

1. 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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地では台風や雨による被害が全くなかったこともあり、日本人観光客の入込が順調に伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・青果物の動きが段々と活発化している。ただし、天候不順の影響もあり、例年と比べると鈍化している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・大手得意先の経営者から、最近では毎月、売上が前年を上回っているとの話を聞いている。数店を経営している会社であり、全店の売上が良いということから、景気はやや良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・8月は気温の低い日が続いたことで夏物衣料が苦戦したが、道内客や外国人観光客の来店が順調に伸び、全体の来客数を押し上げた。また、秋物衣料の動きが例年よりも早く、客単価の上昇に寄与している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・前年の悪天候と異常な低温と比べれば、今年の日候は良かったことから、行楽需要、観光需要が盛り上がった。また、有名バンドのコンサートがあったことで、ホテル、タクシーなどの観光関連も好調だった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・夏が終わり、秋物の展開に向かうなか、先物の買上が多く、好調に推移した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・お盆明けから来客数や販売量が前年よりも上向ってきている。3か月前より良くなってきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国を始め、東南アジアからの団体旅行が好調である。地元で開催されたスポーツイベントもプラスに作用した。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・観光繁忙期を迎えて人の動きが活発になっている。また、7月には2年半ぶりとなる海外航空会社のチャーター便が就航しており、新しい需要が生じていることもうかがえる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社への流出は相変わらず多いものの、想定よりも新規加入が多く、解約も少なかった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・8月27日時点の利用乗降客数は前年比約109%となっている。当業種は天候に大きく左右される業態であり、8月は悪天候の日も多かったが、個人観光客が目立つなど、まずまずの入込がみられた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少気味である。今年は天候が不順なため、天候に左右される日が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、淡々と買物をしており、可も不可もない状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月に入り、天候不順の影響で客足に見込みほどの伸びがみられなかった。特に、当市最大の夏祭りの期間中は、3日間の日程のうち2日間が降雨となり、多くのイベントを中止せざるを得なかったことで来街者数が減少し、例年と比較してやや落ち込みがみられた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候がすっきりしないため、客の購買意欲に影響がみられ、苦戦している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・夏の観光シーズンのピークを過ぎたため、景気はやや落ち着きを見せ始めている。ただ、国内客については、月末のスポーツイベント目的の客による購入がみられたことで売上がかなり増えたほか、外国人観光客もLCCの増加により微減で推移しているため、例年ほどの落ち込みは生じていない。
	百貨店（担当者）	単価の動き	・来客数は前年と比べて安定しているものの、売上のトレンドとしては若干のマイナス基調である。客単価が低下していることが要因であり、主力のお中元ギフトも客単価が下がっている。	
	百貨店（役員）	お客様の様子	・買上客数は緩やかな減少を続けている一方で、買上単価の変動が激しく、判断が悩ましい。	
	百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・慢性的に来客数が減少している。お祭りの時期に降雨があったことも影響しているが、6月からの長雨による天候不順の影響で、天候が回復した際の揺り戻しも少ない。ただし、観光客は外国人観光客も含めて増加傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候の影響もあるが、お盆期間でも不必要な物は買わない傾向がみられたことから、客の節約志向は依然として強いまである。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の減少を客単価の上昇でカバーする状況が続いている。ただ、客単価の上昇については、平成30年7月豪雨などの影響で青果物の相場が高いことも影響している。また、お盆の時期は年間を通じて大きな商戦となるが、天候面で前年との大きな違いがみられなかったにもかかわらず来客数が減少していることから、高齢化や少子化などの影響で帰省客の動向にも大きな変化が生じていることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数が若干の回復傾向にとどまっている一方で、客単価が上昇していることから、売上は前年を維持できている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・観光客が増えているが、お盆時期の天候不順の影響で見込みほど売上が伸びなかった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月の来客数、売上は前年をやや下回った。お盆前の夏物家電の需要も前年よりも少なかった。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・他社も含めて全体的に受注量の減少が続いている。他地区と比較しても落ち込みが目立っており、全地区の中で最下位の状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量が増えてこない。今後に期待が持てるような材料も見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・極端に販売量が下がることもないが、新型車が出た割には販売量に伸びがみられなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車種の発売が相次いでいる効果もあり、9月の決算期に向けて最高の波が生じており、3か月前と同様、好調に推移している。
		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おり、余り変化がみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・8月下旬の週末2日間に大きなイベントがあり、当地以外からの参加者があふれていた。それを期待して企画を練り、準備を進めたことで、それなりの来客数はあった。しかし、それ以外の日の売上は天候不順の影響もあり、前年を少し下回った。月全体の売上は前年を8%下回り、平成28年3月の北海道新幹線開業前の水準に落ち込んだ。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼食の売上は前年を上回ったが、夕食の売上が伸び悩み、全体では前年並みとなった。夕食は気温の高かった前半の売上が悪かったが、気温が落ち着いた後半からは少し増えた。今年は契約産地や農家の収穫が不安定であったことから、材料費が若干かさんだ。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・各種イベント、大会の効果で宿泊施設の稼働率が好調を維持している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は雨の日が多かったことから、例年よりもタクシーの利用が多く、タクシー1台当たりの売上は前年を8%上回った。ただし、タクシー適正化・活性化法により前年から10%の減車を行っていることに加え、乗務員不足もあり、タクシーの稼働は前年よりも少なく、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	・イベント関係の予約がやや良かった分、観光関係の利用がマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は夏季の様々なイベントなどの影響もあり、3か月前と比べて、稼働率が0.3%程度良かった。ただ、あくまでも短期的な動きであり、環境の厳しさに変化はない。秋に入ると観光客数も落ち込んでくるため、先行きの予想も付かない状況にある。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・お盆などで集客アップが見込まれたが、天候不順の影響もあり、期待したほどの伸びはみられなかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・例年、お盆前が忙しい時期となるが、今年の売上は前年を25%下回った。一方で8月後半が忙しく、売上もばん回して、月全体では例年と同じような売上となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・8月は売上が減少したが、天候不順などの影響が大きいとみられる。ここ3か月、売上は前年比マイナス5%程度で推移しており、景気の変動はそれほど感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・繁忙期にもかかわらず今一つ売上が伸びてこなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪する客は以前よりも減少傾向にある。一方で、来訪客の商談内容は比較的濃く、成約率はそこそこ高い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・8月の客単価は前年比101.6%となっており、5～7月の前年比104.4%と比べて低下している。
		スーパー（店長）	それ以外	・天候不順などの影響で売れるべき季節商材が苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・お盆期間中であるにもかかわらず、8月も客の来店動向が非常に悪く、この状況が今後も続くことを懸念している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今夏の北海道は低温、多雨の日が多く、涼味商材の動きが良くなかった。夏休みの行楽商材の動きも鈍く、来客数も伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏の繁忙期にもかかわらず来客数が減る一方である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸び率が悪化している。前年と比べて天候が悪いため、夏型商材の動きも悪く、売上、利益共減少している。夏場の来客数確保が年間を通しての利益確保につながることから、景気はやや悪くなっている。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・前年は9～10月に冬タイヤの新商材発売や値上げの動きがあったことで冬タイヤの動きが良かったが、今年は競合店も含めて前年比80%台と苦戦している。さらに、今年は低価格タイヤの販売量が伸びている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・今年は北海道とは思えないような天候であり、過去40年で経験がないほどの異常気象となっている。そのことが客足にも影響した月であった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地元客の来店が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・酷暑の影響もあり、消費活動が低迷している。8月は地元の祭りがあり、例年であれば年間で屈指の売上となるが、今年は販売量が低下した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・同業他社も含めて、全体的に稼働状況が前年と比べて落ちている。人口が減少していることに加えて、買い控えの動きも影響している。
		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	・お盆期間中の天候不順などの影響から、前年と比較して輸送量が減少した。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・天候不順の影響で消費に盛り上がりが見られない。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客について、個人客、団体客共に来客数が減少している。今夏の不振については、全国的な天候不順の影響も考えられるが、要因が今一つはっきりしない。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・4年に1度の大型のイベントがあり、大量の旅客を輸送したにもかかわらず、売上は前年比マイナスであった。日常の輸送量が大きく落ち込んでいることを実感している。
企業動向関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の5月の販売量は前年比プラス8%であったが、8月の販売量は前年比プラス15%であった。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北海道内では外国人観光客の増加により、観光地のホテル建設などに活況がみられ、それに伴う家具需要が増加している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度計画を上回る受注量が確保できており、工事進捗に伴う出来高も順調に積み上がっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・購買量が増加しており、今後の購入計画も好調なことから、景気はやや良くなっている。
		その他非製造業【鋼材卸売】（従業員）	受注量や販売量の動き	・ベース商材の動きが良くなりだし、仕事量も前年並みに出てきている。これからの時期についても期待が高まる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注が悪い状況は3か月前と変わらない。前年比で5～10%のマイナスで推移している。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・建設関係各社は最盛期を迎えている。ただし、自社の受注容量を考慮する動きがみられることに加えて、働き方改革の影響もあり、新規受注には消極的になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・夏場の繁忙期を迎えて貨物量が増えているものの、人手不足から余計なコストが発生しており、貨物量と利益が比例していない状況にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・高温、多雨による天候不順の影響が幅広い業種で見られるが、景気を変動させるまでのものではなく、道内景気は3か月前と比べて横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・少子高齢化や大都市一極集中による地方都市の人口減少により、土地取引や建物の建築などの不動産取引が低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・例年に比べて不動産の売買、建物の新增改築工事が少ない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず人員の確保が難しく、受注量を増やせない状況にある。
		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	・売上が前年並みに落ち着いており、ここ2～3か月と同様の状況で推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・先行きの景況感に対して慎重な発言をする取引先が増加している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約が減少している。依然として景気回復の兆しがないことに加えて、天候不順により野菜などの価格が上昇していることで家計に余裕が感じられず、高額な土地購入や建物新築などに対する機運が高まってこない。
	x	-	-	-
雇用関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼が旺盛であり、求人数は増加傾向を維持している。ただし、中小企業においては求人誌に掲載しても応募がないなど、苦戦している。また、当社が3年前から手掛けている外国人大学生のインターンシップについても今夏は前年比で2割増しの状況にあることから、企業の人材ニーズは依然として高いことがうかがえる。販売などの短期間の派遣ニーズも増えているが、労働者派遣法の改正に伴い、派遣前に登録者から受領する書類の回収に時間が掛かるようになっており、求職者の派遣就労の機会損失につながるケースが生じている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大型店の売上や新車の販売台数などの動きが堅調に推移しており、それに伴い雇用情勢もやや良くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・Web情報も含めて求人広告への反応が鈍く、客先を始め会社の人材確保が厳しさを増している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・中国系だけでなく、タイやベトナムなどの観光客が増加していることで、外国人観光客対応の業界からの募集が増えている。また、医療介護などの求人も堅調であり、合同説明会や紹介などでの採用が増えてきている。ただ、全般的に求人数は減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ここ2か月間の求人広告の件数が前年と比較してやや減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・全国規模の大手企業については業績が良さそうな雰囲気がある。一方、地場の卸小売業や飲食業については、業績が良いところと悪いところの差がはっきりとしてきている。外国人観光客に対応できている企業は業績も良いようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が2か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が6年9か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.06倍と前年を8年5か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の有効求人倍率は1.14倍であり、前年を0.13ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業の大口更新求人などにより、有効求人が2か月ぶりに増加し、ほぼ前年並みとなった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・2019年新卒者の採用に当たって、どこの企業も採用予定枠や採用に係る予算を増やしたままであるが、例年8～9月は学生の動きが止まるため、10月までは企業動向にも学生動向にも変化がみられない。
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

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)		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・夏の最盛期であり年間最大の稼ぎ時であるが、今年 は気温も高く天候にも恵まれたため、前年を上回るこ とができています。また、祭りや観光に訪れる外国人観 光客の影響もあるとみている。
		百貨店（売場主 任）	それ以外	・全体的に客の購買力や生活防衛意識に大きな変化は ない。依然として衣料品、ファッション関連商材の動 きは厳しいものの、化粧品が継続して堅調なほか、美 術品、宝飾品などの高額商材の動きが良く、売上が上 向いている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・7月中旬から、天候に恵まれており、来客数が前期 比で回復している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・5月に90.4%であった売上の前年比が月を追うごと に改善しており、8月は99.6%と100%に近い状態と なっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、水を求めての来客が目立ってい る。サラリーマンにはアイスコーヒーが、家族連れや 女性には純粋に水系の商品が売れている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・今月は天候が良く、冷たいものがかなり動いたた め、良くなっている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・夏の気温上昇もあるが、ワンブランドとなったこと による好影響がみられている。また、競合他社の出店 があるなか、他社閉店の影響で来客数が増加している 店舗も見受けられており、全体としては以前と比べて やや上向きとなっている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・この夏の酷暑により、飲料及びアイス類の売上が増 加している。ただし、全体的な売上の動きとしては、 個人消費の急激な上昇とはなっていない。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・月の前半は苦戦したものの、お盆以降の来客数は順 調に推移している。また、前年よりも気温が高く夏物 需要をけん引している。今年のお盆は休みが取りやす い人と取りにくい人に分かれたのが、余り遠出をせず に国内での消費に向かっている。そのため、スーツな ども購入されているように見受けられる。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・地元の大きな祭りやお盆により今月中旬までは動き が鈍かったものの、20日以降から動きがはじめてい る。9月の需要期後半に向けて、一気に波に乗りた い。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・8月はお盆のため仏事の小物が多く売れると期待し ていたとおり、前半の売上は好調だったものの、お盆 以降はびたっと止まっている。
		その他専門店 【靴】（従業 員）	販売量の動き	・購入客数は増加しているものの、客単価の低下が大 きく、売上は微減となっている。
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・通常であれば暑いと余り売れない商材であるが、景 気が良くなっているのが、猛暑にもかかわらず客単価 が非常に伸びている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・月前半の天候が良かったこともあり、個人消費が比 較的伸びている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・イベント実施などの販売促進活動による効果か、こ こ最近で一番良い来客数となっている。
		その他サービス 【自動車整備 業】（経営者）	単価の動き	・引き合い件数、受注件数共に増加している。また、 受注単価も高水準を維持している。
		設計事務所（経 営者）	お客様の様子	・客からの業務発注や見積依頼、問合せなどが増えて いる。震災後、建設コストの高騰から事業を見合わせ ていた事業者が、東京オリンピック関係工事の最盛期 を過ぎてコストがなかなか下落しないことから、事 業を実施したほうが優位と判断し計画を進めようとし ているのではないかと。
		その他住宅【リ フォーム】（従 業員）	販売量の動き	・工事の問合せは前月より減少しているが、増改築な どの大型工事により売上が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑続きで客足が遠のいていたところに、よりによって地元の大きな祭りの開催期間中はずっと天候に恵まれなかった。道路中央部にアーケードのない商店街では、来街客が激減状態となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天の日が続いているが、ここにきて夏物商材の動きが鈍くなり、更に秋物商材が動かないという中途半端な状況になっている。飲食に関しては相変わらず変化はないが、順調に推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・異常な暑さと天候不順は、直接日々の来客数に反映されている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・基本的に消費マインドがなかなか持ち上がっていない。必要なものに対しては引き続き堅調に推移しているが、何となく生活の価値観を感じない消費動向であるので、売る側は消費者のモチベーションづくりに苦労している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・売上自体は前年を3%上回っているものの、来客数は前年比95~96%となっている。景気としては悪くないが来客数の減少が気に掛かる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は猛暑に加えてゲリラ豪雨も少なかったため、飲食店への販売量が良い状態である。その反面、お中元ギフトが伸び悩んでおり、全体的に販売量も予算も減少傾向となっている。特に一般消費者はその傾向が顕著であり、今年はお中元を控えるという話も聞こえている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は初盆のお返しなどのギフト関係が動いたが、粗利の出る商品は相変わらず動いていないため、厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の販売が厳しい状況が続いているものの、高額商材の動きが良く売上を確保している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量や売上に変化がない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物商戦とお中元ギフト商戦に大きなトレンドの変化はなく、3か月前と比べても大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比較して売上の推移に変化がない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、高額商材が堅調に推移しているため、客単価は向上している。ただし、中盤以降秋物へと切り替わる衣料品については、気温が高く動きが鈍い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・暑さの影響が、農産品、畜産品の品質が低下しており、高価格が続いたにもかかわらず、8月の平均1品単価は1%強の前年割れとなっている。来客数の動きも鈍く、購入点数の動きも前月同様の推移であり、全体としての消費の傾向に変化はない。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・7~8月は異常な暑さが続いたため、飲料水、アイス、麺類などの売上が好調に推移している。ただし、これは天候によるものであり景気や競合店の状況は変わっておらず、来客数の前年比は98%台と低調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・8月の前半は天候が悪かったものの、全体的に前年よりも暑い日が続いているため、飲料やアイスなどの冷たいものが売れている。その分の来客数が上乘せされているため悪い数字ではないが、景気の動きによるものではない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物のファイナルセールや、ポイントアップの販売促進策により、売上が前年より5%伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お中元商戦が終了し、地元の祭りも例年より来客数が減少している。地元の被害は少ないが、台風や豪雨の被害にあった地方では観光どころではないのか、土産品の売上に多少響いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・猛暑の影響で夏物商材の動きが良い反面、秋物商材が立ち遅れており、更にビジネス衣料も盛り上がっていないため、結果としてプラスマイナスゼロの状態である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・サマーフォーマルについては好調に推移しているが、その他のビジネス衣料品は相変わらず苦戦しており、動きが鈍い状態が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・猛暑などの天候要因も影響しているのか、来客数が減少しており、売上に影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・夏の暑さの影響で、引き続き扇風機、エアコンなどの冷房関係のものが売れている。映像商材も、有機ELテレビなどの高単価なものも売れているが、安い液晶テレビも引き続き順調に売れるなど、両極端な動きがみられている。白物家電は買換え需要を中心に動いており、単価は前年並みとなっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・猛暑により夏物商材の販売が好調である反面、期待していた4Kテレビの売行きは余り芳しくない。高付加価値の有機ELテレビなども、良い商品が出てきているにもかかわらず、伸び悩んでいる。販売量が増えないということで、年末からの4K放送がどうなるのか懸念が残る。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に車の販売量が伸びていない状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・数か月前と比べて、客の動きに変化がない。
		乗用車販売店（本部）	単価の動き	・新型車の効果が大きく、販売量はある程度好調に推移している。ただし、既販車種の状況は芳しくない。中古車販売は順調な伸びを示しているものの、価格帯が低いため利益にはつながりにくい。そのため、全体的に大きな変化はみられていない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・受注量の動きに変化がない。
		その他専門店【酒】（経営者）	単価の動き	・酷暑のため、飲食店は一部を除いてやや苦しい状況である。お盆は思ったよりも商品が動いたが、量販店なども単価が上がっているため、客の動きがどうなるか判断を許さない状況が続いている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・8月は観光や帰省のシーズンであるが、前月のお中元同様に消費者の財布のひもは固い様子である。し好品やぜいたく品に分類される食品にとって厳しい夏となっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で灯油、軽油の販売量が減ってきている。価格は落ち着いているものの、需要減少が効いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で需要が増えると期待したが、燃料油単価の高止まりにより、販売量は増えていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・8月はお盆の帰省もあり、来客数は例年と同様の数字となっているものの、県外からの客と地元客では客単価に開きが出ている。収入の差というよりは地元で元気がないことが原因ではないか。今後の経済の動きがつかめないため、節約モードに入っている消費者が多いとみている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気はここ数か月変わらず良くない状態が続いている。前年同月は高校生の大会などで来客数が増えたが、今年はその分がマイナスになり、一昨年と同じ状況となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休みということもあり、来客数は例年並みとなっているものの、上向くまでには至っていない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊単価を下げたり、飲物付きの販売を行ったりしても、状況に改善の兆しがみられていない。また、大雨などの自然災害の影響でキャンセルも発生している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・8月は当県もかなり暑かったが、他県と比較すれば比較的安定した暑さである。爆発的な人出はなかったものの、ある程度の行楽客が来県しており、宿泊及び同窓会などの宴会が前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・団体利用があるため、宿泊は前年並みに推移している。一般宴会は納涼会などの利用で前年並みであり、レストランでは個室利用も多い。ただし、婚礼部門はマイナスである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は夏の繁忙期を迎えているが、2～3か月前と比較してもそれほど大きな変化がなく、通常どおりの繁忙期の動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・8月はお盆需要などがあるが、帰省客が前年より少ない様子である。また、地方の観光地も観光客が減少しており、お盆期間中にもかかわらず、空室状況と料金設定が通常どおりとなっている。猛暑の影響で外出が控えられている印象であり、前月と変わらない景況感である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・猛暑の影響で一部家電メーカーの景気は良いものの、その他の業種ではさえない状況にある。そのため、全体的には横ばい傾向が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・12月開始のBS4K8K放送に向けて、新たなサービスメニューの展開を進めているが、4Kテレビや4Kチューナーへの興味をもっている客がまだ少ない。猛暑続きに客の購買意欲も夏休み状態になっている。ただし、家電メーカーを中心に広告展開が進んでくれば、客の取り込みも期待できる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新製品が売れない。コスト削減の話ばかりである。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・繁忙期である8月上旬～お盆期間中の天候に恵まれず、船が出港できないことで、キャンセルが相次いでいる。そのため、景気の判断をしかねる月となっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・猛暑や雨などの激しい天候の変化に影響されたものの、お盆の曜日配列に助けられて、36日間の連続降雨にたたられた前年よりは回復している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比がほぼ横ばいで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識する客が多くなってきており、確実に受注量が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の影響により来街者数の前年比が減少している。夏の大型イベントは例年並みの人出であったものの、雨の影響を受けて飲食販売が伸び悩んでいる。
		百貨店（買付担当）	来客数の動き	・天候が要因なのか、来客数の減少が目立っている。また、クリアランスセール最終消化も今一つである。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・お盆を含めても購入点数の動きが鈍くなっている。また、販売促進策やクーポンを前年以上に強化したにもかかわらず、8月の来客数は前年比99.6%と僅かに前年を下回っている。また、購入点数が増えないため、客単価も前年比100.8%と伸び切れていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・酷暑の影響でソフトドリンクやアイスクリームの販売量が伸びたものの、来客数の減少により売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3ポイント減少している。カウンター商材のコーヒーや揚げ物の不振が影響しており、厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・全国に比べて、地域市場の前年比の見劣りが大きい。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。商店街で外国人観光客が目につくようになったものの、売上にはなかなか結び付いていない。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物の動きはほぼ終わっている。今年の猛暑で多少は有用性が認識されたとみているが、ファン付きの作業服は東北ではなかなか浸透せずに苦戦している。東北の人々の我慢強さに驚いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響なのは判断が難しいが、来客数が減少している。夏休みなどもあり観光客を見込んでいたが、かなり低調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・猛暑の影響がレストランの来客数が減少している。また、宿泊数、法人関連の宴会数も前年を下回っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内の団体旅行が減少している。また、個人旅行は国内、海外共に予約数が減少しており、いずれも前年比80%となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行予約の前年比が芳しくない状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月は猛暑の影響により、最低限の来客数となっている。

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
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・地元の大きな祭りにおいて、前夜祭～最終日まで雨が降って人が集まらなかった。また、その後は暑くなったものの、月末になって再び雨が続き、来客数が前年比で15%ほど落ちている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較して更に減少しており、客単価も良くない。8月の来客数や売上としては、震災直後や消費税率8%への引上げ後の8月よりも悪く、ここ数十年の中でも最も悪い数字となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・同業者の食品スーパーのみならず、ドラッグストアもオーバーストア化しており、デフレ価格で客に対応している。このようなことが常態化している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏物の動きも鈍く、客は秋物を楽しみにしているが、まだ入荷がされていない。また、お盆で落ち着かず、来客数も少ない状態である。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産のため、今の納品は以前に受注したものである。新たな受注活動により今月も受注は確保しているが競争が激しく、物件数はあるものの単価が厳しい状況である。
	×	高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響で非常に良くない状況である。ただし、今回の猛暑という一過性の問題だけではなく、やはり経済がうまくいっていないのではないかとみている。
	×	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者からも現状が良くないという話を聞いている。当店だけではなく地元の同業者全てが悪い様子であり、景気は下向きとなっている。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人客の動きが悪い。
企業動向関連 (東北)		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は10%ほど下回っていた売上の前年同月比が、今月は前年並みに回復してきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の引き合いが増加していることに加えて、多少価格が高くても構わないと強く依頼を受けることが増えている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事などの受注により、景気は拡大傾向にある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月から新規案件の取扱いが開始されたため、好調である。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・注文数の動きに伸びがみられている。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の不動産業者では、仕入れが意欲的である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候が前年と比べて良いため、天候に左右される商品の動きが非常に良い。これも景気が良くなっていることで販売につながっているのではないかとみている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比95%と、前年割れが続く悪い状況に変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店は景気が悪い様子であり、建設関係も発注が減っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・大きな状況の変化はなく、春先からの開発計画どおりに推移している。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の操業体制の一部変更が予定されている。計画どおりに進むかどうかにかかっているため、先行きの見通しが立てにくい。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新規客も既存客も反応が厳しく、対応には限界がある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅の着工戸数は順調であるが、その他に大きな変化はない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・流通、エネルギー、不動産などの主力広告主に目立った動きがなく、広告出稿に突出した業種も乏しいため、横ばいの状態が続いている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆時期の需要に期待したが、期待外れに終わっている。

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期的な受注以外の新規案件が少なく、景気が良いとはいえない。得意先は予算に縛られており、その予算額は前年並みである。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・5～7月はほとんど雨が降らずに干ばつ状態であったため、最盛期の桃は小玉で例年より2ランクも小さい。また、収穫も農協の取扱いが前年の6割となっている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・8月初旬の豪雨により、転作作物であるそばが水没して発芽できず、収穫が見込めない状況が散見されている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の祭りは、開催期間に雨が続いたことと、曜日まわりも悪かったため、土産品はかなり苦戦した。その後のお盆の帰省は長期休みの人が多かったのか好調であったが、休み明けは動きが悪くなり、月全体としては大きくマイナスになる見込みである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的なスポーツ大会のあった前年と比較して、売上が8%以上減少している。また、一昨年と比較しても2～3%の減少である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸入製品の大量入荷による競合が激しかった前年との比較ではあるが、第1四半期は前年比プラスで推移していた。しかし、7～8月は受注が鈍化しており、前年を下回るなど、住宅着工関連にやや陰りがみえ始めている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・出荷量は前年比95%程度の減少傾向が続いている。また、原材料の値上げや運搬コストの増加がみられている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・各種小売業態の販売状況は横ばいながら、自動車販売台数は数か月連続で前年割れとなっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・老舗かまぼこ屋の包装紙の出荷率が落ちている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・最近では天候異変による影響が大きく、地元の祭りも開催期間中の3日間は連続して強い雨に見舞われている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係はまだ利益を計上している企業が多いが、小売業関係は売上、利益共に減少幅が大きくなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、粗利共に数%落ち込んでいる状態が続いている。販売に関する活動量はさほど落ち込んでいないが、商談に結び付かないケースが多い。
	×	通信業（営業担当）	それ以外	・官房長官の発言により株価が下がっている。また、その発言を受けて電話料金が高いという客が増えている。
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・改正労働契約法と改正労働者派遣法による直接雇用促進により、有料紹介手数料が大幅に増加している。その分の派遣取引については消失したものの、新規の大口案件により十分にカバーできている。一過性のすう勢ではあるが、3か月前にはない傾向である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用数が堅調に推移している背景に、求人数及び求人数の増加がある。多種多様な求人が増えることで、求職者の希望を満たす求人が増え、結果的に採用数が増えるという流れになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内において、半導体や自動車関連の企業集積が加速している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足も要因であるが、給与の増額などの処遇改善の動きが高まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求人への応募がかなり増えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・なかなか採用のできない企業が、ホームページ、SNS、パンフレットなどの採用に関わるツールに金を掛けて活動している状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者の伸びが前年と比較して変わらない状態が続いている。また、求人とのミスマッチも多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人状況に大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業のニーズは高まってきているが、依然として求職者の動きは低調であり、マッチングに苦戦している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の状況に大きな変化はなく、企業の求人についても増員の要請はない。

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数は増加しているが、一方で新規求職者についても微増傾向にある。また、ここ1～2か月の間に10～30人未満の雇用調整が3件ほど発生している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して2.5%減少しているものの、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・8月は例年売上が落ちる時期であるが、今年は例年以上に落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数をみる限り地元は伸びておらず、景気上昇感は余りみられていない。一部の地域は雇用機会が増えてそれなりの伸びをみせているが、それ以外の地域は慢性的な人手不足のため格差が開く一方である。特に復興の担い手であった物流を中心に、運転手などの人手が不足しているという声が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成24年4月～平成30年4月まで連続して5,000人を超えていた月間有効求人数は、5月以降5,000人を下回っている。3か月前と比較すると6.8%減少、前年同月と比較しても7.5%減少している。また、新規求人数を産業別でみると、医療、福祉は前年同月と比較して増加しているが、建設業、製造業、サービス業、卸売業、小売業は減少していることから、景気はやや悪いと判断している。
	x	-	-	-

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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏休みということもあり、子供連れの客が多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は猛暑が続いたお陰で、アイスクリーム、ドリンク、冷たいそば等が大きく伸びて、売上、販売量が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微減で、前年比マイナス1%である。単価は微増で同比プラス3%と、全体的には落ちていないが、来客数減の今後への影響が心配である。連日の暑さもあり、飲料、弁当等の売上が好調である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材が好調に推移している。エアコンが前年比170%、扇風機も同比150%、冷蔵庫は同比130%と売れている。同時に、映像関連も120%で稼働している。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・8月ということで、当店は観光地を控えているため、帰省客、観光で来て途中で車が故障した客等、いろいろな条件が重なり、来客数が極端に多い。もちろんそのお陰で、修理、小物販売、中古車販売が8月としてはかなり良い月となっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・取引条件の見直しで、値上げを受けてくれる取引先が増えている。直接は人件費や食材費の上昇を踏まえてだが、委託先の業績が良いことが背景にあると思われる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・全体的には、デスティネーションキャンペーンの終了や観光商材が出きったこともあり、客の流れは他地域へ向いている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・今月は運営する各ホテルで、地域イベントなどもあり、高稼働日何日かあって、全体的に稼働率は良くなっている。3か月前と比べて、販売も良い。例年、連休時の稼働率はどうかというところだが、今年はそのも含めて、稼働率は良かったとみている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊部門は、高単価、高稼働で好調に推移している。料飲部門は、団体朝夕食は好調なものの、宴会は苦戦している。トータルで判断すると、やや良いところである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連日の暑さのせいだとみているが、利用客が増えている。乗務員不足のため稼働台数が少なく、毎日ではないものの、午前中の駅前で利用客が並んでいる。相変わらず、午後～夜、深夜は、人通りがなくなる。
	通信会社（局長）	販売量の動き	・客からの加入問合せや契約数が伸びている。単純に、景気が上向きと考えるのはどうかと思うが、販売量は伸びている。	

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
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・今月の来場者数は前年比プラス335名と、数年ぶりに4,000名を超える見込みである。4～8月見込みでも、過去4年間で最高の来場者数18,000名となっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・公共工事の入札件数が一時期より増えている。建設関連は、仕事が増えているようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も暑さの連続で、クーラーによる電気使用量の増加が負担となっており、その影響は食品にも及んでいる。また、食品自体も値上がりしているため、客の買い控えが見受けられる。大型店でも買物袋は小さめである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・夏の暑さで一時的に販売は伸びたが、今後、良くなる気配はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑による来客数減を考慮しても、厳しい状況に変わりはない。ファッション商材も晩夏、初秋物の動きもみられず、依然として苦戦を強いられている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・8月に入り猛暑の影響もあって、来客数が前年よりは増えているものの、これまでの推移からは伸びが低下している。それに伴って、売上も若干伸び悩んでいる。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数は微増であるが、買上客数は微減である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・店全体の売上は前年実績をクリアしており、今月も来客数と共に、数字は良い。ただ、猛暑の影響もあり、衣料品のみ、売上が前年を下回っており、この点が少し気になる。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・イベントや特売価格の強化などにより集客は維持できているものの、客単価の落ち込みは回復しない傾向が続いている。特に、生鮮系の売上苦戦は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客が来店しても、修理価格が高いので修理しないとされている。今までそんなことはなかったが、値段に応じた修理をしている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べると余り良くないが、例年の8月からみるとそれほど悪くはない。販売も新車等の動きが少し目立っていて、客も少し動いている感じがする。ただ、身近なスーパーなどの購買についての話を聞くと、余り動いてはいないようである。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・猛暑、台風など来客数を押し下げる要因が重なり、減少幅が大きい。消費マインドは依然として低いため、マイナス要素に拍車がかかっている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	単価の動き	・今月も異常気象で、メインターゲットである50歳以上の行動が鈍かった。夏物商材のセールは良かったが、単価を少し下げたことが売れた原因かもしれない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・夏休みは猛暑のため、クールシェアを来店動機とした客の入館がみられた。涼みに来て、アミューズメント施設で遊び、飲食店で大いに食べてもらうことで、当該業種の実績は好調に推移している。半面、来客数は増えたが、物を買わない傾向はより顕著になっている。特に、アパレル業種は顕著で、様々な対策を実施したが、結果には結び付かない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・酷暑が続いたため、来客数が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・お盆休みを取ったが、客入りや来客数はほとんど変わらない。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・宿泊は稼働率が90%を確保し、売上も目標を超えて好調であるが、宴会予約の達成率は80%くらいで、全体的に目標達成しているものの、経営的には厳しい状況にある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・秋以降の旅行商品価格は、前年より上昇しているものが多い。客も即時申込みをちゅうちょするケースがみられる。特に、都市部ホテルの宿泊単価の上昇が目立つ。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価にそれほど変化がみられない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客からの問合せ件数が、ここ数か月で増加している。成約率も上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・事務所関係のテナントは、問合せ、引き合い共に、さっぱりない。ただ、飲食店関係は、ちらほらと引き合いがある。アパート、マンション等も、空室がまだ結構目立っている。土地もこれといった良い物件がないので、引き合いもない。あったとしても金額が安く、値段交渉で秋になってしまう。
		一般小売店〔衣料〕 (経営者)	販売量の動き	・毎月同様だが、余り良くないようである。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・当県は台風の影響は軽微だったが、前月に引き続き、酷暑の影響は大きい。そもそもの来客数が減少しており、売上はやや悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・例年であれば、8月は来客数が多いはずだが、数多く発生した台風の影響で、前年、3か月前いずれと比べても少なく、やや悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・競合店の影響でやや悪い。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の販売台数はかなり減少し、車検台数や整備売上も微減である。この暑さのせいかもしれないが、近年の同時期と比べて活気に乏しい。
		その他専門店〔燃料〕 (従業員)	販売量の動き	・連日の猛暑で使用量が減少している。受注も減少傾向になってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・台風や高温の影響もあり、出足が鈍かった。また、野菜やガソリン価格の高騰で、経費が圧迫されている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・消費税が5%から8%に増税された分を上乗せできていない現状で、今後の再増税時も同様になる心配がある。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・猛暑、不安定な天候や平成30年7月豪雨等による出控え、見合せなどが起因して、思うように客足が伸びてこない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて13%の減少である。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・労働者不足である。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・廉価商材を構成するため、現行商品の値下げではなく、2世代前の商品再販が企画されている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・猛暑に加えて、台風の影響、ゲリラ豪雨など、前年以上に天候に左右され、入園者の変動が激しく、結果として減少になっている。また、飲食では温かい物や揚げ物などが売れず、物販では溶けやすい菓子などの販売が低迷している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・大手企業の相次ぐデータ改ざんは、日本のものづくり神話を根底から覆した。2次製品を卸している海外の取引先からは品質の安全性と信ぴょう性を問われ、明白な回答を提示するために時間、金、人件費が掛かり収益を圧迫する。企業城下町に立地する当店の経営に直結する問題である。特捜部の徹底した原因究明を切望する。
		その他サービス〔自動車整備業〕 (経営者)	競争相手の様子	・県内人口減少と保有台数がリンクするなか、整備の需要を巡る競争が激化している。また、カーシェアリングもじわじわと地方に根付いてくるなど、自動車利用の多様化も著しい。メーカーの整備困い込みも専業工場を圧迫しており、各社とも価格維持に苦労している。
	×	商店街(代表者)	お客様の様子	・例年開催される街を挙げての一大イベントの3日間の人出は、週末の1日だけのにぎわいで、前年より少なかった。
	×	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・連日の猛暑、酷暑で、不要不急の外出は控えるようにとのアナウンスが流れていた。当店の主要客層は、年金生活者で、それを考えると、本当に客の出足が悪く、かなり今月は落ち込んだ。また、月後半はゲリラ豪雨などの影響もあり、本当に今月は悪い。
	×	通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量は下降の一途である。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	来客数の動き	・今夏は、特に暑い日が続く、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の主要業務である、廃家電ブランド向けのフロン回収機や hidroカーボン処理装置の販売、自治体向けのガス管、エアゾール缶処理装置のレンタル、納入が順調な上、自社太陽光発電所の新規増設のいずれも順調である。	
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・時間外勤務を導入して、稼働している。	
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ここ2~3か月は前年同月比で10%以上、売上が伸びている。今月、新規の2~3社ほどから仕事を手伝ってほしいという依頼があったものの、人手不足で手も足も出ない。	
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・自動車メーカーの米国販売が、80か月連続で前年を超えており、カナダ向けの販売も26か月連続で前年を超えている。	
		建設業(開発担 当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている。現政権誕生後、公共工事は順調に推移しているので大変感謝している。今期の公共工事発注は前年比12%増で、地方業者に影響のある県や市町村の発注は、前年比8%増である。当社受注も同比5%増で、一安心である。ただ、地方業者は経営が厳しく、ボーナスも十分に支給できない状況で、決算も赤字が出ないという程度である。	
		建設業(総務担 当)	競争相手の様子	・工事技術者が既に埋まってしまって、もう受注できないという業者の声を多く聞く。	
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主力製品の低迷した状態が続いており、いまだ良くなる気配がないので、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	・受注量が横ばいである。	
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・協力工場も仕事量を多く抱えており、当社の希望する納期に添えない案件が増えている。また、増産対応したくても、人手不足で対応できない状況も出ており、新規協力工場の開拓を急いでいる。	
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・ここ数か月は取引先、受注量、販売量等に余り変わりはない。	
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・猛暑により、飲料水やエアコン、扇風機などの家電の輸送依頼が前年を上回ったが、車両不足が続き、特に、九州、関西方面の大型車両の確保は難しかった。そのため、協力会社への支払運賃が上昇し、現在の燃料高騰もあり、利益が薄くなっている。	
		広告代理店(営 業担当)	それ以外	・猛暑で飲食や物販店の客足が鈍い。広告宣伝効果が余り出ず、出稿を抑えている状況である。	
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・企業の設備投資の進捗がやや鈍そうである。それよりも、人材、人手不足を原因とする景気への影響が大きく、地域経済の伸長の足かせになっている。	
		司法書士	受注量や販売量	・特に大きな変化はない。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・製造業は悪くはないが、個人消費関連の小売業は苦戦しているところが多い。	
		その他サービ ス業[情報サー ビス](経営者)	受注量や販売量 の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にある。働き方改革、IoT、AI等、情報化投資への意識が経営層に出てきたことも影響している。	
		不動産業(管理 担当)	それ以外	・猛暑、残暑の継続により体調を崩す社員が多く、応援手配や熱中症対策の管理作業等で、通常なら1日で済む作業を2日に分けてするなどしたため、人件費が多く掛かってしまっている。	
		x	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先のビジネスフォンの生産動向が厳しく、当社の送受器受注も低下している。新規取引先の受注も芳しくない。
	雇用 関連 (北関東)		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・依然として受注増が続いており、求人数も大幅に増えていることから、やや良くなっている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今年は酷暑といわれるほどの厳しい夏である。レストラン、飲食店等の求人募集、また、お中元等に関連する運送手伝い、運転手等の募集はかなり多い。公共事業関連の土木、建設等にも動きがあり、住宅の増改築等の募集も出ている。ただ、天候不順というか集中豪雨等の被災地、その周辺では農作物等がかなり厳しい状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年と比べて増加している。増えている職種は、機械組立関係である。また、家電組立での派遣求人も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は継続して高水準で推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は例年と比べて大きな変動はない。企業が求める条件に合う求職者数が、圧倒的に不足している。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・8月はお盆でもあり、求職者の変化はない。高時給の求職者も変化なしである。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・前年に比べ、高校生の求人が1.5倍といわれるほど求人者数は多い。しかし、職種に偏りがあることは変わらない。また、事務系パート職員への応募がほとんどないため、高賃金の求人が多くなっている。
		*	*	*
	x	-	-	-

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)		スーパー（経営者）	それ以外	・周りの人の生活が豊かである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター内の全ての業種で前年実績を上回っている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・学校、メディカル、社員食堂等、全事業部門で新規需要が旺盛である。条件の良い新規案件獲得が利益改善に大きく寄与している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けの電話交換機、サーバ等の情報通信インフラの受注が堅調である。また、個人向けの携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦期の背景もあり販売台数が増加している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今年の猛暑のせいもあるが、街の電気店では新聞広告を出すところが少ないため、広告を見て来店する客が増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今夏は、天候も良くイベント等が中止にならず、多くの来客、受注がある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・前月同様に、異常な天候により、エアコンの販売量が順調である（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は外資で内装物件等が多く、大きな案件も徐々に決まっている。店頭販売も、暑かったため来客数が若干減少しているが、客単価は上昇している。そのような複合的な要素を踏まえると、良くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、客単価が前年比で上昇しており、全体としては前年をキープしている。今年から始めた7月末のクリアランスには一定の効果があり、セール品、更に定価品も雑貨が好調で、前年並みで動いている。中心であるアダルトからシニア層の客も、前年を上回るペースで推移しており、少しずつ売上が上向きになりつつある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣商業施設の業態転換に伴う改装工事に合わせ、来客数は増加傾向にあり、食料品などのデイリー商材、婦人衣料等は堅調に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・7月から猛暑や台風に見舞われているものの、8月は7月のような週末の直撃はなく、特に台風は夜間に通過したため、売上への影響は小さかったと考えている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・食品は高温が続いているため飲料を中心に売上が好調である。一方、衣料品は夏物処分価格に集中しているが、在庫不足である。秋物の売上動向も悪く、食品が衣料品の落ち込みをカバーしている状況である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・一時期よりは良いものの、余り景気が良いとはいえない。消費者の買い控えもあるかもしれない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・晴天が続く、客単価が110%と好調である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びているのは気温が高いため、コンビニ1店舗当たりの夜の来客数がかなり伸びている。	

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(商品開発担当)	販売量の動き	・夏物商材を中心に、セールに対する反応が良くなってきている(東京都)。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車販売の売上が順調に伸びている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は多いが内容が薄く、価格交渉以前で終わっている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・客の様子から、やはり人材が不足しており、仕事量はあるが人がいないようである。東京オリンピックにまつわる建設やサービス関係など、全てにおいて人材不足と言われているため、景気は上向きである。各企業も時間給を上げたいと話しており、給料を上げることで、人材を確保するという流れがある(東京都)。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・客の購入意向が強くなっている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・前年と比べて販売、サービス共に伸びており、全社的に収益が改善されている。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・新商品の販売がどちらかといえば好調である。
		その他専門店[貴金属](統括)	それ以外	・天候の影響を受け、店舗の閉店時間を繰り上げたところ、売上が減少したが、その他の日の売上は、比較的順調に伸ばすことができている(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客単価が上がっている(東京都)。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	単価の動き	・客単価が上がっていることから、景気は上向きと感じる(東京都)。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・2018年はソフトボールのワールドカップがあったため、特需で8月は非常に忙しかったが、来年はないので、一過性のものである。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・夏休みのスポーツ団体の利用が増えている。その他イベントに対する需要もあり、単価は低いものの、来客数は非常に多い。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・旅行関係においても、取扱数量が増加傾向にある(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が続いているので、昼間の利用は良い。お盆の時期は暇な日が続くのだが、今年は動きが良い。深夜、ロング、中距離の客も少し増えてきている。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・今月は猛暑で短距離の利用者が増加している。例年の傾向であるが、夏季休暇の影響で、企業、夜間の利用は減少している。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・今年は猛暑のお陰で、電力量の増加による売上増加の効果を見込める。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・パチンコ、スロット共にあるが、特にパチンコの新台が好調である。客の楽しみの一つに新台を打つことがあり、そのため全体がアップしていて、来客数が増えている(東京都)。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月比で微減である。ここ数か月は低調基調が続いている(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・この夏の暑さでエアコンが動いたが、単価の安い物が多い。その他の設備工事の依頼があるので助かっている。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・当社の取扱製品は、必要なので買いに来るという目的買いの商品である。この猛暑では、路面の独立店舗は集客が非常に難しい。従来から来客数が少ないが、天候の影響で特に少なくなっている。
		一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・気温の上昇により人が動かなくなっている。贈答品の動きも芳しくない(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	お客様の様子	・相変わらず、必要に応じた購入はあるものの、ついで買いや衝動買いはなく、景気が良くなっているとは感じない。
		一般小売店[茶](営業担当)	来客数の動き	・日中の暑さにより、客足が減っている。今月は仕事の返礼品の利用が入り、売上は増加しているものの、来客数は減少している。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・販売はそれほど伸びておらず、現状維持が精一杯である。今年もボーナスが出ず、社員は頑張っているが、どうしようもない(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（売場主任）	販売量の動き	・全店的には、工事の影響を除くと、食料品はほぼ前年比100%である。菓子の勢いが少し厳しいものの、総菜と日配品がけん引している。ギフトもお中元を締めてほぼ前年並みである。一方、この酷暑でビール類の動きが逆に厳しい状況である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温の影響も大きいですが、来客数の減少に歯止めが掛からない状況である。実質賃金マイナスの影響は大きい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人、紳士衣料品の動きが戻らず、今年はバーゲン前倒しの影響により、6月が伸びた半面、7月の落ち込みがみられたが、8月に入っても売上が戻らない。猛暑の影響もあるのか、服飾小物を始め、雑貨類の売上が戻り、食料品もほぼ前年を捉えるなど、一部のカテゴリでは復調の兆しもみられるが、全体としては5ポイントマイナスと厳しい状況が続いている。このところ単価が上がらず、9ポイント前後のマイナスで推移しており、単価下落は売上が伸び悩む一因となっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は猛暑により夏物衣料や雑貨など季節商材の需要が伸びているが、「一つの災害と認識する」と気象庁が表明するなど酷暑が続き、日中の来客数が減少している。また、平成30年7月豪雨や台風上陸による生鮮食品の価格上昇などの影響も大きく、景気判断は難しい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・再開発工事による売場面積縮小と件の店舗を除き、8月の都内基幹店の前年比売上高は105%を超えている。また、来客数も台風が多発や猛暑の影響にもかかわらず、こちらも前年比105%を超えており、ここ数か月は同様の傾向が継続している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月も猛暑と台風により外出を控える客が多く、天候が売上に影響している。猛暑のため帽子や日傘等のシーズンアイテムは今月も好調に推移しているが、生鮮は価格の高騰もあり、苦戦が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・売上は堅調に推移しており、特に高額品、インバウンド需要がけん引している。前月までと大きな変化はない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は前月に続き猛暑の影響が大きく、景気の良さは感じられない。しかし、食料品や化粧品などの消耗品については堅調な消費行動もあり、景気が悪化しているとはいいい切れない部分もある。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日のお買い得商品など、店ごとのお得な日、時間帯などを利用して、いろいろな場所で買い回っている状況がみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は減っているが、売上は前年と変わらない状況である。前年に比べて、基本的には余り良くないが、まだ今年の天候は前年よりは少し良く、売上は前年と同じか、やや良いくらいである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は天候と件、台風が多いことから、酷暑で日中非常に気温が高いことから、客の来店が減っている。それに加えて、朝又は夕方以降の気温が下がる時間帯でも客がそれほど増えない。客単価は若干上がっているものの、来客数が減少しているため、全体としては前年を5%近く割り込んでいる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・暑さの影響により、この2～3か月の間、夏物商材の売行きは良いが、単価が上がらず、その分販売量、来客数の伸びを相殺している（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・前年は8月中旬から低温となったが、今年は高温が続き、来店頻度が減っている。アイス、飲料、塩あめ、冷麺、おつまみ等の涼味商材は非常に動向が良い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・余り変化がない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共に変化はないが、高齢の客の比率が増加したため、単価は高くても、小袋サイズの売上が増加する一方、ナショナルブランドの一般商材の販売数量は低下している。買物動向には大きな変化がみえ始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑が予想より厳しくて、客の出足が鈍い（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれているにもかかわらず、来客数の伸びが鈍く、前年比でほぼ変わらない数字になっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋物も夏物も動きが悪い。売上、来客数共に前年と比べて減少している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・3か月前と比べて、高単価の客の来店は安定しているが、低単価の客の来店が減少している傾向は変わらない。
		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。整備は順調だが、販売は新型車が出たので客の来場はあるものの、なかなか契約に至らない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・商談を行っているなかで、今までならすぐに決断してくれていたのに、なかなか決断してもらえない。
		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、来客数共に変わらない。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・チェーン各店のレストランの売上状況を見ると、各店とも前年に比べて来客数が減少し、苦戦している。その分、客単価は上がっており、何とかほぼ前年並みの売上を確保している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・前年より天候が良い割に、来客数がやや伸びているものの、売上単価は前年とほぼ変わらない（東京都）。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・酷暑による出控えが感じられたり、台風関連報道による風評被害から、予約のキャンセルが多数発生したりしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・今までの古い町並みの中に、おしゃれ感満載のホテルがリニューアルオープンして、商店街改編の起爆剤になりそうな気配である（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が減っている。単価も伸びていないので、夏のボーナスの反響が全く表れていない。決して景気が良くなっているとは感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全般的に台風が多かったのと、日中の気温がかなり高く、特にランチ営業の出足が悪い。夜になっても蒸し暑い日が続いており、なかなか来客数の動きが良いとはいいい切れず、厳しい状況が続いている（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・特に変わらない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・猛暑が続き、レストランの売上が伸び悩んでいる。特に、日本料理については、年齢層の高い客が多いため、外出を控えている様子があり、台風などの影響も重なり、来客数が落ちている。お盆期間も、日並みの関係から前年に比べて販売量が減少している。全般的に動きが鈍い傾向は3か月前と変わっていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・矢継ぎ早に台風が襲ってきたので、客も二の足を踏んでしまっている。近場ということもあったが、突然の豪雨や雷雨等の天候変動が余りにも多すぎて、客足が大分遠のいてしまっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・インターネットへのシフトが著しく、販売が芳しくない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響なのか、販売量に顕著な増加はみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から好況感を感じない。会話からは、暑さによる利用増を感じる（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からのリアクションは減ってきているが、こちらからのアプローチによる営業に変化はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約を希望する客は、より低価格なものを選択するケースが増えている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビの契約自体は前年並みに推移しているが、客の反応に浮かれた気配はなく、何かに購買意欲がかき立てられているような感じはしない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・異常気象の影響により野菜の価格が上昇しているが、総体的には変化はない（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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、価格に対するシビアさはここ数か月間変わっておらず、かなり慎重になっている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・客単価が10円未満ではあるが毎月下がっている。来客数を増やし、商品を増やして、商品全体の販売で売上が増えていくよう努めている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて、同地区のゴルフ場ほぼ全てが横ばい、又は若干の来客数の減少がある。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・猛暑の中、来客数の動きは鈍いものの、年金支給月でもあり、前月と比べてほぼ横ばいで推移している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・猛暑が原因なのかは分からないが、来客数は5%ダウンのままである。インターネットでの売上が5%程度伸びることで売上はキープできているが、実質的な利益率は落ちるため、厳しい状況が続いている。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・勤めても購買にはつながらず、販売量は今までとほぼ同額くらいになってしまった。客は新しい商品にはさほど関心がないようで、思い切った購買には結び付かない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・一般の設計についてはやや減少気味だが、行政の設計が大変忙しくなっている。現在受注している案件が終わらない状況で、人員不足が根本原因ではないかと考えている。一般の仕事をより多く進めるために、求人を考えなくてはならないと思っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の購入意向が強くなっている。現在もらっている仕事は、3か月前とほとんど変わっておらず、動きはない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・まとまった規模の仕事は競争相手も多く、受注はなかなか難しい。小さな案件の引き合いはあるので、こまめに対応している。今年度の官庁案件入札もほぼ一段落したが、3か月前と比べても景況感に変化は感じられない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建築業界に大きな変化はなく、可もなく不可もない（東京都）。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ2～3年住宅の売行きが大分落ち込んでいる。それは国の政策にも原因があり、住宅取得のための生前贈与が以前は3,500万円まで無税であったが、今は1,000万円である。物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給与が上がらず、ローンを組むのは将来に不安がある。住宅ローン減税も少なく、ローンの金利が住宅取得を困難にしている。請負工事は、公共工事は沢山あるものの、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約61%となり、3か月前と比べても余り変わらないため、景気は悪いと判断している。子供達が夏休みに入ったことや猛暑の影響もあったと思うが、キャンペーンを行っても客の来場の動きは悪い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今夏の猛暑の影響か、展示場来場者数、現場見学会来場者数共に伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月に続き、今月も台風の数が多くて暑いので、外を歩く客の通行量が激減している。特に日中はひどく、来客数も大分減っていて、いつもの半分以下になってしまう状況が続いている。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	・8月は気温が高い日が多く、来街者が少なく、当店の来客数も大きく減っているため、売上が減少している（東京都）。
		一般小売店 [生花] (店員)	お客様の様子	・大変な猛暑で、客もとても外に出られる状態ではなかったのも、やや悪くなっている。天気予報でも不必要な外出は控えるようにとの話であったし、その辺が影響している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・地域によって差はあるものの、前月まで好調を維持していた訪日外国人客による売上が、今月に入ってから大きく落ち込んでいる（東京都）。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・訪日外国人向けの販売状況が鈍化気味である。日本人向けも富裕層に力強さを感じないため、今後不安が残る（東京都）。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店により価格競争が以前より激化し、来客数、単価が下がっている（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
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比で1,848人マイナス、1日当たり77人の客が減っている。今月は暑さもあるが、客入りが少なかったこと、買上点数が前年と比べてマイナスであることから、3か月前と比べ、売上、買上点数、来客数いずれもやや悪くなっている。来客数を底上げしていかない限り、このままではなかなか売上アップにつながらない状況になっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・歴史的な猛暑と台風騒ぎなどで客足が落ちている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・暑いので、水物だけが売れている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・殺人的な暑さのため、外出時間が限られ、日中はまるで人が歩いていない。ここ3か月、来客数、売上共にダウンしている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・猛暑と台風の影響で、業績がやや厳しくなっている(東京都)。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・猛暑や台風が続き、テレビで不要の外出を控えるようになどと取り上げたため、客が出てこない。バーゲンセールも良くなく、前年比85%で終わっている。
		衣料品専門店(役員)	販売量の動き	・8月後半になっても猛暑が続き、秋物衣料への展開が遅れている。売れるのは夏物のバーゲン品である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・記録的な猛暑によりエアコン、冷蔵庫は順調であるが、テレビなど他の主要商材が前年割れで推移している(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・この数か月はとにかく天候要因が強く、数字に現れている。売れ筋は本体のみで、周辺機器、付属品の売行きは総じて悪い。濃淡がはっきり出ており、結果としてトータルの売上は前年を割っている。消費者の行動に変化を感じており、今まさに必要な物しか買わず、優先順位の低い物は涼しくなってから買うようである(東京都)。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売件数や金額がそれに比例せず、売上は苦戦している。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・暑過ぎて、日中の来客数が激減している。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・来店頻度が前年に比べ、減少傾向にある(東京都)。
		その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・夏季商戦は商材不足から盛り上がりには欠け、前年比5割を切る状況である(東京都)。
		高級レストラン(経営者)	販売量の動き	・前年同期比マイナス7%である。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前の5月1~28日までの前年比は、売上100.1%、来客数94.5%である。今月8月1~26日までの前年比は売上94.3%、来客数92.0%である。今月は天候に左右されたところも多分にある(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は店としての夏季休業を4日間取り、その4日分の売上がないので、落ちていると考えられる。今月は思ったよりも予約が入っていたが、例年の8月よりは忙しくない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・猛暑のため、申込みが鈍っている(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・8月は個人向けの販売が期待されていたが、予定より悪い。具体的にはクーポン類、航空券などの単品の売行きが悪い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都心は深夜22時~1時までタクシー乗り場以外乗車禁止区域がある。区域外ぎりぎりの場所で遠距離客待ちをするタクシーがある。それを知ってか、利用客もそこに集まる。最近では遠距離客も減少し、運転手は必死である。これは営業実態の一部に過ぎず、大半はいわゆる駅出しの営業で、終電後は繁華街で客待ちをするものの、猛暑の影響もあり、早期帰宅するのが客が少ない(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・働き方改革や残業問題等により、深夜の利用客が本当にいなくなってしまった。また、今月に関しては、行楽シーズン、お盆休みなどで客が遠出しており、タクシー業界としては至って暇である(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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・契約数はほぼ横ばいだが、競合他社との価格競争が激化していることもあり、契約世帯単価は下がっている。特に、有料多チャンネルサービスの契約比率が落ちている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑と台風でサービス業は大打撃である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・猛暑で、ゴルフ場の減収は著しいものがある。涼しくなったとしても、台風、大雨で、ゴルフから遠ざかり、ゴルフに戻ってくるか不安である。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・猛暑の影響で外出を控えているためか、来場者数が減少傾向にある（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑のためか、来店頻度が鈍っている気がする。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気が良いとはいえ、設計業務は改修や設計、地震等に備える耐震診断等が主流を占めており、新築物件は都心に集中し、地方は非常に少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・8月とはいえ、例年に比べて受注数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べて新築アパート販売の動きが鈍くなっている。金融機関はまだ融資を抑えていないようだが、販売量が伸びていない。一部銀行の不正などが報道されている影響があるかは分からない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・前月と同じように客の相談はあるものの、その後具体的にならず、動きが止まった状態である。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・例年並みの建材需要を見込めないなか、一部で東京オリンピック関連など特殊要因の案件が出てきても、カバーしきれない（東京都）。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・連日猛暑が続き、来客数、売上が減少している。
	×	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑や台風、ゲリラ豪雨などの影響で来客数が激減し、売上が伸びない。
	×	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・8月に入り非常に客は少なく、来店しても販売に結び付かない状況である。夏休みもあり、特に悪いような気がする（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・台風や猛暑の影響で品物が少ない。暑くて売れない状況がかなり悪影響を及ぼしている。テレビなどの過剰な報道も一因である（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年8月は売上が余り良くなく、1年のうちで一番暇な時期だが、今年は暑さが大変厳しいせいも、客の出が例年よりも少ない。売上も例年に比べ10%マイナスになっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この8月は気温のかなり高い日と台風の日が多くあり、台風によって予約はキャンセル、気温が高いので夜は歩かない等、飲食業界にとってはかなりマイナスになったのではないが。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は春の繁忙期、ゴールデンウィークにあたる。今月は台風等の影響を受けているため、3か月前のほうが大分良かったと感じている（東京都）。
	×	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	競争相手の様子	・競合店の出店により売上が悪化している（東京都）。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・新築は相談業務のみで、本業へとつながる動きはない。リフォーム及び耐震の話はあるが、実務的には動きがない（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注が増えている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増え、売上目標も達成している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの客も全体的に良くなっている。

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
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・8月は稼働日数が少なく、売上は前月比マイナス、仕入価格はプラスとなっている。プラス要因は原油高や原材料高である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところは政治も安定しているので良いが、小売業の衰退、少子化の問題が顕著になっているのが心配である。
		輸送業（経理担当）	取引先の様子	・軽油の価格高騰、人件費の増加等を考慮し、運賃改定を検討する方向に進んでいる。
		税理士	取引先の様子	・猛暑、度重なる台風などによる生鮮品の値上がり、エアコン需要の多さ、電力消費量、いずれも過去最高レベルである。夏物衣料のバーゲンセール前倒しなどで動きは多い。不要の外出を避けるレベルの暑さに、昼の外出を控える消費者もいるが、飲料などの伸びは明らかで、景気は上向いている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が回復してきており、例年をやや上回っている。
		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	・客の動きが活発になっている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も暑さのため客の動きが鈍く、お盆の繁忙期にも客足が伸びなかった。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せはあるものの、受注までいかないことが多い（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・大手企業は、政府が進めている働き方改革により中小企業との労働時間にギャップが生まれ、発注等の連絡が取りにくくなり、業務に支障が出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。法人の納入と来店客で、実印、銀行印の注文を受けている。8月は猛暑で、客単価は変わらないが、来客数が減少して悪かった（東京都）。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・訪日外国人観光客によるインバウンド消費に関わる需要は引き続き堅調だが、一般消費財向け需要に堅調さは感じられない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度に入り、客に対する新商品企画が当たり、インバウンド効果の後押しもあって、化粧品容器の受注は引き続き高水準で推移している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量は変わらないが、価格が安く利益が出ない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子や受注量の内容に変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・思うような価格で商品が売れない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・計画案件はあるが、予算がなかなか合わなくなっており、苦慮している。材料費や人件費が上昇しているため、坪単価でも高くなっている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・取扱量の増加が期待できない状況が長期化し、対応策も改善までには及ばないため、現輸送から年内で撤退しようと計画している店が複数ある状況で、業界の安定した輸送に不安が生じている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・今後、繁忙期に向かって物量は増えるが、燃料の高騰や長期休暇があったので、収益は伸び悩んでいる。
		金融業（統括）	取引先の様子	・東京オリンピックに向けて、人手不足がやや懸念されるものの、景気は上向きで維持されている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・日本銀行のマイナス金利解除により、金利はやや上昇したが、株価も一進一退で、国内景気に特段変わったところは見受けられない。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・小売業は、猛暑により来客数が少なく、野菜等の高騰により売上に影響がある。そのなかで飲料やアイス等の売上は好調である。運送業は、燃料価格の高騰により利幅が減少している。建設は人手不足による人件費高騰もあり、経費が増加している（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の資金需要に目立った変化はなく、不動産関連融資については、地銀の不正融資の影響もあり、やや沈静化している。

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
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・市内にも相当数の売買マンションが建設されているが、賃貸同様順調に進んでいない。駅前2分、今年6月完成の99戸は引越しの車両でにぎわっており、駅前での内見のチラシ配りや新聞の広告も出している。2駅利用できる平成29年12月完成の物件はまだ残りがあるようで苦戦中である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィステナントの退去はなく、空室のない状態が続いており、賃貸業は依然として好調である。ただし、商業テナントは業績が上がらない店舗もあり、業態によって景況感はまちまちである（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・そろそろ各企業が来年度の広告宣伝予算のプランニングに入っているのだが、特に大きな変動の話は聞かない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に駅周辺の商店街を歩いているが、飲食店に余り客が入っていない。他の駅でも駅から少し離れるとやはり客が入っていない。駅近くの店でも経営者が変わり、違う業態になったり、入れ替わりが激しい。経営状態が良くないので、長く続けられないようである（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や、助成金を活用した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	・暑さや雨、台風など天候の影響を受けている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・業績の良い会社と悪い会社とがあり、両極端になっている（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・慢性的な人手不足で、売上は横ばいである。業界全体で労務改善をしなければ上向きにならない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も受注量が伸びず、3か月前から変化がない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・酒屋だが、これだけ暑いと酒が売れない。観光地でもあるが、この暑さで人出も少ない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・8月は例年お盆休みなどで受注件数自体が少ない時期ではあるが、今年は極端に少ない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業が、8月の仕事量は例年になく少なく、9月の予定も少ないと話している（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	・今月は受注量が増えてきている。スポット的なものも含めて、動きがやや良くなってきているかもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人口減少で、製造業界はすでに成熟から、少しずつ衰退してきている（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・長年行われていた全国規模の研修会が今年は実施されないなど、相当な経費削減が行われている（東京都）。
	×	建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・リピーター客の仕事は複数入ってきているものの、新規客は案件が少ないため、他社との厳しい競争が続いている。
雇用関連		-	-	-
(南関東)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録スタッフ自らの問合せが続いている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自身の業務でもそうだが、ふだんのニュースやSNS等を見ても、求人の動きがひっ迫していると感じる（東京都）。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前と比べると、新規求職者登録が約18%減少している。労働者の賃金も緩やかに増加傾向にあり、雇用関係は着実に改善している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・秋採用の就職イベントに外資系メーカーが参加するのは、前年にはなかった現象である。学生が有利な状態で、内定辞退が心配されるため、予定数の確保に動いているようである（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の8月と同じように、各業種とも求人が増加しているところはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人依頼数は依然として多いものの、採用に苦戦しており、売上につながらない。

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
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の収益は前年比で伸びているが、それがボーナスなどに反映されておらず、市民レベルでの景況感に影響が出ているとは思えない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用意欲が高い企業は多いが、求人内容と求職者のミスマッチ度が高く、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアは全国的に不足しており、継続的な景気の良さを実感する（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・中途採用はもちろんのこと、新卒採用でもなかなか必要な人数を採用できていないようである。学生側も大分のんびりしている学生が多いように感じる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・サービス業は比較的集客が落ちているように感じるが、製造業に関しては製造内容、また企業努力により良しあしを感じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増微減を繰り返し、求職者数は微減傾向が続いている状況に大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は一段落している。新規求職者数は前年同月比で減少している。人手不足と広範囲の業種で言われているが、中小企業では賃金など求人条件を改善するまでには至っていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い職種に求人があり、求職者市場の状況が続いている。中途採用者の年齢層も毎年高齢化している（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・当社の新卒学生の8月時点内定率調査の発表では、前年同期比で3ポイントアップに加え、前月比で12ポイントアップとなっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・求人数は3か月前比、前年比共に10%以上の伸び率を示しており、堅調に推移している。一方で、有期派遣労働者に対するクーリング期間確保の問題で、求人に対する求職者の人選が厳しさを増している。常用派遣労働者数としても、年計表でも減少トレンドに入っている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ここ数か月は求人数、求職者数共に減少傾向にある。また、派遣スタッフ側は正社員での就業を希望しているため、契約終了希望者数が採用数より多く、派遣労働者数は減少傾向にある。しかし、今月は求人企業の夏季休暇等で採用活動が鈍化しているため、派遣スタッフの契約終了希望数が減少している。派遣採用数も若干減少してはいるものの、大きくは落ち込んでいないため、結果として派遣労働者数は増加となっている（東京都）。
	x	-	-	-

5. 甲信越（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 (甲信越)		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・今年は例年になく猛暑が続いたので、夏物のエアコン、冷蔵庫等が非常によく出ており、それにつられて一般商材等の動きも良くなっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・入場料金の変更や、タイアップイベントなどの集客施策実施により、3か月前と比べて来客数は増加している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数が、前年比で5月104%、6月101%、7月109%、8月101%と前年を上回っている。売上も5月から115%、92%、81%と推移しており、8月は23日時点で115%、その後に大型イベントがあったため、120%ぐらいになりそうである。県の中小企業融資制度を受け、借換えをすることができ、返済金額が減ったので、消費税支払積立てをしていきたい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は日本全国で、台風、豪雨の被害があったが、当地域は北アルプスの影響か、被害を免れて、非常に幸運な8月である。気温も比較的高温続きで、清涼飲料水、アイスクリーム、ビールなどの夏の商材がよく出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・5～6月が余り良くなく、そこから多少は上向いている。暑かったため、ビールがよく出ている。宴会は余り増えなかったが、人通りは多くあり、ピヤガーデン等に客が流れたのかもしれない。まあまあ良い状況である。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月は最盛期でもあり、避暑での旅行者で来客数は好調に推移している。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・宿泊問合せの客から、「どこのホテルも満室と言われた」、「何故、こんなにホテルが取れないのか」等々の声を頻繁に聞く。また、インターネットで他のホテルの料金を調べると、かなり値上げしている。駅の観光案内所からの宿泊問合せも大変多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・以前よりは回復してきているものの、原材料高騰に伴って販売単価を値上げしての回復である。値上げにより単価、売上は上がったが、利用人員は前年比で確実に減少している。しかし、数か月前から回復傾向にあるので、この先に期待の持てる状況ではある。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・団塊世代前後の健康への消費意欲が旺盛である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容院も猛暑のせいで、日中は高齢者は余り出てこないが、若い女性は美容院に涼みにやってきて、カットしている客が増えている。固定客のある美容院は来店頻度が短くなっているため、少しずつ良くなっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・問合せが非常に多くなってきて、20日過ぎからは特に増えている。資料を送ってほしいという問合せが多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月良かったのは、お盆休みが過ぎて、新学期を迎えるということで、新しく買換えなどがあったためである。毎年のことだが、今年も例年同様かなり商品が動いている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑、熱中症騒ぎもあり 今までにないエアコンの注文、取付工事があった。相変わらず、必要な物を消費する行動パターンなので、一時的に売上増となっても、長続きはせず、暑さが落ち着けば、売上減は免れない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で飲料等の夏物商材の売上が増えている。雨や台風被害もなく、来客数も安定している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・猛暑で飲料、氷等の商品の販売が急増しているため、やや良い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑さが続いたお陰で、冷たい物だけが、売上の下支えをしてもらった形で、以前の売上に到達できている。現状維持である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年の来客数と比べて、改善していない。単価についても同様である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先進技術搭載車や軽自動車の販売が堅調で、新車販売の前年超えが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・一般乗用車でも1,000～1,300CCの排気量の小さい車が多く売れるようになり、売上、利益共に減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・暑い天候が影響している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は前年のデスティネーションキャンペーンや一昨年の大河ドラマのようなイベントもなく、個人客の入込が今一つ伸びない。また、学生の合宿などの団体も、年々規模が小さくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・営業しているピヤガーデンは、月前半は好天に恵まれ、前年比10%増の来客数があったものの、お盆過ぎに天候が崩れ、逆に、マイナス10%となっている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行需要に変わりはないが、平成30年7月豪雨災害や風評、猛暑によるキャンセルが多くみられる。景気の低迷とまではいかないが、キャンセルや日程変更等で、秋の受注に影響が出そうである。海外旅行は、大きなテロなどが発生していないこともあり、受注は順調である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・21時以降の客の動きが悪いので、運転手が嫌がって帰ってしまう。客がいないわけではないものの、動きが止まってしまう状態である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今月は猛暑のため来荘数は増加したものの、販売成約には結び付いていない。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・不要な外出は控えましようという警報が頻発されるほどの暑さに、街中の人影はほとんどなく、開店休業の日々である。夏のバーゲンもぱっとしない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・全体的には猛暑の影響で、昼間の来客数が激減し、大変苦労している。しかし、全国的なイベントがあり、待ち直している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・人口は減少の一途である。購買増につながる好材料は、女性の社会進出による、家事の簡便化のためのスーパー、コンビニへのニーズの高まりが挙げられるが、社会全体がそうした動きに敏感なわけではない。また、現状ではそうしたニーズの構成比も決して大きいわけではない。したがって、総じて減少傾向で、来客数そのものの減少、購買点数の減少が顕著となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は車検、一般整備共に目標を下回り、車両販売も低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売数の動きが鈍くなり、アフターマーケットへの影響も大きい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半は来客数、単価共に順調だったが、後半以降は極端に落ちている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・地域の中には、以前ならはやっている店が多少なりともあったものだが、今は軒並み落ち込んでいる状態である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・節約志向のためか、保留や解約が増え、新規契約は低調である。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・災害ともいえる8月の暑さと台風の多さは、前月同様、シニア層の来場の多いゴルフ場では、著しい来場減となっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・詳細設計を進める物件が少ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1週間のうち、客の来ない日が半分ほどある。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、競争相手の様子や、客の様子などからも言える。とにかく、良くなる要素が1つもない。
企業動向関連		-	-	-
(甲信越)		*	*	*
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰や猛暑の影響等により、来場者数、売上共に減少し、前年実績を下回っている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が上向かず、前期比でも計画を達成できていない。悪い状況が続くので、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品の受注などもほとんどなく、低迷している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は比較的安定しており、先行きにも大きな変動はない見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定して仕事の確保はできているが、継続、長期の物はなかなかない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響が、受注が停滞気味になっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・設備投資の需要増加に伴い、製造業の受注は引き続き高水準にある。非製造業は猛暑の影響で需要の増加した業種もあるが、建設業は受注に弱さがみられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・卸売業は同業者間の価格競争により、販売単価の下落から売上の減少がみられる。飲食店では、観光地周辺に立地し観光客を取り込んでいる店は、売上を不変、やや増加としているが、取り込めない店は平日の売上が伸び悩んでいる。観光関連宿泊施設は、外国人観光客の旅行が団体から個人に変わり、1部屋当たりの人員が減少しており、減少分を客単価の引上げで対応している。また、インバウンド需要により売上は好調を維持している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・猛暑の影響で、衣料問屋では夏物衣料の売物がなくなったと話していた。また、スーパー銭湯では例年、大学生や高校生の夏合宿の利用でにぎわっていたものが、暑さで合宿が中止になるなどして激減し、百貨店でも来客数が減少したとのことである。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・外的要因で、資材原価が上がってきているため、利益を出すのが厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ユーザー展では来場者は前年比5%減、売上は同20%以上減少している。暑さで客が出かけるのをためらったようだという小売店のコメントである。業者向け展示会ではカタログ用のサンプルを探しに来場する客もいたが、全体的に仕入意欲は低調である。ただし、主催者からは中国人バイヤーの来日で展示会自体の売上は前年並みと聞いている。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は増加しており、有効求人倍率も上昇に転じている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規卒求人、高校生向けの求人募集に際し、初めて募集をかける事業所が1割以上ある。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・人が足りないと言っているが、採用条件は給与等変わらずに職業安定所にも提示している。採用されても1~2年ほどで再度派遣社員に戻る方がいたり、相談が増えている。実際に働き出すと、サービス残業等が多く、厳しい労働環境がそのままになっているようである。
		求人情報誌制作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・建設業の受注は堅調に推移しているが、人手不足で大きな工事を予定どおり仕上げることに苦慮している。急募求人にも力を入れているが、苦戦している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は、建設業、製造業、医療福祉業、サービス業、運輸業などで増加し、全体では前年同月比で6.4%の増加である。小口求人が中心で、新規開設等の大口求人はみられない。一方、新規求職は、離職者が減少し、在職求職者に増加傾向がみられるものの、全体では前年同月比で7.1%の減少となっている。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・パート、アルバイトの求人が増えている。
		-	-	-
	x	-	-	-

6. 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)		商店街(代表 者)	お客様の様子	・不動産の価格が上がった等、皆、景気が良くなったと言っている。
		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・前半は高校総体の一部が当地域で開催され、観覧者、参加者でにぎわった。中旬は台風の来襲で前半の効果はゼロとなったが、全体的にはまあまあの月となっている。
		一般小売店[惣 菜](店長)	来客数の動き	・近くの百貨店が閉店してから来客数が伸びている。
		百貨店(経 理担当)	お客様の様子	・お盆休みの日並びが良かった。また、夏休みの分散取得が進んでいることから、8月全体で活発な消費が見受けられた。
		百貨店(経 営企画担当)	お客様の様子	・連日の暑さに来客数が減少し、より消費が弱くなると想定していたが、高額商品の購買やインバウンドが売上を下支えしている。
		百貨店(業 績管理担当)	来客数の動き	・物産展の好評により来客数が増加した。それに伴い店内の買い回りも伸び、店頭売上も好調に推移している。
		スーパー(総 務担当)	販売量の動き	・全国産地直送セールや、他の企画セールがヒットした。
		スーパー(商 品開発担当)	販売量の動き	・売上は前年比で102%、予算も101%と良い結果を残すことができた。
		スーパー(経 営企画担当)	それ以外	・施設等への納品量が増えつつある。また、8月から件数も増えている。
		スーパー(プ ロック長)	単価の動き	・野菜の相場高と猛暑の影響もあり、売上高は予想よりも好調であった。特に客単価が好調に推移している。
		コンビニ(企 画担当)	販売量の動き	・猛暑の影響により、飲料の売上が増加した。天候不良の悪影響もあったが、それを上回る効果があった。しかし、メーカーの欠品が発生し、チャンスロスも出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・8月も引き続き猛暑で冷たい物が売れた。台風が多く、来客数はそれほど伸びなかったが、客単価がけん引し販売量も増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・店の周囲の地区再開発が始まり、その工事需要があり、僅かながら来客数の増加につながっている。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・夏季に関しては猛暑日が続いたが、小売を主体に鑑みれば売上増につながる好条件だった。事実、来客数も前年を超え売上高は好調だった。今後も予報では高い気温が継続するとのことで、継続して来客数アップが見込める。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月単月としては、ハイブリッド車を中心に目標値を達成し、前年比で100%を超えてきている。ガソリン価格が高止まりしていて、しばらくは様子見の感じであったが、意外な結果に少し驚いている。客の話だと、ガソリンが高いので、更に燃費の良い車に買換えたいという声も多く、それが実際の成約に結び付いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年、夏季休暇を挟んで販売量が落ちるが、今年は順調に受注も伸び、3か月ほど継続している。ただし、来客数の絶対数は減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し暑さに慣れたのが来客数が多くなった。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・小口団体客の問合せ件数が、若干増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑い夏で、僅かながら夜の街には人出が多く、タクシーの利用も少々増加した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は猛暑が続き、連日朝の予約が殺到した。日中も近くのスーパーへの買物を始め、病院等に行く客も非常に多かった。8月は野球、大規模イベント、結婚式等、イベントも非常に多かった。猛暑のお陰で客が多く、前年比で2割ほど売上が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏休みで来客数が伸び、販売数も増加した。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月からキャンペーン販売が始まり、売上が増加した。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・さすがにこの酷暑で商店街へ来る人は減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・写真写りが良い、客のニーズに合っている食品は売上が増加しているが、その他の商品、レギュラー商品については1割5分ほど売上が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今季は定番商品はそこそこ売れているが、季節商材が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・この猛暑がどのように景気に影響するか気になる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・ずっと悪い景気が続いている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・8月は企業や医者のお盆休みの影響が2週間ほどあり、薬局やドラッグ関係、一般の小売関係の業種にとっては厳しい月であり、3か月前と比べれば売上は落ち込む。ただし、夏物の栄養剤、ドリンクなどは好調である。いろいろな店主と話をすると、地方の小売店は落ち込みがひどい。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・8月は動きが少ない。したがって、売上は前年より若干減少しているが、この3か月間の合計で考えると、余り前年同期で変わらない。自分に対する金は使うが、他人に対しては金を使わない。ただし、一部の大手企業を中心に、広告宣伝費、交際接待費が増加し、そこで売上が稼いでいるが、全体を捉えると3か月前とほとんど変わらない状況である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑で外出を控えるようにとの報道もあり、飲食店への外出が控えられ、飲食店への来客数が非常に悪かった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・今年は雨が少なく猛暑続きで花も高騰した。お盆の花も暑いので持たないからと墓参りの花を減らしたり、葉物だけにする客もあって、売上に僅かながら響いた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月の前半でクリアランスも縮小し、今はほんの少しだけになり、まだ秋冬物の納品がないため売場は中途半端な状態になっている。金曜日は会社帰りの来客数は多いが、店内をぶらぶら歩いているだけで、売場の滞在時間は長いが購入する客は少なく、売上は厳しい状況である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・景気自体は余り変化がないが、台風、酷暑等、天候不順による消費マインドの低下がみられる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・例年は来客数の多いお盆マーケットであるが、暑さの影響は少なからずあり、来客数、販売量は減少した。インバウンドはお盆を避けているようで、後半に伸びたが波が激しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続き今まで経験したことがない異常気象が起こっている。高齢者にとっては余りにも暑く、日中の買物を控えたため売上が減少した店もある。また、購入したエアコンが設置工事者不足で工事が大幅に遅れていた。また、夏休みでお盆を兼ねて実家に帰る人が多く、金も余り使わず節約志向で旅行をする人が多かったため、全体的には余り消費が進まず横ばい傾向であった。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・自店舗の売上は前年比を超える状況であるが、取引先の情報によると、この地域周辺で前年比をクリアしている店舗は皆無とのことである。それだけ、客がシビアに買物する店を選んでいる証拠でもある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・販売量がずっと低迷した数量でしか動いていない。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・8月は高温の日が続き来客数が前年比98%と来店頻度が低下しているが、1人当たりの購入量は増加している。店計では前年比をクリアしている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・イベントの広告がある日は、販売量は増加するが、ふだんの日々の状態は販売量、来客数共に少ない。平均すると変わらない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ドリンク、アイスは売れている。一部ドリンクはメーカー欠品でチャンスロスである。暑さで昼間の客はいない。野菜が高いので特売すると来客数がすごく増える。しかし、売上は今一つである。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・気温の影響で飲料やアイスの需要は大きく伸びた。一部は品切れ供給不足になるほどである。しかし客単価に前向きな手応えはまだ薄い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・酷暑の影響で、客足が遠のき気味であったが、この状況を引っ張って続きそうな流れがある。また、激しい気候変動の影響で、本来の秋のシーズンが従来のような流れでは訪れず、今の時期に売れる商材の販売量が鈍くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月は天候に助けられて前年並みの来客数があるが、特需的な色合いが濃い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前月と比較して前年比で1.5%改善しているが、全体の売上は、来客数がこの状況なのにマイナス0.5%であることから、キャンペーンによる誘導が多くあったが、客単価への貢献が低い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・お盆期間があり、帰省や行楽に出掛けた人が多い。後半はセールやスマートフォンアプリでのプレゼントがあつて忙しくなったが、平均すると余り変わらない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・定番商品もなかなか動かない。来客数も少ない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑でエアコンと冷蔵庫の販売台数が伸びているものの、取り立てて良い商品が選ばれている様子もない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・猛暑により、エアコンの販売量が伸びているが、一時的なものであり、夏が終わればその反動が来る。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車種が出ないこともあるが、なかなか販売台数が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大規模、中堅企業に勤める客は余裕があるように見受けられるが、小規模企業に勤務する人や個人経営者はなかなか厳しい様子である。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・全体的な動きとしては、悪くない状態が続いているが、良いかどうかは微妙である。単価の動きも安定しているが、特に良い材料がない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・8月は夏季休暇があり、さらに、非常に暑い日が続いたため、来客数も伸び悩み、客との接触回数も減少した。客との話題においては、休暇中に家庭内でいろいろ出費があったので、なかなか大きな買物にまで考えが及ばないという厳しい話もあった。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・客の様子からは変化はみられないが、販売量が減少していることもあり、景気は良くない状態が続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年と比較して増えており、8月に至っては目標を達成している店舗も多く、会社の販売目標を達成している。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・夏休み中で、来客数が減った。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・分譲マンション、戸建て住宅共に新築は動きが余り良くない。ただ、耐震やリフォーム工事については消費税の引上げ前の需要も出ている。他に大型現場、大型商業施設等についての動きも良くなっている。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・当地は大手自動車メーカー関連の企業が多いため大型連休の企業も多く、お盆休みも比較的天候に恵まれレジャー等に流れ、来客数が前年よりも1割近く減少した。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・夏は遊びやリゾートに金をかける割に、高額な金製品も売れており、3か月前と比べても景気が悪くなっているとは思えない。
		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	・は行性があるが、前年比マイナスの月が多い。ただし、一本調子ではないのがまだ救いである。
		高級レストラン (経理)	来客数の動き	・今月前半、お盆までは前年を超える推移であったが、後半は渋い動きである。イベントやハレの日需要と節約志向とが混在しメリハリのある消費であった。また、猛暑等から外出を控える動きもみられた。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・郊外店なので新規客は少なく、なじみ客の来店という形がずっと続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・依然として一般企業サラリーマンの消費マインドは変わらず低迷している。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・8月は例年並みに家族連れも多かった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年ほど猛暑が続くと、やはり客足は伸びなかった。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・異常な猛暑による影響は業界によって相反するが、当業種では正直きつい。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	お客様の様子	・質の高い物や、生活を改善できる提案型の商品に対しては、購入したいという意欲が高い。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、直近での予約が中心である。前年比で弱い動きのレストランは、天候の影響が客足が鈍い。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・客の動向や受注状況をみても変化はない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ターミナル駅前の大規模ビルの飲食店では、開業時に好立地といわれて個人商店が株式会社化して入居したが、飲食店同士の競争激化とコスト高の影響により撤退、若しくは撤退希望が出ている。特にアルバイトの獲得ができず賃金の高騰により店舗の効率が悪化している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・ここ数年猛暑が続く、社員旅行や組合行事等を秋にずらして実施する傾向があり、夏の取扱いは低迷している。数か月前から計画していた旅行行程も、猛暑を懸念して直前に行き先等を変更するところが数件あり、対応に追われた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街で仕事をしているが、人出が増えてこない。飲食店も暇である。景気の良い話はほとんど聞かない。まだまだこの状況が続く。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規販売より、解約の電話が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・機器等の販売について、現状維持の状態が続いている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・8月も富士山に行っていたが、富士山の客は日本人が減少してきている。外国人は多いが、金を持っていない人が多く、5合目の売店、食堂はそれほど混雑していない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・8月は台風や猛暑のため天候的には恵まれず、予算よりは来客数は大きく下回っている。しかし、前年と比べると来客数はほとんど変わりなく推移している。よって、3か月前と比べても景気は余り変わっていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・8月は大型の休みを取っている人が多いが、客の話を聞いていると出掛けた人が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はみられない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築注文住宅の着工数が伸びていないと同業他社はいっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、少数ながら真剣な方は増えている。消費税の引上げを気にしている客が増えている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・買い希望の客の予算が一向に上昇する気配が見えない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ、上得意である客の支払が滞っている。今までにはみられなかったことで、困惑している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・周辺の会社の人に聞いても余り良くないと聞く。飲食店も長続きしていない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・夏季休業期で客の購買力が上がらず、受注が伸びない。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・猛暑と大雨という気象の影響で来客数の増減が日によって大きく、婦人服を中心に売上が苦戦している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・8月は帰省先への果物や贈答品用のお盆特需を期待したが、8月初めから中旬にかけて高温注意情報が日中ずっと発令されていて、客足がびたりと止まった。手土産として包装する頻度も、思っていたよりも少なかった。
		スーパー（商品管理担当）	販売量の動き	・猛暑でドリンク類が売れているが、平成30年7月豪雨の影響で商品の一部が入荷しない状態で、本来売れるべきスタミナ回復食品の売上が今一つである。連続した台風の影響も大きい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・8月は猛暑の影響で、子供や学生の来店がかなり減少し、売上にもマイナス要因となった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が極端に落ち込んだ。元々在庫を控え目にしており、これで正解だった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月に猛暑、酷暑となり季節商材のエアコンと冷蔵庫は大幅に売上が増加したが、8月に入りエアコンと冷蔵庫の売上が止まったため、前年に比べ低迷した結果が出ている。景気が上向きかという今後は厳しい状況になる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は大河ドラマの関係で11月頃まで関連の団体客、個人客が来店していたが、今年は話題性もなく、反動で10%近く来客数が減少している。したがって、景気は悪くなっており、この傾向は11月まで続く。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・民泊等、宿泊需要の多様化が進んでいる。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・記録的な猛暑、豪雨、台風等の天変地異が続き、旅行を中止したり、計画する意欲が減少している。ダメージや風評被害も発生しており、旅行需要と収入の減少が旅行業、観光業にはきつい。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・8月は毎年、営業的には苦戦をする月ではあるが、加入件数は例年以上に伸びず、解約件数は増加している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・例年と比較して猛暑日が多く、屋外施設が主体となる当園は厳しい状況であった。9月も引き続き暑い日が多くなるとの予報で危機感をもっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きで判断した。

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
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨での災害により観光列車や臨時列車の運休を余儀なくされ、低迷している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・8月は例年お盆で忙しい時期であるが、来客数が減少した。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地は景気が良くない。客も金を使わない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・介護保険制度の改正により、8月から個人負担割合が3割に引上げとなる客がいる。福祉用具レンタル契約の客は、この先の負担が増えてしまうので、安く買い取れる中古品の問合せが増加中である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・障害者就労支援施設における作業依頼のうち、自動車部品組立ての件数が、かなり減少してきている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者も、フリー物件も購入者も少なく沈滞ムードである。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・戸建て住宅やマンションの外装塗装が増加しているが、足場材料費、人件費が上がり利益が残らない物件もある。景気はまだ上がらない。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	来客数の動き	・お盆明けから受注がピタッと止まってしまった。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響もあるが、来客数が少ない。購買動機も要因も少ない。
	×	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨とその後の台風により、宿泊者のキャンセルが個人、団体を合わせて1,000名を超す事態となった。客室だけでなく宿泊宴会も含めると、その売上は全体収入の2割を超す減収にあたり大打撃といえる。
	×	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・JR不通等、災害の影響が継続している。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の夏は40度近い気温で、来客数も減少し暇であった。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・客のサイクルが遅い。
企業動向 関連 (東海)		-	-	-
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響により飲料関係の需要が増加したことにより、容器の販売が増加した。半導体向け需要は引き続き好調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック、働き方改革絡みの需要が高まっている。問合せの伸びに合わせて売上も伸びている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社のオリジナル商品の椅子が、営業努力によって生産量、出荷量共に増加している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・放送系、通信系の情報インフラ強化のための設備投資が盛んである。4K・8K放送や通信スピードの高速化のため設備増強の動きが活発となっている。関連機器メーカーやネットワーク構築事業者の受注が多く、対応人材の不足もあって需要過多の状況となっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが4.5%増加と良くなっている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・8月3日に提出された経済財政白書によると、2012年末からの5年半の景気回復が2002～08年の73か月に次ぐ戦後2番目の長さとなったことは大きい。世界経済の回復、女性や高齢者の就職促進等、雇用環境の改善、企業のAI等新技術への投資や、大手自動車メーカーの4～6月期純利益が6,573億円と3年ぶりに更新したこと等も要因である。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり、売上は好調に推移し前年同月を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・取引がない新規客からの案件が増えてきている。前年にはなかったことである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・8月も相変わらず新製品で大変忙しい。複数の取引先からも発注があり、来月も繁忙が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑といわれる割には売上は芳しくない。消費者の選択の幅が広がっており、常に新しい価値を付加していかなければ、支持が得られないことを実感する。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注数、販売数からみても、トータルすると例年どおりである。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・生活必需品、特に食料は値上がりが目立っている。また、スーパーのチラシの頻度が増え、多くの消費者が常に値ごろ感のあるものを求めている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・昨今特に感じることは人手不足、給与条件のアップである。フルタイムでない労働者の条件は、無期雇用と人手不足から20%ほど急激に上がった。より良い条件を求めて定着率も急激に下がり、求人や人材育成の繰り返しにより正社員の仕事を増やし、忙しくしている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼メーカーの一方的な値上げが続いており、売値がそれについていけず、利益率を圧迫している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えない。販売価格は値上げをしてくれているが、旧価格での受注が80%くらいある。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・改修物件も含め、物件の動きは活発化してきたが、材料費の値上げもあり、収益的に喜ばしいことばかりではない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・余り変化がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は受注量、販売量、生産量共に横ばい状態が続いており、今後も変わりなく推移する。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・お盆休みに海外旅行等に行った同僚がたくさんいる。
		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	・1日当たりの売上高は、3か月前と比べて同じである。平成30年7月豪雨の影響があり一時低下していたが、今は戻ってきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出入に影響を与える要素はなく、季節的変動の中で動く。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・今期に入り輸送物量は前年同月の実績を下回っており、景気自体は芳しくない。全体的な景気が上向きような要素には乏しい。
		通信業（総務担当）	それ以外	・8月の台風被害、猛暑等の異常気象は、人のやる気や活動予定を制限したり、中断させたりしている。日々の必需品以外は当然買い控えるため、購買が消極的になっている。この傾向はしばらく続く。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・さほど目立った景気の良い話は聞かない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価、為替も大きな動きはなく、個人投資家の動きも鈍く様子見である。個人投資家以外の個人も収入が大きく増えていることはなく、大きな消費には向かっていない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格も物件も大きな変動はない。
		不動産業（用地仕入）	受注量や販売量の動き	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規受注も多少はあるが、逆に実績のあるものが減少する傾向があり、余り変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・異常気象により野菜等を運んでいる業者は、出荷量が安定しないため減収気味である。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調であるが、中堅、中小企業の業績は厳しい。中堅、中小企業の従業員の給与は上昇していない。株高に関して、上場会社、新規上場、資産家には好況感があるようだが、中堅、中小企業のオーナーや従業員の感覚とはギャップがある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・各業界で全体的な底上げがみられない。小売店についていえば、総合食品売場のある大型店は連日活況であるが、小規模食品店については成績が良くない。また、建設業でも大手企業に受注が集中している傾向にある。傘下から外れた下請企業は大幅な減収となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響もあり、特に農産物、青果物等が受注量、販売量共に減少し、全般的にも景気はやや悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・臨時の注文や納期の前倒しの依頼が一段落して、半年くらい前の状況に戻った。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、南米共に自動車向け設備投資の引き合い、受注の量が回復しない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・燃料価格の高止まり、人手不足による募集費や派遣人材の多用により、大きく利益が下がっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・現在住んでいる住宅の近隣は通勤族の多い地域でマンションやアパート等借家が多い。8月は通勤の時期で、例年は引っ越しをする人があちこちでみられるが、今年はなく異動が少ない。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・下半期の事業計画を立てるにあたり、手持ちの案件や受注見込みを洗い出し計画に反映するが、誰一人、受注確度の高い案件を形成できていない。問題なのは、案件の少なさもさることながら、毎年コンスタントに売上を出せる営業マンでさえ、苦勞を強いられている現状である。
		会計事務所（職員）	それ以外	・通っているジムで、従来より安い会費のコースが新設された。また、有料ロッカーの空きが増えている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季のイベントも天候に恵まれ好調だった。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にある反面、小規模ながら倒産、人員整理等もみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・引き続き企業側の採用意欲は旺盛であり、9月半期末に向けての採用の動きは加速している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変化はない。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・景気好転との予測により増産や販売強化をもくろんでも、人材不足で動きが取れない状況が続いている。また、働き方改革による時間外労働の規制強化が、企業の攻めの戦略を塞いでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・人材派遣の求人数は引き続き堅調で、専門性が高い職種に関しては時給が上昇傾向にある。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・景気回復による求人数増加の動きはほとんどみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が2万2,000円台で推移している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売、海外輸出共に3か月前に比べ微増である。下期に向けても期待もてる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・各事業所の求人数に対するエリア内の求職者数が少なく、採用計画数に充足していない事業所が多い。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・管内に大口の倒産等はなく、企業経営は安定しているが、新卒の採用選考、内定等の準備もあり、非正規の採用に比べ正社員の中途採用は余り進んでいない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少傾向が加速してきている。企業にとっては人手不足がますます厳しくなっている。
		職業安定所（次長）	周辺企業の様子	・業績好調な企業の声も多く聞かれる一方で、中小零細企業では、人手不足、原料費や運搬・輸送費の高騰等を理由に利益が上がらないとの声を聞いた。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き、自動車関連企業を中心に多くの引き合い残があるものの、エンジニア稼働率は全社平均より約2%低いため、やや悪くなっている。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・人が足りないという話が多く聞かれるようになってきた。どれだけ募集しても集まらない。

7. 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)		一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・このところ客の買い控えが大幅改善されているようである。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・6月に米飯類の値上げを断行した。客単価は大きく上がり、前年売上をおおむね超えている。また、お盆期間の売上も好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店舗運営)	来客数の動き	・例年にない大規模セールにより、来客数は増加している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・ショールームのリニューアルや出張展示会、各種イベントへの参加などで、来客数は増えている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・お盆期間の日並びが良く、11～19日に例年以上の集客があった。特にランチタイムには3世代家族の10名前後の利用があり、単価も高く前年比110%ほどの売上となっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・前月と変わらない猛暑や、月末には激しい雨など天候に左右される状態が続く。当店においては相変わらず低空飛行であったが、前月よりも15%回復といった状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月も暑い日が続き、猛暑も連続で記録していることから、昼間を中心に涼しいタクシーを利用する客が多い。外出を避ける傾向にあるが、どうしても外出しなければならない場合はタクシーを使う。また、夜も涼を求めるサラリーマンが多くみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街を除いて、早朝から午前中、日中に夕方と結構忙しい日が続いている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・販売量自体はまだ伸びていないが、来客数が戻ってきている。
		通信会社(役員)	お客様の様子	・夏休みシーズンで例年苦戦する月ではあるが、今月上旬にはテレビ、通信共に契約数が順調に推移し、お盆休み明けの下旬には加入検討の問合せが増加している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・商品売上はまずまずであるが、今夏の異常な暑さによって特に高齢者の来店が減っている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ予定によって、客の購買意欲が徐々に高まっていると感じられる。しかし、個人の所得や家計に余裕があるわけではないので、力強さはみられない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅用土地を探している客が活発に動いている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・7月の盛夏衣料や飲料品の需要は一時的に上がったが、8月は異常気象的な暑さのため、来客数は少ないようにみられる。夏物衣料の需要は鈍く、秋物衣料への動きも鈍い。
		一般小売店[精肉] (店長)	販売量の動き	・3か月前と同じくらい、やや微増で平行で動いている。
		一般小売店[事務用品] (店員)	来客数の動き	・今月は特に来客数が予想を下回っており、売上も比例して思わしくない状態である。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・富裕層を中心に絵画や高級輸入時計などの高額品は好調に推移しているが、猛暑で来客数が減少し、店全体の売上高は前年を若干割り込む見込みである。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・猛暑や台風などの天候不順の影響により、外出を避ける傾向が顕著である。そのため、店の営業施策によって固定客の来店を促している。しかし、先行層の初秋物の関心は弱く、全体的な消費マインドの遅れは否めない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・7月から続いている猛暑のため来客数が減少し、売上高が前年を下回る結果になっている。特に影響があったのは旧盆期間中であり、暑さのため煮物材料などの動きが低迷した。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・猛暑により前年と比べて飲料や乾麺、つゆなどの販売量が増加する一方、パンやビスケットなどの菓子は減少している。全体として商品カテゴリーごとの増減はあるものの、お盆商戦は前年並みであり、景気の変動はみられない。
		スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・相場物の高騰により客単価は増加しているが、来客数と購買点数の変化はみられない。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・猛暑と相場高によって、生鮮品の販売量が伸び悩んでいる。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・猛暑の影響で売上は微増しているが、根本的に来客数はしばらく前年割れが続いている。客単価が伸びていることで前年の売上をクリアしている状態であり、平年の気温に戻るとほぼ前年くらいの売上になるのではと考える。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は大きく変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候による購入変化はあるが、客の購買意欲や嗜好の変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は若干伸びているが、客単価が下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑の中で来客数も減っているが、衣料品の売上もそれ以上に影響を受けている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・猛暑が続き過ぎたことで、エアコンなどの取付けの対応が遅くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・暑い日がこれだけ続くと、週末のイベントを開催しても来場者数は大変少ない。販売は横ばい状態である。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・集客面では変化はみられない。前月同様にスタッドレスタイヤの早期販売を促進しているが、例年以上に反応が悪い。特別なお買得感がないと響かない。今使用している物をできるだけ使いたいとの声も多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・残暑というより酷暑が続いているせいで、ビールや酒、焼酎といったアルコール類が精彩を欠いている。飲料水関係は、主力商品が早々と欠品したことから頭打ちである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みの状況である。衣料品のトレンドは悪い状態が続いているが、シネマが好調なことによって来客数が増加し、飲食業なども比較的好調な状況であるため、全体として売上は前年並みになっている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・客は、日常的に利用するものについてはやや買い控えをし、限定販売品など変わったものへの購買意欲は強い。販売している側からすると、大きく景気が良くなっている実感はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間中の来客数は、ほぼ例年並みに集客できている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上100%、宿泊人数112%、宿泊単価92%である。前年はリニューアル工事のため未稼働だった施設が、今年度は稼働しており、低単価商品投入によって宿泊単価が下落している。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・7月は宿泊部門やレストラン部門、宴会部門のいずれも厳しい状況にあったが、8月に関しては持ち直している。9月以降の予約状況は例年と同様の傾向にあり、景気動向は変わらない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の動きが前年並みに推移している。今年の夏は特に猛暑や局地的な豪雨などがあったが、全体としては当地域では前年と比較して天候が良かったせいもあり、まずまずの状態推移している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・4月以降の上昇局面がない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・台風や大雨、猛暑などいろいろな天候要因で消費者は出歩かなくなっており、消費が落ち込んでいるようである。観光客の1人当たり消費額も、北陸新幹線開業当初から比較すると大きく落ちている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月の市のコミュニティバス廃止とともに、来客数は1か月ごとに減少する傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑に関連して商品の動きが良かったものの、徐々に気温が落ち着くにつれ販売量が落ちている。また、夏物商材に対して飽きもあり、在庫一掃価格での動きも良くない。
		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約100%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比111%であったので、下向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・夏の異常気象によって、家電などの暑さ対策への消費が増加したことが影響していると考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊売上は月末に追い上げて前年並みに戻しているが、単価が前年より悪い。レストランは来客数が少なく、単価も悪い。豪雨や酷暑の影響かもしれないが、7月に続いて8月も悪い状態である。宴会件数も減少している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・主要取引先の経費削減が徐々に影響し始めている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・夏の特別スクールが終了したが、前年割れの状況である。そこからの入会も少ない。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・暑さのせいが商談がなかなか進まず、商談回数が増えたり延期になったりすることが多い。今月の販売額は前月の2割ダウンとなっている。
	x	商店街(代表者)	来客数の動き	・夏の風物詩でもあったお中元は、もはや死語だろうか。デパートのお中元売場は閑散としており、年々縮小傾向で人もまばらである。客もバーゲンセール慣れて、全く活気がみられない。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料、非衣料を問わず受注状況が上向きである。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・原料価格高騰は続いているが、受注は順調に推移している。
		建設業(役員)	取引先の様子	・取引先からの受注動向では、細かい金額ながら修繕や改修のニーズが多く、人員の面でなかなかすぐに対応できない状況である。設備投資ニーズは依然としてあると判断しており、これまでの勢いほどではないものの、今しばらくはやや上向きと見込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産関係では建物新築や、そのための土地取得関連の依頼が多い。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は余り増減なく推移している。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧州や米国、国内の受注が引き続き好調である。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・販売先の小売店では、この夏の猛暑によって来客数が伸びない。多少個々の状況は異なるものの、全体的には落ち込んでいる店舗が多いようである。
		通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・夏季休暇の時期のため、受注量は前年同月並みである。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞くと、半数で動きがあるということである。法人客の問合せが少し出てくるようになった。
		食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・全般的な受注量は堅調に推移しているが、原料価格を始めとしてコストアップが利益を圧迫している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年ならば公共事業が本格的に発注される時期であるが、本格的な発注がない。
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・生コン出荷量が6~7月に前年比プラスで推移していたが、8月は前年比マイナスになる見込みである。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・猛暑の影響が予想以上に大きく、客の外出控えなどにより飲食店や百貨店からは来客数減少の報告を受けている。観光客を対象とするサービス関連業者からも観光客減少による売上減少の報告がある。
		税理士(所長)	競争相手の様子	・同業種の中でも、良いところと悪いところの差が広がってきているようである。特に人手不足に伴って、製造業や建設業では受注活動がなかなか活発にできない。受注してもこなさきれない場合は受注活動が難しく、人手不足が事業の縮小につながるものが心配である。逆に人がいるところは仕事が取れている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・依然として、有期雇用契約の求人に対する求職者の反応が少ない。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・8月の求人広告は低調で、状況としては7月と変わらない。求人形態としてはパートやアルバイトの広告比率が前年に続き高く、これはシーズンのものと考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の新規求人数は、全数において4,258人と前年同月比で13.6%の増加である。フルタイムでは16.1%、パートタイムでも10.3%の増加になっている。産業別にみると、建設業においては31.7%増、製造業で10.8%増になっている。運輸業においては10.1%増といった動きになっている。特に製造業においては、食料品が37.8%増、電子部品デバイスと電子回路は100%増、情報通信業は141.2%増になっている。ハードウェア製造関係については、115.6%増加している。また、建設業などで初めて求人を出す企業があり、人手不足が末端まで広がっている様子がうかがえる。電子部品関係については、人数的にはそれほど大きな伸びではないが、新陳代謝の動きとして定着しているようである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、採用できていない求人先の危機感から、多めの求人も考えられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・8月に入り求人票の出しは落ち着いている。しかし、前年同期より二次募集の案内が多くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、70件くらい掲載件数が減少している。
	x	-	-	-

8. 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)		*	*	*
		一般小売店〔呉服〕（店員）	単価の動き	・毎回来店のある客は決まってきたが、新規の客の単価が上がっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・台風20号の上陸により、営業時間を短縮せざるを得なかったが、今月の売上は前年比で約5%の増加となった。月初は客単価の低下で売上の伸びが鈍化していた外国人売上も、月末の1週間は来客数、客単価共に回復し、店全体の売上増加につながっている。月後半の動きから、景気は好転していると感じている。
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・前月までと同様に、近隣の競合店が撤退したことにより、客が当社に流入している。これが当社の売上増の主な要因であり、全体的に消費マインドが上がっているわけではない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・富裕層を中心とした、特選ブランドなどの高額品の動きは引き続き好調である。また、化粧品を中心としたインバウンドの動きも順調となっている。さらに、台風による悪影響はあるものの、これまで伸び悩んでいた、ボリュームゾーンの衣類や雑貨などのファッション関連が、レディース、メンズ共に好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月からの猛暑の影響か、月初は高額品の購入も伸び悩んでいたが、お盆が過ぎて、秋物の高額な衣料品が動き出しており、例年以上に好調である。
		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・8月に入り、やや落ち着いた気温に変わったことで、セールや秋物の立ち上がりは順調に推移している。都心店舗、郊外店舗共に、前年を超える売上となった。婦人服関連の売上も好調に推移し、化粧品に関しても前年比で10%以上の増加を維持する形となった。秋物の立ち上がりに合わせて改装を行ったバッグ関連は、輸入品の新商材が好調となる流れが強まり、20~30%増の推移となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・特選洋品と化粧品が依然として好調で、前月は不調であった婦人の洋品雑貨や衣料品も今月に入ってから活発に動き出している。また、入店客数やレジ客単価も前年を上回っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相次ぐ自然災害の影響で、農産物の相場の高騰が続いている。また、猛暑により、飲料や熱中症対策商品、アイスクリーム、火を使わない調理ができる冷凍食品などが前年比で大幅にアップしている。ただし、酒類や菓子、値上がりしたパン類、特に菓子パンやデザート類などが振るわない。必要な物は買うが、し好みなどは買い控える選別志向が目立つ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入単価、1品単価共に上がってきており、消費が活発に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
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で、飲料やアイスなどの販売が前年よりも大幅に増え、売上も大きく伸びた。一部の水や機能性飲料などは一時入荷ストップになり、その他の真夏商材も堅調な伸びとなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・7月に続き、酷暑と豪雨の両方に今月も見舞われた。余り歩かないようにするためか、まとめ買いが多くみられ、1回当たりの平均単価も上がっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・8月中旬から、まとめ買いやプラス1品を購入する客が多く、支払の際にレジ横の商品を購入するケースが多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国人観光客による免税売上が多くなっている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・例年の閑散期の8月よりも客単価はアップしている。今後良くなることに期待している。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	来客数の動き	・店の認知度が上がり、来客数は増加している。暑さの影響で、店に涼みに来る客も多い。夏休みやお盆での帰省客や、クーポンの配布を店頭で行ったこともあり、来客数が増加している。
		一般レストラン（店員）	単価の動き	・暑い日が続いたせいか、ドリンクやデザートがよく動いた。その分、例月よりも単価が上がっている。
		観光型旅館（団体役員）	販売量の動き	・全般的には、海水浴客を中心とした来訪客は多かった。ただし、夏の繁忙期に2度の台風によるキャンセルや、数か所の施設の損壊も起きている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・かなり激しい暑さや、大雨による天候不順、夏休み期間ということもあり、繁華街や道端で、手を挙げてタクシーを止める頻度が増えてきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・夏のボーナス商戦では、4K対応テレビが1インチ当たり3,000円台程度になってきたため、購入が増加している。それに連動して、加入数も少し好調の兆しが見られる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,746円で、3か月前の客単価は9,221円よりも上がっている。
		その他住宅【住宅設備】（営業担当）	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの受注件数が好調で、多忙な日が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・お盆の人出が例年よりも多い。
		一般小売店【衣服】（経営者）	来客数の動き	・業種を問わず、猛暑で来客数は減少し、前年を10%弱下回っていたが、後半には暑さに慣れたのか、来客数、売上共に戻り始めている。
		一般小売店【時計】（経営者）	それ以外	・お盆休みがあり、営業日数が少なかった割に売上の落ち込みは少なかったが、来客数は猛暑の影響を大きく受け、それほど多くなかった。必要に迫られて腕時計が少し動いたほか、1件当たりの修理代金が高額であったことが売上を後押しした。状況としては、財布に余裕ができて、物を買いたたり、買換えるといった雰囲気とは異なる。
		一般小売店【野菜】（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場や飲食店関係に納品しているが、ゴルフ場は暑さでこの3か月はかなり客が減っており、飲食店も良い状況とはいえない。
		一般小売店【自転車】（店長）	お客様の様子	・修理や購買に対し、すぐに資金を出せる人と、出せない人の差がまだまだある。
		一般小売店【菓子】（営業担当）	販売量の動き	・お中元やお盆休みも終わり、贈答品の売上が今一つ芳しくない状況である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は大雨や台風の影響で、営業時間の短縮を行った結果、販売量が減少している。決して景気に左右されたわけではない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も傾向は変わらず、インバウンド効果で売上は今年目標や前年の水準を超える予定である。増減率は少し下がる傾向にあるが問題はない。入店客数は前年比で5%ほど増えており、インバウンドによる化粧品やアクセサリーの売上も好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・天候不順にもかかわらず、入店客数は安定しているが、中間層を中心とした国内現金売上は微減である。その反面、富裕層の外商売上やインバウンドは好調で、結果として店全体の売上は微増が続いている。アイテム別には化粧品が好調を維持している。

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（販促担当）	販売量の動き	・今月は、中旬まで暑さによって夏物商材が好調に推移し、前年を上回っている。ただし、中旬以降は気温が少し下がるとともに、夏物の需要が落ち着いたほか、台風の直撃や天候不良もあって前年を下回っている。秋物商材の動き出しは、まだ残暑が厳しい日も多いことから厳しく、やや苦戦している。化粧品やスタミナ関連など、夏の疲れをケアする商品による需要の喚起が必要である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・暑さや台風などの気象条件が逆風となり、地方、郊外ではばん回しきれない店舗もあるが、都市部の店舗では、季節の食品催事や夏休みの子供向けイベントにより、来客数は順調である。夏物セールとインバウンドが好調な婦人洋品雑貨を中心に、順調な推移となっている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・前月に続き、猛暑や台風による閉店時間の前倒しの影響があったものの、夏休みの家族向けイベントを複数開催したほか、下旬に向けて好調になってきたインバウンドなどにより、来客数は前年比で10%近くアップしている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・8月は、大雨や酷暑といった7月の気候要因が幾分落ち着いたことで、入店客数は回復している。客単価も上昇しているが、食品以外の売場で改装前の売り尽くしを展開しているためであり、前年との比較が困難である。
		百貨店（特選品担当）	お客様の様子	・8月に入り、大阪北部地震や平成30年7月豪雨の影響で減少したインバウンド客が戻ってきた。特に、高級ブランドや化粧品のインバウンド売上が、日次ベースでも過去最高水準をキープしている。ただし、婦人服のボリュームゾーンを中心に、来客数、購買金額共にまだ厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品単価や買上点数に変化がみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購入数量や客単価は、依然として節約傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・猛暑やお盆、台風などで、必需品的な商品は購入するが、 unnecessaryな商品やプチぜいたく品の購入は控える傾向がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店もあり、来客数は苦戦が続いているものの、農産品の相場高もあり、1品単価は回復傾向にある。一方、1人当たりの購入点数は、ほぼ横ばいの状況が続く。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年割れの低い水準で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑の影響はプラス面だけではないが、全体として売上増に貢献している。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・今夏の高い気温や災害の影響もあり、生鮮品は価格変動が大きく、商品の供給も安定しないため、客の購買も余り活発ではない。それでもアイスや飲料や冷麺類などは、高い気温に連動して好調に推移しており、全体に堅調な販売状況となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・直近の3か月は暑い日が続く、ソフトドリンクや冷たい調理類などが好調で、売上は安定している。全体としては、たばこの売上が下がり続けているので横ばいである。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・猛暑や天候要因によるプラス面とマイナス面が出ている。プラス面は大容量の飲料や氷、氷菓の売行きが好調で、マイナス面は暑過ぎて来客数が伸び悩んでいることである。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・特に客の購入単価などは変わらず、来客数も順調である。近くに新店舗なども増えているが、固定客は減っていない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・購入単価の下落傾向が強く、財布のひもが固い。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・案件数と受注件数には復調の兆しがあるが、販売量、売上は依然として厳しい。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価が2万2千円台で推移しており、この状態が続くと景気は安定する。

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
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・前年との大きな差は感じられない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・日程の決まった催事に来場予定であった、購入に余裕のある年齢層が、天災や天候のせいで来場を見送り、売上を逃がしている。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	お客様の様子	・地域的に高齢者の客が多いため、異常な暑さで外出を控えている。また、若い客は大手スーパーで週末に1週間分の買物をするか、20時以降に買物をする人が多い。商店街はこの状況の中で、19時には全店舗が閉まっている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・今月も台風や猛暑などの天候不順により、例年の夏休みに比べると、来客数は伸び悩んでいる。
		高級レストラン （企画）	来客数の動き	・宿泊稼働率は前年と比較して上昇しているが、1室当たりの単価は落ちている。婚礼宴会の伸びが悪く、新規の問合せ件数も減少している。
		一般レストラン （企画）	来客数の動き	・客単価は堅調に推移しているものの、天候不順の影響もあり、来客数の前年比が僅かずつであるが悪化傾向にある。特に、平日の悪化が続いている。
		一般レストラン （経理担当）	それ以外	・ここしばらくは災害に近い猛暑が続く、客足が伸び悩んでいる。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	それ以外	・今年は平成30年7月豪雨の影響で、飲料の在庫がない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今夏は猛暑や台風が相次いだことで、マイナスの影響が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で予約が遅れ、間際予約で随分追い上げたが、集客が間に合わなかったという状態である。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震により客室の3分の1が被災し、改修には半年以上掛かるため、客室収入と食堂の朝食利用が大幅に減少している。客室の減少で、団体客の獲得や価格のコントロールが困難で、通常時よりも稼働率、単価共に悪化している。一方、宴会が非常に好調で、収入は大幅に伸びている。ただし、大型の研修団体が複数獲得できたため、景気の改善とは異なる。
		都市型ホテル （管理担当）	来客数の動き	・引き続きインバウンドは好調であり、景気自体に大きな変動はないが、一時的な動きとして、今後の台風の被害による影響が懸念される。8月の台風では、大型宴会のキャンセルや、宿泊のキャンセルなどが発生している。
		都市型ホテル （総務担当）	単価の動き	・宿泊客数は前年とほぼ同じであるが、客室単価の下落により大きな減収となっている。宴会についても、予約件数及び金額は前年を下回っている。レストランも、来客数が前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル （客室担当）	単価の動き	・連日の猛暑や台風の発生数が多かったことも影響してか、お盆が明けてからの伸びが良くなく、客室単価を下げての販売となった。客室単価は前年比で3.8%低下し、それにより売上も6.6%減という状況である。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・来客数が少なくても販売は落ちていない。目的があって来店する客は、事前に予約を入れ、単価も低くはない。特に海外旅行の状況が良く、大阪北部地震などで景気が良いわけではないが、旅行に行く人は行っている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・米国による中国やトルコなどへの政策で、世界情勢が不安定となっている様子が報道され、客のマインドにも影響している。同じ予算でも、海外旅行よりも国内旅行を選ぶ客が多く、単価が上がらない。
		タクシー運転手	単価の動き	・大阪北部地震の保険調査によりタクシーの予約が殺到した動きも終わり、夏の暑さも峠を越えたため、少し利用率に陰りがみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・料金の値上げに伴い、手を挙げる客は少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、特に変化はない。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・これから秋の観光シーズンが本格化するので、期待はしている。

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
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数が若干増えていることに伴い、売上は堅調に推移している。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・夏休みということで、レンタル、セル、書籍の全アイテムの売上が好調であり、売上の前月比は良い数字だが、前年比はセル売上の貢献で何とか維持している状況である。
		住宅販売会社 （総務担当）	販売量の動き	・元々2月と8月は成約が少なく、今年も例年並みとなっている。平成30年7月豪雨や猛暑の影響は余りない。
		その他住宅投資 の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べて、事業用不動産の取引についての動きは余り変わらない。
		その他住宅[展示場]（従業員）	お客様の様子	・8月は猛暑の影響もあって、住宅展示場の来場数は減少している。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・猛暑の影響により、消費マインドや購買行動は一部で鈍化の傾向にあるものの、大きな押下げ圧力というほどではない。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	それ以外	・夏の商戦が終わろうとしているが、6月の大阪北部地震から始まり、平成30年7月豪雨、8月の台風、そして高い気温がずっと続いている。特に、平成30年7月豪雨はお中元の最盛期と重なり、配送機能が混乱するなど、かなりの影響が出た。食生活にもこの高い気温は影響があるほか、外食や路面店にも悪影響がある。野菜価格の高騰なども含めると、景気にも大きく影響している可能性がある。
		一般小売店[菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・8月と5月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で計算してみると、関西は8月が99.5%で、5月が87.9%、関東は8月が97.2%で、5月が113.9%、中部は8月が87.1%で、5月が83.9%、中国は8月が79.0%で、5月が86.4%となり、各地区合計の平均は8月が94.1%で、5月が91.6%となった。一時期と比較すると多少持ち直してきているようにみえるが、8月に入ると猛暑と台風の影響で少々伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標達成の見込みである。インバウンドが好調なほか、気温の影響もあり、婦人洋品を中心としたシーズン雑貨が好調である。ただし、インバウンドの動きは大阪北部地震以降、鈍化しており、国内客の売上も減少傾向にある。全てのアイテムが好調ではなく、客のモノに対する購買意欲は決して高くない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候による影響があったものの、お盆の帰省商戦では生鮮品、特に精肉、鮮魚の単価が低かった。入店客数も前年比で2.0%減、売上は2.5%減で終了している。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・前月に比べてインバウンドが復調し、売上は前年を上回っているものの、猛暑や台風の影響で入店数が6%減っている。雑貨や特選品、宝飾関連は堅調であるが、暑さの影響で秋物商材の動きが鈍く、婦人服や紳士服が苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・店全体の店頭売上は前年比で4.2%増、店頭以外も含む全体で2.2%増と好調に推移している。特選衣料品などの富裕層の消費が堅調に推移し、全体を押し上げている。その一方、婦人服や家庭用品など中間層の消費は低調である。また、これまで50~60%増となっていた訪日外国人売上に鈍化がみられ、売上は前年を上回るものの、買上客数は前年から1.5%ほどの減少となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・台風の影響で閉店時間が繰り上げられ、来客数が減少した。また、8月下旬になっても気温の高い状況が続く、秋物衣料も低調な推移となっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・集中豪雨や頻繁な台風の上陸など、気象条件が悪いため、販売機会が減少し、やや悪くなっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・猛暑と台風の影響で野菜の値段が一気に上がり、下がることがない。
		スーパー（管理担当）	それ以外	・天候不順などで野菜価格の高騰が続く、いわゆる買い控えも見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・台風や水害による交通機関の混乱があり、朝の客が前年比で30%減少している。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑さが厳しく、特に重衣料を扱っている当店は、スーツ関係の動きが非常に悪い。	
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑により、これまでは夏物商材の代表であるエアコン、冷蔵庫の販売が好調であったが、その反動で来客数そのものが激減している。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・特に投資をしている客の中には、株価低迷による資産の目減りで、購買意欲を失っている人もいる。消費を刺激する材料に乏しい状況である。	
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・例年8月は休暇やレジャーの月で、閑散期となっている。大阪北部地震や平成30年7月豪雨の影響は落ち着いてきているものの、販売、メンテナンス共に低調である。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑がいまだに続いているため、飲料や季節商材、衣料洗剤などの動きは良い。一方、暑過ぎて虫の動きが鈍いのか、殺虫剤はほとんど動かず、売れる商品は限られている。	
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物商材の動きが極めて鈍い。原油価格の高騰による電気料金の値上げや、天候不順による野菜の値上がりなどの影響も考えられる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑過ぎて、商店街には人が歩いていないが、近隣の大型ショッピングセンターは人でにぎわっている。	
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・大阪北部地震のあとの平成30年7月豪雨や台風、連日の猛暑のせい、昼夕のレストランの客足が鈍い。	
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・過去には、酷暑を理由とした旅行の中止は皆無であったが、今月は多発した。豪雨や台風は仕方がないとしても、酷暑は想定外である。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・大阪北部地震、平成30年7月豪雨に続き、猛暑による来店数の減少や、台風によるキャンセルが続いている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・活動エリア内では、販売物件数が減少しており、成約率も落ちてきている。次回の供給物件の販売価格なども、下がる方向になってきている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・猛暑の影響かどうかは分からないが、マンションのモデルルームへの来客が減っている。また、来場しても購入に慎重な客が増えている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・例年7～8月は客足が鈍る上に、猛暑もあって減少傾向となっている。	
		×	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上は前年比で約8%落ち込んでいる。
		×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・必需品以外の購入がない。
		×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の7～8月にかけて雨が多く、暑かったため、来客数が極端に少なく、売上が落ちている。
	×	家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・盆を過ぎた頃から、来客数が前年を下回っている。猛暑によって季節商材でにぎわった反動から、処分セールにもかかわらず売上が芳しくない。	
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・自然災害や酷暑の影響が大きく、来客数は大きく減少している。	
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7月に続き、8月も天候の影響を大きく受けた。猛暑が続いたことにより、余り温泉地に足が向かなくなった上に、台風によるキャンセルも重なっている。	
企業 動向 関連 (近畿)		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、売上前年比は何とか100%に届いている。	
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月は猛暑が続き、飲料水の売上は好調であった。もう少し飲料水の供給があれば、まだ売上は伸びたように感じる。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多品種少量生産の製品の動きが活発である。大きく売上は上がらないが、着実な動きとなっている。	
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4～6月の販売は少し落ち込んだが、7月以降は前年比で10%以上伸びている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域的な動きかもしれないが、このところは公共工事の受注が続いている。地元自治体が国の医療関連施設を誘致するなど、大きなプロジェクトが続いている影響もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・今期は前年に比べると、猛暑の影響で夏用の製品の動きが良く、売上が伸びている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・長期のお盆休みや台風20号の上陸もあったが、余り影響はなく、若干であるが出荷は増えている。
		繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・前年よりも稼働日数が1日減であり、その分がマイナス要因となり、売上は微減である。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客からは増産計画などの情報がない。
		出版・印刷・同 関連産業(企画 営業担当)	受注量や販売量 の動き	・早くもカレンダー印刷の受注も始まってきたが、例年どおりの動きであり、状況に変化はみられない。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・大量の注文があって販売が増えているとか、売れなくて注文がないということもないが、余り良い状況ではない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・特殊な製品の荷動きは良いが、一般の製品についてはやや鈍化している。人手不足により受注対応ができないという声もある。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の受注納期は1年以上のケースが多く、直近での売上に、この数か月は大きな変化がない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	それ以外	・景気の方向性については、通常は受注量や販売量から判断しているが、現在の市場で不安要素となっているのは国際政治、特に米国大統領の政策の影響が大きくなっている。ただし、本当は分からないというのが本音である。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・猛暑が続いているが、エアコンは前年をやや下回る荷動きとなっており、その他の商品にも、そこまで活発な荷動きはみられない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注は横ばいである。
		輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・現状は大口受注先の対応で手一杯であるが、今後の案件の出方は鈍い状況にある。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・夏休み中の追加発注なども、例年と変わらない動きである。
		建設業(経営 者)	競争相手の様子	・官庁関係は相変わらず厳しい価格競争が続いている。地方と東京の建設業の格差を感じる。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物件当たりの単価が依然として低いため、物件数は多いが、売上は前年比で減少する見込みである。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・商品のマンネリ化で売行きが悪い。
		金融業[投資運 用業](代表)	それ以外	・どちらかといえば相対的には良くなっている。
		金融業(副支店 長)	取引先の様子	・取引先訪問時の会話で、今後の受注状況については、現状と同じ水準であるとの状況を確認している。
		不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・地元からの企業の撤退が続いていることで、事務所や住宅のニーズが減っている。空室率が上がり、家賃も上がらない状態となっている。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折込件数が落ち込み、折込収入は減少しているが、8月はいつも悪化するため、例年と変わらない。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・テレビスポットCMとデジタル広告の出稿が、8月にしては好調である。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・相変わらずエンドユーザーの消費は手堅いため、小売業は現状維持が精一杯である。一方、建設業、製造業は好調を維持している。特に、建設業は平成30年7月豪雨による災害での特需があり、受注価格が上がっている。ユーザー側からすればどんどん値段が高くなっている。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	取引先の様子	・お盆休みがずれたことで、在庫の数が減っている。
		その他サービス 業[店舗開発] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・猛暑による出控えか、ターミナル駅を中心に利用客が伸び悩んでいるが、コンビニなどの小売店舗では、清涼飲料水、お茶などのソフトドリンクが前年比で110%を超える勢いで売れるなど、店舗単位では好調といえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨による物流の停滞と猛暑続きで、売上が悪化している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今夏は稼働日が少ないとはいえ、販売量、金額は前年の20%減である。異常気象も消費意欲を低下させる要因となっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電機、建設、半導体向けの主力3部門で、出荷量が若干落ちている。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・新規開拓では取引先の取り合いとなっている。企業の内容が決して良いわけではないが、企業経営者の数が減少傾向にあるため、今後も取り合いが続きそうである。
		広告代理店（企画担当）	それ以外	・株価が安定せず、大きく下がる場合がある。海外の市場も安定していないので、景気回復への不安を感じる。周囲で投資している人も、同じような感覚をもっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・ここしばらくの歴史的な暑さや自然災害が大きな影響を及ぼしている。秋物商材が動き始める時期であるが、伸びていない一方で、夏物商材の水物はよく売れている。商品の動きにばらつきが大きく、価格に敏感になっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売の遅れや、モデルチェンジの後継機種も販売のめどが立っていないため、販売可能な製品が減ってきている。
	x	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気が上向いているとは感じられない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・各社の情報関連の投資が活発なせいか、新年度以降は受注の鈍化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨、猛暑による新規求人の減少を懸念していたが、直近の新規求人の増加幅は例月並みとなり、大きな影響はみられなかった。近畿の有効求人倍率も季節調整値で1.60倍と、平成以降の最高を更新し、約44年ぶりの高い水準となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇求人は、夏休みに伴う学校関連の補修工事や、大阪北部地震、平成30年7月豪雨の復旧工事の影響を受け、前年同月と比較すると増加傾向となっている。ただし、熱中症対策や酷暑による体調管理のため、毎日の就労が難しく、人手不足の状況は強まっている。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	採用者数の動き	・京都や滋賀の中堅、中小企業の採用意欲は引き続き根強い。事前課金の広告媒体での効果が薄れてきていることから、人材紹介を利用するケースが増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・前月に比べて求職者数が増えており、求人数も増えている。台風などによる特需もあり、全体的に景気が上向いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用が増えている企業が多い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・来月の9月末で派遣期間が3年となり、契約が終了というスタッフが数多く出てきている。派遣先の企業は、これまでの40歳までという年齢制限を40代後半にまで広げたり、優秀なスタッフを直接雇用で切り替える方針を固めつつある。派遣会社の売上は一時的にダウンするが、やむを得ない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・特に大きな変化はなく、人材業界は求職者優位の状況のまま、変わらず推移している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に、3か月前比では微増という状況で、人材マーケットの景気に大きな変化はみられない。なお、非正規労働者に関する市場においては、5年前の労働契約法改正、3年前の改正労働者派遣法の施行により、正規労働者への移行による安定化の動きがみられる。その一方、より良い条件を求める転職活動が活性化しており、人材マーケットの流動化の動きもみられる。例えば、ここ最近では具体的な求人への応募ではなく、今後の転職に備えた登録応募が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率は依然として高い。より良い条件があれば転職したいという求職者は多いが、慎重である。

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
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・例年、夏季の休暇シーズンは中だるみとなるが、新聞求人数に景気を左右するような顕著な動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告宣伝費に関する状況をみても、特に3か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年比で新規就職者数は増加に転じた一方、新規求人数は4か月連続で減少している。ただし、新規求人数は2倍を超えており、高止まりで推移している。相談窓口での特徴は、20～30代の女性の退職者と65歳以上の男性の離職者が多い。また、相談を行っても紹介に至らないケースが増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心に求人が増加し、好調が続いているが、求職者の減少が続き、有効求人倍率が高止まりしている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・企業の求人数は多く、それだけをみると景気が良いと感じるが、新卒学生の質をみると、企業の求める人材の条件は高いため、企業の採用難と学生の就職難が共存する形となっている。学生の側からみると、求人は多いものの、前年よりも内定状況が悪い。内定をもらえる人とそうでない人の2極化が進んでいる点で、良いとは言いがたい。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・9月に学内合同就職説明会を実施する。医療スタッフ関連の求人意欲が強いのか、参加希望の医療機関が多く、断るのに苦労したが、景気全体が上向きなのかどうかは判断に迷いがある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は多いが、求人企業の規模は以前よりも小さくなっている。
		-	-	-
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：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)		スーパー（店長）	それ以外	・景気に変化はないが、猛暑の影響で涼味商品の動きが良くなり売上が増加しているものの、来客数は前年の98.2%である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・夏休みに入り例年以上に子供連れの客が多く、来客数は前年の107%、販売点数は121%と顕著に増加している。平成30年7月豪雨災害でイベントの中止等、自粛ムードに包まれた感があったが、1か月が経過してやっと客の動向や市場に明るい兆しがみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・酷暑で季節商材の販売動向が顕著に向上している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・7～8月は好天が続き、清涼飲料や氷のような夏に伸長する商材の販売量が増加している。今後、たばこの増税も控えており、来店するきっかけも増えていることから景気は好転している。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・前年同月比で売上は好調に推移している。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが、販売単価が上昇しているので売上は伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・受注台数が増加傾向である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で減少していた来客数が8月に入ってからは回復傾向である。例年と比べても高水準での来客数となっているが、JRが一部不通のため日によっては大きく影響を受けて来客数が少ない日もある。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・6月の売上は前年の90%、7月は平成30年7月豪雨の影響で87%まで低下し、夏休みに入った8月は猛暑の影響でトータルの来客数は前年を割っているものの、低調なディナータイムに比べてランチタイムの来客数が前年比2けたも伸びている。また、宴会予約も2けたの伸長で、お盆前には法人関係の大口宴会が増加している。お盆の売上は前年をクリアしており、特に土日を挟んだ16～19日の売上が良かったが、ファミリーでの来客数がお盆以外は減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・平成30年7月豪雨関係の調査でタクシーを利用する客が増え、売上は増加している。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月はイベントがあるので入出が多く、猛暑でタクシー利用が増え、夜の客の動きもあって景気が良い。 ・新規加入キャンペーンで獲得する件数が増加傾向にある。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・お盆期間に来客数が増加し、その後少し気温が落ち着いてきたことから、週末を中心に比較的来客数が多い。平成30年7月豪雨災害から1か月経ち、交通機関が回復してきたことも来客数増加の要因となっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の被災者の住み替えとして、中古住宅の売買や賃貸物件の取引による耐震リフォームの需要が増えている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨と猛暑の影響が落ち着きつつあり、客にも建築計画を具体的に考える余裕が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・暑すぎる天候の影響で景気が悪く、昼間の来客数が非常に少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響から多少回復し、売上が前年をクリアしている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の低価格志向は続いており、必要な商品を必要な量だけ購入する。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・不昧公200年祭で当社の売上は良いが、それ以外では客が消費を控えている状況が続き、売上が増加しないのが当地の実態である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で一時的に全ての部門で売上が好調に推移しているが、青果物価格の高騰など特殊要因が重なったの現況なので、それを除くと変化はない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が前年より10%程度落ち込んだことが影響し、好調な化粧品と紳士衣料以外の売上が悪く、全体の売上は前年を大きく下回る。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費者の取捨選択はより厳しくなっており、安いからとむやみに買うのではなく、本当に欲しいものを厳選する傾向である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・気温が前年よりかなり高く、例年であれば秋物が動き始める時期であるが、客は夏物商材を求めており衣料品関係は厳しい。一方、食品はギフト解体の売上が上昇しており、景気は厳しいが、客は上手な買物をしている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・3か月前に比べて来客数と客単価に大きな変化はないが、平成30年7月豪雨と台風でのマイナス影響からは回復しつつある。
		百貨店（人事担当）	単価の動き	・安くても販売数量が伸びず3か月前と変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが、来客数の減少が顕著で売上も減少している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・野菜価格が大幅に上昇し、販売点数は微減である。暑さで飲料と冷菓の売上が増加している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・国内経済の情勢が混とんとしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨被害による商品の買い足しで、客単価に大きな変化はないが、来客数が増加しているため売上が改善している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・記録的猛暑であるが、エアコンの販売量が増えることはなく、客は必要な商品しか購入しない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・8月の販売量は伸びなかった前年と比較すれば110%と好調であるが、一昨年と比較するとほぼ同じである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・高額品の販売はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・直近の2～3か月は天候に振り回されて、客の動向は良くない。平成30年7月豪雨災害の影響で道路が寸断され物流が滞り、また、高気温で客の外出意欲と購買意欲は高まらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	来客数の動き	・悪天候や平成30年7月豪雨の影響で景気の悪い状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害は観光業に甚大な影響を与えており、販売量の低下がみられる。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の発生や台風等により、帰省客や観光客の減少が著しく、足元のホテルを始めとする観光業界は大きな痛手を受けている。また、法人企業等の自粛による宴会の中止や婚礼などのキャンセルで減収影響は計り知れない。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・7月初旬の宿泊予約数は不昧公200年祭や山陰デスティネーションキャンペーンなどにより好調に推移していたが、平成30年7月豪雨の影響で大幅に落ち込み、8月も伸び悩んでいる。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で客は旅行に行く雰囲気ではない。
		通信会社(総務 担当)	それ以外	・一部エリアによっては平成30年7月豪雨災害の復旧特需が想定されるが、県全体では影響は少ない。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はない。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・今夏は酷暑となり、平成30年7月豪雨で被災した地域もあり、イベント等の集客は予想を下回っているものの、売上にはおおむね変動がない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・前年同月比で、来客数と商品販売高等が微減で推移している。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の所得に変化はなく、節約志向は強まっている。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・住宅の新築やリフォームの引き合いが低調な状況に変化はなく、異常な気温が続いたことで取引先でも同様の状況である。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害からの復興が一部ではできていないため、3か月前と比べて景気はやや悪い。
		商店街(理事)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で客に自粛ムードがある。野菜価格の高騰による買い控えや暑さで外出を避ける客もあり、商店街の客足も伸びない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨と猛暑の影響で全体的に消費動向が悪化している。さらに、観光客数もかなり減少している。
		一般小売店[眼 鏡](経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響で来客数が減少している。
		一般小売店[洋 裁附属品](経 営者)	販売量の動き	・猛暑で客の動きが悪い。
		一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・猛暑が続く来客数が減少しており、売上に影響が出ている。
		一般小売店 [靴](経営 者)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨以来、消費が冷え込んで回復していない。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・平成30年7月豪雨以来、落ち込んでいた来客数と販売量が8月中旬から回復し始めている。冬物コートを始めとして商品の動きは前年同様となっている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・猛暑に加え台風の影響もあり、来客数が減少している。また、平成30年7月豪雨の影響も残っており、厳しい状況が続いている。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・端境期である今月は酷暑であり、夏物セールの特仕品やギフト解体セールなどの価格訴求品しか動かない状況である。
		百貨店(営業企 画担当)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害や台風の連続通過、降雨なしの酷暑等、来客数への影響が大きい。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・貴金属や美術品の動きが悪く、厳しい状況である。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨や台風などの影響で食料品の動きは良いが、衣料品の動きが悪く、秋物への客の関心が薄い。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・ここ数日の来客数は、前月に比べ減少傾向である。残暑はあるものの、朝と夜の気温低下により、飲料関係の販売数が減少している。9月以降も残暑が続く予報なので、気温と季節感の両方で中途半端になり、全体的な販売数の増加は見込めない。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・野菜等の生鮮品の価格高騰で客単価は上っているが、来客数では減少している。
		スーパー(財務 担当)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響が続いており、来客数、売上共に前年を上回っている店舗はあるものの、全体では来客数の減少を1品単価の上昇でカバーすることで既存店売上は前年を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨と猛暑の影響で客は本当に必要な商品しか購入しないため、値下げした夏物商材は売れていない。また、秋物商材の動きも悪く、旅行をキャンセルしたと話す客もいる。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・閉店する店が増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・業界が縮小傾向にあるとはいえ、暑さが追い風になったはずなのに来客数が前年の80%前後と減少が著しい。客の財布のひもが固いことの表れである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の被災地なので来客数が減少している。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新規来客数が少なく、整備入庫が客のほとんどを占めている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・展示台数の不足など品ぞろえの問題があるが、前年度より来客数が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で特にサービス入庫の来客数が激減している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年同月に比べると販売量は低調に推移している。平成30年7月豪雨災害のため、自動車関連販売店では、中古軽自動車販売店など売行きの良い業態と、当社のように備品しか扱わないため売行きの振るわない業態とがある。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨に続き台風通過で、客がゆっくりと買物を楽しむ雰囲気ではない。観光バスも少なく、イベントなども自粛傾向で客に活気はない。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が続いている。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・猛暑で来客数が減少しており、商品を購入する客も少ない。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・平成30年7月の豪雨以降、スーパーや家電店は改装後も好調に推移しているが、衣料や飲食の不振が全体の来客数減少につながっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で人の動きが悪く、客の消費が鈍っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響に加えて猛暑続きで客足が鈍り、当業界は最悪の状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で交通インフラの寸断や風評被害でキャンセルが出ている。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害で、特にJR在来線の不通の影響が大きい。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で秋以降の需要にキャンセルなどの影響が出ている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は品質よりも価格重視で商品を選ぶ傾向にあり、余り景気が良くなっていない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨に続いて記録的な酷暑により来客数が減少している。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨に伴う風評被害、8月は2つの台風襲来や酷暑により来客数が減少している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・猛暑が続き、台風が発生したこともあり、来客数は減少している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・G1競争があった5月の売上には及ばない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、同業他社でも着工数が減少するなど全体の動きが鈍い。
	×	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数と客単価が前年を割っており、厳しい状況である。
	×	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で客の動きは鈍いが、一時期のどん底状態からは抜け出している。盆明けの来客数はサービス入庫客を中心に増えつつある。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、売上は前年同月比で毎月低下している。
	×	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	・平成30年7月豪雨災害で行楽などの外出機会が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響でイベントが中止され、それに伴う注文がなくなり売上が激減している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多忙な生産状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一部化学品の出荷が好調で、価格も是正されているため売上利益が良い。全般的に出荷が好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当面の受注に不安はない。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・自動車や有機化合物の輸出が堅調で、前年比プラスとなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・時期的内容での受注案件が他業種からあり、若干上向きに推移している。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨災害の物流面や企業生産活動への影響が予想より深刻ではなく、早期の回復を見せている。災害発生当初に催事等を自粛した動きも終息しつつある。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・環境の変化や異常気象の影響で水揚量も減少しているなかで、単価を上げることがなかなか難しい。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で販売量が減少している。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・当業界は現在閑散期で、次期シーズンの準備段階にあるため景気の動向は変わらない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風など天候不順や平成30年7月豪雨により、客の購買意欲が低下している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要原料である苛性ソーダの値上げが一段落し、値上げ要因による底上げ分の増収を除くと、緩やかに増加した受注量も現在は安定している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産水準が高く、納期対応で時間外労働は高水準の状態が続いており、大型案件の引き合いもあり現状が当面継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足や部品入荷遅れ等による生産量の制約があるため期待ほどの活動水準になっていない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材の販売量が中位で安定している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前月と同水準で推移している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・需要の低迷が続き、販売量が伸びない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・若干の市況回復機運はあるものの、鋼材の高騰や船腹過剰は解決しておらず、引き続き各社とも変わらず低採算の状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注内示量に変化はないものの、平成30年7月豪雨災害や台風の影響で生産実績は大幅に減少している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で予定外の物件対応があり、手持物件で手一杯の状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の受注量に大きな変化はない。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の特需はなく、例年同月と変わらない販売状況である。	
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元自動車部品メーカーの受注が高水準を維持している。系列完成車メーカーのスポーツ用多目的車の世界販売が好調で、部品単価も比較的高いため利益も好調に推移している。一方で、生産現場の人手不足感は強まっている。	
	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の特需を除けば、来客数、成約件数はほぼ横ばいである。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・帰省客の購買を見込んでいたが、受注量が前年より7%低下しており、猛暑の影響で生鮮食品の売上も低下している。	
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で出し控えていたギフト関係と企業の荷物の動きが月初めから活発になっているが、盆明けから荷動きが停滞し、物流の動きが鈍っている。	
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響が大きく、鉄道と倉庫関連で荷動きが悪い状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨以降、被災した取引先では社内設備の復旧が先決となっており、年度計画外の設備投資についての検討が手付かずの状態となっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者数は増加している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・採用難から多数の求人残を抱えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・7～8月に学生の内定辞退を受け、秋採用という名目で追加募集をかけている企業があるが、売手市場を受けて新卒あるいは20代の若手社員の採用に苦戦している。営業系や事務系は採用できても技術系の採用が特に困難で、新卒については事務系を採用し、時間をかけて技術系に育てることを検討する企業が増加している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、乳製品や食肉加工など食料品製造業が前年同月比で2割増となったほか、人手不足から派遣会社の求人が増加傾向にあるサービス業が6割増と好調な業種がある一方、平成30年7月豪雨が影響した宿泊業が3割減となるなど、求人全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・以前に比べると求人窓口の待ち時間が減少し、落ち着きを取り戻しているが、有効求人数は8か月連続して前年同期を上回っている状況でもあり、企業の募集活動は引き続き活発である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・これまで手薄であった正社員の営業事務を同時期に2人採用し、数か月先にもう1人の採用を検討している営業所がある。また、営業社員の募集も行っており、事業の拡大に向けて投資も含め積極的に動いている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・人手不足であるが、求人数に動きはない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数に顕著な変化がない。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・無期雇用、雇用安定措置、抵触日など法律対応に手を取られて営業活動に時間が割けない。求人獲得数も減っており、求職者は派遣会社を通さずとも仕事が決まりやすい時代なので業績は伸びていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と比較して求人数は伸びていない。特に平成30年7月豪雨の影響もあり、一部地域の求人数が減少傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・企業の採用意欲は高く、有効求人倍率は依然高い水準ながら、平成30年7月豪雨により当県経済へのダメージがやや危惧される。
	x	-	-	-

10. 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)		-	-	-
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、客1人当たりの購買点数が増えている。一定の買上点数が出ているということで、ある程度の売上は維持できているのではないかと考える。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大型の台風に見舞われ、売上が厳しい日が2～3日はあったが、それ以外は全体的に天候や気温に恵まれたこともあり、夏物の処分と、意外にも秋物の商品の売行きが良く、売上高は前年を上回った。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車の受注が好調であった。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・例年の夏以上に客数が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年は6～8月に風水害があったが、県庁所在地では余り影響は受けなかった。地元の温泉街は根強い人気があり、商店街にもぎわった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・利用客の反応をみるに3か月前と比較するとやや良くなっている。それは、地元の祭りへの来客数やお盆の帰省時における利用者の増加が理由であると予想する。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社の中で最も利益率の高いサービスの販売量が増加している。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数が3か月前に比べて15%増加したためである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年のお盆辺りはかなり客数が増加したためである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響のためか、来客数が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に近くの図書館がオープンしたことで集客力が上昇した。また、8月に行われた祭りについても訪日外国人も多かったことが商店街の活性化に寄与している。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・例年になく酷暑であったため、高齢者を中心に外出を控える人も多く、ターゲットが高齢者である業種は総じて厳しかった。一方で、訪日外国人の客は前年よりも増えており、人通りとしてはトータルではプラスであった。夏物のセールは7月が思いのほか売上が伸びなかったが、8月は息長く売れた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響や猛暑の影響なのか週末等の集客が鈍く感じる。客の声や様子も自粛とまではいかないが動向が良くない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	お客様の様子	・来店客をみるに、競合は100円ショップなどであることが予想され、消費者行動には安い商品を求めるなどといった価格訴求の観点が強く反映されている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・地元のお祭りに関する騒動と酷暑により、売上、来客数共にかなり減少した。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・暑すぎるせい、財布のひもが固いのか、料飲店での販売数が伸びなかった。それに清涼飲料水の仕入れが困難だったため売上に響いた。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の反動からか、売上が比較的好調であった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・台風や猛暑の影響による秋物立ち上げ不振などにより、売上が伸び悩んだ。
		百貨店（営業統括担当）	来客数の動き	・猛暑や台風の影響により、営業店の集客は苦戦した。動員施策として実施した夏休みイベントや催事はにぎわいをみせたが、店全体の動員や売上の押し上げには至らなかった一方、化粧品や高価格帯商品の売上は堅調に推移した。
		百貨店（販売促進）	お客様の様子	・豪雨の影響もあり、全体的に購買意欲は高くない。猛暑が続き、秋物への移行が進まず単価が上がらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・春先からの価格の上昇及び豪雨の影響から商品単価はかなり上昇しているが、来店客数については伸びがない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が前年を上回っている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・比較的天候や気温に恵まれているが、客数の前年割れ傾向は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べ、猛暑のためか、客の動きは余り良くない。売上を含めた景気は余り変わらないように感じる。
		衣料品専門店（営業責任者）	来客数の動き	・売上は前年並みで推移しているが、秋物商材の動き出しが非常に悪い。暑さの影響のため、外出を控えている客も多く、来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材の購入が一段落して全体的な販売量が減った。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・残暑が続きエアコンは前年比を上回って推移しているが、その他家電の伸びが悪い。販売単価については前年より良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の新車受注状況は前年比1割程度アップしているが、前年が悪かったため前年並みといえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・お盆期間中の入出は大雨の影響もあり少なかつたと感じたが、売上への影響については、それ程はみられなかつた。
		通信会社（支店 長）	販売量の動き	・特段の目立った変化はみられない。
		競輪競馬（マ ネージャー）	販売量の動き	・注目レース時には平常時に比べ一時的に増加傾向がみられるが、ふだんは落ち着いた状態になりほとんど同水準にある。
		設計事務所（所 長）	販売量の動き	・特に状況は変わっていない。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・今後商店街、百貨店、ショッピングモールなどの既存店舗で売上を増やすのはほとんど期待できない。既存店でもネット販売に主力を置くところがかかり増えている。既存店の構成でもネットの影響を受けにくい飲食が主体に定着してきた。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	それ以外	・豪雨や台風や猛暑で人通りが少なかつた。お盆前の連休も痛手となった。悪天候で市場の入荷量が減り、仕入価格が高くなつたことも不振の要因として挙がる。
		一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	来客数の動き	・8月はお盆に商品が入つてこないため、売上も来客数も落ちる月だが、今年は暑さも加わり更に悪化している。
		乗用車販売業 （営業担当）	販売量の動き	・新型車や豪雨で冠水した車の買換えがあり契約数は伸びたが、一時的なことであつた。
	x	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・来店客数が想定以上に減少の一途をたどっている。
企業 動向 関連 (四国)		*	*	*
		鉄鋼業（総務部 長）	受注量や販売量 の動き	・受注量は増加しているが、出荷が遅れ気味で在庫が増加している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・太陽光は下降線をたどっているが、バイオマスについては工事に着手したものや受注が堅調に推移している。
		輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・天候が自社にとって良かったこともあり、景気が良いと感じている。
		輸送業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・猛暑により飲料系貨物の輸送量が大幅に増加している。
		農林水産業（職 員）	取引先の様子	・農産物を取り巻く環境は、天候、気象災害、輸入、消費等に左右されるが、近年は天候により左右されることが多い。このため、栽培地域や生産者の栽培技術、気象災害を含めた天候により生産者・栽培品目による所得格差が拡大傾向にある。幅広く一定の所得が得られにくくなっているのが現状であり、これを受けて、卸売価格の変動幅も大きくなっている。生産者、卸売業者、量販店等の実需者が均等に利益を上げるのではなく、特定の生産者だけが利益を上げる構図が強まっており、利益の分配が偏る傾向にある。
		繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・地域によって格差があるが、猛暑で夏物商材がよく売れている地域、海外からの観光客であふれている地域、そして構造的に不景気な地域と分かれている。全国的には昨年並みである。
		木材木製品製造 業（営業部長）	受注量や販売量 の動き	・上期の受注が前年に比べて悪いことが売上の伸び悩み要因である。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・8月はお盆休みもあり、営業日数が少ないため、売上もかなり落ち込んでいる。
		電気機械器具製 造業（経理）	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注量及びそれに応じての出荷量について、大きな変動がない。また、販売単価に関して、契約に基づいて一定しているため安定的に推移している。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注は数か月前と比べて低下気味だ。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・平成30年7月豪雨の災害対応業務を受注し、手持ち仕事量は増えているが、全体量や工期が見通せない。数か月後から、業績に対し効果が出てくると考える。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の決算、試算表等を分析した結果、前年と変わらない企業がほとんどである。そういうことから、景気は今のところ落ち着いていると判断している。

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
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響で飲料、水用等資材の動きは良かったが、外食・土産用等落ち込みの多かった製品も多く、どちらかというとマイナスの方が多い印象である。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・今年の台風は大型である上に大半が西日本寄りの進路をとっていることから、四国と本州を結ぶトラック便の欠便が例年よりも多く発生し、取扱物量が著しく減少し経営を圧迫している。
		金融業（副支店長）	競争相手の様子	・平成30年7月豪雨の影響が表面化してきた取引先が数社ある。直接の被災のみならず、仕入れ支払資金等で資金繰りが厳しいケースも幾つか存在する。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・前年と比べて、派遣の依頼が増加している。
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・求人企業の採用担当者のお話の中で、内定を出してもキャンセルの連絡が例年と比較しても増えているという声をよく聞く。合同面接会へ参加するとエントリーの数は多いが採用実績につながる人材の確保が不透明という状況である。人材確保についての企業格差が良くも悪くも表れている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・受注の動きがあるとすれば建設、観光業界のみであり、他の一般企業は微減傾向にある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率は好調に推移しているものの、賃金などの採用条件は変化していない。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・7月の有効求人倍率は1.50倍で、3か月前と比べて0.10ポイント増加しているが、6か月前と比べると0.12ポイント減少しており、良くもなく悪くもなく、現状維持と判断した。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・最近は製造業を中心に企業訪問を行っているが、新卒採用、中途採用共に、企業側の希望する人数は採用できていないようである。理由としては、最近の有効求人倍率から鑑みても、中小企業に着目すると求職者が少ないからだと考えられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣の募集が減っていることから、これまでと比較すれば求人の動きが落ち着いてきたと判断した。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・人手が足りないまま、業務を続けている企業が多く見受けられる。残業等に対応しているが、それにも限界があり、また、残業代がかさむことにより企業としては人件費が以前よりも増加するようになっている。
	x	-	-	-

11. 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)		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ、販売台数は僅かではあるが増加している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、待ち時間に耐えられずキャンセルする客が多かったにもかかわらず、お盆の時期も営業したことにより繁盛している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑と台風接近により催事日程を延長したが、平日の来店客数が減少した。一方で、土日祝日の来店客数は、お中元ギフトセンターの開設や全店特別招待の実施、夏休みファミリーイベント及びギフト解体等の人気催事の開催により、ファミリーでの来店や目的物購入の来店がみられたため、大きく伸びた。売上伸長率、購買単価も好調に推移している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月の見通しは前年とほぼ同じであるが、一部店舗では新しいスタイルへ店舗改装した結果、売上が前年比120%と大きく伸びた。全店では食品催事の実施による状況改善効果が大きく、この催事を行わない場合94%となっていた。来店客数も5月と比較するとかなり増加した。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・豪雨の影響も落ち着き、今夏は猛暑を受けて夏物衣料やUVケア用品等が好調に推移した。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月同様、夏の猛暑が家電販売に影響を与えた。工事日数が縮められず、若干の頭打ちがあったが、若干良い流れになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・来館客数、売上共に上昇傾向にある。シネマコンプレックスやサービス業種が好調である一方、主力である物販テナント、特に地方企業など規模の小さいテナントの苦戦が顕著で、明暗が分かれている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・夏休み、お盆休み等があったため、空港の搭乗客が増え、前年より売上が増加した。明治維新150年、大河ドラマ効果が顕著に出てきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの影響で、国内外の観光客、特に中国、韓国、香港、台湾からの観光客が増加している。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・客からは単価より客室確保を優先に予約があり、そのため他の市内のホテルも含め客室単価が上がっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・酷暑によるサービスキャンセルはあったが、同業他社と同様、第1四半期は前年度比で大きな落ち込みはない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・断熱性、省エネ仕様の比率が高くなっている影響で、請負金額が上がっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・販売量は落ちているものの、高単価の商品が想定以上に売れている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上の前年比が来店客数の前年比を下回っている。猛暑により日傘等好調アイテムも一部あるが、お中元関係の売上は厳しく、衣料品等は伸びていない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・猛暑、台風等の影響もあり、客の購買意欲がない。新商品の案内をしても来店率が伸びず、客が必要とするモノを判断しづらい状況にある。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・高額品は相変わらず好調で、その影響で単価は上がっている。一方で中間層の動きは鈍く、客数が増えない。訪日外国人による売上好調が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較すると売上は変わっていないが、客数は落ちている。青果、精肉、生魚等生鮮食品の相場上昇により売上が厳しくなっており、特に青果は10%落ち込んでいる。価格は上がっているが厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・猛暑の影響で朝夕に来客はあるが、全体での来客数は大きく落ち込んでおり、売上は伸びず苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・長引く猛暑により、客は午前中の比較的涼しい時間に来店している。購入金額や購入点数に大きな変動はない。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・異常気象の影響による葉物野菜の高騰、また小麦粉の価格上昇により、小売価格が値上がりした。その影響で来店する客は、値引きチラシを見るなど、一層商品価格に敏感となっている。それに伴い来店客の多寡の幅が大きくなり、財布のひもが緩む気配はみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑で売上が伸びている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・目的以外の客が多い。レジの周りにプラス1品の単価の安い商品を置いているが、それを手に取る客は少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・酷暑が続く来店がほとんどない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず、主力商品のエアコンディショナーが前年割れとなり、他商品にも悪影響が波及している。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・主要商品の単価が下降傾向である。付加価値の高い商品販売の伸びに一服感が出ている。夏物家電、特にエアコンディショナーが伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の投入がないことが影響して新車販売台数が伸びない。既存車種で自動ブレーキ等の安全装備装着車を客へ訴求し販売台数を伸ばしていく。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は都市部でのキャンペーンが良くなかった。同業者同士の会話でも明るい話題がなく、今まで営業に来ていない業者も加わり、商品の動きが良くない兆しがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・7～8月は、繁忙期に入る。お中元シーズンでもあり、進物等の購入をする客が増えるが、例年の8月を比較すると暑さが影響して若干足が遠のいている。来店客数は減少したが、売上は前年と変わらない状況である。
		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高止まりの状況にある。客の燃料油購入状況を見ると、満タン購入の客及び定量・定額購入の客の割合は変化がなく、販売数量は前年並みである。
		観光ホテル(総務)	販売量の動き	・熊本地震からの復興需要の力強さが薄れてきている。
		観光型ホテル (専務)	お客様の様子	・今年は暑さのため旅行を控えている状態である。秋の予約状況は平年並みに動いている。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・8月の閑散期を迎え前年並みの売上ではあるが、2～3年前よりは減少している。宿泊は訪日外国人、夏休み等の影響で前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・レストランの予約状況も好調で、単価も安定している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・極端な暑さが続いた8月だが、夏休みのため催物や観光客が減少することもなく、逆にタクシー利用者は増えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・生活環境に動きがない時期で、代理店の販売件数も例年鈍化する。年末までは同様のペースで進む。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・季節的には販売低迷期ではあるが、今月の売上は悪くはない。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・販売方法や接客方法を変えたところ、僅かながら客単価上昇の傾向はあるが、この上昇が引き続き継続的に上昇していくかどうかは不透明である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今年の猛暑は、気象条件が悪く外出を避けている客が多く、8月は売上を期待していたが、悪かった。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・酷暑もあり、美容業界は夏枯れの状態が続く客の動きも少なくなっている。秋になると涼しくなり、ファッションシーズンになるので回復する。
		美容室(店長)	来客数の動き	・お盆前は、異常な暑さで客足は悪かったが、お盆が過ぎて、来客数が増加した。今月の売上を平均するとほとんど変化がない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・材料単価や人件費は上昇しているが、仕事の対価は上がらない。節約はしているが限度がある。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・問合せが若干増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・仲介業務で土地を紹介すると1年前より物件に対する客の反応は良い。現在、土地の価格が上昇しつつあるが、以前と比較すると金額もまだ低く土地取得に動いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・今年の猛暑により消費者の外出が少なくなり、売上が落ちているという話をよく聞く。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・当地は災害が少ないが、余りの猛暑で7月から人通りが少ない状態が続く、小売店はかなり厳しい状況である。それに比べると飲食店は悪くはない状態である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・酷暑と台風で日中の来店客数が激減している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・天候不良が大きく影響し、来店数の動きが非常に悪く、販売量も減っている。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・猛暑はまだまだ続き来客数は伸びていない。例年であれば法事の返礼品の注文もあり売上も好調であるはずだが、天候の影響で注文も少なく、売上が減少している。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・客数は前年並みを維持しているものの、客単価の減少で売上は前年割れであった。猛暑の影響によりピヤガーデン、水着等の季節商材の売行きも良くない状況である。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・8月に入り消費が急激に後退している。お盆の動向も例年より鈍い。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・ドラッグストア等競合店により来客数が減少しており、夏の猛暑で一層日中の来店客数が減少している。また、平成30年7月豪雨の影響による飲料水の欠品の発生、猛暑による野菜の高騰等、消費者にとって購入しづらい環境となっている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して天候不順のため客足に大きな差が出ている。雨の日は大きく客数が減少し、売上に大きな影響が出ている。客も天候により外出しない生活環境になっており、厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年末から売上の減少が続いている。水害等による客の購買意欲の減少もあるが、このことは天候以外にも要因がある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年は特に暑く、客の出足が鈍い。季節要因が大きく響いている。
		衣料品専門店（店員）	競争相手の様子	・通常ならセール商品よりも定価商品を販売する時期だが、猛暑のためか定価商品の売上が伸びない。他店でも同様の様子で、完全にセール商品を引いた店舗はかなり苦戦している。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・猛暑や台風、豪雨で客が外出を控えるなど、天候に左右された。今月の売上高は3か月前比、前年比共に厳しい数字となっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・商店街の地盤沈下に加え、夏の酷暑や前年の県庁移転の悪影響で、来客数の減少が著しい。
		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）	来客数の動き	・天候不良が6～8月の来場数に大きく影響している。ガソリンの値上がりも影響がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・確実に前年より集客数が減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊施設数増加に伴う販売数が減少している。平成30年7月豪雨の影響で、旅行計画変更や取消し等も多い。当月の伸びも前年に比べて劣っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国方面は回復基調にあるが、東南アジア方面の不振が続いている。国内では猛暑の影響で東京、京阪神共にこの夏は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・この先の申込みが伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	それ以外	・酷暑が消費行動にかなり影響を与えた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めのタクシー利用者が少なく、ここ数年の日中利用者は最低であった。夜は週末だけがまずまずであったが、1か月間の売上は悪い。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・今は来客数は見込めないが、秋からの募集に向けて検討していく。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月の猛暑により、客の出足が鈍っており、特に高齢層の客の来店頻度が低い。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月も猛暑が続き、暑さのために客は商店街に来る回数が減っている。便利なスーパーマーケットやコンビニエンスストアで買物を済ませているのが現状である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来店客数は、猛暑や台風の影響で極端に減少したため、売上にも影響が出て厳しい状況になっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候による来客数の減少が顕著にみられる。時間帯来客数は、午前11時までと夕方6時以降に集中している。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・夏野菜の需要が下がるのは毎年の傾向であるが、予想以上の気温の上昇、また台風到来が例年より早くその数も多かったため、野菜産地が影響を受けた。それにより野菜価格の高騰、販売量の低下につながり、かなり厳しい夏を迎えている。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・仲卸は、鮮魚店や居酒屋、すし屋等、一般消費者を客にしているが、客との会話では販売している魚が少なく、鮮魚に対して購入意欲がない。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較するとかなりの猛暑で、生花の売上也減少した。お盆のお供えや開店のお祝い等の需要があり状況はまずまずである。
	×	百貨店（営業担当）	それ以外	・今月は天候要因がかなり影響して厳しい月であった。大雨、台風、酷暑により大きく客足が減少した。消費そのものに対する消費者の考え方が大きく変化している状況である。
	×	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・組合が発行している金券の使用期限が8月31日から来年1月までに延長されたため、駆け込み需要がなくなり売上に大きく響いている。

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
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は企業がお盆休みに入るのでもともと営業日数が少ないが、来客数は例年より減少した。法事の客が入るようホームページで誘客したが反応が薄い。
企業 動向 関連 (九州)		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・出荷量は例年よりも減っているが、単価は過去5年間の平均と比べても2割ほど高く推移している。台風の影響で出荷量が落ちていることも原因である。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社も受注量が増加しており、建築設備機器業界全般で生産が間に合わない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆の影響で受注及び引き合いに一時的な停滞がみられたが、徐々に回復してきている。例年の傾向であるが、今年はその影響は少ない。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・業種によっては引き続き受注状況が良好である。他部署でも受注を対応中である。
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨等を踏まえた災害対策工事の発注がかなり出てきた。入札の落札はできていないが、かなり発注数が多くなっている。解体工事を順調に受注している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注工事は多くなり受注もできているが、相変わらず受注業者の偏りは続いている。現在、作業員が不足気味であり、今年中に外国人雇用も検討されている。公共工事の平準化が実施されなければ心配である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は元々高い水準での受注を維持してきたが、ここに来て、工場の増設等の設備投資も見受けられる。まとまった工場用地があればすぐに買手が付く状況である。また、人手不足から受注をためらってきた企業が外国人労働者を受け入れる等の例も数件みられる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・客からの問合せや発注が増えてきている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の販売状況は、お盆前需要で大きく伸びた。特にスーパーマーケット関連は帰省客の需要と重なって売上が好調であった。お盆明けは台風や大雨の影響もあり若干落ち込んでいる。各メーカーは、前半は供給過剰であったが、後半は異常な暑さで生産量が伸びず供給量が減少し、メーカーからの引き合いが強くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商材に季節性があり、夏場の売行きは余り良くない。
		家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上指数は、平均値で推移している。売上は前年とほぼ同額である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの動きが非常に鈍い。その理由として、輸出入への依存度が高いなか、外的要因による不安定要素が多いためという説明をメーカーから受けた。しばらくこの状態が続く。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響がまだ残るものの、全体的に受注量は変わらない。お盆休み中も通常より多く出荷件数があったが、月総量としては例年どおりである。
		金融業（従業者）	取引先の様子	・百貨店では高額商品の売上が増加しているほか、酷暑の影響でエアコンディショナー等の家電販売が好調に推移している。一方、住宅関連は高水準ながら、若干頭打ち傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑が続き、一般消費者に関わる水や冷たい食べ物等の小売業は売上を伸ばしているが、金融関係や屋外作業関係の業種は、猛暑で生産効率が落ち、仕事が進みにくい状況のため変わらない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・全般的に景気好転に向けた明るい兆しは見受けられない。天候不順の影響で客足が鈍化し、観光関連では営業日数の縮小を行った企業もある。	
	金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率はプラスで推移しており、大手企業はやや頭打ち、地方中小企業は直近月で上昇している。また、融資利回りは競争激化に伴い、引き続き低位で推移している。結果、地域取引先の資金需要は引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前と比べて大きな変化はない。	
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・連絡会議における他社の報告を聞いていても、特に活発な動きはない。	

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
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・客数、客単価は以前と変わらない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	受注量や販売量の動き	・売上、損益共に好調な企業が多い。当社では、一括償却や保険等による税の繰延べニーズの相談が多い。また、大阪北部地震による塀の倒壊や、公立小中学校の教室のエアコンディショナー未整備等、一括して設備投資する際の資金運用相談も多く、省エネ化による設備投資維持費削減提案の依頼もある。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・食品関連には生産・販売共に猛暑がかなり影響している。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・求職者はあるが、募集しても応募者がいない。65歳以上の従業員が徐々に退職しており、最低賃金も上がるため、人数や賃金等募集方法を思案している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注状況が若干低調になってきている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	受注価格や販売価格の動き	・最近の大手の傾向として、有価物を高値で売却する企業が多々みられる。多少は赤字覚悟で取引するが、最近はその額が徐々に膨らんでいる。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で配送手段がないため、本州方面から入庫受入れが減少しており、倉庫が閑散とした状況である。また、本州方面への配送に関しても同様に厳しい状況が続いており、倉庫から商品が出庫されず取扱いの低調さが続いている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・全ての業種において、人手不足による賃金上昇や、原油高の高騰による経費負担増加等の影響もあり、非常に利益を生み出しにくい状況になっている。この状況のなか、経営者の景気感は総じて悪い印象を受ける。借入申込件数も少なく、前向きな状況は見受けられない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・非常に暑い日が続いた8月は、人の動向が余りなかったと聞くことが多い。日中は人がまばらで厳しい状況であったため、この猛暑の影響は大きい。
		×	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村がコンサルタントに発注する調査や計画策定支援や設計等の委託業務について、今月は指名競争入札が多く行われたが、発注量が少ないことから落札率は60～65%、設計業務では40%台であった。予定価格が通常の価格より低くても落札率は変わらず、業界として景気が悪い状況にある。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で常に増加しており、この傾向は今後も続く。ただし、求人職種に大きな偏りがあり、好況感を実感するまでには至っていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年比で引き続き110%の求人数となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・労働者派遣法の雇用安定措置の関係で雇用形態が切り替わる動きはあるが、他の派遣自体の求人数は増加していない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・製造業でも、工場を新設し数百名の雇用を検討している企業もあれば、海外との価格競争により事業撤退を余儀なくされ、工場を閉鎖する企業もある。また、お中元の求人もあるが、商品の注文数が前年と比較すると減少している状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地の人出も相変わらず多く、飲食店等も混み合っている。郊外のショッピングセンターも大規模なりニューオープン等があり、消費動向も活発な状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・7月からの連日の猛暑で、飲料水関連等の消費に伸びがあった。一方この暑さにより、旅行やレジャー等外出を控えていることも多い。秋以降も台風等の天候不順で景気の大きな伸びは期待できない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込者は、前年度を下回る月が続いていたが、平成30年4月以降、前年度並みか若干上回るようになった。これは55歳以上の年齢層が、在職中に転職先を探す求職者が増加したためで、若年求職者の減少傾向は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は4～5月にかけて減少したものの、6月には戻り4月とほぼ変わらない数字になっている。一方、求職者数は4月以降、2か月連続で減少し、6月の減少率は4月に比べると29.4%となった。この減少率を前年同期と比較したところ、5.6%高くなっており、企業の人手不足感はより高まっている。企業の人手不足には、利用者数の制限や採用が成立しないということも挙げられ、これらのことから景気が上向くとは考えにくい。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校【大学】（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業生採用において、前月と比較すると1か月に届く求人票の受理件数は若干多くなっている。特に中小企業を中心として、企業の採用意欲は依然高いが、内定辞退等の影響を受ける企業もあるため、採用活動は活発である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月は例年求人数が比較的少ない時期でもあるが、一部の企業で人手不足感があるものの事務系の求人は落ち着いている。
	x	-	-	-

12. 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)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年度より増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約は少ないが既存の客の買換えが多くあり、前年をクリアできている。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数が前月比101%と微増、しかし、新規商談件数が前月比166%と増えている。
		一般小売店【鞆・袋物】（経営者）	来客数の動き	・実店舗の売上は落ちている。ネット店舗の方は前年よりも伸びている。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・今月は前年との旧盆の時期のずれにより販売数はアップしているが、それでも客数はマイナスである。時期を同条件に合わせてみても厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は台風が多く、沖縄だけでなく県外にも影響が出て、観光客が少ない印象を受ける。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と同様に稼働率において、前年同月実績と比べ若干のマイナスがある。台風の直撃はなかったものの台風の発生回数も多く、直前での台風関連によるキャンセル等もある。
		旅行代理店（マネージャー）	それ以外	・台風や大雨などの災害が続き、旅行のキャンセルがかなりある。自然災害なので仕方がない。
		その他サービス【レンタカー】（営業）	販売量の動き	・予約数は横ばい状態で、競合他社もおおむね同じ状況である。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・戸建て住宅、民間アパート、公共の耐震工事などバランスよく工事受注できている。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・食品を中心に前年から旧盆の前ズレによる7月への売上移行で苦戦がみられる。食品以外に衣料品の低迷も重なり伸び悩んでいる。一方、インバウンド売上は前年を上回り、伸びは鈍化傾向にあるが、堅調な推移となっている。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	それ以外	・台風の当たり年で入客にかなり影響があるのと、旧盆が週末に重なり、週末の入客が落ちている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・同業ホテルの状況を調べてみたところ、7月は前年割れ、8月も前年割れしそうであると考えているところが増えている。一番稼ぎ時の夏のお盆の時期でも、稼働率が前年よりも下回り満室近くにならないとのことである。はしかによる風評被害、台風、猛暑と外的なマイナスが多い。
	x	商店街（代表者）	単価の動き	・近年、商店街では、大型店の影響もあってか客単価がなかなか伸びずに落ちているという話をよく耳にする。零細企業であることから、客に対しての値引きとかPRもしづらいような状況にあるとのことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (沖縄)		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約棟数及び契約額が、大幅に増えている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共及び民間工事向け出荷が前年比で増えている。
		輸送業(経営企画室)	受注量や販売量の動き	・新聞報道にもあったように、台風も重なったことから観光客の減少に伴い、物量も減少している。しかし、あくまで一因ということにとどまっている。
		食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・お中元商戦等の季節要因を除けば、実際の販売量からしてさほど伸びがみられない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社(総務担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、景気は良い状態が続いている。
		学校[専門学校](就職担当)	周辺企業の様子	・例年どおり、県外企業や県内大手企業の採用活動は収束に向かいつつある。しかし、県内中小企業の採用活動は年度末まで続く予想される。中小企業の採用活動、人材確保は年々厳しくなっているようにみられる。
	-	-	-	
	x	求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・8月の週平均の求人数は752件である。5月の週平均の926件と比較すると、マイナス174件と大幅に減少している。