

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：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地への人を訪れが増え始めている気配がある。北海道新幹線、又は前年の8月にオープンした多目的施設の効果とみられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・顧客回帰による来客数増もあり、秋物の定価品、夏物のセール品ともに好調に推移している。ただ、会員カード所有者による購買が堅調な一方で、観光客を含む一般フリー客による購買が苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・8月の販売量は前年から9%ダウンしているが、7月と同様に3か月前との比較では微増傾向にあるなど、ここ3～4か月、販売量が右肩上がりになってきている。ただ、前年との比較では、売上が11%のダウン、来客数が9%のダウンとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・台風が連続して北海道に上陸し、雨の日が続いていることで顧客の動きが落ち込んでいる。その一方で、災害工事従事者や雨で遠方のスーパーに行けない買物客による需要が増加しており、売上自体は回復傾向にある。根本的な回復ではないが、景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・重衣料の販売量が落ちてきているものの、先物のオーダースーツが前年比150%と大きく売上を伸ばしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は気温が高いことで夏季のイベントなどに例年にならぬほどの人出があったため、まずまず景気が良かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・利用客数や客が一度に使う金額などが増えている。会社としても3か月前と比較して10%程度の増益が見込まれる。まだまだ地元の景気回復が進んでいないこと、秋冬になると観光客の減少が懸念されることなどから、今後こうした動きを維持できるかは分からないが、ここ数か月との違いが感じられる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・8月28日時点の利用客数は前年比112%となっている。天候の悪かった7月を除けば、5月以降の利用客数はほぼ前年比110%と伸びを続けていることから、景気はやや良くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・前月に引き続き、特に個人客が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応がこれまでと変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月は少年サッカーやテニスの全国規模の大会があったこともあり、中旬までは宿泊、交通、お土産、最寄品などで売上を伸ばしたが、下旬になると、夏祭り最終日の雨でほとんどのイベントが中止になったこと、台風が連続で上陸した影響で地元客の出控えがみられたことなどから、期待どおりに売上が伸びず、8月全体としては幾分低調であった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一般客による消費は例年並みで推移している。その一方で、外国人観光客はオンシーズンの単価の高い時期を避けたのか、前年と比べて激減している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると売上はかなり良かった。ただ、例年、8月はお盆需要や季節商材である飲料水の販売量増加といった季節要因があるため、そうした季節要因を考慮すると、景気にあまり変化はみられない。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・北海道新幹線の開業後初めての夏休みを迎えることで、効果が生じることを期待していたが、定性的にはあまり変化がみられなかった。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は減少傾向にあるものの、客単価が上昇傾向になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・8月はお盆、新学期とマーケット需要の生じる月であるが、前年と比較して来客数も客単価も落ち込んでいる。特にお盆商戦では手土産品の買上単価が前年割れとなるなど、客の節約志向がうかがえた。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が依然として前年を下回っている。一方、輸入食品原材料の高騰などにより、多くの加工食品で値上げが実行されていることで客単価は上昇している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・山の日の制定により休日が増加したこともあり、今年のお盆商戦の売上は前年と比べてまずまずの結果であったが、お盆前後の売上が例年を下回って推移したことから、トータルの売上はやや低調であった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・8月は比較的気温が高かったことから、7月と比較するとアイスや飲料水、果物などの季節商材の売上が好調に推移している。しかし、競合他社との価格差の影響が、ビールの売上が大きく減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・各店舗で売上が増えてきているが、来店客や周辺環境に変化がみられないため、気温の上昇に伴うものとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏祭りなどで各企業による浴衣の売上は良かったが、4日間の日程で開催した展示会の初日が台風に見舞われたことで催事の売上が前年を30%下回った。また、8月中旬以降、台風が3回も上陸し交通機関の運休が相次ぐなど、当地では台風による被害が各方面でみられた。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・来客数が増えてこない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月も天候不順の影響がみられ、夏物家電セールの販売量が前年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量がなかなか上向いてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体での販売量は前年並みとなっており、当店の販売量も悪くはない。ただ、今年は新型車効果がある割には今一つであり、前年よりも景気が悪い可能性もある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏季休暇もあり、販売台数が伸び悩んだ。前年と比較しても横ばい状態である。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・売上は前年並みであったが、来客数は前年の90%にとどまった。冬タイヤ販売を前年よりも1か月早く行っていることで、売上を先取りしている面がみられる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・年金支給月の割には客の出費が少ない。予想外の暑さが影響しているのか、客の外出が明らかに少なくなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定していることで、販売量が安定して推移している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・立て続けに台風が北海道に上陸したことで農作物に被害が生じており、今後は便乗値上げも含めて、野菜の価格が上昇することが懸念されるため、景気が良くなるという実感を一般消費者が持てなくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・観光客の来店はあるものの、人手不足から部屋の一部をクローズして対応しているため、客の待ち時間が長くなっており、途中で帰る客がみられる。また、営業時間の分割を始めたことで客を制限することにもなり、回転率が悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・台風が上陸した日は売上が大きく下がったが、8月全体で見ると常連客が順調に来店してくれたこともあり、売上はどうか前年並みとなった。ただ、顧客の客単価がダウンしており、個人消費の低迷が感じられる。一方、春先から取り組んできた宣伝告知に一区切り付いたこともあり、新規客の動きは落ち着いてきた。そのほか、台風の影響としては、取引先の農場に予約していた農産物が収穫できなくなったことで食材の産地がメニュー表記と変わってしまい、客対応に苦慮した。

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
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月は北海道観光のピークシーズンであり、人の動きの活発な月であるが、今年は台風の上陸が相次ぎ、航空機の欠航が多くみられたため、前年をやや下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・8月に入り客の動きが少し鈍くなっている。例年であれば、秋冬の受注が最初のピークを迎える時期であるが、今年はピーク感がない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・受注状況を見ると、ほぼ前年と同じようなペースで推移しているため、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は雨の日が多かったため、前年よりもタクシー1台当たりの売上が増えているが、乗務員不足でタクシーの稼働率が落ちており、会社全体の売上は前年を若干下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の利用は例年並みであったが、7～8月とイベント関係での利用が多かったため、売上は前年と比較してやや良かった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地元の祭りが行われたことに加えて、観光客の入込も好調なことから、8月は活況を呈した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前年と比べると、販売量は変わらないものの、客単価が落ちていることで売上が伸び悩んでいる。ぜい沢をしない、ぜい沢はできないという客の様子がみられる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・従業員の努力により販売量を維持できている状況である。来客数の前年比が低下しており、今年に入ってから常に前年を下回っている状況にある。3か月前と比較しても、来客数、販売量ともに大きな伸びはみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期が固定化してきており、良くもならないが、悪くもならない状況が続いている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・8月の売上は、前年実績、前月実績と比べて良いのだが、景気が良くなっているとまではいえない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・観光客の入込増により、当地の飲食、ホテル、旅館などは引き続き好調に推移している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数はリオオリンピックの影響で減少すると見込んでいたが、実際には影響はみられなかった。お盆前後の来客数も普段の週末とあまり変わらなかった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・時計などの高額商材の販売量が減っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の数は減っていないが、ここ数か月、中国人を中心に客単価の低下や買い控えが多くみられ、前年と比べて3割程度売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・8月上旬は暑い日が続いたことで夏物衣料に動きがみられたものの、中旬以降、台風が立て続けに3回も上陸するなど、過去にない状況がみられたことが影響し、来客数が非常に減少した。カテゴリ別にみると、紳士物、カジュアル、雑貨、企画、靴、ハンドバックの売行きの厳しい月であった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・外国人観光客による売上が前年比70%を下回ったほか、地元客の来客数が前年比95%とここ数か月で最も悪かった。また、例年よりも暑い日が続いたことで、秋物の定価品の売行きも超スローペースで推移している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・当店では衣料品がやや堅調に推移したものの、そのほかの商材が苦戦するなど、商材によって販売量にむらが生じている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お盆商戦は景気に左右されずに安定した業績を残せたが、お盆商戦後の客の購買意欲が低下している。価格に敏感になり、必要な物しか購買していない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・曜日並びが影響したのか、お盆期間の売上が前年と比べて2%ほど低下している。平均買上点数や商品単価が微増していることで客単価は前年から1%上昇しているものの、来客数が減少したことが影響している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・前年にみられたプレミアム付商品券特需がない分、お盆商戦の客の財布のひもが固かった。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・近所のコンビニが人手不足で半月ほどクローズしており、その期間中の売上は前月よりも5%アップしたが、8月全体の売上は前年比97%であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車ともに一向に受注量が上向いてこない。他地区と比べて当地区の景気の悪さが際立っている。新車は受注残がある分、売上につながっているが、この先は大変だ。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・アジア圏からの募集型ツアーが低調である。国内の団体旅行も集客が弱く、個人型旅行商品の売行きも横ばいであり、景気はやや悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の予約件数が前年の7割にとどまるなど、数字が悪すぎる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して夏休みの駆け込み需要が伸びておらず、前年比で来客数、販売額ともに落ちてきている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・競合他社では大口の客への販売量が増えているものの、自社の販売量が全体的に低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月前半は気温の低さが影響し、8月後半は台風が影響しており、景気はやや悪くなっている。
	悪くなっている	タクシー運転手	販売量の動き	前年と比べて売上の減少幅が拡大している。
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	-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前は販売量が前年比でプラス7%であったが、8月は前年比でプラス13%と更に伸びている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・建築工事の最盛期を迎えて、景気はやや良くなっている。ただ、絶対量がそれほど増加しているわけではないにもかかわらず、労務者が不足して新規受注が困難な状況にあることがネックである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事は農業関係の受注が伸びており、民間建築工事でも分譲マンション、商業施設が順調に推移している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・案件規模が大型化しており、価格も高額化している。一方、件数は微増で推移している。
		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	・補正予算が執行され始めたことに加えて、災害復旧案件も動き出してきた。
	変わらない	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・8月は稼働日数が少なかったことで、予想どおり売上が減少しているが、景気自体はやや良い状況にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、売上に特段変化がみられない状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大都市圏を中心に高額商材の売行きに陰りが出てきている。異常気象の影響もマイナスに作用している。
		金融業（従業員）	それ以外	・公共工事予算の早期執行により建設業は上向きである。外国人観光客の爆買いが沈静化してきていることにより百貨店は苦戦しているが、ドラッグストアは依然好調に推移している。観光関連も好調を維持している。ただ、3か月前との比較では大きな変化はみられない。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引並びに建物建築が低水準で推移している。大きな変化がないのは、高齢化や過疎化などの地域的な問題が影響しているためとみられる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・設備投資に対する客先の意向や今後の予定などから、景気は3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年よりもやや上向いた状況が続いている。
輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・8月は元々期待の薄い月であり、全般的に伸びに欠けている。また、台風の影響で船の便数が減ったことで取扱量が落ち込んでいる。	
司法書士		取引先の様子	・例年と比べて不動産売買や建物新築の件数が減少している。	
司法書士		取引先の様子	・不動産取引の低迷が続いていることから、景気は依然として低迷している。消費拡大のための施策がみえてこないことも影響している。	
悪くなっている	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・受注先で案件のキャンセルが複数出てきている。	
	-	-	-	-

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
雇用 関連 (北海道)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告件数が前年比104.7%と今年初めて前年を上回った。特に運輸・運送関連が前年比145.5%と大きく伸びており、全体をけん引した。売上構成比1位の派遣が前年比で5%の減少、前年2位の医療が前年比で40%の減少となったが、旅行・観光、理美容・健康など、構成比8位以下の業種が軒並み前年を大きく上回った。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年比0.1%増と2か月連続で前年を上回り、月間有効求人数が前年比1.8%増と12か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣ニーズは堅調である。特に事務、販売、販売促進などのニーズが高い。企業において社員の採用が困難となっていることで、社員の代用としてのニーズも多数みられることから、企業業績は若干上向いている。また、ホテルでのベッドメイクなどの軽作業の依頼も引き続き多いことから、観光業界の景気も底堅い。その反面、例年であれば、バーゲンなどでこの時期に高いニーズのあるアパレル販売の派遣が奮わなかったことから、個人消費が低迷していることが懸念される。
		求人情報誌製作会社(編集者)	それ以外	・求人倍率が高く、売手市場ではあるものの、スキルのある人材ほど、希望職種に就けないミスマッチが潜在している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・管内の新規求人数が10か月連続して増加している。しかしながら、増加幅がここ2か月と比べて小幅にとどまっている。今後の新規求人数の増加見通しや新たな話題もみられない。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・新規求人数は増えているが、正社員求人に限れば頭打ちとなっている。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・個人消費関連業界の求人件数が減っているが、運送業、建設業、食品製造業などは堅調である。また、アルバイト、パートよりも転職者の動きが活発である。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・市場そのものが縮小している。人口流出、高齢化率の上昇などの影響で景況感も良くない。また、求職側はより良い条件のところを求める一方で、求人側はより安く雇用したいと考えるなど、求職側と求人側の間のミスマッチもみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が77か月連続で前年を上回るなかで、新規求人数が3か月連続、月間有効求人数が5か月連続で減少した。特に新規求人では正社員以外の求人が前年を上回ったため、正社員求人の減少幅が拡大している。
悪く なっている	-	-	-	

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	良く なっている	コンビニ(店長)	来客数の動き	・最盛期のため、売上が増加するとともに利益も確保できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客からは生活が大変であるという話を聞かない。また、時間帯によるものの、客は途切れることなくタクシーに乗っている。
	やや良く なっている	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・今月は天候も良く、それに伴い滋養強壮剤や経口補水液などのドリンク類、日焼け止めやホワイトニング化粧品がよく売れている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・台風などの天候要因を除けば、売上は回復してきている。特に自社クレジットの売上が3か月前よりも伸びてきており、顧客が戻ってきている。また、婦人服についても、前年のブランド撤退による駆け込み需要の反動減の影響がなくなっており、一時期に比べると安定した売上となっている。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・前年と比較して降雨量が少なく、飲料やアイスクリームといった冷たい商品の売上が伸びている。	

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
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・今月に入ってから、以前は400円前後で推移していた弁当が、500円前後の商品も売れてきている。わずかではあるが、デフレ路線からようやく脱却しつつあるのではないかと判断している。これが一時的なものかどうかは判断しきれないが、悪い雰囲気はない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・お盆は、暦がそろいすぎたのか来客数が少なく大変苦戦をしていた。しかし、例年であればお盆以降は気温が落ち着くが、今年は比較的気温が高く蒸し暑かったため、夏物の買い足しなど服が売れる状況となっている。そのため、景況感は非常に良い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車のイベント効果もあり、新車の販売量が上向いてきている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・軽自動車の販売再開、また、新型車の販売により、販売量が少し伸びている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・お盆の時期であり、仏壇、仏具の売行きが好調である。ただし、売れているものは比較的小型で安価なものが多く。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・不景気というイメージを払しょくできないままお中元シーズンになり、単価や販売量への影響を懸念していたが、結果としてはほぼ例年並みとなっている。普段は消費を控えている客も、お盆期間は財布のひもが緩くなり、飲食店への販売量や店頭でのお土産などによる地酒の販売量がわずかではあるが良くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・安価なメニューを廃止したことで来客数が減少していたが、1年が経過して来客数は戻りつつある。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・熊本地震の風評被害もある程度払しょくされており、九州方面の問い合わせも増えてきている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・8月後半の2回の台風の前までは天候が良く、また、山の日の効果もあり、非常に悪かった前年と比較して大きく好転している。ただし、単価は弱含んでいる。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	単価の動き	・夏の需要は依然として高く、来客数、販売額、商品単価共に好調である。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・例年同様に8月の来客数は増加しているが、単価は低下傾向にある。ものを買うというよりも、暑さのために清涼飲料水などにお金まわっている印象である。全体的にみて購買意欲が低下している様子であり、非常に心配している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・月前半は人出も多かったが、後半は天候の悪化により客足が伸び悩み、物販店のみならず、飲食店においても苦しい月となっている。また、月前半の夏祭りでは来訪者が前年を上回ったものの、商店街の各店舗においては、売上の増加にはあまり貢献していない様子である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・好天の日が続いており、メインイベントである夏祭りやそれ以外でも観光客の動きが良く、来客数も増えている。ただし、客単価が若干低下していることが気になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・地元商店街のイベントなどにおいても、来客数に大きな変化がない。
		一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが悪く、売上が伸びない状態が続いている。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・8月は、例年であれば夏休みやお盆の帰省などにより来客数が増えるが、買物よりもレジャーに行っているのか、なかなか来客数は増えていない。百貨店で買物をするのが減ってきているのか、子ども向けのイベントでもなかなか集客ができていない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今年の夏は猛暑日が続いたが、食品の購買の動きはまずまずである。ただし、衣料品は苦戦している。
		百貨店(買付担当)	お客様の様子	・客の購買意欲が、高い時と低いときが交互にきており、平均すると変化がない状態である。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・8月は曜日の配列が悪く、既存店の来客数は前年を下回っている。ただし、同じ曜日で比較すればほぼ前年並みとなっている。

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（経営者）	単価の動き	・月前半は芳しくなかったが、後半に戻ってきている。そのため、8月の平均1品単価は下げ止まった感があるが、いまだ前年を3%ほど下回っている。また、買上点数も前年を上回ったが、既存店の来客数は戻っていないため、全体的に変化はない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数、1品単価共に微増しているが、買上率の減少により売上はほぼ横ばいである。また、山の日の影響で売上が分散したため、お盆商戦も期待したほどの伸びがみられていない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今年の7～8月は、曜日の並びによる売上の変動が大きい。また、今年新設された山の日も売上に大きく影響を与えており、7月は前年を2.5%上回った売上が、8月はその分マイナスとなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月はあまり変化がないが、人はそれなりに動いている。ただし、8月は天気が良かったものの、お盆の時期の来客数は以前と比べて鈍い状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ前年並みで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月になって来客数の増加傾向が鈍化しており、ほぼ前年並みで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・中元商戦では、予算に近い売上となったものの、送料の負担が大きく、利益は減少傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・残暑で夏物セール品が動いている反面、秋物商材の立ち上がりが遅い。そのため、売上が確保できて利益の確保が厳しい状態である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年と比較して夏の礼服の需要が少なく、また、クールビス関連商品の買い足しも少ない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・端境期であり、セール商品、新規商品共に動きが悪く、前年比90%の状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・少子高齢化の影響もあり、来客数が減少している。景気の刺激対策も効果はない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・夏商戦は不振であり、扇風機など季節商材の前年比は、約6割まで落ち込んでいる。8月前半は梅雨明けで出足良かったが、お盆前から前年を下回る状況が続いている。オリンピック需要で、テレビを中心にやや前年を上回った商品もあるが、全体としては前年比が10%以上落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ数か月間、土日祝日の客の動きに全く変化がない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・特別注文の家具を製造しているが、3か月前とあまり変わらない販売量となっている。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・お盆の帰省客による飲食はますますであるが、店頭定番商品が振るわず、全体的に落ち込んでいる。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・サンダルなどの夏物の動向が悪いままである。特に女性物の商品は全般的に売れていない。月後半の雨や台風で長靴が少し動いたものの、かなり厳しい状態である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の荷動きが悪い。復興関連の需要は一段落しており、ガソリンなどの需要も思惑通り動いていない。総じて低調な商いとなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・燃料油の販売量に大きな変化はなく、前年割れの状態が続いている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・周辺の祭りやイベントにより、ディナーの来客数と売上は増加しているものの、ランチは全体的に伸び悩んでいる。しかし、全体としては前年並みの収入を確保することができている。店舗周辺の客が消費しない分、来県者の消費で補った月となっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ネットで安くて良い物の情報を探す客が増えている。飲食に関しても同じレベルの内容なら、多少遠くても観光を兼ねて足を伸ばすという話を良く聞く。そのため、県外から来る客もいるものの、地元の客は県外に食べに行って地元で経済効果を生まなくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数の前年割れが続いており、景気は良くなっていない。

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		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客が動く時期のため、平年並みに推移しているものの、景気が上向いてきているとはいえない。		
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・前月と比較して、フリー客の減少は下げ止まりつつある。先の予約は芳しくない状態が続いているものの、底堅く推移している。		
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は、団体旅行も個人旅行も同じような動きで推移している。		
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・想定よりも個人客の伸びが少ない。テロや天候などに左右される要素が多く、特に海外旅行の受注が伸び悩んできている。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・お盆需要による消費の大幅な上昇はないものの、多少は良くなっていることから、景気の下げ止まり感がみられている。また、雇用率も上向きではあるが、業種間で差があり、特に中小企業の雇用が不安定な状況が続いている。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先の販売量は、横ばいで推移している。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ3か月は、新規加入者数が少なく、解約者の数を下回っている状況に変化はない。また、低価格で新しいサービスなどについても、興味を示す客は少ない。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・値下げ要求ばかりが多く、新規売上が増えていない。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は相変わらず価格を優先している。		
		観光名所（職員）	来客数の動き	・フリー客の来客数はほぼ前年並みであるが、予約が必要な団体客が大分落ち込んでいる。そのため、フリー客を当てにしながらの営業となっている。		
		観光名所（職員）	来客数の動き	・8月前半はオリンピック観戦で出控えていたのか来客数の動きは鈍かったが、山の日からお盆期間にかけては例年並みで推移している。		
		競艇場（職員）	単価の動き	・単価の動きに変化はなく、来客数もさほど変わっていない。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・状況に変化はない。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・60歳代の資産整理に伴い、中古物件として売買するためのリフォーム工事が増えている。		
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているもの、問い合わせなどの受付件数は前年を大きく下回っている。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・朝晩の通勤以外は、人通りがまばらである。
				一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・客単価も良くないが、それ以上に来客数が落ち込んだまま回復しない状態が続いている。前年は業績が継続的に改善し、震災で移転した店舗もようやく軌道に乗ってきたが、この半年で震災後の悪い状態に戻ってしまっている。また、今回の継続的な業績悪化については、はっきりとした原因がつかめていない。
				百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月の売上は、曜日配列の悪さも大きく影響しているが、前年と比較して、秋物の動き方、客の買物の鈍さが目立っている。秋物も、実際動いている商材は今着ることのできる軽衣料が中心であり、単品買いのため客単価も上がっていない。
				百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏のセール商戦が長く続かず、客からも価格に対してシビアな姿勢がみられている。
スーパー（店長）	販売量の動き			・8月は前年より日曜日が1回少ないため、月の営業成績は前年を下回っている。また、曜日を合わせた前年比でも、5～6月と比較して売上は約2%減少している。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・売上は今のところ前年比98.5%で推移している。そのため、若干景気が悪いという印象である。		
スーパー（店長）	お客様の様子			・節約志向の高まりが更に加速してきている。		
スーパー（総務担当）	来客数の動き			・来客数、客単価、買上点数、1品単価、すべてが前年を下回っている。なかでも来客数の減少が大きい。		

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（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比のマイナス幅が、直近の3か月と比較して大きくなっている。前年との気候の差も理由の一つではあるが、お盆の時期以外で前年との差が縮まらない理由は、単純に人口が減ってきているからではないか。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が減少している。この傾向は3か月前と比較しても更に加速している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、お盆期間中は多くの帰省客が秋物商材を購入していくが、今年は帰省客の来店が激減している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・夏祭りやお盆が終わり、今一つ盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注量が、前年を下回ってきている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは非常に固く、会社も交際費などを削っている様子である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏場は飲食店の繁忙期であるとされているが、ここ数年は全くそのようなことはなく、むしろ来客数は減少している。2～3か月前と比較しても来客数の減少は明確であり、特に夜間はかなり減少している。大変厳しい状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忙しい時とそうでない時の落差が激しく、トータルでも来客数はやや落ち込んでいる。ただし、忙しさもあまり大きなものではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1人当たりの単価はあまり変わらないものの、来客数が特に悪く、売上也伸び悩んでいる。客からもあまり良い話はなく、同業他社も苦戦している様子である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間中の宿泊予約の伸びが前年よりも鈍い。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・宿泊人数や客室稼働は前年より上回っているものの、売上は減少している。料理やサービスの内容よりも、まずは価格ありきの流れであり、客のふところには、春風ではなく秋風が吹いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ホテルの宴会部門としては、同窓会が非常に多い月である。しかし、今年は集まりが悪いのか前年を下回っており、今一つ盛り上がりかけた月となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の稼働率の前年比は、毎月低迷状態が続いている。この先も回復することは期待できない。また、宴会も同様に前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も来客数が少なく、売上も減少している。
		悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（経営者）
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子			・地元の大きな祭りとお盆の時期は前年並みで推移したものの、お盆以降が非常に悪くなっている。オリンピックでテレビに釘付けとなった客が多かったことと、大きな台風が2回も来たことも要因のひとつである。
百貨店（売場主任）	販売量の動き			・台風の影響で週末の来客数が減少したことも要因としてはあるものの、それ以外の日でも、ある程度の来客数があるにもかかわらず、マークダウン商品やセール商品に対しても慎重な買い方が目立っている。単価低下とともにまとめ買いも減少しており、必要以上の買物を控える傾向がより強くなってきている。
スーパー（経営者）	お客様の様子			・消費者の節約志向が強くなっている。競合他社の状況をみても、価格のデフレ傾向が顕著に表れている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・地下鉄新規路線開通の影響により、8月の最大イベントである花火大会では、親子連れの客が減少している。また、お盆も山の日の休日が増えたことで長期連休となり、来客数が大幅に減少している。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子			・取引先の問題や同業者が廃業するなど、あまり良い話がない。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き			・商店街を歩く人が少なくなっており、それに連動して来客数も大きく減少している。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き			・めりはりの効いた季節ほど商売は良くなる。しかし、今年は暑い夏となったものの、良い影響が何もない。業界的にも新規の案件はほとんどなく、既存の顧客も夏物を買って控えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	-	-	-		
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（企画担 当） 輸送業（経営 者） 金融業（広報担 当）	受注価格や販売 価格の動き 受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・大口顧客の半導体製品価格が回復しつつあり、業績 にもその影響が表れてきている。 ・大きな変動もなく、燃油費も安定している。 ・取引先企業のなかで、業務内容の拡大や新規事業参 入を企図した設備投資の動きがみえ始めている。		
	変わらない		農林水産業（従 業者） 農林水産業（従 業者） 食料品製造業 （経営者） 食料品製造業 （営業担当） 木材木製品製造 業（経営者） 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） 出版・印刷・同 関連産業（経 理担当） 一般機械器具製 造業（経営者） 建設業（経営 者） 建設業（従業 員） 建設業（企画担 当） 通信業（営業担 当） 通信業（営業担 当） 金融業（営業担 当） 広告代理店（経 営者） 広告代理店（経 営者） 公認会計士	受注量や販売量 の動き 受注価格や販売 価格の動き 受注量や販売量 の動き 受注価格や販売 価格の動き 受注価格や販売 価格の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 受注価格や販売 価格の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 受注価格や販売 価格の動き 取引先の様子 取引先の様子 取引先の様子 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・7月に前年を下回っていたお中元、贈答用もの注 文数は、8月初旬には前年並みとなっている。 ・依然として農産物価格の低迷が続いているものの、 燃料、農業資材などの価格は、若干下がってきてい る。 ・夏祭りの期間は前年より入出は多かったが、商品が 冷蔵品ということで、暑さも重なり動きはあまり良く ない。逆にお盆の帰省のお土産はよく動いたが、全体 としては前年を上回ることができていない。 ・販売量の前年比4～5%減という状況が続いてい る。新商品の売上でも既存品の落ち込みをカバーする には至らず、苦戦している。 ・住宅部材の需要にばらつきがあり、収益が好転しな い。 ・情報誌を発行しているが、広告の注文が少ない。 ・売上については、8月とその3か月前の前年同月比 がほぼ横ばいで推移している。 ・受注量は横ばいで推移しており、改善はみられてい ない。 ・8月は、前半に受注がある程度あったものの、後半 は少なくなっている。 ・上半期に公示された大型公共工事の受注者が確定し てきている。 ・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。 ・顧客が契約の更新の際に他社へと切替える案件が増 加傾向にある。 ・投資よりも経費削減に重きが置かれている。 ・低金利に嫌気が差し、投資家は少しずつ動き出して いる。 ・4月以降、じわじわと発注量が減っている。そうい う意味では3か月前と状況は変わらない。 ・取引先の発注の動きにスピード感がなく、様子見が 続いている。 ・小売業関係は、売上の前年比が減少傾向にあるもの の、利益は確保している。建設業も売上の前年比が減 少しているが、利益を確保している企業が多く、景気 に大きな変化はない。 ・売上に変化がなく、ほぼ横ばいで推移している。 ・相変わらず案件数が少なく、予算の縛りも厳しい状 況が続いている。同業他社も同じ状況で、少ないパイ を廉価で請け負っている。取引先からは提案して欲し いと言われるが、それはリップサービスでしかない。	
			やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者） 経営コンサルタ ント その他非製造業 〔飲食品卸売 業〕（経営者） その他企業〔工 場施設管理〕 （従業員）	受注量や販売量 の動き 取引先の様子 受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・お土産を購入する客が若干減少しており、販売量、 売上共に前年を下回っている。 ・夏祭りや夏の商戦が終わり、季節のはざまに差し掛 かっている。 ・以前より販売量は2～3%ほど良くなっている。し かし、単価は低下しているため、全体的に売上が減少 しており、比例して利益も落ち込んでいる。 ・取引先では売上が伸び悩んでいる様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	広告業協会（役員）	それ以外	・オリンピックの期間は広告主の動きが少なく、新聞広告は大きく落ち込んでいる。また、テレビ局もスポットの空き枠がなくなるのではないかとみていたが、動きはなく弱含みで推移している。折込広告は特に影響が大きい。	
雇用 関連 (東北)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・7月に国政選挙の特需があったため、一過性ではあるものの単月の売上は3割増で収束している。また、9月の受注が増加しているため、3か月前と比べて良くなっている。	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中小企業の求人活動が活発である。特に外食産業、塾業界、商社などで、求人活動が活発化している。
			人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の横ばいが続いており、求人とのミスマッチも多い。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・繁華街の景気低迷が続いている。この夏も来客数が伸びず、中小店舗、個人店舗を中心に閉店する店は相当数となっている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向が継続している。特に営業職やITエンジニア、組み込みエンジニアなどが顕著である。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・復興需要の減少や個人消費の低迷など、景況感の停滞した状態が続いている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月にマイナスとなった新規求人数の前年比は、今月はプラスに転じている。しかし、有効求人数はマイナスが続いている。
			職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率の高さは継続している。ただし、労働力人口の減少が最大の要因であり、また、非正規の求人も多い。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少していることもあり、有効求人倍率は前年同月を0.11ポイント上回っている。特に建設、介護、看護、保育、保安の人手不足が顕著である。
			職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数が、前年と比較して1割以上も減少している状況が続いている。求人全体の充足状況も2割程度であり、なかなか思うように人材確保ができていない状況が続いている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比5%強の微減となっている。しかし、月間有効求人数は7%台の増加と緩やかな増加傾向を示しており、求職者数も前年同月と比較して減少傾向となっている。このため、有効求人倍率は4か月ぶりに1.2倍台となったが、求人全数が多い傾向は大きく変わらず、求人からみた景況感に大きな動きはない。
			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比の減少が続いているものの、有効求人倍率の前年比は上昇している。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者の大幅な減少に伴い、有効求人倍率は高水準で推移している。しかし、新規求人数及び有効求人数は減少傾向にあり、明るい兆しはみえない。
			学校就職担当者	求人数の動き	・求人獲得数の前年比は微増で推移しており、大きな変化はない。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の傾向ではあるが、夏季休暇前のため求人数が減少している。	
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年8月は仕事が減る時期ではあるが、今年は特に民間からの受注が減っており、いつもより苦戦している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・オリンピックの開催時期はものが動かない、というジンクスは今回も生きており、求人広告を含めた広告動向が8月に入りぴたりと止まってしまっている。これが一過性のことであれば良いのだが、オリンピックが終わっても動きが戻っていない。	

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
	悪く なっている	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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	・旅行予約サイトの夏休みに親子で行きたい国内旅行地に選ばれたとおり、例年になく家族連れが訪れ、市内ホテルにもぎわっている。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・リオデジャネイロオリンピックでの日本人の活躍や感動が、明るい話題になっており、観光客にも影響が出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・世間でも評判になっている新作スマートフォン向けゲームの影響で来客数も増えたが、その客がイベント等に参加するにあたり購入する点数も増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年と比べ、特に平日昼の客入りが良い。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・前月並みに葬儀の依頼があり、葬儀を行った方の紹介で葬儀もある。
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年は「山の日」という新しい休日ができ、旧盆と連続していることもあり、割と良いシーズンだった。それに伴い、冷たいものや飲料などを中心に販売量が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は、客数は前年比102%、売上は同106%で推移する見込みである。全体的に客の動きが活発である。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・当社では販売と自動車整備を行っている。特に販売量が増えているわけではないが、修理等による来客数、客の車の使用頻度による動きが活発化していることから、今までと違う何か良い雰囲気を感じている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2～3年前よりは、徐々にではあるが確実に良くなってきている。客のニーズもいろいろ変わっているようではあるが、なかなかつかみきれない気がする。経営努力はどんな時でも必要である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休みは繁忙期であるため、他の月より来客数が多いが、今夏は、最終的に地域全体で前年を割り込む。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・日帰りツアーや格安ツアーが当たっているようで、当地での昼食、売店利用につながっている。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・来場者の予約状況が回復してきている。宿泊予約も増加しており、インターネットでの予約も増加傾向である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・店舗などの建物で、いくつか計画が進んでいる。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・「山の日」制定の好影響なのか、山への関心が高まり、別荘地への入込も増加している。
商店街（代表者）		販売量の動き	・恒例の夏物バーゲンも、常連客は来店するが、新規顧客はほとんどなく、前年比でもかなり厳しい。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・来客数が減ると共に、品物を見てもなかなか買わなくなってきた。一つのものを買うのにあちこちの店を見て歩いて気に入ったものだけを買うという消費者が増えている。	
商店街（代表者）		来客数の動き	・例年8月のお盆になると、生まれ故郷へ帰ってきて、親子兄弟連れだっって街へ買物に出てくるが、昔と違い、スポーツ店へはほとんど足を運ばなくなっている。	
一般小売店〔精肉〕（経営者）		お客様の様子	・今月は厳しい暑さのなかでも催し物がいりいりあったため、客は暑さに向かって来ているが、台風来襲による雨風の影響が大変大きい。	
一般小売店〔家電〕（経営者）		お客様の様子	・相変わらず消費者の購買意欲は見えてこない。必要なものは購入するが、必要になってからの購入で、見込みや余分に購入することはない。季節商材も売上の伸びは見られない。	
一般小売店〔家電〕（経営者）		販売量の動き	・7～8月は暑さが厳しかったため、エアコン等、夏物家電の動きが非常に良い。	
		スーパー（統括）	来客数の動き	・例年お盆の帰省は8月9～10日ごろより始まっている。本年より8月11日「山の日」が祝日となったが、お盆期間の来客数、売上動向は前年並みである。お盆以降は夕方の繁忙時のゲリラ豪雨で客足が鈍り、月間を通すと既存店は前年を1%割り込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・今月は近所で工事があり、その分で売上や客足をなんとか保っている状態なので、本来ならマイナスかもしれないが一応変わりはないという状況である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・今月はお盆休みもあり、新車、中古車とも売上が減少している。休み前には車検や一般修理等の入庫が多かったものの、連休明けの入庫台数は下位の減少状態となっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・夏休みやお盆の影響で、客の動きが良くない。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・車の販売店だが修理も行なっている。客は単価を気にしており、今まではちょっとしたもので直したが、最近は提示した金額が1万円以上だと、修理せずに帰る客もいる。来客数も少ない。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・例年、2月と8月は売上が伸びない月だが、今年の8月はとにかく客が来店してくれない。営業関係の車両販売の話も出ないし、車検は7月に先食いしてしまっているの、入庫台数も極端に少ない。中古車、新車購入についても、客が来てくれないので、今月はひどい落ち込みである。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・大手企業の夏のボーナスは前年よりやや増えたが、中小企業は、依然として先行き不透明感があり、消費意欲は低迷している。
		住関連専門店(仕入担当)	来客数の動き	・台風の影響で客足が鈍り、来客数が減少している。お盆期間中も、新たな「山の日」の休日に期待したが、前年を下回る売上で終わっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数は変わらないが、客単価がやや低下している。ディナーの来客数もやはり少ない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・全体の来客数の変動は横ばい状態であるが、県外客が増えていることを考慮すると、地元客が減ったことになる。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・周辺に飲食店が増加しているため、客はいつでも予約なしで入れるような状態になっている。いずれにしても不安な毎日である。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・8月は地域によってイベントがあり、それに伴い稼働が上がることもある。差し引きベースとしては3か月前と比べ目に見えて良くなっているという状況ではなく、変わらない。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・8月は年間を通して最繁忙月であるが、3年連続の海水浴客の減少が示すように、売上は減少傾向である。後半、台風の影響で当日予約がかなり伸びて持ち直したが、自然災害の影響であるとなんとも後味が悪い。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・夏のシーズンもおおむね良好ではあったものの、前年には至っていない。相変わらず、訪日外国人の日帰り客だけは順調に来ているが、宿泊利用になっていない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休み期間ということもあるかもしれないが、販売数が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はお盆の帰省や墓参り需要で、数日は動きがあったが、後が続かず反動で元に戻ってしまっている。夜や深夜には歩いている人をほとんど見かけない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・7月は前年比100.2%、8月は101%なので、前年並みである。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・周囲の工場の状況を見ると、変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・保留、解約数はあるものの、新規加入も少しずつ増えつつある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年と比べ、新築関係など契約数が減少傾向である。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・避暑や旧盆休暇での県外客や家族連れの来場者が多くなり、女性プレーヤーも増加した。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にほとんど変化は見られない。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・お盆前は店が忙しかったが、お盆後は暇な日が続いている。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・来客数、単価共に横ばいのため、総対的に売上も横ばいである。各テナントについても、3か月前と比べ予約状況や数字的にもほぼ横ばいのため、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・イベントによっては来場者が前年より増えることもあるが、全体的な動きは変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・景気が良いかどうか分からない。ただ、貸家、アパート等については、いまだに家賃が若干下がり気味である。地価については横ばいだが、動きはあまり良くない。
やや悪くなっている		商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数が前年比78%と大変減少しており、買上点数も減ってきている。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	来客数の動き	・夏休みも終わり、8月25日より始業式が始まったが、客の動きが少ないので、あまり良くない。
		一般小売店 [青果] (店長)	販売量の動き	・8月のお盆は史上最悪で、普段と販売量も変わらず、仕入のほとんどが残るという結果になっている。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数が減少しており、やや悪い。全館イベントが前年とは変わったことや、メダルラッシュとなったリオデジャネイロオリンピックの影響もあると見ている。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・クリアランスセールで比較的堅調に推移した婦人紳士衣料品は前月末から失速し、クリアランス前と同水準の厳しい状況となっている。初秋商材の展開が始まったが、特に目立った動きは見られない。
		百貨店 (副店長)	単価の動き	・8月は、猛暑、ゲリラ豪雨、そしてリオデジャネイロオリンピックの日本選手団の活躍など、客が外に出ない理由がたくさんあった。当初は来客数、売上共に苦戦を強いられたが、ファミリー向けイベントがスタートしてからは、来客数が前年を大きく上回るようになっている。しかし、子育て世代の財布のひもは固く、なかなか買い回りにつながらない。
		スーパー (経営者)	販売量の動き	・価格競争が再燃している。
		スーパー (総務担当)	来客数の動き	・来客数は前月比95%、売上は96%と衣料品、住まいの品、食品すべてで数値が悪化している。リオデジャネイロオリンピックがあり外出が減ったということもあるのか、数値が思わしくない。
		スーパー (商品部担当)	単価の動き	・商品単価の低下傾向にあるなか、買上点数アップを狙うものの、客は必要以上の購入をしない。天候不順による来客数の変動はあるが、集客力も落ちている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・近隣の工場の業績が悪くなっており、リストラが進んでいる。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・今年の8月は特に暑かったこと、また、リオデジャネイロオリンピックや高校野球があって、本当に人が出てこない。8月は年金の支給月で、その時だけ若干人出があったが、例年の8月よりもはるかに悪い。前月と比べても極端に悪く、続けていくのがなかなか大変な状況になってきている。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・追い風になるはずのリオデジャネイロオリンピック需要が低迷し、天候不順でエアコンや冷蔵庫なども伸び悩み、前年を若干下回っての着地となっている。また、月末の台風の影響も大きい。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・夏休みは終わったが、まだ活気は取り戻せず、大手スーパーが子供たちでにぎわっているくらいである。販売台数も前年比で微減している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・原価値上がりの影響で売価も微増となっているものの、客の収入は増加していないため、1人当たりの買上点数である販売量は低下している。
		その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・販売量は激減しており、前年比でも約3%以上減少している。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・レストランの来客数が前年同月比で1~2日分減少している。客単価は上昇しているが、売上は減少している。宴会予約は、毎年夏場は減少するが、今年はそれが極端である。オリンピックイヤーはお盆の時期に同窓会があるものだが、今年は皆無である。		
観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・3か月前は大河ドラマの影響などあり販売も好調であったが、その後、熊本地震の報道が続き、旅行の動きは鈍くなった。夏になり、地震の報道は減ったものの、今夏はあまり暑くならず、当地へ避暑に来る人の動きは少ない。		

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	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は結構大きなパーティーがあったが、今年はないため、その分落ち込んでいる。宿泊に関しては、学生の全国大会等があり大分伸びたが、飲食に関しては、学生は自動販売機などで済ませているため、売上はそれほど伸びていない。	
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・夏休みを目前に、国内、海外共に家族旅行等の申込が減少しており、旅行相談等の来店客も少ない。団体旅行においても受注が落ち込み始めている。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の半ばより動きが悪くなり、前年同月比で5%の減少である。	
		通信会社（店長）	販売量の動き	・購入目的での来客数が減っている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年の8月は土日が5回あったが、今年は4回と日並みの悪さに加えて、お盆後半より天候不順や台風などが続き、来客数が減少している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・雨の日、暑い日などはほとんど売上がない。天候に左右された1か月である。極端に売上が悪い日があると、気持ちに余裕がなく、ひどく落ち込む。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べ消費意欲が更に後退する話が多く聞かれ、先行き不安のスパイラルにはまりつつある。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月は新しい情報はなく、クライアントからも良い話を聞かない。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価が横ばい又は低下傾向にあり、売り物件の仕入が困難になっている。案件がないと商売にならない。	
		悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・今月に入り、この1年で一番売上が悪い。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆明け、リオデジャネイロオリンピック等の影響があり、夜の動きが非常に悪い。
			通信会社（経営者）	販売量の動き	・地方の景気回復は一向に見えてこない。デザインや印刷業界はいまだに廃業や倒産が続いている。
		企業動向関連 (北関東)	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
その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・当社の3本柱の3つ目である太陽光発電において、自社制作で6つ目となる320Kが自社所有発電所と連携して合計約4メガになり、売上の50%を占めるようになっている。	
やや良くなっている	化学工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・好調部門で不調部門の売上減を穴埋めできたため、全体は売上増とすることができ、瞬間的ではあるが少し明るい状況が見えている。	
	金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・得意先から単価の見積などの問い合わせがいろいろ来ている。	
	広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・春は広告出稿量が減少する時期なので、夏にかけて販促は増える傾向にある。例年2月と8月は売上が伸びない月であるが、今月は決して悪くない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にある。IT関連市場の投資意欲を感じる。	
変わらない	食料品製造業（製造担当）		受注量や販売量の動き	・夏休みになり観光地に訪れる客が思ったよりも減らず、例年並みになっている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・以前よりSNSなどを活用してPRしているが、なかなか受注にはつながらず、インターネットによる受注は激減している。また、夏休みの体験教室などにもほとんど反応がない。	
	窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・あまり変化が見られない。	
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・スポット的な受注はあるものの、継続生産しているアイテムの数量が大きく落ち込んでおり、受注額が伸びない状況が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社では例年9～2月ごろまでが忙しいのだが、今年は例年に比べ同じか少し低いくらいである。実質的には平行線をたどっている。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は横ばいだが、新しい特殊分野の仕事も入り始めている。新規製品への取り組みが見られる。		
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月の景気は悪くはなく、取引先、受注量等もまずまずで変わらない状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・リオデジャネイロオリンピック需要により液晶テレビ、ブルーレイレコーダー等の映像関連商品の物量や、猛暑により夏物家電、扇風機、エアコン等の輸送量が前年に比べて増えていたが、お盆を境に物量が落ち着いてしまっている。	
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連業種はトップシーズンを迎え、インバウンド旅行者が好調であり、売上も増加している。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・しばらく前は受託業務が減少する予定であったが、今のところ現状維持できている。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は前年比95.0%である。ホームセンター、家電店などでは伸びているが、中小スーパー、自動車販売、健康食品関係等が減少している。お盆ごろまでは前年同様のペースであったが、その後大きく失速している。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今年の8月は例年より少し落ち込んでいる。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・夏祭り関係の売上が前年よりも少ないところが多い。各施設での宴会なども調子が良くないという話を聞いている。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・各メーカーを訪れる観光客数が例年と比べて減少している。また、外国人観光客数もやや減少気味に推移している。
			その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・山の日を含む長期のお盆休みも影響して、小売店頭は総じて低調、卸も休業状態である。通常すでにクリスマス用の商品企画が決まりサンプル作成に入るところだが、企画の決定も遅れている。
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年は本当に受注がなく、相当な危機感を覚えている。
			金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では2極化がみられるほか、非製造業ではこれまで好調であった観光業にやや一巡感もみられる。個人消費も弱い状況が続いている。
			不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約解除のままになっている物件で、再契約が難しいものが増えてきている。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・遅い梅雨明けの余波で、夏らしい季節商材、サービス等の消費が落ちた感がある。人出もそこそこだが、消費需要は力不足である。食品等、消費財関連の企画も貧弱で、関連物流業界等も湿りがちである。
	悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、主要顧客の電話システム生産動向が芳しくない。
建設業（開発担当）			受注量や販売量の動き	・現政権のもと3年間順調に公共工事の発注があったが、現在の発注額は前年比80%と大変厳しい状況である。特に、市町村発注が前年比71%と、現政権成立後考えられない状況である。今後発注額が増えないと、10年来の建設業不況が再び訪れる心配がある。当社も受注額が前年比15%減である。	
雇用関連 (北関東)	良く なっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は猛暑の影響で、冷房器具等、食料品では冷菓の販売が目立ち、小売、サービスは活発さが見受けられる。連休、夏休みがあり購買力が伸びたことも背景にある。製造業は、農作物が若干不良であったこと、休みも多いこともあり、機械、自動車部品関連では活発さが見られない。	
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・携帯電話の検査業務が急激に増えている。一時的と感じているが、現在は好調である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・離職者が減少し求人は増加している。正社員求人も少しずつ増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の新規求人の産業割合が、宿泊、飲食、サービス業で前年同期を上回っている。その他の産業については前年同期を下回っているが、全体的に求人数は上向き傾向、求人倍率も上向き傾向で推移している。月間有効求職者数は減少傾向で進捗している。月ずれば若干あるが、求人数については順調に伸びており、求人倍率も高倍率を維持している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は減少しており、新規求人数及び有効求人数も増加傾向を示している。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところあまり仕事がなく、会社から頼まれることも少ない。		

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
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・依然として各企業の求入条件などは変わらない。同じ企業に多数の応募者があっても、条件に合わないようで、1人も採用されないことも多い。
		人材派遣会社 (支社長)	周辺企業の様子	・派遣ではなく契約や正社員などの紹介案件の引き合いが多くなってきている。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・現在、求人募集企業がやや多く、なかでも人材派遣会社の製造業募集が目立つ。その他は飲食、介護関連の募集が多い。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、求人は若干下火傾向にあるが、採用意欲は高い。しかし、求職者の実績評価がより厳しくなり、人柄といった曖昧な判断基準に重きを置き、新卒以外でも育てるといった余裕が全くない。
		学校[専門学 校](副校長)	求人数の動き	・求人数は前年度同様に順調である。会社訪問等に参加した学生からの報告によると、企業側も新人獲得に向け、例年以上に熱心を感じる。
	やや悪く なっている	-	-	-
	悪く なっている	-	-	-

4. 南関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良く なっている	一般小売店[祭 用品](経営 者)	販売量の動き	・大きなイベントがあり、受注が増えている。
		旅行代理店(販 売促進担当)	それ以外	・今月はリオデジャネイロオリンピックが開催された。当社は初めて、オフィシャルエージェントとしてオリンピックの取扱をしたが、その効果の現れた月であった。こうしたビックイベントを受注することで、その他への波及効果もあり、非常に大きいインパクトである。個人の国内旅行も堅調である(東京都)。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・一時、良くなかったクレジットカードの取扱高が回復している。前年同月を割っていたのがプラスに転じている。ただし、力強さはなくわずかである。今夏の来街者数は非常に多く、良くなっている(東京都)。
		百貨店(総務担 当)	来客数の動き	・天候などの要因から来客数は微増しており、売上も3か月前よりもやや良くなっている。これが一過性のもなのか注視していく。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・客が買物かごいっぱいになっていく。きちんと良い物を安く品ぞろえすれば売れる。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・客は、25日が給料日のサラリーマンが多い。給料日後は売上が非常に多くなる。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・リオデジャネイロオリンピック需要もあり、4Kテレビなどの映像商品も高額品が売れている。冷蔵庫、洗濯機なども節電節水意識の高まりで、高額品が売れている。
		家電量販店(統 括)	単価の動き	・猛暑とリオデジャネイロオリンピックによる需要拡大があった。特にエアコンを中心に冷蔵庫、テレビ、ブルーレイレコーダーが好調で、単価も前年を上回っている。また、洗濯機の需要は全国的に高く、ドラム式洗濯機を中心に高単価の機種が好調である。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・これから半期決算に入ることを考えると、期待できる。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車発表効果で販売量が上向き傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動きが低迷し大幅に減収となった5月と比べれば、やや良くなっているものの、例年を下回っている。
		タクシー(経営 者)	来客数の動き	・大企業のベースアップが効いていると思う。また、全体的に景気は上向いているような気がする。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・今月は営業担当者を増員したため、契約数が前月より少し増加している。また、既存加入者対策として下位プランサービス利用客に、上位プランの無料体験を提供し、上位プランへの切替えを増やすことができています。リオデジャネイロオリンピックが販売促進となっている(東京都)。

分野	景気の現状判断	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		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・この先半年程度の仕事量が確保されている。住宅のリフォームに関する相談もあるが、規模は小さい。官民とも新築案件はほとんどない。今までが悪すぎたので、多少明るさが見えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月だけの可能性もあるが、販売量が例年になく好調である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・台風が多く、かなり強い雨の降る状態が長く続いているため、大変である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・8月前半の猛暑と後半の台風続きによって、来客数が減り、売上にならない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・季節商材のエアコンなどが動いており、業務用照明器具なども動いている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・客は必要な物のみを購入している。購買意欲に大きな変化は感じられない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・夏休みなどで、販売量、売上共に伸びていない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今月は婦人服のクリアランスセールが終了し、初秋物が中心である。ただし、残暑が厳しいため定価品の動きが悪く、サービス品などの価格対応商材に関心が集中している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピックでの日本人選手のメダル奪取によるテレビ観戦の影響や、台風7、9号の接近上陸により、売上は前年を下回っている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・リオデジャネイロオリンピックの深夜早期の生中継、天候不順もあり、来客数は前年を下回っている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・依然として、婦人服の売上は良くない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・8月前半は天候にも恵まれ、婦人衣料品を中心に順調な売上推移であったが、中旬以降の天候悪化、特に連続した台風の影響があったため、急激に厳しい状況となっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているものの、全体的に単価が下がっているため、1人当たりの買上金額合計は前年に届かない状態が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は微妙に減少し、客単価が若干上がっている。月前半の暑さで多少、来客数が鈍ったようである。その後も台風などがあり、それらも影響しているように思う。基調はあまり良くない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・あまり変わった様子はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・集客できる日が限られており、売出し日に集中してしまっている。店の買い回りや特売日のまとめ買いをする客が大多数を占めている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・8月上旬の暑さが後半まで続かず、夏物商材の動きに陰りが出てきたものの、秋物商材の動き出しには、まだつながらない。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・気候の影響も大きいですが、季節商材の買い控えを感じる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月中旬までは前年に比べて、多少来客数も増え、売上も良かった。当店は駅近くのため、長期休暇に入ると来客数が減少傾向となるが、山の日あたりからお盆休みにかけて長期連休に入った人が多かったようで、前年に比べて、来客数、売上共に減り厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本来なら夏は良いが、今年は天候不順も影響して、3か月前と変わらない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年並みだが、前年と比べて月前半の天候が悪かったため、売上は同98.5%と低迷している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は、単価の安いものを買っているようである。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今夏は当初予想したほど気温が上がらず、夏期商材の販売量を心配していたが、前年並みの販売量を維持している。トレンドとしては3か月前と大きく変わっていない（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・猛暑と景気の悪さが重なり、当店だけでなく近隣の店も来客数は少なく、特に繊維関係は苦戦している。
		衣料品専門店 (統括)	販売量の動き	・目的買いの商品以外の販売量が減っている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・現状と3か月前を比較して、大きな動きは見当たらない(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・客の動向や購買単価は前年割れで推移している。当社の指標と消費関係の景気指標と見比べても同様の動きで、個人的な見方だが、ここ数か月はデフレの状況にあると考えている(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなく、前年比3割減となっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・取引先の運送会社の社長と話をしたが、「リオデジャネイロオリンピックが終わり、次は東京オリンピックだと期待していたが、物資の輸送量は大きく増えていない。また、東日本大震災復興関連の物流も落ちついている。ドライバーは、仕事が忙しく運賃も上がらず、高齢化している。ドライバーを確保するために賃金を上げなくてはならないので、景気と経営のバランスが悪くなっている。」とのことである。そうした状況のため、ここ数か月はやや悪いまま変わらない(東京都)。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・市場動向が横ばいのため、変わらない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税の再延期を受け、リフォーム等の高額支出に関しては、客に様子見の雰囲気を感じられる(東京都)。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・夏は客の来店率は伸びないが、それに伴って販売量、販売額も伸びず、最低限の数字を推移している。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	単価の動き	・安売りからカウンセリング商材にシフトし力を入れているため、客単価は上がってきているが売上は伸びず、前年並みとなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・販売量の動きは前年と変わらない。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・8月に入り、売上が前年実績を下回っている(東京都)。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席は弱い時期であるが、個人消費も極端な変化は見られない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・法人利用、来客数、売上は、ほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・一時のワンコインブームは去り、ランチでも千円以上の価格帯が増えている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数は伸びていない。また単価もそれほど上がっていない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の5月1～26日までの前年比は、売上92.5%、来客数92.3%である。8月1～26日までの同比は、売上88.2%、来客数91.2%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・地域の祭りが多い月だったが、天気が悪く雨のため、客も例年よりは少ない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・業界的には前年を越えているところ、大きく割り込んでいるところに2極化している。景気動向からみると下向きにはなっていないものの、上向いているような実感はない(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	競争相手の様子	・前年度に当面の収益のピークを迎えたという同業他社の声が多い。今後は人件費関連の諸問題を抱え、収益は逡減していくと予想される(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊は変わらずに高稼働が続き好調を維持しているが、レストランはランチタイムの利用が比較的良好もののディナー利用は減少している。全体的に節約傾向で、景気は良くも悪くもない状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・客が低価格を重視しているため、利益が少ない。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・新商品の申込状況が悪い(東京都)。

分野	景気の現状判断	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（営業担当）	お客様の様子	・募集ものの旅行に集客が特別に進むことなく、お盆シーズンの旅行取扱も特段好況さはみられない(東京都)。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日、やや強い雨の日、そして台風、こうした極端な日の時間帯は忙しいものの、雨が上がり、少し涼しくなると仕事はびたりと止まる。平均した利用になるには、いまだ厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休みがあり、タクシー業界にはお金の動きがない(東京都)。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・8月は夏期休暇もあり、日々の上下が激しく景気判断が難しいが、月間で見れば、例年に比べてプラスだったように感じる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・引き合いの質、量、共にあまり変わらない(東京都)。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・提供サービスコースを選択する際、客が月額料金の安さを最重要視する傾向が続いており、付加価値のある上位コースは選択されにくい。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピックのテレビ視聴による在宅時間が長かったためか、お盆時期の消費行動がプラスに表れなかったのではないかと。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、料金コース変更共に、上位コースへの加入には慎重で、必要最小限で良いとの客の意識を強く感じる。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の食料品等の価格が微妙に上昇しているが、お盆休み等の需要に支えられて、悪化していないように感じる(東京都)。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・客の案件情報に変化が見られない(東京都)。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人客向けのソリューション設備投資は盛り返してきているものの、携帯電話及び周辺機器の販売は過去の夏商戦期と比べると低調だと感じる(東京都)。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客が話す内容は、景気がさっぱりだという言葉が多い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年と比べて来客数は若干増えているが、天候の影響と思われる。決して、景気が上向きというものではない。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・客の数自体は変わらず、もしくは少し増えているかもしれないが、1円パチンコという1玉1円で遊べる低玉貸しの台に客が多く集まっている(東京都)。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	単価の動き	・全体では堅調であるものの、客単価の伸びは鈍く個人消費に伸び悩みを感じる(東京都)。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月の顧客数はほとんど変わらず、増加の兆しもない。
		その他サービス [電力]（経営者）	販売量の動き	・電力小売全面自由化が開始されてから、既設マンションの一括受電の承諾が難しい状況である(東京都)。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・特に3か月前に比べて良くも悪くもないので、しばらくはこの状態が続く。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・暑い夏が終わろうとしている。リオデジャネイロオリンピックも終わった。景気はやや後退している感じである。当社は設計事務所のため、行政の入札案件が多い。行政は低価格入札の禁止と言いながら、求める金額が低すぎるうえに競争させて最低ラインで決めようとしている。そのため失格者も多数出ている。何を求めているのかわからない状態が続いている。民間案件でも新規の企画がなかなか受け入れられず、大手のみが受注しており、中小企業としての宣伝的なアプローチがなかなかできず困っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・基本的な契約が1年ごとの包括契約のため、現在の景気に左右されることはない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・7月決算で当期受注目標をなんとか達成したものの、景気の上下を感じ取ることはできない(東京都)。

分野	景気の現状判断	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)	販売量の動き	・不動産デベロッパー業と総合建設業をしている。消費税増税以後、物価上昇しているのに給料が上がり、実質可処分所得が下がっているため、当社が提供している一般層向けの住宅は全く売れない状態が続いている。その一方で、1億円を超える都内の高級マンションは売れているが、一般層向けの住宅が売れると経済波及効果も大きいと、ぜひ経済対策をお願いしたい。総合建設業では、工事原価の上昇で公共工事を受注しても、全く利益が出ない状態が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・展示場等の集客は上向いているものの、成約は横ばいで、景気が良いとはいえない。低金利を意識しているユーザーは多くなっているが、本格的な商談になかなか結び付かず、商談に入っても、大半は成約の意思決定までいかない(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べても、景気は変わらず順調に上向いて推移している。客の動きや契約本数もコンスタントに取れており、景気はまだ下向きにならない。都内の現場が順調である。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・毎年8月は暑さのため、現場見学会等への来場者が減少し受注も落ち込む月である。今年も同様だが、前年同月程度の受注は維持できそうである。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・厳しい状況は以前と変わらないが、少額の業務工事が多少出てきている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・ここ数か月、資材需要に大きな変動がなく、低レベルで安定している(東京都)。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・浴衣シーズンがぼちぼち終わろうとしているが、前年に比べて、販売点数が2~3割落ちている状況である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・大手量販店の店舗整理に伴い、地元商店街でも基幹店である量販店が閉店し、商店街自体の客数が大変少なくなっている(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・最近の天候不順の影響で来客数は少なく、7月以降エアコン販売が不調だったため、卸価格も一段と下がり、販売単価、数量共に減っている。
		一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・8月の1週目までは、7月下旬に公開された新作スマートフォン向けゲームの影響があり、ゲームを楽しみながらの来街者が多くみられ、当店の来客数及び販売額にもプラス要因となっていた。しかし、2週目以降は気温の上昇や台風、ゲリラ豪雨などの天候要因により、8月をトータルで見ると、前年同月比を10%程度下回っており、この1年で最も悪い(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	それ以外	・今月は2度の台風等で営業時間が減ってしまったため、小売が打撃を受けていることもあるが、外商等で最近、大手通販事業者等が新たな法人向通販を始めたことも若干影響をしている。小規模な民間企業向けの企業間取引部分が若干落ち込んでいる感じがある。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・日中の暑さや今月下旬の豪雨と天候の影響を差し引いても、売上、来客数共に落ち込んでいる。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・天候不順もあり来客数は10%ほど落ち込み、今まで好調だった化粧品も8%ほど落ち込み苦戦している。アパレルは約15%の下落である。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・前年と比べても、来客数はそれほど落ち込んでいないものの、買い回りが悪く、全体では厳しい状況が続いている。
		百貨店(広報担当)	単価の動き	・8月は、ほぼ前年並みの来客数で推移しているが、売上が前年の9割程度に落ち込んでいる。定価品が苦戦しているため、値引きセールや会員向けの割引販売などを強化したものの、客単価は落ち、それを補うほどの来客数の増加にはつなげていない。8月に行った超高級時計の特別販売会も振るわなかった。その結果、全体の売上も前年に届かない(東京都)。
		百貨店(広報担当)	来客数の動き	・前年は海外からの来店客が、この時期特に大きく伸びたが、今年は伸び悩んでいる。国内客は比較的堅調だが、天候不順もあり、来客数は前年実績に届かない(東京都)。

分野	景気の現状判断	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）	販売量の動き	・台風9、10号の影響に伴い、来客数は減少し、アパレル関連をはじめとして、売上を大きく落としている。さらに、前年は美術工芸品で高額品が動いていたが、今年は動きがなく、そのマイナス分が店舗全体の売上減に大きく影響している。上顧客の動向も、イベント等の紹介による参加者は多くみられるものの、実際の購買となると購入単価は減少気味であり、全体的に盛り上がり欠ける1か月である(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・台風や曜日合わせの影響を除いても、呉服、宝飾、美術を中心とした高額品の動きが非常に悪い(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・リオデジャネイロオリンピックや台風の影響もあり、来客数の落ち込みが大きい。単価も落ち込んでおり、来客数の落ち込み分をカバーできない状況が続いている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・消費環境が悪化し続けていることに加えて、今月は台風や猛暑、また集中豪雨といった天候の不安定要素が加わったため、やや悪くなっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・前年に改装オープンした1週間の実績を除けば、前年並みの数字である。ただし、台風の影響で数字が取りきれなかった結果となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・高価格品が動かなくなってきており、客の来店頻度が減っている(東京都)。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は雨が多く、ピーク時間帯にいきなり雨が降って、来客数が一時減ったりしている。来店していた客も突然の雨のため重い物は買わず、単価の安い商品を2～3点買って、そのまま帰ってしまう。本来売らなくてはいけない曜日に、雨の影響が非常に大きく、単価が全く伸びなかったため、厳しいと判断している(東京都)。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体の売上としては、前年より6%強の落ち込みである。買回り品や主要商材の購買客数が減り、単価は若干上がったものの来客数が減ったため、売上は落ちている。そのなかで、子ども用品や、嗜好品については来客数、単価共に上昇し、売上も順調だが、衣料品、住居用品、食品等の主力商材の動向が悪く、全体を押し下げている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・夏の季節商材は前年並みに戻り始めてきているが、定番品の販売量が伸び悩んでいる(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・リオデジャネイロオリンピックのテレビ視聴をしていた家庭が多かったようで、午前中の来客数が減少しており、午後からはゲリラ豪雨等もあり、1日あたりの客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年は前年に比べて雨が多いため、売上は悪く、来客数も少ない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあり、来客数が減っている(東京都)。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・低価格品の売上に変化はないが、カウンター上で販売しているドーナツが全く売れない。プライベートブランドの高付加価値商品も一部を除き、売上が低下している。競合店の増加とスーパーのセールが連続して行われていることが理由である。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・来客数の減少は続き、商品単価も下降傾向にある(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響や気温の低さのため夏物は惨敗で、来客数が2けた減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減少して、売上も下落している。
		その他専門店 [貴金属]（経営企画担当）	それ以外	・高額品の動きは悪いものの、単価の安い商品に動きが出始めている。ただし、低価格志向とも違い、商品購入に対しては慎重な態度がみられる(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・映画や婦人服を中心としたファッションが、不振になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、8月は年間で1番売上が悪いため、3か月前と比べて、景気は少し悪くなっている。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月を追うごとに明らかに来客数が減ってきている。今月もフリー客は少なく、臨時で数のまとまった予約弁当が何件か入り、横ばいになるかと思っていたところに、台風が3回も来て、宴会予約がキャンセルとなっている。このままだと4～5%ぐらいのマイナスになる予定である(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆休みに入る前など、以前は会社単位の飲み会があったが、今年に限っては全くない。大きな単位で動くことがなくなってしまったような気がする。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・一概に悪くなったとは言えない。リオデジャネイロオリンピックと台風、さらにお盆休みの時期で影響がある。お盆休みは客が来てくれるところもあったが、リオデジャネイロオリンピック期間は客が家に帰ってしまい、台風接近でも帰宅してしまっていた。それ以前は場所によって多少忙しかった店もあったものの、お盆休み明け以降は、オリンピックと台風が重なりに、非常に悪い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・客足、店舗前の通行量が共に減少している(東京都)。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響もあると思うが、天候不順により客の出足が鈍っている感じが見受けられる。また、景気が上向いている状況も見えないため、客がなかなか足を運んでくれない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・株安、円高による影響か、客からの問い合わせが減っている(東京都)。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・北海道に連続して台風が上陸したことにより、旅行キャンセルが発生したため、やや悪い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆の帰省や夏休みの海外旅行等で、首都圏は例年通り静かな8月である。各鉄道駅からの乗客輸送だけで、乗車回数は多かったものの、それ以後の回数が伸びず収入減の月である(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みにリオデジャネイロオリンピックと、世の中がわいたものの、肝心な景気は良くなったという話をほとんど聞かない(東京都)。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・契約獲得面では、テレビ、インターネット合計の加入が予算を上回るものの、固定電話が大幅未達で、合計の世帯当たり申込端末数や売上は目標に届かない。また、携帯電話を軸とした他社の乗換えによる当社のインターネット解約が上振れており、純増の大幅未達も継続している(東京都)。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約数が伸びていない。単価の安いプランは増えてきているものの、全体では前年実績を大幅に下回っている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビ関連の契約推移が下降トレンドとなっている。例年に比べてお盆時期の在宅率は高いようだが、動きは鈍く、消費意欲をあまり感じない(東京都)。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当地は観光地のため、3か月前はゴールデンウィークで旅客は大分伸びていた。今月は夏休み時期だが、台風などの影響で若干旅客が落ちている(東京都)。
		ゴルフ場（企画担当）	販売量の動き	・8月の料金体系は季節料金にもかかわらず、来場数及び収益面で、例年を若干割り込んでいる。当日朝の降雨によるキャンセルが多いことが要因である。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・客のプレー予約時、以前よりもプレー価格の値引き要求が強くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・継続物件が完了し、計画物件は延期や取り止めに なったりしたが、理由が分からない(東京都)。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築設計業務からみて、当市内でも非常に新築物件が少なくなっている。設計業務は、設計から監理までの業務だが、一級建築士法の改正が毎年のように行われ、設計事務所は非常に厳しい立場である。その割に建築士の評価はなかなか上がらないため、一般客の設計業務に対する評価、認識がされず、仕事に結び付かないというのが現状である。
	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・非常に景気が悪い。来客数は少なく、販売量も当然少ない状況で、本当に悪い状態が続いている(東京都)。

分野	景気の現状判断	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〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店が増床リニューアルオープンしたため、悪くなっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・前年の今ごろはプレミアム付商品券等の販売などで、一時的だったが活気はあった。今年はまだプレミアム付商品券等の具体的な策が公表されておらず、話題も出ていないため、世間は非常に静かである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温の影響や前年のようなファッショントレンドがないこと、また、インバウンド客の単価の下落による売上の低下等のため、悪い（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少による売上減が大きい。リオデジャネイロオリンピック観戦や熱中症予防で外出しない。また、2度の台風の上陸による影響が大きく、洋服が全く売れない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品がとにかく売れない。景気が悪くなる一方で、売上の前年比も80%で、立ち直りが見込めず、先の見えないトンネルから出ることができない。新商品や売れ筋商品を安く売っても、客は買わないという雰囲気である。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・品物がなく、客も来ないというに、仕入値は上がる一方である。どうしようもないが過去最悪の状態である（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・低年齢層向けゲームの減少が著しい。前年同月に市場をけん引したゲームの続編が発売されたものの、前作と比べ7割以下と非常に厳しい結果となっている（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが鈍っているような気がする。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約50%となり、景気は悪い。3か月前と比べても明らかに販売量が落ち込み、景気は悪くなっている。お盆休みのキャンペーン展開で少し集客数は上がったものの、販売量につながるにはまだ少し時間がかかりそうである。
企業動向関連 (南関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	税理士	取引先の様子	・夏の賞与額は昨年より増加傾向である。猛暑予想に電化製品等買換えた方が多かったようである。夏物衣料は早めのバーゲンで売行きは良かった。
	変わらない	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・警備員が不足するなか、単価上昇の動きがあり、業界の労務改善につながる流れになっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月のお盆時期にもかかわらず、予想を上回って設備投資関連工事が入ってきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候不順のため、来客数が減少している。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・盛夏になり暑さも増してきたため、飲料関係の伸びはある。ただし、その他の動きが鈍く、トータルとしては変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・リピート商品が多く、新規受注が少ない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注はないが、例年並みの受注量は維持している（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・客の出入りはあるが、いろいろな物の高騰により受注は減ってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月達成できている（東京都）。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、受注量、その他、良くも悪くも大きな変化はないため、変わらない。		
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、増えもせず減りもせずの状態が続いている。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去10年の数字と比べても、ほとんど成長していない。GDPの伸びがないため、国内での売上も平行線をたどっている（東京都）。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔靴〕(経営者)	取引先の様子	・取引先の材料屋は、かなり落ち込んでいるという話をしている。得意先でも少し悪いという感じはあるが、実際の数字的には変わらない。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・思っているような販売価格では、物が売れない。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・前月は悪かったものの、今月はどうにかという状況である。連続して仕事があるというわけにはいかないようである。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・建設業界は2020年の東京オリンピック開催までは景気が良いという話は多く出ている。それらに関連する工事が2025年まで続くとも言われており、現在でも取引先からの設備投資依頼は、改修工事を始めコンスタントに受注できている。
		建設業(経理担当)	取引先の様子	・受注業務や見積依頼案件の職種が偏っている。当地のお金の流れが、本当に景気の良い時とは違っている。景気を良くするための補助金のお金で仕事を作っているような案件が多い。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少が止まらず、納品先の廃棄等により配送コースの見直しや再編成が行われ、1車両当たりの業務量の負担が増える一方で、利益は減少し、厳しい状況にある(東京都)。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主メーカーの夏季休暇が終わり、操業再開したものの出荷量は横ばいで、計画を下回っている。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の業種によって物量の変化は多少あるものの、全体では大きな変化はみられない。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・前月は失速したが、今月はまた良い状況に戻っている(東京都)。
		金融業(統括)	取引先の様子	・前向きな資金ニーズや新たな設備投資がないからである。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・円高が進行し株価も不安定な状況で、投資マインドは冷えている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の製造業は、受注は増加傾向にあるものの、納品までの期間が長く、資金繰りは悪化傾向にある。卸売業は価格競争が激しく、利益確保が難しい。サービス業では人材確保が難しく、人件費が上がって利益を圧迫している。建設業は受注が良好で、鋼材の仕入価格も安定している。不動産業は長期在庫はないものの、仕入価格が高騰しており仕入れが難しい。全般的な景気は変わらない(東京都)。
		金融業(役員)	取引先の様子	・一部業種では、人手不足が原因で仕事を増やせない状況が続いている。賃貸物件の建設は好調である一方、中古物件に空室が目立つようになってきている。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・今朝のテレビで相続対策のサブリースが放送されていた。新築物件でも満足に契約できない時代で、このところ入居状況の報告ばかりをしているが、大きな問題である(東京都)。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・賃貸オフィススペースに空室が出たので、仲介業者にテナントの紹介を依頼しているが、なかなか決まらない(東京都)。
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は若干増えているものの、入札やプロポーザル、利幅の薄い業務が多い。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規受注の話は比較的落ち着いている。少なくなっているが、売上減にはなっていない(東京都)。
		税理士	それ以外	・夜の10~11時過ぎにJR駅に向かって商店街を歩き、飲食店を窓越し、ドア越しからのぞいているが、本当に客が入っていない。オーナーも結構入れ替わっている。飲食店の稼ぎ時の10時ごろに客が入っていないので、景気は良くなっていない(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・県内の中小建設業の社長の話では、仕事はあるのに人手不足という残念な状況が続いている。そのため、経費に占める人件費率が上昇しているが、今後これがさらに深刻になりそうである。10月からの最低賃金の発表があったが、25円アップの930円と、想定していた以上の上昇であり、困惑している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・機械加工等の中小製造業は、いまだ厳しい受注状態である(東京都)。

分野	景気の現状判断	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〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高の影響なのが取引先工場の稼働率が上がらず、受注量も増えない状態が続いている。また、新規取引先の獲得も同業他社との価格競争で、勝っても負けてもつまみはない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は増えているが、成約には至らない(東京都)。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しく映像を変えるなどということがなくなり、古い物を編集し直して、使い回すことが多くなっている(東京都)。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・お盆時期が変則的な休みのため、取引先からの案件の動きが非常に鈍く、前年実績を大きく下回っている。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで比較的安定していた、海外向け医療品容器等の受注が円高の影響で激減している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先で案件はあるものの、受注できず、仕事が手薄である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・慢性的な不況である(東京都)。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・市場に案件が少ないうえに単価が上昇しているため、やや悪くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏休み前の受注でみると、非常に緩やかながら、右肩上がりのような気もしたが、夏休み明けは非常に停滞した状態が続いており、少し先行きに不安を抱いている。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注案件の減少が続いている(東京都)。	
悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先は7社あるが、いずれも売上が落ちている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原価低減のため、上場メーカーから納入単価の引き下げを強く求められている。	
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・見かけ上の売上は、前年比をやや欠く程度だが、その額を維持するためにかかる労力が最近格段に増え、実質的には売上がやや大きく減っている。	
雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の正社員や5年後無期化の契約社員募集が盛んで、求人数が高い水準で推移しているため、給与条件の見直しをするケースも出てきている(東京都)。
	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	・派遣求人数は、前月から引き続き減少している。数か月前が良すぎたのかもしれないが、約半数程度に落ち込んでいる。企業の夏季休暇等もあると思うが、人材市場が一段落してきていると感じる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年7月～平成28年6月の月間有効求人倍率の年間平均は1.20倍で、前月5月の平均は1.18倍、4月は1.16倍であり、求人倍率が増加で推移しており、やや良い。また、有効求人数も上記同様6月8,756人、5月8,704人、4月7,666人と増加で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて増加している。特に、前月減少していたパートタイム求人も、フルタイム同様増加に転じている(東京都)。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・毎年8月の求人数はそれほど多くないが、今年も4月以降、求人数が増えるということはほとんどない(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・周辺企業は採用に苦戦しているようで、作業系のみではなく、事務系の発注も増えてきている。ただし、以前なら人気のあった簡単な事務の仕事でも、採用に苦戦する状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含め、周囲の消費動向に変化が見られない(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注数が落ち着いてきているため、今後の成約数に影響する(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは、依然として多い(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・各種報道や中小企業の現状を見る限り、景気は停滞していると感じる(東京都)。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・転職のために退職するという話を多く聞く。景気は上向いてはいないが、急に悪くなることもないため、転職のチャンスだと感じている人が多いのではないかと(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・採用を継続している企業は多い。内定企業を複数持っている学生は4割を超えるのではないかと。今後、内定辞退が出ることに備えての採用継続と思われる(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・中長期的に良くなっているとは思えないものの、7～8月は夏の閑散期の割には採用数が伸びている。求人要件に合った人材をつまく紹介できたことが要因であり、経済状況の好転が理由とは思わない。ただし、中期的にそれほど悲観的な面は感じない(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、採用決定数共に、3か月前の前年比と大きな変化はなく、引き続きニーズは活発な状況である(東京都)。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・毎年お盆休み明けは企業が積極的にになり、問い合わせ電話の増える時期だが、今年は少ない。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で減少に転じた4月以来、減少あるいは微増で推移しており、7月の有効求人数は32か月ぶりに減少し、有効求人倍率は6年ぶりに前年同月に比べて低下となっている。	

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式会社）

（-：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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミット終了後、若年層を中心に観光客が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・円高でいろいろな商品が安くなり、客にはワクワクしている様子がうかがえる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買意欲は高まっている。例年8月は売上が伸びる時期ではあるが、今年は、商品・場所によっては売上数、販売量が一段と伸びている。
		百貨店（経理担当）	それ以外	・8月は天候に比較的恵まれ、需要の喚起につながっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス支給や長い休みと共に、リオデジャネイロオリンピックでの日本のメダルラッシュ等も相まって、ちょっとした高揚感が見受けられる。それが消費にも影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・リオデジャネイロオリンピックでの選手たちの活躍で気分が上向き、景気は少し良くなっている。8月の好景気は、単純にリオデジャネイロオリンピックのお陰である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比では少し良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が多くお盆の間の売上も良く、平均して良い数字となっている。山の日から1週間程度は、ドライバーが交代で休むため車両の稼働率が下がり、一車当たりの収入がかなり良くなる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・購入方法の変更により、客の機器選択の自由性が高まり、販売が増加傾向となっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月から販促キャンペーンが始まり、毎年購入する客の購入がある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に夏のレジャーやお盆休みの話を聞くと、外出したり遊びに行った客が多いので、少しは良くなっているようだが、必要以外の事には金を使わない。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・施設を拡充する計画があるため、職員を募集中であるが、製造業等の求人増加により、人手不足が続いている。		

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
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量も少ないが、売れ筋が特定商品に限られており、ほとんどの商品が売れない。商品展開が難しい。
商店街（代表者）		販売量の動き	・必要な物以外は買わない状況がずっと続いている。販売量や売上高の増加につながらない。	
一般小売店〔土産〕（経営者）		販売量の動き	・伊勢志摩サミット後も、引き続き好調である。	
一般小売店〔生花〕（経営者）		販売量の動き	・お盆用の供花が堅調で、まずまずの売上であったが、暑さのせいも、普段の来客数はやや少ない。	
一般小売店〔薬局〕（経営者）		来客数の動き	・毎日猛暑が続き、午前中は何とか来客があるが、午後になるとぱったりと止まり、売上が伸びない。地下にある食品スーパーは忙しいようだが、一般のテナントは厳しい状態が続いている。	
一般小売店〔書店〕（経営者）		販売量の動き	・販促等をしているが、商品力のある物しか売れないところを見ると、景気はずっと変わらないままである。	
一般小売店〔書店〕（営業担当）		販売量の動き	・この時期は夏季休暇があって受注量が伸びない。	
百貨店（販売担当）		単価の動き	・平均的に販売単価は低いが、販売量は増加しており、購買意欲は持続している。特にお盆時期は前年に比べ来客数が増加しており、この期間に関しては、高額商品の動きも良く、実売につながっている。	
百貨店（販売担当）		販売量の動き	・主力の衣料品部門の不振は変わらずで、好転の兆しがみられない。	
スーパー（経営者）		販売量の動き	・伊勢志摩サミットが終わった後も、期待していたほどの効果は表れていない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・夏物バーゲンでもあまり売上は伸びず、買物をする客も節約志向になっている。ガソリン代が安いと、お盆の帰省や短い期間の旅行には自家用車が使われ、お盆期間の高速道路や一般道路は混んでいた。全体的には8月も原油価格が安くデフレが続き、購買意欲は高まらず、景気にはプラスとなっていない。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数は、好調な部門では伸び、良くない部門は減っており部門によって大きく異なる。景気は決して良いわけではないが、特別悪くもなく、努力によって数字が変わってくる。	
スーパー（店員）		単価の動き	・夏休みで、子供用と思われる昼食の材料を買う客が多く見受けられる。帰省時の果物等の土産や地元のお祭りのお菓子、飲料水、アイスクリーム等の売上は良い。	
スーパー（店員）		販売量の動き	・ここ数か月は販売量が変わらない。買上点数も増えていない。	
スーパー（販売促進担当）		販売量の動き	・相変わらず売上は前年実績をクリアできず、商品単価も前年比98%と、回復していない。	
コンビニ（企画担当）		来客数の動き	・来客数は前年並で、来店頻度はお盆以降も堅調である。ソフトドリンク、アイスクリームやカウンター販売のアイスコーヒーが好調である。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数の微減が相変わらず続いている。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数は前年比で改善傾向にあるが、客単価が右肩下がりである結果的に現状維持である。キャンペーン等を実施するものの、購入点数への効果は少ない。	
コンビニ（エリア担当）		それ以外	・店舗での売上は前年同月を下回り、余分な物は買わない傾向が続いている。	
コンビニ（店長）		お客様の様子	・暑い夏等、季節的な要因で飲料等の売上が増加しているものの、全体的にみて客の購買意欲は以前とは変わっていない。	
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・アパレルに関しては男性客、女性客共に、4月以降は購買意欲の減少が続いている。		
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気は良くも悪くもないが、最近は、販売時の提案を受け入れてもらえるようになってきた。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きはほぼ想定範囲内であるため、良くも悪くもない状況である。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年同期並で推移している。増販が見込める要素もないが、地道な地域貢献活動が成果をもたらしている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・8月はあまり商品が動かない月だが、それにしても動きが悪い。販売量は今一つだが、問い合わせ件数やアクセス等は悪くはなく、やや悪いに近い横ばいといった状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車種によっては総受注量が生産台数を大きく上回りオーダー待ちが続いているものもあるが、これまで受注を引っ張ってきた車種で受注減が目につく。購入にあたっての客の目は、非常に厳しくなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車種が出るため来客数は増加しているが、他の車種目的の来客数は横ばいである。新型車種は値引きがなく、他社の同型車種と比べて総額では高いため、現時点で必要な人以外は、購入を見送る傾向が強い。特に主力購買層のファミリー層や団塊世代の手ごたえが弱い。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税が再延期になり、持家住宅、分譲マンション共に横ばいの動きとなっている。官公庁物件も横ばいである。リフォームや大規模改修については、引き続き増加傾向である。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・客の様子からは、特段の盛り上がりも、落ち込みもみられない。
		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	・来客数は前年比21.8%のマイナスであるが、カウントするカメラを更新した影響の可能性はある。指標として重視している売上高は、前年比4.7%のプラスが続いている。
		一般レストラン [パン・カ フェ](経 営者)	お客様の様子	・春ごろから、客が買う商品の個数が少なくなっている。必要以上には買わない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・暑さが厳しいので生ビール等の売上はあるが、他の品物の販売量は減少している。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・夏休み、お盆ということもあり、来客数は増加しているが、売上がそれほど伸びていない。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・相変わらず予約時のリードタイムが短い。直近の予約あるいは取消しが多く見受けられる。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・宿泊や法人宴会の利用状況は3か月前と同じである。レストラン利用は、若干減少している。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピックが終わり、少しは需要が伸びるかと思ったが、個人客の売上は伸び悩んでいる。需要が伸びるような要因も乏しい。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・夏休みも終わり、秋の連休や忘年会の問い合わせはあるが、年末にはまだ時間があり、動きはやや良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず食事会や宴会では二次会が少ないように、早く帰る人が多いため、タクシーの利用客は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ最近の状況から変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人出が増えない。ボーナス時期も夜の繁華街にはそれほど活気がなく、人も全く出ていない。以前の活気のある時期と比べると、相変わらず静かである。
		通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・例年、8月は新規契約数が減少する月だが、リオデジャネイロオリンピックの影響で今年は減少幅も小さく、前月よりも若干の減少程度に留まっている。
		通信会社(サー ビス担当)	販売量の動き	・携帯電話とのコラボで光回線の注文は順調だが、固定電話の解約も増加している。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・割引率の高い商品に、客足は流れている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・夏休み期間中も景況感には変化がない。
		ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・現時点で8月の来客数は、予算に対してほんの少し悪い程度で、前年同期ともあまり変わらずに推移している。ここ数か月の来客数は、良くもないが特別に悪くもなく推移している。年間累計では、前年同期よりやや良い状況である。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・単価の高い物件は売行きが悪い。消費者は価格が下がるのを待ち、ある程度下がると購入し始める。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量にはあまり大きな動きはない。

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
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・お盆の来客数が年末までの商戦を左右するが、来場者数はあまりなかった。山の日等の連休効果が、レジャー中心となったのか、住宅購入の動きには結び付かず終わった。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・お盆の時期から連日の猛暑で、客足がなかなかオープンハウスに向かわない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑という予想ではあったが、エアコン販売が伸びない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・前月下旬から、6個入りで千円以下の商品の売上は伸びているが、10個入りで千円を超える商品が激減している。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・8月は売上が前年同月比ではかなりの落ち込みで、販売単価も低い商品しか売れない。客の財布のひもは非常に固い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・リオデジャネイロオリンピック以外に大きなイベントもなく自宅にいる時間が長いのか、あるいは人との付き合いを狭めているのか、3か月前と比べて来客数、売上共に減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人衣料品、紳士衣料品共に、不振である。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・8月はリオデジャネイロオリンピックが盛り上がった影響が、来客数が減少している。残暑も厳しいとの予報が出ており、秋物衣料品の動き出しも遅くなる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上が減少し、一般客も販売量が減少している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・猛暑に加えてリオデジャネイロオリンピック等もあり、外出しようという意欲が感じられず、来客数が減少している。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・帰省時期は、特に例年と変化はみられなかったが、それ以外の通常期には、来客数の減少が特に感じられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・お盆商戦は、自店の売上高は何とか前年を上回ることができたが、近隣他社は散々だったと聞いている。お盆最終日の15日に近隣の繁盛店の様子を見ると、お盆商品の値引き販売が目立っていた。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・週のなかでは一番売上が大きい日曜日が売れなくなっている。平日の売上は期待できないので、ダメージが大きい。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・来客数が回復せず前年実績を下回り続けているため、売上は前年同期比97%、目標達成率も97%と未達となっている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・高額商品の販売量が低下傾向である。アップグレード型の店舗の売上が、前年比で悪化傾向にある。競合各社で、価格訴求が強くなってきている。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合店のチラシ売価はより安値となっており、今までよりも頻繁に、ポイント 倍デー、 %引きが掲載されている。
		スーパー（人事担当）	単価の動き	・客単価が少しずつ低下している。お盆の動きも、例年より控えめで終わっている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・前年実績を下回る店舗が確実に増加している。前月よりもこの傾向は強くなっている。来客数も同様に悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の動きも厳しいが、それ以上に客単価が全く伸びない。単価の高い商品が、全く売れない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビール等のアルコール類の売上が大きく減少している。酒類を販売するドラッグストアの出店ラッシュで、ディスカウントストアやスーパーを巻き込んで、価格面を含む競争が激しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・8月に入り、明らかに来客数が減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・秋物の動きが悪い。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年同期より来客数が減少している。商品価格が前年より上昇しているのが原因の一つである。購買意欲は減少傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・来客数が前年に比べて減少し、販売単価の上昇で売上を維持している。来客数の減少は前年から続いており、景気が上向きに転じているとは到底思えない。人口減少や高齢化に伴い、消費性向の高い中高年層の消費が、明らかに減少している。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・今月は客の動きが悪い。
		その他専門店[書籍](店員)	来客数の動き	・夏休みとなり会社員もお盆休みに入り、全体的に消費がレジャーに流れている。来客数は例年にも増して落ち込み、売上は前年同期を5%ほど割り込み、あまり良くない。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	来客数の動き	・暑い夏で外出をする人が少なく、来客数が大幅に減っている。特に宝石に関しては来客数が減っている。金製品は、少しずつだが動きがある。
		高級レストラン(役員)	来客数の動き	・来客数が前年同月比で減少している。リオデジャネイロオリンピックの放映による一時的なものであればと願う。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・年金受給額の減額等で、財布のひもは依然として固く、客足は伸びない。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・例年と同様に、夏休みやお盆の影響で売上が悪くなっている。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	販売量の動き	・販売量の減少と共に、客単価の低下も感じられる。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前から今月まで、前年比110%程度と良かったが、9~11月の予約数が前年比80~90%と、宿泊客に陰りが出ている。足下の動きはやや悪くなっている。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・前年同月には大型団体案件があった影響もあるが、3か月前と比較しても、来客数は6~7%減少している。一般宴会も20%以上の落ち込みで復調の見込みはなく、やや悪くなっている状態である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・夏の旅行シーズンは、スポーツ団体や一般団体旅行は、国内旅行を中心にまずまずの需要があったが、個人旅行は、海外旅行はIS関連の影響で減少し、国内旅行も自然災害やリオデジャネイロオリンピックに関心を奪われ、停滞気味であった。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・円高や熊本地震等の影響で、インバウンドの客が減ってきている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが、やや悪くなっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・8月はお盆があって、例年は忙しくなる月だが、今年はお盆といってもあまり客が来なかった。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ここ最近、市内から若い女性が減っている。大学を卒業すると県外に就職してしまい、人口がどんどん減ってきている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・景気の良くなるような話は聞かない。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・取引先からは、暇になったと言う声や、元請けが支払ってくれないというような話を聞く。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	単価の動き	・仕事があっても発注価格が低下しているため、利益率が年々下がり、利益を伸ばせない。この状態がまだしばらくは続きそうである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・節約志向が強く、良い商品でもなかなか動かない。
		一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・猛暑の影響かはわからないが、客足が途絶えている。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・週末の飲食店では、来客数がゼロ、あるいはほぼゼロの店が出てきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールが7月から8月末まで続き、よく来店する客は7月時点で購入し、今は見るだけの客になっている。来店客は、お買得な商品があればという感じではあるが、購入には至らない。売上は伸びず厳しい状態である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・暑さのためか商店街を歩いている人も見かけない。バーゲン中でも一見客の来店もなく、何十年も商売をしているが、こんな状態は初めてである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月以降、急激に来客数が減少し、以前の来客数に戻らない。一般客の消費が極端に減少している。
		美容室（経営者）	それ以外	・5月ごろまでは客にも動きがあったが、今は暑さで外出が減り、全く駄目である。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客は家族ぐるみで安い店に行くようで、どうしようもない。
企業動向 関連 (東海)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出は地域差があるものの堅調に推移している。ここ数か月の円高で円建ての売上が膨らみ業績は好調に推移している。下期以降に悪影響が出てくるかもしれないが、今のところ大きな懸念はない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・行政が上期予算を意欲的に執行する時期となっている。追加の経済政策が決まり、民間には補助金を活用した投資を提案する機会が多くなり反応も悪くないが、経営者層との商談からは、一時的な需要に留まる懸念が強い。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏場は最盛期で本来は上向くはずだが、受注量、販売量共に、引き続き前年より厳しい状況が続いている。景気の回復には至っていない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏物商品の受注状況は、前年同期は上回るものの、それほど勢いがなく、9月以降にも不安が残る。
		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、あまり変わりがなく、8月の景気もあまり良くない。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・原料価格は3か月前とほぼ変わらない。売上の推移もほとんど変動がない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・円高が続く輸出企業の利益を下げているが、実力が落ちたわけではないので悲観はしない。実力のある企業とない企業との二極化が進んでおり、景気の回復が、後者でも安定感を感じられる状態をいうのなら、当面は回復するとは思えない。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・英国のEU離脱問題は、実現までには時間がかかることもあって今のところ落ち着いており、我が国の景気に対する影響は限定的である。製品の販売価格は、近辺のスーパーの価格をみる限り、どちらかというとやや下落しており、景気に力強さは感じられない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格に対して見積提出時の値下げ交渉は少なく、それよりも納期重視の傾向が強い。対応は大変だが、利益率は高くなる。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比で約5～10%ダウンで推移している。全く上昇しそうな機運はないので、厳しい状態が続いている。
		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	・円高が一服し、受注が安定している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・放送、通信機器開発や販売会社等での技術革新のスピードが速く、開発能力の向上や事業構造の改革を進めても追い付かず、利益が上がらない。IT系開発要員の増強が急務で、中途採用者を求めても応募はゼロで、新卒採用も理系学生の内定辞退が続いている。技術開発系の中小企業では、焦燥感が高まっている。
		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	・8月は稼働日数が少ないので大きな動きはないが、前年同月と比べると、引き続き売上高は5%程度の増加を維持している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の計画よりも販売量は増加が見込まれるが、引き続き円高の影響を受け、売上高はほぼ横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・相変わらずコストに厳しく、中止になるプロジェクトもある。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・契約先が浄化槽から下水道に変わるなかで件数は減っているが、設備修繕の仕事も取り始めており、少しは減少分を補っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内消費財は、暑さが続き夏物が例年より長く売れ続けており、堅調に推移している。国際物流は、円高基調が続く、輸出入共に前年を5%ほど下回っている。

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・お盆の前に山の日が祝日となり、一部では荷物が増えて混乱も予想されたが、それほど大きな影響はなく、期待したような荷動きはなかった。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・為替相場が不安定で、輸出入量が減っている状況は変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べて重量当たりの単価が下落している。全体的にデフレの様相となっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・ガソリン価格の下落や円高で、日銀のマイナス金利政策にもかかわらず、消費者物価は5か月連続のマイナスとなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の自動車関連事業者の話では、現状も先の見通しとしても横ばいで、良い状況ではない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・車購入のための預金引き出しや、住宅ローンの申込は引き続きそれなりにあるが、個人投資家の動きも、引き続き鈍い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量や案件も落ち着いて変化がみられない。円高に進んだ結果、設備投資の動きは皆無である。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格にも競合他社の販売価格にも、変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体、紙媒体共に、広告出稿量も売上もそれほど変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の業績は依然として上向いていない。中小企業の業績は、円安に支えられた高い操業度の輸出企業等、一見、増収のようにみえるが、厳しい取引単価や人材難による人件費の高騰、材料費の高騰等により、非常に厳しい状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は円高で苦しいものの、一応上昇には歯止めがかかっているため、現状は変わらない。建設等の内需関連は、大きな変化はないが猛暑により生活関連工事が少し上向いている。医療、サービス業では夏場の落ち込みは季節的な要因であり、特段変わっていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・製造業は売上、利益共に好調だが、飲食店は売上が減少している。ボーナス支給額も前年並みである。引き続き景気の停滞感が大きい。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・客の海外向けの業況が不調という情報も出ているが、プロジェクトを停止するといった話は、まだ発生していない。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（代表）
金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き			・今年度の仕事が少ないせいか、来年度以降をにらんだシェア獲得なのか、競合会社の価格攻勢をよく耳にし、受注単価も下がってきている。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・自動車部品メーカーからの引き合いが減っている。競争が厳しく、受注する確率も落ちている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・客先の業界全体が規制等で悪くなるなかで、取引先の設備投資等も更に少なくなっている。
建設業（経営者）	それ以外			・一部の地域では、土地の値上がりと建築費の高値安定により、マンション、戸建住宅共に販売価格が上昇している。このような状況が続けば、一般的なサラリーマンでは手が届かなくなる。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・貨物の動きが、前月に続き、更に3.8%低下している。
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
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（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて数%程度減少しているが、年間を通じた動きでは緩やかな右肩上がりが続いている。長期派遣の稼働者数も前年同期比で20%増加しており、3か月前と比べれば5%弱であるが、堅調に増加している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車大手メーカーの募集が、下期に向けて急加速で増加してきている。

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
	変わらない	職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・製造業、小売業、医療・福祉業、サービス業で、正社員の求人が増加している。
		人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・円高の客への影響は気になるが、現状では開発需要にまで影響は出ていない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・イベントでのスタッフ利用は好調だが、一般利用は減少している。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・株価が横ばいで推移している。
		新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・新卒者の採用は落ち着いている。全体的には慢性的な人手不足が続いているが、閉そく感のためか動きに乏しく、止まったようにも感じる。良くも悪くも盛り上がり欠ける。
		職業安定所(所長)	雇用形態の様子	・求職者が減少しているため、求人倍率は上昇してきているが、就職実績が増えてこない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・企業業績の安定によるリストラや倒産の減少が主な要因と考えられるが、事業主都合での離職者は減少が続いている。求人、求職の状況については、大きな変化はみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前月比0.06%の減少で、ほぼ横ばいの状態である。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・転職希望者数は今年に入ってからそれほど変化はなく、微増である。年末の退職を目指して、これから増える時期に突入する。
		民間職業紹介機関(窓口担当)	求職者数の動き	・求人数は、前月や前々月と比較して変動はない。フルタイムよりも扶養枠内での就業を希望する人が、相変わらず多い。
	民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・8月は求職者の受付が多くなってきている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・契約社員や正社員の求人が多くなってきたこともあり、派遣会社への新規登録者が、顕著に減少してきている。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求人案件はあるがマッチングできる人材が枯渇していて、紹介ができない。
新聞社[求人広告](営業担当)		求人数の動き	・求人は、お盆明けからの動き出しに期待していたが、動きは鈍い。	
悪くなっている	-	-	-	

6. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(-: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
		一般小売店[鮮魚](役員)	お客様の様子	・8月は夏休みがあり、今年は特に山の日が設けられて連休が取りやすくなったこともあって観光客がかなり増えた。買物単価はまだ低いが来客数は大分増えた。
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数、客単価ともに前年をやや上回っている状況である。その中でも、猛暑のせいかもしれないが特に冷たいサラダやアイスクリームなどが好調に推移している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・オリンピックと営業時間が重なり心配もしたが、何とか前年同月の9割であった。しかし、プティックなどは最悪の状況であったと聞いた。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・オリンピックがあり受注が落ち込むかと思われたが、前年に比べ国内旅行の受注が順調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果はかなり薄れてきたが、今年の夏は猛暑の影響でタクシーの利用客が増えている。熱中症を避けるためではないかと考える。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・例年8月は新規契約数が伸びないが、今月はオリンピックの効果もあってテレビ、インターネット契約ともに前年を上回る勢いで推移している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・店頭は秋物に変わってきているが、購買には結びついていない。客は様子見になっているようである。
	変わらない	商店街(代表者)	それ以外	・来客数は少し上向きであるが購入単価は下がっており、売上や利益の増加には結びついていない。

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
		一般小売店〔事務用品〕(店員)	販売量の動き	・夏期休業の影響もあるが、販売目標数値及び利益目標数値ともに未達である。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	販売量の動き	・消費マインドは相変わらず低く、販売量は伸び悩んでいる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来店客の様子や最近の流れをみても、購買動向は変わらない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今年のお盆の状況は、期間が短くなったということもあるが、予想以上にごちそうメニューの動きが悪かった。特に、もてなし需要が減ったようである。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・野菜の相場や天候によって売上は部門でばらつきがあるものの、全体としての販売量は前年並みに推移しており横ばいである。また、お盆商戦も前年並みでオリンピックによる売上の影響はほとんどなかった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・8月は5年に1度の北信越レベルでの大会があったことから若干の売上増加になったが、ウィークデーなどそのほかにおいては変化がみられなかった。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今年の8月は前年に比べるとものすごく暑かった。前年より業績が良かった業種は景気要因ではなく気温によるものではないだろうか。また、前年より業績が悪かった業種も景気要因ではなく気温によるものではないだろうか。今後は夏だけでなく、気温対策が必須条件になってくる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・残暑は厳しいが夏物の売行きは今一つ。テレビの販売がオリンピック効果で上向きであったもののトータルでは変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量が前年同月と比べて少ない。他メーカーとの競合もさほど多くなく、販売状況が活発でない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・イベントにより来客数は増えたが、新車の売上に結びついていない。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・新型車の投入効果が販売に結びついているが計画を上回るほどではない。
		自動車備品販売店(役員)	来客数の動き	・7月は販促強化によってお得感を訴求することで集客が増えたが、8月に入って価格的なメリットがなくなると急に来客数が減った。価格に敏感であることを肌で感じる。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・3か月前も最低で今も最低ということで変わらない。今月は、ニッパチの8月ということで景気が悪いというのは昔からだが、毎月景気が悪い。ニッパチだからではなく毎月景気が悪いという状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・暑い日が続き、夏物衣料や住まいの品、飲料やアイスなどの需要を期待したが、各商品が軒並み前年割れと厳しい結果となった。初めての祝日となった山の日でお盆時期の需要を期待したが、ピークは11日～14日と前半に偏って短いお盆期間だった。月間の買上客数はほぼ前年並みだったが買上単価が2%減と悪かった。
		一般レストラン(統括)	来客数の動き	・客は1回当たりの支払金額を抑えて買い物をするようになっている。しかし、客単価が1,000円以下の外食店舗では来店頻度が減っているようには見えない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・近郊の大型レジャーランドに新しいアトラクションが開業したことにより、8月の宿泊数が前年比10%ほど増加した。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上80%、宿泊人数80%、宿泊単価98%となっている。個人旅行14名以下でみると前年比81%となりこの影響が大きい。また、企画募集も低調となった。
		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は順調に推移してきたが、やや鈍ってきている。レストランおよび宴会部門は新幹線開業の昨年と同様の傾向が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は暑い日が続いたことから、外出を控えた人が多かったように感じた。
		その他レジャー施設(総支配人)	来客数の動き	・登録の会員数がほぼ現状を維持している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ数か月は連続して来客数が前年をクリアしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローンの低金利によって住宅を取得するには有利な環境であり、たくさんの客が取得に向け動いているが、ローコストの住宅が多く高価格帯への需要は少ない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税の再延期により客の動きに変化がみられず落ち着いた様子である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・衣料品の不調が目立つ。飲食は全国チェーンのロープライス店や家族連れで楽しめる店は人気だが、やや値の張る店は空席が目立つ。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・お盆期間中は人も集まり、売上も多くとれたのだが、お盆の前と20日以降の売上はとても弱く来客数は少なかった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・夏物セール品や晩夏、初秋物の定価品の動きが鈍く売上が低迷している。また、去年は月末にプレミアム付商品券の発売があって中旬以降は買い控えにより売上が低迷するという特殊要因があったにもかかわらず、今年は前年実績を更に割り込む日々が続いている。依然として衝動買いやまとめ買いといった消費行動は弱く来客数が少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年は北陸新幹線が開業した初めての夏休みであり、お盆の帰省なども含めてどちらかというとアウトドア志向で旅行に出掛けるという消費行動があった。しかし、今年はオリンピックという要因もあるが、どちらかというと家中消費が多かった。暮らしの商材や食材にはお金をかけるがファッション関連や旅行関連には支出を抑える傾向があり、全体的には少し悪い状況が続いているようにみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月に入った途端に売上が低減した。例年であればお盆辺りまで、価格が安くなっている商材を中心に動きはあるが、今年は非常にシビアで、衝動買いはまずない。しかし、8月中旬に入り、婦人衣料では秋物商材に動きが始め、前半のマイナスをカバーする数字で推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・今年の旧盆セールは山の日で祝日となっており、前半は売上が伸びたが後半は失速して売上減になっている。また、各競合スーパーで集客のため特売商品の価格が安くなっている。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・猛暑日が多く、山の日が祝日として加わったことは追い風のはずである。しかしながら、前年度はプレミアム付商品券があったため客単価の前年割れが著しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費が弱く感じられる。生活者はインフレとデフレの間で立ち位置に苦慮している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・街角景気が持ち直したなどという表現が見受けられるが、どこのことかと疑うほど衣料品は悪い。低価格の物に目が行っておりデフレ感が強い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・8月の販売量は前年同月比で113%の見込みである。5月の販売量は前年同月比で132%であったので3か月前との比較でやや下向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・8月はオリンピックで明るい材料はあったものの、猛暑の影響や食品の値上がりなどがあったため必需品以外への出費が抑えられたものと考えられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・客単価をみると購買意欲自体は大きく変わっていないが、周辺競合環境の変化により来客数の減少がみられる。競合店のオープンから1年が経過して前年比100%を超過する日が多くなっているが、前年の落ち込みから比較すると完全に来客数が戻っていない。業種ではシネマが作品に恵まれず苦戦、衣料品、飲食業種がやや苦戦している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・お盆期間は昼、夜ともに例年並みの集客があったが単価は1割ほど低かった。お盆期間以外は特に夜の集客が悪く、例年と比べると85%ほどで8月は大きなマイナスとなった。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・お盆以降の客足が良くない。旅館の宿泊数と比べて商店、飲食店は良くない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年を維持しているが、レストラン部門で地元客の減少が続いている。ランチは安くて良いものを求められているので、値下げや価格の見直しと内容の充実に踏み切った。		

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数はあるが販売数に結びつかず、家族での複数台購入が少なくなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年8月は閑散期であるが、今年は特に契約数が減少した。山の日とオリンピックが影響したようである。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、北陸新幹線開業効果の反動から団体客、個人客ともに減少傾向である。インバウンド客も円高などの影響により減少となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税の再延期の影響で各地区の常設展示場の来場者数が軒並み減少しており、年末に向けた動きがどうなるかその影響は計り知れない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年は客の動きが少ない月となるが、今年はイベントを行っても閑散としている。また、安価な物に対する要望が強く、高価な物に対する要望がほとんどない。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・原因は不明だが8月の売上が悪い。例年だと8月が最も売上がある月なのだが、6～7月と好調だった売上が8月になって急に悪くなった。年間平均よりは良いものの、6～8月の3か月で一番悪い売上となった。このようなことは初めてで、売上別でみた場合でも平均的にほぼすべての商品群で7月を下回った。
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（総務担当） 司法書士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・売上が好調で、昨年より増加している。 ・大きな取引ではないが、引き続き危険家屋の取り壊しや所有者が県外在住の物件売買が堅調である。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料に関しては毎年8月は非常に良くない。また、工場稼働日数が少ないため状況はあまり良くない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内市場は安定しているが、当社の主力市場である欧米市場が伸び悩んでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・欧米向けの受注は依然として順調に推移しており、円高による収益減少の懸念は残るものの生産面では一定以上の数量を維持している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・国内の一部の百貨店店頭での売上が、今年6月以前の状況に回復しつつあると営業からの話もあるが、全体的には厳しい状態が続いているという認識である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デフレ脱却のための景気浮揚策として公共事業の前倒し発注を期待したが、市町村では前年同期を大きく下回る発注しかなかった。しかし、景気が下向きとまで判断するには至らない。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・貸出金利の低下に歯止めが掛からない。新規実行金利は既に下がりがきっているが、既存の貸出資産との入れ替えが進み収益環境は厳しい状況が続いている。株式市場や為替市場も振るわず資産運用業務の環境は悪い。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は酒類の売上が前年比マイナスで推移している。飲食店向けの売上が低迷している様子である。北陸新幹線開業効果がなくなった影響が観光客は前年に比べて減少している。お祭りの観光客も少なくなっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・今春から販売数量が3か月前と、前年同月比と比較しても減少傾向にある。景気の先行き不透明感から消費が伸びていない様子である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・端境期ではあるが、海外および国内ともに受注環境が厳しく、前年同期に比べて大きく落ち込んでいる。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏を除いて受注価格競争が一段と激化している。特に当地域では一部に安値受注の動きがみられ、受注環境の厳しさが増している。
		輸送業（配車担当） 不動産業（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・個人消費も含め物量の動きが先月に比べて悪くなっている。 ・今は個人客からの問い合わせや良い情報が大幅に少なくなったと業者間で話をしており、やや悪いと回答した。

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
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業、建設業関係は非常に厳しいものがある。建設業は工事の受注状況が低迷している。特に土木関係が非常に低迷している。当地においては公共工事がこれから出てくるとは思うが、8月現在では非常に厳しい状況が続いている。製造業のうち機械工業関係では、円高によりキャンセルや延期となる受注案件が多くなっているようであり、良い月もあれば悪い月もある。特に8月はお盆休みが重なって生産額、生産量ともに非常に厳しい状況と聞いている。
	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	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・7月までの求人数は昨年並みで、内定率は昨年同期より高く推移している。企業からの2次募集や追加募集の案内も来ている。また、次年度採用に向けての説明会の問合せが例年よりも早く来ている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・経験やスキルを持つ求職者の依頼を受けているが、時給が横ばいなのでマッチングが厳しい。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	求人数の動き	・レギュラーの求人広告は前年同月の半分以下となったが、別途募集したリターン特別企画が好調だった。合計金額で前年比で90%ほどとなり、求人ニーズに大きな変化はない。募集職種の比率をみても前年とほとんど変わらず、人手不足感はあまり解消していないようであり求人の状況はあまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数ともに3か月前とほぼ同様の状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で0.2%減少、前月比では9.7%の減少となったが、ここ3か月間は3千人前後で推移しており大きな変動はみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職希望者の登録が少なく、求人のオーダーがあっても該当者がいない状況である。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回当たりで50件ほどあった求人数が減少している。
		新聞社〔求人広告〕 （役員）	求人数の動き	・8月の求人広告売上は、前年同月比7割程度である。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近隣の大型商業施設のオープンから半年となり、当商店街への影響も薄れて平常時に戻ってきた。また、商店街も危機感を強め、春から定期イベントを開催しているが、客にも認知されて少しずつ良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大阪は連続猛暑日の記録を更新し、エアコンや衣料品、アイス類、飲料などが売れ、来客数も堅調に推移している。お盆以降も、食品は昨年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・イートインコーナーの利用率が相変わらず高く、弁当やサンドイッチ、コーヒー類などの売上がまだ伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が続いて、プラス1品のアイスや冷たい物の購入が増えているほか、休日は冷たい飲み物などを大量購入する客も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・夏休み中、特にお盆期間は、普段よりもぜいたくに楽しみたい客が多く、客単価が高くなった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆休みがあったものの、売上や来客数はここ数か月の平均とさほど変わらなかった。ただし、月後半は企業による団体利用が増えており、高単価ではないが、会社の経費による動きが多いことから、少しずつ景気は良くなっていると感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・通常、オリンピック開催時期は観光客が減少するが、今年はインバウンドを含めて好調であった。客室稼働率は97%に達しており、単価をアップしても来客数は減らない。一方、宴会は前年並みであるが、レストランは宿泊の増加などで朝食の売上が増えているほか、夜のバイキングイベントのヒットで増収となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みということもあり、出掛ける人が多く、暑さのため近距離でもタクシーの利用が増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・取引額が上向いているほか、商談も増加傾向となっている。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・月末には不動産が活発に動き、契約件数の底上げが進んでいる。
		商店街(代表者)	単価の動き	・猛暑のせいで、夏物の初秋向け商品が売れない。また、価格の低い物しか売れない。
		一般小売店[時計] (経営者)	来客数の動き	・ある程度は予想していたが、リオオリンピックの日本選手の活躍に反比例する形で、客足がほとんど止まってしまった。その割に、売上は高級時計の修理などで維持できたが、利益率が低いために状況は芳しくない。
		一般小売店[珈琲] (経営者)	それ以外	・喫茶、カフェ業界は大型店舗が比較的好調であるが、個人オーナーの小型店舗はかなり苦戦している。
		一般小売店[鮮魚] (営業担当)	それ以外	・前月よりも売上が増え、新規得意先も獲得できている。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・今年8月現在と5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8月が92.8%で、5月が86.3%、関東は8月が87.5%で、5月が111.0%、中部は8月が101.7%で、5月が93.9%、中国は8月が94.4%で、5月が94.5%となり、各地区の平均は8月が93.5%で、5月が93.0%となった。8月に入り、関東以外は多少ながら昨年よりも上向いているが、関東は台風による天候不良と昨年の爆買の影響で落ち込みが激しい。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・猛暑のこの時期であるが、来客数は数か月前よりもわずかに増えている。それは主にセールによるものであり、販売量は大きく変わっていない。
		一般小売店[野菜] (店長)	競争相手の様子	・今の日本では大型店が幅を利かせていて、小型店は存続自体が危ぶまれている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・郊外店である当店の食料品売上については、前年比で1.5%減と厳しい。特に入店数が前年並みであるのに、売上が減っているということは、単価や販売量が悪化していることを意味する。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人服と生鮮食品の動きが低迷している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・猛暑やオリンピックの影響か、お得意様の富裕層顧客による来店も少なく、高額ブランド品や美術品の引き合いも少ない。また、秋冬物の衣料品の出足も悪い。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月もこれまでの傾向に変化はない。店全体としては前年実績の確保に苦戦しており、オリンピックの放送や猛暑が続くことで、来客数の減少につながっていると感じる。その中で、新たなショップ導入や改装効果により、生鮮食品だけは前年実績と今月の目標をクリアできそうな状況である。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・関西は連日厳しい暑さが続いており、秋物の動きが鈍い。また、リオオリンピックの開催による来客数の減少もあり、台風の影響はないものの、集客に苦戦している。
百貨店(外商担当)	販売量の動き	・インバウンド売上が前年比20%減で推移している。株価が不安定なことから、富裕層の財布のひもも固くなっており、時計や宝飾品、海外ブランド品などの高額品の売上が落ち込んでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・クリアランスが7月に早期立ち上げとなったため、今月は定価商材の販売拡大を図ったものの、前年の売上を2%ほど下回っている。一方、店全体の入店数は1.5%ほど伸びており、客1人当たりの購入点数も微増で推移しているが、全体の販売数量は0.4%減となっている。来店はみられるものの、買上につながっていない。一方、インバウンドは化粧品が70%増、婦人靴なども40%増と伸びているが、特選衣料や宝飾時計などは50%減となっており、やはり購入する中身が大きく変化している。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・来客数は維持できているが、客単価の低下が継続している。食料品は堅調な一方、婦人服や身の回り品など、ファッション関連や雑貨が低調である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・取引件数、販売量は昨年を下回る状況が続いている。特に、農産物、水産物が厳しい。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・昨年に比べて盆商戦の盛り上がりが一瞬となつている。猛暑であるが、食品を中心とする消費の起爆剤にはなっていない。リオオリンピックの影響は特に感じられない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・やはり買い控えの傾向が続いている。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・昨年からの春ごろまでは、食料品を中心に、堅調な売上を確保する店舗が多かったが、2～3か月前から伸び悩む店舗が増えてきた。特に、客の購入点数があまり伸びない店舗が多い。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・売上も来客数も、先月とあまり変わらない。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・世間ではリオオリンピックなどの明るい話題があったが、景気には大きな伸びがみられない。夏のボーナスも増えたのは大企業のみで、多くの中小企業では大きな増加はなかったため、消費もほぼ変わらない状況である。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・全体的に景気は低迷したままである。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みに入り、旅行者や家族連れが増えている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・イレギュラーな売上を加えて昨年と比べても、売上は変わっていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比の実績をみても、来客数はほとんど変わらず、販売量もほぼ同じである。単価もやや上回っている程度で、大きな差はない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・製造業の客は、どうも景気が良くないらしい。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月の間、問い合わせや案件の数が以前よりも増えている。具体的な目的を持った、ターゲットに近い客の来店が増えてきている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	競争相手の様子	・8月の中旬過ぎまでは非常に暑い日が続き、商品の動きが鈍かった。特に、おむつや育児用品など、トイレタリー商品の落ち込みが大きい。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売量が5～6月よりも減っている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・金の価格が高いままで推移するなか、高額品の売行きが悪くなっている。中国をはじめ、外国人旅行者が高額品を購入しなくなった影響も大きい。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・来客数の増加が、販売増につながらない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・年金資産の5兆円消失など、株価の低迷による影響が顕著となってきた。株安に対する対策がなければ、消費のペースは上がらない。むしろ、再びデフレ傾向になる。
		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	・夏期休暇明けから、受電数が減っている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・レストランの来客数や、婚礼宴会の成約数に減少がみられるものの、宿泊需要は好調が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすいが、猛暑で商店街の人通りも少なく、周囲の店舗も暇そうにしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・7月後半から8月にかけて急激に悪化した。天候要因もあるが、外食に対する支出が全体として減少している。関東に比べると関西の落ち込みは軽微であるが、低調な夏商戦となっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・今夏の西日本の天候は比較的安定していたが、思ったほど客足は伸びず、前年並みの推移となっている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・顧客の変動も少なく、大幅な伸びはみられない。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・対前年比で宿泊単価や売上が低迷している。旅館で食事を取る比率が低下し、単価も下がっている。
		観光型旅館（管理担当）	販売量の動き	・大型コテージを連泊で利用する客が少ない。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・ほぼ例年どおりで、2～3か月前と変化はない。インパウンドも単価が下がってきている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・海外の情勢が厳しくなり、旅行の相談が減っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ファミリー客の需要も昨年を下回るなど、依然として回復する兆しがみえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨明け以降の気温の高さにより、暑さに耐えきれず、利用客が増えている。景気が良いから利用するわけではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きが変わらず、単価も上がらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑日が続く季節のため、客の乗車機会は増加しており、営業収入に影響が出ている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者の減少は競合他社との競争の結果であり、景気の悪化による影響とは考えにくい。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と状況は変わらない。
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・どの店も来客数が伸びていない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候には恵まれた夏であったが、リオオリンピックのテレビ放送などがマイナス要因となった。一方、インパウンドの動きは引き続き堅調である。
		美容室（店長）	販売量の動き	・非常に悪かった昨年の売上はクリアしているが、利益の出ない状態が続いている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・3か月前と比べて来店頻度は増えているが、大きな変化は感じられない。
		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	・リオオリンピックの盛り上がりなどでテレビの視聴が増えた影響もあり、時間消費型の映像レンタルやゲームなどの売上は、大きく前年を下回っている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新築、中古住宅共に、購入客数が減少している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は、前年比で微増している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・リオオリンピックの盛り上がりにより、全体的に明るさは感じられるが、不動産市況に大きな影響は出ていない。新築マンションの販売は相変わらず好不調の差が大きく、都心の好立地物件は価格が上昇しても売行きは好調である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・例年、夏のギフトや帰省のお土産として動いてきた、高級部位の動きが悪い。人の動きがこれまでと変わってきており、レジャー関係は好調でも、お盆に家でおいしい物を食べる動きは減少傾向と感ぜられる。ゴールデンウィークも同じような傾向にあったので、これからの大型連休は消費の形が変わると予想される。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・お盆明けで需要がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。ハウスカードなどの固定顧客の来店は前年並みで、購買単価も上がっているが、フリーの客数が前年比で90%と減少しており、来客数の減少を客単価の上昇で補えない状況が続いている。中間層を対象とした、一般顧客のモノに対する需要、特にファッション関連の消費は積極性を欠いており、以前よりも更に慎重さがみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・厳しい残暑やリオオリンピックの影響で、既存客の来店、滞留時間共に激減した。夏物の衣料品は動かず、日々の生鮮食料品や総菜も低迷している。ただし、和洋菓子を中心としたギフト需要は前年を上回っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前年と比べて中旬から下旬の気温が下がらず、秋物商材の動きは非常に厳しいスタートになっている。インパウンド売上は前年比で33%減、前月と比較しても来客数、客単価共に悪化傾向が続いている。富裕層である外商顧客の売上も減少しており、当面はこの状況が継続すると予想している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特選ブランドなどの高額品が伸び悩んでいるほか、猛暑の影響で婦人、紳士服の秋物の動きが鈍い。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・お盆の日並びや、山の日祝日化で営業条件が変化したほか、猛暑やリオオリンピック開催など、来店動機の減少要因が加わり、厳しい状況となっている。外国人観光客の免税売上も前年割れが続き、好調を維持していた特選洋品、化粧品も今月は厳しい状況である。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・8月に入って気温が上昇するなか、前半の数日間は大店で不調となったが、中盤以降は少し回復傾向がみられた。今年は盆休みの日程が企業によって異なり、帰省土産などの需要も影響を受けている。また、4～5月の売上不振から、夏物セールを各社が7月1日に前倒ししたため、衣料品の7月の売上は前年以上となったが、8月は90%半ばと厳しい。ラグジュアリー関連も同様で、化粧品は機能商材の好調で107%と好調を維持し、秋冬物商品も後半半から仕掛けているが、出足は96%と鈍い。特に、20代と30代に勢いがなく、この秋冬も厳しい動きが続くと予想される。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・百貨店を取り巻く環境として夏物商戦が苦戦しており、特にファッションアイテムは値下げをしても動かない状況が続いている。全体として、モノへの消費が減少している。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・消費意欲に欠けた状態である。売上は前年並みの確保がやっとなっており、抽選やポイント付与といった消費意欲を喚起する企画を実施しても効果がない。特に、リオオリンピック開催期間中の売上は前年割れとなっている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・夏物バーゲン商材については前年を上回る販売量となっているが、少し単価を下げているため、売上としてはほぼ前年並みである。一方、秋物の定価品はお盆以降の厳しい残暑の影響で、販売量は2けた近くの減少と苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・8月は前年よりも土日が1日ずつ少ないほか、衣料品や生活用品では、7月のセールの反動や残暑で秋物需要に勢いがなく、苦戦が続いている。入店客数は前年比で2%減であるが、買上客数は12%減と大きく減り、客単価の上昇ではカバーできずに減収の見込みである。買上点数も減少しているなど、不要不急の買物はみられず、消費者の財布の引き締めが顕著になっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・気温の高さとリオオリンピックの影響で、家での消費が増えると期待していたが、月前半は大きく裏切られた。山の日が創設されてお盆の人の流れが変わり、山の日だけは売れたものの、その後のお盆期間はごちそうなどの高単価商品が動かず、野菜の相場安も追い打ちをかけた。また、昨年のプレミアム付商品券の特需による反動も大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店回数が少なくなり、決めた日に目的買いをする傾向が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は、お盆の日並びと11日の祝日が物販には良くなかった。お盆期間の売上があまりにも厳しく、よく売れる定番品の動きが少し鈍かった。顧客の意識が変化していると感じる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体として、販売点数、来客数共に減少傾向であるほか、肉などの単価の高い商品の動きがやや鈍くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・近くに競合店が多く、盆以降はチラシを入れた日以外は閑散としており、売上も減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は盆休みが山の日から始まったため、し好品やたばこの売上が前年比で5%ほど減少している。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近くに競合店ができたため、たばこの販売などが落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の人出は、新作スマートフォン向けゲームの影響もあって増加しているが、買物に来る人は減っている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・やはり、猛暑やリオオリンピックが来客数に影響し、売上減の直接の要因になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響で、お盆前から自動車の販売が奮わない。消費が冷え込んでしまっている。
		その他小売[インターネット通販]（企画担当）	お客様の様子	・猛暑の影響からか、秋物商材の出足が極めて悪い。通常、ある程度は見込めるはずの値引き販売の効果が、今回はほとんど感じられない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も多少はあるが、来客数、販売量共に伸び悩んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月は繁忙期であるが、月の始めと終わりはあまり勢いがなかった。前年の水準もかなり下回る結果となっている。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・入込の動きが鈍いにもかかわらず、どこも人手不足であるため、販売の増加をあきらめざるを得ない部分がある。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インターネットで予約が入っていても、ほかのホテルが安い料金で売り出すと、キャンセルして乗り換えられる。宿泊日が直近であれば、販売価格を下げて取り込むしか方法がなく、単価が上がらない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・訪日外国人客数は、依然として好調を保っているが、国内レジャー客の動きが昨年と比べて弱い。4月以降の宿泊客数は、全体の累計で前年を10%弱ほど下回っている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、海外からの宿泊需要はまだ好調であるが、国内客の需要が伸びてこない。前年と比べると増加が続いているものの、しばらく続いた好調が一段落した感が強い。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・世界情勢への不安が、なかなか客の心理から払しょくされない。観光目的の旅行の取りやめや、学校行事の国内への振替など、売上にも影響が出ている。客の話を聞く限りでは、しばらくはこの状況が続くそうであり、悪くなることはあっても、良くなることはない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・リオオリンピックの影響で、消費が家電にシフトすることを予想していたが、想定以上に来客数や販売量が悪化している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・他社の商品が徐々に販売量を伸ばしてきている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・リオオリンピック後の景気動向が不安である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,387円で、今月の客単価は10,116円となっている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・猛暑日の影響からか、盆前には年配者の足が遠のいたほか、日中の来客数が減少し、夕方に集中する日が何日かみられた。全体的には例年よりも少ない結果となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売に関しては、これまで市況をけん引していたインバウンドや、投資需要がおう盛であったタワーマンションが、円高、株安の影響で販売状況が厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他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	・不動産の価格は現状の水準を維持していると思うが、今後は下落することが予想される。
	悪く なっている	一般小売店〔酒〕（社員）	来客数の動き	・来客数の前年比が90%前後となり、購買意欲はお盆期間中も低くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数自体はほぼ横ばいであるが、固定客の買上点数が減っていないだけで、買い回り客による購入は減っている。また、全体の買上点数は来客数の減少に比例して減っているほか、節約志向が強まるなか、より低価格の商品へと流れる傾向が顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年の夏物に関しては、昨年よりも価格を下げた商品だけが売れ、値上がりした商品の売上は悪化している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・猛暑の割に夏物家電の動きが悪い。消費意欲が低く、故障しない限りエアコンや冷蔵庫を買換えない客が多い。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月は天候も良く、雨も少なかったので、飲料水の売上は良かったと感じる。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は受注量が少しずつ増えており、3か月前よりも約1割の増加となっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年から祝日が増えて営業日が減ったため、売上は前年を下回っているが、盆明け以降は出荷量が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業向けビジネスを行っている会社による、広告出稿が好調である。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・インバウンドも一服感があり、お盆後の受注量は小口化している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力の白タオルの需要が良くなく、全体としては別の商品でカバーしている状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、変化は感じられない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売、輸出量共に、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品ごとの受注量は減っているが、製品の種類が増えているので、売上は変わっていない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・輸入品よりも価格が高いにもかかわらず、国産品の荷動きが増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この数か月は周囲の景気に変化がない。当社の受注状況も悪くはないが、良くなる傾向でもない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の取引先の大手企業は、利益が上がっているようだが、個々の従業員の表情は明るくない。一方、一時の勢いがなくなったとはいえ中国での取引は活発であり、当社の社員もこれまでは英語が話せなくても堂々としていたが、今は明らかに肩身が狭まそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・日本や米国の経済政策のほか、為替の動向も不透明であるため、設備投資や生産の計画が延期となっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・月前半は、エアコンなどの夏物商品の荷動きがやや低調であったが、後半は猛烈な残暑の影響で、エアコンの荷動きが活発となり、全体を引っ張る形となった。ただし、季節要因による浮き沈みのため、景気が上向きとは言い難い状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社も仕事がない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車関連の受注に支えられている状況に変化はない。海外からの引き合いは一時に比べて鈍くなっている。一方、航空機の受注は増加傾向にあるため、今後が期待される。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・あまり変化はみられず、受注が少し停滞している感がある。問い合わせなどはあるが、受注までには至らない。

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
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・少額の工事でも、その多くが競合他社との相見積となり、安値で受注せざるを得ないケースが多い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業績好調の企業には、設備投資の意欲が引き続き感じられる。ただし、建設資材の高騰や技能労務者不足による賃金の高騰で、価格競争は相変わらず厳しい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・先月と変わらない状況が続いている。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・新規案件も増えてきたが、料金の厳しい案件が多い。
		通信業（管理担当）	それ以外	・市場の動きは少なく、活発さに欠ける。ボーナス商戦も一息といったところである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業況にはほとんど変化がない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・有効な株安、円高対策が講じられていない。何かウルトラ級の対策を実行してほしい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・8月は毎年悪いが、購読数も折込件数も落ち込んだままである。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターでは、物販関連売上が前年をやや下回っているが、飲食関連は上回っており、全体的には変わらない。
		経営コンサルタント	それ以外	・今年の猛烈な暑さの影響で、小売店などでも夏物が好調である。ただし、それ以外は上向きの動きがみられず、停滞が続いている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・盆休み明けは忙しくない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪の主要ターミナル駅では、お盆を中心に多くの旅行者が押し寄せ、土産物店では例年になく売上が伸びた。外国人の利用は減少傾向にあるものの、国内客が増えたことが要因である。
		やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）
繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・催事での販売単価が下がってきており、昨年に比べて3%の低下となっている。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・受注量が減っている。
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子			・昨年から今年にかけて円高が進んでいるため、受注量や引き合いが非常に少なくなってきた。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・先月と同じく、新製品の販売がスタートできていない。
悪くなっている		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・消費税が増税にならなかったのにもかかわらず、物販店が神戸から撤退していった。売上が昨年の3～4割に下がっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告共に、前年の売上を大きく下回ってきている。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として消費が伸びていない。
雇用関連 (近畿)	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注量が前年比で増えている。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月はハロウィーン関連の仕事が入ったほか、通常の仕事も多少入っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の求人数は前月比で増加傾向にあり、産業別で見ると前月は減少した建設業、製造業が増加に転じたほか、卸売・小売業や不動産業、宿泊業、飲食サービス業が大きく増加している。インバウンド効果に頼るのではなく、個人消費が活発化してきたことを意味している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の季節調整後有効求人数が、統計開始以来、過去最多となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門の日雇い求人数が、前年比で増加に転じた流れが続いている。

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
変わらない		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・製造業やサービス業、不動産業の採用ニーズは非常に高く、当面は求人数の多い状況が続く。求人募集の背景も、欠員補充ではなく、増員や新規部署の立ち上げなどが多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本学は近畿圏の大学であるが、関東圏からの求人が増加している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人材派遣業界は盆過ぎから活発になると期待していたが、今のところはそのような動きがない。オーダーは少しずつ出てきているが、マッチングには至らず、9月までの上半期はこのような状態が続く。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・大阪では案件の延期や規模の縮小など、景気が上向いているようには思えない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の増減はあまりみられない。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・9～10月の新たな就職先を探して、お盆過ぎから求職者の数が増加している。より良い条件を求めての動きであり、企業の賃金水準引上げの動きと呼応している。人手不足のなか、企業がどこまで賃金上昇を行えるか、心配されるところである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人に大きな動きはみられない。リオオリンピックや4年後の東京オリンピックによる経済への好影響が報じられているが、新聞求人は中小企業が主体であり、今のところは関西の求人市場にあまり影響は出ていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞業界はリオオリンピック効果で少しは持ち直したが、全国のクライアントからの広告出稿が減っており、プラスマイナスゼロという状況である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・8月は新規求人数、新規求職者数共に減少する傾向にある。新規求人倍率は前年を上回ると思われるが、多くの周辺企業の景況は普通であり、現状維持となる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で2.6%増加し、これで12か月連続の増加となった。業種別には、運輸・郵便業や宿泊・飲食サービス業、卸・小売業などで増加している。一方、その他サービス業や情報通信業、建設業などでは減少となった。事業所への景況感のヒアリング結果では、普通という回答が多い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒の採用意欲は、引き続き良い状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業数の伸びが、最近鈍化している。
		やや悪くなっている		民間職業紹介機関（営業担当）
学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き			・前年よりも大手企業の採用が少なくなっている一方、中堅、中小企業の採用意欲を強く感じる。
悪くなっている		-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・オリンピックの影響で午前中を中心に売上は厳しい状況にあるが、来客数は前年よりも増加しており、9月以降の来店も期待できる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・盆前の8月11日が祝日となり、盆商戦が前倒しになって売上が伸びている。特に寿司や焼き肉関連商品がよく売れ、酷暑の影響で飲料も例年になく動きが良い。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・今年は猛暑なので、飲料などの夏物商品の売上が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年より多く、中食や飲料を中心に売上も好調に推移している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・前年より猛暑となり、飲料や酒類の消費に拍車をかけている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコンや冷蔵庫は高単価の商品が売れている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売台数は前年比85%となっているものの、熊本地震の影響で新車が出荷できなかった3か月前よりは持ち直している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・テナントの閉店セールなどで来客数が増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・以前よりも不景気感や先行きの不透明感は薄れてきている。近隣で開催中の長期イベントの効果もあり、待ち時間中や終了後に立ち寄り客が増え、それに伴って飲食関係やアミューズメント関係の売上がとても良い。ただし客単価は低下してきており、財布のひもが緩んでいるとは言えない。また、売上にほとんど貢献していないが、新作スマートフォン向けゲームが配信された影響で、来客数が増えている状況である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・8月は毎年繁忙期であるが、今年は特需として上旬に高校総体が開催され、関連の宿泊者により販売数が伸び、実際の販売も単価上昇が図られた。
		タクシー運転手 通信会社（工事担当）	来客数の動き お客様の様子	・盆前後の客の動きが良くなっている。 ・客の様子から景気は良い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・モバイル商品には変わりなく、新型のチューナー付き高付加価値商品のキャンペーンには予想以上に客の関心を呼んでいる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・猛暑であったが、夏休み、盆休み等で来客数が増加している。
		競艇場（職員） 設計事務所（経営者）	販売量の動き お客様の様子	・盆のレースで売上が確保できている。 ・住宅、非住宅を含め、リフォーム物件の依頼相談が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏休みと盆が重なり、観光客を含め商店街への来街者は大変多く、土産物店や飲食関係の店は活気を呈しているが、他の商店は3か月前同様に厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年であれば来客数が増える季節であるが、今年はさほどでもない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑くなっているにもかかわらず、暑過ぎて人の出足が悪くなっているため、夏の商材の動きが悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い控えが目立つ。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の影響で来客数、販売額共に例年より悪く、外国人観光客数が減少している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客は猛暑に加えオリンピック観戦のために外出を控えており、来客数や店舗前の交通量が少ない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・経済的に余裕がある客でも、商品選びは慎重である。相続税対策などの生活防衛への関心がより高まっている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・地元の買物客の動きは鈍っているが、観光客の動きは活発である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・中元商戦の前半はなかなか商品が動かなかったが、旧盆前になって動き出し、結果前年と同じくらいまでこぎ着けている。海外輸出も一時ストップしていたが、今月に入ってから再び動き出している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費ムードも低調であり、8月の売上は前年をクリアした部門はわずかで、全体的に良くない。その要因としては、7月のクリアランスの前倒しの反動、後半の猛暑などが挙げられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが縮小されて、8月は販売量が減少しているが、盛夏品は動きが年々早くなっているため、プラスマイナスゼロで変化はない。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・街場全体の景気に変化がない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・連日酷暑が続いているが、各アパレルの商況は厳しい。夏物セール商材が絞られるなか、売場は秋物への切替えを前倒しで実施しているが、天候や気温も一因となり、客の秋物への反応は弱い。その結果客単価が低下し、ファッションの低迷は継続している。また取引先の商況も厳しく、7～8月の間6件の撤退案件が発生している。

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
		百貨店（人事担当）	単価の動き	・5月と比較して客単価が低下している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ギフト需要は厳しく、数量が減少し金額が低下したものの、ギフト解体セールでは前年より売上が良くなっている。クリアランスセールも厳しかったが、ファイナルセールではギフト解体セール同様に売上が伸びている。客の財布のひもが固く、良い物をより安く買い求める傾向がある。
		百貨店（営業推進担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価は低下している。客に必要な以上の買物を控える傾向があり、上昇に転じる要因がない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年に比べて気温が高く、夏物セール商材が豊富なショップは商品の動きが好調である。盆期間中はオリンピックと猛暑で夫人客の来店が少なく、秋物の新作の動きは鈍い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円の時計や数十万円の真珠が売れている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・天候不順で野菜の高値安定が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が前年の101%、客単価は102%という状況が半年以上続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年を割っている。客単価が辛うじて前年を維持している状態である。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・数量的には前年をクリアしているものの、来客数が前年比0.5%減少するとともに、競合が厳しく客単価も低下している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数と客単価に大きな変化はなく現状維持が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年並みであるが、来客数は5～6月が前年を割り、7月に盛り返したが、8月に入って伸び悩んでいる。近隣の建築件数や住宅着工件数が減少しており、工事関係の客が減少している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンの売行きの終わりが早くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・販売量はほぼ横ばいで、3か月前と比べて変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・土日の展示会の来客数は前年同期以下の実績で推移しており、商談長期化と合わせて考慮すると、販売量は現状維持に落ち着いている。
		その他専門店 [時計]（経営者）	単価の動き	・扱っている宝飾品、時計、眼鏡の売上が変わらない。業種によっては業績を伸ばしている店舗もあるであろうが、デフレ感はなかなか変わらない。
		高級レストラン （宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みである。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・夏休み前半から盆までは前年と変わらない推移であったが、盆が終わってからは急激な落ち込みが見られる。
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・インターネット検索が一般化し、客は事前に調べて来店していることが多い。
		一般レストラン （店長）	お客様の様子	・客の会話を聞き来店頻度を見ても大きなマイナス要素はないが、来店回数が増えたり予約が増加しているわけではなく、前年と比較しても大差ない状況である。
		一般レストラン （外食事業担当）	それ以外	・前年7月に取扱が始まったプレミアム付商品券の利用が前年の売上の10～12%を占めており、今年はその反動で売上が前年の90～92%で推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べてあまり変わらないが、先月よりやや悪くなっており、来客数がやや減少している。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	来客数の動き	・サービスエリア沿線の高速道路の交通量が減少しているので来客数が少ない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べて宴会等の来客数にあまり変化はない。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・宿泊では海外からの個人客が増えているものの、団体客が減少してほぼ横ばいで推移している。宴席は企業利用が減少している。レストランは変化なく推移している。

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
やや悪くなっている		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・衆議院議員選挙が終わり、景気に影響が出ていないものの、円高で多少心配な面がある。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・指標として夏需要があるが、前年実績より悪化しており、3か月前と比較して大きな変化はない。
		タクシー運転手	単価の動き	・現金払いが増えている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・前月と比較して消費が特段に上向いていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規加入キャンペーン等の実施により、契約件数が引き続き高い数値で推移している。
		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には前年同月比で変動がない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・夏場は客の回転が良いが、安いメニューを選択する人が多く売上が下がっており、商品の売込みも上手くいかない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・忙しい業者とそうでない業者が二極化している状況なので、景気はそれほど悪くなっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・何らの消費増につながる要因がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新築建物の引き合いが低迷した状態が続いているが、改修の引き合いは順調に推移している。
		商店街（理事）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に減少している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・前年はプレミアム付商品券があったが、今年はないため、総じて平均単価の低下や来客数の減少が起きている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・盆期間は例年子ども向けの動員催事を実施し、3世代での来店促進をかけるが、今年は猛暑に加えオリンピックと重なり、来客数が非常に少なく売上も厳しい結果となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は前年を超えず、買上点数も伸びていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が頭打ちとなり、減少傾向にある。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年の夏はオリンピック、高校野球、中国総体とイベントが重なり、家でテレビを観る機会が多いとともに、土日には他地域でのイベントが毎週開催されていたため、来客数が減少している。また、セール開始日が早くなり、客単価が低下している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・景気の先行き不安から、消費者が節約するようになっており、1点単価が前年を下回ってきている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客の購入点数が減っている。特売品やシーズン処分品も例外ではなく、来店頻度の減少と合わせて販売量の低下が著しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買力が株の下落等に従って低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比80%台と悪化している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・月前半は暑さの影響でエアコンの動きが良かったが、前年の売上には及んでいない。例年であれば、エアコンと冷蔵庫は8月の売上の柱となるが、今年はそうならない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・前年より景気が悪くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月はまだ大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響があり、売上は前年比90%と厳しい状況が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前月は前年をクリアできたが、今月は全く届いていない。6月の後半から少しずつ売上が減少傾向になり、人の動きを見ても景気は後退している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・盆以降の来客数が激減している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが非常に固く、買いたい商品が決まらない。衝動買いはほとんど見受けられない。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・円高でインバウンド客の予約が減少している。
観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・定額商品はほぼ売れず、単価の安い商品に客は集中する。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・春のデスティネーションキャンペーンが終わった反動や、大手自動車メーカーの燃費不正問題が地元の関連企業に打撃を与え、一時的に不況ムードとなっている。周辺の大型ショッピングセンターの集客も落ちており、撤退を発表した店舗もある。ホテルも宿泊客は好調であるが、宴会関連の先行受注は芳しくない。	
		タクシー運転手	競争相手の様子	・乗客数が減少しており、特に夜の客が減少している。	
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・商戦期に向けた販売数の動きがあまり見られない。	
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・真夏日が続く屋外施設への客の動きが鈍い。	
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・西日本では梅雨が明けて猛暑日が続いており、予約数が減ってきている。コースを維持するため、組数制限やスタート時間制限などを実行している。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も低く、競合店と低価格競争をしている状況である。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・モデルハウスとイベントへの来場者数が年々減ってきている。	
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・例年夏季に入ると客の出足が鈍り、問い合わせが急激に減る傾向にある。その理由に暑さがあるため、今後涼しくなっていくにつれて客の出足も少しずつ伸びてくることに期待が持てる。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・8月は毎年バーゲン時期でそこそこ売上が伸びるが、今年は非常に悪い状況である。客には生活防衛が目立ち、より安くより良い物を購入しようとするため、デフレが止まらない。
			一般小売店[眼鏡] (経営者)	競争相手の様子	・地元競合店のチラシ頻度が減少し、商品価格も下落している。
その他専門店 [海産物](経営者)	来客数の動き		・盆中も例年より来店客が少なく売上が良くない状態が続いている。		
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	・順調な生産高を維持している。	
	やや良くなっている	非鉄金属製造業 (業務担当)	取引先の様子	・1～6月のハイブリッド車世界販売台数は前年と同じくらいであるが、電気自動車とプラグインハイブリッド車はプラス94%と好調を維持している。国内では新型プラグインハイブリッド車の販売が好調である。	
		その他製造業 [スポーツ用品](総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・当社は海外から部品を購入し製品を製造して国内販売しているため、円高はコスト面で良い影響を与えている。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・通信販売関係の荷物が伸びている。個人客も若干上向いており、特にコンビニエンスストアを利用する個人客が増えている。小口商品の動きも非常に良い。	
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・客の事業にかかわらず総合的に見ると、3か月前から受注量と販売量が増加している。	
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・梅雨明け以降連日の猛暑により、涼を求めて飲料関連商品の売上が増加している。製造業の伸びが今一つであるが、建設業関係はマンション受注が比較的順調で売上也伸びてきている。	
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・特に変動は見られない。	
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・夏場は売上が少ないが、前年の売上はクリアしている。	
		木材木製品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・過去3か月の新設住宅着工戸数が好調であったため、現状では横ばいで推移して景気は変わらない。	
		化学工業(総務担当)	それ以外	・素材型産業なので為替や原料価格により売上に対して利益率が向上しているが、これらは外因であり、売上が伸びない環境では景気的好転は望めない。	
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	・大型受注案件の納期が迫るとともに、短納期の飛び込み受注もあって生産現場は多忙な状況となっている。鉄鋼向け継続受注品の生産量に変化はない。		
鉄鋼業(総務担当)		取引先の様子	・建築用途で加工数量が良くなっているとの声の一部で聞かれるが、他の分野を含めた全体では、依然として需給は緩慢なままである。		
金属製品製造業 (総務担当)		受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の60%に留まっており、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
		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	・前年同期比で売上、受注量共に大きな変化はないが、利益は前年を下回っている。4年後の東京オリンピック需要は既に織り込み済みであり、利益維持のために受注価格交渉がポイントとなる。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は前年に比べて若干低下している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件も順調に受注でき、技術職員の稼働が目一杯の状態は先月同様に継続している。また、引き続き新規物件の依頼や問い合わせが多数ある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・不確定要素が多すぎる。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造系、流通系の客からの通信費削減の相談が増加傾向にあるが、新規の通信サービスの投資についての見込みはあまりない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量から見れば景気に変動はない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・円高の進展により自動車メーカーの輸出は逆風下にある。自動車部品メーカーも受注が伸び悩んでおり、休日操業はこれまで月2回程度あったが、最近1回程度となるメーカーが多くなってきている。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の担当者の声として、景気回復基調へ転じる期待感に留まり、いまだ回復材料が見つからないとの意見が多い。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額が伸び悩んでおり、予算には10～15%程度達していない。営業部門が躍起になって注文確保に走る一方で、収益の稼ぎ頭の液晶関係の製品は極端に低迷しており、ある程度の繁忙感はあるものの、利益の低迷に非常な苦しさを覚える。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・今年度に入り新造船の案件がほとんど表面化していない状況である。足元の仕事量はある程度確保しているものの、受注環境の悪化が大きく影を落としている。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・株価の下落傾向が気にかかる。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪い。暑い夏となっているが飲料を含め動きがあまり良くなく、見込みを下回っている。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・猛暑の影響で家電業界では販売好調と聞こえるが、地元企業代表者の話では、個人消費の低迷は継続しており、8月の販売量は減少している。中元時期の販売量も前年よりやや少ない状況である。2～3か月前までは前年並みを確保できていたので、現在の景気はやや悪くなっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数、成約件数が減少している。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・7月と4月を比較すると、水揚げ数量は69t、水揚げ金額は9,220万円の減少である。減少理由は沖合底引き網漁、大中型まき網漁の減少である。	
雇用関連 (中国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・人手不足のため求人を出しても反応がない求人者の声をよく聞く。新規求人数は前年と同数であったが、有効求人数の増加と有効求職者数の減少により、月間有効求人倍率は1.57倍となっている。また夏季のイベント関連求人も多くみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・地元プロ野球チームが過去に例がないほど好調で、周辺の雰囲気盛り上がってきている。関連企業の様子や消費者の動向も明るい。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人大きく左右される求職者の登録状況は堅調に推移しており、大きな変化はない。9月は1年で2番目に求職者が動く時期で、企業の採用意欲も高まる時期であるので、一層の受注活動を促進し、求職者への仕事提供を促進していく。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒採用はおおむね終了時期に入っている。新卒以上に活況な中途採用市場は、依然として中心的な募集職種の営業は多いが、技術的な知識や経験を伴った技術営業職、資格や経験を伴う技術職のニーズが高くなっている。慢性的な人手不足の介護職や福祉関係も多いが、母集団の形成が難しく、今年に入ってもその傾向は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて変化がない。有効求人倍率も1.2～1.3倍で推移しており、目立った変化はない。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・ショッピングセンターが8月末と2月末に閉店する予定であるが、一つは後継店舗が決まっており、もう一つも市街中心部なので活用策が出てくるため大きな変化はない模様である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は高止まりしており雇用意欲は高いが、個人消費に活力がなく景気が良いという判断はできない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・好材料の話題がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・企業からの求人は変わらず多いが、求職者は慎重に行動している。特に転職希望者は給与面を重視しており、現在の収入に満足していないため転職を考えてはいるが、求人企業の給与が低いいためマッチングまで至らないケースが多い。景気に関して企業と求職者の慎重な姿勢が表れている。
			求人数の動き	・求人数は前年と比較して減少している。また、求人の発生背景は、景気の良さを連想させる業務量の増加による繁忙ではなく、生産年齢人口の減少などで人が採用できない構造的な理由が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は10か月連続で増加し、全国でも上位に位置するものの、慢性的な人手不足が続く流通、サービス関連業種に限られている。労働環境や給与体系の改善が進んでおらず、企業の人材確保がますます難しくなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、受注が好調な自動車部品製造会社や食肉加工処理会社を含む製造業が前年比2割増となったほかは、ほとんどの業種で1～3割減と低調だったことから、求人全体でも1割減となり2か月連続して減少傾向となっている。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・大きな変動はないが少し悪くなっている。
		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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・イベントや夏祭り等の効果で例年よりも人出が多く、来客数が増えた。晴天が続いたことや、観光客が増えたことも大きい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑が続き、エアコンをはじめ季節商材がけん引している。
	変わらない	商店街（事務局長）	来客数の動き	・円高株安など先行き不透明で、アベノミクスの停滞感も強い。猛暑が続いて、婦人服等は好調だが、飲食店は人材の確保も難しい。消費者は大きな出費を控え、家族や仲間と一緒に楽しめるレジャーや娯楽施設へ目を向けている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8月は大きなお祭りや多くのイベント等が開催され、商店街にもかなりの観光客が来ていたが、買物袋を下げた人は少なかった。飲食には消費するが、土産品などを買う様子は全く見られなかった。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・猛暑なのに、価格のせいか、夏が稼ぎ時のビール等が売れなかった。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・価格を下げたことにより買上点数が若干増えたが、来客数及び客単価の下落が大きい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数、客単価ともに微増している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・お盆の期間は前年並みに推移したが、その前後は相変わらず前年比マイナスで、売上減少が続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・先月同様、売上は増加しているが、猛暑によるもので景気が良くなっているわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(商品担当)	来客数の動き	・好天に恵まれたものの、猛暑の影響が来客数が増えない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・台風にも襲われず、天候は比較的順調に推移しているが、売上は微増程度。印象としては厳しい。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・例年8月は販売の動きが重い。今年も、商品強化は目立ったモノがなく、販売台数は鈍い。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売台数及び受注台数共に前年を上回っているものの、軽自動車市場は19か月前年割れが続いており低水準である。
		乗用車販売店(役員)	お客様の様子	・7月までの受注は順調に推移していたが、8月はやや減速している。しかし、来場者数や在庫台数は前年並みに推移しており、売上も落ちていない。
		その他小売[ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・必要なものしか購入しない姿勢が強く感じられる。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・円高株安などで企業の方は景気は良くない感じ。そのため、宴会その他が増えず、消費も増えないというのが現状。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・当地のお祭りとなった祝日「山の日」の効果はあまり無かったが、8月の宿泊客の動きは総じて良かった。お盆以降は、例年になく個人客が増えた。しかし、レストランや宴会を利用する人数も減り、単価も削られている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中距離客が減少している。現状維持が精一杯。
		通信会社(営業部長)	販売量の動き	・今月の販売数は5月比10%増だが、月初が多く、中旬以降はむしろ少ない。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・夏休み商戦に特別な動きは見られなかった。
		通信会社(企画)	お客様の様子	・お客様からの引き合いは前月と変わらない。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・8月の売上は前月比4%増、3か月前比は横ばい、前年比4%減となった。お盆レースは前年比5%減、場外発売として女子のG1レース、SGレースが発売されたが、期待通りの売上増とはならなかった。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・新規客数が減っている。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・建築単価は高止まりしている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・20数年来検討してきた街づくりが白紙に戻り、しばらく方向性のない議論が続く。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・猛暑で客の外出機会が減っているようだ。仕入先等においては商品仕入量が減少しているようで、景気が悪くなっていると感じる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・暑さの影響もあるが、買いたい物しか買わない状況。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・前年にはなかった物産展や動員催事を積極的に開催している。台風の影響を受けた前年の反動から売上は前年比プラスになる見込みだが、売上計画は下回る。とりわけ、婦人服を中心に衣料品が不振。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数も販売量も芳しくない。土日でも街中の通行量が少なく、集客は見込めない。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・購買客数が前年から大きく減少している。猛暑の影響が大きく、入店客数が落ち込んでいる。セールも終わり、低価格品が多いこともあるが、客数減少が売上に直接影響している。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・ワンボックス及びSUV車のモデルチェンジ効果が薄れた事もあり、新車販売台数に占める高額車の比率が下がった。その為、売上、利益ともに減少した。
		旅行代理店(営業部長)	来客数の動き	・団体客は比較的安定しているが、個人旅行の回復の兆しが一向に見えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は結構忙しかったが、8月は暑くてお遍路もほとんどなく、現在の売上はかなり低い。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・イベントでの新規来場者が減少している。
	悪くなっている	一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・店頭売上も外商売上も、前年を大きく割り込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・コンビニやドラッグストアの出店が相次ぎ、売上が上向く要素がない。オリンピック特需もないので、景気が良くなる要素はない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約は伸び悩んでおり、昨年と比べて非常に悪い。
企業 動向 関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(商品統括)	競争相手の様子	・専門分野への投資と人材集中により、利益体質を実現できている。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・前年より良くなっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の企業で採用活動が活発になっている。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方都市の小売店は良くない中、店舗運営や商品内容など他店との差別化を図っている店は順調。最近、海外からの問い合わせが増加しており、今後少しずつ海外市場が拡大していく。
		建設業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ横ばい、販売量は増加しているが、景気は変わらない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事と民間工事を各1件ずつ受注できたが、これではまだ不十分。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・手持ち仕事量は減少した一方、今年度の受注分が寄与し始めている。まだ売上には寄与しないが、これは想定済み。景気に大きな変化はない。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・今の時期だけだろうが、飲料の動きが活発になっている。メーカーからの引取及び問屋、小売への配送量が大幅に増加している。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先企業の運転資金需要はおう盛とも低調ともいえない。これまで比較的堅調だった土木建設業及び関連資材卸売業などの短期運転資金需要も一服感が見られる。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算書、試算表等を見ると、ほとんどが前年と比べて大きな動きはない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年8月は、盆休みもあって稼働率が低下し、受注も落ちる。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・当社受注量は産業用機械・造船向けともに減少傾向。特に造船はさらに大型化が進み、当社の限界重量18トンを超える鋳鋼品が増加し、当社の受注は減少している。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・国内は地域や顧客によって稼働にばらつきがあり、海外需要は減少傾向にある。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・再生エネルギー設備を全国展開しているが、国・県等の許認可が非常に取りにくく、苦戦している。
		電気機械器具製造業(経理)	それ以外	・販売量は微増傾向であるが、収益性の異なる製品の出荷構成により利益が低下している。
輸送業(営業)		受注量や販売量の動き	・消費者の購買意欲の低下を強く感じる。暑さが厳しく晴天の日が多かったのに一般消費財の動向は鈍く、雨が多くて気温の低かった昨年以上に取扱物量が低迷した。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(営業)	雇用形態の様子	・慢性的な人手不足が続いている。企業は人材確保のためには雇用条件の改善が必須である。求職者は、それを比較して好条件の労働に就ける可能性が高い。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・有効求人倍率が1倍を超えており、求職者も仕事をより厳選しているように感じる。そのため派遣登録に来る人も目減りしている。
	変わらない	職業安定所	それ以外	・7月の有効求人倍率は1.30倍で、3か月前の4月とくらべて0.02ポイントの上昇にとどまった。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・求人意欲は増加を続けているが、まだ採用条件に好転は見られない。
		民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・最近スポ・ツ関連企業と接する機会が多いが、ほとんどの企業ではオリンピックの恩恵を享受していない。
学校[大学](就職担当)		周辺企業の様子	・企業側から景気が良い、悪いという話は聞こえてこない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業は業種によって求人のぼらつきがあり、全体では減少傾向にある。 ・周辺企業では求人数が増加し続けているが、そのなかで採用に成功・充足している企業は少ない。特にコア人材不足が深刻化している。 ・広告の発注が伸び悩んでいる。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	
	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	一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・熊本地震の復興段階に入った。地震保険の保険金の総額は2,500億円とのことである。建築業界は非常に忙しく、一般市民は部屋を探そうにも空きがない状態だ。県外から様々な援助の方が来て人は増え、消費も復興需要で増えている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客はまだまだ少ないが、九州ふっこう割の影響で日本人の来客数、宿泊数が熊本地震前に近い数字になっている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏休みに入り復興支援の動きが活発化している。九州の他の地域に行く前に、当県に宿泊する客が増えている。
		観光名所	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏季休暇に入り、前年よりは少ないが、来客数が多くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・梅雨明け以降、晴天が1か月続いた。暑いときは暑く、寒いときは寒いといった寒暖がはっきりしたほうが商品が動く。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・行楽シーズンで、普段来店しない遠方の客や帰省・Uターン者の利用もあり、にぎわいが出ている。また、外国人観光客の免税品の購入数は伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・熊本地震により競合店が2店舗閉鎖となり、客数は前年比152%で売上が順調に推移している。9月末日から競合店が開店するので、今後の数字は読めないが、店舗の閉店の影響がかなりある。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・大きな伸びはないが、前年の売上は確実に上回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・若干ではあるが、販売量は伸びつつある。特に、20～30代の若年層の購入検討者が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・人気車種が新車販売全体の底上げをしている。車両販売単価が上昇し、売上増に寄与している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・熊本地震の影響かは分からないが、新規来客が増えている。ここ1か月、地域内で人の出入りがあり、それに伴い新規の客が増えている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今夏は気温が高く降水量が少ないため、季節商材を中心に好調な販売実績となった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・オリンピックによる外出控えで来客数が減ると予想していたが、前年よりも多く、客単価も上がっている。若干ではあるが景気が良くなっている。
		観光ホテル（総務）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・熊本地震から4か月が経過し、少しずつだが復興も進み、3か月前よりは良くなっている。しかし、まだまだ自粛ムードは続いており、日常を取り戻すのには時間が掛かる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・九州ふっこう割で、九州域内の旅行需要はある程度伸びており、店舗への来客数も増加している。しかし、主力の東京、京阪神方面からの客は低迷したままである。
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は、九州ふっこう割により観光客が増えた。足元の景気はしっかりしてきた。今後もこの状況が続くと期待したい。
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月は台風の接近も無く、猛暑が続きタクシー利用が増加した。また、催し物の充実や観光客の増加で活気にあふれていた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・九州ふっこう割に加え、前年からのインバウンドの動きが良い。例年より客が多く、夏前よりも動きが活発である。
		通信会社（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・季節要因もあるが、各種イベント等が催され、雰囲気的に消費活動が増えた。

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		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・熊本地震以降、娯楽の自粛ムードでゴールデンウィークも伸びなかった。しかし、お盆から8月末にかけ、外国や隣県から多くの来客があり、娯楽を楽しむムードが戻ってきている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気が良くなったのか、今までボーナスが出なかった会社が今年も出した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街や外部のイベントを行っているが、客は目的の物しか見ていないので、人出はあっても目的以外の買物に繋がりにくい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店はあっても、なかなか購入に至らない。主な顧客である年金受給者は、病院の出費が多く耐久消費財に手が出ない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・お盆過ぎからしけ続きで、魚の入荷量が激減している。利益を確保するどころではなく、商品棚を作るのが精一杯である。サンマは少しずつ入荷しているが、なかなか値が下がらず、売れるものがない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・夏休みの来店促進策として、物産催事で子連れ客向けに各種企画を開催した。しかし、猛暑の影響で13～15時の入店客数が減少し、18時以降回復したが前年を下回った。平日の来客数は前年を上回ったが、土日祝が大きく落ち込んだ。紳士用品・インポートブランドや高級婦人、季節商材の日傘・スカーフ・手袋、化粧品は好調に推移した。しかし、ヤングカジュアルを除く婦人服、紳士服はともに購買抑制傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・例年、8月過ぎから秋物の消費が活発になるが、今年はその傾向が見られない。定価品よりもセール品の方が動きが強く、デフレ傾向がみられる。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物商戦も終盤を迎え、猛暑が続いたので売上に期待していたが、客は、最終価格の商品ですら必要がないものは買わない。一方、必要な物は迷わず買う。無駄な買物はしないとはっきり言う客が多い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・熊本地震による自粛ムードの影響はほぼ和らいできている。好天が続き、季節商材や夏物衣料の動きが活発化し、売上向上に寄与した。一方、気温上昇の継続により、秋物商戦はしばらく鈍い動きが続く。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、見舞金や義援金等の配布があったのか、必要な物の買物が増えた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上は、既存店でほぼ100%で推移しているが、客単価の減少傾向は続いている。競合店との競争もあり、なかなか価格を上げられず、利益率の低下を招いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月は猛暑の影響で、衣料品や飲料が好調である。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・猛暑の影響で飲料、ビール等は好調だった。しかし、その他のカテゴリーは前年の売上を上回ることがあまりできなかった。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客のシビアな購買姿勢が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・気温が高いと客数は増えるが、買上点数や客単価が伴わない。買い控えが続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・連日、気温が36度を超えており、客足が途絶えている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・厳しい残暑のせいもあるが、客が来ない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・商店街全体で来客数が減少しており、当店への来客も減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・通常、季節商材が売れるのはお盆までであるが、今年の8月は、暑さも続いておりやや良い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・暑さにより、夏物商材の動きは引き続き良いが、全体としては前年並みの売上である。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格はあまり変化がない。前年と比較すると酷暑によりエアコン等の使用が増え、販売量はやや増加している。また、九州観光周遊ドライブパスの効果で観光客が増加し、客数はやや増加している。		
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〕（支配人）	販売量の動き	・2016年度は好調を維持していたが、8月に入りやや苦戦している。特に夏休みに入ってから、集客や売上は前年比を下回ることが多く、不安定な状況が続いた。お盆明けからは、回復基調にある。		

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
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	単価の動き	・空港を利用する搭乗客や来店客は多いが、購入単価が低いため、前年と同じ売上しか達成できない。
		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	・インバウンドの売上低迷が大きく影響している。しかし、熊本地震の影響による外国人観光客の減少は回復基調にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・記録的な猛暑で、エアコンの販売量は2けた伸び、衣料品も好調に推移している。しかし、食品や消耗品関連は伸び悩んでいる。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・熊本地震の影響で外部の客が減ったが、ようやく県外から客が来るようになった。九州ふっこう割も使えるようになった。しかし、市内の人の利用は少なくなった。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・商業施設を始め、前年の売上を下回っている店舗が多い。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・九州ふっこう割があったので夏は前年並みの客数を保てたが、今後どうなるか不安が残る。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・先月から今月は、売上があまり変わらずに推移している。単価や客数もあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・インバウンドは相変わらず好調だが、国内の個人旅行の消費意欲が感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・以前に比べて人の動きはあるが、タクシーの利用は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候の影響もあり、日中の稼働が良い。しかし、夜の催し物や繁華街の人出は大変少ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは消費に控えめな客が目立った。熊本地震から4か月経つが、今も地震が続いており消費どころではない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今一つ景気が動いておらず、夏枯れが出ている。東京オリンピック開催に向けた景気策をつくって欲しい。
		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	・今夏の猛暑により入院が増え、在宅サービスの客確保に苦戦している。診療報酬改定に伴い、在宅サービスを新規展開する医療機関も増加し、さらに客確保が困難になってきている。
		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	・熊本地震による景気への影響は回復傾向に向かっているが、まだ完全に戻ってはいない。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・収入が上がらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションや戸建て分譲は準備中で、販売に着手していないが、客の様子を見ると住宅の需要はある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場及びイベント来場者数は、この3か月間ほぼ変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の様子を見ていると、安くても必要なもの以外は手に取って見ることなく、購買に対しシビアになっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・熊本地震以降、商店街の消費はかなり低下している。他県の観光業等は少しずつ良くなっているが、猛暑により、商店街に客が来ない状況が続いている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・この時期は、お中元とお盆の返礼品の売上が全般を占めているが、今年は猛暑続きで、急な豪雨もあり客足が途絶えた。商店街の客単価は、かなり低下している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・例年であれば初秋物の動き始める時季であるが、猛暑の影響もあり、動きが大変鈍い。オリンピックの影響か、お盆期間中の入店客数は減少傾向にあり、全体的に盛り上がらない状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品販売が鈍化している。

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
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・関連店の8月の売上見通しは前年比94.0～101.0%、3か月前の5月は同93.5～104.0%であった。今月の売上は前年実績を割るのでやや悪い。6月以降、前年比で客単価が落ちている。入店客数の実績をみると、3～6月は良かったが7～8月は良くない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・熊本地震の影響の反動もあり、6～7月の売上は好調であった。しかし、今月は前年並みとやや不調である。オリンピックや猛暑の影響もあるが、天候にも恵まれ、衣料品も先月までは好調だっただけに、満足できる結果に至っていない。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・猛暑や参議院議員選挙、オリンピックとマイナス要因が続き、また円高傾向もあり、お中元の単価が下がった。また、セール後半の購買が弱く、苦戦を強いられた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客数は変わらないが、猛暑の影響で生鮮物の売上減少が厳しい。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年は季節商材の動きはいいが、少雨と猛暑が原因か、販売総量は落ちている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客が少なく、新規企画も今一つである。メーカーや同業者の話も聞いてあまり良くない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月は参議院議員選挙、8月はお盆休みの影響で、会社関係の客が少なかった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来店数が非常に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年を大きく割り込んだ。飲食店にとって稼ぎ時である週末の伸びが悪い。近隣の同業者も同じ意見である。
		旅行代理店（企画）	来客数の動き	・上期の申込件数が前年比を下回っている。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・前年と比較して販売量が減っている。販売施策の強弱もあるが、販売店が聞く客の声も消極的である。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・業界全体で、前年比の売上が落ち込んでいる。
		競馬場（職員）	来客数の動き	・景気そのものは変化を感じないが、オリンピックや高校野球等国民的関心事の影響もあり、来場者数が減少した。
		悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・既製品購入の来客数が減少している。オーダーものの来客数は横ばいである。
一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外			・北海道の台風上陸の影響で、北海道産の人参や大根、キャベツ、玉ねぎ等、すべての野菜が高騰している。ただでさえ、需要の少ない時期なので厳しい状況にある。
スーパー（店長）	販売量の動き			・天候は良かったが、季節商材やギフトの売行きが悪かった。
企業動向関連 (九州)	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	・熊本地震直後ほどではないが、前年と比較してかなり良い。震災後の特需で様々な物が売れていることや、人が増えている影響がある。猛暑で雨は降っていないが、夏季は暑い方が良い。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・旬のブドウや梨等の果物は、例年より微高値になっている。出だしが高く、緩やかに下がっていく状況はいつもと変わらない。野菜の出荷が従来よりもやや多く、単価は低めの傾向である。
	やや良くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が多い。ここ数年にない発注量である。景気が良くなっている影響ではなく、海外、特に中国での生産が間に合わないからである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量が当初見込みを上回った。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年、下期にかけて受注増となるため、今回の増加が景気に起因するものかは不明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体の動きが非常に強くなり、受注量がどんどん増加している。しばらくこの状況が続くが、慎重に取り組んでいく。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・引き続き他社からの注文は堅調だが、短納期の案件も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注は増加傾向にあるが、第2四半期までに予算の80%発注があるのが不安である。現在、受注できていない業者が非常に多いが、民間工事は期待できそうにない。大型の補正工事もあるようだが地方に発注があるのかわからない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・4月の熊本地震による影響も大分緩和されてきた。間接的な被害があった取引先の客足も戻ってきており、景況感に少し明るさが出てきた。
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・主力の旅行商品広告が伸び悩んでいるが、通販や九州ふっこう割関連の出稿があり、出稿数は全体ではわずかだが前年を上回る。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・人材が不足している。求人企業が多くなった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月前半はお盆需要でスーパーマーケットや居酒屋は予想どおり大変忙しかった。後半は息切れを心配したが、なんとか現状維持できた。今年は台風が来ず、工場の稼働に影響が出たりスーパーマーケットの臨時休業等がないことが功を奏している。また、ビールに合う食材がよく出ている。一方、冷凍食品は、メーカー工場の大型連休や学校給食の休みに良くない。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・現状は下降傾向である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックを控え、ホテルや商業施設の家具需要が前年比2けたの伸びが続いているが、その他の小売は縮小している。この状況の特需と見ても、全体的には若干のマイナス傾向である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金属部品加工部門では見積依頼が多くなっているが、単価や納期の面で受注にまでは至っていない。以前に比べてさらに厳しい状況になっている。また、装置製作部門では見積から先に話が進んでいない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に商品がダブっており、入出庫共に前年よりも悪い状況が続いている。各メーカーからは、今後良くなる話を聞かない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・食品関係は通常よりやや多めの出荷量だが、衣料関係は低調に推移している。全体的な景気感としては、大きく変わらない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連の新規受注があまり伸びていない。従来からの受注残で収益を維持している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・雇用環境は着実に改善しており、雇用者所得も緩やかながら増加してきている。しかし、消費者のマインドは慎重で、百貨店やスーパー等の売上が伸び悩んでいる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光業は上向いているというが、あくまで限定的であり、トータルで見ると変わらない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・市内及び近郊では不動産価格や建築費、労務費の高騰により、企業が設備投資を控えている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・熊本地震の影響はほぼ収束した一方で、インバウンド消費は落ち込んだままである。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・ダイレクトメールを送ったが反応がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況に大きな変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・取引先の業況は変化が少ない。東京オリンピック関連や熊本地震による一時的な好況感も今はない。景気とは別に、後継者不在による閉店や企業の株式売却等が数件あった。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・夏場を迎え受注が落ち込んでいる。百貨店、量販店、小売店への商品は大変厳しい状況である。それ以外の特注品などは順調に推移しているが、産地全体としては落ち込んでいる。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・取引先の生産量が著しく低下している。相場も今年最安値を更新する等、非常に厳しい状況である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・設備投資等の停滞感が強い。中国を中心とした世界的な需要減が長期化している。欧州経済等の不確定要素が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・今年度、市町村が地方創生の予算を活用していないケースが多く、市町村発注の建設コンサルタントや調査会社への委託業務は、極端に減少している。発注量が少なく、他社のコンサルタントが、予算額の半額近くで落札しており、ダンピング競争となっている。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がこの2～3年間で最低である。全く動かない状況が続いている。このようなことは初めてである。今後の動きも全く読めない。
雇用関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・港には外国客船の寄港が続き、市内の外国人観光客が多く、消費を押し上げている。減少を懸念したが増加している。ただ、買物単価が下がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震発生から4か月が経過した。中心市街地の人出等を見ると、発生直後の景気よりは良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子・電気関係の一部の製造業において、求人の減少はみられるものの、建設や医療福祉関係を中心に増加している。特に労働者派遣業の求人の伸びが大きい。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣求職者が前年8月に比べ激減している。全体の求職者数も前年8月を大きく下回っているため、人材派遣業界にとっては供給が難しい状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が変わらない。新規問い合わせではなく、後任や、欠員補充の依頼が多い。増員での依頼はほとんどない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・仕事の依頼は定期的に入ってくるが、3か月前と比較して横ばいである。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・タレント派遣を行っているが、テレビCM出演の引き合いが増えた。しかし、制作費は少なく出演料等も低く交渉されることが多い。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は前年を下回って推移している。ひとところに比べ、街中に外国人観光客が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株安、円高の影響がある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の6月の有効求人倍率は1.26倍と前月を0.03ポイント上回った。有効求人倍率は15か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比14.6%減で、前年9月以来10か月ぶりに減少した。主要産業では、製造業、宿泊・飲食サービス業、サービス業は2けたの増加となったが、運輸業・郵便業、卸売・小売業、医療・福祉で大きく減少した。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに前年比増の傾向が続いており、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員求人の数、割合ともに増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・取引先の業種によって 上向きの業種もあればそうでない業種もあり、総じて右肩上がりとは言えない。
学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・一部企業においては人材確保に苦慮しているが、求人数については、前年と同推移である。		
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数も全体的に2～3割近く減っている。問い合わせ件数も停滞している。	
悪くなっている	-	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・今月は沖縄独特の旧盆時期のズレにより、店舗全体の売上としては前年を少し割ったが、7～8月の2か月で見ると、7%の伸長となった。外国人の入域観光客も堅調な伸びで、免税売上も順調に推移している。特に化粧品、日用品等が人気である。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年度より客単価及び来客数が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品の値上げ要素もあるが、単価は毎年越えが続いており、陰りが見えない。客数は減っても客単価は減らない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今月は台風の接近及び上陸が発生せず、大きなキャンセルも無く、客室稼働率が前年同月実績を上回る。3か月前と比べても、稼働率の前年実績比のプラス幅が大きい。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・客単価を落とすこと無く、利用人数が増えている。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・8月は貸渡件数が前年同期比107%となっている。今年はまだ台風の上陸が無く件数が増えている要因となっている。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・建築用地購入も含めて建築相談する顧客が増えている。
	変わらない	一般小売店[菓子]	販売量の動き	・大手菓子メーカーも地域限定商品の販売に力を入れてきている状況だが、市場については大きな広がりはないと考えている。
		一般小売店[靴・袋物]（経営者）	来客数の動き	・アジア系の観光客の高額品の購買率はかなり落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・悪くはないが、良くもない。即決で購入する客もいれば、スマホであれこれ検索しながら、比較して安くあげようとする客もいる。今は色々なタイプの客がいるので、景気が良いのか悪いのか判断しかねる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・今月単月の受注状況は今一つだが、高価格帯商品の動きは悪くない。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・9月の連休も10月の連休も思ったほど旅行需要が伸びていない。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・複数棟の建売分譲の先行販売について、既に一部に契約前の購入意思表示である買付証明が入る。また、他社設計での建築工事など、受注状況が良い。
	やや悪くなっている	スーパー（販売企画）	販売量の動き	・1品単価は昨年よりプラスであるが、肉、野菜などの生鮮商品の客1人当たりの買上点数が昨年より大きくマイナスとなっている。旧盆が昨年との時期のずれにより伸びなかったことや、昨年あったプレミアム付商品券の影響も考えられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・円高の影響が出てきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・本商店街では近年、規模の大小はあるが、県外でも流行っている立ち飲み屋が約40店舗ほどに増えている。客はいるが、あくまでも目的が飲食となり、その他への波及はなかなか無い状態である。
		その他専門店[楽器]（経営者）	来客数の動き	・今年の前半は従来の顧客や、上得意客から色々と購入売上など良い面もあったが、新規の客や顧客のリピーターも減少してきた。外国人の観光客が増加しているのは知っているが、現在はわが社とは関係無い状況で、今後はもっと厳しい状況になりそうである。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	それ以外	・半年間採用広告を出し続けているが、採用は0。周りに人以上に人件費も上げたが、それでも採用できず。半年で人件費が2割ほど上がっている。その上、人手不足でシフトが組めなく、やむなく店休日に対応しているが、繁忙期の8月に休むのは機会損失で悔しい。また、月極の駐車場が次々閉鎖し、コインパーキングにどんどん替わっているため、従業員の駐車場の確保にも追われ、駐車料金もどんどん跳ね上がっている。
	企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-
やや良くなっている		-	-	-
変わらない		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・各分野の取扱物量、問い合わせ件数等は増えているが、受注価格が薄利で厳しい。
やや悪くなっている		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が下降気味である。
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
(沖縄)	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼数が増えてきている。ただ、新規ではなく、既存ユーザーからの追加依頼や数年前のユーザーからの依頼等、派遣事業を既に活用したところからの依頼が多い。
		学校 [専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・今年度は売手市場と言われているが、採用基準は高く設定しているため、個性的な学生は苦戦している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・例年以上に派遣登録者が減少している。
		求人情報誌製作 会社 (編集室)	求人数の動き	・3か月前と比較すると、週平均件数が200件余減少している。旧益があった週はその前の週と比較すると、大きく件数を落とした。
悪くなっている	-	-	-	