

Ⅰ．景気の現状に対する判断理由等

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

1．北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、　：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・中国本土からの団体観光客が引き続き好調に推移している。国内からの一般団体客も滞在型の客が多く、宴会などの付帯収入も見込める。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・7月の乗降利用客数は、7月27日現在で前年比125.1%と大きく伸びている。今年度に入ってから、毎月、前年実績を上回り続けている。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・外国人観光客の伸びが前年よりも緩やかではあるものの、中旬以降、地元客の来街が回復してきたことで、日用品などの売上が伸びてきている。また、道外からの観光客も増加している。サッカーの全道大会などの効果もあり、交通、宿泊、土産などの売上がアップしている。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・最低賃金の引上げ方針が示されたことが影響しているのか、政権に対する愚痴があまり聞かれなくなった。また、普段は売れない3000～4000円の割と高額な商材が売れるようになってきている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・セールがスタートしてから、ファッションフロアを中心に堅調に推移している。特に気温が上昇した月後半は、夏アイテムの動きが活発になっている。また、外国人観光客の増加は7月に入っても続いている。
		スーパー(従業員)	販売量の動き	・人口減少が顕著な郡部の売上が好調である。プレミアム付商品券が発売されたことで、景気が活性化している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・7月はうな重の予約件数が前年比で120%アップしたことが、全体売上げを押し上げる要因の一つとなった。全体売上は前年比104%となった。
		コンビニ(オーナー)	来客数の動き	・中国からの観光客が増えているため、やや良くなってきている。
		家電量販店(従業員)	販売量の動き	・エアコンが前年並みに売れるようになってきた。冷蔵庫や洗濯機の販売量も上向きになってきている。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・来客数が増えている。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・夏休みに入り、観光客の入込状況が良く、特にランチタイムの客は家族連れ、外国人が大半である。また、当地では7月下旬に大きなイベントがあり、全国から集まったファンの来店がみられたほか、寄港した外国船クルーズの客も目立った。売上は前年を10%上回った。
		観光型ホテル(役員)	単価の動き	・今夏は個人客が増加しており、宿泊単価も上昇傾向にある。宿泊客数の伸びはそれほど大きくないが、単価アップの効果で売上は増加している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・羽田便の供給座席数が6月から増加していることに加えて、関西国際空港や大阪国際空港などの関西方面からの季節運航便が継続していることから、航空便の利用客数が増加傾向で推移している。また、観光やビジネスのほか、ラグビー、陸上、その他の競技などの夏場のスポーツ合宿や大会の受入も活発になっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行申込のために来店する客が増加していることから、やや良くなっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来客数が極端に増えたという感覚はないが、販売実績をみると、着実に上向きになってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月は気温が高く、暑い日が多かったせいもあり、タクシーの売上は前年よりも伸びている。夜の繁華街の人出も前年より増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・7月は競馬開催やイベントがあったこともあり、観光客の入込も多かった。3か月前と比較すると、売上は約7%増えており、前年実績と比べても約4%増えたことから、やや良くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光バス部門が好調に推移している。また、市内の宿泊施設の稼働率も高い水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・札幌圏の量販店や大規模店などで機器やサービスを購入した客に追加サービスの紹介を行った際に、家族や通信機器に詳しい男性を中心に追加購入する客が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の効果もあり、やや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当地では公務員のほか、小企業、零細企業で働いている現役世代が多いことに加えて、高齢者も多い。こうしたなか、消費者の所得が上がってこない状態にある。ただ、消費マインド自体は堅調に推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみても、景気が良いのか悪いのか、どちらとも言えない。消費税の増税分を負担しきれていない状況にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・6月からの低温の影響で衣料品などのファッション系の販売が奮わなかった。また、天候が悪かったことも響き、前年実績を少し下回っている店舗が多く、良くて前年並みという状況である。観光面では、修学旅行の北海道離れが進んでおり、年々減少し続けているほか、日本人観光客も奮わず、苦戦が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が多い国際線の店舗についてはかなり良い数字が出ている。客の動きをみても、中国方面を始めとして旅客数が減るような動向はみられない。最近個人旅行がまた多くなってきているが、個人旅行者の客単価がかなり高いことが7月の目立った動きであった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、好調な売上が続いていたが、7月はちょっと一服感があり、3か月前と似たような動きとなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今年は改装に伴う床面積の減少がマイナス要因となり、来客数が前年比98%と苦戦している。外国人観光客による売上は前年の3倍を超える伸びがみられるが、セールや中元商戦では日本人地元客による売上の減少が続いている。ただ、秋物先行の定価品の売上は前年比101%となっており、購買意欲が潜在していることはうかがえる。
		百貨店（担当者）	それ以外	・来客数が減少しているまま、回復してこない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に大きな変化がみられない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年を下回っている。株高であたかも景気が上向いているような報道もみられるが、客の消費動向は相変わらず慎重なままである。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・商品単価が上昇していることを要因として、客単価が前年比で1.5～2.0%上昇しているものの、客1人当たりの平均買上点数が前年比で低下している。ただ、周辺の自治体でプレミアム付商品券の販売が行われてからは、来客数、平均買上点数がやや増加してきている。来客数も現状では前年並みまで回復しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ここ3か月、売上の減少が継続しており、前年比は横ばいで推移している。メロンやすいかなど、季節商材の果物の動きが良く、生鮮品の売上は前年をクリアしているが、菓子や飲料水など、保存型商材で売上が大きく減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節的に天候要因の影響が大きいが、前年並みの条件さえそろえば、前年実績以上の売上を確保できそうな雰囲気がある。しかし、公共工事減少の影響が大きく、流動客の減少が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月は道東の沿岸部でのこんぶ漁が良かったことが、売上や来客数の増加につながっている。また、気温が前年よりも高いことで、飲料水、アイスなどの夏物商材の売上が良く、夜間の来客数増加にもつながっている。ただ、全般的な回復傾向にあるとまではいえない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・貸切バスの運賃値上がりの影響で、団体観光客が減っている。
衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セール品であっても、単価の高い商材が売れない。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出たことで若干のにぎわいはあるものの、先行きが不透明である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車が発売されて、客の動きが多少良くなってきたように見えるが、受注まで時間がかかることが多く、客の消費意欲の弱さがうかがえる。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・車検は前年を上回ったものの、オイル交換件数が前年比85%、タイヤ購入件数が前年比90%となっており、車にかかる費用が最小限に抑えられている雰囲気がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が低下傾向にあるなど、需要回復の兆しがある。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気が上向きになるような材料が見付からない。円安が進み、物価の値上がりも収まらず、一般市民の感覚としては不景気と感じてしまう。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・このところ客層が変わってきており、いつも来店してくれる客が減ってきている。また、メニューの価格を下げると、そのメニューは売れるが、来客数アップにはつながってこない。近年は、熱中症などの報道が多いが、高温高湿度の日は外出する人が少なく、それに伴って売上も減っているような錯覚に陥っている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年と比べて、売上動向に大きな変動がみられないため、全体としては変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客がたくさん訪れているが、その割に客がそれほど増えなかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年と比較しても、申込件数などが特段増えていないため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・プレミアム付商品券などの効果で、一時的な上向き効果が見込まれるが、現状としては変わらないままである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光関係、イベント関係共に、前年と比べて需要が少しずつ増加してきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・社員の高齢化に伴う社員数の減少により、売上が減っている。他産業での雇用が好調のため、新入社員を確保できず、1人当たりの売上を伸ばす工夫を模索している段階にある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数が前年比で3%ほど増加しているが、売上は前年とほぼ同じであり、客単価が低下していることがうかがえる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・これから夏に向かうため、例年と同様に観光最盛期に突入している。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅や高額商材については前々年並みの水準に戻ってきている。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・60歳以上の高齢者の購買量や客単価が落ちている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・現時点において、7月の売上は例年の3割減となっている。今後の来客数の動きに期待している。	
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月に入り、セールの上は前年比95%の状況である。一方、中元商戦の売上は前年比101%となっていることから、顧客に動きが出ていることがうかがえる。夏休みとあわせて、7月下旬から催事を行っているが、催事への来客が全体の売上を押し上げている。	
	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・夏のセールが盛り上がり、前年増を見込んでいたものの、苦戦している。外国人観光客による需要は好調に推移しているが、中旬までの不安定な天候が影響し、衣料品が苦戦している。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店のリニューアルや売出しなどによる攻勢の影響もあるが、3か月前と比較すると、前月に引き続き明らかに悪くなってきている。販売量は3か月前との比較でも、前年との比較でも86%という状態である。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の発売に伴い、消費が拡大傾向にあるが、食品関連が中心である。毎週のように行われている夏のイベントに向けて、各団体、企業からは例年並みの浴衣の注文が入ってきているが、若い客向けの浴衣セットは、量販店に客を取られたのか、販売量が前年を下回っている。一方、帰省中の客を対象とした振袖セットは、特価価格の安い商材が動かず、特別価格の高級品が動いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ここ3か月の動きをみると、月ごとに販売量が減ってきている。夏枯れという时期的な影響がみられている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・連日、北海道とは思えない暑さが続いている。高齢化している顧客には暑さがこたえるのか、7月は年金の支払月ではないこともあり、客が来店しておらず、厳しさが増している。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・松竹梅の価格帯の商材が並んでいたとして、前年までであれば竹を買うつもりのお客様であっても、頑張って松を買うことが多くみられたが、今年は梅にグレードダウンしてでも安い商材を買うことが増えている。こうした流れがなかなか改善されてこない。
		住宅販売会社 (役員)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来客数に変化はみられないが、具体的なマンション購入を検討する客の割合が減ってきている。
	悪くなっている	-	-	-
企業 動向 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2020年の東京オリンピック開催に加えて、株価上昇や外国人観光客の増加に伴う好景気を受けて、首都圏を中心に受注成約が増している。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・売上に特別変化はみられない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・引き続き段ボール原紙の売行き不振のため、工場では減産を行っている。ただし、落ち込み分をカバーすべく、輸出製品を一部生産している。
		輸送業(支店長)	競争相手の様子	・物流量が増えてこない。同業者も同様の状況のようであり、暇だとの声をよく聞く。
		金融業(企画担当)	それ以外	・外国人観光客が大幅に増加していることで、ホテル、旅館、土産菓子メーカーなどは好調である。しかし、建設関連は公共工事の一巡で伸び悩んでいる。電気料金の値上がりも企業収益を圧迫している。個人所得はわずかに改善しているが、諸物価の値上がりもあり、個人消費は節約志向が強い。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引に大きな変化はみられない。様々な社会的要因が内在しているためか、市場経済と一致しない点がみられる。
		司法書士	取引先の様子	・土地の売買、建物の建築の動きをみると、例年と同様の状況か、多少落ち目で推移している。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の兆しがみえない。外国人旅行者の数が多くなっても、潤うのは一部の業種であり、一般の消費者にはあまり影響がない。給与が増えるような確かな要因もないため、大型消費に投資しにくい環境に変わりはない。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・過去の経験を踏まえてなのか、客の慎重な様子がかがえる。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年が良かったため、悪くなった印象があるが、前々年と比較すれば、同様の水準であり、変化はみられない。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	受注量や販売量の動き	・公共事業の予算が大幅に減額された影響で、地区の基幹産業である建設業からの引き合いや受注が減少している。
	やや悪くなっている	建設業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・着工のめどがついた大型医療施設や新築マンションの動向をみると、建築工事費の高騰が止まった様子がかがえる。ただ、建築工事の仕事量は減少している。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事が発注ベースで前年割れとなっているため、やや悪くなっている。
		その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・客先である鉄骨加工業の仕事量は、毎月のばらつきが多く、安定していない。一方、安定的に仕事量を確保している機械加工業は消耗資材の購入が少ないため、販売量が少ない。結果的に売上が減少している状況にある。
		悪くなっている	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (北海道)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・当社の人材紹介事業において、採用数が増えている。また、行政官庁から受託している、若年未就職者への就職支援事業においても、以前と比べて採用までの期間が短くなっており、採用数も増えている。これらのことから、企業の採用意欲が高まっていることがうかがえる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・すすきのの活況だけを見ると、景気回復を感じられるが、企業としては実感が薄い。また、飲食店や生活関連サービス、医療介護などの求人は多いが、人材の確保が難しくなっている。紹介や派遣の登録スタッフの集まりが悪い状況も続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・月間有効求人数が65か月連続で前年を上回った。このうち、新規求人数は前年から9.8%の増加となった。一方、月間有効求職者数は44か月連続で前年を下回った。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・6月の有効求職者数が45か月連続で前年を下回っている。また、有効求人倍率も前年を上回っており、高い水準が続いている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・人気のある職種に偏りがみられる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・あらゆる手段で求人しても、人材の集まりにくい状況が続いている。特に建設や介護関係で厳しさを増している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・農林水産業、建設業などの求人数が減少しているが、食品専門店、スーパーなどの求人数が増加している。その他の業種については大きな変化がみられない。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・正社員求人は、看護師など、応募できる人が限られる職種が多く、非正規社員の正社員化は簡単な話ではない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は前年を6.1%上回り、19か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年を7.2%上回り、28か月連続で前年を上回った。
	やや悪く なっている	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の売上が前年比マイナス14%と大きくダウンした。今年に入ってから、毎月、売上が前年から1割程度減少している。売上上位15業種のうち、10業種が売上減、そのうち4業種が5割減であった。
	悪く なっている	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	良く なっている	観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・プレミアム付旅行券の販売など、当業界においては明るい話題が多い月である。また、プレミアム付旅行券は特定施設への利用に集中する傾向があったようではあるが、当館ではその効果により来客数が伸びた結果、売上を上乗せすることができている。
		タクシー運転手	単価の動き	・夏休みの関係で、客は途切れることなく乗車しており、空車の時間が少なくなっている。また、街中も潤っているような印象を受けている。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・暑いながらも好天に恵まれている。また、プレミアム付商品券や賞与の効果もあり、高額商材取扱店、一般生活用品取扱店共に、前年比が増加しているところが増えている。全体的に成果が表れているようである。
		商店街(代表 者) 商店街(代表 者)	来客数の動き お客様の様子	・ここ数か月間、好天に恵まれ暖かい陽気が続いていることが要因となり、来客数が増加している。 ・7月1日にプレミアム付商品券が発売され、同日のうちに瞬く間に完売した。しかし、消費拡大への影響は期待していたほどでもなく、食料品、日用品がやや増加した程度である。郊外的大型店へ消費が集中しているとの情報もある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・毎年7月の前半に会員セールを行っているが、7月に発売されたプレミアム付商品券のおかげで、どの店舗も通常より130～140%程度売上が増加している。また、後半も順調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の利用スタートから現在まで、売上、来客数共に増加傾向にある。また、猛暑が続いているため、夏型商材の売上が好調で業績も良好である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月に引き続いて来客数が増加しており、これに伴い買上点数も伸びている。また、部門別では惣菜、ベーカリー、卵、嗜好品の伸びが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれており、カウンターコーヒーが大きく伸長している。そのため、来客数は4月から4か月連続前年を上回っており、前月と比較して2ポイント上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月は来客数も購入金額も微増している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・良くも悪くも例年どおりの流れとなっているが、競合店が増えており、同業者間の競争は、一層激しさを増している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・例年に比べ気温が高いため季節商材の動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・徐々にではあるが、販売量は前年並みの数字に近づきつつある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・登録車はまあまあの販売量である。しかし、軽自動車税増税の影響により、軽自動車は落ち込みが激しい状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・7月に入っても気温が高いことから、飲料水、ビールの販売量が良い状態である。また、飲食店に関しては生ビールの販売量が特に好調である。ただし、スタートが遅かったお中元ギフトは動きが鈍く、量も平年に比べると少ないため、景気を「やや良い」に押しとどめている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・地方創生交付金事業の影響か、消費者の財布に多少の余裕が出てきているように見受けられる。ちょうどお中元の時期と重なったことも要因のひとつではないか。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・夏休みに入り、レジャー用の需要が増えてきている。また、暑さも加わり販売量は好調である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・客の動きが活発であり、来客数が前年を上回っている。また、夏祭りなどのイベントにより、インパウンドの宿泊客なども見込める状況である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の利用が増えており、単価的にもちょっと高額なランチ商品などの販売が好調である。また、天候も穏やかであり売上に寄与している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・交通機関の会員専用のフリーパスを利用して当県にも観光客が訪れており、お土産を買う客も多い。また、プレミアム付商品券により駅前にも多くの客が訪れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年度が替わってからは月を追うごとに来客数が増加している。月ごとに伸び幅も大きくなってきているため、その分売上が伸びている状況が続いている。また、少しずつではあるが、客の利用頻度、客単価も上向いてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・周辺では、プレミアム付商品券などの売行きが良いようである。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は前年並みであるものの、1人当たりの単価が上がってきており、前年を1～2%上回っている。これは3か月前には無かった動きである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・夏休みで来客数は増加傾向にあるものの、前年よりも客単価が若干少ない状況である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券を使用する客が多くなってきており、その分消費が若干上向いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券やプレミアム付宿泊券の発売により、今月は普通の月よりも活発に消費活動が展開されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑くはあったが空梅雨で天気が良かったため、入出も多く売上の増加につながっている。ただし、全体的な景気浮揚というよりも、どこかを節約して必要な消費をするという、しっかりとした消費志向が根付いており、そういう意味では変化はみられない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・地方の消費者マインドは相変わらず厳しい状況であるが、プレミアム付商品券、その他の政府が発表する指針により、若干ではあるが停滞からは良くなっている。買回り品は、高級品や家庭内のギフト関係などがプレミアム付商品券によって持ち直しの傾向にある。ただし、最寄品については引き続き厳しい状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて来客数がやや減少しているものの、客単価は維持されている。また、今年は春先からやや良い月が多く、今月も全体的に落ち着いて推移している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の動きは横ばいで推移している。また、高額商材の問い合わせや動きが少し良くなってきているものの、売上は変わらない状態である。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・プレミアム付商品券の発売や、株安になりつつあるものの相変わらず2万円を超す平均株価に支えられて、引き続き高額所得者の購買意欲は継続している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今年の4～5月の売上が前年を上回ったのは、前年同時期に消費税増税前の駆け込み需要による反動減があったことが理由である。しかし、今年は6月以降も店全体の売上が前年を上回っており、消費税増税の影響はほぼ無くなりつつあるとみている。また、食品を中心とした日用品の売上も順調であり、消費マインドに変化はみられない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・プレミアム付商品券により、若干の消費の拡大が見受けられる。しかし、生活必需品の売上が多く、買回り品については消費増大の効果は薄いようである。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・クリアランスセールは前年同様に盛り上がり欠けており、特に衣料品や服飾が厳しい状況である。一方で、肌着、パジャマ、UV関連商品は好調であり、必要なものを購入する傾向が長く続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券や一部企業の賞与増額などにより、夏のギフト商戦やセールに期待をしていたが、必需品や目的買いが多く、依然として婦人服などのファッション需要は冷え込んでいる。また、セール品の買われ方にも以前のような爆発力がみられない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・ギフトについてはまずまずの動きであるものの、クリアランスセール期間中の動向は前年と同程度であり、回復したとはいえない。また、インバウンドの効果もない地方においては高額商材などの動きが鈍く、かつ来客数も伸び悩んでいる状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・雨が少ないため来客数は増加しているが、買上点数が伸びていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・7月の前半は天候不順により厳しい出だしであった。ただし、中旬以降の天候が例年並みに戻ったことで、買上点数も前年並みとなっており、平均単価も前月よりは落ち着いてきている。また、プレミアム付商品券の使用も増え始めており、消費に回復傾向がみられているが、一時的な効果であり本格的回復にはもう少し時間が必要である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果もあり、一時的ではあるが販売点数が伸びている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客はプレミアム付商品券をうまく活用しながら買物をしているが、それでも財布のひもが固い状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらない推移を示している。また、当地区は梅雨に入っても気温が高い日が続いているため、低単価のアイスや飲料の販売数が好調である。しかし、果菜類が値下がりしたこと客単価が上がらず、売上も伸びていない。そのため、総じて景気に変化はみられていない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べて日曜日の数が1日少ないこともあり、7月の既存店の前年比は、売上98.5%、来客数99.5%、客単価98.5%、1品単価101.8%であり、数値が改善しているとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費税増税後から、客の財布のひもが固い状態が続いている。中央では株価は上がっているが、田舎ではなかなか給料も上がっていない様子であり、そういう面ではかなり厳しい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比101%であり回復傾向にあるが、客単価は前年比98%とふるわない状態である。そのため、トータルとしては売上が伸びずに苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・若干ではあるが、前年と比べて来客数が減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・中元商戦も終盤になってきているが、法人客の単価上昇がみられず、贈答先も減少気味である。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引業者との話では、催事のダイレクトメールを配布しても、今一つ反応が良くないとのことである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数共に伸びている。しかし、ビジネス衣料や高単価商品の動きが鈍く、商品単価が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・バーゲンセールでの来客数が前年比90%であり、クールビズの需要が伸びていない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数の減少に加えて買上点数も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は解消しつつあり、登録車販売は増加傾向にある。しかし、軽自動車税増税の影響は依然として強く、軽自動車販売は落ち込んでいる。また、中古車販売も6月ごろから受注が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税後、軽自動車の販売量が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新機種が出ているが、土日の来客数が全く増えていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスシーズンに入って動きがあることを期待していたが、なかなか客の財布のひもは固い状態である。また、新築件数が少しずつ戻りつつあるものの、完成はまだ先であるため、後半に期待している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・ここしばらくは高額商材の売行きが悪く、小物の販売が多いため、どうしても単価が低い状態となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券は期待していたほどではなく、来客数も減少して売上も伸びていない状況である。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・地方の飲食店では相変わらず客足が戻っていない。全体としてはまだまだ低調であるものの、首都圏の飲食店や店頭の小売が堅調に推移しているため、結果としてまずまずの状況になっている。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・空梅雨のためサンダルの売行きが良く、単価は前年並みであるものの、来客数が大きく伸びている。また、プレミアム付商品券の効果も出ている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・例年と比較して夏物の売行きが良くない。各企業からは、夏物に関して経費をかけたくない様子がうかがえる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量は依然として前年割れが続いている。しかし、プレミアム付商品券の利用に伴う販売量の増加がみられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数が極端に違っている。暇なときは徹底的に暇となるなど、なかなか厳しい営業が続いており、前年同月とさほど状況は変わっていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客からは決して良い話は聞かないが、ごく一部からは景気の良い話を聞くこともあり、両極端な印象を受けている。自分の店も忙しい日と暇な日が両極端であり、ロスを出さないようにするために仕入も大変である。また、同業他社の動きをみても良し悪しがはっきりしており、景気が一体どちらに向いているのかを考えあぐねている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・農作物は前評判ほど悪くはなく、平均すれば例年どおりとなっている。また、7月半ばから海方面への観光に地元の人達も流れていくのも例年のことである。そのため、表立っての変化はなく、低空飛行ながら安定した状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5～7月は、問い合わせ件数、予約数共に例年より少なめであり、上向き気配がみられていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月は、個人客、団体客共にほぼ前年並みの入込が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・依然として宿泊部門は好調であるが、レストラン部門、宴会部門はほぼ前年並みとなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内商品の販売はある程度好調であるが、海外商品の落ち込み分をカバーできているとはいえない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少ない。夜は特に少なく、来客数は前年を大きく下回っている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価の相次ぐ値上げにより、じわじわと各種商材に影響が出ている。また、値段は据え置いても、企業側で各種商材の量の縮小化を実施しており、実質の値上げとなっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・全体的に、顧客の設備投資意欲に関して変化はみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・放送関連の商品は低迷しているが、通信関連の商品はメニューが他社と比較して低価格のため解約も少なくなり、新規加入が若干増加しており、好調である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との会話はコスト削減の話ばかりになっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・夏休み前までは客が特に動かない時期であり、イベントなどで集客を図るものの、効果が薄い状態である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・前年同月と比べてやや悪くなっている状態ではあるものの、3か月前と同じような販売量の動きである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入り、以前であれば行楽地へ出かける前にカットやセットをする客が増えていたが、今ではその費用を旅行代に回す客がほとんどである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住換えの顧客が動き始めており、受注量は伸びている。しかし、客単価が低く売上金額は伸びていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・天候のせい、今月になって来客数が減少している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑が続いているが、夏物商品がなかなか売れない状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・品質重視で価格を意識しない客がいらないわけではないが、バーゲン品でも定価品でも価格をじっくり比較検討してから購入する客が目立っており、このことから1品単価、客単価共に下落傾向にある。また、上顧客と思われる客が、かなり以前に購入したバッグのお直しを持ち込むケースや、旧紙幣や2千円札を使用して買物をするケースが増えてきている。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今月から夏のクリアランスセールが始まっており、前年に撤退した海外ブランドに代わる新ブランドの伸び悩みが大きく影響して売上は前年比95%となっているものの、この要因を除けばプラスマイナスゼロの状態である。一方、相変わらず来客数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の動向に大きな変化はないが、来客数が落ち込んでいる。また、連続して販促セールを行っているものの、数字は前年を下回っている。なかでも主力の弁当類の落ち込みが大きく、今年はいなぎ弁当の予約も少なく終わっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比95%となっており、単価を上げてカバーできていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べて天候に恵まれている。県全体の売上は回復傾向にあり、経営している半分の店は前年を超えている。ただし、競合店が近くにある店は大きく売上を落としている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・サマーセールに入ったが、来客数が伸びずに単価だけが下がっており、非常に厳しい状況である。また、プレミアム付商品券に期待をしていたが、主に食料品や日用品の購入に使われているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客のほとんどが、あまり景気は良くないと言っている。ごく一部の業種や中央の大手企業は良いのだろうが、地方は良くないという話しかなく、気持ちも沈んでいる様子である。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・3か月前と比較して来客数の動きは鈍く、単価は例年並みであるものの、販売量が減少している。また、一部の業種を除いて、客や同業者からも景気が良いという話は聞かない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・県外の客の目は東北に向いておらず、団体客の予約は多少あるものの、以前と比べて半数程度である。個人客で入込数を稼ぐしかなく、忙しいわりに売上は伸びていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・どちらかといえば、夏場は天候不順のほうが近隣の客が増える傾向にある。避暑という意味でのトレンドが今一つ確立されていないため、天候が良すぎて来客数が減少気味となっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の取扱も出てきているが、既存の客が活用している様子であり、需要の増加につながっていない。また、単価の低いものが多く売れており、高価な旅行が売れていないのが実情である。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は好調を維持している。しかし、海外旅行の回復が鈍く、全体として販売量が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・お盆を控えており、乗り控えがますますひどくなっている。また、消費税増税の影響も残っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・勝ち組と負け組が出てきており、中小企業の大半はボーナスが無い状況である。厳しい節約に加えて物価の上昇もあり、景気は更に悪くなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月オープンした新しい水族館が人気であることの影響や、例年以上の暑さにより、来客数が前年を10%程下回っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量が少ない状態であり、また、周囲からも仕事量が減少しているという話を多く聞いている。
その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・大型工事が減少している。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が支出を極端に抑えようとしている様子がかがえる。また、使われる金額もかなりシビアになってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当地域でもプレミアム付商品券が販売されたが、小規模小売店では一枚も利用されておらず、商店街の景気の回復には関係がない状況である。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	競争相手の様子	・周囲の商店街では、人通りはあるものの、なぜか店には入らないという状況が続いているようであり、古くから営業していた大型の同業者も7月末で閉店している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物のセールも期待したほどではなく、アクセサリなどのイベントでも客の財布のひもが固い状態である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツや礼服などの重衣料に関しては前年並みの推移である。しかし、ワイシャツやスラックスなどクールビズ需要の来客数は激減している。これにより、この時期に売上の構成比が高い客層が減少し、非常に苦戦している。
企業動向関連 (東北)	良くなっている	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・各分野において、受注状況は好調のようである。建設関連でも4～6月までは悪かったようだが、7月に入って受注が大幅に改善している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて飲食の売上が好調である。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注などについては、顧客ごとに増減のばらつきがあるため一概に景気が良くなったとはいえない。ただし、他業種の影響などもあって従来条件での派遣人員の確保が難しくなっており、全体として景気が上向いている感がある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心として受注が増加傾向にある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点では物量が順調に推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏季になり生鮮品の荷動きが活発になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙や、新規オープンした水族館の影響で仕事量は増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏の賞与支給及びプレミアム付商品券の効果で、消費がやや活発化している。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と比較して、調味料など生活必需品が2割増しで売れている。また、前年はあまり売れなかった乾麺なども良く売れている。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・月間を通じて安定的な出荷が続いている。また、地元県内向けでは、観光地の駅売店や旅館への出荷が好調であったことから、旅行者が増加したことがうかがえる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ももの収穫期に入り、贈答用の注文数は例年どおりである。また、販売単価も農協出荷分は前年と同程度である。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農作物の価格低迷が続いているものの、農機メーカー、農協などが機械購入に係る助成措置を打ち出してきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月の前半は特に動きが悪い状態であった。プレミアム付商品券が発売されてから少し動きが良くなったものの、前年の数字に届いておらず、客単価も前年を下回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の微減状態が続いている。起爆剤として新商品を発売しても、思ったような受注に結びついていない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、価格改善が進んでいない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較において、売上額の動きが前年と全く同じであり、横ばいの状態である。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・賞与やベースアップなど、個人の収入は少しずつ増えているものの、関係会社や請負先全体がそうではないので、一概に景気が回復しているとはいえない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新規製品開発の勢いに変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・気候による影響が若干あるが、人の動きも多くなっている模様であり、工事受注が増加してきている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足が常態化している。量的にも質的にも現在の状態がしばらく続くのではないかと懸念している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注状況は、今のところほぼ計画どおりに安定して推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・首都圏に販路を持っている企業は、新たな設備投資などの需要がある。
		広告業協会（役員）	それ以外	・広告業界においては、ボーナス商戦という言葉が聞かなくなっている。年々、季節的要因によって広告出稿が増減することが少なくなっており、また、自社の商品の新発売やイベントなどに合わせた広告出稿が多くなっているからである。当地区では大きなイベントが少ないため、じっと耐えているのが現状である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は相変わらず好調であるものの、小売関係は伸び悩んでおり、売上が前年並みまでに回復している企業は少ない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・従来にも増して得意先から値引きを迫られることが多い。また、定期発行物の価格見直しや、仕様変更などによる事実上の経費削減のあおりを受けることが多くなっている。
その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・製品の出荷が安定している。		
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風や天候不順などにより、店頭での売行きが悪い。	
悪くなっている				
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東北)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・就職活動をしている大学4年生の学生達がかかなり強気な就職活動をしている。内定をもらっても就職活動を止めずに、より大手を目指す動きが今月は一層強くなっている。 ・前年と比べて売上が伸びている状況である。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	
		職業安定所(職員)	それ以外	・有効求人数の前年同月比は7か月連続で増加している。また、有効求職者数も前年同月比が16か月連続で減少しており、景気は回復しているとみている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・育成を前提とする新規学卒者向けの求人が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・27年6月の新規求人数は、前年同月比3.6%増加、前月比26.8%増加となっており、好調が続いている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は増加傾向となっているが、応募者が集まらないという状況である。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人広告の申込件数は、相変わらず業種を問わず低調のまま推移している。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数の横ばい状態が続いており、ミスマッチも多く売上増につながっていない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人については9月以降に回復が見込まれるものの、現在はお盆前であり、会社の人事の動きは鈍っている状態である。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・新聞広告の申込件数が減少しており、同様に求人広告も減少している。フリーペーパーなどの他媒体に流れているのではないかと。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・求人広告の前月比は横ばいであり、新たに採用数を増やそうとする動きはみられない。また、同じ企業が期間従業員の募集を断続的に出稿している動きに変わりはない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は4か月連続で減少している、新規求職者数はわずかながらも21か月振りに増加している。また、求職者は在職者の割合が増加しており、より条件の良い企業への転職を考えている者が多い。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・労働者派遣業などの減少や、現在の採用計画が新規学卒者に移行している状況もあり、新規求人数は減少している。しかし、求職者の動きが鈍く引き続き減少しているため、有効求人倍率の推移に変化はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人数の前年同月比は3か月連続で減少している。また、求人の事業所数などもほぼ変わらない状況が続いており、大きく改善している点はみられていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求職者数、有効求職者数並びに月間有効求人数は微減しており、新規求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間で0.8後半~1.0前半で推移しており、雇用が落ち着いているという状況は変わらない。そのため、求人数の好調さに比べて求職者数の動きが鈍くなっている状態が続いている。
やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月を上回ったものの、増加幅は小さい。	
	人材派遣会社(社員)	それ以外	・労働者派遣法改正案が審議入りしているものの、内容の詳細や施行時期などに不透明感が濃く、新規受注をためらう企業が増えている。	
悪くなっている	-	-	-	-

3. 北関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北関東)	良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・乗年放映の大河ドラマの主な配役が発表になり、観光客が増えている。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・猛暑に助けられ、エアコン、冷蔵庫等の夏物家電の動きが良くなっている。
	やや良くなっている	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・7月の売上額、来客数共に前年比で105%と上がってきている。衣料、住居用品、食品等すべての部門で前年実績をクリアしている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・2~3か月前よりは良いが、まだ客数が戻っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月は暑い日が続き、アイスクリームやドリンク類などが売れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは7～8月、この暑い盛りが一番客が多く、販売量も多いが、その通りになっていると言えばそうだが、今年の場合は、例年に比べて、やや盛り上がり欠けている。売上も前年に比べて、あまり伸びていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は梅雨明けと同時にエアコンや扇風機、この時期販売数が増加する冷蔵庫が、好調に推移している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・家電品はエアコン販売が前年比の150%くらいと好調に推移している。また、冷蔵庫に関しても前年比120%と好調である。しかし映像関連が前年並みで苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏まつり等のイベントは、前年並みの人出と売上、来客数となっている。ただ全体的には、売上、来客数共に減少している。その要因の一つは、異常な暑さである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・近隣駅前と同規模のホテルが改装に入り、その分、客が当ホテルに流れてきている。名刺のご開帳も終わり、客が少なくなってきたので、景気は決して良いとは思わないが、改装中のホテルのお蔭で、こちらはにぎやかになっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・猛暑の影響で、来客の鈍化が想定されたが、海外からの旅行者も含めて、おおむね順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・猛暑が見込まれる今期は、飲料関係を含め販売の促進が見込まれ実感を得る企業も多くなってきており、消費が期待できる。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	来客数の動き	・当社は葬祭業を営んでいる。家族葬、近親者、少人数で葬儀を執り行いたいと考えている人をターゲットに、広告を出したところ、見学者が多数訪れ、内容に納得した方から、6件ほど予約を受けている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・学校が夏休みに入り、当店は学校販売関係の店なので、毎年の事だが急激に来客は減っている。特に今年は悪いようである。
一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子			・今月は夏日で始まり、すぐ真夏日になり、そして毎日が猛暑日となるような暑さである。客は熱中症を考えて、外出を控えている。七夕セールもなんとか開催できたような感じである。
一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子			・梅雨明けし猛暑日は続いているが、エアコンなど冷房機器の引き合いは今一つである。購入する客は家に病人がいたり新規購入で、増設買増しの客はない。相変わらず必要に迫られての購入が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・販売量的にはあまり変わらない。前年比でほぼ横ばいとなっている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き			・お中元ギフト商戦は前年実績割れで終了している。法人需要はほぼ前年実績であるが、個人需要の落ち込みが顕著である。クリアランスセールがスタートしているが、依然、客は購買に慎重である。
百貨店（店長）	来客数の動き			・来客数が少し増えてきている。
百貨店（副店長）	販売量の動き			・夏のクリアランスセールがスタートしているが、メインの婦人服の動きが今一つ良くない。どれだけお買い得になっても必要のない物は買わないという傾向は強まる一方である。お中元も何とか前年売上は確保できているが、期待したプレミアム付商品券の効果は実感できない。純増は4分の1くらいと経済評論家が言っていたが、もっと少ないかもしれない。
スーパー（経営者）	競争相手の様子			・広告チラシの回数が増えている。
スーパー（統括）	販売量の動き			・7月前半の天候不順で、夏物衣料が苦戦を強いられている。蒸し暑さからか、食品は冷やし中華やそばなどの冷たい食品や、国産ビール、ウィスキー等が好調である。野菜や豚肉、鶏肉は高値安定で、牛肉は為替の影響を受けて高止まりで推移している。
スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・食料品の値上げが多く見受けられたが、買上点数も減ることなく推移している。先月までの不振分野も、7月期で何とか盛り返せる状況まできている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月は天候が悪くなると言われながらも比較的良かったので、飲料、アイスクリームなどが売上の中心となり、少し客単価は低くなったが、来客数も多かったため、若干良い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ボーナス商戦という言葉があるが、現在においては全く感じる事ができない現象である。何より客の購買意欲が、一向に上昇してこない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・相変わらず新車購入の話が少ない。入替え促進をしても、「乗れるうちは乗りたい。ダメになったら御社から買う。とりあえず車検を頼む。」と言われてしまう。車検に入れてもらえるだけありがたいと思っているこのごろである。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車、中古車共に販売台数は少し減っている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・販売台数が、とにかく伸びない。3か月前と比べて新車、中古車の販売台数が頭打ちで、全く伸びていない。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・中小企業は依然厳しい環境にあるが、猛暑日や真夏日が多く、エアコン等の電力消費量が多い。ここにきてガソリンの単価がやや下落してきており、消費量が増加傾向である。中小企業の業績が不安定なため、家計の出費は抑え気味である。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量が4月に比べて多少伸びるか期待したが、思ったほど伸びない。通常の仕事は多少あるが、やはり例年に比べて7月の販売量が落ち込んでいる。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・客単価は上昇しているが、それは原価上昇に伴い売価も上昇したためである。買上点数は横ばいなので、景気自体が上向いているとは言えない。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・暑い日が続き、扇風機やすだれ、寝具など季節商材の売上は好調だが、それ以外の商品の動きは変わらない。
		住関連専門店(仕入担当)	来客数の動き	・高温の日が続き、扇風機など夏物商材の動きは良いが、暑すぎることや、午後からのゲリラ豪雨などで来客数は伸びない。夏物商材のプラス分を日用品、ペット用品、園芸用品などのマイナス商材で打ち消してしまっている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・予算は変わらないが、物価が上昇している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・複数の店舗で、客単価は上昇しているものの来客数が減少している。売上自体は増えているが客数が減った分にぎわいも減っている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・先月中旬から停滞しはじめ、その状態が続いている。今度どうなるかよくわからないが、宴会の動きは少し悪い。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・良い要因と悪い要因が半々である。良い要因は、ふるさと旅行券による販売の増進である。悪い要因は、浅間山の噴火や、他県が夏のトップシーズンにもかかわらずふるさと旅行券を配布していることである。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・プレミアム付商品券などで客の購買意欲は少し上がってきているようだが、為替や株価の動向が落ち着かず、企業などの旅行についてはあまり大きな動きはない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に大きな増加が見られない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大手企業は6月、中小企業も7月中旬にはボーナスが出ていると思うが、街中に人の姿はない。駅前には送迎の車であふれている。地元以外の来客が少なすぎる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・季節によって販売量が大きく違うため、2~3か月前、2~3か月前と一概には言えない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月初より暑さのため昼の動きが良く、前年同期と比べ、12%の増収である。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・旅客の様子から、変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・高齢者世帯の解約が徐々に増えてきている。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・客の反応はあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数は微増だが、以前のように土産物が売れなくなっており、それを飲食でカバーしている状況である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・夏に向けて来客数は単純に増加しているが、4月と7月の前年比と比べると、大きな変化は見受けられない。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・月初の大雨や、停滞型台風によりキャンセルが増えている。その後は異常なほどの気温上昇で、平日の年輩プレイヤーの体力には、非常に苛酷な月である。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・3か月前と同様に、来客数が前年割れの状況となっている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容チェーン店の店長から独立計画を相談されている。美容業界としては高額な給料を出しているチェーン店主は、店長給与を減らし、人件費を節約する方向なので、これから先も良くならないとみている。
		その他サービス 〔立体駐車場〕 （従業員）	お客様の様子	・依然、来客数は上向いているが、客の厳選して買物をするという傾向は変わらない。また、単価等についても横ばいで変わらない。
		その他サービス 〔イベント企画〕 （職員）	お客様の様子	・地方で、景気高揚の要素は見当たらない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事の依頼はほとんどなく、厳しい状況が続いている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べても全く変化が見られない。週末の来客数も減るばかりである。
		住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・景気が良いかどうか、このあたりは変化も大してない。アパート、マンション、店舗等についても入居者の動きはほとんどなく、空室の店舗等も多い。アパート、マンション等は建設し過ぎの感もあり、稼働率が多分50%か、良いところでも60%くらいでないかと思う。まだまだ空き家が目立っている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・給料やボーナスの増額も一部の人のに限られていると、感じられる。そして連日の猛暑で街を歩く人がおらず、特に高齢者の入店は少ない。
一般小売店〔青果〕 （店長）	来客数の動き			・暑さのせいはあると思うが、まず人が歩かない、そして重い荷物を持たない、これらが大きな要因ではないか考える。
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・酷暑で外出を控えるよう連日のようにアナウンスされており、当社の主要な客層の来客数が激減している。来店しても客単価が低く売上がつながらない日々が続いており、3か月前と比べるとやや悪くなっている。
衣料品専門店 （販売担当）	来客数の動き			・7月中旬の数日間だが、ボーナスの好影響もあるかと思うが、客の動きがすごく良く、買物したいという欲求が見られた時期があったが、本当の一瞬で終わってしまった。それ以外は本当に客が出てこない。天候うんぬんではないような気がする。なんともひどい状況である。
乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き			・ボーナス時期になっても客の動きが良くない。
その他専門店 〔燃料〕 （従業員）	販売量の動き			・例年販売量が減少する時期だが、前年比も約1割減少している。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き			・夜の客数が非常に少なくなっている。ここ半年くらいは、夜の客数が毎月、減少している。非常に良くない。
都市型ホテル （営業担当）	販売量の動き			・ビジネス客の宿泊予約、実績共に伸びがなく、稼働率が悪い。はっきりとした要因は分からないが、やや悪い。
都市型ホテル （副支配人）	販売量の動き			・6月下旬ごろからインパウンドのキャンセルが増えている。報道にあるような、中国経済のバブル崩壊の影響なのか、今後注視していきたい。
テーマパーク （職員）	単価の動き			・来客数は前年同数で推移しているものの、飲食売店で客の購買力が低下し、減収傾向になっている。
ゴルフ練習場 （経営者）	来客数の動き	・日中の暑さが外出を妨げて、街のにぎわいが少ない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続き、客足も伸びない。営業時間を延長することも考えるが、人件費を考えるとなかなかできない。雇用主には難しい時代である。当分の間、昼間は客が減ると予想される。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・暑さが厳しいせいかもしれないが、ほとんど情報がない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・気候の影響なのか、消費税増税延期の影響なのかは不明だが、来客数が極端に少ない。この状態は数か月続いており、回復する気配がない。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・テレビ等で毎日報道されているように、天候の良い日は続いているが、経済的には、いろんな要素があるものの、あまり買物しないため良くない。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・3か月前は、7年に一度の名刹のご開帳期間中で、街もお祭りムードで活気があった。祭りの終了とともに、消費も落ち着いてしまっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、具体的にはなかなか説明できないが、客の様子、来客数の動き、競争相手の様子等いずれも心配である。地方は、なかなか上向いて来ない。
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境装置であるフロン回収機は、廃家電プラントへの新型導入が一巡し、受注の低迷と重なり、前年の3割ダウンとなっている。スプレー缶、エアゾール缶、ライター処理装置は納入、来年度以降の納入引き合いが多く忙しい。当社3本目の柱、太陽光発電装置の3か所目、大手電力会社と連携開始になり、計画予定の30%、1.6メガが稼働している。
	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国産ワインコンクールも年々盛大になり、販売業者やソムリエなどの関心も高まり、出荷数量も順調に伸びている。また、知事も先頭に立ち、輸出に力を入れており、東南アジア、中国への出荷も前年以上に伸びている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調な取引先とそうでない取引先が明確に分かれる中、少しずつではあるが全般的に仕事が増えてきている。今まで定時で帰宅していた部署も残業対応が始まっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先で4月から続いていた在庫調整が終わり、受注が正常に戻り、少し上向いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の輸出増加により、やや良くなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・現政権のもと、順調に公共事業の発注が続いている。発注額は、前年比5%増、前々年比29%増であり大変ありがたい状況である。ただし、次年度予算では公共工事10%減が掲げられており心配である。また長年続いた建設不況の影響でいまだ賞与が支給できず、健全な企業運営ではないため、人材確保など問題を抱えている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・4～5月末まで7年に1度の名刹のご開帳により、多くの参拝者が訪れ観光需要を大きく押し上げた。名刹のご開帳期間が終わり、その後は弱い動きが続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・ここに来て、受注が増加している製造業の取引先が、いくつか見られる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・しばらく滞っていた販促ツールの依頼が、7月になってようやく出てきている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にある。上半期末に向けて投資の増加も要因の一つであり、今後継続していくかは不透明である。
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大口の特別注文対応で一時的だが、多忙である。	
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年通り、開店休業の状態は当分続きそうである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の3月以降、月を追うごとに受注量が減少してきたが、8月になってなんとか下げ止まりになった感じがする。上がっていくかどうかは分からないが、一応、下げ止まっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変動はなく、低水準で安定している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この3か月間は、取引先、競争相手とも受注量、販売量等の動きが、非常に良い会社、非常に悪い会社、まあまあ会社と様々である。景気が良いのかどうか、どちらとも言えない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・卸売は変わらず厳しい。小売展示会も来場者が20%減少し、売上は30%減少している。7月に入り、金、プラチナの地金価格が急激に下落しており、商品作りも難しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・第2四半期に入っても公共工事の動きはあまりよくなく、民間工事の動きも鈍い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・落ち込んでいた物量も、梅雨が明け飲料水、エアコン等の夏物商材が動きだし、輸送量は前年並みを確保する見込みである。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・1次下請までは景気の良さが来ているが、2次下請にはまだ来ていない。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・不動産管理業務の打診は増えてきているが、単価を下げられており、業務量は増えても受注価格が低く、売上総額はほとんど変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比105.4%である。率としてはかなりの上昇だが、前年は大きく低迷していたため回復を感じるまでには至っていない。また、中旬に発売されたプレミアム付商品券の利用を目標に出稿されたチラシが多数見受けられる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・一進一退で、顕著な動きは出ていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・イベントなどでの来客数は増えてきているようだが、客単価はあまり変化がないようである。
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて数量が減少している。財布のひもは固い。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主力製品の落ち込みが大きく、その落ち込みを他製品でカバーしきれない状況にある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空室が増えているが、新築賃貸物件も増えている。
悪くなっている				
雇用関連 (北関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・製造派遣の求人数が増えている。特にコンビニ用の麺類製造の派遣求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・学卒求人が増加しており、企業の採用意欲の高まりが表れている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・高校生の求人等、前年に比べ順調に増えている。ただし、就職希望者と募集職種のミスマッチの現状は変わらない。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・機械、電機、電子、自動車、住宅等の製造業、または加工部門の第二次、第三次産業等においては、さほど変わらない。ただ住宅については、新築及び増改築等の工事着工等が目立っている。夏物衣料は、出足が鈍い状態のようである。野菜も高騰しており、なかなか厳しい。お中元商戦に期待を寄せている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・給与を増額させることを検討すらしめないのか、できないのかわからない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・7月の求人情報誌に掲載される企業は例年多い。今月も景気の上向きとは別に、季節的に忙しくなる小売、サービス業などのパート、アルバイトの募集広告が多くなっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・名刺のご開帳終了後の心配された大きな反動も見られず、求人は小売業、サービス業を中心に引き続き増加傾向である。業種によっては求人数は落ち着いたところもあり、全体では大きな変化は見られない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数及び求職者数共に減少傾向が続き、労働市場は活発な動きが見られない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	それ以外	・企業の求人意欲はおう盛で、数は多いがその内容がどんどん低下しているのが気がかりである。紹介予定派遣にしても、派遣時と年収が変わらない設定がされていたり、逆に直接雇用になってから収入が下がるケースもある。人材派遣で長期稼働する方が「安定」などと言うスタッフまで現れる始末で「直接雇用＝正義」の図式は崩れつつある。
	悪くなっている	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (南関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ここ最近、気温上昇により非常に客の出入りが多くなっており、それに伴って売上もかなり伸びている。夏祭りや気温の上昇で非常に景気が良くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・東京オリンピックに向けて確実に景気は上向きである。客のお金の使い方がぜいたくになってきたと感じる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・梅雨が明けて猛烈な暑さが来たので、暑いときに売れる商品がきちんと売れている。クレジットカードの取扱高も順調である。確実に前年を超えてきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・この暑さでエアコンを購入する客が増えている。必要に迫られて買っているようであり、旧型の安いエアコンではなく、新型のエアコンが売れている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さのせいもあり、エアコンの動きが良い。ただし、例年も真夏になると値段の安い機種が動くが、今年は安価な物ばかりが動いている。プレミアム付商品券を使う客も多い。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・7月は最盛期なので受注が多い。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・客単価が微増している。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	販売量の動き	・全期的な要因などいろいろ難しいが、実際に販売量は増えてきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・ギフト需要もあり、前年より売上は伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今月に限っては企業のお茶の売上額が前年同月を上回ってきている。ここ数か月、個人の売上額が前年同月を上回る月が増えていたが、企業の売上が前年同月を超えることはあまりなかった。企業全体で景気がやや上向き傾向になってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高所得層は積極的に買物しており、また、中間所得層も必要な物は、気温が高い影響もあってパラソルや帽子、日焼け止めクリームなどが動いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・夏のセール開始時期が前年は6月後半であったのに対し、今年は7月1日からになったので、7月前半の売上高は前年を大幅に超えている。また、ボーナスが総じて前年を超える金額で支給されたと思われることから、景気はやや良い。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの影響が衰えることなく継続している。	
	スーパー（経営者）	それ以外	・周辺の経営者などの様子から、やや良くなっている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因だが、猛暑が続いているので若干上向きである。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・梅雨明けも例年どおり20日前後になり、当初の予報では遅くなるといわれていたが早まったため、小売にとって晴天がプラス材料となり、良い結果になりそうである。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の梅雨は大雨の日が多く、梅雨明けと同時に猛暑に見舞われ、来客数がかなり減少したが、その割に売上が前年同月とほぼ同じなので、景気が少しずつ良くなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数が伸長している。キャンペーン施策に良い感じで反応しており、客の購買心理は悪くない印象である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・前年に比べて全般的に好調である。映画、飲食、身の回り品、ファミリー衣料といったところが好調である。前々年の水準に戻ってきている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・稼働率が高い状況が続き、客室単価もやや上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨明けからいきなりの30度超えで昼間の利用がかなり増えている。1日の業務で深夜は悪いものの、全体として売上が伸びている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格を全面に打ち出したサービスプランの契約数が増加している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量についてはやや上向き傾向に転じてきている。正社員、派遣社員の採用についても前年より状況は良くなっており、今後に期待している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・固定インターネット回線や携帯電話などの飽和したマーケットにおいて、客の奪い合いが沈静化している。継続して獲得活動を行っている事業者については、微増で推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・梅雨明けより今年は特に暑く、当ゴルフ場では歩いてラウンドすることや高齢者の会員が多いこともあり、来場数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・7月は販売の動きが良く、契約数を伸ばすことができている。特に、アパートの契約が多い。3か月前は動きが鈍かったのが、景気が良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近はとにかく暑いので客が出てこない。我々のような商店街では高齢者が相手となるので、高齢者の動きが悪くなると売上も減ってくる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・多雨や高温で商店街への客足は伸びず、売上も低調である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なく、我々のような家具関係の小売店に来店する客は非常に少なくなっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・個店のため天候に左右される。長いこと雨が降っていたかと思うと、今度は35～36度という高温に悩まされ、このような天候下で客に足を運んでもらうことは非常に難しい。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・客によっては景気が良いと答えたり、悪いと答えたりと、一部では賞与の話もあったが、全般的には良いとは見受けられない。また、不安定な政治、国立競技場の問題、大手電機メーカーの会計問題等で不安定なところがある。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・数か月前と同様に来客数もそれほど悪くなっていないし、案件もそこそこ来ている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、客の出足は悪い。特に、高齢の客には厳しい状況である。目的以外の買物がなく、対策を講じる必要がある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・一部の高単価商品の動きや高品質商品を求める消費がみられるものの、セールスタート時の分散化により反応が鈍く、足元の消費には慎重な姿勢が引き続き見受けられる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・4～5月は前年の消費税増税による売上減の反動で、前年比では1割近い増加となっている。しかしながら、前々年と比べると決して大きい数字ではなく、平年並みに戻ったと考える方が妥当である。また、6月以降は徐々に前年の消費税増税による影響が減少してきており、おおむね前年並みとなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・アパレル関連はクリアランスの影響により伸びをみせる一方、食料品はギフト関連の動きが鈍く苦戦している。トータルでは前月、前々月の伸びと変わらない。好、不調カテゴリーの入替りがあるのが特徴的である。クリアランス商材に関しては外国人観光客の購買も多くみられ、好調の要因の一つとなっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスセールのスタートを前年より後ろにずらし、消費者心理に訴えるように施策を変更したが、あまり効果は上がらず、セールによる値引き感に魅力を感じなくなる傾向がますます強くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響の少ない2013年と比べると、客単価、一品単価共に3か月前とほぼ同様に推移している。また、お中元ギフトの客単価、一品単価も共に前年並みで終了し、大きな変化がみられない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・必要な物しか買わず、安いから買うという感じではない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・7月は上旬の天候不順による落ち込み、下旬以降の猛暑など、売上が天候に左右され前年をクリアできないまま終わろうとしている。中元商戦に関しても終盤受注の傾向は続いており、追い上げたものの、前年には届かない見込みである。夏のセールに関しては、紳士服、婦人服の衣料関連商材が厳しい推移である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店回数が減っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、広告初日の価格訴求の商品やポイント何倍、ポイントサービスデー等、特典の付く曜日、店をつまぐ使い分けて買物をしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも落ちていたことが1番問題であり、それによって買上点数も下がっている。天候も前半は雨続きで悪く、後半は良くなったが、その割に持ち直していない。暑すぎて客が出てこず、夕方集中でチャンスを逃している部分もあるかもしれないが、全般的に来客数が不足している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比97.5%で推移している。ただし、買上点数と客単価については前年をクリアしているので、来客数のマイナス分が影響して、売上が目標未達となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、点数の微減が続いており、必要最低限の買物で済ませる傾向があるので、価格の打ち出しに対しては敏感に反応はするものの、全体的な販売量が増えてこない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今年の4月に改装して以降、売場を縮めた衣料品に関しては売上が前年を割っているが、売場を拡大、充実した食品に関しては変わらずに伸びている。客の買物の仕方もち3か月前とほぼ変わらず、価値のあるものに購買意欲があるようである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は梅雨の影響で1日から9日間降雨が続いたため、客数減により売上がマイナスとなっている。平年並みに梅雨明けしたが、前半のマイナス分を取り返せていない。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・梅雨の影響もあり、前半は涼味商材の動きが鈍かった。梅雨明け以降猛暑が続き、涼味商材の売上が伸びているが、前半のマイナス分を補完できていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場のため気温が高く、ジュース、アイス類の販売が多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑続きで昼間の来店客が減少しているが、代わりに食事配達サービスが増加している。店頭ではプライベートブランドの高付加価値商品の売上が順調に伸びているものの、一般の商品の売上は減少し続けており、二極化が進んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がずっと前年比98%前後で推移している。近隣にライバル店など同じチェーンのコンビニエンスストアが3店できたことで客の取り合いになっているが、この数字を維持できているので、それほど変わらない。ただし、どんなに努力をしても回復せず、このような状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売額共に若干低迷しているが、周辺にコンビニの店舗数が増えていることもあるので、一概には悪いとは言えない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の消費意欲に大きな変化はみられない。一方、インバウンドでの需要は明らかに伸びており、今後、期待できる。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、5月と比較しても回復傾向にない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬までの降雨と台風で来客数を大幅に落としている。下旬のバーゲンでも盛り返せていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・7月のバーゲンで来客数は若干回復傾向にあるものの、客数減は解消していない。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は何とか前年比100%を死守できたが、暑すぎて人出が少なくなっている。来月は大変厳しい月になりそうな感じがする。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・インターネット販売に押されているのが実態だが、客の動向をみると、極端に上がりも下がりもせずの状態である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。7月に賞与が出ているはずだが、前年と比べて3割減となっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売量も変わらないが新規の来客数も変わらず、先行きはいまだに不透明である。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・需要月にもかかわらず、販売量や客の動向が鈍い。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・今年は梅雨がしっかりあったため数字は落ちたが、推奨品がしっかり売れたため、何とかとんとんになっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・プレミアム付商品券の取扱いが始まっているが、スーパーを中心に使用されており、お得なプレミアム部分も生活費として消費されているのが実態である。家計に余裕がない。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・大型シリーズのタイトル発売となったが、前年7月に発売された前作と比べ3分の2くらいの売行きである。その影響で全体でも前年比80%となる見込みである。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売量はやや増えているものの、単価を上げられるほどの勢いがまだない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・マンションの一室という会社が増えている。ランチタイムもそのような会社に伴ってフレックスになり、2時過ぎでも人通りがある。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の4月1～27日までの売上は99.9%、来客数98.7%であった。今月は1～28日までの売上が101.6%、来客数98.1%という結果である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・月初は梅雨で来客数もやや鈍かったが、明けてからの急激な暑さで、うしの日を直前に急激にうなぎの売行きが良くなり、客単価が上がって売上は前年比を維持できている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・周りでは景気が悪いと言っているが、当店は売上は落ちてはいないが支払が多くなっているため、何とも言い難い。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊については高稼働が続いており好調だが、レストランは個人を中心としたランチ利用が多少良いものの、ディナーは接待利用が少なく厳しい状況である。宴会についても法人利用が復調せず、相変わらずの状態が続いている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・今になって消費税増税が響いてきたようで、皆が二の足を踏んで出かける機会がなくなってきたようである。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・夏のトップシーズンを迎え、動きが活発化してきている。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・個人旅行の売行きだが、国内は順調に推移しているものの、やはり海外が伸びていない。特に、ヨーロッパ、アメリカ等のロングの販売が不振で、アジアでは中国、韓国がいまだに影響が残っており、売上が伸びていない。法人関係は一般はまずまずだが、教育旅行の伸びがないため、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前に比べて客の好況感はあまり感じなくなってきた。金融関係の客はギリシャ問題、それ以上に中国のバブルの崩壊を心配している状態であり、我々も心配になってくる。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・若干ではあるが猛暑、豪雨などの天候により、タクシー利用客が増加している。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ加入は予算を達成しているが、インターネットと固定電話、携帯電話加入が先月より予算未達の見込みである。スマートフォンの定着により単身世帯では固定インターネット不要の傾向があり、今後は戸建、分譲集合住宅への営業シフトが必要となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・契約獲得は相変わらず厳しい状況にある。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も目標を達成している。各サービスごとの個別の数字も目標を達成しており、数か月、同様の状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビのサービスで娯乐的な要素のある多チャンネルの需要が減少している。一方、生活の必需品になりつつあるインターネットや電話サービスの契約は増加している。しかし、他社との競合は厳しく、サービス面と価格面で企業努力は必要である。客の家計は依然、厳しい環境であり、価格面で決定するケースが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、契約件数、契約単価共に横ばいである。
		通信会社（局長）	競争相手の様子	・当社グループの累計加入者数は順調に伸びており、他社への切替えによる解約が前年比で大きく減少している。大手通信会社の光回線卸が本格的に始まっているため、決して景気が上向きになってきているのではなく、しばらく様子見をする必要がある。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物時の商品価格が一部上昇しているが、総体的には変化がない。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況に大きな変化はない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・いつもこの時期は暑いため結構良い。涼しさを求めて今までより朝のスタート時の客が増えている。ただし、夜8時ぐらいからの客はさほど増えていない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・客数は横ばいで、単価の増減もあまりなく、前年並みである。しかし、客の雰囲気はやや下降気味である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月以降決まる予定の民間物件が、動きが止まって足踏み状態である。先の見通しは悪い。
		設計事務所（職員）	それ以外	・7月末の決算でわずかに受注の目標達成ができない。特に、民間では総体的に建設費高騰による発注控えの影響がある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は不動産を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降、販売量が全く伸びない。オイルショックやバブル崩壊、リーマンショックの時よりもひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないところに増税の影響が住宅には直に出ている。一方、建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず公共工事の発注価格が低いいため、工事は沢山あるが利益が出ない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅は前年を10%ほど下回っているが、賃貸住宅は逆に20%程度上回っており、全体としては5%ほど上回っている。前年を上回っていても、前年は消費税増税後の反動で大変低い実績だったので、まだ厳しい状況に変わりはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況に変化はみられず、このところ土地活用案件の動きが良くない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、店頭を歩く人が若干減っているように感じている。店内に入る比率が下がっており、また、入っても購入に慎重で、すぐに買物する客は少ない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・酷暑もあるが、来客数の減少が大きい。婦人服は不要不急の商材のため、本当に必要な物は買いに来るが、食料品の値上がり婦人服に影響しているのではないかと。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、婦人衣料雑貨においては単価の低下がみられる。購買の際に、もうこれ以上の再値下げはないかという確認をしてから購入する場面も少なくない。パリュセールスや再々値下げなどとポップで打ち出すと、それに反応する客が少なくない。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の販売でにぎわいをみせているものの、プラスの買物というより必要に迫られて購入しているようである。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・中元商戦やクリアランスという一般客に数を売る商売が悪い。ボリュームを占める一般客の購買意欲が低いということである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・夏物処分セールの特典になっても売上が回復しない。富裕層は価格にかかわらず景気動向などで消費心理が変わるが、価格が変わっても客が反応しないのは、中間層の節約志向の根深さを物語っており、その根底にあるのは、消費税増税による家計への影響である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑によりドリンク、アイス等2けた以上の伸びを示しているが、前年比で100%に届かず99%となっている。前半の雨が影響していると思うが、天候に左右され落ち着かない状況であり、本格的な景気回復には至っていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは出店が加速して1店舗当たりの来客数が落ちている。当県においては人口で割ると2,000人に1店舗くらいまで商圏が小さくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑のため客の反応が悪く、来客数も少ない。商品選びの思考が低下しているためか客単価も下落している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・梅雨明け後の猛暑で外出を控える人が多く、今月は来客数、売上共に15%ほど下落している。徐々に売上が回復していただけない、ショックは大きい。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからず、特に、既存店の集客に苦戦している。単価上昇の政策にも限界がある。やはりベースである来客数の確保が重要である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が前年よりもかなり落ちている。特に、軽自動車売れない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・景気についてはやや上昇しているという感覚がある。一時、ダンプカー、ミキサー車関係は非常に売れていたが、過剰になってきたため、ここへきて少し落ち着いている。ただし、全体的には上向きで、前年と比べると良くなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数が先月より減少しており、なおかつ販売台数も先月と比べてマイナスになっている。既存客も他車種を購入しているわけでもないのに、先行きが不安である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はまだ伸びてこない。それに伴い、販売量も伸び悩んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	お客様の様子	・来客数、単価共に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上が2割近く落ちている。例年のことだが、夏は飲食店の来客数が低迷し、どうしても売上が少なくなるので、3か月前と比べると売上がやや悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会が減ってきているため売上が伸びない。客の集まりが減っているのか、当店のやり方が悪いのか、まだ定かではないが、売上は2～3か月前より下がっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の見積がぱったりと止まっている。問い合わせの電話も激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑が続く今月は人の動きがあまりない、深夜はいつもにぎわう都心でもひっそりとしており、高速道路でもタクシーがあまり見られない。官庁の深夜残業がないようでビルの電気が消えている。タクシー利用客を探すのに苦労している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は梅雨が長引き、7月の前半はずっと降雨だったため、3か月前に比べるとやや悪い傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4月からの来場者数が前年度を下回っている。当然、収入も下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・中年や若手のプレーヤーの増加がなく、相変わらず団塊世代が中心のため、来客数が減少傾向にある。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて夏の講習などの受講率や問い合わせが少ない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・改正建築士法が平成27年6月25日に施行された。国の報酬基準が変わったが、それがあまりにも世の中と差があり過ぎる。建築士事務所協会や設計監理協会等が真面目に対応しようとしているなかで、国の指名がこのように良いのだろうか。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量が減少傾向にあるので、価格競争が激しい。官庁案件の入札では、失格リスクを承知のうえ、制限価格ぎりぎりまで応札しているのが現状である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・作業はしているが確実ではなく、すぐ契約になりそうであるが契約には至らない。客は建築に対する不安があり、また、この不安定な時代の影響があるのではないかと考えている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・世の中では景気が良いといっているが、当社のような企業では小さい仕事だったり、仕事量が劇的に少ない状況で、決して景気が良くなっているという実感はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の30%以下となり、3か月前の景気はやや悪い状況だったが、その3か月前と比べても更にやや悪くなっている。来場数は横ばいだが、競合他社との競争が激しくなっている。また、当社は創業54年目となるが、役員より今までで一番厳しい状況だと聞く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数の伸びが良くない。また、客の反応も今一つである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築関連で実需の前年割れが続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑で来客数が激減している。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店が全面改装工事で閉店しているため、売上、来客数共に前年を上回っているものの、売上目標には届いていない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・単価が上がっており、降雨続きだったり、猛暑だったり悪条件ばかりである。
		タクシー運転手 美容室（経営者）	お客様の様子 来客数の動き	・深夜の客がとにかかない。 ・プレミアム付商品券が発売された割には、人の動きがないような気がする。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・引き合い案件が以前より多くなってきている。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イベントなどの市況の活性化につながるような動きが多くなっている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・天候に恵まれていることもあるが、確実に買上点数が伸びてきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。ゴム印の注文が発生してから問屋へ発注しているが、問屋への支払が通常、毎月15万円程度のところ、今月は25万円あり、法人関係のゴム印注文が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手環境機器メーカーから大量の特注品の注文が入り、7月としては過去最高の売上となっている。しかし、それがなければいつもどおりの売上である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・各社仕事量はほぼ一杯になってきているようである。見積も参加数が限られてきており、物件によっては断る業者もいるようである。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・見積依頼が多くなっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・オリンピック招致、景気回復の兆候に伴い、少しずつであるが前年に比べて売上が伸びてきている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ギリシャ危機はあったが、為替、国内の株価共に大きな混乱はない。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・所有オフィスの空室率の改善傾向がより顕著になり、ほぼ満室状態となったので、賃料の値上げも視野に入れ始めている。	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・デジタル化の影響を受けて印刷物の縮小傾向が続く、価格競争も激化している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には景気は良くなっていないため、変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・設備の修理を夏休み中にとのことで、月末は忙しく仕事をしているが、この先は仕事が少ない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国、新興国の景気が回復しないため、海外からの受注減で生産量が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今の状態では、受注は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手には経済効果が出ているが、末端の中小企業までに経済の流れが波及してこないで、非常に見通しが良くない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料、電気料金、人件費が上昇し、経営を圧迫している。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・猛暑続きで売り場でもハンドバッグ関係は大変低調ではないかという気がするが、得意先からはそれほど愚痴も出てこないし、頑張っている様子なので、かなりの努力をしているのではないか。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・職人の人件費の上昇で、民間の予算との折り合いがつかない。
		建設業（経理担当）	それ以外	・受注量は増加しているが、公共工事でも前払金や中間前払金の支払がない発注が出た。予算は公共工事も民間工事もまだ厳しい。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の出荷量は鉄鋼関係、住宅関係共に依然として低迷している。例年よりも国内出荷量はどちらも落ち込んでいる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に件数、物量共に大きな変化はみられない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・特にプラス材料がなく、マインド的にも変わってはいない。今後も変わりそうにない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の小売業はプレミアム付商品券等で若干売上が上がっているが、製造業は円安で原材料が高騰し、利益確保が難しくなっている。建設業は受注は順調ではあるが、人材不足がまだ続いている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・設備投資等の前向きな資金需要が少ない。経営者は先行きが読めず、慎重になっている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩10分の5月末完成のRC8階建てマンション46戸の物件は、礼金敷金なし、広告料200%で現在7戸しか申込がない。入居者にとっては好条件な物件であるのに厳しい。当社で管理している駅よりバス利用の築12年45.36平米、2K、エアコン付の7.9万円円で募集している物件にもなかなか申込みがない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・テナント入居の引き合い件数は変わらないが、賃料で折り合わないケースが増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社の質の低下によるものかもしれないが、クライアントからの相談案件が減少傾向にある。
		税理士	取引先の様子	・近隣で13年くらい営業していた中古の書籍、ゲーム販売店が閉店した。開業当時の業績は良かったが、持ちこたえられなかったようである。夜、商店街を歩くと、店の入替わり、閉店が多い。家電量販店や大手スーパーなどの影響もあるだろうが、中小企業自体の経営が難しく、減っているからなのではないか。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの苦しい会社がまだ見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・売上の状況から二極化しているようである。
		税理士	取引先の様子	・梅雨明けとともに猛暑の到来で外出を控え、購買に意欲は向けられていない。夏の賞与は例年より高額ではあったようだが、株高にもかかわらず不安定で投資にも意欲的にはなっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の衣料品店経営者は、「暑い日が続くが、夏物は一段落し、思ったほどの結果ではなかった。当店の客は中高年者層が中心で比較的安定していたが、近年様子が変わってきている。新商品の導入を大胆に行うチェーン系の衣料品店の動きに目がいつているようで、当店も対応を考えねばならなくなってきた。」と話している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業で機械加工、金属加工業についてはやや上向いた会社もあるが、その後の伸びは決して良くはなく、回復傾向というところまではいかない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	それ以外	・取引先の一部は仕事も回復傾向にあり、受注量も比例して回復している。ただし、人手不足や人件費の高騰により、利益を圧迫しつつある。人手不足による売上減も実際に発生している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・受注はあるが、とにかく人材不足である。ハローワークはもちろん、有料媒体でも警備員を募集しているが3Kといわれる業種のため、応募が来ない。これから人材を確保するためには、受注単価の値上げ等で早急に対応しないとじり貧の状態のままである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は多少増えているが、契約金額は依然厳しく、人手不足の影響で人件費が高騰している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・案件は来ているが、要件が厳しく単価は安い。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・このところ、マンションのインターネット環境整備の受注量には変化がみられない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑い日が続いているためか、乗客数が少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間が年間で最も売上が落ち込むことは当社固有の状況である。前年比では事業内容が若干変化している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各取引先とも消費税増税後の受注減から復活せず、今月も苦戦続きである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料価格の上昇もあるが、天候不順による農産物の出荷量の低下等で非常に貨物量が少なくなってきたおり、景気に対して悪い影響が出ている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主から今月は良いという話があるかと思うともう駄目だということになったり、予測が付かない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・長引く業界の低迷のなか、取引先の今期の決算は大変厳しい結果となり、また、荷主業界での倒産が起こるなど、状況は悪化しているようである。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでより動きが売上額に転化されていない。費やした時間に見合った売上が作れていない。単価が低下している。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	競争相手の様子	・長年の客はどこも活発な様子はみられず、発注も減少している。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・受注案件の減少もあるが、競合との価格競争で利益を度外視した金額提示を目にする機会が多い。受注獲得は必須ではあるが、限度を超えてまでは対応できない。	
	雇用関連（南関東）	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き
やや良くなっている	求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社及び周辺企業で中途採用をする予定という話をしばしば耳にするようになっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間新規求人数は2,641人で、前月比11.5%の増加である。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカーのクライアントが多いが、安定的に多職種で求人が出てきている。中期的に比較的安定した需要が見込める状況にあり、こういった状況に応じてか、求職者の動きも慎重ながら出てきている。不安な要素もあるが、この状況は続く。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、7～8月は求人が少ないが、今年も同様に各業種共に変化はない。
人材派遣会社（社員）		それ以外	・景気を反映した基本給与の改定等がない。	
人材派遣会社（支店長）		それ以外	・派遣成約数が目標より伸び悩んでいる。一方、契約終了数が前年より少ないため、就業人数は結果として増えている。	
人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・事務系の案件に関してはリーマンショック以降、派遣利用を控えていた企業が退職補充、産休代替等で新たに派遣を導入するようになってきている。その一方、数か月前までニーズが多かった製造、軽作業等の人材ニーズが、この数か月は低価格化にあり、求人数が減少してきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比17.6%増と3か月ぶりに増加したが、飲食、サービス業の更新求人が占めている。また、サービス業の新規求人数が約2年ぶりに減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加が続いているが、景気の変動の影響を受けにくい医療福祉関係の求人増の影響によるものとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の管内の新規求人数は前年同月比で大幅に下がったが、新規求職者も下がっており、一概に企業の採用活動が落ち込んで景気が下向きとは判断できない。上向き、下向きの判断はしばらく傾向をみていきたい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前月とあまり変わっていないため、特に景気が上向いているとは感じない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・経済指標や円安、原油安の状況を見ても、採用に影響するような心理面での後退要因が見当たらない。企業の求人ニーズも引き続きおう盛で、大きな変化はみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大きな変化を感じていないため、変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系の求人が減ってきている。また、製造系の求人に対する採用に苦戦しており、売上増につながっていない。
悪くなっている				

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・日ごとに来客数が増えて、活気が出てきている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・梅雨明け以降は猛暑日が続く、夏物商材がようやく動き始めている。夏休みに入ったためか、帰省や旅行に向けた買物が増えている。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・今月は大きな花火大会があり、その日が1年で最も忙しいが、今年は、売上も来客数も営業を始めて以来、最高となっている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・プレミアム付商品券の発売で、その券を利用する旅行申込が急増し、1日に100万円以上の売上を計上した日もある。ボーナス時期も重なり、客の懐具合には余裕が出てきているようである。旅行業界としては、良い傾向にある。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールでは、まとめ買いをする客は少ないが、再度来店する客が多い。平日の昼間は暇だが、金曜日には仕事帰りに立ち寄り、購入していく客が多い。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・レジャーサービス分野等の支出で単価の上昇がみられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月上旬は天候不順で、クリアランスセールにも影響が出たが、足元では、今まで不振であった衣料品も前年を上回る販売量で推移している。プレミアム付商品券等、消費喚起策の恩恵を受けている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・好調なセールに加えて、インバウンド関連や高額品の動きも良い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・百貨店のセールやイベントの影響が大きく、予想を上回る来客数で販売額も増加している。高額品の動きも引き続き良い。また、3か月前はやや不調だった中価格帯の商品が動き、単価アップにつながっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前月まで衣料品は不調が続いていたが、連日の暑さとクリアランスセールのタイミングが合致し、好調な動きとなっている。高額品やインバウンド関連商品も、引き続き好調に推移している。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合先が改装して増床したが、当店の売上は全く落ちてない。相手も以前より客が入っているように思われることから、客のニーズに合えば消費に結びつく堅実な需要がある。		
スーパー（店長）	来客数の動き	・数か月前に近隣の競合店が改装オープンしたが、自店の来客数は前年比で100%を超える推移となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	販売量の動き	・猛暑による食欲低下で売上を心配していたが、スイカや桃等の果物類、うなぎ等のし好品が売れており、売上増加の一因となっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が2%ほど上昇している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の値上げは続いているが、暑い日が続く飲料やそうめん等の売行きは良い。涼味系の商品の売行きからは、景気は以前より良くなっていると感じる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月は比較的気温が上がり、ドリンク、アイス、おにぎり等、コンビニの主力商品の売上が伸び、前年比では良くなっている。しかし、来客数は回復していないので、良くなった感じはあまりない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が続いているため、エアコンや冷蔵庫が売れている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅の販売が増えてきている。また、住宅リフォーム、ビル関係の大規模改修の需要が引き続き旺盛である。
		その他専門店【雑貨】（店長）	来客数の動き	・気温や気候の影響が大きく、梅雨明けにより売上の動きが良い。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	販売量の動き	・前月と比べると販売量が増えてきている。ボーナス支給もあり、販売単価も上がっている。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・理由は何かつかめないが、例年に比べて売上がやや増えている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・好調なのは外国人の宿泊客のみである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス時期で客の流れが良くなっている。ただし季節的な要因であり、急な暑さも影響し、長くは続かない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月初めは、雨は多いが過ごしやすく、客足は良かった。下旬には猛暑日で思いやられるが、総じて今月は良い。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	競争相手の様子	・知的、身体又は精神障害の居宅介護事業は、利用者数が増えているが、事業者、介護従業者共に少ないため、要望に応えきれない状況である。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・各地でプレミアム付商品券が出回っているが、大手量販店でも使えるためか、中小規模の自営店等は、あまり恩恵を受けていない。金の流れが、結局は大手資本に向かう現状のシステムでは、裾野までの景気回復はなかなか難しい。中小規模の自営業者がもうからないと、景気は良くならない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・この時期は夏物の販売量が増えるはずが、伸び悩んでいる。しかし、店によっては販売量が増加しているので、何ともいえない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、客単価、販売量共に変化はないが、心なしか底打ち感が出てきた。前月からは法人の記念式典等での手土産の注文もあり、中小企業にも少しずつ余裕が出てきている。
		一般小売店【高級精肉】（企画担当）	販売量の動き	・販売の動きは、夏枯れという言葉がぴったりの状況である。
		一般小売店【電気屋】（経営者）	単価の動き	・販売台数は変わらなくても、客単価が下がっているため、非常に悪い状態が続いている。
		一般小売店【酒類】（経営者）	来客数の動き	・飲食店の客足が悪い。飲食街で人通りがあった時は、訪日外国人の団体である。消費には、以前のような勢いがみられない。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・遷宮が終わり、観光客は2年前の水準に戻っている。伊勢志摩サミットが決まって話題性は高まっているが、まだ来客数の動きからは実感しない。
		一般小売店【薬局】（経営者）	来客数の動き	・1～2か月前の天候不順や最近の猛暑で、客が買物に出掛けない。食料品は必要不可欠のため、スーパーの食品売場は忙しそうだが、それ以外のファッション店等の従業員は、暇だと言っている。開店から昼過ぎまではそこそこ忙しいが、午後の売上は、パタッと落ちてしまう。景気は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客は、日常必要な物は少しでも安く、家計にプラスになるように買物をしている。必要な物のみ購入するという動きは変わらない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客足が伸びない。景気の良いところと悪いところに客が二極化し、売上は全体ではバランスしているが、中身が変わっている。良いところの売上で支えられているが、購入しなくなる客も増えてきた。企業努力で何とかしており、努力を怠るとマイナスになる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お中元商戦は、店頭では前年ほどにぎわっていないが、ウェブ注文が増え、結果的に前年並みとなっている。購入方法が変化しているが、購買意識には変化がない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品等は消費税増税の影響から脱したようである。女性ヤング向け衣料は不振だが、その他全般に渡って、おおむね良好な状況が続いている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と変わらず来客数、購買客数共に前年割れの状況が続いている。株価高の影響で富裕層の購買は好調だが、中間層の消費は衣料品部門を中心に減少傾向である。全体としては、消費税増税後の落ち込みからまだ回復していない状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・レストラン経営者の話では、売上が徐々に落ちて利益は上がらない。従業員は給与の高い仕事に移ってしまい、家族労働だけでは難しく、このままでは経営が難しいとのことである。近くのショッピングセンターでも、バーゲンで積極的に客を呼ぼうとしているが、集客できていない。したがって、景気は期待ほど上向いておらず、あまり変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品当たり単価が上がり、それによって客単価も上がっている。ただ、購入点数が伸びておらず、まだまだ不安定な状況である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・時期的な要因もあるが、朝や夜の来店が多い。日中が少ない分、全体的に来客数は少なくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上高は、前年同月比101%で推移しているが、前年は改装中のため、計画としては125%程度に伸ばす必要がある。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は、ここ3か月ほぼ変わらないが、客単価と1品当たり単価は好調に推移している。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の来客数は、前年比で変わらない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年比100%以上が続いており、客の購買意欲は上昇傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数は前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数はキャンペーン等により改善傾向にあるが、客単価が低下傾向にあるため、売上があまり改善していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量に関しては、特に大きな動きはない。一週間の動きとして、金曜日、土曜日の販売量は増えるが、月曜日から水曜日にかけてはあまり良くない状況が、ずっと続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月以降、今一つ来店客が増えない。買換え需要も少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は相変わらず前年を下回っており、今月も前年同月比85%前後で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・足元の状況はこれまでと変化がないため、流れは変わっていないと認識している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規の来店客が全くといっていいほどない。今月も、一時期は前年並みまで回復するかと思っていたが、中旬以降は大幅に落ち込んでいる。販売量は、法人客の買換え需要に支えられ、厳しいなりに落ち込みをカバーしているが、個人客の需要は冷え込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が発売され、店頭がにぎわうかと期待したが、期待したほどではない。受注台数だけをみれば、新型車種の受注分が上乘せとなり前年を上回っているが、やや期待はずれの数字であり、それだけ市場環境が厳しいと実感する。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・四半期ベースでは、前年同期比50%にも届かない厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車販売の動きに盛り上がりがない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・消費税増税後以降、来客数は戻ってきているが、まだ車の購入に至るまでの話にはならない。様々な商品の値上げが顕著な状況で、景気が回復しているとは判断しづらい。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・夏休みに入って子供の姿が多くなっている。課題図書や芥川賞を受賞した話題の書籍等で売上は伸びている。旅行関連も好調で、ランチパスポートがついているようなグルメ雑誌等も人気があり、売上を伸ばしている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	単価の動き	・販売単価に対して、客はかなり細かくみている。定価品であるか安売りを、しっかり把握している。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年比で8.1%のマイナス、来客数は同じく前年比マイナス4.3%で、減少傾向には変わりがない。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・夏季賞与後も来客数は増加していない。台風等による一時的な予約客のキャンセルもあるが、その後の客足の戻りに力強さがない。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・予約のサイクルが極端に短くなっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・秋シーズンの受注は例年並みだが、その大半が団体客である。個人客の動向は、相変わらず鈍い。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・例年のような夏の活気が、やや感じられない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・夏休み期間の動きは、早期予約は大変好調だったが、既に夏休み入りしたものの、新規の予約が少ない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・今月は、幾つかの台風が上陸、通過したが、その影響が思ったほどではなかったため、景気としては変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夏のボーナスで、忙しくなる時期だが、相変わらず夜の繁華街には人出が少ない。人出が多い日も2~3日はあったが、翌日になると減少するので、あまり期待が持てない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雨の日が多く、通勤時等の利用者が多い。また、当地での国技の本場所開催に伴う利用客もあった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規の契約数は微減傾向であるが、客の反応は決して悪くはないと感じる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・通信機器の販売量は、好調な状態で現状維持である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・夏休みの集客は、前年の95%ほどで推移しており、3か月前と比較しても、あまり変化はない状況である。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・観光客は増えているが、何も買わない客が多い。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・5~6月と良かったので、7月も好調に推移すると期待したが、前半は連日の雨に見舞われ、後半は猛暑の影響もあり、入場者数は伸び悩んでいる。前年同期比では入場者数、売上共に良い成績を残しているため、景気としては、あまり変わらない。
		その他レジャー [スポーツレジャー紙](広告担当)	販売量の動き	・景気の動きは小康状態である。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・来月から始まるホームケアキャンペーンのため、今月は買い控える客がいて、販売量は伸びない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話では、お盆休み等の夏休みにも、レジャーの計画をあまり立てていなかったり、海外へ行く人が少ないように感じる。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客層としては大手企業等のサラリーマンが多いが、客の様子としては、自宅の建築時にもぜいたくはせず、予算も手堅く渋い傾向となっている。今のサラリーマンは、先々に良くなると見込んで奮発する、といった経済感覚は持っていない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量の動きには目立った変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・取引先からの情報でも、新築住宅の施工依頼は少なく、リフォーム工事が中心である。	
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・住宅の希望や条件がどの客も似通っている。景気もさほど変わらない状況が続いているので、希望条件に変化が表れないと感じる。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が大変少なく悪い。売上高や販売量の確保につながらない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・暑い日があまり続くと、消費が落ちる。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・雨の多かった梅雨に続き、最近の猛暑で客足は遠のいている。墓参りに行く人も少ない。花の持ちも悪くなっている。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮が終わって以降、観光客は顕著に減っている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費者には、老後への備えや、生活に必要な長く使える物を購入しようという動きが徐々に拡大している。一部の高額所得者を除けば、経済的な不安が強まり、中間所得層向けの商品は、ますます厳しくなっている。
			コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨明け前は比較的気温が低く、飲料やアイスクリーム等の売上が非常に悪い。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が減少している。
			衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・客単価、販売量共に減少している。高額品も動きが良くない。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・本来なら7月のボーナス商戦で、数字が上向く月であるのに、今年は、客の動きも販売台数も悪い。
			乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売数が良かった前月よりはやや悪くなっているが、全般的な客の様子としては、問い合わせ件数も含めて、それほどは悪くない。
			乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・安保の問題で政治がかなり混迷したり、新国立競技場の問題も景気に影響している。一番影響が大きいのは、物価の上昇を国民みんなが肌で感じていることである。
			乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社初の7人乗り車種への関心が非常に高く、来客数は増えているが、もともと販売台数が少ない上に、現在受注しても納車は来年になるということで、足元の売上にはつなげていない。
			その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・店舗は下見で、実際の購入はインターネットで、という客が増えているように感じる。
			一般レストラン（経営者）	それ以外	・スーパーマーケットや個人商店でも、すべての商品が少しずつ値上がりをしている。値下がりしている商品はない。
			観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて、宿泊者数、昼食・夕食共に10～15%減少しており、悪くなっている。昼食・夕食は、地元客に依存するため、地域経済が良くないことの表れである。
			観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月はインバウンドによる宿泊客は好調であるが、一般宴会が不調で、前年より4割減に設定した予算に対しても2割下回る状況のため、全体ではやや悪くなっている。
			旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・輸出型の大手企業は、円安で増益と報じられている。しかし、当地域でも、大手自動車、家電メーカーで、希望退職や派遣社員の削減が始まっている。景気の動向は、まだら模様となり始めている。
			通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・光回線とのコラボレーションが始まり、インターネット回線の申込みは増加しているが、携帯電話の掛け放題サービスにより、固定電話の解約も増加している。
			パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが、やや悪い。
理美容室（経営者）			来客数の動き	・寒い時期よりは客が来るはずであるが、あまりに客が来ない。	
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・8月からの介護保険制度の改正により、利用負担割合が2割負担に変更となる客から、サービスの解約が発生している。			
設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や現場の建築関係者からは、景気の良い話を聞かない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・広告を出しても客が集まらない。同業者でも同様で、物件の在庫が増えている。 ・天候不順や猛暑のためか、来場数が激減している。税制面からの後押しやお買い得感が、やや乏しい時期なのかもしれない。お盆休み等の集客数増加に期待する。 ・公共工事の入札は、価格競争が激しく、利益を最大限に絞っても、受注に結び付かない状況が続いている。 	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子		
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外		
	悪くなっている		家電量販店（店員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・長雨や台風の影響もあり、夏場のエアコン需要に対する来客数が例年に比べて少なく、売上にも響いている。 ・相変わらず、景気の良い話はない。近所に価格の安い店が開店して大変である。 ・当地域は不景気で人口流失が続いている。いろいろな面でマイナスが多い。
			理容室（経営者）	競争相手の様子	
			美容室（経営者）	お客様の様子	
企業動向関連 (東海)	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・ナフサ価格が下がったことにより、ポリエチレン原料の価格も下がり、収益が増加している。	
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客の生産計画で、設備投資が増加している。	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・客の需要が、計画よりも増加傾向となっている。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸出で為替差益の恩恵を受けており、利益が右肩上がりて推移している。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの国内生産計画が上振れということで、前月からその傾向は出ているが、景気は良くなってきた。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前年同期比で4.9%プラスと良くなっている。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは順調に増加している。	
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・アベノミクスの効果がようやく浸透してきている。各企業でも、利益は別にして、様々な業務が拡大しているようである。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業では、部署によって景気は上向き又は横ばいとの声が多い。クレーン等の重機の貸出し等、東京オリンピック関連の需要もあり、比較的景気は良くなっているという声が多い。	
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・地元の観光地では外国人の団体旅行客が増加しており、消費を下支えしている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社は少し良い状況であるが、取引先や競合他社は、それほど良くない状況のようである。	
		変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の景気の状態をみると、受注数も発注数もおおむね横ばいである。
			食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況から、良くなりそうな気配は1年くらい前からあるものの、明らかに上向きという実感が持てない。期待し続けることの疲弊感も大きくなりつつある。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に3か月前と比較して横ばいで、あまり変化がない。
			出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・前年並みの販売量を、何とか確保している。
			化学工業（人事担当）	それ以外	・販売量、価格水準等、おおむね安定している企業が多い。国内の状況だけをみれば、悪くはなっていない。
			金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・新国立競技場等が話題にはなるが、実際の仕事量として当面はあまり動きがないと聞いている。当社は、ターミナル駅周辺プロジェクトもあって忙しい。
			一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン関連の客には勢いが無いが、全体の受注量、売上額は、前年同期並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・国別の売上にはばらつきはあるものの、全体としては安定している。中国やギリシャの問題の懸念はあるが、目先のビジネスに影響が表れているとは感じない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も当社のオリジナル製品の出荷状況は良く、3か月前とほとんど変わらない状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・現状の要素からは、変化が見込めない。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下水道の供用区域外の戸建住宅では、浄化槽設置の需要があるが、この1～3か月の受注量は変わらない。夏場になって水回り関係の仕事は増えているが、大きな影響はない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・建築関連メーカーからの物量は、依然として低調に推移している。海外向けは、生産財メーカーの国内調達の進展、中国の日系製造業の不振等から、輸出・輸入共に物量が減っている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年や前々年に比べて輸送物量が落ちている。台風や天候不順による部分もあり、特に、季節性の高い商品の荷動きが低調に感じる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物は増加している。一方で、輸入貨物は減少傾向である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の日々の取扱物量は、前年と比べて増加していない。運賃の単価は上がってきているが、荷物量は増えていないことから、インフレの影響であり、景気の良さの表れではない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・金融資産を持つ人は、株価高や円安による資産効果で車の購入や旅行等、消費が活発のようである。それ以外の資産効果のない人には、引き続き消費に対して慎重な姿勢がみられる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、売買件数の増減があまりない。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札状況には、大きな変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの広告受注は、不動産関係が多少は増えてきたが、それ以外は、広告予算も増えないため、出稿量は変わらない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の出荷量が例年と変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客の業績には改善傾向はみられない。金融円滑化法で条件緩和を受けた借入先の業績も、改善していない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・夏の賞与支給には変化がない企業が多いようである。少しずつ物価が上がり、消費者の生活を通しての実感としては、悪い方向に向かっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月の法人決算では、黒字の企業が多い。今年になってから、この傾向に変化はない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・競合他社は、同規模の案件に対しては同じ価格水準で受注しており、受注単価が上昇しているとは感じない。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・仕入先との話では、軒並み売上低迷で困っている様子である。セラミックス関係は、全体的に景気が後退している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に沈滞ムードである。前年比で全く伸びがみられず、2～3%のダウンになっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土地、建物共に仕入価格が高騰し、結果的に販売価格が、1戸当たり500万円ほど割高になる。したがって、住宅の購入希望者はいても買えないケースが増加している。
悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・IT業界では、液晶や次世代型スマートフォンの生産設備の稼働が悪い。中国家電業界も下落傾向である。
雇用関連 (東海)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・直接雇用の求人が増え、各企業では採用にコストを かけ始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・9月以降の国内自動車生産の拡大に向けて、採用者数が増加する動きがある。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・前年同月比で3%程度の増加ではあるが、内容的には、中小零細企業からの求人が目立ってきており、景気回復の波が、中小零細企業にまで広がっているように見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・主要産業のうち、建設業、製造業、卸・小売業、医療・福祉では、求人数が2か月連続で前年同月を上回り、持ち直している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員求人が前年同月と比較して増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人、パート求人共に、求人数は増加している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求職者数の動き	・好景気への転換期によくみられる、良い仕事があれば転職したいという求職者が増え始めている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の支援事業を実施する中では、引き続き、販路拡大を目的とする動きが活発に見受けられる。また、業績向上による求人の動きも増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・派遣スタッフの採用状況に大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有能な人材に対しては、正社員として採用する意欲が引き続き高い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは、3か月前と変わらずやや良い状況で、好調と見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価の動きに変化が乏しい。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較して、数パーセントの微増にとどまっており、変わらない状況となっている。前年同月と比較してもほぼ同水準での推移となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先からのエンジニア派遣の引き合いは、相変わらず多い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・客先は良くも悪くも現状維持で、景気が大きく動いているようには感じない。伊勢志摩サミットの決定も、ほとんど影響は感じられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野での人手不足は慢性化している。求人募集時の企業の採用意欲も引き続き全産業であるが、正社員の求人数の伸びは鈍く、基幹産業である自動車等の製造業では、生産拠点が海外に移った影響も出ている。二輪車関係においては、4～6月には厳しさもみられたが、その後は順調に推移し、残業や交代勤務を復活する会社も多少出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は、前年同月比で10.5%増加しているが、有効求人数は、前年同月比で3.2%の増加にとどまっている。新規求人数のうち、製造業の求人に占める割合は8.1%と、前年同月の8.8%から0.7ポイント下回る状況となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・求人数等は引き続き高い水準にあるが、企業が採用に至る人材として求めるハードルは、それほど変わりが無い。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・周りの企業の状況は、1か月前とほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が、当地域よりも労働・雇用条件に恵まれている隣県に流出している。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向	良くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・連日、真夏日となり、夏物商品、特にエアコンの販売が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北陸)		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比総売上143%、宿泊人員127%、宿泊単価114%と北陸新幹線開業効果が継続されている。特に1名から14名までの個人グループ客の伸びは151%となっており、宿泊単価のアップにもつながっている。客室稼働も95%となっている。
	やや良くなっている	一般小売店[精肉](店長)	来客数の動き	・前半はバーゲンの影響で集客が多く、後半には当地に大型のアウトレットモールができたが、影響は思ったより少なかったように思う。
		一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・若干、北陸新幹線開業効果の中だるみが出てくるかと懸念したが、目立った落ち込みはなく依然好調を維持している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールが本年は7月1日スタートとなり、7月の売上高は6月下旬の買い控えによってマイナスとなった売上高をカバーしただけでなく、6~7月の夏商戦全体においても前々年実績及び前年実績を超えて好調に推移している。特に、晩夏物などの定価品の動きが堅調であり、全体をけん引している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・周りの商業施設全てでセールのスタート日が一緒だったことから、例年よりも買い回りが多くみられ、出だしは売上が思うように伸びなかった。7月中旬に大型アウトレットモールがオープンし、そちらに行く人が多かったせいか、半ばの週は静かな日が続いた。しかし、苦戦していた婦人服も、後半には持ち直した。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・私たちコンビニ業界では店舗単体の景気は悪い。本部やエリアベースでは、出店数が閉鎖店数を上回り全体の店舗数が増えているため、前年比で売上や利益は増加しているが、私たち既存店ベースでの売上は数年前とは比べ物にならないくらい落ちている。そんな中で、やや良くなっていると回答したのは3か月前や前年との比較などでようやく100%を超えてきたからである。とはいえ、数年間下がりに下がった売上を、ここ数か月だけ前年比で上回っただけなので全体の景気としては間違いなく悪いと感じている。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・原材料の高騰による利益の圧迫はある。しかし、前年比でみるとそれを補って余りある来客数増加に支えられ、業績は好調である。天候に恵まれてもいる。
		住関連専門店(店員)	競争相手の様子	・地域初のアウトレットモールや、大型ショッピングセンターのオープンが相次ぎ、消費者マインドとしては消費に使うお金のやりくりを意識している部分は多い。
		その他小売[ショッピングセンター]	販売量の動き	・気温が低く、夏物衣料品やUVケア関連、涼感寝具の苦戦が続いていたが、7月中旬以降気温が上がり、店頭での動きが良くなってきた。しかし、隣県で大型のアウトレットモールがオープンしたことで、特に衣料売場が影響を受けている。また、昨年大ヒットした商品のおかげで異常値となった玩具の実績分が取戻せない。食料品は引き続き野菜など生鮮品の相場高が続いている中、消費者は特売などを利用して上手に工夫して買物をしている。いくつかの地域でプレミアム付商品券の利用がスタートし、出足は大変良い。事前の想定通り、食料品への利用が大半を占めている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・北陸新幹線効果で宿泊中心に堅調に推移している。若い人からシニアまで来客層も広がりを感じる。一方で、地元客は回復しているとは感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に好調を維持している。7月は夏休みに入り、家族連れの利用がある。花火大会やその他のイベントがあり、忙しくなっている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・通信契約の獲得数から解約数を差し引きした純増減数が5月から連続してプラスとなり、今月は2年間で最高値となった。
		通信会社(店舗統括)	販売量の動き	・こちらからのお得な提案に対して客が話を聞いてくれ、また契約につながるケースが以前より増えてきている。
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・北陸新幹線開業の効果による話題性もあり、特に国内の団体客及び、円安によるインバウンド客の動きが好調で、2けたの伸びとなっている。個人客は横ばいだが、全体としては3か月前より良くなっている状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は隣県に大型商業施設が2つもオープンしたが、あまり影響はなかった。夏のセールスの時期と重なり、プライスにさほどインパクトがなかったのではないと思われる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・設備投資している企業と俊約している企業があるが、当社の売上は前者に頼る傾向があり、全体の底上げにはなっていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・客単価、販売量とも悪いが、来客数の落ち込みが一番目立つ状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・夏のボーナス支給後のお中元ギフトの状況をみても、さほど高単価の商材は売れず、台風などの影響で野菜、果物とも入荷状況が乱れている。相場高も続いており、好景気になっているとは思えない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月中旬から気温が上昇し、35度前後の日が続いたため、衣料品の売上は急上昇した。しかし食料品の売上は前年並みのため、決して景気が良いとは思えない。必要なものを購入している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食料品の値上げが続き、1点単価アップながら販売量も昨年並みで推移していることから、横ばいと感じる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・単価の動きは3か月前と比較すると変わらない状況である。1品単価や取引件数では、以前からみると好調な状況が現在も維持されている。若干、1品単価が上昇して全体の客単価が上昇しているということで、客の購買は好調なまま推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後、本来は客単価が上昇しなければならないのだが、単価は微増で来客数が微減といった感じで、トータル的には、変わっていないという状態である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・スポット的に大量の弁当の予約があったり、土日のイベント日の天候に恵まれたりしたことから、数字は前年よりもやや良いところもあるが、基本的なウィークデーの売上が変わらないのが、悩ましいところである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当地では大型ショッピングセンターの相次ぐ開業や天候不順の影響もあり、売上は大変厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・現況を一言で言うならば、一進一退ということである。大きな上下運動はない。小さな上下運動を繰り返しているように感じられる。明るそうな情報を強いて言えば、販売単価が多少上昇しているように感じられる。しばらく様子を見る必要があるが、良い変化の前兆であればよいと思う。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売の柱である軽自動車の販売量が大変少なく、苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全社合同のイベントを実施し、そこそこの来場者数ではあったが、大きく売上には結びついてはいない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線のおかげで地域としては好影響の恩恵を受けていると思っているが、自動車販売には寄与していない。販売動向としては前年並みで推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・集客面は依然厳しく、高額商品は敬遠される傾向が続いているが、メンテナンス関連は伸びている。安価で車両メンテナンスを行いたいという客の声もあり、景気面では変わっていないと思われる。自動車販売では中古車需要は高くなっており、特にモデルチェンジ前の大型車両の動きは活発である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・7月はお中元というイベントがあり始まりは良かった。プレミアム付商品券などをからめて購入していくという客が多数いた。中旬あたりからは、それほど商材が動かなくなった。トータルとしては例年より少し減少しており、良くなかった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・今夏、北陸エリアには大型商業施設が相次いで新規開業した。その影響で既存店の集客が一時的に落ち込んでいる。今後、消費者がどのような動きをするのか不透明である。
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業による効果は少し薄れ、来客数の伸びは10%以下だが高単価の利用は変わらず目立っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・飲食店について、北陸新幹線開業時の接客対応が良かった店は伸びており、悪かった店は徐々に下がり始めている傾向である。今月から良いところと悪いところの差がみられ始めている。飲食全体としては変わらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線開業以来、入込人数が増加しており、7月も前年比20%ほど増えている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は北陸新幹線開業以降、ビジネス客及びインバウンドの増加により順調に推移している。レストラン部門はプレミアム付商品券発行の特需を期待するが、力強さは感じられない。宴会部門の法人利用も足踏み状態にある。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・北陸新幹線開業ブームが一段落し、来客数や申込数が落ち着いてきた感じである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、暑いからとタクシーを利用する年配者がいたが、それで増加したという感じはない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・タブレットに興味を持つ客が継続して来店すること、他社からの乗換えをする客が増えてきていることから、ある程度の販売数をキープできている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・商戦期であった3か月前と比較しても契約数は同等に維持できており、堅調に推移している。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・毎年恒例の夏休み特別教室の集客が、前年比20%減と大きく落ち込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数字は消費税増税後の反動減を解消しつつある。情報量も地域格差はあるものの押しなべて上向いてきてはいる。しかし、実質可処分所得が増えていない実態から値引き依頼が強く、収支面での悪化につながる恐れがある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・一戸建ての客の動きが鈍い。分譲住宅の売行きも良くない。並行して土地もあまり動かない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・アウトレットモールがオープンして新鮮味のある時期なので、動きがそちらに向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費拡大のプレミアム付商品券の販売は好評であったが、残念ながら購買意欲が増したというよりは、日々の日用品購入に使われている傾向が強く、今のところ効果は感じられない。客の財布のひもは一層固く、人出も減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当商店街の売上は思うほど良くない。7月はボーナスがあり、プレミアム付商品券も発売されたため、消費は増加するはずであるが、実際にはそれほど増加していないように思う。この原因としては、やはりアウトレットモールや大型ショッピングセンターの開店が影響しているように思う。また、北陸新幹線開業により交通網が良くなり、他県での買物がしやすくなっていることも考えられる。今後の消費動向が気になる場所である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・北陸新幹線開業後初めての夏休みとなり、家族連れでの旅行が非常に活性化している。それに関連して、旅行かばんや洋服などの動きが非常に良いというのが現状である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・大型ショッピングセンターやアウトレットモールの開店により、客足が遠ざかると思っていたが、家から出たついでに当店に寄るといった人が多かったと思われる。しかし、なかなか購買にはつながらなかった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・県内に新たに2つの大型商業施設がオープンし、今は多くの集客があるため、中心街の来客数は一時的に減少していると感じる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の販売量は前年同月比70%である。4月の販売量は前年同月比82%だったので3か月前と比較して下向きである。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年と比べると、観光客の動きが悪いように感じる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6～7月と2か月連続で来客数が前年割れをしている。地方の景気が中央に比べて悪いままだという気持ちがあります強くなり、消費にも悪影響を及ぼしている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベント来場数、問い合わせ数共に予定数に届かず、少ない状況であった。また、今月の契約数、契約金額共に先月よりも1割程度少なかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築及びリフォームともに受注高が安定しない。潜在的顧客が動き出しておりイベントなどの来客数は多いが、競合も激しく厳しい状況となっている。
	悪く なっている	スナック(経営者)	来客数の動き	・当店では前年同月とほとんど変化はないが、やや悪い状態である。しかし、駅前周辺などは忙しいと聞いている。
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている			
	やや良く なっている	建設業(経営者) 司法書士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・4～6月の第1四半期にほとんど発注がなかった地方自治体で、7月に入りようやく発注され始めた。 ・不動産取引は活発ではないが、商業登記分野では会社設立、営業の目的追加、役員の増員などの依頼案件が増加している。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の動きは足踏み状態で、前年並みで推移している。特に国内関連のファッション衣料の動きが良くない。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比から、やや良くなっている。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年第1四半期には多少景気の上向き感が感じられたものの、その後の状況からは特に変化の様子を感じとることはできない。
		建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・主に首都圏では施工業者の能力が手一杯で受注競争が緩和状態となっているが、それに比べると地方では工事量が減少傾向で、一部に受注価格競争の再燃が見受けられる。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・大型の設備投資の案件も聞かれたが、着手しているという状況であり、今後新規でどんどん出てくる感じではなく、一服感が出ている。一方で特別な悪材料もない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・プレミアム付商品券の発売があり、売上が伸びているという声が聞こえる。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、半数では忙しく仕事が出てきているという話だが、もう半分はまだ不景気であるという話をしている。
		税理士(所長)	取引先の様子	・前月に比べ、少しずつだが経営者の見通しが下振れしている気がする。例えば特に中小企業で、採用面で拡大の余地のある企業でも若い人の採用がなかなか難しい事情があり、それが設備投資の萎縮にもつながっている状況である。就職環境が良くなってきている関係で、中小企業の環境は逆に、人事的な面が原因でいろいろな拡大にちゅうちょする傾向が出ている気がする。
		やや悪く なっている	食料品製造業(役員)	それ以外
	一般機械器具製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・欧州と日本の受注量はあるが、米国の受注が厳しい状況である。
	輸送業(配車担当)		取引先の様子	・夏物関係、衣料、飲料などの動きが悪く個人消費が活発にならないため、物の動きが良くない。
		悪く なっている	-	-
雇用 関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	新聞社[求人広告](役員)	求人数の動き	・7月の求人広告売上は、前年同月実績をわずかに上回った。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・7月に関して求人広告の個数はほぼ同数だったが、金額は昨年比で1割以上伸びた。内容は今年のトレンドのまま、パートやアルバイトの比率が下がり、正規求人や契約社員の比率が上がった。特に単価が高く内容が自由に書き込める枠の利用が増えており、少しでも目立つことで人材確保に努めようとする企業の姿勢が見える。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・一部の産業で求人数が減少しているが、全体的に求人数が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が3776人と、依然好調である。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・受注数は増えているが、派遣での求職者が全く伸びない。それによりマッチング率が悪い。
人材派遣会社(社員)		求職者数の動き	・求人広告を出しても応募がほとんどないという状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行につき平均で50件ほど掲載数が少なかった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少傾向が続いている。新規求人数も前年同期とほぼ同様の状況となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・大型商業施設の開店による販売関連求人数が増加していたが、事務系の求人などは変化がなかった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・製造業とIT関連の求人を中心に求人数は引き続きあるが、出方は先月と比べても変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・一番近い競合店が閉店したため、来客数が飛躍的に伸び、それに伴って売上も好調である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・和歌山県ではインターハイや国体の大型イベントがあり、宿泊者数の底上げにつながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊ではインバウンド客の増加による大幅な増収が続いている。夏休み前にダブルルームや広めのシングルルームをツインルームに改装し、受け入れ体制を強化した。常連客からは大阪一帯でホテルが取れないとのクレームが多発している。一方、宴会は厳しい状況が続いており、全体的に外需頼みの状態である。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・日曜日に京都の美術展に行った。真夏で観光客はそれほど多くないと予想していたが、よく行くカフェは1軒目が団体客の貸切りで、2～3軒目は長蛇の列であった。学生のころから40数年通い続けてきた店であるが、このようなことは記憶にない。しかも日本人客だけである。このようなささいなことからも、景気回復が実感される。
やや良くなっている		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店客数は前年並みに増えてきているが、クリアランスの開始を遅らせた効果は出ていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品のクリアランスセール開始が7月にずれ込んだ影響もあり、売上は前年の1割増で推移している。特に、輸入ブランドや宝飾品などの富裕層向け商品は2割増となり、インバウンドに支えられた化粧品も3割増と好調である。その一方、食料品、日用品は前年並みにとどまっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・外国人客による売上の急増と、富裕層の堅調な購買の裏で、前年割れが続いていたボリューム層の売上が前年に近い水準まで回復している。セールのスタートが7月にずれた影響もあるため、今後の動向に注目している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額な商品でも気に入れば購入し、買上決定までの時間も短くなっている。また、海外の高級ブランドの宝飾品については、顧客層が広がっているほか、今までよりも高額な商品が売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・生鮮食品の売上が回復しており、入店客数も増えている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・例年は7月上旬か6月下旬からスタートする夏のクリアランスセールであるが、今年は7月10日前後から実施している。6～7月の売上合計をみると、台風の影響があったものの、昨年を上回る勢いで各店舗共に推移している。低価格志向の強い客はセールの開始を待って購入する一方、今欲しい物を買うという客は、盛夏商材の定価品の購入が大きく伸びた。年ごとにセールの構造が認知されていくため、セール初日の売上が徐々に重要視されなくなっている。ただし、欲しいと思われせる仕掛けに対しては大きな反応がみられる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今回はクリアランスセールの開催時期を遅らせたが、店頭の上上には影響せず、むしろ前年比では増えている。インバウンド売上も増加が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・クリアランスの開始が7月上旬に変更となったが、直近の特価品の売上が前年を10%ほど上回り、ほぼ計画どおりに推移している。一方、定価品は前年比で5%増という計画に対し、4%増程度で推移しており、客単価も前年を上回っている。店全体は依然としてインバウンド需要に支えられ、化粧品や高級ブランドのハンドバッグなどが非常に好調に動いている。婦人服については、高価格帯は引き続き堅調に推移し、ボリュームゾーンも売上、客単価共に改善がみられるなど、売上の裾野が広がっているように感じられる。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・インバウンド売上は、3月から前年比で2倍の増加が続いている。心齋橋周辺はアジア人が多く、日本ではないように感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・かなり天候や気温に影響された月となったが、梅雨が明け、夏物商品の酒類や飲料、アイスクリームの売行きが伸びてきた。3か月前の前年比からは2ポイント改善している。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・天候要因で衣料品の販売が振るわないものの、食料品は来客数、客単価共に、比較的堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーを作って2か月になるが、朝食での利用も徐々に増えている。サンドイッチやパンなどの軽食が売れ、前年比で10%ほど伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品やファストフードの売上が好調であることに加えて、外国人観光客のまとめ買いが目立つようになり、客単価が上昇している。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・各種原材料価格の高騰による値上げが続いていたため、大きく上向いているわけではないが、気候の影響もあり、少しずつ来客数が増加傾向にある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車に関しては、ギリシャや中国の問題に左右されることなく販売できている。客の考え方も二極化しており、価格の高い車と安い車が売れ、中間価格帯の車は伸び悩んでいる。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価は乱高下しているが、夏のボーナスが昨年に比べると少し増えているため、来客数や客の購買力は少し上がっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・イベントやチラシの効果で、来客数が増加している。また、リピーターは安価な物と高価な物を使い分け、その時の人数や用途によって注文は変わるが、客単価の平均は上がっている。自己負担額はあまり変わらないが、会社が予算を負担する割合が増えている分、単価の高い宴会も多く、景気は回復している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・7月も前年比で来客数、販売量共に大きく増加した。売店などでの1人当たりの購買量も増えてきている。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・引き続き海外からの宿泊者は好調に推移している。それに伴い、レストランの収入も緩やかであるが増え始めている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊においては、稼働率、客室単価共に上昇傾向が続いており、夏休みに入って更に上昇が加速している。また、レストランについても来客数が増えている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ボーナスが支給され、夏休みの旅行の申込が増加傾向にある。訪日外国人客の増加に伴って、サービス業に勤めている客の消費が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・突然の雨や、暑い日が続いており、駅やホテル前での客待ちの回転が良くなっている。暑さのため、近場でも乗ってもらえる状態が続いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・夏の暑さで利用客が増えているほか、景気が少し上向きなのか、企業の利用も増加している。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・昇給やボーナス、自治体が発行するプレミアム付商品券などで消費が刺激されているため、今後にも期待したい。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・夏場に入り、来場者数が前年を少し上回ってきている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・前年に比べてイベントの集客が良く、具体的な検討客も増加傾向にある。次の消費税増税前にはもっと良くなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・都心部のタワーマンションを中心に、富裕層の実需以外の購入事例が増えている。セカンドハウスの需要や投資目的、節税対策など、理由は様々である。こういった行動の背景には、海外情勢の先行き不安が高まっている一方、国内景気は安定している部分がポイントになっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として免税売上を差し引くと昨年を下回る。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者の節約ムードに大きな変化はない。高齢者は介護保険の負担増を気にしているほか、小売はインターネット通販に注文が集中している。インターネットモールの大手各社に売上を独占され、薄利となっており、先行きの不安が高まっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き	・非常に暑く、商店街のイベントでは何とか人が集まってくるが、平常時は人通りがまばらである。これでは売上が増えない。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・7月と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は7月が84.0%で、4月は95.2%、関東は7月が103.1%、4月が98.4%、中部は7月が94.8%で、4月が91.8%、中国は7月が120.2%で、4月が125.5%となり、各地区合計の平均は7月が95.2%で、4月が98.6%となっている。地区によって好不調の波があるが、全国的に悪い。特に、関西は昨年大型商業施設の開業特需による反動減が出ているが、中元商戦も苦戦している。一方、東京を含む他地区はほぼ前年並みをキープしているが、決して好調とはいえず、何とか現状を維持している状況である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・バーゲン時期に入っているが、消費者の目立った動きがない。バーゲンだからといって、以前のようにまとめ買いをする動きが減っている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず安い物しか売れず、ますます厳しくなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として買われている商品は、限定品やブランド品などの貴重品である。食料品についても、限定品や催事品のほか、特別出店などの際は並んでも買う。その一方、安いだけの商品や、高いだけの商品には見向きもしない。全体的にみると食品は好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・引き続き販売量は減少し、中価格帯以上の品質の良い物が売れるなど、一部の高所得者に偏った売れ方をしている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は売上目標を達成できる見込みである。ただし、クリアランスセール開始が前年よりも遅く、盛夏商品が遅れて動いてきたことが大きな要因である。一部の高額所得層の購入で高額商品の動きは良いものの、中間層によるボリューム商品の購入の動きは、相変わらず良いとはいえない。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・クリアランスセールの開始の後ろ倒しや、不安定な気候により、売上は鈍い。セールでの販売単価も低く、まとめ買いによる買上が減っている。前年比ではプラスだが、インパウンドの売上が引っ張っているだけである。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・ボーナス支給を経て、消費が大きく増えると期待していたが、婦人、紳士の雑貨や贈答品などは部分的に活況となっているものの、全体を押し上げる動きにはつながっていない。台風などの気象要因も痛手となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・従来、婦人服のセールは6月下旬からであったが、今年は7月に入ってからスタートとなったため、売上に占める定価品のシェアが高く、1品単価は前年比で7.8%上昇、売上は6%増と好調に推移している。ただし、6～7月では単価が9.4%増である一方、売上は1%減と前年に届いておらず、景況感としては横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・大型台風などの天候不順による影響もみられるが、大きくは消費の低迷というしかない状態である。百貨店の7月商戦は、ギフトとセール、ボーナス商戦でボリューム層の来店や購買が盛り上がるが、今年は非常に厳しい。特に、レディース関連のアパレル商品と、婦人靴などの雑貨が苦戦し、セールの売上は前年比で2けたのマイナスである。また、ギフトは早期注文などで6月は厳しいながらもまずまずであったが、7月に入って更に3%程度悪化している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・インバウンド需要で伸びている大阪を除いて、入店客数、売上の減少傾向が続いている。消費税増税の影響が長期化し、高額所得者については客単価が上昇しているが、人数の多い中間層は来客数、売上共に減少が続いている。7月のクリアランスも、時期の分散や天候要因などで、予想どおりの厳しい立ち上りとなっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・セールの開始時期が分散するなか、今月の売上は前年並みで推移している。衣料品は前月までと同じく弱含みであるが、雑貨や高額品、食品がけん引し、全体では前年を少し上回っている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・週末の台風の接近といった天候不順により、来客数が前年よりも約10%減で推移している。ただし、お中元商戦は前年並みの売上を確保し、全体の売上も新しい催事効果などで約10%増となっている。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・入店客数は5月以降持ち直してきているが、7月1日から開始されたプレミアム付商品券の利用状況は、食品やギフトの購入に偏っている。生活防衛を強く意識した利用と判断されるため、景気が回復しているとは言い難い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体では変わらないものの、食料品は堅調である一方、衣料品や住関連の季節品の動きには今一つ力強さが足りない。一方、極めて限定的であるが、プレミアム付商品券の効果は少なからず感じる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費の二極化がいわれるなかで、お金の使い方がはっきりしている。不要な物は安くても買わない傾向が顕著である反面、土用のうなぎは高額商品が売れ、昨年よりも売上は増えている。一方、衣料品については、メーカー品ではなくファストファッションなどで購入店舗を決めて、欲しい物を買っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・西宮市ではプレミアム付商品券の利用が開始されたが、利用先は通常の買物と大きく変わらず、消費が喚起されている状況ではない。7割前後が食品への利用で、プレミアム分が売上のプラスにはつなげっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前は、単価、来客数共に改善していたが、現状はどちらも伸びがストップしている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・直近は天候要因に大きく左右されたが、梅雨明け以降は天候が安定している。猛暑による出控えが懸念されるものの、売上に安定感が出てきている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・春以降、多くの店舗で前年の売上を大きく上回る状況が続いている。価格競争が厳しいため、店頭価格は低下しているが、それ以上に客の来店回数が増加しており、売上の好調さにつながっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近くに競合店や新たな道路ができ、来客数が減少しているため、販売量も伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・お盆休みの前で、点検などによる入庫は多いが、販売台数は伸びていない。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が昨年を下回っており、特に乗り換え層の動きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・例年の動きではあるが、7～8月は各家庭で旅行などのイベントがあるため、自動車への出費はそれまでに済ませるか、旅行などが終わってからとなる。自動車の購入はもちろん、メンテナンスの依頼も減少する。今年は景気の回復が実感できていないこともあり、特に顕著な状態となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・今年に入っても、引き合いは途切れることなく続いている。ただし、客も予算に余裕がないため、売上が増えても経営に余裕が出るには程遠い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・7月中旬の土日に台風が接近し、売上が前年比で30%ほど減少した。その後の戻りは今のところみられない。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量にはあまり変化がみられない。昨年と比較すると、やはりギフトの売上は右肩下がりとなっている。景気だけではなく、慣習そのものが薄れている影響も大きい。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・物価の上昇感だけが残っている。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・来客数が思わしくないなか、購買意欲のある客も少なくなっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・夏物商品の在庫処分を行っているが、値引きをしても消費者の反応は鈍い。必要な物以外は買わないというスタンスが、より鮮明になってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約が多い日の翌日は、予約が減るといった状態が続いている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・特に、低額メニューに対する需要や来客数が減少する傾向がみられる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・インバウンド関連が好調であり、国内客は個人利用よりも宴会での利用が堅調である。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・来客数の推移には、特に変化はみられない。前年をわずかに下回る推移となっている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・顧客の入れ替わりが激しい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・相変わらず二極化の傾向が進んでいるほか、予約が少し前倒し気味になってきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・台風11号の影響で、降雨による通行規制や崩土による一部通行止めがあり、2日間ほど予約のキャンセルが続いたが、全般的には昨年並みの利用があった。客単価も3か月前と同様の動きとなっている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員は2月以降、前年を上回っているが、1人当たりの宿泊単価は依然として前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ギリシャ問題や中国のバブル問題による経済の先行き不安が、景気浮揚の足を引っ張っている。国内景気の好調はインバウンドの増加によるもので、決して国内消費が増えているわけではない。宿泊は好調であるが、宴会、レストランの売上は前年比でマイナスである。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・外国人旅行者の勢いは変わらず、販売単価は高値を維持している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・シルバーウィークの旅行申込が大きく伸びているが、その分7～8月の申込が減っている。全体としては国内、海外旅行共に前年並みである。ただし、国土交通省によるバス料金の大幅値上げやインバウンド客の増加の影響で、団体客向けのバスの確保や料金交渉が非常に難しくなっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行の申込が減っており、特に欧州方面の客が激減している。円安の進行が原因であるが、それだけではないと感じている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前月と比較しても、全体的に大きな変化はみられない。
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・流し営業での収入が、安定した形で推移している。 ・客の受注状況などに、大きな変化はみられない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,351円で、3か月前の客単価は10,220円である。比較すると少し上がっているが、前月からは低下しているため、傾向に変化はない。
		その他サービス 〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・音楽や映像の販売による売上は、前年比が相変わらず厳しい状況であるが、夏のキャンペーンやそれ以外のアイテムの貢献により、全体的には上向き傾向となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と経済の実態はあまり変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・台風などの影響もあるが、売上などの数字が上がってこない。ボーナスが増えているとマスコミでは報じられているが、商店街全体でも売上は前年を割り込んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・外国人客の来客状況に変化はないが、日本人客が減っており、その分売上が悪くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・お中元の最盛期に入るが、前年と比べて動きが悪い。特に法人の動きが悪い。新聞では、百貨店は久しぶりにギフトの動きが良いと報じられているが、苦戦している。ただし、百貨店での客自体は増えており、景気の良くなっている影響が感じられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・商品単価を下げて販売量を増やすことで、現在の売上を支えている。経費はそのままなので、利益が出ない状態が続いている。
		一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・猛暑で日中の客足が伸びない。朝夕に集中しているが、来客数は少ない。
		一般小売店〔酒〕（社員）	お客様の様子	・7月は来客数と購買点数、客単価のすべてが悪化した。売上の増加がみられる店舗は、ほぼインバウンド消費によるかさ上げである。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・月初に雨の日が多かったほか、梅雨の期間中は気温が例年よりも低かったため、夏物衣料の動きが鈍かった。また、中旬の台風の影響で公共交通機関が混乱したことも、入店客数の減少に大きく響いた。今年はクリアランスールの開始が7月に後ずれしたが、京都地区では祇園祭りの影響を受けやすくなったこともあり、売上は前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・今月に入ってメーカーによる様々な商品の値上げが実施されたが、チラシへの掲載価格や、競合店の姿勢は値下げ傾向である。コストは上がっているが、販売価格が下がっているため厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月に続き、昨年に比べて天候が不順であったほか、パンや菓子類の値上げや野菜相場の高騰が続き、客の価格に対する感度は上がっている。例えば土用のうしの日でも、専業主婦世帯などのゆとりのある客は国産品が中心であるが、夕方に多い兼業主婦世帯や単身者は、より安い商品を求める傾向がみられる。また、牛肉の売行きが悪く、豚肉、鶏肉へのシフトが進んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費の二極化傾向に大きな変化はなく、良い物が売れる傾向はあるが、半数の顧客は消費が鈍ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲンに突入し、一定の来客数はあるものの、売上が伸びない。特に、財布のひもが固く、プレミアム付商品券の販売を待っているようにも感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・クールビズが影響しているのかもしれないが、夏物商品の動きが非常に悪い。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・エアコン、冷蔵庫などの夏物家電の動きが悪く、故障しない限り、買い換えない傾向が強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は軽自動車税が増税となった4月から停滞している。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・注文や問い合わせを含めた電話の件数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の話では、製造業の景気がかなり悪いらしい。また、猛暑で商店街の人通りが少ない。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比での回復がみられない。高額なメニューが増えている影響もあり、土日に比較して平日の回復がみられず、悪化傾向となっている。特に、日常的な利用が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客数や、手を上げてタクシーを止める人の数が、徐々に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ケーブルテレビのテレビサービスの加入申込が大幅に減ってきている。インターネットサービスの加入数はまだ維持できているが、昨年と比較して申込の増加率が上がっていない。	
		美容室（店長）	販売量の動き	・相変わらず客の節約志向が強く、セット販売している化粧品のランクが下がっている。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物件広告に対する客の反響がかなり悪くなっており、購買意欲の向上がみられない。販売の入口でもある、広告への反響が悪いというのは深刻な問題である。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・問い合わせの客が減ってきている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンション広告への反響や集客数が落ちてきており、予想と比べて半分程度となっている。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の7月の来場組数は、前年比で約1割減少している。	
		悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・連日の暑さで、熱中症やゲリラ豪雨の心配があるため、外出を控える人が増えている。昼後は外を歩く人が極端に少ない。また、今必要な物でなければ買物を先送りする傾向が強まっており、新しい物を購入しない。今月は電池交換以外、売れているという実感が無い。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き		・昨年と比べて単価の安い物が売れている。洋服は輸入品が中心であるため、為替の影響や現地の工賃の上昇で、価格は前年比で1.5～2倍になっているが、客は安い物を求めているのが現状である。		
家電量販店（企画担当）	来客数の動き		・平日の来店客の動きが悪い。天候不順の影響もあるが、世界経済の様子から判断すると、状況は厳しくなってきている。		
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・方向感としては景気が良くなっていると感じるが、それは4～5月の成績があまりにも悪かったためである。7月の成績もあまり良くなかったが、3か月前が悪過ぎた反動で良くなっている。	
(近畿)	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今までなかった東南アジア向けの製品輸出が、少しずつ伸びてきている。国内向けに大きな動きはないが、業務用の出荷が少し上向きになってきている。	
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月中旬ごろまでは天候が良くなかったが、後半は気温が上昇し、飲料水の販売がかなり伸びている。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、夏は需要が落ち込む傾向となるが、2～3か月前に比べて受注量はやや増えてきている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業面での意識改革が進み、売上、利益共に大幅に増加してきたが、営業部門のマネジメントの強化が大きな要因であり、景気回復によるものとは言い切れない。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・盆前の駆け込み需要かどうかの判断は難しいが、商品へのリピート注文の周期が短くなっている。	
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・停滞気味であった建築向けの製品が、徐々に動いてきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型案件の注文が続いているなど、受注環境は悪くはない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・海外からの日本回帰の動きが一部にみられ、それに伴う設備投資や改修工事が発生している。ただし、やや良くなっているとはいえ、中小企業の設備投資の動きはまだ鈍いと感じる。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しずつであるが、受注が伸びてきている。問い合わせやホームページへのアクセスも増えてきている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インターネット広告の売上が前年を上回ってきている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMなどの発注が活発になっており、昨年よりも好調である。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年よりも、スポットクーラーなどの季節商品の受注が伸びている。	
		変わらない	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・輸出関連の売上が伸びている。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主要商品の受注量が低迷したままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・インターネット通販の取引先は好調であるが、そのほかの製造業の取引先などは良くない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量には変化がない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今の為替条件によって輸出向けは数量的に維持できているが、大きな変化もなく、良くなる気配は感じられない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注量及び単価はほぼ横ばいの状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業では設備投資に対する意欲が高まりつつあるが、社会情勢の不透明感もあって慎重な姿勢であり、引き合いから注文までに時間がかかる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅向けの受注量は大きく変わっていないが、マンション向けの受注量は、若干であるが良くなりつつあると感じる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い4Kテレビのシェアは右肩上がりの傾向にあるが、家電製品全体でみると消費税率が8%になった前年と、金額ベースでほぼ同じとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に横ばいである。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新商品の動きがそれほど感じられない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・東京一極集中の状態であり、相変わらず技能労働者が不足するなかで、厳しい価格競争が続いている。一時に比べると緩和されたが、人手不足の問題は慢性化してきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローンが組める客と、組めない客の二極化が進んできたように感じる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・今年度の始めとほぼ変わらない状態である。政権の支持率と同じで、景況感も右肩下がりとなっている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・中国株の暴落や、大手電機メーカーの不正会計による株式市場への不信心など、好材料がない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退する動きが続いている。それに伴い、事務所や社宅のニーズも減っているため、賃料や空室率にも影響が出ている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の件数が減少したまま、回復の兆しがなし。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・当社のクライアントをみると、製造関連の会社は比較的好調であるが、小売関連が良くない。特に、日用品や食料品を扱う中小の小売業の売上は、ほとんど伸びていない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少の動きはあるが、これといった大きな動きはない。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として経済対策の効果が出ていない。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者向け催事が中心の取引先に対しては、売上が前年比で15%強の減少となっている。集客が減少しているほか、在庫リスクを減らすために、委託商品のみの販売となっている。メーカーにとっては、商品を貸す手間を考えると採算が合わなくなっている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西には目立った物件がなく、注文があっても、単価や納期の問題ですぐになくなってしまふ。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ボーナス商戦の真っ最中である割に、売行きは今一つで低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の店頭販売を中心に手伝っていると、来客数や単価の悪化が実感される。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べれば若干の減少にとどまっているが、昨年に比べると減少傾向にあるように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社がターゲットとしている年収600万円以下の世帯では、消費税の増税後、可処分所得の減少が明らかで、食品以外の購買意欲は落ちている。一部の百貨店を除く小売店では、売上の減少が顕著であり、苦戦を強いられている。7月中旬までの梅雨も、例年以上に涼しく雨が多かったため、夏物衣料の不振の原因となっている。
		その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・関西では大きな案件もなく、落ち着いた感じがある。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(近畿)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・長期的な右肩上がりの傾向に変わりはないが、盆休みを前に夏休みモードに入っており、動きが鈍い。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注自体は増えているように感じるが、人材不足でなかなか思うような結果に結びつかない。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣の利用や、派遣後に直接雇用を行う企業が増えてきている。また、失業率が下がり、有効求人倍率が上がってきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・夏休みに入ってボーナスも出ているので、国内旅行や海外旅行に行く人が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は動きに変化がなく、安定的な出稿があるため、景気は上向いていると感じている。関西の中小企業にも、好景気の波が届き始めたのかもしれない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・設備投資の動きに伴い、製造業の求人が増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・大型商業施設に行く機会が多かったが、来客数が増えているように感じられる。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	それ以外	・派遣社員の時給は、人手不足もあいまって高水準で推移している。同じ理由で企業の求人意欲も衰えていない。その時給上昇分が消費に回れば景気の上昇につながるが、諸物価も上がっており、ぜいたく品の購買意欲の上昇にはつながっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の動きが停滞気味である。特に、労働者派遣法の改正を控えて、先々への不安を感じており、派遣案件への応募の減少が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数はここ数か月間、増減を繰り返しており、一進一退の状況にある。有効求人倍率も前年比でわずかに減少し、有効求人倍率は0.93倍と1.00倍を下回っているため、景気が上向きとは判断できない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は産業ごとに多少の増減はあるものの、フルタイム、パートタイム求人共に、前月比、前年比で微増となった。ただし、正社員求人数の伸びは鈍く、非正規社員の割合が多い状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・建設部門の賃金が上がれば、当地域の日雇い労働市場が長期的な縮小傾向にあっても、景気は上向きと判断できるが、なかなか賃金は上がってこない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月はほとんど仕事の依頼が入ってきていない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・新聞広告の推移をみても前年を下回ることがほとんどで、景気回復の実感に乏しい。	
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (中国)	やや良くなっている	一般小売店〔食品〕(経営者)	来客数の動き	・7月中旬にプレミアム付商品券が市から発売され、売上増につながっている。
		一般小売店〔眼鏡〕(経営者)	来客数の動き	・幅広い年代において来店客数が増加している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・1人当たりの買上点数が徐々にではあるが、3か月前に比べて上がっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・3か月前に比べて客数が若干増加している。前年比で言えば、4月は前年の101%であったが、7月は103%となり、月を経るごとに数字が上昇している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・販売量はやや良くなっている。天候に恵まれ気温が上昇すれば、景気はもっと良くなる。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・ここ2~3か月、売上は順調に伸びている。土用のうしの日にうなぎを販売したが、売上は前年比で3割増であった。前年に比べて天候が悪かったにもかかわらず売上が増加したことから考えると、景気は良い方向に向かっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・気温上昇とともに中食や飲料の動向が好調である。来客数も徐々にではあるが、回復傾向にある。
		コンビニ(副地域ブロック長)	お客様の様子	・客数は前月までは前年実績以下であったが、7月は前年並みで推移している。
		コンビニ(支店長)	来客数の動き	・客数が増加している。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・ボーナスが支給され、来店客も多くなっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕(従業員)	販売量の動き	・プレミアム付商品券が発売され、わずかではあるが販売量が増加している。
		一般レストラン(店長)	単価の動き	・7月は台風の影響により客数は減少しているが、客単価が上昇して、売上は前年を超えている。また高単価のコースが前年に比べて多く出る傾向にある。
		一般レストラン(外食事業担当)	来客数の動き	・客数の動きをみると5月は前年の97%、6月は99%、7月は中途であるが108%であり、良い流れになっている。ランチの客数は前年の92%と伸び悩んでいるが、夜の客数が伸びている。また客単価は前年の105%で、金額としては150~190円程度伸びている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(店長)	販売量の動き	・1人当たりの販売点数が増えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ボーナスが出た関係もあり、各ショップでも客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の落ち込みからは回復した。ただジャンボタクシーの動きが悪く、全体売上は前年の101~102%で推移している。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子をみると、景気はやや良くなっている。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・夏休みに入り、週末だけでなく平日の来園者も増え始めている。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・住宅購入を検討する客からの問い合わせ件数が多少増えてきた。
	住宅販売会社(営業担当)	販売量の動き	・梅雨が明けたため、外装工事などの受注が増えてきている。	
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・猛暑のためか、いつもより商店街を歩く人が少なく、来店客も減少している。また客には来たついでに買おうというような買い急ぐ様子は見えず、必要以上のものは買わない。
		商店街(理事)	来客数の動き	・この時期は商店街においてもバーゲンセールの日である。客もバーゲンセールに慣れてしまいマンネリ感を持つのか、セールを始めても客の購買意欲が極端に上がることはない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・朝、昼、夕方を通して、以前と客数があまり変わらない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・出雲大社の大遷宮以降の流れで、観光客はますます来店している。ただ収入増加が物価上昇に追い付かないためか、地元客の購買意欲が上がらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・7月は商店街の各店ともバーゲンセールに入り、ある程度の高額品を扱う店は好調な売上を確保している。景気は少し上向きと思われる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として、店頭では買い控える客が目立つ。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・日常品の買物についても以前ほど客の勢いがみられないと、最近よく感じる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・7月はわが商店街の夏祭り、一年で一番にぎわう時期である。おかげで晴天に恵まれ、久々に大いににぎわった。このようににぎわいが毎月あると嬉しい。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券が今月発売されたが、すぐに完売したようである。大量に購入した人も多く、一部の市民が恩恵を受ける形となっているので、景気への好影響は小さい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・7月の売上は前年実績の97%の見込みである。クリアランスセールがやや不調であったことや、お中元ギフトが今のところ前年比でマイナスである影響が出ている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月比で売上は前年の78%、来客数は76%と、依然として低迷が続いている。前年実績を上回っている店舗は約25%あるが、ほとんどの店はヘアサロン、エステやまつ毛エクステなどのサービス系である。アパレルは依然として低迷しており、新規店舗を誘致して館全体の魅力アップを実行しないと、このままの状態が続きかねない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に続いて、クリアランスセールが今一つ盛り上がりがない。価格を下げてでもまとめ買いする客は少なく、客は慎重に品定めをしている。また地方は都会と異なり、インバウンド客の売上も小さい。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・夏のセールが本格的にスタートした。上旬は天候不順も加わり、低調に推移した。従来であれば、再値下げした中旬には盛り上がるはずであるが、今年はミセス向けを中心に前年実績を下回る状況である。価格を下げてでも購買喚起につながらず、消費者のシビアな購買姿勢が継続している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・7月に入りクリアランスセールをスタートしたが、衣料品についてはセールになっても依然として客の買い方は慎重なままである。梅雨明け以降、UV商品がようやく上向いているが、全体売上は前年をやや下回る見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・天候に左右されながら、売上は厳しい状況が続いている。プレミアム付商品券が7月20日に発売された以降、客の購買意欲が高まったせい、売上が顕著に増加している。客に恩典がある仕掛けをすれば客の購買意欲は高まることを、あらためて実感した。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客数と単価はともに前年並みで推移している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売価格の値上げとプレミアム付商品券の効果で、売上は前年比で6ポイント程度増加している。ただ客数や販売点数は前年並みである。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・前年同時期には消費税増税の影響で客数が減っていたため、今年4～6月の客数は前年に比較して増加しているが、その要因を除けば客数の動きに変化はみられない。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・前月の状況からあまり変化は見られず、客単価はキープしているが客数が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなっている感じは受けない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暑さが厳しい中、エアコンに期待していたが、売上は思うほど伸びない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンが動かない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて変化せず、それに伴って売上も変わらない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売状況は前年の85%と、依然として厳しい。特に軽自動車の販売が厳しい状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・先行きには不透明感がまだ根強く、仮に客に欲しい車があっても商談には発展しにくい。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今年度は一昨年度と同じくらいで売上が進ちょくしている。確かに前年の落ち込みと比較すれば良く見えるが、それ以前に戻っただけで、実際には少しも良くなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [時計] (経営者)	単価の動き	・高額品の販売がなかなか進まない。
		その他専門店 [布地] (経営者)	お客様の様子	・地方では物価が上昇するにもかかわらず給料や年金が増えない人が多く、客に元気がみられない。景気を押し上げる材料は見当たらない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (運営担当)	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターが開店した直後は一時的に影響を受けたが、今は来客動向は大きくは変化していない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・予約状況を見ると、平日の昼時間帯が前年に比べてあまり良くない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・景気が良くなる気配は感じる。ただ来客数等の数字を見ると、結果的には3か月前と同じである。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・ボーナスが増額になったりと、マスコミの報道では景気が回復しているように思われるが、地方の飲食関係はまだ回復傾向にはない。
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊予約は堅調に推移しているが、宴会予約が低迷している。
		観光型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・商品をネット上で販売すると、安い商品は売れるが高額なものは売れない。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊に関しては稼働率が上昇傾向にあり、平日のビジネスマンなどの動きは活発である。夏休みシーズンの個人客の先行受注も好調で、プレミアム付旅行券の影響が出ている可能性がある。レストラン客数の伸びは鈍化している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・相変わらず海外からの客は好調に推移している。宴席では大型案件は減少しているが、小型宴席でカバーしている。レストランはランチ客は微増であるが、ディナー客が落ち込み、低調である。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・不況があまり長く続き過ぎたため客も我慢の限界なのか、グループ客には流れを感じないが、個人客は良い方向に向かっている。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・地方創生関連の交付金事業がスタートし、少しずつ効果が出始めて国内旅行は好調である。また訪日外国人観光客も増加傾向で推移しているが、日本人の海外旅行は引き続き厳しい。
		タクシー運転手 通信会社 (企画担当)	来客数の動き お客様の様子	・季節調整すれば、景気に変化はない。 ・新サービスへの関心は1年前と比較すると良いと言えるが、1四半期前との比較ではおおむね変わらない。
		通信会社 (広報担当)	販売量の動き	・商戦期ではあるが、販売数があまり増えない。客はより良いものを求める姿勢ではなく、より安いものを求めて来店している。
		通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・新規加入契約数が落ち着いてきている。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数や商品販売高等には前年同月比で大きな変動がない。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・バス料金が改正されて以降ずっと団体客が減少したままであり、回復する兆しも見えない。
		ゴルフ場 (営業担当)	お客様の様子	・天候に左右されるため、一概には言えないが予約状況は例年どおりである。
		美容室 (経営者)	競争相手の様子	・同業者と話しても、景気は悪いままであり、景気が良くなる方向に向かっているとは思えない。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・客にはボーナスが支給された人もあるが、当業界まで金が回ってくるような状況にはない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・客は消費税率再引上げ前であるという意識は持っているが、行動に移すにはまだ慎重である。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・客に購買意欲があまりない。単価ダウンに対する要望は相変わらず多い。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・年度が変わり、官民とも動きが出るかと思っていたが、新築・改修工事とも思うようには仕事がこない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・戸建て住宅の引き合いが前年同時期に比べて少なくなった。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として慎重に判断する客が非常に多い。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の動きが少ない。猛暑の影響もあるので、引き続き客の出足は鈍る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・7月に入り、例年どおりバーゲンセールを開催しているが、売上は非常に悪い。客の財布のひもは固いという表現では不十分な感じであり、客のデフレマインドは解消されていない。		
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・地元客が日用品を買い控えているため、売上が下がっている。		
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールのスタートが前年より遅くなり、今年の6月が厳しかった分、7月の売上には大きなプラスを想定していたが、前年実績前後の着地となりそうである。6月と7月の累計でも、前年を大きく下回る見込みである。		
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・この時期の百貨店の2大イベントであるお中元セールと夏物セールがともに苦戦中である。来客数に対する買上率が前年から8ポイント程度落ちており、特に食品と婦人服が厳しい。		
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月は絵画、宝飾品やブランド品が売れず、厳しかった。		
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・季節性を伴わない定番と呼ばれる商品は比較的順調に推移している。ただ例年この時期に発生するボーナス需要による高額商品の購入やまとめ買いをする客は少なく、厳しい状況が続いている。		
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6～7月初めまで涼しかったせいか、夏物の洋服の売行きが悪かった。呉服の方も原材料の値上がりで一般的に仕入値が上がっているが、販売価格はなかなか上げられないため苦しい。		
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年より落ちてきており、来店者も増加しない。		
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・月曜日から土曜日については、客数の減少が著しい。また来店しても商品を見て回るだけで、なかなか購入に結び付かない。		
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、単価の低下が大きい。		
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・飲食店の客数が前年に比較して5～8%落ちており、外食に対する客の節約意識が感じられる。		
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・地方の中小企業等では、ボーナスが出ている企業は少ない。家計の消費動向は必要なものに集中している。外食では傾向的にデフレが続いている。		
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3月前の4月にはG3の女子レースが開催され、かなりの売上があったが、7月はそういうレースがなかった。		
			悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・当地の商店街では、この7月末で閉店する店が3店舗ある。3店舗とも長く商店街を引っ張ってくれた地元の人の経営である。1店舗の経営者は60代後半で年齢的なこともあると思うが、他の2店舗は50代前半で経営者として油の乗り切った時期である。またその2名の経営者は商店街の副理事長も務めてくれており、非常に残念である。
				スーパー（店長）	来客数の動き	・肉、魚や酒を購入する客が特に少なくなっている。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子			・販売量の落ち込みももちろん気になるが、新型車を発売したにもかかわらず客は今では買う時期でないかと判断するのか、客の関心が薄く心配である。		
その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き			・相変わらず観光客が少ない。また夏休み中は個人客が主体になるが、個人客も例年より少ない。		
企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車用部品を製造しているが、増産対応で非常に忙しい。		
	やや良くなっている	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・事業分野によっては悪いところもあり、すべての分野で良くなっているわけではない。		
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・円安とともに世界遺産効果から、外国人観光客が増加している。自治体を中心に観光客向けのITソリューションに関する問い合わせが増加しており、新たな商流が発生している。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・総合的に他業種からの受注が増えており、販売促進活動が盛んになっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・6月を3か月前の3月と比較すると、水揚げ量は940tの減少、水揚げ金額は2億800万円の減少であった。水揚げ量と水揚げ金額の減少理由は沖合底引き漁や大中型巻き網漁の減少である。6月単月の前年比は、水揚げ量が200tの増加で前年の123%、水揚げ金額が8,800万円の減少で前年の67%であった。水揚げ量の増加理由は沖合底引き漁やイカ釣り漁の増加である。水揚げ金額の減少理由は大中型巻き網漁の減少である。		
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月に全体の生産計画を見直して数か月が経過したが、やっと受注量や販売量が落ち着いてきた。		
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の反動減はほぼ収束しているが、需要の安定感はまだ感じられない。		
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業の減産の影響で生産は低水準のままであり、稼働も定時体制の部署が大半である。		
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・客先の状況は先月に続き荷動きが低調で、在庫も高水準である。回復に期待感もあったが、まだ低位継続の様相である。		
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スポットで大口受注が入っているが、競合先の不良の穴埋めや円安等が理由であり、景気の大きな回復とは言い難い。		
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は過去3か月と比べて、同水準で推移している。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はほぼ確保できているが、適正利益の水準には届かない。今後については消費税率再引上げ後の受注量確保が今から気がかりである。		
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は大きな修正もなく、順調である。		
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・来年2月までは受注済み物件及び予定物件で手一杯である。		
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷動き量は前年を上回る傾向となってきたが、まだ微増の状況である。景気自体には変化はなく、個人利用は前年割れで、大口荷主が当社の取扱量を支えている。		
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きの様子にあまり変化はなく、おおむね堅調に推移している。		
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安傾向もさることながら、安保法制やTPP交渉など、政治がやや混乱しており市場の活性化は乏しい。ただマイナンバー制度導入に関するシステム変更などで、一時的な需要の拡大が見込める。		
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車メーカーの操業は土曜出勤を含む残業による高稼働が続き、部品メーカーの受注も高水準を維持している。		
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先の様子から、身のまわりの景気については3か月前と比べて変わらない。4月ごろは消費税増税後の落ち込みから回復基調にあると感じていたが、7月になってもそれ程変化していない。		
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数は、2～3か月前と変わらない。		
				会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業や製造業はともに受注はあるが、人件費と材料費の値上がりにより思うように利益が上がらないジレンマを抱えている。また天候がはっきりしないせいで、小売業の売上が伸びていない。
			やや悪くなっている	化学工業（経営者）	取引先の様子	・中国経済の減速等の影響により、景気は全体的な盛り上がり欠けている。取引先は増産計画から一転して、減産に転じている。
				化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の遅れなどの影響もあり、セメントの出荷が低調である。景気後退後に崩れた様々な仕組みが回復しておらず、内需拡大につながっていない。
	悪くなっている	その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外からの仕入価格が円安のため急騰したが、簡単にはコストに反映させられない。原価が大幅に上昇して企業努力では吸収しきれない。また生産はもともと中国生産が主力であったが、現在は中国内のコストアップでベトナムやカンボジア等に移ってきており、国内生産は苦しくなる一方である。		
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・次年度に向けて、企業側の採用活動内容の決定が早い。新卒・中途ともに求人数は安定しており、若干増加傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・従業員の多くをパートやアルバイトでまかなっていた事業所が、1人でも2人でも正社員にしなければ、パートさえ確保できないと意識するようになってきた。景気回復で従業員確保がじわじわと難しくなっている証左である。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人においては、食料品製造から複数の増員求人があった製造業が前年同月比で6割増となるなど、ほとんどの業種で増加している。求人全体でも2割増となり、増加傾向が続いている。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求人数の動き	・今年に入り減少傾向で推移していた新規求人数が増加に転じた。これに伴って月間有効求人数も増加した。
		民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	・求職登録者数が減少傾向にあり、3か月前に比べて30%近く減少している。1人当たりの離職期間が短くなったのかどうかは分からないが、十分な受け皿があるため流動化が早いものと思われる。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	求人数の動き	・企業の岡山支店開設や全国展開のチェーン店の出店などにより、求人が顕著に増えている。
	変わらない	人材派遣会社(支社長)	求職者数の動き	・当社だけでなく取引先企業も含めて、底堅い景気に支えられ、求職者の確保に苦労している。今後はこの状況に加えて生産年齢人口の減少という要因も大きく絡まってくるため、労働市場と景気の相関関係を単純に捉えることが難しくなる。
		人材派遣会社(経営企画担当)	求人数の動き	・求職者・求人の動きに大きな変化は感じられない。事務系は堅調で、販売・医療の求人も好調である。今後は改正労働者派遣法の影響を想定して、常に求人と求職者の距離感をしっかり見極め観察していく。
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・6月末に少し求職者に動きが出ているが、求人数よりも求職者が少ない状況が続いている。Webや雑誌等の募集媒体での反応も薄れており、求人と求職者とのマッチングまでに至っていない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・消費税増税後に大きく減速した前年4～6月と比較しても、自動車、住宅不動産、流通や外食産業など、個人消費が主となる業界で景気回復が進んでいない。大都市圏の景況とは違って、地方では長期停滞状況になっている。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前に比べて10.3%減少しているが、3か月前は年度末という事情で増加したものであり、雇用環境に変化は見られない。
職業安定所(雇用開発担当)		求人数の動き	・新規求人は前年と比較して若干減少しているが、引き続き高水準にある。一方、新規求職者は前年比で減少している。	
学校〔短期大学〕(学生支援担当)		求人数の動き	・景気は良くもなっていないし、悪くもなっていない。	
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

9. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良く なっている	乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・新車投入を受け、景気の動きは良くなっていると感じる。ただ、8月の動きには少し疑問があるものの、9月以降は現状以上のピッチで良くなるだろう。
	やや良くなっている	商店街(事務局長)	来客数の動き	・人通りは多いものの、売上には結びついていない。今月前半はセールなどが前年より好調であったものの、後半は戻すばみとなった。8月に発行されるプレミアム付商品券への期待は感じているが、それに向けての買い控えや下見により、売上は伸び悩んでいるとみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・顧客動向は若干活発になってきているようだ。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が前年並みで下げ止まっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏のボーナス後に猛暑日が増えたことで、エアコン等の冷房関連がけん引し、販売量が回復している。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	販売量の動き	・売上が上がってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前に比べ、距離は短いですが、客数は少し増えており、その結果、売上も少し良くなっている。ただ、顧客から懐具合が寂しいと聞くことが多い。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・夏商戦での販売量は前年を上回っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今は、安保法案などではなく、経済政策、地方再生、少子高齢化こそ論議すべき課題であり、このままではアベノミクスの停滞に繋がりがかねない。
		一般小売店【生花】（経営者）	お客様の様子	・販売量は例年並みであるが、繁華街の人出が近年にないほど、非常に多かった。特に、夜市などで商店街の盛り上がりが見えてきたようだ。
		一般小売店【酒】（販売担当）	お客様の様子	・年々、中元商品が売れなくなってきている。ビール、食品等のギフト商品は大手スーパーやディスカウント店等に価格面などで太刀打ち出来ない。産地直送品や広告に出ていない商品を選び、客に勤めている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・必要な数量だけ購入する客が多かったため、景気は変わらないと判断した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月前半はセール開催時期が後にずれ込んだことより、衣料品を中心に前年を大幅に上回る売上で推移したが、大型台風や冷夏の影響により、中盤以降は苦戦したため、月次売上は前年並みの見込み。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の販売が始まったものの、売上に直接結びついているという実感はなく、景気が特段良くなっているようには感じない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税が一巡したが、客数は横ばいか微減の状況である。客単価は原料価格高騰による値上げ分を受け、伸びているが、実質の客単価は伸びていない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが、買上点数は増えていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・売上、単価共に好転しておらず、プレミアム付商品券の影響が見通せない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、来店客数は良いとは言えない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月中旬まではそこそこの状態であったが、台風の影響による売上減少分を後半に取り戻せず、結果、今月の売上は若干の減少となった。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は依然として前年比マイナスで推移している。前月よりマイナス幅は小さいが、客数も減少が続いており、景気はあまり変化のない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今春以降、低迷を続ける販売量は落ち込んだままの状態である。今夏から新型車が数台投入される予定にあり、低迷を打破する効果が期待される。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注状況は、消費税増税の反動が大きかった昨年を若干上回る程度で推移している。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月以降、来店客数や販売量が戻っていない。4月以降の落ち込みは回復しそうで、回復していない。		
その他小売【ショッピングセンター】（副支配人）	単価の動き	・客数が減少傾向にあるが、若干の客単価上昇で、前年の売上を維持出来ている。		
その他小売【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・天候不順等もあり、衣料品の売上が非常に悪い。		
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・安価な宿や特殊な新しい形の宿など競争相手が増えるなかで、当旅館のように上質で客単価を高く設定しているところは、一定の宿泊数はあるが、売上はあまり伸びていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・夏休みを迎え、国内個人旅行はテーマパークを中心に堅調に推移しているが、特に、高額なヨーロッパ等ロング方面の海外個人旅行の落込みがまだ回復しておらず、前年に比べ販売高が減少している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・先月に比べ、加入数や問い合わせ件数もほとんど変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は、ある程度の予約は確保出来たものの、台風の影響により、入場者が大幅に減少した。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・今月の売上は、前月比、3か月前比、共に約10%の増加、前年比17%の減少となった。ただし、本場開催日数を考えれば、横ばいと思われる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低調であり、変化が見られない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の使用が始まったが、期待に反し、使用がほとんどない。また、天候の影響か、来街客数が目に見えて少ないように感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑くなり、お遍路客が大きく減少しており、3か月前のピーク時に比べ、水揚げは大きく落ち込んでいる。街に出ても、全然良くなっておらず、まだ悪くなっていると聞く。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数が減少している上、すぐに建築につながらない来場者が多い。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・客の雰囲気 genuinely 欲しいものだけを購し、そうでないものは立ち読みや、図書館利用で済ませようとする状況になっている。
	企業動向関連 (四国)	良くなっている		
やや良くなっている		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・全国展開している大手住宅供給主体や首都圏を販売の中心としているビルダーの動きは6月より好調である。7月は更に受注が増えており、8月中旬まで高水準の生産が継続する見込み。一方、中小工務店向けに納材している業者は、6月にいったん伸びた出荷量も7月は低水準であったことから、業界全体が良いとは判断し難い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・外国人の訪問客数が今年6月で既に1千万人近くになっており、日本のいい物を買って帰る人が多いので、受注増につながっている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関係の受注・販売量が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の発注が増えつつあり、その分、受注も増えるだろう。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・ものづくり補助金等を利用した設備投資のニーズが増えてきている。
変わらない		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市場集荷量は少なめに推移し、卸売価格は高めに経過しているが、最近、気温高が消費を鈍らせている。薬味野菜は堅調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調な販売先とそうでない販売先に二極化され、全体的には昨年並みである。特に、外国人観光客の多い地区は好調である。地方でも、特徴のある店舗運営に注力している先は好調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外は順調であるが、地域ごとに需要のばらつきがあるため、注意が必要な状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量に大きな増減は見られず、収益性に関して、変動が少ない状況である。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は少し増加した一方、販売量は減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度の公共事業発注量が前年度よりも少ないため、競争は激しくなっており、仕事量の確保が厳しい状況である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・特に大きな変化は見受けられない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費財の販売量の伸びからフル生産を始めた企業、物量が伸びている企業がある。一方、円安の影響により、従来通り輸入価格が高騰しており、輸入数量は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（営業）	それ以外	・輸送協力会社で給与等の雇用条件を要因とする離職がますます目立つようになり、車輛の安定供給に支障を来す様な事例が出始めている。離職したドライバーは、同業他社で雇用条件の良い会社へ転職をしているようである。毎年8月に開催される「よさこい祭り」での踊り子を先導する地方車業務に、ドライバー不足を原因とするキャンセルが出ている模様で、実際になつての発注が相次いでいる。	
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・昨年度の第1四半期と比べ、さほど変化は無く、今後も同様な動きになるだろう。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算書、試算表を分析すると、前年に比べ、売上が伸びている企業もあるが、ほとんどは前年並みの状況である。また、利益面も同様な状況である中、道後のホテル関係だけが伸びている。	
	やや悪くなっている				
	悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
(四国)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・様々な業種で、求人募集がある。求職者の確保が難しくなってきたり、派遣業の依頼が増加している。	
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・来年卒の新卒採用の予定人数が、昨年度を上回る企業が70%以上と多くなっている。背景として、業績好調による人員不足や新規事業開始にあたっての人員確保等、景気が上向きになっていることが挙げられる。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人倍率は微増であるものの、顕著な求職者増には結びついていない。ハローワークで見かける求職者の数も総じて少ないように見受けられる。	
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人ニーズは高まる一方、必要とされる人材の確保は厳しい状態が続いている。突発性というより、慢性的な人材不足の現状に大きな変化が見込めないのが実感である。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月の新規求職者数は前年比8.1%の増加となった。求職者区分によると、離職者は減少しているが、在職者が前年比69.2%の増加であった。	
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・就職協定の解禁前であるが、新卒の採用者数は前年並みと回答する企業が多い。	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・商品が売れているという声かどの業種からも聞こえてこない。特に、カーディーラーは鈍化しており、広告出稿も締めてきている。新車発表があっても通常予算内で済まし、弱気な販促となっている。ただし、求人広告は相変わらず好調である。	
		職業安定所	それ以外	・6月の有効求人倍率は1.10倍であり、3か月前より0.09ポイント低下している。	
		悪くなっている			

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅ビルのオープン後、商店街に通じる道に美術館ができ、また7月からプレミアム付商品券の販売が始まった。それらの効果で来街客数がかかなり増え、売上も上がっている。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・8月末での閉館が近づくにつれ、客数・売上点数共に増えており、今月の売上は前年比で約2倍まで伸長する。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月の売上が良くなかった分を、今月で取り戻した。前年比で客数、売上ともに増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・ここ数か月と同じように、インバウンドやイベント時の宿泊客による単価のアップが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の分の売上増があった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が微増しており、購買客数と売上が増え、景気はやや良くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・全商品で販売量が増えている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・長梅雨・台風の影響が大きく客足は鈍い。その一方で、紳士スーツ・ブランドバッグ・アクセサリーなどで品質がいいものは、セール品でなくても順調に売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮品の単価上昇の影響もあり、売上は順調である。天候にもよるが、このままの推移を予測している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・夏物衣料は前年比80%と苦戦している。雨が多かったため野菜が相場高で、前年比115%で推移している。生鮮食料品も相場高で前年比103%となっている。この状況は、今後1～2か月は続く。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果があり、食料品を中心に売上は前年比プラスである。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上が3か月前と比べて増えており、また前年比でも良くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年と比較すると良いが、前年が悪過ぎたのかもしれない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からずっと雨だったため少し出足が悪かったが、前月悪かった分の反動もあり、ここにきて売上が前年比プラスになり、若干良くなっている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・4月以降、前年を超えて推移しており、やや良くなってきている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・7月に入り、売上は前年同月比で105%と増加している状態である。客単価は微増である。また、新規の客も増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・近隣施設の世界遺産登録で、宿泊予約はかなり伸びている。ビアホールや宴会件数、レストラン利用客も増えている。唯一減少しているのは、ウェディング件数である。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・宴会利用、宿泊利用が今月は多く、レストランもプラスの売上になる予定である。婚礼は件数が下回り、売上もマイナスであるが、全体的には良い月であった。
	タクシー運転手	来客数の動き	・県内の施設が世界遺産登録をしたことで、観光客が今月半ばから増えており、その影響が当地にも及んでいる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・日中の客の乗車率が高く、売上も伸びている。夜の客も、若干増えたようだ。	
	サービスの動向を把握できる者	それ以外	・関係取引先の工事量・受注量が増加している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）支援事業の四次公募があり、受注棟数が前月比1割増となっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、梅雨の季節は来客数が見込めないが、今年は7月末になっても九州北部は梅雨明けしておらず、来客数はかなり厳しい状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・土用のうしの日があったが、売れている店と売れていない店がある。これから、淘汰される店と生き残る店が分かれてくるだろう。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）		来客数の動き	・梅雨の時期は、来店客は少ない。どうしても、天候に左右されてしまう。夏場の売れ筋は麦茶類なので、単価が低く売上も少ない。	
百貨店（総務担当）		販売量の動き	・近隣競合施設の改装による飲食街の閉鎖に伴い、当該施設の飲食テナントの売上が急増しており、全体の数字は前年を大きく上回っている。だが天候が安定しないせいか、アパレルや服飾雑貨の夏物クリアランスや、水着等の季節商品の動きが鈍い。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・月初からの天候不順による来店者数の減少を、クレジットポイントセールや催事、食堂街のリニューアルオープンでばん回した。店頭で賑わいが戻り、紳士衣料や紳士雑貨、婦人雑貨は回復の兆しが見えたが、主力の婦人衣料は苦戦している。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・わずかながら前年比プラスの見込みである。内容は、前年とあまり変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画）	販売量の動き	・月初のプレミアム付商品券の販売により来客数は増えたが、実際に券の利用による売上増には至っていない。相変わらず婦人服は苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物衣料品のセール時期だが、前年にも増して、客が買い物に慎重になっている。いくら価格面でメリットがあっても、本当に自分に必要なのかどうかを考えて買う客が多い。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店の今月の見通しが103%、競合店はいずれも約106%で前年実績をクリアしている。プレミアム付商品券が発売されて、食料品を中心にかなり効果が出ている。特に生鮮食品やグロスリー等では顕著だ。入店客数も、前年を上回っている。インバウンドによる売上が前年比155%と増えており、その中で化粧品の売上が占めるシェアが30%となっている。
		百貨店（営業統括）	お客様の様子	・婦人高齢客の購買が極端に落ちている。婦人衣料のクリアランスとお中元ギフトで顕著だ。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・官公庁や一般企業でボーナスが出たからか、動向は良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食品を中心に食料品の売上は好調に推移している。客単価もそれなりに落ち着いて好調であるが、長雨の影響で衣料品の売上は苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年に比べ気温が低く、梅雨もなかなか明けない。メリハリのない天候のせいか、飲料などの季節商材の動きが良くない。また、食料品全般で原価が値上がりし、消費が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニエンスストアという店の性格もあり、客は必要な物しか買わない。キャンペーンや値下げを行っても、あまり購買に結びつかない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・自治体のプレミアム付商品券を利用した購買者が多く、よりお得感がある商品を買う傾向にある。発行数を増やしてもっと利用しやすくすれば、景気回復につながる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客数自体は前年より少しは伸びているが、客の買上点数が減っている。プライベート商品の粗利率は改善し、コーヒーやスイーツの売上は、新商品の発売で前年以上に増えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が月初めに発売された。発売に合わせて開催した商店街のイベントには少し反応があったが、その時期だけで終わっている。景気が良くない傾向は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・この2～3か月、客数の変化はない。景気そのものもあまり変化はないようだ。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・前年に引き続き夏セールの盛り上がりが少ない。雨が多くて天気にも恵まれず、客足が伸びなかった。セール売上は前年割れの結果になった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・セール期間中だが、客は必要な服以外は買わなくなった。以前は、セールで安くなった分、余計に買う人も多かったが、今年の販売数は例年よりも厳しい。3か月前に比べると、もっと販売数が増えてもよいのだが、客がシビアになっている。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・競合店の責任者の話では、消費税増税が実施された前年4月以降、前年比がプラスにならないとのこと、当店も同じ状況だ。これは百貨店の衣料品関連の売上をみても同様で、改善の動きはみられない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・サービス目当ての客の来店ばかりで、新車目的の客の来店が少なくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車が発売になったが客の反応は鈍い。既存客の買換えがほとんどであり、フリー客の姿はあまり見かけない。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・良い話を聞かない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の発売やイベント参加が売上に つながり、今月は消費税増税前の水準に戻ってきた。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は高止まりからやや下がる傾向にあり、販売量は前年並みである。顧客の様子をうかがうと6月下旬から7月にかけて賞与が支給された。前年並みか、やや増えたとの声が聞かれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は多くなってきたが、例年と比較して梅雨時期の晴れの日が極端に少なかったため、客の気分的な問題で商品の購入が少なかった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の発売で若干効果がみられた。特に食品は前年を超えている。特別な購買のために商品券を購入するというよりは、日常の買物に使われた感がある。事実、衣料品については目立った動きがみられず、前年割れとなっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・インバウンドによる売上が伸びており、前年を上回ることができた。ただ、地元の顧客による売上は伸びているとは言い難い。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・通常よりワンランク上の料理を選択する客が多かった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数も含めて現在の景気は、海外からの観光客の消費に支えられている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・都市部の宿泊需要が好調で、予約が取りづらい状況が続いている。9月の大型連休もあり、夏休みは近場の旅行で済ませる傾向がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順で梅雨明けも遅れたが、観光客の増加や大規模なイベントがあったおかげで週末は活気があった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・豪華客船が着港し観光客が増えたが、キャパシティの問題もあり、一度に来ても対応できない。景気が良くなっているように見えるが、少しは人の動きを考えたほうがよい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前月から天候不順が続き、予約のキャンセルが増え、来客数が伸びない状態である。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・今年は前年の売上をずっと上回っている状況である。今後もこの傾向は変わらないだろう。
		理容室（経営者）	単価の動き	・最近は単価が安いコースを利用する客が増えており、売上アップにつながらない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の影響で景気が良くなると期待したが、あまり変わった様子はない。
		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）	来客数の動き	・消費税増税による負担増のせいか、利用を控える客が多い。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・来客数をみると、景気は変わらない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションと土地の分譲は、悪天候のせいで来客数が非常に少なく、契約にも至っていない状況である。他業務でカバーしており、現時点の売上はそんなに変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体として、売上が芳しくないと感じている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順であったため、客の購買意欲は低くなっている。少し転機が良くなっても購買意欲は回復せず、値下げをしても購買には至らない。景気が良いとは決していえない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・弊社は天候に左右される物品販売業のため、梅雨時期は来客数が減少する。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響で、来店客数が極端に減った。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・この暑さで県産の野菜が少なく、ほとんどが県外産である。雨や急激な暑さの影響で、野菜が高騰している。ただでさえ需要が少ない時期に単価が上がったせいで、売上、利益がかなり悪化した状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・消費の二極化が更に鮮明になってきている。富裕層の消費はとて活発だが、一般層については厳しい状況である。これから期待できるのはインバウンドである。当社のインバウンドの売上は前年の3.5倍になった。中国情勢など不安材料はあるものの、今後、間違いなく消費の好循環を生む原動力になるだろう。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候不順の影響もあって来店客数が減っており、特に食料品、家庭用品、衣料品、非食品の買上が非常に減っている。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・夏のセールが始まったが、客の低価格志向により、前年に比べ買上単価が低く、数量も減少している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・長雨と台風の影響で季節商材の動きが鈍い。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・平年より降水量が多く、気温が低いことなどから、客の動きが想定していたよりやや少ない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・株主総会など、企業の会食の予約が少しずつ入ってきたので、2～3か月前に比べるとまだましになり、若干良くなった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量が、前年比で若干マイナスで推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・数字が上がらない現実があり、得意先と話してもネガティブな話題になることが多い。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから塾などにお金がかかってくるので、稽古事にははだんだんお金をかけないようになる。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
高級レストラン（専務）	来客数の動き		・来客数も売上も減ってきている。台風が来る回数が平年より多く、景気が悪くなるような情報を聞くことが多い。	
美容室（経営者）	来客数の動き		・客の数がめっきり減っている。	
企業動向関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテルやレストランといった商業施設からの家具受注が伸びている。高額商品の動きが良く、平均受注額も前年比で約10%アップしている。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・顧客である建築業界は受注残が増加しているものの、人手不足で工事が進まない状態が続いている。粗利が大きいものだけを選んで受注しているようにも見受けられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体分野の顧客からの受注量が少し減ってきた。しかし、それ以外のこれから設計する設備では受注量が増えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連半導体での引き合いが増加している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・受注の偏りはあるが、官公庁からの発注が増加し、入札物件を選ぶ余裕も出てきた。これから発注のピークなので、もっと貪欲に受注していきたい。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事はやや減少してきている。一方、雇用や所得が改善してきたため、百貨店やスーパーでは飲食料品や宝飾品の売上が好調である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年並みであるが、5～6月と比較すると良い。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・客数が前期比10%増となっている。良い商品を選んで買う傾向にある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・実感としてそれほど良くなったわけではないが、一時期の厳しい状況から考えると若干好転しつつあるようだ。建設や飲食等が夏場に向けて良くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先から、「積極的に人材採用をしている」と聞くことが多くなってきた。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・決算が終わり、好調な業績の取引先が多い。不動産販売、賃貸業の顧客は年商が1.5倍になり、従業員の賞与も大幅アップとなった。倉庫業の顧客は計画外の大規模設備投資を実行する予定である。
		変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・国内在庫の状況が好転していないので、変化はない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月は、年間で最も原材料の収穫が少ない月である。通常であれば工場稼働率が低下するのだが、今月は比較的受注が多く、工場も稼働している。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・受注が減った取引先もあるが、同じぐらいに新規顧客も増えている。競合企業の数が減りつつある。取引先のビジネスが縮小し、また、競合企業の数が減りつつある。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・生産量、販売量ともに安定している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の動き、販売量ともに変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的には低迷気味で、取扱高は少ない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、例年と比べて多いとも少ないとも言えない。一部の顧客の影響で、荷物量が極端に減ったが、これは先方の個別事情によるところが大きい。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きでは大きな変化は見受けられない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック開催が近づくにつれ、景気マインドも実際の景気も上昇する。それまでしばらくは停滞が続く。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業や建設業、サービス業などの分野で景気は悪くない水準にあるが、景気の方向性がプラスであるとは言えない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・マンション業者は、在庫不足による需要の強さを指摘しているが、建設費高騰や土地仕入れの難しさがボトルネックとなり、思うような営業（土地仕入れ 建設 販売）ができない様子である。そのため、マンション販売といった経済活動に制約ができ、景気回復にブレーキがかかっている。
		新聞社 [広告] （担当者）	受注価格や販売価格の動き	・韓国で発生したMERS（中東呼吸器症候群）の影響による海外旅行関連の出稿落ち込みや、前年大量出稿があった太陽光発電関連の出稿がないなどマイナス要因が多く、全体では前年で90%にようやく届く見込みである。
		経営コンサルタント	それ以外	・年に数回、有料セミナーを開催しているが、その参加数で判断する限り、参加数は低迷気味で景気は上向いていない。
		やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・顧客企業によると、ヨーロッパへの輸出品の動きが悪いとのことである。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・2～3か月前の受注が落ち着いたので、これから先の1か月はこれに対応していく。8月下旬からは、受注が多少増えてくると期待している。
金融業（従業員）	取引先の様子			・1か月以上続いた天候不良によって、農作物の収穫に悪影響が出てきた。消費も低迷している。
金融業（得意先担当）	取引先の様子			・当地の主要産業である土木建設工事の状況をみると非常に厳しい。公共工事を始め、民間工事の発注件数も例年に比べ少ない。材料の単価等も上がっている。
悪くなっている		その他製造業（産業廃物処理業）	それ以外	・金属・貴金属相場が暴落している。円安効果でなんとか持ちこたえているが先行き不安である。
雇用関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今までの時間単価では、直接雇用のパートやアルバイトが集まらない。売り手市場になっている。
		新聞社 [求人広告] （担当者）	周辺企業の様子	・福岡のホテルや流通関係者に聞くと、東アジアからの観光客の増加と共に、宿泊、買物の客足が伸びている。いわゆる「爆買い」のように、大量に土産物を購入する観光客も多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で0.6%の微増となっている。産業別にみると、建設業、製造業、運輸業、郵便業、宿泊業、飲食サービス業で増加し、卸売・小売業、医療福祉、サービス業で減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はここ数が月横ばいだが、前年同月と比較すると上回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・工場や洗い場・清掃等の求人が増えたが賃金は変わらず、安価なままである。紹介予定派遣の依頼も増えてはいるが、賃金が安いままでは人が集まらない。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・大企業だけでなく、地場中小企業でも採用気運が高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正規雇用は増えているように見受けられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞への求人広告掲載をみても、求人数は堅調に推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全数に占める正社員求人の割合が5月以降前年同月比で増加していることから、事業所がこれまで有期雇用としていた求人を正社員に転換しているとも見られる。しかし、人手不足に伴う対応であるとも考えられるため、好景気を背景にして正社員割合が伸びているとまでは言えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同期比で微減で落ち着いてきている。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数が横ばいか、わずかに減少している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務派遣の依頼は落ち着いて、春先よりも依頼件数は若干落ちている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同期比で微増程度である。増加傾向を示さない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・8月の採用選考開始を前に、企業からの説明会案内などは増えているが、景気の動向との直接的な関係は薄い。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
人材派遣会社（社員）	求職者数の動き		・登録者数もほぼ横ばいで、増えていない。また、新聞や求人誌に掲載しても、問い合わせが減ってきている。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べの求人広告掲載件数がここにきて前年比を下回ってきた。当社も前年比で10%下回っている。また、ネット求人など新規参入の媒体にも求人情報が流れているため、業界での競争が一段と激化してきている。	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・今月は前年同様に台風接近の影響があったものの、衣料品のクリアランスを6月末から7月に変更したこと、伸び続ける免税売上の後押しもあり、衣料品で前年比15%のプラスとなっている。また、沖縄では、お盆は旧暦で行うが、前年より18日後ズレしているため、食料品では前年を割っていても、予算的には順調な推移となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・アジア系の外国人観光客が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・食事系の商品が、前年比115%と伸びて、店全体でも108%を維持している。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・業界に活況が感じられる。弊社が取り扱う県外への旅行でも、8～9月の旅行の相談、問い合わせが微増している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・全体的には前年より良い。内訳としてインパウンド客が増えているが、国内客が横ばいなのが気になる。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・利用人数、客単価、売上共に好調に推移している。
住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・民間賃貸アパート、米国人向け戸建賃貸住宅など、建築請負契約の受注が順調に推移している。		
変わらない	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・今月の1品単価は前年より少し高い。客数は変わらないので、売上も少し良い状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前半は台風により3%ほど影響を受けている。その後も天候が不安定なため、ドリンクやアイス等の売上に影響している。天候により左右されているが、消費力はこれまでと変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中部の大型ショッピングセンターや那覇以外の地域に客が流れると予想していたが、思ったほど変わっていない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・売上の良い月、悪い月の傾向がなく、良い悪いの実感が無い。景気の変化が感じられない。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・予約状況は前年並みで推移していたが、2個の台風が接近したことで、約1000件のキャンセルが出たため、対前年を下回る状況となっている。
	やや悪くなっている	観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今月は度重なる台風接近の影響を受け、直前のキャンセルが発生し、稼働率において前年同月実績を大きく下回っている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・既存客の販売は前年並みで推移しているが新規客の来店が少なく厳しい状態である。月後半、夏休みに入ってから少し持ち直してはいる。
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街には零細企業が集まっており、郊外の大型店は、価格の割引等、色々やっていて小型店では太刀打ちできないような状況下にある。数日売れないという店もでてきている。	
	その他飲食[居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・例年は7月は20日過ぎから一気に入客が増えてくるが、今年はイベントやチラシ配りもしても週末を含め、例年の65%ぐらいしか入客が取れていない。しかし、「千円でべろんべろんになれる」センベロといわれる小さな屋台や、バルのようなところは、平日でも満席の店がかなりある。	
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・今月は週末に2度の台風に見舞われたものの、引き続き観光客の大幅な増加やスーパー関係の好調さが聞かれる。
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リフォームの受注件数が増えている。
	変わらない	輸送業（営業）	取引先の様子	・客からの受託している各分野の貨物量に大きな変化もなく、安定している状況とみられる。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間共に前年比で減少している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・航空業界などで久しぶりの求人が見受けられる。地域性はともかく、旅行など余暇への消費が伺える。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・派遣への登録者数の減少傾向が続いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集室） 学校[専門学校]（就職担当）	求人数の動き 周辺企業の様子	・7月の週平均掲載件数は994件で、4月の週平均1064件と比較すると70件減少した。 ・業務が増えて忙しくなったが新卒を育てる余裕はない。軽微な業務は人件費の安いアジア圏にアウトソースしているとの情報もある。円安の影響が表れていると思われる。
	悪くなっている	-	-	-