということにはならない。来月にはクリアランスセールもスタートするのでぜひ使ってほしいが、良くなる実感は薄い。	
	スーパー（総務担当）	・前年も売上は少しずつ回復しており、その前年度対比となると売上も良くなってこないのではないかと。	
	コンビニ（店長）	・今のところ付近でこの先変化もないため、特別大きく変わることはない。ただ、キャンペーンなどを行っても、それに応じて客数が一気に増えることはなくなってきており、若干悪いような気もするが、特別大きく変化することはないのではないかと。	
	衣料品専門店（販売担当）	・来店客の雰囲気が、つかみどころがない。何か、打っても響かない感じである。現状よりも悪くなっては困るが、今月は相当悪く、今後もそれと変わらず悪いのではないかと。これから夏物商戦だが、現在定価品を買う客が激減しており、セールで仕掛けてみないとわからないが、何かあまり良くない平坦さが続くのではないかとみている。	
	家電量販店（店長）	・これ以上は悪くならない。前年の消費税増税前の駆け込み需要が大きく、反動がまだ継続していることと、主要商品単価が前年より上昇しているため景気が上向く可能性はある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・客の動きが少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・当地の自動車関連2次下請経営者に業況を聞いたが、忙しいうえ、乾いた雑巾ををさらに絞られるような仕事でやめたいほどである。従業員の生活を考えるとそうもいかず希望が持てない、などの発言があった。1次下請企業は相変わらず良いようである。
		乗用車販売店（経営者）	・この時期、新車販売は新型モデルの発表も少なく、ふるわない。秋ごろになれば活発な動きが出てくるかもしれない。
		乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車の商談が多いなか、仕入価格をいかに安くできるか、毎月のことだがディーラーとの駆け引きが重要になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月に入り、ようやく良くなったばかりなので、今後もこれ以上良くなるとは考えていない。2～3か月先は、今と変わらない景気が続くのではないかとみている。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎年のごとだが6～7月は梅雨時であり、8月は行楽で海や山に客が向かうため、展示会を開いても客は来ない。2～3か月先は、今のところ良くなる要素はなく、このままの低水準で推移していくとみている。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りで、良くなる要因があまり見当たらない。緊縮、我慢をしているユーザーは、そのまま我慢し続ける傾向があり、購買意欲、購買量が上がらない。
		住関連専門店（店長）	・当店も周辺の競合店も、特売品はよく売れるがそれ以外はあまり売れていない。売上はそこそこだが、利益は出ていない。
		一般レストラン（経営者）	・大型飲食店出店の影響は当分続く。今のところ、プレミアム付商品券の効果もそれほどない。
		一般レストラン（経営者）	・地方の外食事業は、どこの店舗も非常に苦戦を強いられている。なかなか回復傾向とはならない。
		一般レストラン（経営者）	・根付いた不景気のイメージを払拭するほどの好景気感はなく感じられず、経営はかなり難しくなっている。
		スナック（経営者）	・先行きは不透明である。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、本来ならやや悪くなる、のような気がしている。これ以上悪くならないようにということで選択したが、本当に地方は大変である。なんとかならないものか。
		都市型ホテル（営業担当）	・現状、特に良くなる要素は不足している。現状のまま推移し、現在が前年と同レベルの集客状況なので、それを維持していくのではないかとみている。
		旅行代理店（従業員）	・自然災害の影響が大きい。
		タクシー運転手	・タクシーだけの判断では、都市部と地方では全然違うだろう。今後もこのような状況が続くとみている。
		タクシー運転手	・前月、今月とも前年比101%で、平衡している。
		通信会社（経営者）	・景気の上昇が実感できないなか、消費に意欲的な人と、より一層の節約を志向する人の二極化が進みつつある。
		ゴルフ場（支配人）	・天候に左右されるゴルフ場において、標高の高いコースのため、7～8月は、一般客が避暑を兼ねて来場することを期待している。
		美容室（経営者）	・先月までは美容院出店の相談件数が多かったが、今月に入り、相談件数は極端に少なくなり始めている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・各テナントとも、キャンペーンの時のみ来客があるというパターンが変わらない。ホテルの予約、大型シネプレックスや家電量販店の動きについても横ばいであり、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・イベント関係で状況判断するのは難しいが、現在の状況は続くともみている。
		設計事務所（所長）	・イベントを行ったが、あまり効果は期待できなかったのが良くはないのではないかとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘利用者の高齢化が進んでいる。また、建物の老朽化もあり、別荘数はなだらかな減少傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	・地方では景気が良くなっている気配はなく、好況感もない。現状が変わる要素もない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・身近な商品の物価が上昇しており、節約志向が目につく。
		商店街（代表者）	・例年どおりだが、やはり3か月後はトップシーズンが過ぎるので、やや悪くなる。今年もその点は変わらない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方の末端の消費に上向き気配はない。消費意欲減退の傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（店長）	・6月末に、当店の商圏内で最も近い場所に同業他社がオープンした。当分の間、この影響が悪い方向に出る。客は分散し、社員やパート、アルバイトの絶対数が不足し、責任者は疲労困ぱい、お先真っ暗で、廃業が目先にちらついている。 ・前年から約1割程度、販売量は減少してきている。	
		その他専門店〔燃料〕（従業員）		
		都市型ホテル（スタッフ）	・8～9月の現時点での売上が前年に比べて弱いため、やや悪くなる。	
		旅行代理店（副支店長）	・当県については、名刹のご開帳や北陸新幹線延伸開業等の大きなイベントが終了し、今後の受注が心配される。また、海外も情勢不安、テロなどの懸念があり、受注に大きく影響が出る可能性もある。旅行業界的には先行きに不安要素がある。	
		タクシー（経営者）	・6月の動きから見ると、この先も悪い。	
		タクシー（役員）	・今後は乗務員の高齢化、人手不足が重要な問題になる。	
		通信会社（経営者）	・LPガス販売部門について、原油安で仕入価格は下がっているが、今後米国の利上げで更に円安が進むことも予想され、不安材料である。また、来年以降、電気、都市ガスの小売自由化が更なる競争の激化を促し、先行きは明るいとは言えない。地方創生とうたっているが、零細企業とうたっているのが現状である。	
		競輪場（職員）	・特別競輪G1レースの売上が、なかなか目標額に達しない状況にある。	
		設計事務所（経営者）	・計画数が少ないため今後も収入が減っていくとみている。	
		設計事務所（所長）	・最も悪意にしていた建設会社が、今月倒産した。後継者がいないうえ、今後に期待が持てる商売ではないからと聞いている。	
		悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地は観光地のため、外国人も来ているが、なかなか購入はしない。食べ物は購入するが、旅館関係や飲食、物産関係で客が入って喜んでいる様子は全くみられない。これからもしばらくの間、良くなる気配はない。
			乗用車販売店（管理担当）	・円安による輸入品や原油など高騰により、消費意欲は低迷しており、まだまだ厳しい。
			都市型ホテル（スタッフ）	・これから売上は落ちる一方になるとみている。
			通信会社（経営者）	・まだまだ地方の業況に光は見えず、広報以外の売上確保を検討中である。
企業動向関連 (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後も、主要取引先の輸出増加により、良くなっていくとみている。	
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・自社の大規模太陽光発電装置の出力は0.5～1.3メガワットで合計約5メガワットである。7月、8月、12月と順次、大手電力会社と連携予定である。	
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・国内消費、輸出とも順調に推移している。ただし、従来は輸入バルクワインと国産ワインをブレンドしたものは、国産品と呼ばれたが、ワイン表示基準が変更され国産100%でないと国産と表示できなくなるため、今後は国産原料の調達に難しくなるおそれがある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの受注が、7～9月まで少し上向きになるとの情報が入っている。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・円安の影響により高騰した仕入価格を、販売価格に少しづつ反映できている。しかし仕入意欲は低い。	
		建設業（経営者）	・公共事業の発注ピークが来るため、やや良くなる。	
		建設業（開発担当）	・株高等、経済の順調な影響を受け10年以上不況業種であった建設業は、ありがたい状況となっている。これは現政権が安定して続いているのが一番の原因ではないか。公共事業発注額は、現時点で前年比26%増である。ただ、材料費の高騰や人件費増など問題も抱えている。人件費に関しては若い社員が入社してこないなど人員不足が影響している。建設業が魅力ある業種になることが大切である。	
		通信業（経営者）	・新聞、テレビの報道を見て、景気が良くなりそうな気配である。	
		金融業（経営企画担当）	・今後の見通しが上向きと判断する製造業、サービス業の企業は多い。	
		広告代理店（営業担当）	・今の状況から良くなると、大変なことになる。消費が低迷しているので、秋には反動があってもおかしくないとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・各地で発行されるプレミアム付商品券が当地でも7月から発売となり、約半年間使用される。どの市でも売行き好調で購入できなかった人の不満が、多数新聞記事になっている。当市では予算数十億円の規模のため期待する小売店も多い。 ・現在の受注量からみて、徐々に改善する。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	
	変わらない	化学工業(経営者)	・夏場の需要が落ち込むという流れは変わっていない。それを払しょくするような引き合いや情報等の材料も少なく、現状を維持できれば可と考え、好転を期待している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・年末商材の受注見込みや、新商品及び一般向け体験教室の展開により、やや明るい見通しである。
		一般機械器具製造業(経営者)	・当月は多少受注量が増加したものの、今後さらに伸びるとは考えにくい。経営的に悪い状況は変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・新規の案件もあまりなく、客も仕事の話になると、しばらくは低空飛行が続き、受注量は少ないと言われる。今6社くらいと取引があるが、まともに取引があるのは1社だけで、他の4~5社は2~3割落ちている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・案定した仕事を確保するのは難しいが、単発の仕事で埋めていく状態が続く。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合いが減少しており、相変わらず受注内容が厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・2~3か月先はまるでわからない。とりあえず、1~2か月は前月同様あまり悪くない、どちらとも言えない状況で、まずまずである。
		その他製造業〔消防用品〕(営業担当)	・しばらくこのままで推移すると考える。
		建設業(総務担当)	・明るい材料はないが、全く仕事がないわけでもない状況が続くそうである。
		輸送業(営業担当)	・梅雨が明けると、夏物の家電、インテリア用品等が動く予定であるが、現状は例年並みとみている。
		金融業(調査担当)	・大きな変化はなく、現状の水準が続くとみられる。
		金融業(役員)	・ボーナス商戦が一つのバロメーターだとみている。
		不動産業(管理担当)	・当社が直接受注する仕事よりも、他社経由で話が回ってきて、当社が下請となる案件が増える傾向にある。売上は増えても収益的に現状維持がやっとの状態が続く。
		経営コンサルタント	・夏季のレジャーシーズン、お中元等の消費次第であるが、いずれにしても個人消費に大きな変化はない。また、設備投資にやや期待が持てる。
	司法書士	・このまま良い方向へ行くとは思わないが、現状維持していくのではないかと。	
	社会保険労務士	・売上が回復してきている事業所は多いものの、原材料等高騰分の価格転嫁ができない事業所が多く、利益はあまり出していない。	
	やや悪くなる	食料品製造業(製造担当)	・ギリシャ問題で円安に振れていくかは定かではないが、依然として、原料費は高止まりで厳しい。こうしたなか、スーパーでの売上は伸びず、稼ぐ場所がなくなっている。
		金属製品製造業(経営者)	・取引先の様子を聞いても、7~8月の業務受注量がどういう風になるか、気になるところではあるが、夏休みという感じで、仕事の量は多くならない予定なので、本当に困っている。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・依然として利益は上がりず、資金繰りが大変である。	
雇用関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(経営者)	・自動車関連は、新機種、新車等の部品の増産がある。これから夏休みに向け、レジャー産業も活気が出てきそうである。現状、衣料関係の横ばいと、生鮮食料品等のうち天候に影響される野菜が、落ちつくかどうか、不安材料である。依然として介護職等の求人は多く出ているが、なかなか定着しない従業員について悩みがあるようである。
		人材派遣会社(経営者)	・今年は今までと違い、仕事が安定している。前年よりは良くなる。
	人材派遣会社(社員)	・観光地での仕事が、結構な量を占めているが、名刹の例大祭や、それに関連するイベントで、県内観光客が増えている。ホテルの稼働率が上がり、当社もその分売上が良くなっている。3か月先というと、夏休みなどでまだ効果も持続している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（管理担当）	・分析業務や改善業務が増えると予測しているため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・面接会参加希望企業が前年より多く、採用意欲の高まりを感じる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・求職者の働く意欲が、まるで感じられない。
		人材派遣会社（支社長）	・例年同様、季節変動と共に派遣引き合いの数は減っているものの、製造業から検査や軽作業、フォークリフト作業などの引き合いが多くなってきている。バランスとしてはほとんどである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年7～8月は小売、サービス業が忙しく、パート、アルバイトの募集を求人誌で行う企業が多くなる。しかし季節的な増員であり安定した求人とは見込めない。
		職業安定所（職員）	・名刹のご開帳終了後に観光客は大きく減少したが、人手不足の状況は続いており、新規出店、工場操業等の予定もあるため、求人申込については引き続き増加傾向にある。ただし業種間にばらつきがあるため今後も注意は必要である。
		職業安定所（職員）	・企業からの情報では、近々に景気が良くなるようにはみえない。
		職業安定所（職員）	・求人及び求職者の動きが鈍く、低調感がぬぐえない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・現在、人材を採用し成長をめざす企業でも、新卒者対象の定期採用を行っている企業はまだまだ少ない。多職種で定期採用が増えてきた時に、本当の意味で景気が回復したといえるのではないが。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)	良くなる	コンビニ（経営者）	・これからますます暑くなれば、飲料関係をはじめ、すべてにわたって販売量が増える。以前より上昇していることは事実なので、良くなる。
		家電量販店（経営企画担当）	・今年度最大のカンフル剤のプレミアム付商品券が売上を支えるのは確実で、消費者心理が好転している。悪い材料が少ない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・海外からの客が増えることと、オリンピックに向けてますます産業が増え、旅行客も増えるため、良くなる。
		観光名所（職員）	・6月は梅雨入りで旅客が少ないが、2～3か月先は夏休みに入るため増えると期待している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・梅雨の長さや夏の天候次第だが、この流れが続けばおそろしく好調を維持する。ただし、長期予報では梅雨が長引きそうとのことなので、不安要素がある。イベントのスポンサーは順調についてきているので、世間一般の景気も堅調だと思う。
		商店街（代表者）	・地方創生事業のプレミアム付商品券が販売され市中に商品券が流通することで、一時的ながらも零細商店街にも潤いの循環が巡るのでと期待している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・ボーナスが増額された会社も多くみられ、残業も若干多い会社も出てきているので、良くなる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・株価が上がっていることで、世の中は非常に明るいムードになってきている。ただし、個人消費がこれから良くなるかという、なかなかそこまではいかないと思うが、これから先は少しずつ良くなっていく。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・最盛期を迎えるので、良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・株価は上昇ムードで上がってきており、国や地方が発行するプレミアム付商品券も出回ってくるので、その影響でプラスになる。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・全般的な経済状況も良さそうにみえるし、明るい話題もいくつか出てきているので、やや良くなる。	
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・先月下旬から客単価が上昇しているため、やや良くなる。	
	百貨店（総務担当）	・消費税増税の影響もほぼなくなり、また、官民のボーナスが名目上は上昇しているとの報道もあるので、消費マインドの上昇が見込まれ、売上もそれに応じてやや良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（広報担当）	・6月後半に入りITバブル期以来の株高を更新し、しばらくは国内富裕層の購買意欲は衰えず、好景気が継続しそうである。また、インバウンド関係の売上も継続して伸び続けており、当店では本年度に入り、平均して2.5倍程度のペースで売上が伸びている。ただし、長期予報によれば今年の梅雨は長めになるなど、天候不順による衣料品の販売不振が懸念される。
		百貨店（広報担当）	・民間企業の賞与も堅調で、インバウンド消費なども重なり、今後についても消費の回復が見込まれる。
		百貨店（営業担当）	・売上高は堅調に推移している。来街者も外国人を中心に増加している。一方、前年の消費税増税の反動減も薄れ、前年に対する伸び率は鈍化傾向にある。都心においては今後、外国人観光客の購買による期待も込めて、現状より若干上振れする。アウトバウンド需要の変化により、今後の見通しは大きく左右される。
		百貨店（店長）	・衣料品についてはインバウンド以外は良くないが、その他は明るさがみえている。
		スーパー（店長）	・安い物は当然売れるが、それ以外のちょっと良い物、単価は張るが良い物が少しずつ売れてきている。1点でも売れば単価が高い分、売上増が見込めるので、客にきちんとアピールしながら売っていきたい。3か月後の景気については、今よりも良くなっていかなくては困るので、期待も込めてやや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・賃金が上がっていることと、夏のボーナスも若干増えるという情報から、客の買い方がより一層活発になってくるのではないかと。7～8月の天候が例年以上の暑さで降雨量が少ないということが前提となるが、景気自体は上向く。
		コンビニ（経営者）	・気温の上昇とともにジュース類の販売が伸び、来客数が増える。
		コンビニ（経営者）	・全般的な経済状況を見るとあまり良くないが、季節的要因で暑くなるとコンビニは売上が上がるので、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・季節要因でコンビニ業界は夏場が最大の売上になるためである。
		衣料品専門店（経営者）	・8月末に発売するプレミアム付商品券が少しずつ話題になり始めている。当店でも売れるよう7月から仕掛けを始めて、売上的大幅増を図る。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が上向きになっているので、2～3か月先は夏物バーゲンに終始せず、早めの秋物、新商品の投入や客へのアプローチなど、積極的な展開を計画している。客の購買意欲も感じられるようになってきている。
		乗用車販売店（渉外担当）	・来客数は変わらないものの、新型車やハイブリット車中心に個人消費が上向いてきて前年比110%の受注で推移している。ただし、今までよりやや良いというレベルなので、楽観視はできない。
		乗用車販売店（総務担当）	・景気が引き続き良好であれば、客の購買意欲が出てくる。
		住関連専門店（営業担当）	・緩やかではあるが景気の回復基調がみえてきたことと、政府の省エネ住宅に関するポイント制度等の施策の後押しもあり、住宅リフォームの受注が引き続き堅調である。年内はこの流れが続いていく。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打つ施策が的確で当を得ている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・プレミアム付商品券の流通に伴う売上拡大を期待している。
		一般レストラン（経営者）	・一般的に夏季に売上が伸びる傾向があり、今期はやや景気が良くなっているため、3か月先も引き続き売上が伸びる。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせは沢山来ているので、この調子でいけば近々景気が上がってくるのではないかと感じている。
		旅行代理店（従業員）	・娯楽に使う費用が多くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	・引き続き申込が好調である。
		タクシー（経営者）	・大手企業の賞与が増えていることや、春闘の結果が前年より良いためである。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの上位コースを選択する人が増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（管理担当）	・MVNO（仮想移動体通信事業者）のパイが小さく、安いものに飛びついて大きく消費行動が動く兆しが少ない。本格的な群雄割拠での奪い合いは、電力の自由化までは沈静化している。
		通信会社（総務担当）	・夏期ボーナスの支給と夏のレジャー効果で景気が少し上向く。
		通信会社（経営企画担当）	・しばらく増加傾向にある。
		通信会社（管理担当）	・就業人口が増えて、給与所得も増えることで景気が回復する。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や宿泊の予約は堅調に進行している。天候に左右される事業であり、長期予報では良い天候のようなので、良い結果を期待している。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・大企業を中心に前年の業績が次々と発表されており、景気が非常に回復されているようである。また、給与が上昇したこともあり、政策期待感が続く限りは消費も広がっていく。法人の自動車に対する投資なども進むのではないかと期待している。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣の商店などの来客数が増えてきているように感じる。
		設計事務所（経営者）	・民間の客のなかには新築よりも改修工事に目を向けている向きがある。現在、客の問い合わせ電話においても、やはり改修に対する質問が多く、行政の仕事以外でも改修の仕事に結び付いている。今後が多少明るいものとなりそうなので、営業や来客の対応が非常に重要だと考えている。
		設計事務所（経営者）	・まだ動いていないプロジェクトが動き始めているため、やや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・資料数が徐々に増えてきている。
変わらない		商店街（代表者）	・当店前の通行量が若干減っており、買物袋を持って通行する人も少し減っている。小売業にとって売上を前年よりも増加させることは非常に難易度が高く、前年並みに売ること自体も大変である。
		商店街（代表者）	・最近の天候は良くないため、何とか落ち着いた天候になってほしい。梅雨が明けなければ良くならない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・7月からまた食料品などの値上がりがあり、消費はまだ鈍いのではないかとと思う。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・こここのところの動きが続くのではないかと。好景気になる要素があまり見受けられないが、7月にプレミアム付商品券が出るので、それには期待している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・8月に発行総額26億円のプレミアム付商品券が販売されるが、当社の取扱商品が目的買い商品のため、なかなか思うようには売上が伸びないが、多少なりとも期待はしている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商等ではそこそこ案件数が決定している。ただし、そこそこのので、今現在とあまり変わらない。急激に景気が良いということではないし、逆に下降線をたどっているということでもない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・この時期はむしろ暑さが影響してか、水出し煎茶や麦茶等は売上を伸ばしているものの、熱いお茶の原料はなかなか売上増には結び付かない。
		百貨店（売場主任）	・内需に関してはインバウンドが中心であり、郊外店、地方店にとっては厳しい状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・株価等の上昇による一部の層に景気上昇の兆しはみえるが、インフラや実質賃金の点からみると全体的に変わらない。海外の状況はこれからは株価が落ち着いていかないという予想もあり、非常に不透明なため、若干良くなる兆しもあるが不安定要素の方が強いので、変わらない。
		百貨店（総務担当）	・今後も厳しい状況が続くと考えているが、高額品の動きは悪くはなく、一部の高額所得者は株高などを背景に含み益が確定しており、購買につながっている。起爆剤として営業政策のヒントにしていきたい。
百貨店（営業担当）	・例年に比べ、気温が高く比較的安定している。夏物衣料、服飾雑貨が堅調に動いている。ただし、円安、株高の割に美術、宝飾時計等の高額品はさほど良くない。個人消費への波及にはまだ時間がかかりそうである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・円安の影響が色濃く出てくるのが秋物商戦ではないかと考えている。価格に転嫁する方向が主であり、価値が価格を上回る商品を展開するのは難しく、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・中程度から高額所得者は、今の微増で安定する。しかし、ボリューム層の所得が増えない限り、良くなるとは思えない。
		百貨店（営業担当）	・セールスの遅れで定価強化を促進しているが苦戦傾向で、クリアランスでの定価、特価の併売もしづらくなる。秋も引き続きトレンドが出てくるので、シーズントップはまだ良い方だと思いが、大きく消費が進むということではない。
		百貨店（販売促進担当）	・消費に対するの慎重な姿勢は、今後も続く。
		百貨店（計画管理担当）	・主力である婦人服の秋物の動向により、景気判断が大きく左右されるが、今のところどのような展開になるか想像がつかない。
		百貨店（店長）	・富裕層には明るさがみられ、時計、宝飾、美術に動きはあるものの、その他の一般商品はおしなべて厳しい状況から抜け出せないでいる。
		百貨店（副店長）	・6月の中元商戦に関しては若干出足は鈍く、やや厳しい推移となっている。今後については、7月に入ってから受注増につながるのか、ファッション関連商材のセールも控え、客の動向に注視している。
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がっている。買上点数は前年を上回っているが、客1人当たりの買上額は前年を超えない状況が続いている。今後もこの状況が続くような気がする。
		スーパー（経営者）	・競合店ができて非常に厳しい状況であり、解決するには少し時間がかかりそうである。本来であれば徐々に良くなるなければいけないが、なかなか現実難しい。
		スーパー（店長）	・客の購買動向にさほど変化はなく、しばらくは同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数は確保できているが、1品単価上昇に伴い、客の買上点数が多少下落傾向にある。必要な物は購入するが、つい買いや無駄遣いなどは抑えられている。この傾向は先月、今月と継続しており、買い控えの傾向にある。
		スーパー（営業担当）	・国内では円安、株高の状況がまだ堅調に続くと思われるが、ギリシャをはじめとした欧州や新興国などの世界経済の状況が、今後、大きく日本経済に影響を及ぼす。
		スーパー（仕入担当）	・7月より仕入原価が高くなる商品が増え、売価も上げざるを得ないため、販売量は減少する。
		スーパー（仕入担当）	・円安やコスト高による商品の価格改定が実施されるが、実勢価格にすぐ反映されるか疑問である。各社とも他社の動きをみながらの対応になる可能性が大きいので、売上への影響は少ない。
		コンビニ（経営者）	・ドーナツやコーヒーの新規商品が相次いで登場している。客の嗜好が大きく変化しているようだが、一般商品の伸びは考えられず、現在と同じ傾向で推移していく。
		コンビニ（経営者）	・当店は駅前にあるが、子どもや若い人の来店が大変少ない。最近が高齢化が目立ち、近隣に病院等もある関係で60～80歳代ぐらいの客が大分目立ってきている。これから先、若い人にも沢山来てもらいたいし、いかに高齢者に来てもらうかということを考えて商売をすれば何とかなると思うが、心配なところでもある。
		コンビニ（経営者）	・弁当など高単価の商品も想像以上の売行きで好調だった。価値のある物は買い求める傾向は高くなっている。梅雨明けが平年並みであれば、7月以降の回復は期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の戻りが弱く、大きな改善要素も見当たらない。ただし、昨年のような台風などの気温の乱高下がなければ前年ペースで改善する。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数が回復する兆しもなく、今後も厳しい状況が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・より一層厳しい状況が変わらずに長引き、苦しいシーズンとなる。買物に対する一段とシビアな感覚が怖い。
		衣料品専門店（経営者）	・夏のボーナスや景気が上向きになるというニュースはよく聞かすが実感はなく、まだ先のようなのである。ただし、プレミアム付商品券に対する反応は大変良い。どの程度効果があるかは、実際使用時期に入らないと分からない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・今のところ若干持ち直してはいるが、8月にどうなるかまだ分からない。当地域ではこれからプレミアム付商品券が発行され、期待する声と期待しない声との両方あるが、若干期待したい。
		家電量販店（店員）	・インターネットとの融合化によりかなり隔たりが出ているため、景気は横ばいである。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調だが、販売があまり芳しくなく前年と比べて3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・しばらく新車の販売台数が伸びてこない。
		乗用車販売店（販売担当）	・大手レンタカー会社で景気ももっと良くなる、建築関連はもっと増えるというので、大型ダンプカーの受注を相当していたが、レンタル大手各社、各トラックメーカーがキャンセルを出してきている。100台単位のキャンセルなので、予測ほどは伸びていないということなので、現状維持で変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・景気回復の材料があまりみられない。ボーナス商戦なのに来店率や商談数が増えていない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・コンソール向けは引き続き良くなる材料がない。北米のゲームショーも特に大きなものはなかった。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴会予約は、前年並みで推移している。
		高級レストラン（仕入担当）	・2～3か月後に販売単価を上げられるほど景気が良くなっているとは考えられない。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月後は7～9月となるが、毎年のことだが8月は特に売上が落ちる月である。我々飲食業界では、ニッパチとって2月と8月は売上が落ちる時期なので、今よりは景気が悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・依然として不透明感はぬぐえない。近隣の各種イベントの人出も今一つである。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後に消費税増税の話題が上がってこなければ、変わらない気がする。景気が上向いてもっと良くなってくればいいが、少子高齢化社会による労働力の低下等で人材不足が続き、賃金も少しずつ上がっているため、経営の圧迫が考えられる。
		一般レストラン（経営者）	・相変わらずの円安で仕入価格の上昇、人手不足による経費の増大となり、アベノミクスによる経済効果は我々零細企業にはほど遠い話である。
		一般レストラン（経営者）	・以前よりも暇な日が減ってはきているが、かといって大盤振る舞いをするというような状況ではなく、やはりメニューを選択しながら予算内で食べて帰るといった客がほとんどである。
		一般レストラン（スタッフ）	・街の様子をみてもあまり動いておらず、皆それほど買物をしていない。当店で来客はあるので落ちてはいないが、そう儲かってもない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・物価の値上がりなどもあり、個人消費はこのままでそれほど伸びない状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みに入るということもあり、個人利用については期待したいところだが、法人を中心に先々の予約の動きが全体的に鈍く、現状からみても景気は回復していないため、2～3か月先も変わらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・インバウンドの流れは、今後も継続する。
		旅行代理店（従業員）	・先の受注状況が前年度よりも悪く、前々年度と比べても若干良くなっている程度である。
		旅行代理店（従業員）	・株価は上がっているが、会社の業績向上による給料への反映まで至っていない。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は8～9月となり、法人については9月の入込が若干動いている。個人については夏休みという最大の繁忙期になるので、国内については順調だが、海外が韓国のMERS（中東呼吸器症候群）などの影響もあって今一つのため、変わらない。
		タクシー運転手	・一般的には景気が上向いているというが、我々中小企業ではまだまだである。これからの動向が気になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・2020年のオリンピックの準備期間中で、工事など内需が拡大し景気を刺激していると思うが、ギリシャの金融支援の延長問題が日本にも何らかの影響が出てくると思うので、しばらくの間、景気の動きはない。
		タクシー運転手	・夜に人出がなく静かである。
		タクシー運転手	・タクシー業界は悪いが、客の様子から会社の業績は悪くなっていない感じがする。昼間の営業を増やして何とかしのいでいる状態であり、今後も昼の仕事を増やしていきたい。
		通信会社（経営者）	・4KのVOD配信サービスなどのコンテンツ不足もあり、顧客ニーズは盛り上がり欠けている。
		通信会社（経営者）	・ボーナスシーズンだが、通常月との変化があまりみられず、支出を抑えていることが考えられる。
		通信会社（社員）	・加入の伸びがやや鈍化しているものの、今後、大きなマイナス要因もなく、現状の体制が維持できれば順調に目標をクリアできる。
		通信会社（営業担当）	・先行きに対する不透明感は続いており、今の状況がしばらく継続する。
		通信会社（営業担当）	・ここ数か月契約数は横ばいであり、この傾向はまだ続く。
		通信会社（局長）	・ウェアラブル端末やMVNO（仮想移動体通信事業者）が浸透するまでは、当業界は馬なりの景気である。
		通信会社（営業担当）	・良くなると思える材料がない。物価上昇傾向に収入上昇が追い付いていない現実があり、情報通信サービス等の固定支出をどれだけ抑えられるかという思考からは、しばらく抜け出せないのではないか。
		ゴルフ場（支配人）	・料金設定にあまり割引がなく、例年同期並みの予約数となっている。
		パチンコ店（経営者）	・以前に比べて客は若干増えているかもしれないが、売上はやや減少傾向で、客がお金を使う台ではあまり遊ばなくなっている。ただし、長い目でみると、安く遊べる台が増えた方が未永い営業ができるのではないかと、客層が増えるのではないかと感じている。この先は現状のままで変わらない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・これから夏場にかけて購買意欲も減少し、売上の回復は期待できない。景気は思った以上に良くない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・景気が悪化している実感はないが、良くなっているとも感じられない。
		設計事務所（経営者）	・一部では高額品の売行きが良い等、景気回復の兆しがあるようだが、周囲をみる限りでは考えにくい。政権も安定しているようなので、当分はこのままの景況観で推移する。
		設計事務所（所長）	・状況に全く変化がなく、現時点では先行きは大変厳しい。公共物件に期待したい。
		設計事務所（所長）	・先がみえる情報はなく、どのように動くか不明である。景気が良くなる情報は流れてはいるが、大手が動いているのみで、零細企業には無縁である。
		設計事務所（職員）	・今期の売上目標の達成は厳しい状況である。大型案件の受注に期待はしている。
		住宅販売会社（従業員）	・イベント、キャンペーン等で様々な手は打っているが思うような集客にはつながらず、受注、売上共にこの状態はしばらく続く。
		住宅販売会社（従業員）	・集客数は微増だが、競合も激しく販売量は横ばい状況が続く。これから暑い時期になるため、例年どおり集客数が減ってしまうのではないかと危惧している。
		住宅販売会社（従業員）	・今の状態が良いだけに、これ以上は見込めないと感じている。仕入の状況が厳しくなっており、在庫の確保が課題になりそうである。戸建て分譲の動きはあまり良くならない。
		住宅販売会社（従業員）	・営業努力により何とか受注数は維持しているものの、今後、売上の増加は見込めず、粗利獲得は厳しい。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・大企業や公務員などは景気が良いようだが、年齢が高く年金受給者が多い当地域の客は、やはり物価がこれだけ上がり、可処分所得が少なくなると買えなくなるので、景気が悪くなってしまうのではないかと非常に心配している。
		百貨店（販売促進担当）	・今月は前年の消費税増税によるマイナス影響があるが、今後、その影響が小さくなっていくにしたがって、外国人による売上増以外に大きな増加は見込めない。厳しい状況になっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・春闘の結果を受けた夏季賞与の支給が始まることや、株高等で一部には景気が良くなる期待があるものの、食料品の値上げが続いているなど、消費に対する防衛意識が働いている客が多いため、やや悪くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・更なる消費税増税の影響が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・ものが値上がりし、客はますます買い控え、1品少なく購入するという傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	・今月に入って物の動きがやや鈍くなってきている。
		衣料品専門店（店長）	・手取り収入が増えていない状況で物価が上昇しており、衣料品に回ってきていない。輸入材料費が上がってきているために商品単価が少し上がっているため、購入にブレーキがかかっている。
		衣料品専門店（営業担当）	・2～3か月先は夏の最終クリアランスで単価も低く、売上もかなり厳しく落ち込む予想はいつもどおりだが、秋物が立ち上がっても例年どおりの厳しいスタートとなりそうである。
		家電量販店（統括）	・冷夏となる予報が出ているため、夏物商材の販売が低迷する。大きな伸びは期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・夏休みなどの出費に備えるため、必要に駆られないと自動車には出費しないように思う。
		住関連専門店（統括）	・景気が良くなる見通しもまだなく、その要素もないため、来店客が消費を控えている状態で、売上に伸びがない。
		旅行代理店（従業員）	・7月以降の国内団体旅行の動きが鈍い。10名前後の動きはあるが、50名以上の大型団体は動いていない。
		タクシー運転手	・朝の早い時間帯と夕方は仕事があるが、昼間と深夜の利用が非常に悪く、飲食街も今一つで活気がなく、オーダーも減っている。当分、この状況が続くそうである。
		通信会社（営業担当）	・客の収入に変化はなく、将来に備えて支出を減らし、貯蓄する傾向にあるため、消費行動はやや悪くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・長期天気予報、商品の販売、食事の単価、高齢化に伴う健康問題等、総合的にみても来客数の増加はなかなか難しい。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・塾全体として値引き競争が激しくなっているため、景気としてはあまり良くない。塾の乱立、体験授業の延長により、来客数も少なくなっている。
		設計事務所（所長）	・仕事量が非常に少ない。新築物件も非常に少なく、更に人手不足でなかなか厳しい。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先々の物件の情報を集めているが、スタートする時期が未定などの話が多く、実際の受注につながる案件が減少している。		
悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・6月は来客数、売上共に低迷している。厳しい状況は変わらない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・これから夏に向けて食料品の需要は落ちると思われる。最近の日本人は特に日常生活にお金を使わなくなっている。
		一般レストラン（経営者）	・今でさえ景気が悪いのに、株価等が下がって大手企業の景気も悪くなったら、もう終わってしまうのではないか。
		一般レストラン（経営者）	・来月の宴会の予約表をみると、金、土曜日などの週末に集中して入っているが、平日は空いている日が多くみられるので、悪くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・人口減少、高齢化社会、安全保障関連法、原発問題、年金の個人情報漏洩等、この先どうなるのが不安ばかりである。景気が良くなるとは思えない。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業の従業員は所得が多少増えつつあるかもしれないが、中小企業の従業員の所得は全く増えず、物価が上昇しているために購入意欲が激減しているようである。何とか中小企業もベースアップができるように、景気を回復させてほしい。消費税については一律ではなく、ものによって考えるべきで、住宅は免税している国が多い。
企業動向関連 (南関東)	良くなる	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・株価の推移から希望も込めて良くなってほしい。仕事も忙しくなってきたので、すぐではないにしても良くなると思って頑張りたい。
		食料品製造業（経営者）	・話がいろいろと出てきており、動きも出てきている。まだ数字にはなっていないが、期待しているところである。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・天候次第とはなるが、期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		繊維工業（従業員）	・周辺の雰囲気、希望的観測ではあるが良くなるのではない。		
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年どおりであれば季節的に売上が上昇する傾向にあるため、特に新規の事業が増加するわけではない。		
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・10年以上前に有限会社を設立した中小企業が、ここへきて株式会社にするという話があり、さらにもう1件もそのような話がある。この時期に、有限会社から株式会社へという話が割とあり、少し上向きになっていると感じている。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・売るための様々な仕掛けをめぐらせており、新商品開発も進め、海外市場へのPRもしている。これだけ一生懸命やっているの、結果が出ると信じている。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから先、中間決算に向けて需要が増える見通しなので、現在のところは決して良い状況ではないが、上向きへ変わることを期待している。		
		建設業（経営者）	・この景気がしばらく続き、消費税増税までは良いのではない。		
		建設業（経営者）	・徐々に景気回復はみられるものの、国内情勢や海外情勢で動きがどうなるのか心配である。消費税増税も一因である。		
		建設業（営業担当）	・景気の押し上げにより、企業などの設備投資が増えている。人手不足等の問題もあるが、細かい改修工事等が特に増えてきている。		
		通信業（広報担当）	・景気が徐々に良くなる。		
		金融業（統括）	・景気全般は上向き基調になる。マインド的にも、海外からの受注も良くなっている。ただし、懸念はギリシャ情勢がどうなるかである。		
		金融業（従業員）	・設備投資について、前向きな取引先が少し増えてきたように感じられる。ただし、業況が改善している事業者と、一向に改善しない事業者との差は大きく、景気回復の裾野は広いものとはなっていない。		
		金融業（支店長）	・企業業績の好調さが個人消費につながり始めており、先行きは明るい。		
		金融業（営業担当）	・製造業を中心に受注の見込みがやや出てきていることと、設備投資の話が多くなっているの、売上が上がって良くなっていく。また、融資の需要があり、延滞も少なくなっているの、全体的に良くなる。		
		金融業（役員）	・製造業の設備投資意欲の積極化以外にも、地方創生関連の起業や外国人観光客を対象とした事業などが少しずつではあるが、景気を上向かせていくような気がする。		
		税理士	・アメリカの景気が良くなっており、日本車や日本製品が売れている。その一方、中国等は不透明だが、アセアン諸国は堅調である。日本国内は、アベノミクスによる政治のリードにより、景気が良くなっていくのではない。		
		経営コンサルタント	・大手の好況の波及効果が少しずつ出てきている。		
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・業界全体が動き出してきている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・オリンピック効果があるのではない。		
		変わらない		食料品製造業（経営者）	・値上げが続くと、小売はまだ良くならない。
				出版・印刷・同関連産業（経営者）	・見積依頼が少ないので、この先、仕事が苦しくなってくる。
化学工業（従業員）	・出荷量が減少しており、路線便より宅配便の利用が大幅に増えている。客先でも在庫縮小の傾向にあるため、今後、良くなることはない。				
プラスチック製品製造業（経営者）	・ギリシャの問題等含めてどのような方向に行くのか、まだ先行き不安定な要素が多いため、急に景気が良くなるとは思えない。				
プラスチック製品製造業（経営者）	・消費税増税で受注が落ち込んだ後、なかなか回復せず、新企画の立ち上げも大幅に遅れそうで、しばらく厳しい状態が続くそうである。				
一般機械器具製造業（経営者）	・前年に試作した商品が、この夏あたりから秋口にかけて何点か立ち上がる。それは皆、単価的に問題のあるものしかなく、困っている。良くはならない。				
その他製造業〔靴〕（経営者）	・毎年のことだが、梅雨や夏のシーズンは低調気味なので、秋になればシーズンが良くなり、それほど大きな変化はなく、従来どおりで進む。				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・美容業界にはまだ景気が良いという実感はなく、むしろ来店周期の長期化など、悪いという声が多い。
		建設業（経理担当）	・工事件件は幼稚園、保育所、老人ホームと、製造業からの引き合いはほとんどない。周辺企業の生産単価は厳しく、設備投資する余裕はないと耳にする。まだ本来の景気良さは味わえない。
		輸送業（総務担当）	・景気が上向いているという情報は多くなっているものの、依然として業況は厳しく、現状では2～3か月先が良くなるが見通せないため、変わらない。
		不動産業（経営者）	・新築も厳しい現状である。管理物件が老朽化し、当社もオーナーから相談を受けているが、しばらくは駐車場にするように準備している。
		不動産業（経営者）	・テナント物件の問い合わせの多くは飲食関係で、賃料を下げてでも決まらない。
		不動産業（総務担当）	・沢山のテナントを抱えているので、すべてのテナントが好調とは限らず、なかにはグループ会社との統合、吸収などにより退室が予想されているテナントもあるなど、当面は景気の良し悪しも一進一退の状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・新規に入る仕事の予定はないため、変わらない。
		広告代理店（従業員）	・売上の落ち込みはないが、金額競争等が増え、利益率が厳しくなっている。
		広告代理店（営業担当）	・あまり大きな変化や起爆剤がないため、営業力を上げない限り厳しい。
		社会保険労務士	・良くなる要素が見当たらない。
		税理士	・世界の情勢次第なので、未知数である。
		経営コンサルタント	・県内に3店舗あるレストラン経営者の話では、「以前から深刻になっている原材料価格の高騰で、当店でも値上げの時期を引き延ばしてきたが、もう限界ということで夏のボーナスが出たあたりで実施を考えている。恐る恐るではあるが、やらないわけにはいかない。」とのことである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・燃料費、材料費などが値上げ傾向にあり、その値上げ分を価格に転嫁できない状態がしばらく続く。さらにここへきて、ユーロ圏を震源とする経済不安がどのように影響してくるのか心配である。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・見積り依頼は増えてきているが、成約率や受注単価はそれほど変わっていない。人手不足も慢性的になっているので、現状維持である。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・新規の仕事の受注見通しがいい状態で、レギュラーの仕事を守り続けるのみである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンションのインターネット環境整備についての受注量が若干伸びていないが、大きな要因は見当たらない。今後も大きな変化はなく、当面、微増微減の状況が継続するとみている。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・ボーナス時期で多少は期待していた部分もあったが、動きが鈍い。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・物価が上がったと顕著に感じるようになってきたが、それに対応した価格では仕事が受注できない。
		金属製品製造業（経営者）	・新規の客を開拓しても価格が安く、利益に結び付かず大変である。精密機械加工部門は特に仕事量が少なく、どうしても価格競争になってしまう。
		精密機械器具製造業（経営者）	・円安による原料費の高騰、電気料金値上げ、客先の支払条件変更、外注集約、海外生産移管など、製造業の環境は決して良くない。
		輸送業（経営者）	・事業活動で非常に利益の出ている企業はあまりなく、株価上昇分で補っているようである。本来の事業活動が活発にならないと、景気を判断するには少し難しい。
		輸送業（経営者）	・燃料費、高速道路料金、自動車の高騰ですべてが高くなっているが、変わらないものはただ1つ、運賃だけである。
		輸送業（経営者）	・荷主業界が大変厳しい経営環境にあるため、自社の対応策では現況からの脱出は難しい。また、燃料費が値上がり傾向にあり、先行きに明るさがみえない。
		輸送業（営業担当）	・主力取引先の1社との契約更新ができず、来月から売上の減少が必至となる。
		輸送業（総務担当）	・当面、国内製品の出荷量は低調が続くそうである。
		広告代理店（経営者）	・昨年度末に取引先から言われていた予算削減案件が、これからは続く一方、新規の提案の努力はしているものの、受注のめどは全く立っていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる			
雇用 関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業側も従来の求人方法だけではなく、新卒、既卒、派遣を含めた求職者に対して費用をかけて、採用を検討している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・お盆明けから9月にかけては相当の盛り上がりがある。今から30件以上の話が来ており、これから季節的にもっと伸びるため、2.5倍ぐらいのかなりの増大が見込める予定である。	
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数が増えている。しばらくはこの状況が続きそうである。	
		人材派遣会社（営業担当）	・求人件数が増加しており、求職者数も増加している。また、人材の流動化がより活発となってきており、ますます人材ビジネスが活性化され、周辺の景気は良くなっていく。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・学生が有利な採用局面は、来年以降も継続する。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業は賞与支給が終わり、これから採用としては一番良い時期となるので、今後増えていく可能性がある。	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・周辺企業では多忙で人手が足りないというような話を耳にする。案件が多くなってきているように感じる。	
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率の状況を見ると、平成27年1月の1.14倍をピークに減少に転じている。5月の有効求職者数は、前年同月比マイナス7.6%である。	
		職業安定所（職員）	・1月以降、新規求人倍率が前年を上回っている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・新規プロジェクトの要員確保を始めようとしている。	
民間職業紹介機関（経営者）		・現在の状況は半年前と比べると期待感が強くなってきている。		
学校〔大学〕（就職担当）		・世間が夏休みを迎え、旅行や外出、買物など多方面の出費が増加する。		
変わらない		人材派遣会社（社員）	・経営者と話をしたが、原材料を外国に頼っているところは非常に厳しく、円安傾向がやや強すぎるのではないかと感じている。国内の産業の見通しはあまり良くないという人が多い。	
		人材派遣会社（社員）	・求人需要は依然活況であり、各業界で人手不足感が強まっているが、人材を確保できない企業が多数みられる。広告出稿を控える、サイズダウン等、受注単価の下落で売上に影響が出る。	
		人材派遣会社（社員）	・人材不足が慢性化しているため、企業からの求人は堅調に推移する。	
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなる要素が見当たらない。	
		人材派遣会社（支店長）	・他社との派遣社員の争奪が激しく、支払時給相場も上がってきている。企業への値上げ交渉次第だが、企業側の反応は厳しく、調達が難しくなっている。	
		人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法改正により、業界の景気がどのようになるのかまだ分からない。	
		職業安定所（職員）	・5月の新規求人数は減少したものの、それ以上に新規求職者数も減少しているため、先行きは変わらない。	
		職業安定所（職員）	・景気の動向に影響を及ぼすような情報は得られていない。	
		職業安定所（職員）	・求人倍率が前年同月よりは高い数字を示しているものの、ここ1～2か月はやや頭打ち状態になっている。	
		民間職業紹介機関（職員）	・中途採用に関しては、一時的に新卒採用時期がずれたことによる影響を受けるが、新卒採用確保が厳しいので、第2新卒採用がこれから増えていく可能性が高い。	
		やや悪くなる	職業安定所（職員）	・欧州のギリシャ問題でユーロ安、円高が進んだ場合、今後、日本の輸出産業への影響が考えられ、企業の生産活動の縮小から雇用情勢に影響が出るかもしれない。
			悪くなる	

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、：主だった回答が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)	良くなる	百貨店（売場主任）	・昼間は暇になる時期にもかかわらず、購買客の来店が多い。夕方の会社帰りの立ち寄りや、バーゲンを待たずに購入する客が増え、売上が伸びている。
		百貨店（経理担当）	・景気が上向きと示す経済指標が多いことで、消費者心理も確実に上向くと考える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 今後は、夏を迎えて人の動きが増え、販売量の増加が見込まれる。また、販売単価も若干だが上昇が期待できる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・ 景況感が良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ 来年の伊勢志摩サミット関連のニュースで、観光客の関心の高まりにも期待できる。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・ 今のところ大企業を中心とする回復基調であるが、もう少し時間がかかるが、今後は中小企業にも広がり、景気は良くなる。
		百貨店（経営企画担当）	・ 定価品の動きが好調なことや、夏季賞与の増額等の明るい話題で、消費にも幾らかの効果はあると考えている。
		スーパー（店長）	・ 生鮮食品に力を入れており、2～3か月後には、来客数が更に伸びると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・ 夏休みには子供の昼食で食材の需要が増える。更に暑くなると夏物衣料の需要が増える。
		スーパー（総務担当）	・ お中元商品の販売が、前年同時期に比べて5%ほど増えている。
		コンビニ（企画担当）	・ 政策の効果で、国の垣根や規制を超えた人の行き来が増えている。業種や業態の規制が緩和されれば、更に活性化するものと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 品ぞろえの充実等、客に喜ばれる売場の実現で、確実に売上は改善する。
		コンビニ（エリア担当）	・ 競争は激化の一途であるが、女性を中心に新たな客層の取り込みを図る。
		乗用車販売店（経営者）	・ 4月以降、客の動きは徐々に良くなっている。新型車種が出るわけではないが、来客数が増えているので期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 悪くなる要素は感じられないので、このまま良くなる方向に進む。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 賃金のベースアップによる可処分所得の伸びが多少は見込まれ、夏のボーナス商戦では販売が回復すると思われる。
		住関連専門店（営業担当）	・ 住宅の新築、リフォーム工事共に、増加傾向にある。当地域では、駅前ターミナルの大型ビル開発に合わせて、既存ビルの大規模改修も増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・ 夏休みに入り、帰省や観光等で人の流れが変わる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・ 7～8月はセールが活発になり、リゾート、レジャー向けの需要も高まる。そのため購買量は増え、少し景気が上向きになる。
		スナック（経営者）	・ 客先へお中元も送り、例年であれば、多少はお礼の来店も増えて売上が伸びると期待する。
		都市型ホテル（支配人）	・ 季節要因で先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ ここ2～3か月、地震等の不安要素も多かったが、少し落ち着きつつあるので、先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・ インバウンドは、一層増加すると考える。中国の航空会社の新規就航に伴い、観光産業の需要も増えている。国内の景気を外国人が支える時代になりつつある。
		タクシー運転手	・ ボーナス支給も出そろい、暑くなる7～8月は良くなると期待している。
		美顔美容室（経営者）	・ ホームケアキャンペーンが始まるので、セットでの購入増加が期待できる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・ 事業拡大に伴って、スタッフ採用の増加が、各施設で見受けられる。
設計事務所（経営者）	・ 実施設計まで結びつきそうな案件が増えている。ただし、規模が小さいものはばかりである。		
変わらない	商店街（代表者）	・ 3か月後までのオーダーが入っている。	
	商店街（代表者）	・ 来客数等には、それほど変化はなく、少なくとも低下している感じはしない。希望的観測だが、今が底で、客単価がもう少し上向けば、売上高の増加にもつながっていく。	
	商店街（代表者）	・ 良くなる要素が見当たらない。金を持っている層に、どんどん消費してもらおうしかない。	
	商店街（代表者）	・ プレミアム付商品券等の景気刺激策で、戦略的な販促を展開できる環境ではあるが、力強さは感じられない。期待ほどの効果はなさそうである。	
	商店街（代表者）	・ 客単価の低下が続いており、同じ売上高を維持しても経費の上昇が厳しい。消費税増税の反動はやっと収まってきたが、上昇ムードとまでは感じない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔結納品〕 (経営者)	・景気が上がるような実感はまだ持てない。
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・景気の良いところのごく少数で、世間一般には回復の気運はまだ届かないため、現状のまま続くと思われる。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・消費税増税後は金の使い方が変わり、日常の外食等への支出はシビアになっている。この姿勢は1年ですっかり定着し、今後もこの傾向は変わらない。
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・景気が低迷する当地域に、更に大型スーパーやスーパー温泉が開業し、街中の商店街は一層暇になる。店のある駅前商店街は、極端に悪い。しかし、処方箋調剤は安定している。
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・都市部の状況はわからないが、地方では、土地利用等が活発化する動きは全くないため、良くも悪くも変わらない。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・3か月先を考えても、給与の大幅増加が見込めるものではなく、付き合いの幅を広げることは難しい。自分に対するプレゼントは増える傾向なので、人への贈答品や内祝いのお返し等には、今よりもなるべく金を使わないという縮小傾向が続く。
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどの間では、変わらない。
		百貨店(売場主任)	・客の購買意欲は変わらない。大きな変化はなく、例年通りの動きである。
		百貨店(企画担当)	・客の購買意欲は高く、高額品等は堅調に推移しているが、この動きは株価高やボーナスによる一時的なものと考えられる。株価が下がったり円高に振れたりすれば、以前の状況に戻ると思われる。
		百貨店(経理担当)	・衣料品の動きが悪い一方で、時計等の高級雑貨の動きが良いという状況は、ここ数か月変わらない。7月に入り、気温が一気に上昇すれば、夏物のクリアランスが良い形でスタートできる。
		百貨店(販売促進担当)	・中国の経済情勢悪化やギリシャの財政問題等による株価下落や円高転換がなければ、今の好況感には変化はないと見込んでいる。
		百貨店(販売担当)	・ボーナスでの買物の反動もあり、購買意欲は徐々に低下していく。自家需要では単価アップは厳しい。ギフトに関しては、販売量がそれほど変化しないが、単価はダウンすると思われる。
		百貨店(販売担当)	・政治の停滞が、将来の課題対応への停滞につながる。国民の不安を解消する動きがなく時間が過ぎれば、生活防衛の意識が一層強くなり、購買意欲が改善するような状況は見通せない。
		スーパー(経営者)	・伊勢志摩サミットが決定したが、すぐに来客数の増加につながると思えない。
		スーパー(経営者)	・前々年から今年前半までは回復傾向であったが、秋口から回復基調も中休みとなる。ギリシャの財政問題に始まって欧州全体が景気の調整局面に入ると考える。国内でも、本来は経済対策にもっと力を入れるべきところが、安全保障法案の影響もあり、景気の足を引っ張ることになり、先行きの景気は、現状と比べて良くなることはない。
		スーパー(店長)	・前年は、前々年よりも売上が大きく伸びたため、今後数か月は、前年比でみる動きは、現状と変わらないと思われる。
		スーパー(店長)	・プレミアム付商品券の発売等で、若干は上がる可能性はあるが、円安による商品の値上げが今後も続くため、客は将来への不安が大きく、大幅に好転するようには感じない。
		スーパー(店員)	・一時期よりも葉物野菜の価格は落ち着いているが、暑い時期となって食欲が落ち、麺類や豆腐等、安価な食材が中心となるため、特に売上が良くなる要素が見当たらない。
		スーパー(店員)	・購入点数、単価共に、低い状況がずっと続いているため、先行きも変わらない。
		スーパー(販売促進担当)	・地元の商店では、景気の上向くような話がない。
		スーパー(販売担当)	・これといって良くなる材料がない。
		スーパー(営業企画)	・ここ数か月間で、景気に大きく影響を及ぼすと思われる要因は見当たらない。
		スーパー(商品開発担当)	・小売店の価格競争や食品の値上げは今後も続くと考えられるため、消費を抑える傾向が続く。景気全体は、良くなると思うが、物価の上昇が収まらなくては、厳しい状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（支店長）	・現状から変化するとは感じられない。期待できるような政策もない。
		コンビニ（エリア担当）	・当面は、今月と同様に前年実績を上回る状況が継続すると思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・工場の稼働率が改善するという話は聞かないが、これ以上悪くなるとも考えづらいので、今のまま、良くはない状況がしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・価格が少し高めのワインが、以前よりも売れるようになっており、消費マインドは、やや改善している。
		コンビニ（商品開発担当）	・消費税増税後は金の使い方が変わり、日用品には明らかな節約志向が見受けられる。物価上昇や経費増大の流れが続いており、短期でその流れが変わるとは考えにくい。
		衣料品専門店（経営者）	・買い控えている客が、パーゲンには来店するよう感じる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・先行きも上向き要素は、特でない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・4～5月の状況からは回復傾向を期待していたが、今月の様子では、あまり期待が持てない。ギリシャの財政問題が、大きく影響しなければと案じている。
		家電量販店（店員）	・パソコンの次期基本ソフトが新しく発売されるが、現段階では特に問い合わせがない。先行きも変化はないように思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車種の投入効果以外に、販売が上向き要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる感じは見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス消費の波及次第とも考えるが、足元の動きは厳しそうであるため、プラスの効果を見込みにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・スポーツでも何でも良いが、非常に明るいニュースが出てくると、多少は景気が上向き。今はそのような要因が思い浮かばないので、やや悪いままの状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表を控えているが、それも起爆剤としての効果は厳しく、現状維持が精一杯と思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス需要期にもかかわらず、店頭での華やかさが感じられない。周りの話の中にも、収入が増えたり、景気が良くなったという話題はなく、客の財布のひもは固い。これからの新型車種の発表に期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	・しばらくは新車販売も低調な時期が続き、工場への在庫も減少傾向にあり、厳しい状況が続くと思われる。
		乗用車販売店（販売担当）	・6割ほどの車種で、7月1日から2%の値上げとなり、客への影響が見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・中国経済の動きも不透明で、景気の踊り場を迎えるように感じる。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・夏休みは、課題図書や文具、旅行本等、売上を伸ばす商品も多いので、それほど落ち込む時期ではない。プレミアム付商品券がどれくらいの効果をもたらすが、やや期待感を持っている。
		高級レストラン（役員）	・夏季賞与の時期ではあるが、来月以降の予約状況に変化は感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・先行きが良くなる要素もその気配も見当たらない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・景気を刺激する好材料が見当たらない。何かの刺激が必要である。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊、昼食・夕食とも、前年に比べて10～15%の減少が続いており、2～3か月先も今と変わらない悪い状況が続く。地元では、景気の停滞感が非常に強く、一部の地域のような好況感は、ほとんど感じられない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数からは、先行きも変わらないと見込まれる。
		都市型ホテル（営業担当）	・引き続き良い状況から変わらないと思われる。
		都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの宿泊者数が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・人の動きが鈍くなってきたように感じる。安ければ売れるという状況でもなくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・景気が良いように見えるが先行きは見通しづらい。家族旅行に金をかけられる層と、そうでなく1泊旅行がやっとの客層があるので、大きくは変わらないと思われる。
		旅行代理店（経営者）	・7月からの様々な値上げに、賃金の上昇が追いつかない状況で、先々の介護・医療費の増加どうするか、団塊の世代も考え始めている。消費の伸びる要素が少ない。
		旅行代理店（従業員）	・ITバブル期並の株価上昇が続いているが、二極化が進み、金を持っている人はどんどん豊かになり、そうでない人は現状から容易には抜け出せない。旅行需要も二極化していく。
		タクシー運転手	・今の状況が続くそうである。
		タクシー運転手	・3か月前から乗車客がほとんど変わっていない。先行きも良くなるとは思えず、このままの客数を維持する。
		通信会社（企画担当）	・夏のボーナスシーズンを迎え、しばらくは今の状況が続くものと見込まれる。
		通信会社（サービス担当）	・光コラボレーション商品により、固定電話を解約し、スマートフォンと光回線への乗換えが、今後も増えていくと思われる。
		通信会社（営業担当）	・8～9月は時期的には現状と変わらない。
		テーマパーク（職員）	・周囲からは、夏場の観光産業に期待が持てそうな情報が聞こえない。
		ゴルフ場（企画担当）	・8月の入場者予約数は順調で、前年同日を上回る予約が入っている。暑い時期なので大きく増えることはないが、そこそこの数字に納まるとされる。
		美容室（経営者）	・客の動きは、なるべく安い店を選ぶ等、価格にかなり左右されている。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・元請け事業者の状況は、新築物件は少なく、リフォーム等の引き合いも減少している。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・景気が良くなる兆しが無い。
		やや悪くなる	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・客の様子から、夏秋の動向に高揚感があるとは思えない。		
一般小売店〔食品〕（経営者）	・一部の企業の動きからは、値上げも賃上げもどんどん進んでいるようにも思えるが、客からは、中小企業では、物価上昇を上回る賃上げはできないとの声を聞く。景気回復は、まだしばらくは難しい。		
百貨店（営業企画担当）	・本年も夏物クリアランス開始日がばらついており、また、ファッション業界では在庫を絞っているため、クリアランスでの売上の回復は考えにくい。前年よりも、更に厳しい状況になると考えられる。		
コンビニ（店長）	・食品が徐々に値上げ傾向にあり、これからの販売量に響いてくるのではないかと懸念する。		
家電量販店（店員）	・これから季節要因の影響が心配される。長雨冷夏のような状況が続くそうなので、エアコンや冷蔵庫の販売落ち込みが予想される。		
家電量販店（店員）	・ギリシャの財政問題によって、為替相場は円高となる。今まで、企業努力とは別に円安によって景気が回復してきた部分が9割以上なので、先行きの円高によって、景気回復の足をすくわれる。		
乗用車販売店（経営者）	・生活必需品等で物価上昇が続けば、ますます消費に対しては慎重になる。		
観光型ホテル（販売担当）	・不透明感は強いが、9月の受注は、宿泊も一般宴会も前年同時期比で2割ほど低く、現時点ではかなり不安な状況と言える。		
旅行代理店（経営者）	・伊勢志摩サミットの決定で、この地方の景気はある程度回復すると考えられるが、まだ先の話であり、現状の厳しい状態がしばらくは続くと考えている。		
観光名所（案内係）	・当地では国内客だけでなく、特にアジア等からの海外客も減っているように感じる。天候不順や火山警戒レベルの引上げ等で、間接的に地震への不安が増大し、当地への観光客が減るのではないかと懸念する。		
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・良い材料がなく現状維持が精一杯と感じる。世の中で新しいものが生まれていない。過去の資産を食いつぶしているような気がする。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		理美容室（経営者）	・客との話で、ボーナスは出ても、あまり多くはなさそうなので、景気は良くならない。	
		美容室（経営者）	・車に乗れない客が多く、今から2～3か月先は、暑くなって客足も悪くなる。	
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険法の改正で、個人負担割合が所得によっては倍になる利用者が出てくる。福祉用具のレンタル利用料金も倍になるため、解約の動きも想定される。	
		設計事務所（職員）	・消費税増税の問題もあり、景気回復につながる政策がこの先も期待できない。	
		住宅販売会社（従業員）	・リフォーム等への国の補助金等が、一部で利用しづらくなったため、手控え感がある。	
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・売上は前年同期を1割強下回り、材料費や人件費は上昇し利益を圧迫している。当分はこの状態が続く。	
		悪くなる	パチンコ店（経営者）	・業界全体が、低単価で薄利多売の方向に進んでいる。
			美容室（経営者）	・当地は、人口流出による経済状況の悪化が続く。
			住宅販売会社（経営者）	・分譲用に購入する土地の売り物件が少ない。また、分譲住宅の売行きも悪い。
企業 動向 関連 (東海)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業（経営企画担当）	・来年のサミット開催地に決定したことで、海外観光客の増加も期待でき、地域は盛り上がりを見せている。夏のボーナスも改善が期待され、夏物商戦も活発化するものと思われる。	
		化学工業（人事担当）	・海外情勢は、特に欧州には不安要素もあるが、米国経済は好調のようで、今後しばらくは、緩やかな上昇局面であると思われる。	
		鉄鋼業（経営者）	・客からの情報で当地区の道路整備等の先行きがわかっており、夏過ぎからは若干上向くと考えられる。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・商談から成約までの時間が長く、製品評価は慎重に行われていると感じるが、成約件数は確実に増えている。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・直近の月と比較して今後3か月の販売台数が好調な見通しとなっている。	
		輸送業（エリア担当）	・発着荷物が順調に増えている。	
		金融業（従業員）	・生産量の見込み等、ある程度先が見通せる範囲では、若干ながら良くなる方向である。	
		金融業（企画担当）	・会社員等にも、NISA（少額投資非課税制度）で投資を始めようとする人が増えており、ベースアップ効果が少しずつ出ていると感じる。	
		金融業（法人営業担当）	・夏のボーナス支給額の増加から、個人消費額は前年よりも増加傾向で推移すると期待される。	
		不動産業（経営者）	・今後の動きとして、末端でも活発な取引が期待できる一方で、家計の支出は抑えられる可能性はある。それらを合わせ見れば、どちらかと言えば景気は回復基調にある。	
		経営コンサルタント	・地価の動向は、マンション需要を背景に、都心部を中心として堅調と見込まれる。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・ベースアップを実施した顧問先が多い。また、設備投資を実施あるいは実施予定のところもある。資金を溜めるばかりでなく、消費に回すところが出てきているので、今後は良くなっていくと考える。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・取引先においても、自社内での開発が追い付かず、委託先を探す状況が続くと思われる。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・原油価格はいずれ安価で落ち着き、円相場も安定し、景気はゆっくりと上昇に向かう。しかし、世界景気は不安定なので、新製品開発等、企業努力は続ける必要がある。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・夏場に向けて、飲料や果実関連の製品等に大きな期待を持ってはいるが、結果的には、現状からの横ばいが続くと思込んでいる。	
		出版・印刷・同関連産業（代表）	・消費者と直に接している広告主が大半なので、消費者の景気が良くならない間は、経費を抑えて耐えるしかないとの声が多くなっている。	
		化学工業（総務秘書）	・ベースアップの恩恵を受けた層は良くなるが、そうではない大多数の人々は、良くも悪くもならない状況が続く。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	・客からは、主力製品の先行きの購入見通しについて、ほぼ横ばいと連絡を受けている。他の製品も大きな増減はなさそうなので、あまり変化はない見込みである。	
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数が増えていないので、先行きが良くなるとは考えられない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		金属製品製造業（従業員）	・忙しい状況にはなるであろうが、以前からの想定通りで、特に仕事量等、盛り上がっているという感じではない。		
		一般機械器具製造業（営業担当）	・スマートフォン向け設備の受注が、例年になく多かった前年に比べれば減少するものの、例年並みで推移しており、為替相場も円安で安定しているため、懸念材料はあまりない。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量の水準は変わらない。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きも変化が見込めない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・稼働日数による受注量の変動はある。客は海外の受注が多いため、為替や海外情勢の影響が懸念される。国内の先行きも見通しづらいが、ここ半年近くほぼ横ばい状態が続いているため、今後についても、このままの状態が続くのではないかと見込む。		
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・客先の生産計画から、8月までは設備投資が続く見通しとなっている。		
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円安を背景として、完成車メーカーでは、今と変わらないペースで堅調な生産が見込まれる。		
		建設業（経営者）	・明るい材料が見当たらないので、現状のままが続く。		
		建設業（営業担当）	・新規分野への参入は、既存の業者もいて容易ではない。4月初めの入札以降、公共事業等の受注の数も増えていないので、業況は先行きもあまり変わらない。		
		輸送業（従業員）	・前年は軽油やガソリンの価格が大幅に下がり業績に寄与したが、円安や原油価格の上昇で今後の見通しは厳しい。多額の求人費用をかけているが、ドライバーの採用も難しく、業界の先行きが非常に不安である。		
		輸送業（エリア担当）	・為替相場が円安で安定し、輸出増加と輸入減少の傾向が続くと思われる。		
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は、前年比で約28円も下がっているものの、主要荷主からは明るい話が聞こえてこない。		
		不動産業（用地仕入）	・景気の変動する要因が見当たらない。		
		広告代理店（制作担当）	・夏向けの各イベントや印刷等の広告予算は相変わらず厳しく、現状を維持できれば良いという状況である。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告、新聞購読の動向共に変化がみられない。		
		行政書士	・予想よりも伸びない状況である。		
		公認会計士	・中小企業の収益向上のきっかけがない。また、後継者不足、労働力不足、生産拠点の海外移転や若い世代の労働意欲の欠如等に対する支援施策がない。		
		会計事務所（職員）	・大企業だけでなく中小企業や個人事業者にまで景気上昇が広がるかは不透明である。消費者の購買意欲が低下すれば、これまでの上昇分も帳消しになり、放物線のように下降してしまう恐れがある。		
		やや悪くなる		化学工業（営業）	・競合他社の売り込みが一層強化しており、価格対応をせざるを得ない状況で、収益の圧迫が続く。
				電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資が一段落し、当社オリジナル製品の販売数もやや少なくなる見込みである。
建設業（経営者）	・景気の良さを実感しているのは、一部の上場企業のみであって、中小事業者は円安による物価上昇を強く懸念している。				
輸送業（経営者）	・一層の人手不足と軽油価格の上昇が見込まれる。また、自動車業界における、海外でのリコール絡みの不振に起因して、国内物量の減少が懸念される。				
雇用関連 (東海)	良くなる				
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法の改正が成立すれば、先行きは派遣スタッフの活用が増える。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・人気車種のフルモデルチェンジを控えており、国内新車販売数の増加が期待できる。		
		職業安定所（所長）	・管内2市で8億7千万円分のプレミアム付商品券が数日で完売し、地域住民の消費への関心が強く感じられる。緊急支援給付金事業による経済効果が、今後見込まれる。		
		職業安定所（職員）	・夏季賞与により、個人消費がやや持ち直すという期待がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規卒者の求人が前年に比べ増加している。また、個人消費を盛り上げるため、管内でプレミアム付商品券の販売や、デパート5社による合同販売促進キャンペーンが7月にかけ実施され、雰囲気は明るい。
		職業安定所（職員）	・緩やかではあるが、非正規雇用の求人から正規雇用の求人へ移行する方向にあり、今後は正規雇用を中心に増加すると思われる。新規求職者は、減少傾向から落ち着きつつあり、今後は、正規雇用での就職やより良い労働条件の職場への転職等が進むと思われる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・補助金等による中小企業の経営改善で、緩やかに上昇すると見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・就職説明会への参加企業は増加しており、業界を問わず採用に対して積極的であると感じる。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・就職フェア等のイベントでは、出展企業数や来場者数が前年同時期に比べると増えている。イベント回数も前年よりも多い予定で、企業は積極的に採用を考えていると思われる。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・景気が変動する具体的な材料が見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き企業の中途採用に対する求人ニーズが高い。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車メーカーや部品メーカーを中心に求人意欲が堅調なこともあり、1人当たりの採用にかかる費用が、前年比の1.3倍に膨らんでいる。現在の景況感是不変らなと考ている。
		人材派遣会社（営業担当）	・メーカーのエンジニア不足は今後も続くとの話が多い。
		職業安定所（職員）	・派遣求人が大きく減少するなか、前年同期比での求人数は減少しているものの、求職者数の減少が上回っている。
職業安定所（職員）		・プラス要因としては、実質賃金の上昇によって消費の増加が見込める。また、海外に生産拠点を持つ大手メーカーでは、円安の影響はあるが生産水準を維持している。マイナス要因としては、下請先の中小企業は、仕事は増えているものの、円安に伴い材料費も上昇し、引き続き厳しい状況である。また、求人は増加傾向にあるものの、相変わらず先が読めない状況であるため、正社員よりもパートでの求人が目立っている。	
職業安定所（職員）		・賃上げが中小企業まで浸透するにはまだ時間を要し、新規求人の賃金条件の引上げにはなかなか踏み出せない。人手が必要な場合は、パートタイマー等の非正規求人で補う傾向には変わりがないことから、あまり改善は望めないと思われる。	
民間職業紹介機関（支社長）	・更に景気にプラスとなりそうな要素がない。		
民間職業紹介機関（営業担当）	・お盆明けまでは、それほど大きく変動しないが、秋口以降の採用を検討する企業も増えてくるのではないかとと思われる。		
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・客先の業界的には閑散期となるので、あまり良くないが、イベント開催があり、そこでの利用次第である。しかし予約状況は、あまり良くない。	
	人材派遣会社（営業担当）	・ギリシャの財政問題の影響が、我が国の経済にも影響してくると思われる。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・現状から大きく良くなる要素が見当たらない。求人関連も、業種による偏りが続くと思われる。人手不足の企業や業種では、人材の確保に苦労が続くのでは考えられる。	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる		
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・8月末発売予定のプレミアム付商品券の効果に期待したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(北陸)		百貨店(営業担当)	・7～8月にかけて、県内では大型ショッピングセンターや初のアウトレットモールといった、かなり大きな商業施設が開業する。消費自体は夏物衣料を中心に活性化すると思うが、それが続くかどうかはわからない。最初は新しい物に動くのではないかとというのが見通しである。
		百貨店(営業担当)	・北陸新幹線が開業してから初めてのセールであり、去年より入店が増え、売上が伸びるのではないかと予想する。
		スーパー(店長)	・夏のボーナス支給や、現在プレミアム付商品券が発売されていることから、その分での買物需要が増えるものと期待している。
		スーパー(統括)	・現在の単価の動きは、この3か月間同じように上がり基調で推移しており変わってこない。その中で、夏の賞与がそれほど悪くないと一般的に言われている状況の中で、客の購買も増えるのではないかと考えている。
		家電量販店(店長)	・4Kクラスのテレビが旧型を含めて実績が上がっている。冷蔵庫、洗濯機も単価の高い物が売れており、季節商材の動きは前年に対してまだ鈍いが、それを補う実績を作れている。
		乗用車販売店(従業員)	・来月の全社合同イベントで、集客、売上の効果を期待している。
		乗用車販売店(役員)	・上半期は商品鮮度があまり良くないので我慢の時期だが、下半期にはモデルチェンジやマイナーチェンジの商品が予定されており期待している。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	・夏のボーナス及びプレミアム付商品券などの効果に期待が持てる。
		高級レストラン(スタッフ)	・秋口に向けてJ Aの大型販促もあり、まだまだ良い勢いは続くと思われる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊の予約状況や学会、大会などの予約が堅調に推移している。
		都市型ホテル(役員)	・宿泊部門の好調さは今後も見込まれる。また大会やコンベンションが昨年より若干増加傾向にあり、全館ではやや良くなると見込む。
		タクシー運転手	・6月の後半から、少し客の動きが上がってきたような気がする。
		通信会社(役員)	・現状の獲得増、解約減の動きは当面継続すると考えており、契約の純増数は今後拡大する見込みである。
		通信会社(営業担当)	・ここ最近ではランニングコストが少し増えてもタブレットを利用したいという客が増えてきているので、最適な提案をすれば販売数も伸びてくるのではないかとと思われる。
		テーマパーク(職員)	・引き続き、北陸新幹線の開業効果が持続するものと思われる。東日本エリアからの客が大きく増加すると予想される。また、為替の円安もありインバウンドも増加傾向にあり、全体としてはやや良い方向に推移するものと思われる。
	競輪場(職員)	・お盆期間中に、自場にてビッグレース開催が控えているため、売上の向上に期待している	
	美容室(経営者)	・福井では20%のプレミアム付商品券があつという間に売り切れ、その効果が徐々に出てくる。	
	住宅販売会社(従業員)	・消費税の10%への増税までは客数も契約金額も徐々に増えるように思える。前回の増税ほどの盛り上がりはないと思うが、客は確実に増えており、これからまだ増える感じがする。	
	変わらない	商店街(代表者)	・アウトレットモールの開店時は、しばらく客足はそちらへ流れる予想である。
		商店街(代表者)	・物価は上がっているようだが、肝心の給料が上がる雰囲気がない。この夏のボーナスもどうなるか心配である。
一般小売店[精肉](店長)		・北陸新幹線効果があるものの、材料費の高騰、複数の競合店の乱立により、景気はこの先どうなるか不明なところが多い。	
スーパー(総務担当)		・来客数が伸びないため前年並みの売上が続くと思われる。	
スーパー(総務担当)		・7月にも値上げが控えており、物価の上昇に賃金の上昇が追い付いていない影響がいずれ出ると思われるが、当面は北陸新幹線効果の良い影響が継続されることから、現状通りの推移と想定する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・商品のカテゴリーごとでは、ドーナツやコーヒーなどは好調に推移しているが、それだけの単品買いという客も多く、どうしても単価が上昇しない。たばこなども値上げから1年以上経過し、前年並みの売上に回復しなければならないのだが、売上は相変わらず前年を割っている状態であり、たばこ離れも進んでいるように感じられる。
		コンビニ（経営者）	・イベント依存の立地であり、ウィークエンドの天候次第では数字の上下が多少あると思うが、それ以外は良くなる要素も悪くなる要素も見当たらないというのが現状である。
		衣料品専門店（経営者）	・都市と地方、大企業と中小零細企業の格差は広がりを見せており、大手でも改革、リストラが続いているということで、我々中小企業も予断を許さない。
		衣料品専門店（経営者）	・さる地方銀行の、トップに近い人の話であるが、消費レベルでのお金の動きが非常に弱い。ぜいたくをするような環境には、少しもなっていない。税金を中心にした収入減、物価を中心にした支出増加で、生活感が全く停滞していると言っていた。私もその通りだと思う。良いと言われている都会の元気を、少し地方にも回してほしいと思っている。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス時期に入っているが、客が車購入に対して慎重な状況はしばらく変わらないと思う。
		自動車備品販売店（従業員）	・期待する明るい材料もなく、極力低価格で抑えようとする客も多く、集客面が回復する兆しも見えない状況で、更に単価も低下傾向である。しかし、低価格帯の中古車の動きは良くなってきており、総合的には変わらないと判断している。
		住関連専門店（店員）	・消費税増税の影響があった昨年と比較すると回復傾向にはあるが、例年から比較すると落ち込みは大きく、来客数の動き、接客での引き合いの度合いなどを比較しても今後伸びる要素は見当たらない。また、円安の影響がしばらくは継続し、食品などの値上がり在家計に大きなダメージを与えていることも事実であり、し好品までは家計が回らない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気が悪いことに慣れてしまったというか、そういう体質になってしまっているの、そこから脱却するには、まだまだかかっている。本当に少しずつでも良くなっていけばよいと感じている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・北陸もようやく梅雨入りした。日中気温は平年並みに上がってきたが、朝晩が肌寒い。例年並みの気温回復とバーゲン企画で夏衣料、涼感寝具、飲料需要に期待したい。昨年ヒットした人気ゲーム、アニメ関連商品の需要がない分、大苦戦しそうだ。
		一般レストラン（店長）	・金沢あたりの人の動きが、なかなか地方まで伝わらない。客単価が上がってきているようには感じるが、これが継続するかは疑問である。
		観光型旅館（経営者）	・夏休み期間中は、家族旅行を中心に予約状況は例年並みに推移している。また、9月の大型連休の日並びが良く、順調に予約は増えている。
		観光型旅館（スタッフ）	・6月以降も予約状況は好調であり、6～7月は130～160%、8月以降は200%を超えている。
		旅行代理店（所長）	・北陸新幹線効果が一巡するまで受注は前年を超えて推移しそうだ。
		タクシー運転手	・このまま、好調に人出はあると思う。売上も比例して増加すると思う。
		通信会社（職員）	・比較的景気変動を受けにくい業種であるということもあるが、競合他社の攻勢も予想されたほどの影響がないことも要因である。
		通信会社（営業担当）	・来客数が前年比で変動がない。新商品が発売され動きがあるように見えたが、即販につながらず検討に時間をかける客も多い。今のところ変化を感じられない。
		通信会社（店舗統括）	・落ち込んでいるわけではないが、上がる気配もない。
		通信会社（役員）	・新サービスのエリア拡大が終了し、今後はエリア開局の需要がなくなるため獲得契約数が大きく伸びることは考えにくく、現在と変わらず推移するものと予想する。
		住宅販売会社（従業員）	・受注額は回復しているものの、収支面からみた場合には資材高騰などの要因もあり、コストアップを吸収できるほどの受注額に達するか先が見えない。
		住宅販売会社（従業員）	・業界を取り巻く環境は恵まれており、客の反応も良いが、企業間の競争は激しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅エコポイントなどで多少の動きは期待できるが、景気が良くなると言えるほどにはならないと思う。
		商店街（代表者）	・7月開店のアウトレットモール、大型ショッピングセンター、会員制大型量販店、また既存の大型ショッピングセンターやデパートの夏場のバーゲンセールに対して、相当な脅威を感じている店舗が多くある。他に、北陸新幹線などの交通網が良くなったことで他県で買物する人や、時代の変化でネットでの買物客も増加傾向にあり、当商店街の各店舗ではこの先相当な影響を受けるものと考えている。なお、7月から実施されるプレミアム付商品券には、少しだけ期待する店舗があるが、当商店街の多くの店舗の意見として、商品券のほとんどは大型店で使われるだろうと考えている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・商品の価格改定や配送コストのアップにより利益が圧迫され、販売価格に転嫁せざるを得ない状況になり、販売額の減少につながるおそれがあると思う。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・紙製品など値上がり予定されており、現状より良くなると思えない。
		コンビニ（店長）	・ボーナスなどの報道を聞いていると景気上向きと報じられているが、コンビニ業界はまだまだ景気回復とはほど遠いのが現状である。景気の悪かった前年と比べて、7～8月も業績が前年割れするとしたら悪化していると言わざるを得ない。5～6月は前年割れだったが、そこまで大きく割れていなかったため、世間の評判の景気回復が本当であることを信じて期待をしているのだが、現状をふまえてシビアに考えた場合、やや悪くなると思う。前年の水準をクリアするとは思えない。
		コンビニ（店舗管理）	・プレミアム付商品券は一時的なものであり、他に好材料が見当たらない。
		家電量販店（店長）	・省エネ、高付加価値商品の販売で単価は上がるが、必要にならないと買い換えないため販売数量は伸びない。
		一般レストラン（統括）	・来客数、売上高はまだ伸びると見込む。しかし人手不足が深刻で既存従業員の負担が大きい。現状は残業代、既存従業員が辞めない環境づくり、人材募集などの人に関わる経費の増加が著しく、このままでは運営継続と適正利益確保が難しくなると予測している。
		その他レジャー施設（職員）	・夏の特別教室の申込受付を例年より早く開始したが、反応がとて鈍く予定集客数に全く追いついてこない。昨年並みの数字が取れるかが不安になってきている。
	悪くなる	スナック（経営者）	・国際的な要因で株など経済的な変化が大きい現在では、先々は悲観的要素が大きいことから、悪くなると思う。
企業動向関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・今後、受注量が増加の予定である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・2015年夏季賞与は全般的に増加しており、株価の上昇も好影響となると思われる。
		建設業（経営者）	・7月からはいくらなんでも公共工事が発注され始めるであろうから、今月が悪すぎたのでその分ややよくなったと感じるだろう。
		通信業（営業担当）	・光回線などの販売はコラボの関係もあり停滞している。情報機器の伸びが顕著である。
		税理士（所長）	・当地の場合はこれから夏になり、北陸新幹線の効果で黒部や立山に来る人が、前年より増えるのではないかと見通しがある。今後は夏のボーナス、特に民間企業のボーナスの時期だが、いろいろな社長の話によると中堅の業績が良い会社は多く出すという予定を何件か聞いている。消費の方でも、底が固いことの裏付けになるのではないだろうか。
	変わらない	食料品製造業（役員）	・原料価格は高止まりの様相が見えてきており、悪い状況で推移すると考えられる。ただ、今後の新商品の提案ではこうした諸条件を含んで利益を出せる商材を増やしていく。生産部門では、更なる効率化を進めることを課せられた施策として取り組んでいる。
		繊維工業（経営者）	・期待感はあるものの、回復は下期になるものと思われる。
		繊維工業（経営者）	・為替の動きが心配な状況である。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の分の注文の入り具合をみて、そのように思った。
一般機械器具製造業（経理担当）		・引き合いの状況からみても大きく変化はないと思っている。ただし、ギリシャ問題の再燃など懸念材料も残っている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内市場は補助金関連で受注が伸びると思われる。しかし、米国市場の伸び悩みが課題である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・二極化しながらも全体的には若干上向いていく感を持っているが、市況が良くなっているというレベルではない。
		輸送業（配車担当）	・しばらくは円安傾向が続く中で、燃料費などのコスト負担が続くと思われる。
		金融業（融資担当）	・北陸新幹線などの明るい話題で多分に実力プラスアルファの景気が金沢エリアにはある。現下の景況感の良いが、いつまでも続くとは限らないと気を引き締める経営者も多数いる。
		金融業（融資担当）	・アベノミクスの経済効果で株価も2万円台に乗っているが、次の矢が欲しいところである。
		不動産業（経営者）	・同業者から聞いた状況では、法人客からの問い合わせが少しずつ来ており、これから動きが出てくるであろうことと、個人客からのいろいろな問い合わせがあるという話が聞かれた。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今回の広告出稿は求人関係が良かったのだが、7月以降は大型商業施設の開業に伴う求人が一巡するため、求人関係の出稿が落ちてくる予想である。また、土地や不動産、建築関係が若干上向いており、今後もその傾向が続くだろう。
		司法書士	・生コンクリート製造工場の新築といった大きな需要を見込んでいる案件もあるが、通常の土地建物の取引はさほど活発ではない。
	やや悪くなる	建設業（総務担当）	・地域により工事発注量に先行き不透明感が出ており、徐々に受注価格競争の激化の拡大が予想される。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の6月分を昨年と比べると件数は減っているが、減った要因はパートやアルバイトの求人で、正社員はむしろ増えている。パート、アルバイトと正社員の比率は昨年が2:1だったが、今年は1:1からむしろ正社員の方が多いくらいになっている。求人の条件が良くなってきている傍証であろうと思われるので、今後の景気もプラスの変化ととらえた方が自然であろうと考える。
		職業安定所（職員）	・自動車関連をはじめとした製造業での求人が増加している。また、有効求人倍率も27年5月は1.38倍と依然1倍を大きく超えている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	・有期契約のため、労働者派遣法が改正されるとますます登録者が伸びない。
		人材派遣会社（社員）	・今後、人材確保が厳しくなるので時給単価アップなど待遇改善に努め、より良質な人材確保や育成に取り組み、マッチング率を高めるよう努めていかなければいけないと考えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新しい雇用拡大の話が出てこない。
		職業安定所（職員）	・求人数が求職者数を上回る状況が続いているが、企業における採用条件の緩和や雇用条件の改善があまりみられないことから大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・売上は上がっているが、利益が上がらないという事業所の声も多く、景気が良くなった実感がない事業所が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・大型ショッピング店舗の集客にもよるが、人手不足は続くと思われる。求職者が職種を選ばなければ、雇用は拡大傾向に進むと思われる。
		やや悪くなる	-
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)	良くなる	百貨店（服飾品担当）	・最近の傾向はそのまま継続すると思われる。また、来月からは春夏商品のクリアランスが始まることから、外国人客によるセール買いも期待できる。
		観光型旅館（経営者）	・9月から始まる国体やインターハイが全体の底上げとなり、訪問客が増える。宿泊客が増えれば、滞在時間の増加によって様々な消費が喚起されるため、景気も良い方向に向かう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業界では、独自色を出している企業が業績を伸ばしている。今までの形態にとらわれないアイデアを打ち出すことができれば、十分に良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・株価が上がってきており、ボーナスも出ているため、少しは期待できる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・プレミアム付商品券の販売を6月末に行ったため、2～3か月後に良くなる。
		百貨店（売場主任）	・少しずつ改装の効果が表れている。改装していない食料品売場も前年並みとなり、生鮮品を中心に売上が維持できていることから、先行きは少し明るい。
		百貨店（企画担当）	・一般の消費者が、ボーナスの増加で景気回復を肌で感じる事ができれば、夏商戦で好転するチャンスがある。ただし、クリアランスセールの後ろ倒しによる影響がどう出るかは不安である。
		百貨店（営業担当）	・高額品の売上は好調に推移すると思われるが、量販品の売上は今後も低迷する。
		百貨店（外商担当）	・株高基調が今後も続くことで、富裕層を中心とした高額品の受注が見込める。また、訪日外国人客の増加ペースが更に上がることで、売上をけん引していく。
		百貨店（マネージャー）	・高級時計の催事を開催したが、売上は前年を大きく上回るなど好調に推移した。高額な輸入時計が富裕層に人気となり、インバウンド客による購入も売上を押し上げた。
		百貨店（営業企画）	・ボーナスの支給やプレミアム付商品券の販売などが、個人消費を刺激する。
		百貨店（マネージャー）	・株価は2万円台をキープし、賞与、賃金増などが消費に好影響を及ぼす期待もある。また、商品の値上げに踏み切る動きが拡大しており、値上げが市場に受け入れられる環境になりつつあると感じる。
		百貨店（商品担当）	・インバウンド売上がまだまだ伸びる勢いであり、高額品や特選ブランドの売上が好調に推移している。
		スーパー（店長）	・7月末から大阪市でもプレミアム付商品券が発行され、消費の増加に期待が持てる。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券が販売される。
		スーパー（社員）	・雇用環境が良くなったことによる家計所得の増加や、株高などにみられる景気の本格回復への期待により、客の購買意欲は昨年までと大きく変わっている。この傾向は当分続くことを期待している。
		コンビニ（経営者）	・外国人客の多い店に関しては、今後は免税店の申請を行う見込みもあり、売上の増加につながる。
		コンビニ（経営者）	・コーヒー類などのファストフードはまだまだ売上が伸びそうな勢いで、プレミアム商品の売上も安定的に伸びることが予想されるため、客単価の上昇が今後も期待できる。
		コンビニ（店長）	・競合店がなくなることで、更に客は増えそうである。それに加えて、気温の上昇がソフトドリンクやアイスなどの需要を高め、来店回数が増えることも期待できる。
		コンビニ（店員）	・市が発行するプレミアム付商品券により、来客数、販売量共に増える見込みである。
		衣料品専門店（経営者）	・神戸ではプレミアム付商品券が8月中旬に発売されるため、多少は期待している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・この時期から秋冬物のオーダースーツなどの引き合いが増えている。例年はみられなかった動きである。
		衣料品専門店（販売担当）	・プレミアム付商品券が出るので、少しは変わることを期待している。
		家電量販店（経営者）	・景気対策のプレミアム付商品券の販売効果に期待している。
		家電量販店（企画担当）	・秋には更に電気料金が上がる。気温の本格的な上昇が7月後半になると予測されており、エアコンを中心とした季節家電の販売が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・春先の値上げのほか、夏のボーナスも増えているため、少しは回復につながってほしい。
		乗用車販売店（経営者）	・全体的に良くなっているという話を聞く。8月は夏枯れとなるが、その影響を受けずに上向いていくと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・インバウンドの需要がシーズンインで増えるため、ここ数か月は良くなる見込みである。インターネットなどの広告を増やし、更なる集客を図る。
		観光型ホテル（経営者）	・来客数が増え、客単価も上がってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・オフシーズンにインバウンド客が増加していることで、将来の見通しは明るくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門では、中小規模の暑気払いの宴会が多くなっている。宿泊も依然として好調であり、客室単価、稼働率共に前年を大きく上回っている。食堂部門は宴会部門と同じく、中小規模のパーティーなどの受注が順調に入っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みの客室の先行予約については、異常なほど予約が集中しており、いかに単価を効率良く上げるかが課題となっている。一方、宴会の先行予約は前年よりも悪い。
		都市型ホテル（客室担当）	・ボーナスの増額による消費の増加が見込まれる。ホテルの宿泊も、7、8月共に昨年よりも順調に推移する見込みである。
		タクシー運転手	・企業関係や外国人観光客の予約が増加しており、この先も期待が持てる。
		タクシー運転手	・これから暑くなり、少しの距離でもタクシーに乗る客が増えてくる。ホテルでの客待ちでも、観光客に加えてビジネス客の動きが多少は増える。暑い季節になれば、タクシーもそれなりに動く。
		テーマパーク（職員）	・夏のボーナス増の影響がプラスに作用するものの、その影響力の大きさについては不透明である。消費動向に大きなプラスが出ることを期待している。
		観光名所（企画担当）	・今年は開業からの周年記念を迎える。今後は多くの記念イベントや特別展を開催するため、昨年以上の来場者が見込まれる。集客のためのテレビCMも放映する予定である。
		遊園地（経営者）	・来場者数や売上には、前年比で増加する傾向がみられる。
		競艇場（職員）	・目立った動きはないものの、業界全体では売上の回復が若干期待される。グレードレースの売上も比較的好調に推移している。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・国内旅行の動きが増えているため、集客増に期待したい。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気の先行きに対する期待感が高まっているため、生命保険の加入を検討する客は増える。
		住宅販売会社（総務担当）	・土地、建売住宅共に、動きに活気があり、良い物件は抽選になっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・株価の上昇のほか、金融機関の融資姿勢が前向きであるなど、良くなる傾向にある。
変わらない		商店街（代表者）	・生活用品の値上げや光熱費の増加により、節約の動きが続く。
		商店街（代表者）	・何とかインバウンド客によって支えられている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・消費税の増税による値上げに対して、給与所得の増加が追い付いていない。また、大手電機メーカーの早期退職などによる関西圏の雇用環境の変化から、消費の減退が予想される。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・横ばい状態が2か月続いたが、7月から始まる夏のセールが少しでも良くなるために、梅雨明けが早まることを期待している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・良い部分とそうではない部分が混在している。それぞれの企業がうまく対応できるか、特にインバウンドのバブルを乗り越えていけるかが問題だと思う。全く恩恵が届いてない層もあるため、早くすべての消費者の所得が増えてほしい。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・夏季休暇を利用したインバウンド客の増加で、今後は更に良くなる可能性がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・夏に向けて、天候次第で客足が左右される。景気は現状維持か、多少良くなる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・依然として、株価の回復などと実体経済の動きが合っていない。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・地方への景気の波及が新聞などで報じられているが、あくまでも株高による富裕層の購買が目立っているだけである。ギリシャ問題もあり、株価の下落も想定されるため、直近での景気回復は期待できない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの需要は引き続き期待できるものの、国内客の需要は決して伸びているとはいえない。株価の上昇、大手企業を中心とする所得増加などの好材料はあるものの、その恩恵があるのは一部に限られており、国内の需要全体を押し上げるほどの効果はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・もっと政府が国内の景気対策を抜本的かつ早期に実施し、原子力発電所の問題も解決する必要がある。震災復興のスピードアップも必要である。
		百貨店（売場主任）	・来客数は減少しているが、売上は変わらないという状況に変化はない。一部の富裕層に支えられている構造が続いている。
		百貨店（売場主任）	・家庭向け電気料金の引上げや、円安による輸入品などの値上げが相次ぐなか、消費者の財布のひもが緩む気配はない。
		百貨店（企画担当）	・外国人売上の急増は昨年11月から始まっており、一巡するまでは現在の好調が続く。
		百貨店（営業担当）	・食品が主体の店であるため、大きな改善は見込めない。
		百貨店（売場マネージャー）	・7月はプレミアム付商品券などの販売があり、期待しているが、短期的な効果にとどまる。
		百貨店（売場マネージャー）	・食品業界では値上げがささやかれており、消費の動向を大きく左右すると思われる。賃金アップが幅広く進まなければ厳しい。また、食品もさることながら、衣料品なども原材料価格が高騰しており、冬物商品の値上げが余儀なくされるメーカーも出てくる。値上げに対する消費者の目はますます厳しくなると予測されるため、景気の回復は期待できない。
		百貨店（マネージャー）	・直近の家計調査では消費支出が前年比でプラスに転じたが、あくまでも前年の消費税増税による影響の反動と考えられる。今後は、円安の影響による原材料価格の上昇で、食料品などの値上げが予想され、中低所得者の買い控えが続くほか、中小企業への景気回復の波及にも影響が出る。その結果、更なる消費の二極化と、選別消費の動きが広がり、物やサービスに対する消費者の見方も厳しくなる。
		百貨店（販促担当）	・7～8月はクリアランス主体の動きとなるが、消費者がセールに対して慎重になることが懸念される。セール時期の分散化もあり、一気に盛り上がることはないため、落ち着いた動きが予想される。その一方、株高の継続などで高額品への需要は続きそうであり、全体としては現状に近い動きとなる。
		百貨店（サービス担当）	・今年は、夏のクリアランスセールの開始時期が7月にずれ込むほか、自治体発行のプレミアム付商品券についての問い合わせも増えているため、需要の拡大が期待される。
		百貨店（商品担当）	・一部の商品や時期が限定的に盛り上がっても、長く続く見込みはない。今後、好調が一巡する訪日外国人客の消費頼みでは、厳しい状況となる。
		スーパー（経営者）	・競合店が多いので、このまま厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・昨年の消費税増税後は販促によって来客数を確保したが、その翌年ということで、来店客の獲得に苦戦する。
		スーパー（店長）	・普段の生活に関する部分では、大きな変化は出にくいように感じる。ただし、プレミアム付商品券の効果には期待したいところである。
		スーパー（店長）	・各市町村のプレミアム付商品券の発行により、大型店では売上の若干の増加が見込まれる。今後はお盆商戦のほか、ランドセルやフォーマルウェアなどの売上の確保が課題となる。また、来年から短時間労働者に対する社会保険制度が変更となるため、量販店各社や飲食業では対応が進みつつあるが、賃金負担の増加が重くのしかかる。
		スーパー（店長）	・店側は各社とも利益重視が鮮明で、大きく原価を割って特売商品を出しているというよりも、付加価値を高めることで単価アップを図っているが、消費者はまだその動きについてきていない。
		スーパー（企画担当）	・最近の推移から判断すると、今後も変化はない。
		スーパー（広報担当）	・大きな変化はないが、天候次第で良くなる可能性も、悪くなる可能性もある。
		コンビニ（広告担当）	・今月よりも良くなる要因が見当たらない。今後2～3か月は現状維持となる。
		コンビニ（店員）	・来客数が増加する見込みは薄く、景気回復も厳しい状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くなる要素が見当たらない。
		衣料品専門店（販売担当）	・夏は客の購入動向に変化が出にくい。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の購入や車検の予約の動きには、あまり変化がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・好材料はないものの、悪い材料もないため、状況を静観していく。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車の発売に期待しているが、効果はそれほど長続きしないと考えている。
		乗用車販売店（営業担当）	・今の状態では、自動車を生活必需品と位置づけている一部の客以外は購入しない。その要因は数多くあるが、購入する理由が見当たらない様子である。
		乗用車販売店（販売担当）	・業界は天候不順に左右されることはないが、夏物商品の売行きが悪くなる市場もあるほか、家庭向けの電気料金も上げられているため、マイナスに転じる。
		自動車備品販売店（営業担当）	・賃金が上がらないため、特にこれといった動きがみられない。
		住関連専門店（店長）	・いつも売上が落ちる夏休みシーズンが始まるので、売上の増加は期待できないが、抱えている案件が昨年よりも増えているので、ここ数か月の状態は維持できる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・梅雨の時期であり、天候と同様に、商品の動きや購買意欲は今一つ良くない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・現状は株価の高騰が続いているため、この傾向が変わらなければ3か月先も大きな変化はない。株価が下がることになれば、それにつられて単価の高い商品の売上も落ちる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・原材料価格の高騰が続くようであれば、当面は良くはならない。大手外食業者などは、利益確保のために価格の上昇部分を各業者に負担させているので、利益面では更に悪くなる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・ボーナス時期になっても、宝飾品購入の優先順位は低いと考えられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ランチ、ディナー共に、リピーターを増やせるように頑張る。
		高級レストラン（企画）	・4～6月の傾向から、今後も大きな変化はないと判断される。
		一般レストラン（経理担当）	・特に景気が上向きような材料は見当たらない。
		一般レストラン（店員）	・自販機や給茶機の動きに大きな変化はない。悪くなる要因はないことから、横ばいの動きとなる。
		一般レストラン（企画）	・ボーナス商戦に入っても、傾向に大きな変化はみられないが、天候の長期予報もマイナス要素ととらえている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・企業業績は改善していると報じられているが、自分の給与、賞与は前年とほぼ変わらず、生活用品の値上がりによる節約を続けなければならないと考えている。来店客からも同じような声が多い。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・材料の値上がりを販売価格に反映せざるを得ない状況で、商品の値上げが進んでいるため、消費者の購買意欲が戻ってくるまでには時間がかかる。
		観光型ホテル（経営者）	・例年7月は来客数が減るが、想定以上に減る要因は今のところない。また、夏休みなどの先行予約はこれからであるが、それなりに好調を維持していくと予想される。
		観光型旅館（経営者）	・大型連休といった動きやすい日に、客が集中しているような気がする。また、購入の価格帯も二極化の傾向が激しい。
		都市型ホテル（支配人）	・企業収益の増加で個人所得が増え、個人消費の押し上げにつながると思われるが、もうしばらくは現状維持が続く。
		都市型ホテル（総務担当）	・天変地異がなく、ギリシャに端を発する経済混乱が起らない限り、現在の好調は続く。先行予約の状況も好調である。
		旅行代理店（経営者）	・インバウンド客の増加による悪影響が進み、海外向けの飛行機のほか、国内の飛行機や宿泊も含めて、空きの確保が問題になってくる。貸切バスなども、法改正で価格が非常に高くなったこともあり、非常に確保しにくくなってきている。
		旅行代理店（店長）	・欧州方面への客が戻ってきているが、ハネムーンや記念旅行が中心であり、通常の観光旅行としての客は減ってきている。まだ旅行以外の目的にお金を使うことが優先され、旅行に出かける余裕がない人も多い。一方、女子旅については、計画的に出かける人が多い印象がある。
		旅行代理店（広報担当）	・9月には5連休があるため、夏の需要が9月までは続く。
		旅行代理店（営業担当）	・海外旅行については各国の情勢が不透明であるほか、国内旅行も自然災害の影響によって先行きが不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・輸出の増加などで製造関連は忙しそうに見えるが、それ以外の業種は暇なようである。
		タクシー運転手	・通勤時間帯の人の動きは変わらないが、8月の行事に伴って多少は利用が増える。
		通信会社（社員）	・インターネットサービスなどの加入は堅調な状態であるが、テレビサービスの契約減少が改善されなければ、現状維持は困難な状況である。新しいサービスの開発が必要となっている。
		観光名所（経理担当）	・6月は例年ほど梅雨の影響は受けておらず、天候には恵まれたが、営業的にはあまり良くなく、売上は前年比で5%減となっている。2店舗が改装中であり、その影響があることは分かっているが、天候に恵まれた割には来客数も売上も伸びていない。来場者は観光客がほとんどなので、今年は他の名所などに流れている可能性がある。地方創生の掛け声は聞こえてくるが、いかにコンスタントに客を呼び込んでいくかが重要であり、今後の他地域との競争が思いやられる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球の交流戦は終わったが、通常の公式戦が予定されているほか、人気グループのコンサートが開催されるため、多数の来場を予想している。
		美容室（経営者）	・平均すると売上は何か月も変わっておらず、これからもしばらくは変わりそうにない。プレミアム付商品券の販売が8月から始まるが、それが終わると、祭りが終わった後のように静かになる。
		美容室（店員）	・残暑が厳しそうなので、気温次第で客足は変化するが、基本的にはトリートメントの単価が上がる。しかし、髪へのダメージが増えれば、パーマのオーダー比率は下がりそうなので、全体としては変わらない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] （エリア担当）	・ブックカフェのオープンや、新しいアイテムの追加投入が予定されているほか、店舗の改装計画が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・大手企業を中心に景気が回復しているといわれているが、中小零細企業や消費者にはまだ全く実感がない。肌で感じられるまでは、景気の上昇による恩恵は出てこない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築マンション価格は上昇傾向にあるため、販売面では少し減速するが、事業用地の取得に関しては、引き続き強気な姿勢が継続する。
その他住宅 [情報誌] （編集者）	・分譲マンションの実需層にとっては、価格が上がっている認識がそれほどない状態が続いており、購入への焦りなどは発生しない。		
やや悪くなる		一般小売店 [時計] （経営者）	・客と話をしていると、以前よりも経済的に潤っている人が増えていることを感じる。しかし、お金の使い方としては、海外旅行や携帯電話の購入などが中心で、当店で使ってくれるわけではない。値引きやポイントサービスなど、少しでも割安感を求めていると感じる。
		一般小売店 [衣服] （経営者）	・衣料品が売れにくい夏場に入るが、バーゲンの売上にも期待できない。この時期になっても、消費者からはバーゲンまで購入を待つという声が聞かれない。消費者の購入ルートがこれまでとは変わってきたせいなのか、それとも購入する商品が変わってきたせいなのか、理由ははっきりと分からない。最近では、当店の商店街を訪れる買物客の数が次第に減ってきている。
		一般小売店 [花]（店長）	・夏の暑さのほか、天候不順による農作物の生産減少、商品の高騰など、この2～3か月は売上に悪影響を及ぼす要素が多い。
		スーパー（経営者）	・加工食品の値上げが7月以降も続くほか、天候不順や飼料高騰などの影響で生鮮品の値上がりも予想される。1割も値上げされた電気料金も、夏場のピークの支払いが9～10月に発生する。値上げの動きで家庭への負担が増えているところに、ギリシャ問題の影響も出てくるとすれば、消費者の財布のひもは確実に固くなると予想される。
		スーパー（経理担当）	・ボーナスが増加する見込みであり、消費の基調は変わらないと思われるが、梅雨が長引いて冷夏となる予想もあり、これまでの堅調な売上に水を差される懸念がある。
		スーパー（開発担当）	・電気料金や小麦製品、油などの値上げで、関連商品の単価が上昇している。
		スーパー（管理担当）	・食品の値上げが始まっている。今年は冷夏の予想もあることから、生鮮品価格の高騰も懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・円安で製造コストが上がっているほか、社会保険料や税金などの負担も増えている。零細企業の経営は本当に難しくなってきた。アベノミクスが始まる前の方が今よりもましであり、今後もこの状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・賃金、ボ・ナスなどは増加傾向であるが、物価や電気料金の値上がりによる影響が懸念される。
		通信会社（経営者）	・円安などによる、原材料費の上昇の影響が出てくる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・2年後の消費税増税を見据えて、今後は注文住宅市場が伸びる要素はない。住宅展示場の来場者もイベント目的の客が多く、真剣に家を建てたいという客は減少している。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・都市部と地方の格差、天候不順、人口流出など、負の要素ばかりである。
		スーパー（店長）	・9月末に競合店が近隣にオープンする予定であり、ある程度は苦戦が強いられる。他店にない、こだわり商品やおすすめ商品の価値をしっかりと客に伝え、1人でも多くのファンを獲得することが大切である。一方、プレミアム付商品券がどれぐらい売上に影響があるのかも、気になるところである。
		衣料品専門店（経営者）	・食品や日用品などの生活必需品の物価が上がっているため、特に女性客は衣料品にかけのお金を切り詰めているように見える。
	競輪場（職員）	・今月に客単価が上がった反動で悪くなる。改善する気配や要素が乏しい。	
企業 動向 関連 (近畿)	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新たな事業の成果が次第に出てくることで、売上、利益共に増加していく。
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・業界での値上げの傾向が強まっているため、値上げを行っていない当社には、価格に厳しい顧客から多少の引き合いが増えてくる。天候に左右される部分もあるため、これから安定した気候になれば、荷動きも良くなる。
		食料品製造業（営業担当）	・梅雨明け以降、気温の上昇に伴って売上は伸びる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今月の売上は前年とあまり変わらないが、今の段階で来月や2か月先の受注もある程度予想できており、量も増えている。
		化学工業（経営者）	・営業会議では3か月先の売上対策が増えており、金額も高額化しつつあるなど、多少は明るさが出てきている。
		化学工業（企画担当）	・食品販売の低迷する夏が終われば、消費が活性化してくる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・ホテルなどの宿泊施設の建設やリフォームの案件が出てきている。現在好調の観光や、将来の東京オリンピックを見据えた投資が、実際の工事として動き出している。
		金属製品製造業（営業担当）	・取引先からは、7月ごろから発注を増やすといわれている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・第1四半期が悪過ぎたこともあって、少し良くなる見通しである。今後も、他社の半歩先に行く製品を提供し、顧客からコスト面や性能面で評価される物を作っていくことが重要となる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅関連の案件が少ない状況が続いているが、今後は住宅購入者への物件の引渡しが増えてくるため、受注量も増加する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合いの増加を、いかに受注につなげていくかが課題である。
		建設業（経営者）	・年度後半に向けて、季節要因はあるものの、需要が増えてくることが予想される。
		通信業（管理担当）	・ボーナス商戦には若干潤う期待が持てる。
		金融業（営業担当）	・最近の株価上昇の背景には、中国からの観光客の爆買いによる家電量販店や化粧品メーカーなどの業績好調もある。ただし、過去に経験したバブルの気配もあるため、今後は危機感を持って経営を行う必要がある。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	・受注への期待感はあるが、全く不透明である。
		繊維工業（総務担当）	・消費者の好みに合った商品が提供できていないため、商品開発や更なるコストダウンを模索している。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・このところ配達量は毎月変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・良くなる要因を顧客から聞くことがない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		化学工業（管理担当）	・夏のボ - ナスが支給されるが、円安による身の回り品の値上げで購買意欲が低下するため、市場にお金が流通しない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・世間の空気がアベノミクスを中心に良いムードになっているが、受注量や販売量の動きは依然として変わらず、先行きにプラスとなる動きが一切ない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・この先も景気の良い状況が続く。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・最近の状況をみていると、米国の金利がいつ上昇するのかがはっきりすれば、今後の方向性も明らかになってくる。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現状よりも良くなる要因がない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・相変わらず受注の動きはまばらである。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年度末が過ぎて、一時的に受注が減少している。このまま横ばいの傾向が続く。	
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・新商品が少ないため、状況は変わらない。	
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・円安、株高の動きにより、大企業を中心に業績がアップしているが、我々のような中小企業にはその実感が乏しく、景気回復が感じられるまでには至っていない。	
		建設業（経営者）	・低価格を売りにする業者が増えている。顧客もそちらに流れており、薄利となっている。	
		建設業（経営者）	・大手企業の好決算による設備投資の動きは期待できそうであるが、中小企業の設備投資意欲は不透明である。	
		輸送業（営業所長）	・見積依頼が少なく、期待感が持てない。	
		輸送業（商品管理担当）	・昨年の消費税率の引上げによる影響が残っている。	
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・最近の株価の急騰は実体経済の回復を反映したものではない。米国の好景気でドル買いが進み、円安が株高につながっただけである。とても現状は景気が回復しているとは言い難い。	
		広告代理店（営業担当）	・9月までは良い要素が見当たらない。	
		広告代理店（営業担当）	・単月で見ると売上は伸びているが、更に良くなる理由は見当たらない。	
		司法書士	・今月も先月に続いて事件数が少なく、案件もあまりないので、良くなる要因も見当たらない。	
		経営コンサルタント	・大阪市内中心部の大型小売店は良くなってきているが、それ以外の周辺部は変わらない。	
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・在庫台数を大きく左右する要素が見当たらない。	
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・ギリシャ問題が日本国内にも飛び火し、円高を引き起こす可能性がある。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・特に変化がない。	
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・今後の展望がはっきりしない。	
		やや悪くなる	食料品製造業（経理担当）	・食品などの値上がりがかつており、少々の賃金アップでは追い付かない。
			繊維工業（総務担当）	・円安による仕入コストの増加をカバーするために努力を続けているが、いまだに克服ができない。
			金属製品製造業（経営者）	・ユーロ圏の不安がなくなるまでは、大きな変化はない。
			輸送業（営業担当）	・安価な通販の荷物が増えている一方、高額店の商品の売上は減っている。運送業者は潤っているが、景気が悪化していると感じる。
輸送業（営業担当）	・円安がいつまで続くかが分からず、景気も不安定である。			
不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退が続いており、これから景気が悪くなる。不動産取引は増え、売買金額も高くなっているが、賃貸の実需が追い付いていない。			
新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込件数の減少が続いており、回復の兆しがみえない。			
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・海外ブランドのOEM生産については、円安の影響で仕入価格が上昇しているが、販売価格は値上げできず、そのまま利益の減少につながっている。			
雇用	悪くなる	-	-	
	良くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (近畿)	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・景気は右肩上がりの局面にある。一方、労働者派遣法の改正がまだ参議院を通過していないが、26業種に該当する派遣スタッフを中心に不安が高まっており、今後はその対応が一つの課題となってくる。
		人材派遣会社（役員）	・現在の傾向は今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・増加しているとまでは言い難いが、求人数は安定しており、株価もITバブル時の水準を超えている。今後も景気は良くなっていくと楽観している。
		職業安定所（職員）	・事業所からは、今後はやや良くなるか、現状維持とする声が多かった。新卒の求人説明会への参加事業所数は、好調であった昨年よりも更に増えており、若年層の採用に積極的な姿勢がうかがえる。また、今週から高卒求人の受付が始まったが、好調な出足となっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法の改正が見込まれ、今後の動きが注目される。
		人材派遣会社（営業担当）	・近年はアジアからの観光客が増えているが、夏に向けて更なる増加が予想される。それが経済の起爆剤となり、景気の上昇につながればよい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気回復の波が、関西の地元企業までは届いていない。首都圏の企業のみが良くなっていると感じる。
		職業安定所（職員）	・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）	・足元の状況が継続すると予想される。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は減少傾向が続き、特に事業主都合の離職者は減少している。一方、新規求人は小売業を中心にパート求人が増えているものの、正社員の求人は伸び悩んでいる。今後も新規求職者は減少傾向が続く一方、新規求人数に大幅な増減はないと予想される。
民間職業紹介機関（職員）		・業者からは、建設資材、作業員の関東へのシフトが長期的に進み、関西では仕事量も求人数も当面は上向かないとの声が聞かれる。このところは賃金も上がっていない。	
民間職業紹介機関（営業担当）	・これ以上良くなる理由と、悪くなる理由が見当たらない。		
やや悪くなる	アウトソーシング企業（管理担当）	・暇な時期となり、今のところは仕事が入る予定もない。イレギュラーな依頼が入らなければ、業況は悪くなる。	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)	良くなる	コンビニ（エリア担当）	・5～6月と、客は積極的に買物している。これから夏の繁忙期に入るので、それに合わせた商品設定や接客を心掛け、今の良い流れを継続したい。
		一般レストラン（経営者）	・プレミアム付商品券が発行されれば、消費者の消費意欲が上昇し、景気は良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・出入り業者と話す、景気はやや良くなっているとよく聞く。店の近隣の人の話からも、景気が良くなるという感じを受ける。
		商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の発行や、定員4,000人の客船の入港等によるインバウンド効果によって、景気はやや良くなる。
		百貨店（営業担当）	・クリアランスセールが始まり、またプレミアム付商品券も発行されるので、売上は良くなる。
		スーパー（店長）	・景気はやや良くなると思うが、今後の客数や単価は最終的には天候の良し悪しに左右される。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の発行もあるので、消費動向は今より活発になる。また大都市部の状況を見ると景気は上向いていると思われるので、遅れて地方にも波及効果が出る。
		スーパー（販売担当）	・7月にプレミアム付商品券が発行されるので、消費者の消費意欲が高まる。
		スーパー（営業システム担当）	・プレミアム付商品券や旅行券等の効果が出ることを期待する。
		コンビニ（エリア担当）	・季節的に中食商品や飲料等の売上が上がると思われ、客数増にもつながる。
コンビニ（支店長）	・客数回復が顕著である傾向が継続する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・ 8月から商圏内でプレミアム付商品券の取扱が開始されるため、需要が刺激される。逆に7月は買い控えの恐れがあり、仮に冷夏となれば非常に厳しい状況が予測される。
		家電量販店（店長）	・ ボーナスの支給時期になるので、客数は増加する。天候も猛暑が続くと予報されているので、エアコン等の季節商材に動きが出る。
		乗用車販売店（業務担当）	・ 7月に新商品が投入されるので、売上が期待できる。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	・ 今後には夏休みや9月の大型連休が控えている。
		観光型ホテル（支配人）	・ 県内の観光キャンペーンが始まっている。7月からプレミアム付旅行券の取扱も始まるので、宿泊需要の増加が見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 株価が上昇しており、またボーナスも増額が見込まれることから、今後の景気に期待したい。
		都市型ホテル（企画担当）	・ 大型ショッピングモールの開業で足元での景気底上げがみられる中、プレミアム付商品券などの使用がスタートする。季節的にも個人需要が増加する時期であるが、今年の先行受注は前年を上回っており、また大会や学会がらみの受注も好調である。
		通信会社（営業担当）	・ 景気浮揚感が市場によりやく浸透してきた感があり、販売量が徐々に上昇傾向にある。
		通信会社（工事担当）	・ 客動向をみると、今後は景気はやや良くなる。
		テーマパーク（業務担当）	・ 今後は夏休みやお盆休暇に行楽で外出する人が多くなるので、来客数の増加が期待できる。
		設計事務所（経営者）	・ 国全体では東京オリンピックやリニア新幹線などの工事が本格化していくが、地方にも仕事の動きが出てくる期待感がある。
		住宅販売会社（従業員）	・ 大手企業の業績改善や賃金増額など、景気の回復感が前面に出始めており、消費の刺激につながる。
		住宅販売会社（営業担当）	・ 7月より工事の着工が増えるため、景気は良くなる。ただ梅雨時期に当たり屋外工事の受注は少なくなるため、全体としてみれば景気はやや良くなる状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 空き店舗への問い合わせが数件きている。新たな店舗が開店すれば人の流れも変わるので注目しているが、残念ながら新規開店はまだまだ先という状態である。
		商店街（理事）	・ 当市でもプレミアム付商品券が発行され話題になっているが、景気に対しては一時的な要因に過ぎない。全体としては、良く言えば景気は落ち着いている、悪く言えば余り良くなっていない状態である。
		商店街（代表者）	・ 春先から食料品等、物価上昇が続いているが、地方ではそれに見合う賃金の上昇がないため、消費者の購買意欲につながらない。
		一般小売店 [靴]（経営者）	・ 当商店街は地元百貨店と連携して、免税店の取扱を始めている。特定業種の店舗では売上が伸びているが、すべての店が恩恵を受ける状況ではない。
		一般小売店 [茶]（経営者）	・ 松江城が国宝に決まる予定であり、そのためか特に個人の観光客が増えてきたように感じる。残念ながら松江市の対応に変化はなく、相変わらず松江城は5時に閉まる。このような対応では松江への観光客はあまり増えないのではないかと心配になる。
		一般小売店 [印章]（経営者）	・ 近く宣伝チラシを配る予定にしており、少しは注文が増加すると思うが、大きな期待はできない。
		一般小売店 [食品]（経営者）	・ 景気が回復する材料が見当たらない。
		一般小売店 [眼鏡]（経営者）	・ 景気は3か月前よりは良くなっているが、この状態が今後も継続するとは考えにくい。
		百貨店（経理担当）	・ しばらくは前年並みの売上が続くかと予想する。8月からはプレミアム付商品券の利用が始まるというプラス要素がある。
		百貨店（営業担当）	・ 当館の運営に限って言えば厳しい状況は続くが、新規店舗の誘致が進めば売上はある程度回復すると期待している。ただアパレルや雑貨は近隣のショッピングモールでも厳しい状況であると聞くので、以前の状態には回復しないのではないかと思う。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・特に景気が良くなる要素はなく、厳しい状況が続く。特に衣料品では各メーカーが春夏商品の生産を絞っているため、セール品の在庫が早期になくなると予測される。また8月は残暑が厳しいようなので、晩夏・初秋の定価品が好調に売れるとは考えにくい。
		百貨店（販売促進担当）	・ギフト商戦や夏セールが本格化する。ギフトは早期割引等がある6月に集中すると想定されるため、7月以降は低迷も考えられる。反面、7月中旬にずれ込んだ夏セールは、ファッション部門の回復につながる期待感がある。
		百貨店（購買担当）	・都会ではインバウンド効果が見られるようであるが、地方ではそういう効果も見受けない。取引先ではインバウンド客向けの商品は大量に生産するが、それ以外の商品は前年より抑える傾向にあるようである。2～3か月後に秋冬向け商品を豊富にそろえられるか、不安を感じる面がある。
		百貨店（売場担当）	・3か月後の晩夏から初秋の時期では、地方の景気回復が程遠い状況は変わらない。世界情勢をみても株価が不安定であり、先の見通しが立たない。
		百貨店（営業推進担当）	・株高など、心理的には景気への好材料もあるが、当地域では交通機関等の人の移動手段が少ないため、市内中心部ではなかなか週末のにぎわいが起こらない。またプレミアム付商品券が売れ残る状況も出ており、消費者の財布のひもはなかなか緩みそうにない。
		スーパー（店長）	・身近には景気が良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。
		スーパー（店長）	・客数と客単価は4～6月と良い推移となっており、この状況はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・各種の値上げも一段落しそうであり、消費に関わる事項には良いも悪いも見当たらない。
		スーパー（業務開発担当）	・冷夏予想の夏場の気温が気になるが、販売点数は堅調に推移する。
		スーパー（販売担当）	・目立った数字ではないが、ここ数か月、客数と客単価はともに安定しており、下げ止まり感がある。ただ店舗運営上の判断基準となる各数値には、いまだに上昇の兆しは見えない。
		スーパー（財務担当）	・消費税増税から1年が経過した。消費者はメーカーの値上げによる販売価格の上昇と、消費税率3%アップの重みを肌で感じており、今後も節約は継続する。
		スーパー（管理担当）	・7月にプレミアム付商品券が発行されるので、消費意欲の上昇を期待しているが、一過性であり景気回復につながるかは疑問である。ただ景気の起爆剤になればという期待は持っている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・周囲では収入が増加しているという話は聞かない。
		衣料品専門店（経営者）	・中小企業への景気対策が不十分であり、景気は変化しない。
		家電量販店（店長）	・もちろん景気は良くなってもらわないと困るが、自分自身でもいろいろ手を尽くして生き残る道を見出そうと考えている。
		家電量販店（販売担当）	・パソコンの新しいソフト次第で、販売量が変わる。
		家電量販店（企画担当）	・特に景気が良くなる要因は見当たらず、景気は変わらない。
		乗用車販売店（統括）	・新型車の発売がないので、4～6月の状況がそのまま続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスは出たが月々の生活費に当てるので、大きな買物にはできないとの話をよく聞く。いまだに景気が上向いていると感じている客には出会わない。
		乗用車販売店（店長）	・新車効果が期待でき、またボーナスの支給もあるので、今後は景気が上向くと見込んでいた。ただ6月の状況を踏まえると、すぐに景気が上向くとは考えにくい。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売もないので、今のままの状態が継続する。
		乗用車販売店（営業担当）	・今後、景気が良くなるような材料は特に何も無い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・地方に特化した政策、特にサービス業等の景気悪化が激しい業種を対象とした景気対策を望む。タイヤ業界では、メーカーが輸出で空前の好決算である一方、小売店では大赤字の個人経営店が続出している。何かピンポイントで対策を打ち出さない限り、今のジリ貧状態が続くだけである。
		住関連専門店（営業担当）	・大規模なイベントで集客できることは分かっているが、頻繁には開催できず、また店内の小規模催事では客は集められない。今後どうするか思案している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・客数の極端な増減要素は当面考えられない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・地方にも都市部の景気回復が波及して、景気が良くなると信じたいが、確信を持たないため景気は変わらないと判断した。景気はこれ以上に悪くならないで欲しい。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・プレミアム付商品券が発行され、消費が多少良くなった気はするが、この状態が長く続くとは思わない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	・バーゲンセールでも客の購入商品数が減少する状況にあり、この先も期待できそうにない。当地でもプレミアム付商品券が発行されるが、高額品の購入に充てるという声が多く、当店売上に効果があるか心配である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・景気が上がる材料は何もない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	・株価は上昇しているが、恩恵を受けている人は一部に限られており、それにより一般消費が伸びるとは思えない。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年から客数がどのように変化するかは予想しづらい。
		一般レストラン（経営者）	・中小零細企業のボーナス支給状況に影響される。一般的には景気が良いのは一部の建設関連に限られているので、全体の消費動向が上向くとは考え難い。
		一般レストラン（外食事業担当）	・今後の集客は天候に左右されるが、今のところ前年と同じような動きである。長期予報によると、夏は少し早く来て長く続くとのことなので、良い流れは継続する。また好調な食べ放題メニューも若いファミリー層を中心に期待できる。
		スナック（経営者）	・売上が伸びないと来店した中小企業の社長から聞く。まだまだ景気が回復傾向にあるとは思えない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・単価的には相変わらず安価なものを希望する客が多く、景気は良くなっていない。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊客数はこれ以上は増えない。レストラン部門も今以上に伸びる要因は見当たらない。
		都市型ホテル（総支配人）	・夏を迎えて、入込観光客は現在より増える。ただ地域の消費沈滞ムードが改善されるかは、不透明である。
		旅行代理店（経営者）	・現在の株高・円安の様子をみると、もう少し状況を見極める必要がある。倒産する企業は出ていないが、銀行から厳しい条件を出されている企業もあり、景気の先行きについては9月ごろまで油断が許されない。
		旅行代理店（営業担当）	・世界情勢も不安定であり、国内需要がどれだけ伸びるか不透明である。
		タクシー運転手	・夜の飲食街への人出が少ない。一日全体の仕事量でみると、横ばい状態が続く。
		タクシー運転手	・今後の売上は夏が暑いか涼しいかで変わってくるので、現時点では判断しにくい。
		タクシー運転手	・現在ではタクシー業界はあまり景気に左右されない。利用数が増加している割には、収入増につながらない。
		通信会社（社員）	・販売量に変動がない。
		通信会社（企画担当）	・コスト削減のため客が財布のひもを固くする傾向もあるが、新しい合理的かつ効率的なサービスへの関心は更に高くなる。
		通信会社（総務担当）	・来客数の伸びもなく、販売数の伸びも見込めない。
		通信会社（広報担当）	・客は低価格のものを求めており、この傾向はずっと変わらない。
		通信会社（総務担当）	・住宅の新築着工が増加しないため、放送サービスも引き続き低調となる。
		テーマパーク（管理担当）	・個人消費に変動がなく、地域的には景気の横ばい状況が続く。
		ゴルフ場（営業担当）	・引き続き景気は良い状態を維持すると思うが、今月と同様に、インバウンド客の集客が鍵となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・景気が良くなる見通しを持ってない。
		美容室（経営者）	・客と話しても、客の生活水準が変わっている印象は受けない。
		美容室（経営者）	・現時点では景気は良い方向に進んでいるが、まだ不安定な状況である。景気が回復したとは言えない。
		設計事務所（経営者）	・地方の切り捨てが進み、地方経済の崩壊が顕著になる。オリンピックスタジアムに途方もない高額予算が必要なため、地方の国公立大学の予算を大幅にカットするという話もある。
		設計事務所（経営者）	・建築物価は高止まりしたままであり、よほどの材料がなければ景気の改善は見込めない。
		住宅販売会社（営業担当）	・この2～3か月後に、住宅購入希望者が収入増を実感して、かつ今後の収入にも見通しが立てられる状況になるとは思えない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・マスコミは大都会や製造業では景気が良くなっていると報道するが、物販業は景気の良さを全く感じない。月ごとに売上が落ち単価の低下も続き、今後が非常に不安である。
		商店街（代表者）	・地方では依然として収入増の人は少なく、食料品を中心に値上げも多いため、今後も客の買い控えが続く。
		百貨店（売場担当）	・夏物衣料や雑貨は厳しい状況が続いており、クリアランスセールスタート日も各テナントがそろわないため、盛り上がり欠けると予測する。秋の正備品商戦でも円安によって商品価格が上がるので、すんなり客がついてくるとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・消費回復のため県や市からプレミアム付商品券等が発行されたが、日常の買物に使われるのがほとんどであり、消費拡大にはつながらない。かえって、その後の消費の低下が心配である。
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス時期を迎えているが、期待するほど販売は盛り上がっていない。次の半期決算では、販売量は伸び悩みそうである。
		一般レストラン（店長）	・郊外型のショッピングモールが増えている中、近郊に中四国最大規模の店がオープンし、現在は週末に若干の影響を感じている。夏休みに入ると、市内中心部への集客がますます少なくなると心配である。
		テーマパーク（営業担当）	・秋は団体客の比率の高い時期であるので、このまま団体客が減少した現状が続くと苦しい。
		設計事務所（経営者）	・客には住宅建築への積極性が感じられず、しばらくは低調な動きが続く。
	悪くなる	スーパー（店長）	・高齢者は8月の年金支給日まで支出を控えるので、今後は来店回数や購入点数の減少が懸念される。ディスカウント店に客が流れている様子がうかがえる。
その他専門店〔海産物〕（経営者）		・旅行会社に問い合わせても、団体バスツアーが以前のように活発に動き出すことはなさそうである。	
競艇場（職員）		・今後2～3か月は6月のSG競走と同程度の売上を期待できるレースの開催はない。	
住宅販売会社（営業担当）		・近年の客動向からみて、8～9月は客に動きはないと想定する。一般的にも8～9月は夏休みやお盆の帰省等で支出が多くなることから、消費者は支出を抑える傾向になる。	
企業動向関連 (中国)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後2～3か月後も多忙な状況は続く。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経理担当）	・まだ景気判断材料に良悪の両要素があるため、確信は持てないが、住宅市況には回復する気配がある。
		化学工業（経営者）	・不具合プラントの復旧に目途がつき、7月以降は通常操業に戻る予定である。
		鉄鋼業（総務担当）	・今後は在庫調整も進展し、建築分野などが需要期に入れば活動も活発化する。
		建設業（総務担当）	・受注は今後も堅調に推移する。
		建設業（総務担当）	・株式市場の好況が景気に良い影響を与える。
		通信業（営業企画担当）	・客と雑談すると、ボーナスの使い方では車の買替えや住宅の増築など、前年より高額な案件が多い。
		金融業（貸付担当）	・夏季ボーナスが増額傾向にあり、日経平均株価の終値が15年ぶりの高値となるなど、身のまわりでは景気の良い話が多い。取引先にヒアリングしても、お中元の販売状況が良いようである。2～3か月先には都市部の好景気が地方にも波及してくると思われ、景気はやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・先を見通した受注等で、景気は上向きに進行する。
		会計事務所（職員）	・レジャー関係の小売店では、来客数が前年に比べて増加傾向にある。売上にはっきりと反映しているわけではないが、この傾向が継続すれば、景気は良い方向に向かう。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・シーズンに入っているアジとイカの不漁が続いている。水温が低いためとも言われるが、原因は明確でない。当漁港は青物魚の水揚げが中心であり、特にブランド魚であるアジの不漁は痛手である。
		食料品製造業（総務担当）	・取引先のクレーム問題の波及影響を受けて、全体の生産計画の内容を変更した。6月は落ち着いてきたが、7月以降もうまくいくかどうか不透明である。また当社は9月から繁忙期に入るが、これに向かって状況が良く見えない。
		化学工業（総務担当）	・政策や為替等の影響で景気が良くなったように見えるが、内需が拡大しているとは思えない。建設業の人手不足で工事が遅れるなど、国内産業のバランスがまだ悪い。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼業の減産は今後2～3か月は継続する見込みであり、当社の仕事量は今の水準が継続する。10月以降は建設案件の受注が決まっており、仕事量は回復する。
		鉄鋼業（総務担当）	・現段階では景気の先行きは不透明である。インドネシアや中国の経済減速やギリシャの債務危機など、リスク要因が多い。今後の全体的な動きに左右されずに、収益をどのように確保するか、また新ビジネスの確実な展開が必須となる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・株価は上昇しているが、景気が今後良くなると断言できる材料が不確実である。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量や原材料価格等について大きく影響する情報は入っておらず、現状と同水準で推移する見込みである。
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	・需要動向の弱さや販売量の伸び悩みをみると、景気に変化は感じない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・マスコミは夏のボーナスは右肩上がりだと報道するが、まだまだ中小零細企業は近い将来の絵すら描けない状態である。ただただ世間の言う好景気に振り回されている感がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新規案件の獲得が進まない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・為替が安定している状況が継続する限り、主要客からは安定した受注が見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・短期間のうちには景況感を左右するような材料は出てこない。
		通信業（営業担当）	・株価上昇により上場企業だけは景況感が良いように思われる。個人消費が伸び悩んでおり、今後も中小零細企業においては景気回復の兆しはみえない。
		金融業（自動車担当）	・為替が緩やかな円安傾向にあり、自動車業界では高水準の輸出が持続する。国内販売においても新型スポーツカーの販売好調などから、全体の販売台数は前年を上回る。
	不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期でないため、景気は変わらない。	
	コピーサービス業（管理担当）	・景気が良くなる材料は全くない。設備投資は行っておらず老朽設備のサービスからは撤退し、人員は他事業へ異動させており、コピー事業は縮小して最終的には撤退する計画である。	
	やや悪くなる	建設業（総務担当）	・準備段階にある工事が進ちょくし始めるが、資機材の価格が上昇する一方、その確保に苦労することが予想される。
		輸送業（経理担当）	・荷動きにはあまり変化はないが、取引先から値下げや物流合理化の要請が出ており、今後は景気がやや悪くなる。
悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・原材料の高騰が止まらない。客の節約傾向が続く一方で、消費の上昇が見込めない中では、商品の値上げは厳しい。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪い。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・国内の消費拡大等、景気が良くなる要素は見受けられない。材料費の高騰、製造難易度の高まりや人件費の上昇等、景気が悪くなる要素は今後も継続拡大しそうである。	
雇用関連 (中国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長） 求人情報誌製作会社（広告担当）	・例年どおりであれば、食品製造業を中心として年末に向けて生産拡大が見込まれる。 ・地場中小企業についても、夏以降に本格的な採用活動のピークが訪れるという声をよく聞く。個人的にも、夏の暑さにリンクするように、企業の採用活動も熱を帯びてくるといふ感触を受ける。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（所長）	・医療・福祉業や建設業の人手不足業種では、求人意欲は以前から極めて高かったが、緩やかな景気回復を背景に基幹産業である製造業においても求人意欲の高まりが感じられる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・6月から新規高校卒業者を対象とした求人を受理している。最初の1週間が経過した時点で、求人件数は前年を約21%、求人数は約11%上回っており、企業の採用意欲の高まりを感じる。
		民間職業紹介機関（職員）	・有効求人倍率は高止まりしており、株価は高値安定で推移するなど、今のところ景気に陰りは見えず、不安材料もない。日韓関係も少しではあるが前進しており、しばらく現在の景況が継続する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣法改正により、積極的に求人する企業と求人しない企業に二極化する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・当業界は商況に左右されるだけに、直接的な影響は小さいと思われるニュースであっても、マーケットでは心理的にどういふ影響が出るか常にアンテナを張って注視しておく必要がある。中期的な目線では、10月以降の法案対応によって経営活動は大きく変わるとみている。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者の動きが増えれば景気は良くなるが、現在は動きが活発になる見込みがない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・行きつけの喫茶店では、アルバイトが定着せずころころと代わっている。少しでも時給が良ければ、すぐに転職すると聞いた。現在は40歳代の女性アルバイトが加わっているが、特に若者確保には悩んでいるようだ。売上が増えない店は簡単には時給を引き上げられず、悩みは続きそうである。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・小規模事業所の新規開業や廃業の話は若干聞くが、雇用環境に大きな変化はみられない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・6月から高卒者を対象とする求人の受理を開始している。前年同様に採用意欲のある企業が多く、順調な滑り出しである。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・今後大きく変わるかもしれないが、今のところ動きは見えない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・もともと当県の有効求人倍率は高いため、新規求人に対する反響が予想よりも鈍い場合があり、飲食店の出店計画に影響を与えている。	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (四国)	良くなる	スーパー（店長）	・昨年8月は天候不順で売上面で大きく影響した。今年はそれがなくても景気を押し上げる要素になる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・お中元のシーズンに入り、少し売上が上昇するだろう。
		設計事務所（所長）	・築30年以上の事業用建物の建て替えの話がいくつも出てきている。
	やや良くなる	商店街（事務局長）	・プレミアム付商品券による消費喚起に期待をしているが、商店街のみで使える商品券の申込状況が芳しくないと聞いている。商店街にとっては大きな売上増には寄与しないとの心配がある。
		百貨店（営業推進）	・プレミアム付商品券による景気回復の可能性はある。
		スーパー（財務担当）	・地方にも賃金増の影響が期待される。
		コンビニ（店長）	・主食系が動いている。特に弁当のアップー価格帯も売れている。プラス1品のファーストフードの動きもよい。プレミアム付商品券を申込した人が払込に来るが、かなりの件数である。消費に回せる余力が出てきたのではないかと。
		家電量販店（店員）	・ボーナス商戦にあわせて新製品発売等に期待している。
		乗用車販売店（役員）	・5月の新車の伸びはあまり見受けられなかったが、7月以降は新車投入もあり、良くなっていくのではないかと期待している。
		住関連専門店（経営者）	・株高で投資家はかなりの利益が出ているのではないかと。4月の春闘で、多少なりとも給料が上がっているため、今後少しずつ景気は良くなるのではないかと。
その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	・昨年7～8月は天候不順等で夏物の売上が不振だったので、今年はその反動で良くなると期待している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		旅行代理店（支店長）	・夏休み期間の申込状況は、国内は引き続き堅調に推移している。海外についても近場方面を中心にやや回復の兆しがみえてきた。
		タクシー運転手	・梅雨が明け、夏休み等で人の動き等も良くなると期待している。
		通信会社（営業担当）	・夏商戦期の買換え需要に期待。
		通信会社（支店長）	・円安も落ち着いてきており、急激な円安の可能性は低くなってきていることやボーナス商戦が本格化することから、やや良くなるとみている。
		商店街（代表者）	・地方の状況は何も変わらない。大都市集中を是正できる方策は当面見当たらない。
		商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の発行の効果から、消費マインドは上昇し、景気も上向きを維持すると期待している。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・梅雨入りし、客は減り、購買量も最小限に抑えられている印象がある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・繁華街の人出は、年々少なくなっている。イベントがあれば渋滞ができるほどのにぎわいになるが、平均するとあまり変わりはない。
		スーパー（企画担当）	・客数は変わらないが、夏賞与の支給状況で購入単価が上昇する可能性はまだある。
		コンビニ（店長）	・売上増につながる外的要因に乏しく、流通業界は他店との競合激化で苦戦が続く。
		コンビニ（総務）	・今夏の天候や気温次第で、売上は大きく左右される。
		衣料品専門店（総務担当）	・来店客数は減少が続いている。改善できることは何もなく、客からも所得が増えて景気が良いというような声はほとんどない。節約傾向が続いているため、しばらくは現状が続くのではないかと。
		乗用車販売店（従業員）	・収入が増加する人とそうでない人の差が大きくなり、全体の消費金額は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・個人消費の回復がいつになるか予想がつかない。このまま販売不振が続くと例年並みの売上と利益を達成するのはかなり難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・夏季賞与の時期であるが、客の動きが良くなっている実感はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・6月頃には景気が回復すると思っていたが、9月頃までかかるかもしれない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・賃金上昇の様子もなく、良くなる要素が見当たらない。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況は前年と比較してあまり良くなっておらず、先行きに期待できない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況は今までと変わらない。レストラン部門では動きがあるので期待したいが、大きくは変わらないだろう。
		通信会社（企画）	・引き合いが増える要因が見当たらない。
観光遊園地（職員）	・円安の影響もあって観光客数は順調だが、株価に安定感がなくなっている感がある。		
ゴルフ場（従業員）	・予約数は伸びていない。競合先では単価を下げて営業をしており、そちらのほうに流れつつある。		
競艇場（職員）	・8月は女子の大きなレースが開催されるので売上増が期待できる。ただ、本場開催日数が少なく、月間の売上は大きくはないだろう。		
美容室（経営者）	・来店周期の長期化など節約志向が継続的に見受けられる。		
美容室（経営者）	・特に状況は変わらない。		
やや悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・景気が良くなるイメージが全く湧かない。	
	百貨店（営業担当）	・来客数が減っている。	
	百貨店（販売促進担当）	・大手アパレルのリストラ報道に代表されるように、百貨店の主軸である婦人服はますます厳しい状況になっている。	
	衣料品専門店（経営者）	・昨年4月の消費税増税以降、売上が下落している。来客数もかなり少なくなり、客単価とともに低迷している。	
	衣料品専門店（経営者）	・円安の影響で原材料価格が上昇しており、それが販売価格の上昇につながっている。それで購買に影響が出てきている。	
	通信会社（営業担当）	・季節的に販売量がやや低下する。	
悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・地方の景気が良くなる要因がない。財布のひもは固く、消費者に購買意欲が無く、物が売れない時期が続くだろう。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・夏の間、9月末頃まで遍路の仕事がないから、売上はかなり落ちる。街を流しても乗客は少ないだろう。
企業 動向 関連 (四国)	良くなる		
	やや良くなる	繊維工業（経営者） 木材木製品製造業	・現在の状況がしばらく続きそうである。 ・現在の受注状況からみて、生産量は増える。素材価格の変動による収益性の変化に注視していきたい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後化粧品関係は一定の売上を確保できるとみるので、全体的に伸びていくと期待している。
		電気機械器具製造業（経理）	・受注量の若干の増加を予想している。ただ、新製品投入や市場の活性化等のトピック的な要因はなく、増加幅も数%程度のわずかなものであるため、楽観してはいない。
		輸送業（経営者）	・良い所と悪い所との差が出ている。
		広告代理店（経営者）	・プレミアム付商品券を見込んだ販売促進広告が多少増加する。
		公認会計士	・以前に比べて設備投資に前向きな企業が増えてきている。特に松山道後地区においては、外国人観光客が前年比4割以上伸びていることから、ホテル等の事業者は、設備投資を前向きに考えているようだ。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	・作柄は悪くなく今後の市場入荷は平年並みが予想される。今月下旬には量販店の売出しが期待される。
		食料品製造業（経営者）	・円安が進み、原材料価格が高騰して利益が圧迫されると推測している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外需要全体では若干減少を見込むが、国内は堅調を維持するだろう。
	電気機械器具製造業（経営者）	・再生エネルギー部門の大型太陽光設備の受注は安定的に推移している。バイオマス発電も堅調である。	
	建設会社（経理担当）	・新年度に入ってから受注は営繕工事のみであり、景気は変わらない。	
	建設業（経営者）	・公共事業の発注具合によるところが大きい民間建設業者は見通しが暗い。	
	輸送業（営業）	・夏季は冬季よりも季節商材の動向が取扱物量を大きく左右するので、例年並みの売上が望めるかどうかは天候次第である。	
	通信業（部長）	・好調な取引先とそうでない先とが明確化している感がある。	
	金融業（副支店長）	・円安・株高で景気が良くなっていると言われるが、さほど景気が良くなっているとは感じられない。	
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・このまま事業発注が遅延すると大きな影響が出る恐れがある。地方の業者は、地元業者間だけでなく、大手との競争も激しくなっており、事業量の減少とともに地方業者が受注しにくい入札契約制度になってきていることも先行き悪化とみる理由の一つである。
		輸送業（支店長）	・地方の景気回復には時間がかかる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業）	・人事異動、夏季賞与など労働者の環境や家計に動きが生じる時期に入るので、景気も少し好転するのではないかと。各地で開催される夏の催事、行事に期待したい。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期を控え求人数の増加が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・株高による企業の勢いは変わらないが、家計が恩恵を受けるにはもう少し時間を要するのではないかと。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ガソリン価格が少しずつ上昇しており、家計圧迫の心理が購買意欲をそいだまま続くのではないかと。
		職業安定所	・月間有効求人倍率は、前月比0.02ポイント低下。ただ、前年同月比では0.06ポイント増加した。総じて一服感がある。
		職業安定所（職員）	・大きく変動する要因は見当たらない。賃金上昇は見込みめないが、求人倍率は好調を維持すると見込んでいる。
		職業安定所（職員）	・管内の新規求人数は、2か月連続で全産業的に減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	・地域性もあると思われるが、際立って業績が好調で設備投資、採用人数を増やそうという企業は少ない。
		やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・秋物の新商品が入荷し販売につながれば、客単価が上昇する。来客数が現状を維持できれば売上増加になり、景気はやや良くなると見込んでいる。
		商店街（代表者）	・7～9月に実施されるキャンペーンの効果で、来街者が増えると考えている。これまでの景気、来街者数、人通り、通行量を持続させて、売上に結びつけたい。
		商店街（代表者）	・7月になると梅雨も明け、客の出足も良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・プレミアム付商品券の発行により購買意欲が高まりそうだ。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・当店は開業して17年になる。これまで一度も改装したことがなかったが、今後、店の大規模な改装をする予定がある。外装等も変わるので、今の状態よりは良くなると期待する。
		百貨店（営業担当）	・いまの苦戦は天候不順に起因する部分が大きく、梅雨明けとともに実需が高まれば回復してくる。
		百貨店（営業担当）	・お客様催事への反応は良いが、長雨により来店者数が前年割れとなっている。購買への慎重な姿勢が続くが、お中元の早期受注策やプレミアム付商品券の販売と利用、地域大型店共同催事による「街への来場と回遊」促進策を実施する予定だ。会員向け催事や大催事場などと組み合わせることで、購買意欲が高まるだろう。
		百貨店（販売促進担当）	・クリアランスも終わり、秋冬物の重衣料が動くことを見込まれる。
		百貨店（企画）	・7月のプレミアム付商品券発行が、消費を喚起する。
		百貨店（店舗事業計画部）	・昨年ほどの長梅雨でなければ季節商材の売行きにはプラスである。夏休みの行楽が円安で国内にシフトしていることから、駅利用客の取り込みも見込める。インバウンドが本格化して初の夏休みシーズンとなることから、シーズン通じて増えると予想している。
		百貨店（営業統括）	・7月に発行されるプレミアム付き商品券への期待が大きい。
		スーパー（店長）	・この傾向が継続していく。
		スーパー（店長）	・食料品を中心とした身の回り品は、引き続き好調に推移している。
		スーパー（統括者）	・全体的に良いムードで、方向性が良くなる。
		コンビニ（経営者）	・客をみても、明るい様子をうかがうことができる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・今から夏にかけてソフトドリンクやアイスクリームの売上が期待できる。長雨が続かない限りは、盛夏に向けて売上が伸びる。
		コンビニ（販売促進担当）	・ここ数か月、前年を下回る状況はない。天候不順の影響で今月は5%減となったが、全体的には好調に販売量は推移していく。なお、七夕のお菓子は前年よりも伸びており、今後やや良い状況となる。
		家電量販店（店員）	・今月は天候不順もあって、いい流れではなかった。ただ、今後はその反動があり、若干のプラスアルファが期待できると考えている。
		家電量販店（広報・IR担当）	・夏商戦が本格化し、安定した家電需要が見込める。
	家電量販店（従業員）	・今から暑くなるにつれ冷房器具の需要が増える。	
	住関連専門店（店長）	・7月から各自治体でプレミアム付商品券が発行されるので、多少の起爆剤になる。	
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・7～8月と夏物ギフトのシーズンに入り、コーヒー需要も高くなる。客単価も若干上がるので、今後の売上は通常月に比べると増加する。	
	ドラッグストア（部長）	・過去3か月間、計画に対する売上高の比率が改善を続けている。	
	その他専門店〔書籍〕（副店長）	・プレミアム付商品券の発行や多子世帯応援券の配布が始まり、販売量が増加する。	
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・企業の賃金のベースアップ、ボーナス等の増額により、土産品の購入金額も増えてくる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		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）	・インバウンドが昨年を上回る状況で好調に推移していることと、プレミアム付商品券の販売がスタートするので、これからの3か月間は期待したい。
		高級レストラン（支配人）	・ボーナス時期に入るため、やや良くなる。
		スナック（経営者）	・例年6月より7～8月のほうが売上は良い。
		都市型ホテル（販売担当）	・8月までの予算を既にクリアしている状態である。前年に比べると、やや集客は良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・市内中心部に大型施設が相次いで開業したこともあり、客の動きは現在も活発である。夏休みや9月の大型連休時にイベントが計画されているため、今後も継続すると予測している。
		旅行代理店（企画）	・社会全体に好況感がある。
		ゴルフ場（従業員）	・これから夏場に向かうとゴルフのシーズンではなくなるが、地元ではプレミアム付商品券が販売されたこともあり、昨年以上の予約が入っている。購買意欲が高まり、地方の販売店も大いに盛り上がっているため、お盆までは景気は少しずつ上昇していく。お盆以降も、当ゴルフ場には予約が入っているので期待が持てそうだ。
		理容室（経営者）	・これから梅雨が明けて暑くなると、来店周期が少し短くなるので良くなってくる。最近では周辺で低料金の美容室が増え、そういうところに若者や中年者もある程度流れてしまった。これからの季節に期待したい。
		美容室（店長）	・プレミアム付商品券がよく話題になる。お金が動くので少しは景気が良くなる。
		設計事務所（所長）	・民間工事の引き合いと公共工事の発注が増える予定で、景気は上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の発行により商品の動きが良いようだが、悪天候に加え生活必需品の値上げもあり、前年度以上の売上を期待できるほどには、状況が好転していない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・来月は丑の日があるのでやや良い見通しだ。いまは何かイベントがないと売れない。大手のスーパーなどはイベントを利用して購入の動機づけをうまくしている。自分たちのような小さな小売店も参考にしていかなければならない。
		百貨店（総務担当）	・秋冬シーズンに向けてテナントに対し内装変更等の依頼をしても、なかなか前向きな答えがもらえない。売上げが望める環境には至っていないと判断している。
		百貨店（業務担当）	・客の生活防衛意識は年々高まっているようだ。株価が上がれば好景気という報道がある一方、身の回りの景気は何も変わらないという意識が強く、自分自身の生活は自分で守っていかなければと話す方が多い。
		百貨店（売場担当）	・今後、プレミアム付商品券が発行されるので、その影響を注視したい。入店客数の底上げを図る施策を打っていることで、客数が増えてくる可能性がある。先の方向性は、今のところどちらとも言えない。全体的に不安要因はない。客単価も落ちていない。
		百貨店（経営企画担当）	・短期では政府の経済政策や地域商環境の大幅な改善が見込めず、厳しい状況が続くと見込まれる。一方でインバウンド需要は好調で、昨年10月以降、免税品の売上は前年を上回る水準で推移しており、今後の取組次第では期待が持てる。
		スーパー（店長）	・ここ2～3か月、前年の売上をクリアするのが厳しくなっている。食品の売上は、生鮮食品の野菜を中心に相場が高いので、価格アップ分が上乘せされ、ようやく前年並みで推移している。昨年は客は安さで店を選ぶ状況だったが、いまは商品の価値を理解した上で値頃感があるかどうかで選ぶようになっている。チラシへの反応が薄くなったので、ポイントや付加価値で集客している状況である。
		スーパー（店長）	・今後も食料品の値上げがあるので、なかなか景気は上がってこない。買上点数が増えず、さらなる値上げも予想される。
		スーパー（総務担当）	・売上は前年を上回って推移しているが、伸び率は毎月変わらず、これ以上伸びる様子がない。
		スーパー（経理担当）	・安全や安心に配慮した高額商品の動きが良い。この傾向は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競争が激しく、地方では実質賃金が増加していないため、買上点数も少ない。厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・7月始めに発売されるプレミアム付商品券に期待したいが、大雨の予想もあり客足が戻るか不明である。
		衣料品専門店（店長）	・プレミアム付商品券が大型店に偏っているため、大型店や飲食関係は恩恵があるが、零細店には恩恵が少ない。景気そのものもあまり変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・新規客の来店が増えないと売上を伸ばすのは厳しいが、現在は減り続けている状況である。
		衣料品専門店（取締役）	・9月は秋物の実需期になるが、ファッション業界は気候に左右されるため、残暑が厳しいと秋物が動かない。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気が良くなるきっかけを見つけないが、現時点で当地域では所得の上昇が見込めず、株高の恩恵を受ける人もほとんどいないことを考えると、良くなるきっかけが見つからない。
		家電量販店（店員）	・新しくできた駅ビルに客が大分流れてしまい、古い商店街になかなか回ってこない。また6月は天候不順で、当店は若者よりも年配客が多いということもあり、来店者数が少なかった。今後、駅ビルに行った客が商店街に流れてくるのかどうか分からないので、「変わらない」と回答する。
		家電量販店（総務担当）	・長梅雨、冷夏の影響が懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	・客の「まだ乗れるから買い換えを我慢する」という声をよく聞くようになった。
		乗用車販売店（代表）	・良くなる気がしない。
		乗用車販売店（総務担当）	・年末に発売される新型車に期待する。それまでは厳しい状況が続くと予想される。
		住関連専門店（経営者）	・現在の為替相場の影響で、原材料や商品の値上げが続いている。景気が回復しているという話は、同業者からも出てこない。夏場に向けて厳しい状況である。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・食料品など物価の値上がり激しいうえ、給料の上昇がみられない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は、上下を繰り返す傾向にある。小売価格が上がると定量定額給油が増加する傾向にあるが、現在の市場価格では満タン給油顧客が多い。今後、梅雨が早く明けレジャー行楽シーズンになる。車に乗る機会が増え、燃料油やカーケア商品の販売が増えることに期待する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・夏のボーナス商戦に期待している。
		一般レストラン（経営者）	・プレミアム付商品券の利用期間が終了すれば、売上が落ち込む。商品券を利用する客は使い終わったらしばらく買い控えをするようになるので、消費の熱は下がる。
		一般レストラン（スタッフ）	・人口が増えずに、税金は増える。
		観光型ホテル（専務）	・景気が回復する気配がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外国からの団体や個人客は活発な動きを示しているが、国内需要はあまり動きがない。
		都市型ホテル（副支配人）	・韓国、中国のインバウンドが増えている。韓国のMERS（中東呼吸器症候群）の心配はあるが、このまま特別なことがなければ維持できると考える。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みは、9月の大型連休があるので、長期の休みが取りづらいのか、海外は低調である。国内は好調で前年を大きく上回っている。
		タクシー運転手	・変化は少ないが、地元住民のタクシー利用が若干減っている。
		タクシー運転手	・夜の繁華街の売上が大変悪く、夏までに閉店したいという店も出ている。買い控えもみられ、「外出はするが買物はしない」という人も多い。
		タクシー運転手	・これから夏に向けて晴れる日が続けば、タクシー利用が増えると期待する。
		通信会社（営業）	・モノが動かない8月が近づいており、販売に関してもお盆までしか動かないと予想される。
		競輪場（職員）	・業界として発売増に向けた各種施策を講じてはいるが、伸び悩みの傾向が強くなってきている。
		競馬場（職員）	・今年は安定して良い状態なので、しばらくはこの状態が続くと考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		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)	・2~3か月先に急激な変化はない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	・報酬改定や人材確保の影響が大きく、先行きの見通しができない。収益状況も横ばいであると想定される。
		住宅販売会社 (従業員)	・株価などの動きで景気が良いように見えるが、中小企業まで届いていないので、景気は変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	・住宅展示場への来客数や全体の商談客数は、景気対策の効果で減ってはいるが、「良くなってきている」といえるまでは増えていない。
	やや悪くなる	商店街 (代表者)	・別注印や印刷物などの製作業務は安定しているが、販売量はこれからも間違いなく減少する。
		商店街 (代表者)	・当商店街は陳列台に冷凍設備がないので、真夏の暑さが続くと衛生面管理の問題から取り扱う商品が限られてくる。どうしても売上の減少に繋がる。
		一般小売店 [青果] (店長)	・米国の大手金融機関の破たんのおきもそうだったが、ギリシャの財政問題のような事件があると、直接的な関係がなくてもメンタルに影響し、消費が伸びにくくなる。
		一般小売店 [茶] (販売・事務)	・真夏の売上は贈答品の注文次第だが、あまり期待できない。早くこれからの3か月が過ぎてほしいというのが本音である。
		百貨店 (営業担当)	・国内の需要はそう盛り上がっていないが、インバウンドでは中国人観光客を中心に非常に活況を呈している。ギリシャの財政問題のニュースが気にかかる。韓国ではMERS (中東呼吸器症候群) の話も出ており、海外からの客にどう影響を及ぼすのかがポイントになるだろう。
		スーパー (店長)	・今後も食料品の値上げ等の報道もあり、消費者の財布のひもはますます固くなると予想される。競合店の出店による価格競争を懸念しており、景気が良くなる兆しは今のところ見えない。
		高級レストラン (経営者)	・暑い時期になると、当店のよう法人相手の料亭は厳しくなる。
		高級レストラン (専務)	・新幹線が金沢に伸びたので、客がそちらに大量に流れている。しばらくこの傾向は続く。
		タクシー運転手	・消費者の財布のひもが以前に比べても更に固くなっているため、かなり厳しい。夜の動きもさっぱりで、今後が不安である。
		美容室 (経営者)	・消費税増税からは少しずつ上がり気味になっていたが、今の状態が続くとまた下がってしまいそうだ。
美容室 (経営者)	・3か月後はイベントが何もない時期だ。		
音楽教室 (管理担当)	・これからは受験期に入るので、他の塾や習い事に行く生徒が増える。		
設計事務所 (所長)	・新規案件が非常に少ない。3か月先に大体結果が出るので、新規案件が少ないということは3か月先はやや悪くなると考えている。		
悪くなる	商店街 (代表者)	・メインの客である高齢者は、年金から差し引かれる税金などが増えていて、財布のひもが非常に固くなっている。身辺整理に取りかかって、新たな物を購入しようとしにくい。収入に見合った生活をおくり、食べることで精一杯のようだ。	
企業動向関連 (九州)	良くなる	化学工業 (総務担当)	・賃金のベースアップや賞与の増額が決まったため、良くなる。
	やや良くなる	農林水産業 (経営者)	・梅雨明けの7月後半は、焼鳥などの惣菜を中心に消費の伸びが期待できる。円安等による輸入抑制や好調な消費に後押しされ、冷凍食品メーカーやハム・ソーセージの加工メーカーからの、鶏肉への引き合いが強くなる。飼料代の高騰から、鶏肉の国内生産量は増えないので、今年の相場はこのまま高値で推移する。
		家具製造業 (従業員)	・1件あたりの受注額が、3か月前と比べて平均で約12%伸びており、受注件数も増えている。家具の取付や設置の作業員が不足している。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・設備投資を検討する客が増えている。
		金属製品製造業 (事業統括)	・4月の統一地方選挙の後、公共事業の動きがみられた。時間は要するがやや良くなると見込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先の担当者のお話では、円安により輸出量が増えるということである。それに期待しており、それなりの準備を整えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	・受注増を見込んで工場を新設し、新鋭の機械加工機を併せて導入した。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・生産台数の増加と新車投入の効果が目に見える。
		建設業（社員）	・官公庁の発注が集中する第2四半期を迎えるので、期待している。あとは企業側の努力次第である。
		通信業（経理担当）	・IT関連投資の受注が好調で、今後も規模の拡大が見込める。
		金融業（従業員）	・住宅投資に下げ止まりの傾向があるほか、製造業では設備更新や増設の動きが出てきている。また、雇用確保のため給与引き上げの動きが次第に広がってきている。
		金融業（営業）	・円安による製造業の国内回帰が起きており、今後もそのような動きが継続すれば、景気が上向き可能性がある。
		金融業（営業担当）	・中小企業全般の売上高が増加している。助成金を活用した設備投資や新規分野への進出が見受けられるようになった。経営者のマインドも前向きである。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が高水準で推移している。
		経営コンサルタント（社員）	・店頭販売が顕著に増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先の動きを見ていると積極的に広告を出したり、人材を採用するなど、投資意欲が上向いていることが分かる。
変わらない		繊維工業（営業担当）	・受注の伸びがなくなった。円高になってくれば、取引先もまた海外生産を考える。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏場を迎えるので、受注が厳しくなってくる。海外輸出を行っているところは順調に受注がきているようだが、国内の商品は飽和状態で、なかなか厳しい。
		建設業（経営者）	・客の問い合わせ状況から考えると、3か月先も現在と変わらない。
		輸送業（従業員）	・7月からは値上げを行う食品メーカーも多々ある。客の食品メーカーのいくつかは、値上げ後に出荷が落ち込んで、そのまま低調な状態が続いているようだ。大企業は給与が上がっているというが、日本は中小企業が多いので、その給与が上がらない限り、なかなか景気は回復していかない。
		輸送業（総務）	・このところの集中豪雨や長雨で日照不足が起き、農作物への影響が出ているため、物の動きは悪い。
		輸送業（総務担当）	・増産などをする予定もなく、物量は変わらず推移する。
		通信業（職員）	・第1四半期の受注実績が予想していたほどは伸びていない。今後も同じ水準で推移する見込みである。
		金融業（調査担当）	・小売業者からのヒアリングから、やや良くなるとの印象だったが、ここにきてギリシャの財政問題などが起きており、その点で若干の下方修正を行い、変わらないとした。
		新聞社（広告）（担当者）	・MERS（中東呼吸器症候群）の影響は8月には回復する見込みだが、旅行広告が前年並みで推移しても、それ以外の明るい材料が見えない。
		広告代理店（従業員）	・5～6月が4月に比べて良くない。今後、やや悪くなることもあり得る。
		経営コンサルタント	・今月に開催したセミナーと同じセミナーを3か月後に企画しているが、参加者の増加は見込めない。同じようなPR活動を行う予定であるが、期待できない。
やや悪くなる		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・商談機会は増加しているが、実際の設備投資は不透明感がある。
		農林水産業（営業）	・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。
		食料品製造業（経営者）	・地方はまだまだ商店街のシャッター通り化が進んでいて、景気は良くない。
		鉄鋼業（経営者）	・足元の受注量はやや回復しているが、荷動きが悪く販売量の増加に繋がらない。鉄筋造の建築物の着工面積の前年同月割れが続いているが、今後も受注量が回復しないのではないかと懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・機械部品加工では、短期的（1～2か月）な客の引き合いや見積が鈍くなってきた。機械設備製作では長期的（3～4か月）に見ても、引き合い内容ではあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		精密機械器具製造業（従業員）	・6～7月の受注生産は計画が出て、やや落ちてきている。8月以降の生産計画はまだ出ていないが、見通しが暗い状況と聞いている。委託製品が多いため、現状が分からない状況である。	
		その他製造業（産業廃物処理業）	・取引先全般で先行き不安がある。	
		建設業（従業員）	・見積案件はあるが、なかなか受注に結びつかない。大型物件も数がない。周りもあまり活気がないようだ。	
		金融業（従業員）	・消費税8%のダメージが徐々に効いてきているという声が聞こえているので、今後、景気としてはやや悪くなる。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	・地域経済はそうそう大幅な動きはないが、非常に懸念されるのは為替の動きである。円安が観光客などの動機付けになっていることは事実なので、ギリシャの情勢によって、円が動くことになれば少し心配だ。	
悪くなる		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込受注枚数は、前年比89%と大幅に悪化した。前年は消費税増税もあり受注が低迷したが、今年は昨年以上に低調である。消費マインドの落ち込みに原因を求められない。今後も消費活動が活発化する感触がなく、まだまだ低迷が続く。	
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・今後、市町村から建設コンサルタントに発注する業務は、地方創生の総合戦略策定支援、公共施設等総合管理に空き家調査が加わる予定だが、実施市町村が少ない。他の業務で予算化される見通しが低いことから、今後の景気は悪くなることが予想される。	
雇用 関連 (九州)	良くなる やや良くなる	-	-	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これから夏休みにかけても、海外からの観光客が景気を引っ張る。また、福岡地区は再開発ビルの建設もあちこちで進んでおり、雇用の面でも貢献している。	
		変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・各種プレミアム付商品券に人気が出ており、一般生活者の消費活動が盛んになる。
			職業安定所（職員）	・高校の新規学卒求人の求人提出件数が、例年より早い出足である。人手不足感のあるなかで、企業は求人票提出後、1日も早く学校訪問を実施したいという意向がある。
			人材派遣会社（社員）	・下期に向けて、更新を希望しない人の入替えがあるかもしれないが、新規注文にはつながらない。
			人材派遣会社（社員）	・良くなる材料が見当たらないが、かといって悪くなる材料も見当たらない。
			人材派遣会社（社員）	・株価の上昇により一部の投資家がもうけているだけにすぎず、個人会計消費者支出の総計が上向かない限り全体的な景気回復とは言えない。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・好材料が見当たらない。
			職業安定所（職員）	・新規求人の大幅な増加は見込めない。月間有効求人倍率は4月に1倍から0.9倍台に落ちた。
			職業安定所（職業紹介）	・正社員求人数も増加しているが、増加の幅が小さくなっている。
			民間職業紹介機関（支店長）	・好決算、株高、景気上昇の実感はない。顧客は、労働者派遣法改正の影響がどうなるか「様子見」状態である。
			学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人、企業の採用意欲、人材の不足感が現状より悪くなる要素は、現在のところ見当たらない。
	やや悪くなる		学校〔大学〕（就職支援業務）	・8月から大手企業の採用活動が本格化するが、景気そのものへの関連性は薄い。
			人材派遣会社（社員）	・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。
悪くなる		職業安定所（職員）	・ギリシャの財政問題、中国のバブル崩壊の恐れなどの世界の経済情勢に合わせ、日本経済も現在のバブル的状況が落ち着くものと考えられる。現在よりも景気は後退するのではないかと考える。	
		-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・客単価及び客数が増加していて、やや良くなるとみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(沖縄)		コンビニ(経営者)	・近隣の飲食店の活性化で、乗客数増を見込んでいる。
		通信会社(店長)	・9月に販売シェアの50%以上を占める端末が発売されると予想されるので、市場が活気づくのではないかと。日本人の特性として話題性や皆が持っているものにひかれるので、これからスマホデビューを考える年配のユーザーにも影響を与え、販売に期待が持てる。
		観光名所(職員)	・MERS(中東呼吸器症候群)の影響やボーナス増加で夏休みは国内客が増えるかと期待している。
		ゴルフ場(経営者)	・コースの整備、充実を図ったおかげで客も増えており、単価も上がっている。この良い状況はしばらく続く。
	変わらない	一般小売店[菓子]	・特に現在のところ材料が見当たらない。
		百貨店(営業企画)	・好調を維持できるものとみている。前年の免税対象の緩和が10月から、また競合他社の閉店効果も10月からだったため、9月までは順調に伸びるものとみられる。
		スーパー(販売企画担当)	・原材料高騰などにより、今月もパンなどの値上げが新聞等で発表されているので、客数の減少が無い限り、売上は前年比アップが期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・暑さもあり、客単価も変わらず購買意欲は落ちていない。反面、地域によっては慢性的な人手不足で、疲弊している店も出ており、品ぞろえ不足等で店舗力が落ちている場合もある。
		コンビニ(エリア担当)	・当分の間、観光分野は安定した動きを見せると判断する。県内消費意欲も変わらず堅調である。
		衣料品専門店(経営者)	・まだ今年は様子見といったところである。
		その他専門店[楽器](経営者)	・5月の梅雨明け以降良い天気が続き、本土からの観光客や地元客の来客、問い合わせが増えている。ただ高額商品等は当面動きがない。まだまだ、景気の回復は感じない。
		その他専門店[書籍](店長)	・競合店出店の影響がまだ読めない。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	・現時点での予約状況から推測される今後2~3か月後の客室稼働率は、今月同様前年実績に対しマイナスとなる見込みである。
		旅行代理店(マネージャー)	・不調ではないものの、絶対調になる良い話が無い。
		通信会社(サービス担当)	・大幅なアップは見込めない。
住宅販売会社(代表取締役)	・当社の完工高の基本的な部分を占める個人住宅に関しては、受注金額・件数が減少傾向にあるものの、民間アパートや商業店舗、公共工事などで目標工事高の30億円は可能性が高いと思われる。		
やや悪くなる	住宅販売会社(営業担当)	・来場数が伸びて行く要因が見えない。増税の様子見をしている感じがする。	
悪くなる	商店街(代表者)	・全国的に現在景気が小売店で良さそうなのは飲食店で、本商店街では衣料の小売店、特に婦人衣料が苦戦している。飲食業は原材料から直接加工するためやりやすいとみられるが、中間、卸しを経ている物販は大変苦戦しているようで、今後もまだまだ大型店等の値下げには対抗はできないとみている。	
		その他飲食[居酒屋](経営者)	・飲食全体としては明らかに外食が減ってお酒も飲まなくなってきたので、少ない市場をどう生き抜くか、マーケティングと顧客や従業員の満足度が売上の要になっている。人件費上昇や、高原価率のなかで利益を出すための効率化、経費節減とやるべき事はいっぱいある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(総務)	・引き続き観光客の増加とこれからの夏本番を迎えて行楽客の増加による食品の消費拡大が期待できる。
(沖縄)	変わらない	建設業(経営者)	・大口の相談件数が増加気味にある。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・特段大きな変化は無い。
		輸送業(営業)	・特に大きな動きなどは無い。現状維持とみられる。
		広告代理店(営業担当)	・一括交付金に加え、地方創生予算の創設によりビジネス機会は拡大しているように感じるが、逆に本土企業の参入が更に加速化して、地元企業にとってどの程度プラスになるかが不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		会計事務所（所長）	・消費税増税が、事業者だけではなく消費者にも影響している。景気安定といった感は、地方ではまだ定着していないとみられる。
	やや悪くなる	輸送業（代表者）	・与那国の陸上自衛隊工事が本格化しているが、宮古、石垣は大型インフラ完成後の後続の工事の立ち上がりに時間が掛かる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集室）	・7～8月は求人件数は横ばいもしくは若干減ると予想している。9月は求人件数が増える傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	・夏場に向けた短期の求人が例年どおりあるが、賃金などの条件面が低い求人だと求職者とのマッチングが厳しくなっている感じがする。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が減ってきている。
	悪くなる	-	-