

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	観光名所（従業員）	来客数の動き	・来客数の動向でみると、前年の8月は0.2%ではあるが、2011年度に入って初めて前年比が前年を上回る好調な月であった。それを今年の8月は、26日時点ですでに前年を約9%上回っている。
(北海道)	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地における夏の最大イベントの期間中は、天候も良く、前年と比べて4万人以上多い人出があった。また、道内及び本州からもこの期間にあわせ、「十勝の食」を味わおうと訪れた客も多く、飲食関係のほか、交通関連及び温泉を含めた観光関連等では前年よりも売上のアップがみられた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店は観光土産店だが、前年に比べて8月の売上は10～20%伸びている。地元からの来客は減っているが、観光客の来客が増えているため、売上が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を超えて、販売額も増加している。特にお盆商戦の動きが顕著で、その後の残暑も好調要因となっている。衣料の夏物処分も順調で、食品も堅調である。住宅余暇部門は、家電関連こそ依然として悪いが、寝具を中心に伸長している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年の宿泊数は前年比110%と増客している。首都圏からの客が猛暑を避けて当地に来ているほか、航空機の東京便の機材が大型のものに変更になり、前年比113%となっていることも要因の1つである。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・8月は大型の大会やイベントが開催され活況であった。Webを中心とした国内個人旅行、中国本土からのチャーター便による海外旅行ともに好調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東京からの来道客は、女満別～東京便の座席供給量を前年比150%に増加したため、前年比135%と伸びている。ただし、当地からの旅行需要はほぼ前年並みで推移しており、相変わらず夏場の旅行需要が伸びてこない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月に入ってお盆で帰省してくる人や観光客が多く、3か月前に比べると、売上では約117%と伸びているため、やや良くなっている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客の節約疲れの反動なのか、特に景気に悪影響を及ぼすようなニュースが少ないからなのか、理由がはっきりとはしないが、消費の足かせになるものがないことから、消費に対する抵抗感がなく、必要な物にはお金を使う。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光も繁忙期に入り、来場者は3か月前と比較して167%と増加したものの、東日本大震災前の同時期と比較すると95.4%とやや減少している。傾向としては、東南アジアからの来場者が戻りつつある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・計画中の分譲マンションに対する問い合わせが通常よりも多い。また、マンションの在庫があれば売ってほしいと問い合わせしてくる客も多い。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は猛暑の影響もあり、夏物商材の動きが良い。一方で、秋物商材にはなかなか手が出ていない。また、客との会話のなかで、景気の先行きを不安視する声が多い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・気温の高い日が続いており、夏物商材がいまだに動いているものの、底値の価格となっている。また、秋物商材の稼働が遅れているため、客単価はかなり下がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今のところ、客の動きにそれほど変化がなく、新しい変化があるような様子もない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前月に中国語圏の客が増加したが、尖閣諸島等の報道のせい、今月は減少している。取扱商品が昆布ということもあり、日本人観光客が増えないと売上につながる面がある。東日本大震災のあった前年よりは良いが、3～4年前と比べると20%程度の売上の落ち込みがある。

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
		一般小売店 〔酒〕（経営）	販売量の動き	・年間のなかでも7～8月は飲料水関係を中心に売上を伸ばすが、今年は非常に厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	8月25日時点の全館売上が前年比97%、買上客数が前年比97.8%、客単価が前年比99.2%となっており、4月以降、売上の前年割れが続いている。買上客数も前年割れの状態が続いている。客単価も6月こそ前年を上回ったものの、7～8月と前年割れとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数が減少傾向に変わりつつあり、買上客数も減少傾向が続いている。また、月末の残暑で顧客の購買意欲が極端に下がった印象がある。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・8月後半に連続して真夏日を記録するなど、観測史上初の暑さで秋物商材の立ち上がりが壊滅状態にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は3か月前とほぼ同じだが、前年比で見ると95%である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量の動きが多少良くなってきているが、まだ前年よりは少ない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・前年との比較において、来客数が前年比で1～2%の低下、客単価が前年比で1～2%の上昇で推移しており、この数か月は、何とか前年並みの売上を確保できている状況であるが、各業態とも、月を追うごとに来客数の微減傾向が強まっている。客の動員を図るべくチラシの回数を増やしたりしているが、売価競争が激化するなど、非常に厳しい状況になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・8月前半からお盆にかけては前年ほど気温が上がらず、売上が減少したが、20日以降は気温が上昇したことから、一気に回復した。客の来店動機が発生すれば、消費マインドが向上している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・様々な災害等があるため、景気の回復が遅れている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・お祭り、盆踊りとイベントでは街に人があふれるものの、平日は消費者がまばらの状態である。店頭販売の夏物衣料は単価が下がっており、ホテルでの展示会期間中は、気温が上昇したことで前年よりも売上を落としました。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・節電ということで冷蔵庫、エアコンなどがよく売れた。スマートフォンや周辺パーツなども動いた。しかし、売上金額は前年並みまでは届いていない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・今年の3月以降、前年のアナログ放送終了の反動が大きく影響している。今月も依然として影響を受けており、全体としてはほぼ横ばいの状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規の飛び込み客がめっきりと減り、受注が伸び悩んでいる。受注状況を見ると、最近モデルチェンジした車種が1番だが、他の車種の落ち込みから、全体ではプラスとはなっていない。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・前月、前々月ともに新車販売の伸びがプラスに影響している。来月以降は新車特需も終わり、流れが変わりそうである。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・景品進呈イベントよりも、値引きによるサービスの方が集客が多くなっている。
		その他専門店〔造花〕（店長）	単価の動き	・売上推移が横ばいである。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・観光シーズンで一番の売上となる時期であるが、前年は東日本大震災の影響で良くなかったが、今年も期待したほど良くなっていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年にない残暑のなか、真夏日が続いているが、夏休みを過ぎてからも、平日、週末とも観光客の入込が良い。来客数は前年比で5%の増加である。当地域のイベントがたくさん行われていることも寄与している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夏のキャンペーンが好評で前年の売上を超えた。8月中旬まで気温が上がらなかったため、他店では飲物などの売上が伸びなかったようだ。当店は予約客が多いため、あまり影響がなかった。一方、下旬からの暑さにより、この時期としては異例のビール特需となっている。オリンピック期間中は、メダル獲得数に反比例して、予約が少なくなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・引き続き本州方面からのツアー客数が回復していない。さらに、前年は堅調だった道内客も節電の影響や夏のボーナス減少などの影響により減少しており、3か月前と比較して景気の悪さは変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は雨の日が少なかったせい、タクシーの売上は前年よりもマイナスである。前年は東日本大震災の影響で前々年を大きく下回ったが、その前年よりかなり悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月、前々月の状況からは、夏場に向かって受注量が上向きになるという見方をしていたが、今月に入って受注そのものが下降気味になっている。先の予測はまだ見通せないが、今はほぼ横ばい状態で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が概ね前年並みである。観光客による利用が減り、ゴルフでの利用が増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・最近では良くもない代わりに悪くもないといった感じで固定化しており、マンネリ状態となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価も低迷しており、政局も不安定で、客の消費意欲等がわかなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・変動はみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税法案の可決により、将来への負担増への不安とあきらめの様子がうかがえる。高齢者も子どもや孫に少しでもお金を残そうと消費を控えなければという話も聞こえてくる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今年は夏のセールが遅れてスタートしたため、8月前半のセールの動きは良かったが、下旬の秋物商材の動きが非常に遅くなっている。また、天候が30度近い高温になったため、秋物商材が動かないという面もある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・東日本大震災の発生や近隣競合店の開店から一巡となり、最低でも前年維持を見込んでいたものの、来客数の前年割れが継続している。店舗の吸引力が弱くなっており、顧客支持が得られていない状況にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・記録的な猛暑により、高齢者を中心に近くの店で買物を済ませる方が多くなり、消費が分散している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・聞き取れる話はどこも前年比低下に関するものが多い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の関係で消費が上がらない。夏日が続き、秋物商材の販売量が減少している。また、電力不安が、電気以外の節約にもつながっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・毎週土日のイベントの来場者数も、新型車投入にもかかわらず増えていない。気になる他社も同じ状況である。また、即決の客が少なくなっており、商談が長引く傾向が強くなっている。
パチンコ店（役員）		お客様の様子	・原油の値上げ及び節電により、客の動きが鈍くなっている。業界によっては、電力会社の節電要請よりも高い割合を設定している業界もあり、営業時間等にも影響が出ている。	
悪くなっている	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光最盛期にもかかわらず、ロンドンオリンピックの影響もあってか、8月の輸送量は前年より減少傾向にある。特に国内旅行が鈍化している。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・連日の暑さの影響で秋物商材が全く動いていない。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・人出がない。	
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・例年以上の暑さが続くなか、清涼飲料や調理済み食品の販売が増加している反面、中元商戦の落ち込みがみられる。また、夏に集中したお祭りやイベントの開催により、観光客の増加や地元市民の参加が多くみられ、土産品や食品の購買力が上向いている。一方、企業間での業況格差の拡大がみられ、雇用に対する状況も大きな違いが出ている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設業不況に基づく廃転業や東北復興の本格化にとまなう労務者不足により、建設関連の労務単価が上昇傾向にある。

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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙工場で新たな生産設備が8月22日稼働した。新聞用紙専抄マシンでのクラフト紙生産は世界初とのことである。クラフト紙の用途は、食品パッケージ、外装紙、茶封筒、肥料、飼料、セメント、米を詰める重袋など幅広く使われ、年間52000トンの生産を見込んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・国内、国外からの観光客は東日本大震災前の水準に回復した。設備投資は、自動車部品メーカーの能力増強、医療福祉施設の新増設、メガソーラーの建設などで底堅い。建設関連では復興需要などから人手不足感がある。水準は低いが景気は良くなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注商品の内容をみても、設備投資をする客が増えてきている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・農業関連を中心に受注が好調である。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・取引相手の鉄骨加工業社の仕事量が多く、消耗資材の販売量は順調に推移している。板金加工業者や製缶加工業者は変化が少ないが、全体的にみるとやや良くなっている。
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況が地域によりまちまちである。大きな市況の変化はみられず、低位ながら安定している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年8月は、お盆休みの関係から稼働日が少なく、取扱量も減少するが、今年は前年の8月実績や前月の7月と比較しても増加している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引については相変わらず低調に推移しているが、建物の建築等については増加傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税が決定したが、増税前の駆け込み需要はみられない。新築マンションも来年以降の販売となるため、不動産の取引状況には大きな変化がみられず、景気も現状維持の状態では変化はない。
		やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子
悪くなっている	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・外注がどんどん返されている。新たな仕事が激減している。	
雇用関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が3か月前に比べて1割ほど増えている。求人の内訳もパート職は継続して増加傾向だが、正社員の求人が増えている。夏のキャンペーンなどによる季節的な要因も考えられるが、ここ3か月間は増加が顕著である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・基幹産業である農業の収穫期とあいまって人手不足状況が続く、売手市場となっていることから、求人数が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年比は全体では108%とやや落ち着いてきたが、観光客の入込によってホテルや飲食店、娯楽業にはますます活況感が出てきた。新店オープンによる求人も増えてきており、春先まで元気がなかった繁華街にも少しずつにぎわいが戻ってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・業種を問わず、求人ニーズが高くなってきている。観光関連の東日本大震災からの回復傾向のほか、これまで少ない人数で我慢をしていた会社、店舗が募集を出すような動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は13.1%増加し、30か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も16.2%増加し、30か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・雇用形態を問わず、賃金が現状維持以下となるものが多くみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各業種とも前年を上回る求人数であり、好況を維持している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・7月の管内の有効求人倍率は0.52倍と前年を0.09ポイント上回っている。建設業の新規求人が前年を大きく上回るなどの動きが一部にみられるが、依然として高い水準とはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・夏場の観光客の入込数の増加もあり、宿泊業、飲食サービス業の新規求人数が前年より増加しているが、その他の業界において特に目立った動きはなかった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・7月の新規求人数は前年比で13.7%の増加となった。新規求職者数は前年比で5.4%の減少となった。月間有効求人倍率は0.67倍となり、前年の0.50倍を0.17ポイント上回った。一方、新規求人数のうち、正社員求人占める割合は42.5%であり、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・多くの業種で前年からの求人数の伸びにブレーキがかかっている。
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)	良く なっている	タクシー運転手	販売量の動き	・最近では以前のように待機にかなりの時間を費やしたりすることがなく、ちょっと走ると客がいる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月後半からお盆過ぎまで大変暑い状況が続き、夏物衣料も活発で、夏物セールの動きも非常に良く、飲食、アパレル共に好成績を示している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・業種別というよりは、拠点別、個々の店により数字の動きがばらばらである。また、客単価の低下傾向は否めない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比105%と好調を維持しており、売上高も同106%と良好である。長引く暑い夏の影響でソフトドリンクが同115%と伸びており、ビール、アイス、デザートも軒並み好調である。唯一たばこのみがマイナスになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月の残暑の影響で、来客数が前年を超え出している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・最大繁忙期のお盆は天候に恵まれず、来客数は前年を大きく割る結果となったが、好天に恵まれた盆明け後は前年を大きく超えている。客単価も前年をクリアしており、自粛ムードからは脱却したと考えられる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・例年、夏のこの時期はそんなに売れる時期ではないが、今年は酷暑が続いているので、礼服といったものの動きが良い。また、まとめ買いをする客が例年より多く、5月ごろから続いていた低迷期を脱しつつあり、景気は上向きになってきたようである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・猛暑が続いていることで、スラックス、半袖シャツと夏礼服が予想より好調に推移している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は雨も少なく、気温も高かったためにビアガーデン等のビールの販売量が良い。また、飲食店がにぎわいをみせるお盆もあまり期待をしていなかったが、帰省客の動きが予想以上に良く、販売量もやや上昇傾向にある。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温の上昇とともに夏物商材の動きが活発になっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で燃料油の販売が好調である。販売単価の下落が続いており収益が厳しくなっているが、販売量増で何とかカバーしている。しかし、燃料油以外の販売は低調であり、依然として厳しい状況は続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・決して良いわけではなく、2、3か月前が悪すぎたため、今月は通常どおりになり、3か月前よりはやや良いということである。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・お盆前後の予約がなかなか伸びず、どうなることか心配していたが、結果としては予想以上に来客数が伸び、売上も良かった。個人型旅行は直前まで数字が不透明だが、9月から10月にかけて連休もあり期待したいし、秋の行楽シーズンの団体予約も順調に伸びている。		

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	
変わらない		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年は北東北インターハイが開催され、多くの方が秋田を訪れた。今年はどうかと心配していたが、天候が良かったことや大きな花火大会が開催されたこともあり、前年並みを確保できている。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・連日暑さが続いたが、猛暑日までにはならなかったことや、雨が降らなかったことから、お盆の週を中心に低迷した前年や震災前に比べても、20%近く増加している。	
		その他サービス 〔自動車整備業〕(経営者)	お客様の様子	・夏の賞与は前年より増額されたようで、購買力が戻ったような様子がみられる。消費量を伸ばす猛暑も好材料となっている。	
			商店街(代表者)	販売量の動き	・前年の同時期から徐々に客の購買意欲が低下しており、販売量が徐々に下がっている。震災前の状態に戻っている。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・猛暑続きの毎日に秋物商戦は苦戦している店が多い。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・暑すぎて客が商店街に出てこない。
			一般小売店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・例年8月はねぶた祭りで販売量が多くなるが、今年は前年よりかなり落ち込んでいる。
			一般小売店〔スポーツ用品〕 (経営者)	お客様の様子	・バーゲンをしても夏物も秋冬物も売れない時期であり、店頭売上が厳しい。10月まで耐え忍ぶしか方法が無い。
			一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	来客数の動き	・客の動きを見ていると、以前のように頻繁に来ることがない。前年からみるとずいぶん落ち着いてきており、売上自体は悪くないが、店を訪れる人は頻度が少ない人もあれば、足が遠のいている人もいるような状況である。
			一般小売店〔寝具〕 (経営者)	販売量の動き	・長引く猛暑のなか、相変わらず寝具類の商品の動きは鈍い。専門店より量販店などで安い手頃な価格の商品を購入する客が多いようである。
			一般小売店〔カメラ〕 (店長)	販売量の動き	・高額商品の販売が好調で販売量、売上共に横ばいで推移している。来客数も増加傾向にある。
			百貨店(企画担当)	販売量の動き	・夏のセール自体の後倒しの影響により、前月の後半からは前年に比べ、衣料品のセール品の販売量が増えている。また、高気温の影響か、盛夏物の雑貨が活発に動いている。ビアガーデンは前年比130%の伸びとなっている。
			百貨店(営業担当)	販売量の動き	・売上は全店で前年をクリアしており、3か月前のトレンドと変化はない。ただし、アイテム別に見ると、前年はお中元を中心に震災見舞いに対する御礼の需要により売上が大きく伸びた食品、生活用品が苦戦している。またクリアランスを後ろ倒しで実施したが、婦人服に関しては定価品、セール共に前年をクリアし成功したとみている。
			百貨店(経営者)	来客数の動き	・高速道路無料化が終了して以来、観光を中心にビジネスを含む流入者が少なくなっている。また、気温が高く足元商圏の高齢者等の来客が減少している。特に生鮮三品の売上が厳しく、全体の来客数を押し下げている。また、前年は市が震災復興プレミアム付き商品券を発行し特需があったが、今年は企画が無いことも影響している。
			スーパー(経営者)	来客数の動き	・中旬からの猛暑で、飲料など夏物商材の販売が好調である。
スーパー(店長)	販売量の動き	・残暑が続き、夏物商材の売行きは好調である。しかし、来客数の前期比は悪く、売上の前期比も来客数以上に悪くなっている。競合店のディスカウントの影響や早朝営業の影響もあり、買上点数、客単価がダウン傾向にある。			
スーパー(店長)	単価の動き	・7月は天候やうなぎの不振などにより、売上づくりに苦労したが、8月は前年と比較して客単価100.9%、買上点数100.1%、1品単価100.7%と前年とほぼ変わらない状態で推移している。			
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数、競合店の状況、単価の動きのいずれを見ても変わっていない。			
スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数は前年同期を上回っているが、1品単価、客単価は共に前年を下回り、結果として、売上は前年を割っている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比100%をキープしているが、来客数は前年を数ポイント割っている。3か月前と変わらない状態である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・各企業とも価格競争が激化し利益の減少が著しく、得意先をいかに増やすかが最大の課題である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・残暑が続き、夏物商材の消化が進んでいる反面、秋物商材の立ち上がりが遅れている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・春以降同じような状況が続いているが、特に夏物商材の衣類が一時的に上向いたものの売上が続いていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・大手電機メーカーの不振など、ニュースなどでも景気の良い話題がない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・猛暑の影響で、家電製品のなかでも冷蔵庫、エアコン、扇風機といった夏に強い白物はかなり好調である。9月いっぱいくらいまでは暑いという予報もあるので、このまま家電製品のなかでも白物、特に季節要因のある夏に売れる商品が好調に推移するとみている。特にDCモータータイプの扇風機など単価の高いものも省エネというキーワードで売れており、かなりけん引している。逆に黒物がその分ややダウンしている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー補助金が間もなく終わろうとしているが、駆け込み需要は多くない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・客の様子もそうだが、販売量も落ちている。リニューアルオープンをして商材の平均単価を上げたため、客単価は若干上がっているが、購入量、販売量が落ちており、厳しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・小物が大分出たが、小物なので金額的に売上増には結び付いていない。
		その他専門店 [パソコン] （経営者）	競争相手の様子	・取引業者間の話では、全体的な商品や仕事の動きは両極端になっているとのことである。件数が少ないものの忙しくしているところもあるようだが、ほとんどは仕事が切れており、全体的には物流は全然少ないと聞いている。
		その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・8月はお盆の帰省などで地元はにぎわうのが常だが、今年は大きな混雑もなく活気がない。高速自動車道の有料化が影響しているのだろう。また、消費税増税のための節約傾向もすでに始まっているようである。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	来客数の動き	・都市部向けの商材が比較的良くなっている。夏休み、盆休みの影響で飲食店も少しにぎわったが年々縮小傾向にある。大体予想の範囲内に収まりそうである。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・夏場の売上確保が非常に難しい。何が売れるのかははっきりしないし、実際何が動いているのかは全くわからない。商品の絞り込みができない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上の増減もなく、3か月前とほとんど変わっていない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・仕入の関係で他の経営者と市場で顔を合わせるが、3か月前と比べて下向きになっているようである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価や来店数に大きな変化が見られないが、客との会話では政治関連の話題が急に増えている。会社の景気がどうのとかではないレベルの内容から察するに、多くの人が国の先行きを不安がっているようで、あまり思い切った購買をする意欲には結び付かないようである。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・夏の観光資源には乏しい当地だが、今年は復興イベント等があり、例年になく福島を訪れる人が非常に多くなっている。例えば、料飲施設や宿泊施設の動きが好調なものに連動しているものと考えられる。また、今年は猛暑であり、当社のビルは駐車場が地下にあるが、路面の駐車と違い日差しを避けることができるため、駐車場の入りが良いという特徴も見られる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、レストラン関連及びデパート地下のデリカ各店については、利用人員が増加している。今年の猛暑による影響も考えられるが、特にデパート地下においては総菜の購入者が増えている。季節感、値ごろ感のある商品を提供した結果でもありと考えている。いろいろな目線、視点から顧客ニーズをつかみ、消費単価の向上を図る必要がある。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門はインターハイや全国大会等で満室日が続いたが、従来の海水浴客はこれらを割り引いても大幅に減少している。レジャーの多様化も一因か。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・被災地復興支援の行事、イベント等で引き続き利用がある。宿泊、宴会共に前年の好調時とほぼ同様であり、今後3か月先までの予約状況も引き続き堅調に推移している。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・個人旅行については前年の夏以降、堅調に推移しており、やや良い状況が続いている。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・先行きの不安感と消費税増税も含めて、景気そのものは下降線をたどっているようである。お盆商戦もそこそこはといったものの、予想したほどの数字ではない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・一部のスーパーマーケットや建設関係の客からは上向きの声が開かれるが、それ以外は上向いている様子がみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・一部のゼネコン系は復興に向けた業務で景気は良いようだが、それ以外の業界の景気は変わらない。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・顧客の設備投資意欲に変化はなく、あまり良くない状況は変わらない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との商談では、首都圏本社の企業の設備投資の話は聞くものの、地場企業からは、ここ数年現状維持との話がほとんどである。経費削減の意欲はうかがえるが、好況に結び付く題材は特に見当たらない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・オリンピックが後半盛り上がり、暑さも継続した割には、テレビやエアコン等の家電の売行きも悪いままである。日常生活においては、とにかくお金をかけないように、消費を抑えたまま、変化の無い状況が続いている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・お盆前は来客数の動きが鈍かったが、カレンダーも良くお盆休暇が長かった企業等も多かったためか、盆以降の来客数は堅調である。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・好天に恵まれ、特に雨も降らず、乗船客数が伸びており、つられて売上も伸びている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・営業活動や広告広報活動により前年並み程度の来客数を維持している。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・プラスメニューに手を出さないというか、基本的なカットなどをやっている。プラスアルファという意識は低いようである。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・猛暑のこの時期、カットをする客が増えるものの、1人当たりの単価はパーマやカラーリングに比べ安いいため、景気の動向には影響がない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・住宅関連の仕事は切れない状態で続いている。工事の人たちに話を聞いても忙しいという言葉しか聞かれない。しばらくは今の状況が続く。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・受注残及び新規受注はほぼ横ばいで安定している。		
やや悪くなっている		商店街 (代表者)	お客様の様子	・記録的な猛暑で、商店街の通行量が日中やや減っている。特に昼のサラリーマンのランチの売上が落ちている。逆にTシャツなど夏物衣料は依然好調だが、値段の高い秋物の動きが鈍く、総体的にはマイナス基調である。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	お客様の様子	・消費税増税法案が国会で可決されたことにより、心理的にだが、客は買い控えをしているところが沢山みられる。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数、客単価共に落ちている。また、震災被害により店舗を移転し、店頭の態勢も整っていなかった前年の8月に比べても、来客数、月間売上共に1割近くも落ち込んでいる。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・暑い日が続き、服飾雑貨を中心に季節アイテムの動きが良くなっている。来客数及びレジ客数は減少傾向であるが、明快な目的を持った買物をしており、購買率が高く、客単価は上がっている。
		百貨店 (総務担当)	単価の動き	・売上高が減少傾向にある。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・3か月前よりも消費者の購買意欲が減退しているようで、衣料を中心とする夏物クリアランスが非常に苦戦している。

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（経営者）	単価の動き	・8月は平均1品単価が前年同月並み。野菜が予想を超えて潤沢に出荷され、単価を下げている。猛暑の影響か菓子類も買上数及び単価を下げている。飲料とアイスの伸びは大きかったが、全体の伸びの鈍化に歯止めは掛けられなかった。決して良い傾向だとはいえない。周囲の話を聞くうちは、気力も向上し、持続してきたが、鈍化傾向は当面避けられないとみている。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・震災後1年が過ぎてのお盆商戦で、消費の拡大を期待したが、客の購買意欲は引き続き低調である。帰省についても分散型で、かつてのお祭りの購買等ではなく、消費の盛り上がりには欠けた商戦となっている。お盆であっても無駄な消費はしていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・東京電力福島第一原子力発電所の事故以来、他の地域に避難している人が多くなっており、徐々にまた増えてきている。そういう面では、段々厳しくなっているのが現状である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に、5か月連続で前年割れしている。売上が伸びているのは、飲料とアイスクリーム関連のみである。昼食も冷やし麺、おにぎりの組み合わせが多く、単価も低下している。高齢者も懐具合が厳しいらしく、小銭が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月後半から気温が上昇し、来客数は上昇に転じたものの、3か月前と比べると低めで推移している。客単価も減少してきており、景気は良くなっていないようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月後半から8月までは気温の高い日が続く、季節商材の販売数量は伸びているが、前年同月と比較すると、たばこの売上が大幅に伸長していた反動により下回る数字となっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・残暑の影響で、夏物、セール品は売れているが、例年この時期から売れ始める秋物が全く売れていないため、結果的に売上は前年を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・8月の販売は多くの受注残を抱えていたことにより、前年に比べ20%前後の伸びとなる。一方、受注面では新型車販売が下支えしているものの、エコカー補助金の終了時期が間近に迫って、納車登録が間に合わないことから、新車受注は全般的に伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要を見込んでいたが、7月中旬から新車の受注が伸び悩み、予想に反して8月の新車販売は落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年8月は、ねぶた祭り、お盆休み等で販売量はかなり落ちるのだが、今年は、エコカー補助金の反動の兆しは多少あるものの、受注状況は前年比で150%となっている。ただし、これから本格的に反動が起こることが予想される。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年比マイナスとなっている。特に販売の落ち込みが激しく例年であれば繁忙期にあたる8月としては過去最悪のペースである。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・前年、前々年と今年を比べると、確実に在庫数が減少している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・前年と比べ猛暑日が続いているため、単価の高い秋物アパレルの動きが悪い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・復興需要も5月末、6月あたりから一段落し、非常に落ち込んでいる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今季の猛暑のせいも、客足は伸びない。特にフランス料理が顕著である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・お盆明けで、会社単位での宴席、懇親会等の利用時期になるが、グループが細分化して、少人数の利用で各所に分散しているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近の傾向をみると、安い物やぜいたくをしないということに慣れてきているようである。そういう意味で、レストランというジャンルについては、客足もなかなか向かないということがいえる。お昼はまだ少し来てもらえるが、ディナータイムは来客がほとんどない日が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・夏休み、七夕まつり、お盆と、夏のイベントがあったものの、団体客は少なくなっている。景気とはあまり関係ないと思うが、猛暑続きで、プール利用の家族客がこれまでで最高となっている。売上は前年より落ちたが、震災前よりは良い。	
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今年の七夕まつりは、開催期間が週末ではないためにかなり暇であった。また、暑さが続くと温泉地ではどうしても来客数が減る傾向があるため、今年はその通りとなっている。	
		旅行代理店(店 長)	販売量の動き	・個人消費がやや減退している感がある。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・七夕まつりやお盆で墓参りなどもあったため期待していたが、乗客は少ない。客はタクシーを控えているようである。	
		通信会社(営業 担当)	競争相手の様子	・中小企業の業績が下降気味で、賞与もまだ出ていない企業が増えている。9月度決算期を迎え、資金調達に対し金融機関は慎重なため、厳しい状況が続いており、消費低迷も悪化してきている。	
	悪く なっている		百貨店(売場担 当)	それ以外	・例年の8月と違い、7月のクリアランスセールスタートが2週間遅れて立ち上がったことにより、まだまだ夏物を売っていかねばいけないところだが、客の心情としては、もう夏物セールには余程の価値がない限り興味はなくなっている状況である。百貨店、アパレル業界では晩夏物、初秋物の秋色夏素材の定価商品をクローズアップし、セールの品薄感に対応している。しかし、秋物がなかなか売れず苦戦している。お盆を過ぎても連日の猛暑により、秋の大々的な立ち上がりの下旬以降も、なお秋物が不振なのが一番の要因である。
			スーパー(経営 者)	お客様の様子	・天候不順等によるゲリラ豪雨が影響した。また、前年、前々年の猛暑等による買物商品の变化や客のお盆商戦に対する曜日回りの変化も影響している。そのほか、北海道で発生したO157等の食に対する不安が見られる。
			コンビニ(エリ ア担当)	競争相手の様子	・競合コンビニエンスストアの大量出店により既存店の前年比が下降している。
			衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・3か月前も悪かったが、景気、暑さのせいにしたくないが、来客の無い日が多い。
			衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・猛暑が続き、来客数が少ない。
住関連専門店 (経営者)			販売量の動き	・震災による影響が残っていた前年より、今年はオリンピックや猛暑等のためなのか、2けたの減少となっている。	
タクシー運転手			お客様の様子	・お盆が過ぎたせいか、急激に乗客の数が減っている。	
企業 動向 関連 (東北)			良く なっている	—	—
	やや良く なっている	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・米の需給が引き締まっており、23年産米の精算金が増額されている。	
		建設業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・本格除染が始まり、福島県復興に向けた各プロジェクトの動きが活発化してきている。	
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・既存顧客の動向は相変わらず冷ややかだが、少しずつ契約増への兆しが見え始めてきている。	
	変わらない	農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・好天に恵まれ、ももの糖度が高くなっている。また、お盆前の出荷ができたため、売行きも良くなっている。しかし、風評被害がまだまだ続いており、回復はしたものの、贈答分は東日本大震災前の7割程度である。	
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・2、3か月前と比べてもやや良い状態にあり、良い状態が変わっていない。BSE問題などもあったが、30か月齢のものは輸入が可能だという方向に流れるなど、あまり問題が無いということを消費者が分かっていたのか、牛タンファンが戻ってきていることが牛タンの好調が続く理由とみている。	
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・例年以上の暑さの影響もあり、受注の低迷が続いている。	
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年及び前月と比較しても大きな変動がない。	
		繊維工業(経営 者)	取引先の様子	・猛暑が連続して続き、季節商材の店頭売行きが例年より大分良くない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給状況の改善が進まず、販売単価の改善にならず、収益性が悪い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響で業績が回復しない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆を過ぎてもリフォーム工事の問い合わせがある。リフォームの根強い人気が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・復興関連事業の発注が継続的に続いており、市場環境として大きな変化はない。
		輸送業（従業員）	それ以外	・輸出入共に回復の兆しは見えるものの、目立った動きではない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・削減した人員は戻らず、経費削減が進んでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・エネルギー関連の話が出てきているが、成約には至っていない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・暑さ対策関連商品の動向に期待したが、効果は限定的であり、大きな変化はみられない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係の業種については、現在一息ついている印象がある。復興予算が実施されれば、また徐々に業績に反映されてくるとみられる。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売商品のカテゴリ別にみると、計画どおり進捗しているものと、そうでないものに分かれているのが今月の特徴である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・客からは、震災以降一時的には良かったが、前年10月以降だんだん悪くなっているといった話をよく聞く。1品単価も売上も低くなり、買上点数も落ち、非常に困っているとのことである。
		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	・被災地復興に起因する繁華街などでの復興特需は、既に落ち着いたようである。しかしながら、継続的な夜間人口の増加で、料飲店を中心に依然好調な出荷が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・消費税増税への動きで、一時的に住宅需要の増加が期待できるものの、まだ具体的な商談への発展がない。現在は震災復興地域の需要に対応するので手いっぱい状況である。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	それ以外	・妹の家庭や、自分の実家や、夫の実家などの経済事情の話をお盆に集まった時に聞いたが、景気は3か月前と変わらないと話していた。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仙台七夕まつりも平日開催と人出も少なく、気温も高くお土産は苦戦している。お盆の帰省はまずまずであったが、8月トータルの前年比では苦戦している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・印刷業界は各社共ここ数か月、前年の売上に届いていないようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・自動車部品については、海外、特にASEAN、中国、ブラジルの景気悪化の影響を受けたことと円高により、輸出環境が悪化している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業からの受注が減ってきている状況があり、景気はやや後退している感がある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・複数の荷主の生産調整及び値引き要請を受けざるを得ない状況にある。また、一時期安定していた燃油費が上昇傾向に転じている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・オリンピックまでは広告市場も良かったが、オリンピックの終了とともにテレビ広告には秋風が吹いている。9月以降の引き合いは非常に少ない状況にある。エコカー補助金の終了が見込まれる自動車メーカーでは値引き競争などで受注を落とさないようにしているところも見受けられるが、その対策が広告まではまわってこない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏休み、盆休暇が終わり、消費マインドは縮小する。
悪くなっている		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・株主総会後の経費圧縮策が具体的に進められている。全体的なボリュームダウンや、物件数の減少など、厳しさは増す一方である。
雇用関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・営業職、サービス業の順で求人が活発になってきている。軽作業、警備業のオーダーも一巡し、製造関連や物流での引き合いも少しずつ増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・ここにきて再び復興関連の仕事が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・雇用の状況が変わってきている。雇用促進策を反映してか、震災直後の、短期でもいいから働き口をといた考え方から、その期限切れが来て、考え方が変わっている。相変わらず採用側は自治体も含め短期型を想定しているが、応募側は本採用を希望している現状が主流で、そのギャップが出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・業種によってばらつきはあるが、流通やサービス業で一時雇用から正社員の募集が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費が拡大してきており、確実に景気は上向きになっている。ただし、製造業に関しては、直接雇用は進んでおらず、派遣求人が増加していることから、製造業は一過性の業務増加の状況とみられる。また、建設業は相変わらず好調が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・円高等の影響で製造は良くないが、製造を除いた建設、サービス、小売、卸売の各業種は3か月前からみると、大幅に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人に関する問い合わせは、3か月前と比べて特に変化が無い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様、求人ニーズは高い水準にある。特にパート、アルバイトなど非正規雇用の求人ニーズは引き続き高いようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・マスコミでも、テレビ局は前年比100%超と好調だが、現在のところ新聞広告は東京、大阪、仙台、本社とも、やや前年比を下回る予想となっている。しかし明らかな大きい落ち込みではないので、今後の判断も難しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は16か月連続で前年同月を上回っているが、24年1月以降続いていた前年同月比2けたの増加率は今月で途切れている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手企業の生産拠点再編に伴う大量解雇事案が生じているが、求職者数等に急速な悪化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き高水準で推移している。新規求職者数が減少しているため、有効求人倍率は上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動向としては、復興関連の建設系の求人が一段落している。一方、水産加工等の再開の動きによる求人が引き続いているという状況もあり、トータルとしては変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が増え、求職が減る傾向は続いているものの、有効求人倍率の好転の動きは鈍い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月末に地元企業で大量の会社都合退職者が増えたが、新規求職者は前月を下回っている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は売上は前年比5%程度、利益は同20%ダウンしている。全体需要の一服感に加え、人材不足が足かせとなりブレーキ感もあり、やや悪くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月に入り、求人数に一服感が見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告が前年より大幅に減少している。業種的には昨冬の豪雪の影響か、建設及びリフォーム業者の求人は増えているが、サービス業などは減少に転じている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・近隣の企業にて雇用調整やリストラなどが目につく。
	悪くなっている	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年ではお盆を過ぎると非常に涼しくなって客数、売上共に落ちる傾向だが、今年の夏は猛暑が続き、9月になってもまだ非常に暑く、冷たい物を中心に販売量が増えている。
（北関東）	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・8月は総じて天候が良く、盛夏商材の動きが良い。加えて気温の高い日がお盆後も続き、涼味商材群が最盛期と同等に売れ、この分がプラスになっている。夏向け商材の値下げも少なく済むので利益も出る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・猛暑もあって、飲料やアイスの販売量が増え、全体的に販売点数が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると売上が116%、客数が115%。前年比では売上が100%、客数が104%と、やや好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は雨が少なく天候が良かったため、客足の伸びにつながり、売上も前年比105%となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・晴天が続いたために夏物の動きが比較的良く、前年比で買上客数は18%増、売上は14%増と共に増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入って幾らか調子が良い。短期的なものかもしれないが、前年よりも良いようである。理由は分からないが、このままいって欲しい。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・夏季シーズンということもあり、地区により違いはあるものの、入込は良い。天候に恵まれたこともある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の旅行シーズンを迎え、個人や家族旅行の需要が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・東日本大震災があった前年よりは増加している。前々年と比べると減少しているが、減少率が少しずつ回復している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の販売は、消費税増税の問題が取り沙汰されていることから、多少上向いている。アパート、店舗部門の契約は引き続き好調で、下期の売上の確保もできている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・このごろは学校指定の物ならいいが、それ以外の物はやはり大型店へ皆行ってしまう。昔と違って小売店は学校指定以外の物はあまり売れなくなったため、競争相手は大型店ということを感じている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・地元や各地で納涼祭や花火大会が開催され、暑さにも負けず大勢の人が集まってきたが、平日は今年の猛暑には勝てず、街中が静かである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑が続くエアコン、冷蔵庫等が順調に伸びている。太陽光も予定どおり進んでいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・厳しい残暑が続いているが、ここまでくると季節商材の動きはない。夏のボーナスも期待するほどではないようで、家電製品の購入には至らなかった。しかし、省エネ、エコに関心を示す消費者も増えてきているので、単価アップにはつながりそうな様子が見られる。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・今月は暑くて開店から10～11時、中抜けで5時から閉店間際の客が多い。遊びで来る客ではなく、暑さ対策品の白の帽子、日傘、着替え用の下着、ブラウスの着替え等、景気とあまり関係ない商品が売れ、客数や単価、量など動向が感じられない月である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・平日の来客が多くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費者の買い方が非常に慎重で、余計な物は買わず、じっくり選んでいる様子が見られる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・景気の不透明感は相変わらずで、必要な物を絞って買う傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月単価の変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みの状況であり、景気の底から上げられず、悪い状況が継続している状態である。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・連日の猛暑で食品は冷飲料、アイス、麺類などの盛夏商材が動きを盛り返したものの、衣料品はバーゲン期に入っている。冷却商材や機能性肌着など盛夏物の動向は、前年購入しているので追加程度にとどまり、全体としては前年を割り込んだ動きとなっている。	
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて客が若干動き出している雰囲気はあるが、1か月トータルではほとんど変わっていない印象である。そのようななかでも、単価が低ければある程度購買意欲を後押しでき、買物に動く客が若干増えてきているが、まとめ買いなど客単価が高くなるような雰囲気はないため、トータルではほとんど変わっていない。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年のアナログ放送終了時のテレビ特需の反動減の影響は少なくなったが、前年比5割の進捗で、依然として厳しい。	

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
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・今月に入り、お盆休みということもあって新車等の注文が極端に少ない。その代わり単価の安い中古車の販売台数が伸びており、全体の売上で見ればほぼ例年並みで、2、3か月前と同じくらいの売上がある。とにかく高額な車両が売れていない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・前年同月比では7月よりは改善傾向だが、それでも前年を割り込んでいる。特に土日の客数低下が著しい。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・お盆以降、来客数は伸びているが、買上客数に減少が見られる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・特に良くなっているわけではないが、前年並みの売上を維持している。ただし、同業者間では売上のある店、ない店がはっきりしている。
		観光型ホテル (営業担当)	単価の動き	・トップシーズンのため来客数は多いものの、飲食や売店売上がその割にはない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・非常に厳しい時代になってきており、客は食事でも会食でも単価に非常に敏感になってきている。以前と比べて非常に格安の物を選ぶようになってきている。
		旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・猛暑のため、旅行関係の客足は鈍っている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・原油価格の高騰による影響が続いている。
		旅行代理店(副 支店長)	お客様の様子	・客の動きや受注状況を見ると、良くも悪くもない。海外旅行の声が少し出始めてきており、秋以降の受注に期待したい。
		旅行代理店(副 支店長)	お客様の様子	・国内、世界の情勢を含め、やはりまだまだ自粛ムードがある。
		通信会社(販売 担当)	販売量の動き	・携帯電話業界はスマートフォン販売の好調を維持しているが、前年比、前月比ではあまり変わっていない。
		通信会社(営業 担当)	来客数の動き	・夏休みで旅行や帰省の出費があり、来月以降は消費が控えめになる可能性がある。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・販売数量は前年比ほぼ100%であり、3か月前と比較しても気候的要因を除くとほぼ変化がない。
		ゴルフ場(副支 配人)	来客数の動き	・主な要因は、周りのゴルフ場が民事再生法の適用等により、非常に低価格の料金でプレイさせていることである。また、来年、再来年あたりにまた消費税増税の話が出ているため、先行きは少し不透明である。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来場者数、買上単価共、それほど変化が見られない。
		その他サービス [清掃](所 長)	それ以外	・前月に引き続き夏季休暇で連続休暇取得者もおり、旅行等に出かけている。しかし、節約モードで遠出はしていないため、大きな変化はない。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・仕事量が少なく、計画の依頼も少ない。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・建設関連業種の景気の悪化は近年に始まったことではなく、既に10年、20年の年月が経過している。景気が好転している他業種もあるが、建設関連業種は相変わらず低迷し、好転の兆しさえ見えない。同業者というより関連業界全体としての景気の判断は、3か月前と比べて良くなっているとはとても思えない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今年も都会は猛暑続きで、別荘を訪れる避暑客は例年並みである。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月は物件の引き合いがちらほらあったが、値段をかなり下げて契約に至ったというケースがある。デフレで何でも値切るといのが今、慣習のようになってきている。家賃、駐車場、土地の価格でも値切られるということが常識のような感じがする。ただし、物件が安ければ動きが多少があるという実感は持っている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・4、5月から顧客の動き及び販売量は停滞している。デフレが深刻で地価が横ばいであるにもかかわらず、下落傾向に感じられることが待ちの状態を作っているようである。消費税増税では逆効果な気がしており、地価が上がるような起爆剤を願う事業所は多い。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・猛暑は中高年にとって大きな障害となるようで、恒例の催し物にも常連客が少なかった。日中の人通りは全く無い状況である。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭りで店先に商品を出しても、なかなか売れない。客は来るが、物を買わない。しかし、夜遅くまで暑かったせいかビール等は空前の売上である。買物が変わってきたことは事実である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雨が降らず暑さが続いたため、熱中症の心配もあって商店街には人が歩いておらず、特に高齢者が少ない。高齢客から数件だが、自宅に集配の電話があった。前年にはなかったことである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・観光客の少なさを感じている。暑さのためか日中の人通りが少なく、客単価の減少と合わせて大打撃である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・暑さが厳しく熱中症の危険性などが報道されるなかで、来客数の伸び率が3か月前と比べると悪化している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・猛暑日が継続し、外出を控えているようである。特に来客数と連動する傾向にある食料品全般が苦戦している。また、ファッション衣料においては、晩夏、初秋商材の動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・近くの商業施設が増床オープンし、その影響で来客数減になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前に近所に出店した同業他社の影響はあると思うが、日用品の販売が前年比約95%である。客の動向としては買い控え、不要な物は買わないなどの気遣いが感じられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・同業他社が立て続けに出てきている。また今月オープンの店があり、良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金を利用して、前倒して新車を購入した客も多く、その反動で今月は非常に厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が7月末に予想されるような報道等で早めに購入に動いたためである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・8月は取扱っている業界が全体的に良くない月である。受注の話は減少してきている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・今月はお盆のためかもしれないが、展示会をしても来客数そのものが前年や3か月前と比べると少ない。エコカー補助金でにぎわっていたが、その効果もだんだん薄れてきて、悪くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金効果による販売は、景気や消費の低迷によって伸び悩む。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・8月に入った途端、顧客の動きや車を買う話が少なくなっている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・平日のランチに会社員がほとんど金を使わない。近隣のスーパーでは150円の弁当が出るようになり、低価格競争が激化している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客数はほぼ毎月変わらないが、客単価が少し落ちている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年夏は悪くなるが、今年は猛暑の影響か、前年実績をクリアするのがやっとである。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・当地域の場合、福島第一原子力発電所の事故による風評被害が依然として続き、海水浴客が通年の4割程度しか来ない。行楽客及び外国人客は激減したままである。しばらくこの状態が続くため、景気は良くならない。
		都市型ホテル（営業担当）	単価の動き	・当社は駅前にあり、料金もビジネス系である。今年になってから少し上のクラスのホテルが駅前にできた。単価、宿泊料が少し高めであったが、やはり下げざるを得ない状況が見られ、厳しいようである。少し高い料金だと、客がなかなか入らない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食における客数が減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・不景気のためか昼も夜も人の動きが悪く、前年同月と比べて12%の減少である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・近隣でも、特に製造業の業績が落ち込んでいるようである。来月閉鎖を予定している下請会社や、大幅に社員を削った会社などが目立ち始めている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・上旬から中旬にかけての集客減が響き、お盆中盤より回復基調にはあるものの、前年実績を下回る見込みである。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続いているため、客が街中を歩かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・年配の来場客が多かった平日に猛暑が続き、減少傾向である。体調管理のためソフトドリンクはよく売れるが、オリジナルドリンクの持ち込みも多い。	
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・極端にプレー料金、単価が影響している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数については、いつもはお盆前が忙しいが、今年はお盆後が忙しくなった状態である。売上は前年よりあまり良くない。全体的には電気の節約に倣って美容も節約する人が増えてきた。つくづく景気が悪く感じられると客も言っている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑い日中に客は来店せず、売上が悪い日が続き、今月は前年比7%減である。	
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・周辺に同じ規模の駐車場が3か所ほどあり、400台ほど駐車できる。商業施設に付帯している所もあるが金額を下げており、安い単価の所から順に埋まってくる状況が顕著になってきている。そのため、来客数や単価が下がってきており、全体的にやや悪くなっている。	
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・今月は夏休みとあまりの暑さからか、仕事の情報が皆無で困っている。	
		悪くなっている	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・学校関係の店であるため、夏休み中は結構少なかったが、学校が8月27日から始まり、多少増えてきたようである。当市内の観光客の様子は、良くなっているという状況は1つも出てきていない。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・業界全体で購買意欲がかなり低下してきている。
			スナック（経営者）	競争相手の様子	・長く当調査に協力しているが、本当に毎回同じ答えになる。すべての選択肢を選びたいが、とにかく競争相手がすごく、消費者が少ないような状況である。
			通信会社（経営者）	販売量の動き	・一般ユーザーからの引き合いは一切ない。行政外郭団体からの見積り要請はあるが、どれも今年度後期の事業につき、直接の売上には至っていない。
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き		・インターネットカフェ、ゲーム機コーナー、レンタル関係、すべてで客数、単価共に落ちている。特に自分の番号、成績等を取得できるインターネットゲームのようなものの得意客はそれほど減っていないが、今日はゲーム、今日はネットカフェ、というようなフリーの客数が極端に減っている。夏休み、8月中の売上としてはかなり良くない数字が出ている。		
企業動向 関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・原子力発電反対がますます増えるなか、当社の10月決算に間に合うよう、太陽光発電の申請と設備の準備をしている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の復興需要が大きく影響し、メイン商品の生産、販売が好調に推移し始めている。	
	やや良くなっている	金融業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ホテルや飲食、小売業が好調なことに加え、製造業も自動車関連を中心に受注が増えている。	
		変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、35度以上の猛暑が続いた影響で、ワインの消費は伸び悩んでいる。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・生産調整のため、お盆休みと称して連続8日間休みで、今月の稼働日数は18日間となっている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・産業機械のコンプレッサー、特装車両のコンクリートミキサー車共に順調な生産が続いている。1日当たりの生産が最大であるため、稼働日数が変わらなければ生産量も変わらない。		
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の一部は夏休み返上でフル生産が続いたが、油圧機器、建設機械分野の仕事は動きが出ず、停滞感がある。業種によってばらつきが大きく、全体的に大きな変化はない。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手と結び付いた企業は比較的安定して順調だが、そうではない企業は細かい仕事を集めて何とか確保している。全体的に当社の周りの製造業は比較的安定している。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災関連の受注が一段落している。今年度、新機種関係の進捗が遅れ、受注の上乗せにつながっていない。		
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・8月は長期の夏休みが多いため若干落ちるが、5～7月はまずまずで、変わらない状況である。		

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		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先によると、オリンピック等による寝不足から栄養ドリンク、残暑による飲料水等の荷動きが例年より多少多く、良い状態である。また、保冷剤やクーラーボックス等の物量も荷動きが多少多かった。しかし、節約家電の代表である扇風機等は前年のような伸びもなく、全体的には例年並みの物量、輸送量である。		
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感は二極化しており、海外需要を取り込み好調な企業と内需中心の企業との格差が拡大している。中小企業では厳しい受注環境が続いており、全体では足踏み状態が続いている。		
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。		
	やや悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ニッパチは良くないと言われるように、売上がかなり減少している。9月は落ちたところの横ばいで、景気が何となく下がってきている。数字的にはまだ目に見えないが、感覚的には少し厳しい。	
			その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・7、8月と売上は伸び悩み、低価格品の動きにも陰りが見られる。9月から秋冬用ジュエリーの展示会シーズンが始まるが、暑さの影響で仕入意欲が減退している。	
			不動産業（経営者）	競争相手の様子	・当社と同様に、設備投資が難しく古い機材を使い続けている様子が見られる。赤字の所も切れず、黒字の所から補ってんして維持している現場も多いとの話も耳にしている。	
			不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・オーナーからの維持管理にかかる費用は変わらないが、追加で一緒にやって欲しいという作業を言われることが多くなっている。それは飲まざるを得ないため、実質的に作業内容は増えても売上が横ばいということが増えている。	
			広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・地元企業の折込広告、宣伝が減っている。	
			新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は前年比96.5%と、6月以降3か月連続で前年の東日本大震災以降の復活し始めた時期を下回っている。枚数の削減やサイズの縮小等が顕著となっており、前々年比でも前月に続き下回っている。	
			経営コンサルタント	取引先の様子	・観光・宿泊関連、食品関係を主とする消費財関連、建設業、下請製造業、広告関連としての印刷業等、いずれも業績が振るわない。	
社会保険労務士			取引先の様子	・天気が良い日が多かったが、夏祭りや各種イベントなどでは思ったより客数が戻っていない所が多い。		
悪くなっている				食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・前月から来月にかけて、スーパー等5店舗が閉店する。本当に体力勝負で、安売りしている所はやはり財務内容が良くない。単価を上げると客に買ってもらえないという恐怖心から脱却し、自信を持ってサービスで勝負しなければ、ますます倒産企業が増え、連鎖倒産しかねない。
				窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ごくわずかの受注はあるものの、状況は低迷する一方である。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き		・受注量はそこそこいっているが、販売価格が非常に落ち込んでおり、コスト低減が非常にきつくなっている。電気料金の値上げに伴いコストが目に見えるように高くなってきているため、収益が大幅に悪化している。		
	建設業（総務担当）	それ以外		・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注高は前年比99%と同額だったが、2年工期の物件が2件あるため、決算時の売上が心配である。また、前年の東日本大震災の影響で工期が延びた物件もあったため、決算の数字も心配である。		
雇用関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—		
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は食料品、食材関係が多く見られ、その内容は販売、営業、加工の募集である。製造関係では自動車部品関係の一部で活発さが募集の中に見られた。依然として介護関係のサービス業務での募集は出てきているが、住宅関連は厳しい。		

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
		人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・コンビニの冷やし麺類が売れて派遣求人数が増えている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・窓口を訪れる求職者の状況を見ると、倒産、人員整理等の事業主都合による離職の減少が主な要因で、離職者数が前年比減少を続けている。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様子	・10社ぐらいの客のうち、1社だけが非常に忙しく、あとの会社はほとんど変わらない。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・東日本大震災後のため前年の状況とは比較にならないが、平成22年と比較すると、ある程度宿泊施設関係が持ち直してきている。しかし、景気が良いというほど持ち直している状況ではないようである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年同月比で有効職者数は減少し、有効求人数は増加しているが鈍化傾向にある。円高等の影響もあり、求職者の希望する製造業の正社員求人はほとんどなく、厳しい状況となっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者は若干の減少傾向であるものの、求人についてはほとんど変化がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・労働者派遣法の改正で、派遣先の派遣離れが起きている。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・夏季でサービス業のパート、アルバイトの求人は多いものの、特に正社員募集は全業種を見ると少なく、求人は低迷している。
		学校[専門学校] (副校長)	周辺企業の様子	・採用予定がないのか、高学歴の学生の採用を予定しているのかは分からないが、例年採用予定のある企業でも企業実習等の受け入れもしてもらえない。特に高校生の求職者に厳しい状況である。
	悪くなっている		○	○

4. 南関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・記録的な暑さが続き、冷たい飲物やその他の商品が売れて、非常に良い状況になっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前のゴールデンウィークの影響と8月を比べても、若干良いような気がする。また、前年と比較すると良くなっている。
		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115%となり、景気は良いと判断したが、ここ数か月間は低迷していたため、契約のずれ込みもあったと考えられる。総合住宅展示場への来場は少ない状況だが、建築中の建築現場見学会への来場客は非常に増えている。豪華でサイズの大きい展示場よりも、等身大の現場を見たいというニーズが高くなっている。
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・8月は厳しい残暑が長く続いたため、ドリンクやアイス、冷たい調理麺等が前年比120%以上と高く推移している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・8月は暑さが続き、衣料品としては追い風になり、何とか前年をクリアしている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・エコカー補助金がまだ残っているため、もう少し見込みがありそうである。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・国内では主に人気のゲーム機が好調で、市場全体で夏期商戦は前年比150%を超えている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・夏休みの8月ということで、大型テーマパーク関係、各種スポーツ関係、近隣施設でのイベント等で、非常に客の入りは良い状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昔から2、8月は商売の景気が良くないと言われていたが、今年は悪くない。夏の猛暑、残暑とロンドンオリンピックのおかげで、売上は例年に比べて伸びている。特に週末はターミナル駅などでタクシー待ちの列ができ、チケットやカードの中距離客、1万円前後の利用客が多かった。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・現在は耐震診断業務を多くやっている。いろいろな報道の関係で、耐震診断に関する質問等が大変多くなっている。そういった環境のなかで、当社も補強、診断及び設計などが非常に増え、月々の仕事の中でも対応ができないぐらいの状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・久しぶりに出た仕事は11月までのため、完納するまでは新規物件を受注することは不可能である。民間は計画すら今のところない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・8月は稼働日数の関係で契約数は伸びないが、業者の話ではお盆明けから客が動き出しているという情報があり、これから良くなっていく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候の様子を見ると、とにかく暑すぎる。35度を超える天気が続いているが、これでは高齢者は外に出る気がしない。少し涼しくならないと、今の状態は良くなれないと心配している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は、浴衣の商戦としてはあまり良い状況ではなかったが、振袖の契約が増えたため、前年並みの数字が取れており、何とかしのいでいる状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑が続いているため、ワンストップショッピングという1か所で済む大型店にだいたい流れているのではないかと思う。商店街の通りも客は午前中のみで、午後からほとんど人通りが少ないため、売上も非常に低迷している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は9月に祭事が多いようで、希望を込めてである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・もし天気が悪い日が入るとその分ダウンしたのではないかと思うが、今月は雨が降らなかったため、来客数が平均していて順調と言える。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今の経済、国の不安定さも要因か、非常に景気が低迷しているため、新しい会社を作る人などが非常に少なくなっている。そのため、当店のような印章業は非常に厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・相変わらず景気が悪い。以前からそうだが、非常に単価面で客の低価格志向が続いている。一度そういった形で固定してしまうと、なかなかそこから抜けられない。金銭的な面でも変わらないため抜けられないのだろうが、非常に低価格志向が続いている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフトのまとめ買いは減っているが、中旬までは売上、客数共に前年並みに推移していたものの、下旬に入って日中の来客が特に減り、売上、客数共に減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お盆休みまでの前半はオリンピックの影響か、前年に比べて来客数が減少し、95%であった。後半は暑さの影響か来客数が上昇し、夏物セールの売上が向上している。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・3月から新しい期がスタートしたが、来客数や販売量、近隣店舗の閉鎖等の当店を取り巻く環境など、すべてにおいて低迷している。雨の日が少ない8月は天候要因などで単月ではそこそこではあるが、前年には届かない状況で好転しているとは言いがたい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と環境等は変わらず、かなり厳しい状況が続いている。百貨店では、クリアランスセールを遅らせたこともあり、客の動きも変わり、全体的には厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月末から7月にかけてクリアランス実施期間を変更した影響もあり、売上は一時的に落ちていた。今月に入って数字が伸びると期待していたが、連日夏日が続く、購買意欲向上にはつながらなかったようである。商品アイテムでは婦人紳士アパレルが前年比プラスに転じたが、食料品の落ち込みが大きく、店全体では消費環境は変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物セールにおいても、しっかりと吟味し、必要最低限の消費しかしない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体的に来客の減少傾向は変わらないが、お盆の時期は東京への観光客増加の影響からか、来客が前年を上回る結果となっている。
	百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・価格には敏感だが、婦人服を中心とした値下げ商品や食品などの帰省関連商品など、一部商品に活発な動きが見られるようになったものの、商品を1点1点吟味する傾向が更に強まり、まとめ買いや衝動買いの傾向が薄れている。	
	百貨店（店長）	来客数の動き	・夏のセールが今年から後ろ倒しになったことや、残暑が厳しいため秋物の動きも悪く、判断が難しい。	

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
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・猛暑によって各部門とも堅調に推移しており、前年並みの実績である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・8月は前半は良くなかったが、お盆の前半は非常に良かった。しかし後半に落ちて、現在もあまり良い状態は続いている。当社は競合店がすぐ近くにできて、4店舗が影響しているため、それもあまり良くない1つの要因である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、点数はほぼ横ばいで推移しているが、単価の上昇が見られない。同業他社共に安売り戦略は頭打ちである。安売りの日のまとめ買いが増えてきており、通常日の客単価との開きが見られ、来店頻度の減少も影響している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べても客数の伸びは変わらず、客が減った状態がずっと続いている。今後も確実に客数が減ると思う。特に住居関連の中でも家電品、自転車などの耐久消費財、高額品が売れず、将来の見直しに対して客が守りに入り、コモディティ商品のみのお客が少ないようである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて同じように前年比3～5%減と来客数が下回っている状況のなか、競合店との価格競争がある。単価も上がっておらず、1人当たりの売上点数も伸び悩んでいるなか、売上は前年から終わっているような状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・この猛暑のなかで、夏物商材は稼働しているものの、単価が上がらず、その分売上の伸びてはいない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・8月に入って気温が高くなり、残暑も厳しく、景気も上向きにはならず、顧客の来店頻度が減少していることにより客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・好天続きの影響で、ドリンク類の売上は大幅に増加したが、たばこの売上減などがあり、売上全体では横ばい傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年よりも5%ほど伸びているが、総売上、客単価が少し落ちている。たばこのみが若干落ちている感じであり、この暑いなか客に利用してもらっているため、大変心強い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・特に変わりはない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暑さが続いているため何となく現状維持が続いているが、これから涼しくなったらその反動が来るかもしれない。
		コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・天候の関係で伸び悩んだが、8月に入って回復してきている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・既存店の客数が上がってくる傾向は見られるが、依然として単価が上がらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売はエコカー補助金が終了間近で、先月よりも2、3割減となっている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・毎年恒例の夏のバーゲンの販売数量が、今年は大変少なくなっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・好調の企業がある一方で、大企業のリストラや損失計上の話題もある。企業あるいは業種によって好不調がはっきりしているが、全体としては低調であるという印象である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間もフレックスになっているためか、お盆休み一週間は人影まばらということがなく、客数も極端には落ちていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の5月の前年比は、売上98.3%、客数99.9%である。今月は、売上98.8%、客数99.1%である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・お盆休みまでは消費を控える動きがあったが、お盆が過ぎてからは、家族などでの来店が結構増えており、その分の支出の合計を足すと、横ばいくらいである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ボーナスなどもあまり良くなく、決してゆとりのある生活にはなっていないようである。消費税増税等や政局面で国民が不安定な状態になっている。そのため、会社でも飲食店利用が経費で落ちず、そういった影響もありそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・選挙を目の前にすると、企業の販売関係でも少し不安が出てくるが、選挙が終わればまた活発になりそうである。
		都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・オリンピックとお盆が重なって、周りの景気は判断が難しい状況である。
		旅行代理店(支 店長)	販売量の動き	・今月は夏休みということもあり、5月に開業した東京スカイツリーへの家族での参加や、企業の協力会、家族会などの日帰りツアーが非常に多くあった。団体数で前年比約2倍になっている。基本的には日帰りが多いが大型団体がないため、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は本来暇といわれている月だが、今年は猛暑日が続いて昼間の利用が非常に多く、終電まで忙しい月である。ただし、オリンピックライブ放送の時間帯の利用はびたりと動きは止まっていた。
		通信会社(経営 者)	販売量の動き	・テレビ獲得が依然として弱く、堅調だったインターネット獲得も今月は低調となり、計画に対してぎりぎりの状況である。電話のみ今月は好調である。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・新規客の獲得が難しく、解約も高止まりしている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・中小の商店では顧客が減少しているため、商店街に空店舗が増え、マンションでも空室が目立っている。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・各種キャンペーンにより契約数を維持している状況である。インターネットについては固定から次世代ワイヤレスブロードバンド、スマートフォンへ徐々にシフトが進んでいる。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約が前年比で下降傾向になってきているなかで、インターネットや電話の契約数は増加しており、トータルではあまり変わっていない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・新規加入時に月額料金の安いコースを選択する傾向や、既加入者の料金プランの見直しなど、無駄を省いて少しでも安く、利便性よりもランニングコストを重視する傾向は、ここ数か月変わっていない。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・単価の低いコースや商品を選ぶ傾向が依然として強く、し好品に消費する意欲が感じられない。
		ゴルフ場(支配 人)	販売量の動き	・中間期を過ぎ今月においても、東日本大震災前年同様の来場者及び収支状況であり、ある程度戻っている。
		パチンコ店(経 営者)	競争相手の様子	・夜のピークの時間に、当店もライバル店共あまり客数が伸びておらず、ピークの時間が少し弱い。朝も少し弱い、夜の7～9時近くにかけての客数が少ない。
		競馬場(職員)	単価の動き	・今月の売上状況は、前年と同様である。
		その他レジャー 施設[スポーツ 施設](支配 人)	お客様の様子	・ある意味で安定的な消費動向が続いている。
		その他レジャー 施設(経営企画 担当)	来客数の動き	・今夏は猛暑ではあるものの晴天続きのため、さらに来場客が増えても良かった。東京スカイツリーや各所の商業施設開業、ロンドンオリンピック等の影響を受けた部分もある。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・特にない。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・顧客数はほぼ変わらずに推移したが、単価はやや落ち気味である。全体ではやや横ばいとなっている。
		設計事務所(職 員)	それ以外	・物件数は増加しているようだが、受注量など良くなったとまでは言えない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・展示場等の集客に目新しさもなく、そのため契約状況も芳しくない。受注残が減少しており、売上の状況も良くない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税法案の成立を受け、駆け込みと思われる工事請負契約の締結が何件かあったが、着工まで1年以上もあり、収益計上できるのはまだ先のことである。
		その他住宅[住 宅資材](営 業)	販売量の動き	・販売量は少ない状況で継続している。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・この夏の猛暑と、近隣商業施設の影響により、クレジットカードの取扱高が前年同月比を若干だが割っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・連日の猛暑の影響で、客数がかなり減少している。それが売上減少の原因の1つとなっている。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・少しずつは動いているが、暑さの割には動きが鈍い。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・エアコンなどの商品でも、故障以外で買い増しや買換えがほとんど出ない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・まだまだ暑い日が続いており、前月に続き気温が高いため今月もお茶の販売本数が増えていない。こう暑い日が続くと熱いお茶が売れず、単価の安い麦茶やミネラルウォーターしか売れない。残暑が続く限り景気回復は見込めない。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・当月は来客数が90%前半で推移し減少傾向であるが、客単価は上がり、売上としてはやや減少である。来客数の前年比は、3か月前と比較しても数%低下している。店舗の大規模改装工事を行っている影響もあるが、夏休みのレジャーとして今年に新規開業した他の商業施設に客足が流れた面も考えられる。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・客向けの特別対策を行っても、前年、前々年並みの来客数、売上の確保が難しい。
		スーパー(ネット宅配担当)	競争相手の様子	・8月中旬以降、売上が低迷している。気温の上昇に伴い夏物は多少動くが、競合店の出店や野菜の相場安からの単価下落もあり、全体では厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上が少し減少してきている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客数だけではなく、単価も3か月前より10円、前年を見ても10円下がっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・たばこ客の離反が目立っている。
		コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・業界全体としても売上の減少が続いており、特に客数減による売上減少の影響が大きくなってきている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・猛暑とオリンピックの影響で客がととも少なく、来店しても特別セール品にも興味を大きく示さない。セール慣れと暑さで購買意欲が低下している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・7月から引き続き8月も猛暑のため、外出を控える客が多く、手持ちの洋服で間に合わせているようである。客数、売上共にダウンし、厳しい状況である。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・完全な目的買いにより、必要な物を必要なだけという状況のなか、単価、点数に伸び悩みがある。
		衣料品専門店(営業担当)	単価の動き	・例年にない酷暑が続き、また雨が少なくなっていて、高齢者の外出が少なくなっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・完全に一部の家電量販店における大幅な値引き、ポイント還元が不景気の引き金になっており、生産側の企業がマイナスになり負のスパイラルが発生している。
		家電量販店(営業統括)	単価の動き	・通信販売での注文件数は堅調に推移しているが、受注単価が一向に上向かない状況が続いている。猛暑の影響でエアコンの注文件数が増加したが、家電エコポイント終了の反動で大型の製品は動きが悪く、メインの居室以外に取り付ける小型が多く出ており、単価が上がらない状況が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・エコカー補助金の効果が前年と比べると反映されず、売上につながらない。来客数が増えない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・エコカー補助金が終了間近であるにもかかわらず、対象車種が手薄のため、販売の増加につながらない。また、新型車も翌月に控え受注はそこそこ上がっているが、登録に結び付いていない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・景気底上げのために出していた低公害車普及促進対策費補助金が終了して急に受注量が減ったため、景気は徐々に低迷していると肌で感じる。また中古車の売行きも、7月以降は落ちてきており、やはり全体的に市場が縮小傾向のようである。
		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、それに比例する販売量、売上がなく、苦戦している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	販売量の動き	・夏物商材の売れ方が前年よりも弱く、日中の客数が落ちているため厳しい状況である。また、安売りの販売促進策を減らしたため影響が出ている。

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
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・来客数は前年をクリアするも、買上率の減少がみられる。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・都内のいろいろな所に大型商業施設が出てきたこともあり、売上、来客共に少し減少している。金曜、土曜の減少が目立っている。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・レストランの客足が顕著に鈍くなっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・7月くらいまでは確かに悪い状況だったが、8月に入り、もう一つ底が割れているような感じで人が来なくなり、今大変厳しい。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が減っている。また、客が金額になかなかシビアになってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランで料金の安い食べ放題の設定には家族連れ、職場の同僚の集まり等で集客が良かったが、単価の少し高い和食レストランや中国料理レストランは集客が思うように伸びない。また、宴会も法人利用が少ない月間なので個人向けの企画を出したが、同様に料金の安い食べ放題の企画に集客があり、料金の高いディナーショーは集客が思うように伸びていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊、レストランは観光地ということで夏休みに入ってから高稼働が続いており、個人消費は持ち直した感があるが、オンオフの差は相変わらず大きい。宴会、婚礼はオフシーズンではあるが、特に宴会は納涼会やインセンティブ等の法人需要の落込みが激しく、景気の影響と考えられる。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・今年は猛暑である。暑過ぎて、皆外出を控えたようである。なかなか残暑も厳しいし、皆それぞれ出足が鈍っている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・もともと8月は団体旅行の動かない季節であるため、3か月前に比べると半分以下の動きしかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は猛暑のため客が多いのではないかと期待していたが、オリンピックなどの影響もあるかもしれないが、意外と早く帰る客が多いようで、非常に少ない。
		タクシー (団体役員)	お客様の様子	・今月は契約企業等が夏休みのためか、無線オーダー数が16%減と大幅に減少し、それに伴いタクシーチケットの扱い枚数も10%減である。一過性の減少ならいいが、少し気になるところでもある。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・客からの注文が極端に遅くなっている。
		通信会社 (社員)	それ以外	・省エネ、節電の影響で業務時間の圧縮、コスト削減を強いられており、景気が良くなっていると感じる要素がない。社内では文房具1つにしても申告しにくい雰囲気になっている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・今月に入ってから、契約数が大きく減少しており、前年の実績を大きく下回る日が続いている。
		通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・前月は景気横ばいと回答したが、8月後半から急激に販売量が減少してきている。一時的な傾向か否かは現時点では判断できず、様子見の状態である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	来客数の動き	・大幅に前年を上回っていた客数が、前年並みから前年割れの状況となってきている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・猛暑のせい、あまり客が来ない。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・エコカー補助金の予算切れが近づくにつれて、やはり客の買上に関する話が少なくなっているため、状況はあまり良くなってはいない。
		設計事務所 (所長)	単価の動き	・業者が毎年のように増えているため、仕事量は非常に少なくなっている。生きていくために、低価格競争に陥っているのが現状である。非常に状況は良くない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が例年に比べて、8月とはいえ減少している。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・今夏は猛暑日が続いたため、商店街などの路面店は客足がより遠のいている。うなぎの高騰から、売れるべき土用にうなぎ店が販売不振と、地場の商店街の店ではより一層の売上減となっている。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・周りの状況を見ると、良くなる原因が見つからない。泣き言を言っても始まらないため営業に励んでいるが、右肩下がりであり、動かなければ真下に落ちる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・なにしろ商品等が出ない。とにかく家電商品に関しては、この夏の暑さでもエアコン等が出ない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・電器店にとって、この猛暑は良い販売状況であるにもかかわらず、エアコンなど夏物は前年より台数が減っている。前年までに買換えが進んだものと思われる。また、テレビは半減している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・気温がとにかく暑いこともあるだろうが、来客数が極端に少なくなっており、非常に厳しい状態である。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・前年11月に競合店がオープンし、その影響が徐々に大きくなってきている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・当社の店頭小売は、暑かったせいか来客数が相当減ったため、ダウンしている。通信販売は単価、客単価が極端に下がってきている。外商は当社の努力が足りないのかどうかはよく分からないが、もともと閑散期ではあるものの、買上が前年に比べてあまり良くない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年比88.3%で推移している。前月中旬に競合店が出店したこともあって、その分の客数減で売上が前年比15%減と大きく下回っており、非常に厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・いつまでも続く猛暑のため、極端に通行客、来客数が減り、必要かつ最小限の品物しか買ってもらえない状態である。創業以来50年で経験のない厳しい毎日が続いている。同業者や商店街の他業種の人々も同じような意見である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の夏はとにかく暑い猛暑となり、大変厳しい状態が続いている。人出がないこともあるが、お盆までは90%台と何とかしのいでいたものの、最終的に85%と、東日本大震災の年よりも厳しい数字になっている。この先、秋の立ち上がりの時を迎えるが、毎年のように肌寒さを感じるまで、厳しい状況がこのまま続く。いつも春と秋が飛んでしまい、メーカーなどでも手をつけられないとこぼしている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車の発売はあったものの、エコカー補助金の効果が薄れ、純受注はほぼ前年並みにとどまっている。このため、月初バックオーダーの不足を純受注でカバーする計画は未達に終わった。また、週末のフェアは前年超えとなったが、平日は前年割れが続き、計画に対して未達である。夏休み前の週末18、19日の呼び込みの失敗もあって、大きく未達に終わっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・安くても売れない。デフレなどよりも猛暑の影響と考えたいが、政府の無策ぶりも影響しているのは間違いない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、8月は1年を通じて一番悪く、3か月前の景気と比べても、全体から見ても悪い。ケータリングもないし、仕方がないことである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・もちろん当店も良くはないが、歴史が長く、しっかりした物を提供しているため、それほど落ち込んでいない。他店は全く客が入っておらず、当社のテナントも出ていったきり、入ってこない。周りを見ても全然である。価格競争で良い物を出せばいいが、安い物を大量に出してしまうため、皆が大変なことになっている。これも景気が悪いせいである。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・客足の伸びが悪く、買い控え傾向も見られる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・内的にも外的にも、日本がこれからどのような立場か不安な要素が多くあり、増しているように思う。夏の猛暑でなかなかゴルフをする気になれないのだろう。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・情報も止まっており、相談があってもどう安くするかということのみであり、仕事をするのかと思えば動かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	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だが、政府は今、国民が一番心配している景気対策について、何の手も打たずに、消費税増税を決定してしまった。このような状況では、将来について不安は募るばかりで、消費は減る一方である。よって個人の住宅取得も、法人の設備投資も減る一方であり、景気はますます悪くなる。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上が少しづつ良くなって、伸びている。
輸送業(経営 者)		取引先の様子	・今月は思った以上に仕事の発注が出ている。このまま続いてくれればいいという気持ちで、一生懸命取り組んでいる。	
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・今月は、夏季休業中の同業他社から臨時で来た仕事 が、予想以上に多い。
		その他サービス 業〔警備〕(経 営者)	取引先の様子	・これから9月に入り、受注現場が増える見込みである。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災のごたごたがあって、良いのか悪いのかよくか分からない部分もあったが、そういう意味では落ち着いてきたようだ。
		食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・お盆期間中は前年並みだったが、残暑の厳しさから後半は前年割れをしている。
		繊維工業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・この猛暑で、秋冬物が全く動いていない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・景気のイメージにさほど変化は感じないものの、価格が低迷したが新規事業が加わり、若干の向上も感じられる。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・従来品の受注量に大きな変化は見られないが、新規の見積は各顧客とも厳しい予算で企画するためか、ここに来てすべて流れてしまった。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の場合は、中国、ヨーロッパ向けが極端に悪い。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・スポーツと景気は大いに関係がある。ロンドンオリンピックでは日本は38個のメダルを取ったが、金メダルは5個と韓国に大差を付けられた。男子柔道の不振が原因である。お家芸と言われた産業も、韓国に次々と敗れていく。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・景気が依然として同じ状況で、3か月前と同じような流れであるため、増減がなく、精一杯頑張ってもすれすれの線で経営が成り立っている状況である。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ここ半年ほとんど変わらない。良いところは良く、悪いところは悪いというような、まだら模様で、それがずっと続いている。当社に入っている業者などもそうであるが、鉄を削れば屑が出るが、その屑が集まらない。やはり一般的にはあまり良くないようである。
		その他製造業 〔靴〕(経営 者)	取引先の様子	・ここ半年以上同じような状況だが、得意先のほうで大変だと苦勞しているなどという言葉は最近聞かなくなっている。仕事も、順調に切れることなく入ってきているが、特別良いということではない状況が続いている。
		その他製造業 〔化粧品〕(営 業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・今夏は悪いというほどではないが、例年に比べて顧客の動きが少なかったため、商品の販売量は例年ほどの伸びがなくなっている。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・東北復興支援の影響か、工事価格が一部値上がりしており、顧客との値段交渉のなかで差異が出始めている。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・仕事量的にはそこそこあるのだが、ほとんどが改修工事、営繕工事等で、新築案件が少なくなっている。受注金額を受注件数で割ると、1件当たりの工事が少額になる一方である。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新規の納品先は増加傾向にあるが、1店舗当たりの納品量が少ない。運賃の算出基準が重量で決められているため、配送の負担は増えたが収入が伴わない状況で苦慮している。
		金融業(統括)	取引先の様子	・取引先は特に倒産等はない代わりに、設備資金とか設備ニーズがない状況で、特段の変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注等の動きだが、不動産関係は消費税増税が前提で、需要が出てきている。製造業、小売業はやや売上が低迷しており、良い業種と悪い業種が入り混じっているため、景気的には特段変わっていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・企業は資金余剰にあるが、先行き不透明感から設備投資や資金運用は手控えている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・近隣商店では、来店頻度、客単価共に、減少傾向にあったが、下げ止まりの感もある。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・当社では新築物件についてはしばらく様子を見るようにと進めないことにしている。駅から3分、鉄筋コンクリート造り4階建ての友人が建てた物件は、6月完成で16部屋のうち4室しか、今のところ契約していない。なお、ウォシュレット、追い炊き付き給湯器、ペアガラス断熱静音、IH調理器、インターネット無料、LEDダウンライト、ダクトレールライト、その他設備については申し分ない。土地は自分の物だが建築費2億円を借り入れており、毎月の返済が80万円と、少なくとも70%入居しなければ持ち出しとなる。前々年までは考えられないことであり、状況は変わっていない。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・事業用用地の問い合わせが増えているが、取得希望価格が売却希望価格より2割近く低いため、成約になかなか至っていない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・空室を埋めるために、既存のテナントに対し増床交渉を行っている。成功する事例が増えてきているが、見返り条件として賃料の引き下げやフリーレントを要求されている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・単発の提案が通って、この時期には珍しく今月は前年同月をクリアしたため、やや良い。しかし、この単発の予算の出所が、秋以降に割り振っていた例年ある案件の取り崩しではないかが気掛かりである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・良い企業と悪い企業とがあるが、ここ3か月の変化はない。良いところは良い状況が継続し、悪いところは回復することなく、賞与も出せずに時間だけたっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りに厳しい会社が多く見られる。
		税理士	取引先の様子	・景気の回復を思わせる材料が見当たらない。建設業は被災地関連以外には伸びを感じず、衣料品も売れていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街では物販店が減って飲食店が増えているが、飲食店の経営悪化が目立っている。夏季賞与の期待が外れ、消費者の家計消費の節減では外食が大きなターゲットになっている。この夏の猛暑で、外出を控える傾向が強くなったことも響いている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同業他社との受注価格の値下げ競争が激しい。現場は忙しくても数字となって表れない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規契約もあるが解約もあり、トータル的には変わっていない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・長期間滞っていた制作でようやく発注されたものもあるが、反対に予定されていたが途中で止まってしまったものもあり、低水準のまま変わらない状況である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・小型のマンションをインターネット対応のマンションにグレードアップする取り組みのなかで、受注件数が伸びない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月は夏休み等で休日が多かったため、全体的に仕事の動きが悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが大きく影響し、受注量が減少している。
		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、軽印刷の仕事をしている。8月は例年暇だが、今年は特に暇である。問屋の支払はいつもは払えるのだが、珍しく払い切れず、自己資金で少し立て替えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	取引先の様子	・宣伝広告などの経費が抑えられている。	
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・毎日毎月決まって流れている製品の価格が値引きを された。一般の加工の見積件数も減少しており、加工 精度の高い製品の見積が来るが、なかなか成約に至っ ていない。	
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・得意先から毎週送信される内示情報が、多くの客か ら下方修正されたものになっている。	
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・5月くらいから受注量が減少している。夏休みを考 慮に入れなければならないが、前年比約10%の減少で ある。	
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量の減少が始めている。	
		輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・生産拠点の海外へのシフトと集約化によって、非常 に物流が減っていることと、原油高による経費の上昇 によって、非常にマイナスな景気展開になっている。	
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・荷主の出荷量が激減しているため、当社の取扱量も 激減している状態が続いている。	
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・6月に伸びが鈍化した後は、ほぼ横ばいの状況が続 いている。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・業績が良い企業と悪い企業との二極化がさらに顕著 になってきている。また業績が急激に悪化する企業が 目立って増えており、予想外の急な倒産も増加してい る。	
		広告代理店（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・前年比で売上が上がらない。大手広告代理店は、東 日本大震災の影響で今年は軒並み前年比100%を超え ているが、中小の代理店は厳しい。	
		税理士	それ以外	・取引先等の業績があまり良くない。大手電機メー カーや建築会社、鉄鋼メーカーなどを含めて、大企業 の業績が悪化しているため、その影響が全体にきて悪 くなってきている。	
		悪く なっている	建設業（経営 者）	それ以外	・消費税増税問題やエネルギー問題で政治不安であ る。
			建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・住宅の建設は平年並みであるが、特殊建築物がほと んどない。工場関係も設備投資の話がなくなりつつあ り、あっても今の状況では進められない。
その他サービス 業〔ソフト開 発〕（経営者）	取引先の様子		・客全体に活気が無く、閉塞感が漂っている。		
雇用 関連 (南関東)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・中長期を見据えた改善に着手する事例が複数聞こえ 始めている。今までは短中期的な、目の前のことの対 応が多かった。	
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数は回復傾向にあるようである。業界によって 偏りはあるが、全般的に人材の需要は増えてきてい る。例年8月は、求人数、求職者数も落ち着く時期で あるが、今年はある程度の動きがある。	
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向である。	
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・2013年卒業見込みの大学生を追加募集する企業が出 てきている。秋採用で募集を増やすようである。	
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・普段募集を出していない客などからも、求人募集広告 の依頼の話が来ているため、動いてきているようであ る。	
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人がわずかだがやはり増えていることと、求職者 数が大分減っている。そのため周りから見ると少し良 くなっている。	
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・復興需要等もあり、非製造業の求人が増加している 一方、輸出関連の製造業は円高による景気の不透明感 から求人は伸びていない。新規求人数においては、前 年同月比で20%以上の増加が見込まれる。また、エコ カー補助金も終了するため、景気への影響が心配され る。	
		変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・8月は例年求人が少ない時期だが、今年は全業種と も全く求人の動きがない。
	人材派遣会社 （社員）		求人数の動き	・物流系企業からシーズンものの短期派遣依頼などは 増加傾向であるが、全体的な求人依頼数は3か月前と あまり変化がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は堅調だが、依頼内容と人材のミスマッチが増えてきており、成約率が低下している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月に入っても日常的な求人募集数が一段と減ってきている。お盆明け以降、9月にかけての大きな注文があったためバランスを保っているような感じである。倒産が3社、廃業が2社というかたちで、相変わらずである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パート共に求人数は前年比で増加しており、IT、介護、サービス業の求人は堅調である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は緩やかな減少傾向が続き、求人数は緩やかな増加基調が続いているが、景気が上向いている感触はない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・景気刺激策の影響などが短期的には販売増に寄与したが、採用者の増加には結びついていない。今後もBRICsや東南アジアなどへの生産や販売拠点の充実に伴い、海外でも活躍できる日本人の人材の需要から、次第に管理職、技術者の現地化も進んでいる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人件数は比較的順調に推移している。単数求人ではなく、複数バックオーダー求人も変わらずあり、企業の採用ニーズはおう盛である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数に関しては、前年同月比で若干の増加傾向であるが、大きな変化は見られない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・7、8月と学校に送られてくる求人では、正職員よりアルバイトの件数のほうが多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・取引先の企業で希望退職及びリストラがあった。最後の有休消化をする退職者が多く、業務に支障をきたすような有様である。
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連（東海）	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・お盆シーズンということもあり、普段来店しない観光客や帰省客が来店している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月はクリアランスセールが終わり、定価品の売上はあまり良くない。昼間は高齢者が多く、靴を買う客はいない。その反面、夕方になると会社帰りの客が、残暑が厳しいため夏物を見に来て、ついでに靴も買う場合が多い。そのため、そこそこ売上は良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・8月の売上は、お盆には天気が悪く前年同月比で減少している。しかし、近隣の競合店舗との価格差を見直し積極的に売り込みを図ったため、月度後半で売上が増加している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は6%ほど増えている。客単価も若干上昇している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・晴天で暑い日が続く、飲料水を中心によく動いている。そのため、販売量だけでなく来客数も増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費税率引上げがほぼ確実に、住宅関係・企業の設備投資・リフォーム等、建築関係全般で駆け込み需要が出始めている。また、公共工事も安定して発注が出されている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・夏休み・お盆など、人が集まることが多いため、食料品等を中心に購買量が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・最近の傾向として、8月から12月まで対前年同月を毎月上回って、大変強い宿泊予約が入ってきている。新東名高速道路の開通等の影響もあると思うが、やはり良くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地域でのイベント・行事等で来客数が増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・7～8月にかけて、夏の旅行需要はまあまあ良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暑い日が多く、夏休みでいるいろいろなスポーツの大会等もあるため、小学生を始め、学生もよく利用している。また、花火大会やお祭り等で、タクシーを利用する客が非常に多く、今月は大変忙しい。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・臨時収入等により、金銭的に余裕のある客が多いような気がする。ネット等を見て来客する客が非常に増えているため、以前に比べると多少来客数は増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みもあり来場客は増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月にやや売上が伸びたが、一時的なもので長続きはしていない。今月は結局いつもどおりの販売量に落ち着いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年8月に入ると、夏祭り、帰省によって販売量が増えるが、今年に限っては依然として販売量が増えない。特に、駅方面における販売量が増えてこない。高速道路方面は上がってきてはいるが、前年同月比では5%ほどマイナスである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が全然伸びてきていない。販売量、販売高につながらない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・世界の景況感も落ち着き横ばいである。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・今月は年に1度の思い切ったセールをした。そのせいもあり、前年同月に比べるとよく、そこそこの成績を上げている。しかし、セールの勢いがなかなか持続しないのが今の厳しい時代を表している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上高は、今年3月から前年同月割れが続いている。客の様子も、必要なものは他店量販店で購入しているように見える。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今年は猛暑で来客数が悪い。朝方はまあまあ良いが午後になると客の出足が悪くなってしまふ。ドリンクなど栄養剤は伸びている。世間でもひまという言葉をよく聞く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・当観光地の公共駐車場の有料化により、地元客の減少が目立っている。料金システムが1時間無料、以降の1時間が500円という厳しいシステムが影響している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今年のお盆は天候不順、猛暑の影響もあり、品薄で価格も例年より高騰したが、その割にはよく売れている。しかしその後は来客数も少なく、販売量も横ばい状態である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・イベントを仕掛けても、オリンピック観戦のためか外出が少ない。購買意欲は相変わらずである。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・7月のバーゲンのスタートが一部遅くなった関係で、売上が8月へずれ込んでいる。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・売上についてはほぼ前年通りに推移している。しかし、オリンピックが開催された影響か、来客数が前年同月比90%程度である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・夏のセールが終盤になり、高額商品が買得になったため、いつも以上にセールの動きは良い。秋の立ち上がりも月末から始まり、暑いなかでも富裕客の購買意欲を感じられる。しかし、他の客層には変化がなく購買意欲は感じられない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・衣料品では秋物が少しずつ動いているが、菓子を中心としたお遣い物の商材の動きが悪い。
		百貨店（営業企画・販売促進）	販売量の動き	・夏物新作の作り込みは前年同月より増えているが、定価品の売上は減っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は前年同月を越えているが、来客数は下回っている。競合店舗の発生等により来客数増は簡単には見込めない。価格競争による売上・来客数向上に走り、利益確保が難しくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お盆時期のような晴れの日には、それなりにものも動き客も入っている。しかし日常となると厳しい。客は、晴れの日と通常をはっきり分けている。しかし、3か月前に比べるとあまり変化はない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・お盆等の時は、果物・お菓子等の販売量が通常よりもかなり増えるが、お盆終了後は普段と変わらない。

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
		スーパー（店員）	単価の動き	・ずっと買上単価が低い状況が続いており、悪い状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・夏休みの行楽需要、お盆需要も単価が上がらず、前年同月より厳しい結果となる。お盆明けの需要も伸び悩んでいる。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前月同様、前年同月比5%減ほどで推移している。これは、今年度に入ってほとんど変わらない数字である。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・なぜ客が来ないのか、具体的な理由がわからない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・総合スーパー部門に対してスーパーマーケット部門の販売が約5%悪い状況が3月より続いている。日常生活の節約志向が続いており、価格に対する客のシビアな要求は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗での売上は、今月も前年同月比100%をクリアできない状況が継続している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然として夜の客が増えてこない。来店する客でも、無駄なものは買わない節約志向がはっきりみとれる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送化によるテレビの駆け込み需要から1年経ち、例年並みに戻るかと思われたが、それほど数字が伸びない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・前年同月に比べ、単価が上がり売上も良いが、来客数は依然として97%程度で推移している状況のため、どちらとも言えない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金の関係での新車販売が、思ったほど伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売量・客の動きを見ていると、8月はいつも良くないが、今月は少しましである。しかし5、6月が良かったためそれに比べると良くない。客の様子をみていると、良いとも悪いとも言にくい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月に入ってエコカー補助金の駆け込み需要があるかと思っていたが、非常に少なく、計画比100%を達成するのがやっとのような状態である。ただ、新型車や軽自動車の受注が好調で、少し高くても維持費の安い車を選ぶ客が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が近づき、不安定になっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（営業担当）	来客数の動き	・お盆商戦は後半に前年同時期よりもにぎわいを見せたものの、景気としては特に良くなっていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年と比べても飲酒量は増えていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月はオリンピックをテレビ観戦するために外出を控えた影響もあり、お盆期間が当初予定よりも厳しい。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・世の中がオリンピックで熱狂している期間は、全くもって暇である。オリンピックのライブ中継が夜中から明け方に集中するため、客も寝不足で、夜の外出は控えてしまうという悪循環がある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はお盆休みもあるため、営業日数が少ない。さらに、レジャーに流れて繁華街への人出が減り、売上は見込めない。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	単価の動き	・国際情勢の影響で消費税増税問題が棚上げされた感があり、とりあえず景気は可もなく不可もない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年の春先から続いてきた特需による宿泊客数増も、ここへ来て初めて予算を割る事になりそうである。夏休みの家族連れの流れが北へ向き、その影響を受けた形となっている。しかし、一般宴会が堅調に推移しているため、全体として月次目標はクリアできる見込みである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・台風など天候の不安、世界情勢なども問題である。

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
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・旅行業界も他業界と同様にネットに移行しつつある。少子高齢化の影響が、駅前の営業店舗の統廃合等、徐々に顕在化している。前年比較をしても、前年が悪ければ回復しているとは考えるべきではない。取扱人数や利益ベースでどれだけ確保できるかを考える必要がある。セントレアの国内利用客はピークを割って減りつつあるか横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客が夜の繁華街に飲みに来ていない。人出が少なく、景気が良くない。同じような状況が悪いままずっと続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・次世代ネットワークのIP関連の需要がある。今後も増加を見込む。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・休暇期間中、観光地へ出かけた人数に大きな差を感じない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・夏休み期間中の来客数は、ゴールデンウィーク期間と比較しても大きな変化がない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数は、予算に対し若干不足している。しかし、前年同月比に対してはよく入っており、売上も良くなっている。暑い日が続いているが、比較的好調である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・暑い日が続いたが、解約者も例年通りある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に大きな変化は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅建築に関して、消費税が増税されるということへの反応があまりない。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	来客数の動き	・中古住宅・分譲土地の問い合わせの件数が、月末辺りから増えてきている。消費税増税が決まった影響である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月からの動向として客単価が下がってきている。当社の6月決算では、前期の売上が500万円減少したにもかかわらず、包装資材費は200万円増加している。いかに少量単位のものしか売れないかの証明である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・お盆明け後の飲食店への客の来店が非常に悪い。2日間客が1人もいないという店もある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・客足が遠のいている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・今月は猛暑が続いているうえに激しい雷雨があるなどして、来客数が明らかに減っている。今月の売上が伸びていない一番の原因は、天候である。売上実績も前年同月より若干下回る。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・お中元も終わり、8月は用途がない限り贈答品店には客が来ない。従って、イベントを起こさない限り来客数が増えない。8月は交際面での消費拡大がない傾向にあり、経済は発展していない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・お盆休みの分散化が進み、例年より人出が少ない。また、帰省客は立ち寄っても必要な土産程度しか買わない。百貨店はデパート地下のみにぎわいであり、財布のひもが堅い。名古屋は旅行者も少なく、本当に近所でのんびり過ごすか遠方に旅行に出かけるかに二極化している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・7月のクリアランスセールが例年に比べて不調であり、その傾向が8月も続いている。また、お盆も行楽や旅行などのサービス部門に支出が流れ、百貨店にまで消費が回っていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・8月に入り、暑さのせいもあるが、八百屋・小売店に客が来ない、前年同月比2けた減と言う人が多い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・8月度も、各家庭の収入は上らず、子供達が夏休みで塾等に通う費用もかさみ、生活のための消費は減少気味になる。百貨店・スーパー・コンビニの売上が減少しているところを見ても、景気は良くなり、あらゆるところで過当競争が一段と激しくなっていると見える。また、相変わらず中小企業の倒産が増えている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・お盆の贈答用果物の種類、出荷数が例年よりも限られ、一部の入荷しかなく売上も横ばい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・他のエリアと比較して客単価が低下傾向にある。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・他チェーンの出店が活発で、競争が激化しており、来客数が減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・値段が安いからと妥協して買う客よりも、品質に納得したら多少高くても買う客が多い。しかし、消費意欲は相変わらず低い。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・特に今月のお盆商戦は非常に悪い。消費税増税法案の通過等により、意地でも買わないという損益意識が若干ある。消費税増税がこれからどう響いてくるか、国民の意地の問題である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が迫り、商談時に補助金の話ができず、結論を急がせることができない。客も「今決めなければ」という気持ちが強く持てない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了が迫り、少し下向いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売では、エコカー補助金の終了が近づいてきて、明らかに売行きが落ちてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・期待していた新車購入のエコカー補助金終了前の駆け込み需要がほとんどなく、8月は会社目標を大幅に下回る販売台数になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店の売上は前年同月比で増加している。これは前年に稲葉の放射能汚染問題の影響で来客数が大幅に減少していたことの反動である。季節的変動をならししてみると来客数は春以降減少傾向にあり、その水準は前々年と同程度である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・予想以上に来客数が期待できなかったため売上も伸びず、景気は良くない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、前年同月比で減っている。宴会も弱い。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・車のエコカー補助金終了や消費税増税などによる心理効果で、個人需要が鈍っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・7月までは受注が好調に推移してきたが、8月になると受注も停滞し、どちらかという後退気味になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・8月は販売高が多い月であるが、週末の台風により沖縄旅行の数にかなり取消が出て、予算が厳しくなっている。先の景気も良くない。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・竹島問題で韓国への旅行者が激減している。経済視察等のTV（テクニカルビジット）はさらに深刻で、軒並み中止か延期になっている。尖閣諸島関連でも世間が騒がしく、中国、台湾への渡航にも影響が出てきたら、さらに悪化する。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休み明けで例年のことではあるが、出費を控え財布のひもが固くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・3か月連続で解約数が新規契約数を上回っており、このような状況は開業以来初めてのことである。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・入電数はさほど変わらないが、新規の申込は減少している。コストダウンの相談が多い。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・繁華街に人が少ない。従って各店に入る人も少なく、どうみても景気が悪いとしかいいようがない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・これから消費税率や電気代が上がる等いろいろな要因があり、客もいろいろな支出を抑えている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・来る人の話のなかで、景気が良くなりそうな話は聞かない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・これから税金・社会保障費が上がっていくため、年金である程度お金を持っている人達の財布のひもが固くなっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数の大きな減少はないが、購買客数が減少している。理由は、購買の決定にいたるストーリーがない。低価格や割引では、価値を感じることができない客が増加している。商品価値×価格+αの納得商品を、供給側が十分提案できていない。不透明な時代だからこその現象が起こっている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・市民税減税終了後、それに代わる何かが見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月に比べて明らかに落ちている。前年はたばこがよく売れたため、来客数をけん引していたが今年はそれもない。弁当やおにぎり等の普通の商品も前年同月より売上が減少している。

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
		コンビニ(店長)	競争相手の様子	・近くに大手コンビニが7月に新店し、7月の売上高は前年同月比1割減、8月は2割減となり、売上減が悪化している。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・エコカー補助金はまだ続いているが、効果は薄れてきている。
		その他専門店〔貴金属〕(店長)	それ以外	・本当に必要なもの以外は買わない。節約が日常化したのか、同業者も今年の夏は全く売上がたたず苦戦している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月はお盆もあり、本来なら多少忙しい月であるが、客は髪が伸びたから来てくれるなど、必要がないと来てくれない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・7、8月中の暑さで、午前中は客も来るが午後からは来ず、売上が落ちている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・まだまだ景気の良い話はない。相変わらず安い店に流れる。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・8月のお盆過ぎから、急に売行きが悪くなっている。
		企業動向関連(東海)	良くなっている	—
やや良くなっている	食料品製造業(経営企画担当)		受注量や販売量の動き	・生活関連商品の消費は引き続き低調であるが、個人の趣味に関連するものなどの消費意欲は堅調である。こういった付加価値の高い商品の需要が、全体の消費をさらに引っ張っていくことを期待したい。
	化学工業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・震災復興関連とスマートフォン等の分野が良い。
	電気機械器具製造業		取引先の様子	・取引先で、新たな設備投資に向けた検討が増えてきている。
	輸送用機械器具製造業(品質管理担当)		取引先の様子	・製品の生産量が順調に上がっている。
	建設業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・不動産開発業であるが、土地の仕入れ価格上昇のため、一戸建て・マンション共に価格を上げて販売している。それでも、売行きは順調であり景気回復を実感している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕(社員)		受注量や販売量の動き	・大手自動車系の客より案件の依頼が増えている。ただし、中部地区ではSE不足であり、どのパートナーも要員不足を嘆いている。
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・段ボール業界の販売量は変わらない。また、販売価格も弱含みではあるが、価格協力の要請もなく、変わらない。
	出版・印刷・同関連産業(経営者)		取引先の様子	・夏季の売上が伸びない。
	化学工業(企画担当)		受注量や販売量の動き	・発注の状況から、全体的にはほぼ予算どおりである。また、欧州の低迷、米国・中国がやや堅調であること、国内は変わらないという傾向は、3か月前と変化していない。
	金属製品製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいであるが、価格が相変わらず低下傾向にある。
	一般機械器具製造業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・北米自動車産業からの引き合い量は変わらない。しかし、円高のため厳しい価格での受注を余儀なくされるか、競争に勝てない状況が続いている。
	電気機械器具製造業(営業担当)		受注価格や販売価格の動き	・円高の影響があるが、今のところ限定的である。
	電気機械器具製造業(企画担当)		受注量や販売量の動き	・売上は計画に準じたレベルで推移しているが、地域によってはばらつきがあり、上昇機運にあるとは言えない。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費者向けの物量は安定している。単価の下落もこれまでほどの勢いではないため、運賃も低いレベルではあるが安定している。	
輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・特に変化がみられない。		
通信会社(法人営業担当)	取引先の様子	・貿易赤字の増加、円高、株安、欧州金融情勢の不透明感が影響している。		

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
		金融業（従業員）	取引先の様子	・愛知県のため、自動車関連産業の大企業や中小企業、工場の客が多い。現在のところ、部署により比較的忙しいところ、暇なところと、繁忙度合いが違っていることが多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国景気の各種指標は改善傾向にある。しかし、更なる金融緩和も見込まれること、欧州の信用不安問題もいまだ不透明な面があること、円高が定着していることから、個人の投資意欲はいまだ低調である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3か月、大きな変動がない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・不動産業で主にオフィスの仲介をやっている。事務所の引き合いがほとんどなく、「底」と言える状態である。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・政治の安定を図りこの国の方向性を確認しなければ、前向きになれない。企業は一層グローバル化するため、国内景気を向上させる要因にはならない。消費者（国民）が安心できる環境が望まれる。しかし、現在の政治状況に期待する国民はいない。堂々巡りの現状は気持ちを暗くする。
		広告代理店（制作担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業側からの広告の受注量は、増減の差があまりなく、落ち着いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の回復が見られない。特にサービス業の折込広告の減少が気がかりである。
		行政書士	競争相手の様子	・運送業者の競争相手が多い。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアント企業で、従業員への賞与支給が、ゼロまたは低額から復活しない。中小企業金融円滑化法によって銀行借入の条件変更をした客のなかで、元の返済ができるところがほとんどない。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み関係で今後需要が見込める可能性があるが、一時なもので長続きしない。しかし、駆け込み的な需要が見込めることは事実であり、来客数が若干アップするという話も聞くので、景気持ち直しのきっかけになる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・政局不安定に加え、ガソリンなど石油価格が上昇してきている。サラリーマンの賃金も下降気味で、リストラ、早期退職干渉の声も聞かれる。中小企業は設備投資をせず守りの態勢に入っている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・黒字決算の顧問先が増えてはいるが、売上や利益の伸びは緩やかで、範囲が小さい。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・低迷状態が相変わらず続いている。季節的なこともあるが、早く好転してもらいたい。
		やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）
窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き			・8月に入って、急に受注量が少なくなっている。スマートフォン関係だけは順調であるが、その他の落ち込みが激しい。エコカー補助金終了を見越しての自動車関連の生産調整が、あらゆるところに影響を与えている。
金属製品製造業（従業員）	取引先の様子			・材料など川上側の業者は、荷動きが悪いとこぼしている。一方で忙しい同業者もある。まだらで状況がつかみにくいが、プロジェクトに乏しいので仕事量全体は少ない。
一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子			・工作機械関連の設備投資は、夏以降、閉塞感がある。スマートフォン関連を中心とした電子部品関連設備も、秋口より一巡感がある。下向き傾向である。
輸送用機械器具製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き			・エコカー補助金がなくなる。恒常的に円高である。欧州の景気が悪い。これらの要因で業績が低迷している。
建設業（営業担当）	取引先の様子			・年間通しての全体量で、入札価格が下がっていることが同業者から聞こえてくる。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き			・物流業界では、軽油などの燃料価格がやや落ち着いていて一服感があったが、このところ再び上昇傾向にあり、今後の景気見通しが心配である。また、顧客の運賃見積件数は多いが運賃に対して非常にシビアである。

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
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上金額で前年は5.2%増、今年は5.0%減となり、前年比較で10.2ポイントも悪くなっている。大手自動車工場へ納めているタイヤも、製品によっては大幅に減少していく。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・4～7月の収入が計画を達成していない。上半期の計画利益確保のため、経費の使用が強く制限されている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・トラック業界は相変わらず競争が激しい。取引先の荷主から聞いた話だが、冷凍食品をチルド輸送している中堅の専門会社が入札で負けた。トラックが120台位余っており、1年間30台位仕事がなくなっている。大分安い価格での入札を要し、運賃の単価がどんどん下がっている。3か月前に比べて景気は落ちている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーはやや受注が減少している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・日本の貿易赤字により円安の方向に向いているが、世界経済の主動者、特に中国と欧州の席卷により、再び円高の方向に向かっていく。取引先においては、少し減産の方向にきている。
悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金の終了による今後の自動車生産台数の減少が、この地域の経済状況を悪くしている。円高のため海外生産へのシフトによる国内ものづくりの空洞化も進行しているためか、前年同月と比べても1割以上受発注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・パーラー関係の取引先の業況が悪く、設備投資を大幅に控えているため、当社の売上が大幅に減っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国関連の注文が目に見えて減っている。これに代わる需要動向は今のところ見当たらない。
雇用関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有料職業紹介部門の求職者の登録数が減少している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比較して求人数は120%増加している。同時に、派遣先都合による契約終了も40%減少している。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・本年4月以降の採用者数が、前年同月と比べ増加基調で推移している。新規求職者数に対する就職率も、前年同月と比べ高い水準になっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・下半期に向けて中途採用枠の追加が一部企業で見られること、未取引企業からの問い合わせの増加など、3か月前からの変化を感じる。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・顧客の研究開発需要は底堅いが、人員の供給がままならないため受注の伸び悩みにつながっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きは3か月前と比べてほとんど変わっていない。大都市では求人があるが、地方都市ではそれほど多くない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べると良くはないが、前年同月に比べると同窓会の増加で良くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は上がってきているものの、復興需要頼みの部分が多く、底堅いとは言い難い。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均が9000円を境に行ったり来たりしている。また、求人数は比較的多めであるが、一部の業界や職種に偏っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向が継続しているものの、正社員の比率が下がり、派遣求人の比率が大きいままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人数はさほど変わらないが、基幹産業の製造業の求人があまり増えていない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は、対前年同月で増加傾向が続いているが、求職者数も増加に転じている。
人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・取引先顧客からの引き合いが低下している。受注規模が縮小している。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・訪問先企業の業績は依然として厳しい状況が続いている。介護・看護等福祉関係の求人需要は堅調であるが、他業界の正社員需要は厳しい。

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
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3、4次下請の自動車部品等を製造している事業所では、エコカー補助金の終了を見込んで、8月中旬以降生産受注が10%以上減少している事業所もある。こうした影響を受けて、新規求人も中旬以降、前月と比べて減少している。また、多くの事業所では、新規求人の内容を見ると退職者の補充が中心で、正社員からパート・契約社員に代わる募集となっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・エコカー補助金の終了により、求人増の要因となってきた自動車関連製造業に、ひと段落の兆しがある。複数次下請の取引先より不安視する声が聞かれる。また、6月までにはほとんどなかった雇用調整助成金の相談が、7月以降にはある。
	悪く なっている	—	—	—

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・気温低下が進まないなか、価格訴求商材には顧客が興味を持つことが多く、売上増につながっている。若干秋物商品は例年より遅れがみられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・特に競合店の買取であったり、そうした様子の話がでているため、客が流れてきているのではないかと思っている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・天気も良かったため景気は悪くはなかった。しかし、同じ8月でも前年、前々年と比べると、特段良くなるはなっていない。むしろ、前年と比較すると、少し悪くなっている。ただ、ここ最近の3か月間の前年同月比などを考えると前年並みに戻っている。天気も良く、アイスクリームなど一般的に夏に良く売れる商品はしっかりと売れていたため問題はないが、利益面・売上面を考えると前年よりは悪くなっている。3か月前の前年同月比に比べ今月は多少改善され、3か月前よりは良くなった。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・季節商品の売行きが好調で全体販売量が前年同月実績に近づいている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・8月11日から19日までの長いお盆休暇となった企業があったほか、お盆休みを利用して旅行に行ったり、いつもの年より長く帰省したなどの話があった。また、3世代のファミリー客も多く見られた。来客数もオリンピック終了後から好調に推移し、お盆期間が終わった今も好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・アナログ放送の地上デジタル放送移行完了から1年が経過した。移行の過程で解約が多く発生したが、現在は落ち着いており、その結果、解約数の前年同月比は大幅に縮小、改善している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地取引のスピードが速くなり、客の動きが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・社会保障と税の一体改革関連法案の衆・参議院通過による影響か、7月、8月と各展示場の来場者が急増している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・売場は初秋ものに変わったが、連日の酷暑のため来客自体が減っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・オリンピック開催期間は外出より家で試合を見ている時間が長く、いつものように外食産業は暇になる。加えて猛暑の影響もあってなおさら外出が減っているようだ。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・この8月を一言で言えば「猛暑とオリンピック」に尽きる。家の中でいかに快適に過ごすかといったことが消費のキーワードになっており、一昨年来、例えば旅行に出たりとか、あるいはちょっとした食事に出るとか、こういった動きが非常に少なくなり、当然身の回り品、ファッション関係はちょっと厳しい動きだった。前年に目立ったクール・エコ商材も、前年買っているから今年は購入しない客が多く、全体的には厳しい8月だった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・夏商材である8月に着るTシャツやカットソーの動きに加え、天気的不安定さからか、初秋物や秋物の動きもよく、前年の売上を程良く大幅にクリアすることができた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が復調しておらず、特にお盆以降、微減傾向になっている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・夏休み休暇やお盆の帰省の客が大変多くみられた。通常来ていない客や県外客が目立った。しかし、全体では売上は前年同月比が96%と苦戦をしている。領域別には、衣料品は、バーゲンの継続と秋物が好調にスタートしており、婦人服はミセスゾーンが前年同月比101%と好調だが、紳士服・子供服は同98%、インテリア雑貨は同97%、食品は同95%と下回っている。結果、全体では苦戦をしている状況である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・旧盆時期は帰省客の来店があり売上も増加する時期だが、今年は曜日まわりのため分散化してピークが無かったが、期間集計ではほぼ前年並みの売上が確保できた。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・8月のお盆でとらえるとオードブルやギフトなどの1品単価が下がっており、節約傾向は変わらないと思われる。また、企業としての採用状況も前年並み、また前年卒業者で正社員になれない方も25%程度いると聞いているので上向きながらも状況は変わっていないと思われる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに微減の状態で、総販売量も微減という状態が続いている。カテゴリー別に見ると、好調なものもあれば不調なものもあり、良くなっているところと悪くなっているところがあるというのが現状である。ファストフード類やデザート類、アイスクリームなどについては、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年は、業界再編成による準備期間の中で多くの店がクローズ中だったため、当店では売上が好調だったが、今年はその数字に遠く及ばないという状況が続いている。特に、タバコの売上の落ち込みが顕著だと感じている。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・売上好調な店舗や、新規店舗においても、客単価の前年割れが継続的に起きている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	全く低調である。別件の情報だが、福井は織物の産地で機屋どころである。ウォータージェットやエアジェットをはじめ9000台近くあるが、今年になってから50～60%程度の稼働率になっていると話をする人もいる。大変機屋は悪いようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いているため夏物の処分品は売れているが、単価が低いため売上は上がらない。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・来店客がハイプライスの商品に興味を持ってくれない。またロープライスでも、悩んだ末に買わないという状況が多くみられた。購買意欲はまだ高くない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・連日の真夏日にてエアコンの販売数量は良かったがそれ以外の商品群の動きが悪い。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・7月までは、エコカー補助金などがあり計画通り受注をこなしていたが、8月に入ってから急に受注が止まった。計画の60%位で推移している。販売の方は受注残をこなしているためそこそこだが、来月以降は大変厳しい状況になると予想される。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金、エコカー減税効果で、前年同月比で車の販売量は138%である。しかし、前々年同月比では80%にしかならず、個人消費が確かに増加したとは言いきれない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気が本当に悪い。ものが売れない、お金が作れないの悪循環の繰り返しで、この先どうなるか、大変心配している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・現状、暑さの影響で客の動きはあるが、実際の客の購買という観点からは、変わらない状況だと感じる。

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
		その他専門店 〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・今年の夏は、節電が例年以上に呼びかけられたため、その関連グッズの動きが活発であった。一方で、梅雨時に雨が少なかったため、虫さされや不快害虫用の商品の売れ方が例年と比べて少なかった。来客数は例年並みで推移し、飲料関係はよく出ていたが、その他の商品の動きが少なく、客単価は減少している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・夏季の衣料品の販売額が、新規店舗と既存店舗を合計した全体で前年同月比110%と堅調に推移した。ただし、その内容としては新規店舗の売上加算額分が大きく、既存店のみの前年同月比では103%とその伸び率は鈍化している。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・暦の配列の良いお盆期間だったこともあり、個人旅行客の集客が例年より10%程良く、単価も過去4年では最高だったため8月中旬は順調に推移したが、後半伸び悩みもあり、月でならずと平年並みの売上であった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間では7月の下旬までは集客に苦戦したが、8月に入り北信越高校総体もあり、連日ほぼ満室状態であった。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーショーなどを含む総売上は前年同月比103%であり、前年を上回っている。しかし、ディナーショーを除いた売上は同97%であり、宿泊人員は同96%、宿泊単価は同99%となった。前年は東日本震災の影響もありディナーショーを実施せず、この要因を除けば、団体客の減少が続いている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は大型の大会などがあり大きく増加した。レストラン、宴会も順調に推移し全体としても前年同月比、前月比ともに増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォン需要は確実に増えているが、想定範囲内である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月と比較して販売量は減少しているが、秋冬モデルを見据えた買い控えということもあるので、景気の動向と直接関係するかは判断が難しい。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話キャリア独自に複数購入に対する割引を行っているため、全体的な販売量は増えている。しかし、新規受付数の減少がみられ、新商品が活気づいていた時期と比較するとそれ以上ではない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前の売上平均とほぼ同額である。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・復興支援・住宅エコポイントの終了に伴い、客の動きが落ち着いた感じがする。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・客の動きは増えているものの、価格の安いハウスメーカーに流れている。展示場来場者の契約率が落ちている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕 （店長）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに多少下がっている。
		一般小売店〔書籍〕 （従業員）	販売量の動き	・土曜日、日曜日の売上が非常に悪く、2学期スタート前の週末もあまり期待できそうにない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・8月の状況をみると、お盆の状況をみても感じる通り、曜日の配列状況が悪かったとはいえ、非常に旧盆期間は短い感じであった。前年と比べて、買上単価は低く、おもてなしの注文も非常に少なくなっている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客単価については全体的に2～3%低下している。青果物や野菜などの1品単価が前年と比較して低下しているのが大きな要因である。
		衣料品専門店 （経営者）	競争相手の様子	・20日を過ぎても30度を超す残暑が続き、秋物の動きが弱い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・お盆商戦は例年と比較しても盛り上がりはしたものの、継続せずに商戦時期が終了してしまった。またオリンピック需要も期待通りにはいかなかった。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・今月に入って来客数が極端に減少した。暑さの影響もあると思うが、異業種の会合に出席して聞いてみても、同様な状況で来客数は減少しているとのことであった。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き	・エコカー補助金対象車種の少ない輸入車であっても来場者や引合いに効果はみられたが、月半ばからは激減した。買える顧客層で一巡した感がある。
		住関連専門店 （店長）	お客様の様子	・来客数がなかなか上がってこない。お盆の後が特に良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・同業者からも客が少ないと耳にし、オリンピックも悪材料となったが、特別悪かった前年同月と比較すると3割増しで、今は何とかといった感じである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・オリンピックのテレビ観戦や猛暑で、客の出足が完全に止まってしまい、悪かった前年並みの販売量しか確保できない。また、夏休みの最後の週末となる月末が、土、日をまたぐ形になり、間際申込みの発生も期待できない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・暑い日が続くのに日中の利用回数が上がらない。夜は相変わらず静かである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半はオリンピック開催のため、夜の町は人出が少なく悪かった。また、猛暑日が毎日続き昼は外出を避ける傾向にあり、客待ちの時間が長く、良くなかった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客の動きも消極的な傾向が強く、景気の先行きに期待していないことから、現在の取引内容を見直しする動きがどうしても出てしまう。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・夏の特別教室からの通常会員への入会数が伸びず、大変苦戦をしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月は猛暑が続き、特に中高年の客は外出する気分になれなかったようだ。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑が続いている影響か人出が激減している。特に土曜日の減少が著しいような気がする。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・元々、6～8月はあまり物が動かず、売上が上がらない時期であるため、いたしかたないと思うが、今期に関しては、それにしても目標達成からかけ離れたパーセンテージしか売上を上げていないということが、非常に問題で心配になっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月と比べると、5%以上の客の利用減になっている。特にこれまで比較的堅調だった個人客も同様に推移している。5月の東京スカイツリーのオープン以降、営業販売において首都圏方面に流れる客が多く感じられ、当テーマパークの利用客のみならず北陸エリアへの来訪客が減少傾向にある。
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・今まで悪かった荷動きが回復している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月まで一進一退の状況であったが、9月については受注も出ており回復傾向である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人客からの問い合わせが、少し増えているように思われる。
		司法書士	取引先の様子	・店舗、工場、高齢者施設で、大きな建物新築があり、大規模な事業用土地購入もあった。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・量的な面では、受注や色々な引き合いが出ているようであり、状況は少しは安定しているのではないかと思う。中小企業が対象なので、個別差はあるが、頑張っている会社にはそれなりの成果が出てきている感じがする。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報として、物量ベースで前年同月比90%を切るような話を聞いている。ただし自社では同100%を上回っており、他社との傾向が異なっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高および欧州の市況悪化のため、輸出関連の受注難が続いている。
		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	・主力の住宅建材が、少し物件としては出ているといわれているが、数字として受注量の増加にまでは、なかなか出てこないのが実情である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産水準としてはここ何か月間はほぼ同レベルで推移している。ただ好調な高付加価値機能商品がある一方で、低価格品以外の中途半端な価格帯のものはかなり動きが鈍いようである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社に関しては、仕事がなく社員を休ませていた3か月前と比べれば、7、8月にバタバタと受注が増えて、現在は人手不足の感もあり、その意味では忙しい分だけ景気が良くなってきたと言える。しかし、厳しい価格での受注なので採算が悪いことを考えれば、景気が良くなってきているとの実感はない。その意味で、景気は変わらないと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業の業績が比較的底堅いが、個人消費に係る業種については、非常に芳しくない。やはり個人消費が弱いのだと思う。バラバラであるが中間をとって、やはり横ばいといったところである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・中国や東南アジアの外需に基づく受注の回復を期待していたが、ここ数か月においては横ばいの動きが続いている。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・スポーツ、婦人衣料については、今年の冬物の生産が終盤に入っている。また、翌年の春・夏物の準備、一部生産に入っているため、まあまあでなかるうかと思う。一方、非衣料については用途によって格差がある。特に車両、自動車関係は悪くなりつつある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注予測が、現状維持か減少傾向にある。
		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、北米、国内とも受注が伸びてこない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・スマートフォン、タブレット端末向けの電子部品に関しては、今まではあまりコストダウン要請はなかったのだが、ここへ来て、数量はまだ落ちないものの、コストダウン要請が、かなりきつくなっている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・中東の情勢不安により、原油高となり燃料費が収益を圧迫している。欧州の信用不安により、また、中国の経済状況が悪化することにより物の流れが悪くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅やマンションの着工が芳しくなく、関連した折込チラシの出稿量が半年以上前年同月実績を下回っている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部の業者に、依然として低価格の見積りや入札が見受けられ、適正価格での受注が難しい状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新卒の採用意欲が、各社とも高いと思われる。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・8月に入り、産休・育休要員での需要、また業務量増にもなう需要がやや発生し始めているが、スタッフのスキルを要求されるため、マッチング（成約）が難しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ほとんど掲載件数に動きがない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は依然として増加傾向で推移しているが、新規求職者数が14か月ぶりに増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しており、新規求職者数は減少または同水準で推移している。状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・スーパーマーケットの新規オープンにかかる求人が数件みられたものの、総じて欠員補充求人が中心となっており、大きな変動は感じられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人の動きに変化がなく増えてこない。介護職、設計などの分野に求人はあるが、人材不足でマッチングしない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に目立った変化が見られない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月までは男女とも登録者が多かったが、今月に入って登録者が激減した。直接雇用のニーズが増えているのかもしれない。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・8月の求人広告は、前年同月比約7割である。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・新商品もほぼ出そろい、また通信会社の施策もあり、販売台数は最も売れる3月の販売台数に近づきつつある。
(近畿)	やや良くなっている	一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・ライバル店2店舗の閉店に伴い、多少であるが来客数の増加がみられる。客単価は厳しいが、前年よりも来客数は伸びている。

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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の8月にもかかわらず、秋のパーティーなどに向けて、婦人服や婦人雑貨、宝飾品などが例年の8月にはない好調な売行きとなっている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・特価品など、お得感のある商品のまとめ買いが増え、売上が順調である。本場に不景気なときは、特価でもまとめ買いなどを控える傾向が続いていたため、少し景気が良くなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・婦人ファッション関連商品で夏のバーゲンを遅らせた影響で、8月に入っても活況である。来客数もオリンピック明けから盛り返している。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・消費マインドは低いままであるが、個人個人の客の好みに合った商品を提案できれば高額品でも売れる。また、孫の出産の記念品や七五三、ブライダルなどの式関連で動くお金が多くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・夏休みに入り、お盆期間を中心に来客数の回復がみられるほか、猛暑続きで夏物商材が活発に動いている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・競合が引き続き厳しい状況にあることや、野菜相場がやや低めに推移したことから、店頭価格の低下は続いている。ただし、イベントやチラシの打ち出しに対する客の反応は良く、売上は何とか前年に近い数値を確保できている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・8月中旬以降は気温が上がり、飲料水はもちろん増えているが、軽食のサンドイッチや冷たいめん類がよく売れている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・節電につながる付加価値の高い高級白物家電の販売量が伸びている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要が少しはあるように感じる。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来場者数は前月比で120%と上向きであるが、例年この時期は増えているので、どこまで継続するかが問題である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・大雨の日が何日もあり、その雨の影響で客足が鈍った日もあったが、総じて厳しい暑い日が続いたことで、冷却剤や飲料水関連、ビールなどの動きが良い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆期間中の家族利用数が例年に比較して多くなっている。ただし、その反動で23日以降は落ち込んでいるが、8月全体で見ると上向き基調になっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・7月の梅雨明け以降の好天で、来客数が安定して伸びている。
		旅行代理店（店長）	競争相手の様子	・旅行に行く人は増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月の初旬ぐらいからの暑さ、時々降るゲリラ豪雨、夏休みなどの影響が出ている。駅待ちにおいて、客はあまりの暑さに短距離でも乗ってくる。子ども連れが多い地域ということもあり、好調に推移している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・夏モデルの新機種も出そろい、ある通信会社のスマートフォンと携帯電話とのセット割引が好調である。8月末までのキャンペーンもあり、市場が動いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年は落ち込む7～8月の営業成績がほとんど悪化していない。8月においても好調である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,869円であった。3か月前の客単価は9,403円と、お盆期間で少し良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を受けて、それまでに建物の建築を始めたとの声が聞こえ始めている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税法案の可決に伴い、駆け込み需要の兆しがみられ、来客数が前年よりも伸びている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・平日、週末に関係なく、相変わらず客足の引きが早いため、売上が伸びない。	
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・最近の傾向として、ゴールデンウィークやお盆休みなど、イベント時には消費が活性化されるが、そのリバウンドが日常の消費をそれ以上に抑制しているように感じる。トータルすると少しずつ縮小傾向に向かっており、食べ物に対するお金の使い方も随分変化している。	

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
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	お客様の様子	・月初めからセールが始まったが、例年どおりで特に変わった様子はない。
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・低位安定したまま変化はない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・今月も知り合いの店が2か所閉店となっている。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・依然として、必要な物以外の買い控えが続いている状態である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・ファッション関連では8月も暑い日が続き、夏物セール品及び夏対応の定価品の動きが良く、販売数量は前年を上回ったものの、秋物商材の動きが悪く単価ダウンにつながり、売上は前年を下回った。消費者は購買意欲はあるものの、気温対応やクールビズによるファッションのカジュアル化、先取り需要の減少により、売上増は見込みにくい。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・大きく状態は変わっていない。全体的には良くも悪くもなく、ほぼ昨年どおりの動きである。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・夏物の最終処分、秋物の情報発信や提案といった端境期の売上が低迷しており、本当に必要な物しか購入しないという消費者心理が表れている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今まで以上に必要のない物は買わないため、非常に単価が下がってきているほか、流行にとらわれない物を好む。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・例年、お盆明けから動き出す秋のファッションアイテムがほとんど売れず、今の気温に合った薄い素材の秋の雰囲気盛り込んだ商品に少し関心が集まる程度である。顧客が冷静な購買行動を取っていることが、売上内容や会話からも感じられる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・当月は目標を達成する見込みであるが、先月の不足をカバーできるほどではない。悪い月ばかりではないものの、複数月の累計で比較すると、目標や前年の水準をクリアできていない。来客数が伸びていないこともあるが、客の消費意欲は低下している。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・来客数は前年を上回るものの、購買客数の減少で売上が苦戦している。夏物セールの売上は堅調であるが、初秋物の動きが鈍い。また、食品の生鮮品やそう菜の動きも鈍く、真夏の食卓に変化が出ている模様である。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月は、ギフト解体セールや最終のクリアランスが婦人服商材中心に好調に推移したことにより、目標を達成することができた。また、猛暑対策商材も婦人用品を中心に好調に推移したが、ゲリラ豪雨の影響で来客数は前年を下回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・厳しかった6、7月と比較すれば若干持ち直したものの、3か月前とは変わっていない。食料品は前年並みの実績が確保でき、食品以外もほぼ前年に近い水準で着地する。ただし、8月の中旬以降、夏物の動きが前年に比べて極端に鈍くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・昨年の東日本大震災直後の特需による単価アップの反動で、前年比では不振が続いている。夏のギフトは縮小傾向の上、競合店の増加で更に売上減少と厳しい状況となっている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・来客数の動きに変化はなく、前年比で96%となっている。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客の様子をみていると、ポイント何倍であるとか、お買得シールが貼ってあるとか、特典がつく店を使い分けて、少しでもお得な買物をしようとする動きがみられる。
		スーパー(開発担当)	お客様の様子	・特売品の売上があまり上がらない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は若干増加傾向となったが、セール品の方に購入が流れがちで、客単価は逆に下がってしまっている。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・近隣に競合店が出店して以来、売上が前年比で15%減の状態が続いている。
		コンビニ(広告担当)	来客数の動き	・3か月前と比べて、大きく好転している点は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・2月と8月は景気が悪いと昔からいわれるが、当てはまっている。今年は暑過ぎたこともあり、上向きにならない。売れても単価は低い状態である。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・お盆で店舗自体が休みなので、来客数、販売量が減っている。ただし、事故修理が多いのでサービスの売上は目標の90%となっている。
		その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・販売数量が変わらない。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	お客様の様子	・低価格帯の商品でもなかなか売上につながらないほか、高額商品は購入後のキャンセルが珍しくない。
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・消費が拡大するニュースがない。徐々に消費税率引上げの期日に向けて駆け込み需要が拡大すると思うが、必要最小限の消費にとどまっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・売上、来客数、客単価共に目標をクリアしているが、これは猛暑の影響と考えられる。元々来客数は前年を下回る目標が組まれており、景気好転を反映した結果ではない。
		一般レストラン (店員)	来客数の動き	・流れは変わらず、来客数は多い。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・東日本大震災以後、関西地方は大きな経済的な刺激もなく、政治の問題や消費税の増税、原子力発電所の問題の收拾についても非常に国民の間に不安が高まっており、消費に目が向けられていない。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・8月はオリンピック開催による巣ごもり現象が懸念されたが、オリンピック閉幕後は集客も回復し、来客数ではほぼ昨年並みとなった。しかし低価格志向のため、販売量の伸び率では昨年を下回る結果となっている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・海水浴シーズンで天候に恵まれたので、良くなるはずが微減となった。原因はよく分からないが、団体が東北や九州方面に向かったのではないかと考えられる。
		観光型旅館 (団体役員)	単価の動き	・宿泊人員などは、辛うじて前年比で95～96%を保っているが、1人当たりの消費単価や宿泊単価は災害のあった昨年は別として、一昨年と比較すると85%程度で非常に厳しい状況である。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は外国人観光客が大幅に増え好調であったが、宴会部門とレストランの高額店舗が低調であった。全体的には景気が良くなっているとは思えない。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・アジアからの団体客が戻り、宿泊人数は増えているが、インターネットからの予約客は料金に敏感なため、客室単価が上がらない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・海外旅行が昨年を上回り、国内旅行が昨年並みという流れが継続している。円高が継続していること、団塊世代が本格的にリタイアし余暇ができていて、そして平和産業といわれる旅行業界で、決定的なダメージになるような事件が起きていないことが原因である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きは2～3か月前と変わっていない状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月同様、猛暑による影響で客の乗車機会が増加傾向にあるが、あくまで季節的な要因であって、降雨時に空車がなくなる状況と同じで、景気うんぬんの問題ではない。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・受注状況に特に変化がない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・季節や天候に左右されやすい商売ながら、来客数は安定した成長をみせている。
		パチンコ店 (店員)	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	お客様の様子	・ここ最近の状況は変わらないように思うが、昨年と同じイベントの開催があったので比較すると、入場者数は減っている。また、レストラン、売店などの売上も昨年よりやや減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・オリンピックによる出控えが感じられ、またお盆の天候が非常に悪く、集客は大きく落ち込んだが、それ以降は天候要因もあるものの、行楽の客足は堅調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・チラシを打っても効果なし、リーフレットも反応なしという状況のため、今は何もしないで我慢の時である。
		美容室（店員）	お客様の様子	・基本的に客の様子からすると、景気が回復したようには感じられない。気温の上昇と共に髪をカットしたり、軽くしたいという客が増え、それに伴いパーマやカラーの需要が増えている。
		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	・オリンピックの影響もあったものの、特にレンタル売上は相変わらずの値下げ競争による消耗戦が続いており、前年比で90%割れの地区が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・当社が販売中の新築分譲マンションは、400戸以上の規模にもかかわらず、計画以上の販売状況で推移しており、近畿圏のマンション契約率も6月以降は80%以上と、好調とされる70%を大きく超えている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・欧州情勢、消費増税など、国内外のマイナス材料が依然として残っており、個人、企業共に経済活動は停滞気味である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・不動産業に限っていえば、物件の供給の増加はみられない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は8月は前年並みである。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売現場では、集客量は堅調に推移し、販売も好調な物件が発生している。ただし、好調な物件がある一方で、不調な物件については引き続き販売に苦戦している。消費税増税に向けた駆け込み需要はまだ発生していない状況である。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き			・お盆過ぎから例年以上に売上が減少し、価格を下げて反応が非常に鈍いため、8月全体では前年比で96%に終わっている。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き			・8月現在と5月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は8月が92.0%、5月が104.2%、関東は8月が91.8%、5月が83.5%、中部は8月が97.3%、5月が107.8%、中国は8月が99.4%、5月が103.6%となり、各地区合計の平均は8月が93.7%で、5月が100.7%となっている。先月に引き続き、中元商戦だけでなく帰省商戦も良くない。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外			・売上が前月比で95%、前年比で90%と落ち込んでいる。
百貨店（企画担当）	お客様の様子			・来客数が大幅に減っているのに対し、レジ客数は増えている。お盆に家族で出かける場所の選択肢から、百貨店は外されている。また、買上単価も前年に比べて低下している。
百貨店（企画担当）	お客様の様子			・猛暑が続くなか、夏物はセールがほぼ終わり、秋物は動く気配がない。消費税率上げも決まるなど先行きの不安も加わり、必要になってから買うという客の傾向が一層強まっている。
百貨店（店長）	来客数の動き			・この数か月間、様々なイベントを開催しているにもかかわらず、入店客数が前年を割っており、なかなか減少に歯止めがかからない。また、顧客の購買単価も上がっていない。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子			・お盆明け以降、それまで比較的順調に推移していた夏物衣料や夏物寝具の動きが鈍化し、著しく悪くなっている。店頭での動きをみると、来客数よりも客単価の悪化が顕著である。突発的な雷雨の影響も否めないが、それ以上に購買心理の冷え込みが感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・旬の物ではさんまが新物で、店側がこの価格だったら売れると思っていても、客はその値段では買わない。昨年までと全く違って、単価が低いように感じる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・既存店当たりの来客数減少と商品単価の下落が続いている。来店は特売初日に偏る傾向がより顕著になり、特に時間に余裕があるお年寄りには朝からチラシを片手に何軒も回り、より安い物を求める動きが確実に増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は夏物関連の動きがやや鈍くなるなど、景気回復の動きはみられず、低迷傾向となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者は社会的な諸事象に敏感で、ハレの日の買物や、旅行などの分野は堅調であるが、必需品以外はますます客の購買が低調である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年、梅雨明け以後は天候が安定し、気温の上昇と共に夏休みや盆商戦によって売上が増加していくが、今年はその気配がなく低迷している。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・季節商材のセールや訳ありバーゲンなどを実施しても、客は本当に必要な商品やすぐに使用する商品しか購入しない。近い将来に必要ななるかもしれないといった動機では、価格がたとえ安くても購入しない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ1年ぐらいの間、たばこの販売が落ちてきている。値上げや厚生労働省の喫煙対策が成功してきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安い目玉商品を中心に売れるようになってきているが、客による買い控えの動きが目立つ。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・節電も一段落しているが、月末の残暑が厳しいため来客数が落ちている。当社の場合、高齢の客が多いことも影響している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・クールビズが始まってから、客の買い控えが進んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新規来店数が少なく、既存の客にエコカー補助金をアピールしても反応が鈍い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要が予想に反して止まってしまい、販売量は例年どおりの月となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が減っている。夏は毎年落ち込む季節だが、それとは別に、緊急性の高い必要な物から購入していくと、家具などは購買の優先順位が低いいため、後回しになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼夜共に来客数が落ち込んでいる。特に、夜はワインがあまり売れず、客単価が低い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆中は昼夜共に2世代の家族で来店した客が多く、客単価も上がって良かったが、お盆を過ぎてからは来客数が激減している。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・来客数はほとんど増減がなく、強いていえば少し減っている。ここ何か月間かの統計をみると、客単価も少し落ち気味である。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客の利用者数は前年並みではあるが、食事関係や土産物関係の物販は伸びてこない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・異常気象の影響で各地で被害があるほか、酷暑、省エネ、計画停電の不安などもあり、関西の景気は回復基調にない。2～3か月前から売上や来館者数は増加していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会共に前年よりも大きく伸びたが、スポーツの団体による長期宿泊という特殊要因のみで、それを除くと大幅なマイナスとなる。宿泊単価は下がったままで、市場全体でも同様である。食堂は、例年ランチバイキングが夏休みの家族連れでにぎわっていたが、販売単価を下げて来客数の減少に歯止めがかからない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・観光客、ビジネス客共に宿泊客数が減少している。特に、ビジネス客の減少が顕著である。東日本へ需要が移行していると考えられる。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・竹島、尖閣諸島の領有権の問題が、客の旅行マインドにも影響してきている。特に、秋の旅行で動く、熟年層に旅行を控える動きが出てきている。その分を国内に振り替えるというよりは、いったん中止、もしくは延期しようという動きである。

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
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・節電が生産に悪影響を及ぼしている。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・8月に入り、来場者、売上共に前年比で10%減の状況である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・例年景気は良くないが、昨年まで好調であった企業でさえ徐々に減収減益の状態になってきている。国民全体の消費意欲の減退による影響が大きい。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みの無料体験キャンペーンへの参加者のうち、受講につながる割合が低かったため、生徒数は低い水準で推移している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年はあまりにも天候による影響が大きく、通行人も全くみられない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・暑さや突然の雨のほか、オリンピックの影響なのか、来客数がめっきりと減少している。月中旬の真夜中から夜明けにかけての集中豪雨で、店のある付近では一部で床上浸水するなど、大きな災害に見舞われた。幸い店は大した影響もなく、営業が続けられたものの、それ以降は客足が遠のき、地域全体が時間が止まったような状態である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・衣料品が売れにくい夏場ということもあるが、来客時の客の様子からも購買意欲が感じられない。消費税増税に対しての不安を口にする客も多い。
		一般小売店〔花〕（店員）	販売量の動き	・繁忙期であったが、客が必要最低限の商品しか買わないことが多く、例年に比べて全体的に販売量が落ちている。
		家電量販店（企画担当）	それ以外	・家電メーカーの相次ぐリストラで、量販店も大きな影響を受けている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食店同士での交流でも、お盆前ぐらいから急に客足が減ったという声が多い。客からは、夏季休暇を利用しての海外旅行や国内レジャーなどで費用がかかるために、外食代を節約しているとの声も多い。
スナック（経営者）		来客数の動き	・オリンピックや猛暑、大雨など、様々な悪影響が重なり、暇な月となっている。	
企業動向関連（近畿）	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の気温では猛暑日が続いたこともあり、飲料水の受注量が増加し、景気が上向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やや良くなっているというには恥ずかしい動きであるが、あまりに厳しい為替問題をはじめ、欧州の信用不安が続くなかにしては、そこそこの回りの活気がある。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月はお盆休みがあり、昨年よりも休みが多かったが、休み前後の荷動きは昨年以上であった。ただし、月末近くになると少し荷動きも停滞した感がある。お盆が明けても気温も真夏のような状態が続いているため、もう少し涼しくなると荷動きも良くなる。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・猛暑が続き、季節商品の売行きが悪い。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・会社全体としては、8月の売上は過去最高になった。ただし、LED、ソーラーパネル関連以外は非常に売上が悪く、足を引っぱっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は原子力発電関連の顧客が多いが、新規投資の動きは極めて少ない。しかし、原子力発電の技術を活かした製品開発が活発である。この新しい動きはまだ定着していないので、大きな受注に至っていないが、通常ペースの引き合いは続いている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・現状は横ばい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・世界的な景気動向に方向感はなく、不透明感が漂っている。メーカーの投資に対する方向性も乏しく、国内においては勢いが無い。ただし、開発に関してはその限りではない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・家庭用の照明器具は省エネ照明の価格競争が厳しく、苦戦が続いているが、ほかの商材では順調さを維持できている。
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・家電量販店への来客自体が減っており、実売が伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に低調なままで、横ばい状態である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・デフレにより販売価格は低下してきているが、原材料価格は上昇しており、生産者の利益を圧迫している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事は発注量が減少し、厳しい価格競争が続いている。民間の工事でも設備投資が低調である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・工事1件当たりの単価が依然低調である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・最近では、客からのクレームや、商品の値引きの催促が増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・20日や月末の締切り前はまとまった仕事があるが、通常日との差が大きい。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・これといって変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入が落ちているが、8月は毎年良くないほか、購読数は維持できている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各企業の広告を出す意欲は高まってきており、問い合わせは増えてきている。前年比も100%超で毎月推移しているが、問い合わせが増えている割には売上が伸びていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告受注の動きが7月から芳しくない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントのものづくり系中小企業の売上をみると、景気悪化の感はあるものの、まだ売上は落ちていない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・来客数や売上は、緩やかであるが右肩上がりの推移を継続している。ただし、安定するまでには至っておらず、受注量などが不安定な日も多い。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きは、平行線が続いている。
		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	・連日の猛暑によりソフトドリンクは好調であるが、スイーツを筆頭に大幅な売上低迷が続いている。ただし、お盆期間だけをみると、今年は曜日並びの関係で分散休暇が増えた影響か、11～19日まで土産などの売上に増加がみられた。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建物管理業に携わっているが、新築物件も少ない状態である。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月や7月初旬は、梅雨に伴う天候不順で涼しい日や雨模様の週末が続いていたため、夏物商戦は前年を1～2割下回る厳しい状況であったが、梅雨明け後の猛暑で、7月中旬より夏物衣料や身の回り品は前年をかなり上回る販売量を記録している。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量などが減少気味である。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先での催事の集客も、内容次第で差が出てきている。人が集まる仕組みのない取引先では経費増により催事自体が縮小し、取りやめになるケースもあるため、販売の減少が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・一部の顧客は忙しくなっているようだが、大半の顧客は売上が苦戦している。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・8月の受注量については営業日数も少なく、得意先も稼働しているところがまばらであるため、受注量に大きく影響してくる。そのなかで安定しているのは医療業界で、特に介護付き高齢者向け賃貸住宅が好調である。また、大学関係の来年度向けの募集案内、講義概要の作成準備なども一部で活発な動きをしている。一方、電機関連などの弱電業界の発注量は極端に減っている。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・米国の干ばつの影響で、穀物相場からほかの市場へ影響が出始めている。

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
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電機などの弱電メーカーのリストラにより、受注量が前年比で約10%減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替の影響で輸入品中心の相場展開となり、国内物が激減している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響が本格化してきている。部品の現地調達化により出荷量が減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、景気が悪い。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内受注が低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月に入って、少し受注量が減少してきた。また、ホームページからの問い合わせ数も減ってきている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は受注が伸び悩んでいて、3か月前とほぼ横ばいか、取引先によってはわずかに減少している状態が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・関西圏のクライアントが多いが、まだ明るい傾向は出ていない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・企業も海外の生産に踏み切り、年々国内生産が少なくなっている。消耗品の需要も少なくなっており、受注も減っている。
		悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
不動産業（営業担当）	それ以外		・円高で神戸から事務所や輸出業者が減っている。そういった影響で事務所のニーズが減り、賃料が下がる。また、従業員がいなくなるので住宅の賃料も下がる。	
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き		・依然、景気回復の兆しがみえない。	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き
	やや良くなっている	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・今年に入って求人数は総じて堅調な伸びを示しており、企業の人材確保意欲には底堅いものがある。
		求人情報誌制作会社（企画担当）	求人数の動き	・サービス系の求人数が例年のトレンドに合わせて増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を主要産業別にみると、すべての主要産業において前年同月を上回っている。なかでも卸売業、小売業では、前年同月比で23.1%増加しており、ドラッグストアチェーン店やスーパーマーケットなどの大量求人もあり、24か月連続して前年同月を上回っている。情報通信業においてもスマートフォン販売の好調を背景として人材不足感が出ているとの事業所からの声もあり、前年同月比で33.5%増加と大きく伸びている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・建設の日雇労働者不足のため、求人票の未充足枚数が増えてきている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・今年度の動向はこの夏の間は停滞気味ではあるが、秋の採用動向は少し良くなりそうな気配がある。
	変わらない	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・前年よりも取引先の大学にきている求人数が増えていることと、学生の内定数が前年の同時期と比べて改善されている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・お盆明け以降、若干ムードが悪くなってきており、その後も回復しない。沈滞ムードのまま求人数も減ってきている。10月以降の案件もいまだに結論が出ないほか、市町村関係も予算がつかず、契約がかなりぼつかりと切られるケースも出てきている。
			新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で約10%の増加と6か月連続で増えたが、今年3～4月をピークに増加幅は鈍化している。産業別にみると、製造業は堅調に増加しているが、建設業、小売業、宿泊サービス業、医療業などで前年を下回った。しかし、前月は減少した運輸業や卸売業が増加に転じるなど、月によっての変動があり、この辺りの傾向は判断が難しい。一方、新規求職者の減少傾向は続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、卸売、小売業者からの求人が増え、前年同月比で大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣などの求人数が伸びている一方、正社員求人の増加幅が小さいなど、雇用環境の厳しさは変わっていない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向であるが、採用条件が悪く採用者数が伸びない。会社としての仕事は増えたものの収益が伸びないため、採用条件も良くなる状況である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・関西圏の上場企業の四半期決算が前年比で15%減と大きく減少している。投資意欲が減退しており、新規求人への意欲も減退している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動きについては、あまり変化はないが、医療系の特徴で欠員補充が多く、定期採用を行う企業は少ない。ただし、慢性的な人手不足が続いているようである。
やや悪くなっている		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・個人消費はシニアを中心に堅調といわれているが、欧州の信用不安とそれに連動した中国の輸出減少が進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞への広告出稿量でみると、現在は第1四半期に比べ明らかに落ちている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、前年比でも3か月前と比べても回復の兆しがみえない。消費増税決定による心理的影響も考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞各紙共に、求人広告は更なる減少傾向にある。秋口から来年にかけての百貨店の開店や大規模再開発の開業には大きな期待を寄せているが、人の流れやお金の流れが停滞していることは確かである。
悪くなっている		—	—	—

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・昨年は5月のユッケ騒動から始まり、焼き肉関係は風評被害があったが、夏休みになり家族客が増加して売上は上昇している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・夏休みに合わせて展開した生き物を題材にした新企画で、親子連れを中心に来園者数が前年比2割以上増加している。安心感、割安感が来園の動機にプラスに働いている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・館全体の売上状況をみると、昨年同月比で90%をやや上回る程度であるが、個々のテナントをみると、先月昨年同月比で100%を超えるテナントは30%程度であったが、今月は50%以上のテナントが100%を超えてきている。近隣のアウトレットモールの影響で一部の大型テナントが大幅に売上を落としているため全体では良くないが、個々には良くなりつつある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の上昇が遅れたこともあり盛夏物の実需が7月から8月にずれ込んでいる。一方晩夏～初秋物の稼動も例年通りとなっているため結果的に買上点数や単価のアップにつながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は猛暑の影響もあり、関連商品は売上が好調である。進物等の贈答品も例年以上に伸びを示している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・来客数、単価ともに上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・猛暑の影響で季節性のある商品の動きが良くなっている。特にエアコン、冷蔵庫は節電意識の高まりから高省エネタイプの販売が好調である。反面パソコンや関連商品はウインドウズ8の発売前の買い控えがあり販売量が落ちている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・7、8月と前年同月より来客数がわずかに増加している。同時に宝飾品の売上がわずかに増加している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・週末は以前まで落ち込んでいたが、最近では前年並みになっている。客単価、買上点数も前年並みに回復している。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・新商品が續々と発売され、一部商品は即時完売、予約という状況になっている。今後も予約受付分の販売により堅調に推移する。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏モデルの登場や夏キャンペーン等の特典の影響等で特に既設ユーザのスマートフォンへの機種変更販売が伸びている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前に建築したいという要望から、戸建て住宅の引き合いが増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年より若干来場者数が上昇している。夏場は来場者数が特に落ち込む時期ではあるが、落ちていない状況となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨明け以降雨が降らず気温の高い天候が続き、暑さを避けて例年以上に日中の人通りが少なくなっている。また、商店街内が公共工事中で通行者に不便になっていることから、販売量が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は猛暑で外出しないし、大きなイベントがあっても観光客は伸び悩んでいる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑により営業活動が鈍化しているため、名刺などの消耗品の動きが鈍くなっている。ただ、団塊世代で社長交代の挨拶状や名刺の注文が出始めている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・中元、盆シーズンが終わり通常状態に戻り、落ち着いている。日中の残暑が厳しく食欲が落ちている様子で、料理に手間をかけない傾向にあり客単価は低くなっている。帰省客と一緒に飲食店に出かけるケースも多々ある。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・年初から財布のひもが固く、外食にお金が回っていない状況は変わっておらず、相変わらずの状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・販売量アップのためいろいろな手法を行っているが、単品買いが多く客単価が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月の百貨店のクリアランススタートが例年より遅くなったことと、猛暑で8月の前半は夏物セールの動きが順調に推移している。盆の期間中も日程的に帰省時期の分散化で来客数が多く、前年並みに推移している。後半は残暑が厳しく、秋物の出足はやや苦戦気味で失速感があるものの、8月トータルでは前年並みで推移している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・中元の解体セールが行なわれ、来客数は前年を大幅に上回っている。通常今の時期は衣料品関係では秋・冬物が動くが、気温の影響で単価の低い夏物の動きが大きく、かな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	・7月については衣料品のバーゲンが例年に比べ遅かった影響で苦戦したが、8月はバーゲン品のみならず秋物新作商品の動きも好調で、紳士服・婦人服両部門ともに好成績で推移している。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・毎月の来客数が安定しておらず、買上率は安定しているが、上昇傾向とは言い難くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は昨年を若干下回る程度だが、客単価1人当たりの買上点数が低下している。余分な買物はしないという節約志向が現れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・猛暑が続き飲料、ビールや盛夏商品の動きが活発となっている。生活必需品領域の商品が主で商品単価も低下傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数は昨年と変わらないが、飲料を始め涼味商品が好調で1～2ポイント上昇しているものの、土用の丑の日のうなぎは単価が高く販売数は7割程度となっている。また、野菜・精肉も動きが悪くトータルのには3か月前とほぼ同水準で推移している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が盆前後に増えることはなかったが、大きく落ち込むこともなく推移している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前とほとんど変わっていない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・競合店出店の影響が継続している。猛暑により、飲料やアイスなどの販売は好調だが、それ以外の主食系商品の販売は依然として苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物で単価が上がるので、売上に期待したい。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらずエアコンの動きが鈍く、デジタル家電も売上が悪くなっている。
		家電量販店（販売担当）	お客様の様子	・来客数の動きと売上の伸びに変化はみられない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月はエコカー補助金効果で販売量が伸びると予測していたが、前年比90%と厳しい状況となっている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマに関わる観光地への来客数は横ばい状態となっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・平日の来客数は以前より減少し、売上も前年を下回っている。土日は来客数が増えるが、売上にはつなげない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・夏休みに入り来客数は増加しているが、買物動機には直接結びつかず、猛暑もあって涼みがてらのレジャー感覚で来店されている。また、単価のダウン傾向も続いており、高額品やまとめ買いのニーズは引き続き鈍くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・8月中旬までは来客数は伸びなかったが、後半は予約が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化はなく景気は低調のままである。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、単価を上げるための努力をしているが、客の財布のひもも固く、同業他社もデフレ傾向が続いており厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（企画担当）	お客様の様子	・政情の混迷、増税不安などで変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は夏休みと盆休みが重なり、人の動きが多く客が多かった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・今夏も特に電力消費の点で、新規契約や契約切替えてより節約志向の強い低価格サービスの関心が強いかと予想していたが、思ったほどこの志向が強くなっていない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で屋外の観光施設は敬遠されている。特に昼間の来場者の減少が激しくなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・例年の動きとほぼ変わらない。7、8月の猛暑で来客数は減少しているものの、予約の動きとしては平年並みとなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・来客数は横ばいとなっている。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・夏休みになり家族客の来店が増え、来客数は前年比115%程度まで伸びているが、推定の客単価は前年比80%のままで売上が伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・猛暑で人通りも少なく、来客数、売上ともに増えてはいない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・昨年の8月に比べると若干来客数、客単価ともに減少している。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族との話で景気の変化がみられるような話は聞かれず、普段と変わらない生活を送っているように見受けられる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数は大幅に増加傾向にはないが、堅調で横ばいで推移している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・低価格商品の選択傾向に変化は出ていない。

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
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・先行きの期待感が見受けられず、積極的な購買意欲を感じる客が少ない。高額商品の購入に手控え感もあり、支出限度額を限定して商談する客が多くなっている。
	やや悪くなっている	商店街 (理事)	販売量の動き	・客の生活防衛本能が強くなっており、必要な商品のみを買う傾向となっている。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・8月のバーゲン期間中は、ある程度の売上はあったが、盆過ぎから減少している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数が減少しており客単価も上がっていない。季節要因があるはずなのにいつもとは違う状況となっている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街の通行量は多いが、各店への来客数が少なくなっている。
		一般小売店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・3週間ほど35度前後の気温が続き、商店街の人からは景気の悪い話しか聞こえてこない。
		一般小売店 [茶] (経営者)	来客数の動き	・中元ギフトの返品が多くなっている。
		一般小売店 [紙類] (経営者)	来客数の動き	・観光客数は増加したが、地元客が激減しており、安定した購入がないので売上も減少している。
		百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・酷暑継続もあり、ミセス層中心に来客数の減少が継続している。また、立ち上がった秋商戦も主力の婦人服の低迷が目立ってきている。反面、ギフト解体セールは例年以上の数値を確保しており、価格に対しての客の敏感さを感じられる。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・セールも終盤になり宝飾品や美術品の売上は悪い。
		百貨店 (販売担当)	販売量の動き	・帰省客もあり来客数はほぼ前年ベースであったものの、購買客数が前年を大幅に下回ったことで、売上は大きく苦戦した。残暑が厳しいため、秋物の動きが前年に比べて非常に鈍くなっている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数は5～6月は好調であったが、7～8月は前年と比べて2%減少している。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・客単価の低下がみられる。
		スーパー (販売担当)	来客数の動き	・7月から節電対策も兼ねて営業時間の短縮をしているが、来客数が減少し売上にも影響している。
		スーパー (財務担当)	単価の動き	・盆の期間中も大型商材の動きが悪く、客単価の下落や客数の減少により売上が前年を下回っている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数は増えず、衝動買いが減っている傾向にある。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・将来への不安もあるのか客の購買意識が落ちている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	来客数の動き	・クールビズが長引くとともに重衣料の消費が厳しく、買い控えもみられる。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・特に景気回復の大きな要素はない。
		家電量販店 (企画担当)	販売量の動き	・オープンから2か月程経過したので売上も落ち着いてきたが、それにしても販売量が少ない。
		乗用車販売店 (副店長)	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要が見受けられず、既に補助金が終わったかのような来客状況となっている。
		その他専門店 [布地] (経営者)	お客様の様子	・年金暮らしの客が多く、来客数は増加していない。
		その他専門店 [海産物] (経営者)	来客数の動き	・8月は盆の帰省客も含めて一般の客が多い月だが、例年より客が少ない。中元商戦も例年より少なかったため、3か月前に比べてもやや悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・盆期間を過ぎて急速に来客数が減少している。昨年と比べても、1組当たりの客数減が目立っている。また、アルコール類の注文も減少し客単価減の要因になっている。
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・夏休み期間中の宿泊者数はほぼ前年並みであるが、一部が低価格の宿泊プランに流れたため、客単価が低下し、全体としても売上が減少している。また、宴会部門も引き続き低調である。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・結婚式の受注件数が減少しており、新規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
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・観光客の入込は西日本全体で苦戦している。島根県においては7月より「神話博しまね」を開催しているが、個人・団体ともに前年より減少している。九州地区・関西地区からの観光客の入込が減少しており、東京方面へ流れている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・景気回復の傾向もみえず、異常な天候による影響で、夏休みの沖縄方面など多くの取消しがあり、旅行業界は厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪く税収も下がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の景気が良くなる要因がない。
		通信会社(工事担当)	販売量の動き	・3か月前と比べ工事件数が減少している。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来館者数、購入単価ともに減少傾向にある。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・今まで当店で購入していた客が、ドラッグストアで安価な同様の商品を購入しており売上が減少している。
	設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・エコポイント制度も終了し消費意欲が低下する。	
	悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏祭りの回数を増やしたが、人出は増えても売上は伸びていない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・8月は盆商戦のなかで11~19日まで比較的長い盆帰省の買物同行があり、売上を若干押し上げている。生鮮、日用品は当日利用するものだけの買物動向が強まっており、昔ながらのまとめ買いの買物はみられなくなっている。また、盆明け以降消費は非常に鈍いが、残暑が厳しいため飲料や涼味商材が動いている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年比で10%減少し、売上も減少している。競争相手がなくなって1年経ったので、その影響で悪くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・単価が安い物も含めて菓子パンの販売量が減少している。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要を見込んでいるが、購入意欲のない人をその気にさせる力はない。購入意欲がある人は既に購入済みなのであまり期待できない。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・販売料が卸も小売も落ちてきて在庫が増えつつある。
自動車備品販売店(経営者)		販売量の動き	・前年に比べ売上が2割減少している。	
住関連専門店(営業担当)	来客数の動き	・客単価が低下している。		
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている	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	・大量の輸出案件、ゴミ焼却場の工事納入の最盛期が重なり、生産量は先月に引き続き高水準で推移している。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新部品の立ち上がりで受注は好調に推移しており忙しい状態である。
	やや良く なっている	農林水産業(従 業者)	それ以外	・3か月前と比較すると水揚げ数量は505トン、水揚げ金額は7,980万円の増加である。7月単月では水揚げ数量は606トンで前年度比150%、水揚げ金額は2億1,704万5千円で前年度比181%となっている。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・引き続き受注量、販売量ともに前年同月比を上回っている。
		金融業(自動車 担当)	取引先の様子	・モデルチェンジ前の売行きが落ちているが、新型の低燃費車の需要が好調で、全体としては前年と同水準の生産を維持している。為替が落ち着いていることから、この水準であればコスト削減努力で黒字が確保できる。
	変わらない	繊維工業(統括 担当)	それ以外	・具体的なことは言えないが良くない状況である。
		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・8月という営業日数の少ない月でもあるが、出荷がやや重くなっている。
		化学工業(総務 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・円高の影響を依然として強く受け、企業努力は追いついていない。
		非鉄金属製造業 (経理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・製品個別では増減があるものの、総体としては大きな変化はみられない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量はここ3か月変わっていない。

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
		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	・特定の製品受注が多く、全体的なボリュームは膨らんでいない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連、不動産ともに悪い状況が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年間全体では受注目標に近い数字は残せているが、大型物件の予測が立てにくく、小口物件の占める割合が多く、忙しいと感じる割に景気が上向きになった感覚がない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・取引先の客でランニングコストがかかる商談については厳しい交渉となっているが、初期投資がかかる案件については比較的ニーズと予算レベルに到達すれば受注となるケースが増えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当地の主要産業である製造業・卸売業・小売業の業況は依然として低位で推移している。業況低迷している企業は、経費削減等の努力を継続しているが、過半の企業は損益が同水準にあり、地域経済をけん引できる状況にない。地元企業の業況は低迷が続いており、当地は3か月前と大きな景気変動はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取扱対象先での活動をみるなかで、観光産業が上昇傾向にあり、また各種専門学校・私立中高校・大学のオープンキャンパス他、デパートの販売促進等が伸びている。住宅関連での動きも上昇傾向にある。通信関係及び家電業界の取扱は減少している。
	やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・し好品関係の小売店で、例年だと接客をした来店客はほぼ半数が商品を購入していたが、今年は反応を示すものの購入に至る客はほとんどいなくなっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・夏場商戦の伸びが悪くなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・マクロ的にもアジア・米国向け輸出の鈍化や、欧州企業の収益悪化また依然続く円高基調等により、景況感としては芳しくない状況となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・景気は復興需要を背景に緩やかな回復を続けてきたが、中小企業にとってみれば復興需要を感じられず、景気の先行きに不安と不信、不透明感を強く感じている。
		輸送業（業務担当）	取引先の様子	・当社の大口客の業績回復の目処が現時点では予測が困難になっている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・盆の曜日配列の影響もあり、荷主からの注文が減少している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産数量が減少しているため、取扱数量も減少している。
悪くなっている	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が落ち込んでいる。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の節約傾向がより一層強くなり、ものが動いていない状態となっている。	
雇用関連 (中国)	良くなっている	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・他社商品や海外生産との競合が激しく、値下げ圧力が非常に強くなっている。製造工場としては材料費の値上げ、人件費・経費の上昇、そして社会保険料や消費税増税が見込まれるなか、生産性向上だけでは到底対応できない状況となりつつある。
		求人情報誌制作会社（広告担当）	採用者数の動き	・来年4月入社の大卒生の確保は一段落という感じを受ける。特にこれからは中途市場、もしくは高校生採用へとシフトしていく模様である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・近隣の大型商業施設の波及効果により、宿泊・飲食サービス業の新規求人の上昇がみられている。
	変わらない	学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数が少し増えてきている。
人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・派遣社員を積極的に増員していこうとする動きは全体的にあまり感じられない。求人の依頼数も横ばいが続いている。	
人材派遣会社（支社長）		求人数の動き	・3か月前と比べ求人数などに動きがみられない。	
人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒、中途採用にかかわらず採用ができる企業、また、採用に前向きな業界とそうでない企業など、業界に温度差がある。		

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
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・2014年新卒向けで各企業の採用意欲は高くなっている。しかしながら採用者数は2013年卒と同水準の計画となっている。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用の求人依頼件数が少しずつ増えている。ただし、そのペースは劇的な改善を示しているわけではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・地場中堅企業で来春の新卒採用について、周辺のサービス、建設などの3社に聞くと、やや減が1社、例年並みが2社となっている。いずれも定年退職に伴う補充となっており、減少はスリム化に伴うもので投資的な採用とはなっていない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数・有効求人数とも3か月前と変化がない。正社員の求人数は5%増加しているのみであり変化がない。新規求職者数・有効求職者数とも減少しており、新規求人倍率・有効求人倍率とも良くなってきている。最近6か月間は有効求人倍率は1倍を超えたところで停滞している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・7月の新規求人数は前年同月比14.9%増加したが、その要因は食料品卸売業や宿泊業から盆の繁忙期に対応するための臨時求人や、パート・アルバイトなどの非正規雇用の求人が多くなっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて8.6%減少したが、有効求人数は0.6%の微増であり、有効求人倍率は先月から1倍を超えている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・従来正社員のみでの採用であったものが、準社員（非正規雇用）の可能性も含めた採用に変わり、リクルーティングを行う企業が増えてきている。実際に経験、スキルにより正社員採用されない人材は、非正規雇用として採用される場面も見受けられるようになってきている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・2013年の新卒採用状況から、学生の内定率が徐々に上がっていることと、企業の採用活動が継続されている点から、大きく変化はみられないが横ばいで進んでいる。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は耐震設備工事などが活発なことから、建設業が前年比で大幅増となった一方、卸売業・小売業などが落ち込み、製造業も低調で求人全体では横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響により、エアコンや冷蔵庫など夏物商品の販売量・単価が上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前に比べると、やや良くなっている。よさこい祭りが開催されたことで、県外の客が乗車することが多かった。また、東日本大震災の影響で、自粛していた飲食等の利用客が増えている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・新スタンドがオープンして最初のお盆開催のレースもあり、来客数・売上高とも増加した。売上高は3か月前比24.8%増、前年比4.2%増となった。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・全体の建築計画予算が高額の客が動き始めた。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・昨年よりお盆の御供え商品の注文が多かった。三世代や親族一同のような大勢で注文される方が目立った。しかし、それ以外の期間は客が少ない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・特になし。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・飲酒人口が減少する中、価格競争に陥っている。売上が好転する要因を見つけることが難しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年とほぼ同じだが、売上と単価が下落している。

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（店長）	来客数の動き	・今年は雨が多く、天候が不安定であったことから、業績悪化を予想していたが、それほど影響を受けなかった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・徐々に客単価が下がり、特売商品の売価も下落しており、今後は景気が悪化するのではないかと考えている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・昨年、放射能被害のあった牛肉は一昨年の水準に戻り、前年と比べて増加している。その他の商品についてもほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・売上は昨年を若干上回っているが、ほぼ横ばいと判断する。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費者自身にとって価値があるものは売れている。テレビ番組とのタイアップで売上が倍増した商品もあり、景気は悪化していないと感じている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来店客数の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（副店長）	来客数の動き	・8月は季節の変わり目であり、客の動きが悪い。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンは、早い段階から売上が減少している。一方で、洗濯機の買換えが目立って増えている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金終了までの間は、好調が続くが、終了後は悪くなると予想している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が昨年8月と比べて、かなり悪い。四国は、関西地方からも、交通費や時間が多くかかるため不利である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数はほとんど変わっていない。客単価も、下落傾向がやや止まった感じで、ほとんど変わらない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・前年より個人旅行が増加したものの、団体旅行が減少し、販売額は前年とあまり変わらなかった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新商品が発売されたが、春に比べて販売量が低調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数は、前月比・前年比ともにプラスで推移しているが、これは販売促進策によるところが大きい。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・顧客の反応をみても、変化が感じられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏商戦の時期であるが、新規契約数の伸びは変わっていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・夏休みで子供の来店は多いが、特に良くも悪くもない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数は増加傾向であるが、客単価が低い状態が続いている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・昨年度の受注業務が底をつき、新規受注も競争が激しく、仕事の確保が難しい状況である。
	やや悪くなっている	商店街（事務局長）	来客数の動き	・大型商業施設のオープンから4か月が経過し、平日の通行量にかげりが出始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭り等があつて来客数は多いが、全然買物をしない。夏のバーゲンも終わったということから、ただ商店街を歩いているだけで、購買意欲が全然ないように感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購買意欲が弱いというよりも、必要なもの、手に入りにくいもの、低価格で上質なもの、し好の強いものを扱う所に消費者が集まっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上額・来客数とも前年に比べて10%落ちており、顧客動向の鈍さを強く感じる。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・お盆のお土産の売上が悪かった。
		一般小売店〔菓子〕（総務担当）	販売量の動き	・昨年に比べて、休日の販売量が低下している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上高はほぼ前年並みで推移しているが、特選品や高額商品の売上が前年を下回っている。また、来店客数も前年比95.0%で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年々、お盆関連商品の需要が下がり、今年もお盆商戦が低調であった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・8月前半は暑く、天候に恵まれたが、後半に大雨が続いたため、大きく数字を落とした。また、昨年オープンしたショッピングセンターの影響も続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・8月は暑い日が続いたため、来客数の減少が売上低迷に大きく影響している。秋冬物の商品も出足が悪い。

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が予測より遅くなっているが、販売台数の伸びが落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了前の駆け込み需要に大きく期待していたが、8月の販売台数は急激にダウンしている。車を買換えようと考えていた消費者は既に購入し終わっていたようだ。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要が期待していたほど無い。しかし、登録・届出台数ベースでは前年を大きく上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月の暑い時期は、乗客が多いだろうと予想していたが、あまり乗ってもらえない。乗車があっても近距離の移動が多く、売上に結びつかない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が昨年より非常に少ない。週末の予約もあまり入らず、厳しい状況が続いている。客単価も下落しており、景気は、だんだん悪くなっているように感じる。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上も、外商売上も、前年を大きく割り込んでいる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上高は、前年比・前月比共に大きく下回っている。さらに客単価も下がっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月上旬頃に終了すると予想されているが、既に受注が減少傾向にある。宣伝活動やフォロー活動に努め、売上や利益の減少を少しでも食い止めたい。
	企業動向関連 (四国)	良くなっている	—	—
やや良くなっている		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店からの受注が順調に推移しており、特に夏物と高額商品の注文が多かった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生エネルギー固定価格買取制度が7月から始まり、太陽光発電を中心に、今までにないボリュームの仕事を請け負っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・オリンピックなど世の中の雰囲気の良いため、受注量も増えたように感じる。
変わらない		農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品によってばらつきはあるが、全体での受注量は変わらない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はあまり増えていない。復興関連の受注増加についても、当面の間は期待はできない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体としてはほとんど変化がないが、新商品の投入で、かろうじてプラスを確保している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と状態はほとんど変わらない。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・例年の8月の状況と変化はない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・マンション販売価格はやや下落しているが、好立地にある物件や耐震構造の物件の売行きは良好である。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・現在、受注状況は安定しているが、冬場の受注がまだ見えないので、予断を許さない状況にある。
やや悪くなっている		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・競争相手の倒産が続いている。しかし、同じ種類の商品の注文が入ってこないため、市場の縮小が起きていると考える。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・長引く円高の影響により、悪くなっていると感じる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響により、海外の競合先に対して価格競争力が低下し、取引先の価格要望に対応できず、受注が減少している。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・生産調整による荷物数量の減少や、取引先からのコストダウン要請に拍車がかかってきており、悪くなっていると感じる。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・閑散期である8月は、もともと取扱量が少ない。降雨量が多かったことから、空調家電や飲料等の季節商品の個人消費が低下し、前年に比べて約1割強、落ち込んだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・8月の関与先企業の試算表等を見ると、前年比、あるいは前月比で悪くなっている企業が70%に達している。売上も利益も落ちてきており、やや景気は後退局面に入ったと感じている。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	それ以外	・7月の月間有効求人倍率は0.69倍で、3か月前より0.06ポイント上昇している。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・8月の受付求人数は、7月より若干減少したが、ここ数年は求人が多い状況が続いている。
	変わらない	人材派遣会社(営業)	周辺企業の様子	・お中元の売上が前年比1割減となり、消費の低迷が感じられる。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・エコカー補助金が続いている自動車販売店は好調を維持している。百貨店やスーパーの広告出稿も前年並みで推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人のうちの正社員の割合が全国平均より11ポイント低く、求職者の希望とは乖離している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・派遣受入契約の満了日を迎え、派遣社員から派遣先の契約社員になるケースが多く、求人数が減ってきている。
		求人情報誌(営業)	求人数の動き	・取引先に2014年度の新卒採用予定を聞くと、未定であるところが多いが、現状の景況感や先行きの不透明感から、どちらかというと減らす予定の企業の方が多い。
	民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・10月以降に早期退職制度で100人単位の人員削減を予定している企業があるため、退職予定者の登録が増えている。	
	悪くなっている	—	—	—

10. 九州(地域別調査機関：(財)九州経済調査協会)

(—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	良くなっている	コンビニ(店長)	来客数の動き	・夏休み中は来客数が増加し、売上が上がっている。
		通信会社(販売部)	来客数の動き	・夏の割引施策内容が家族での購入を条件にしていることもあり、家族同時の購入を検討する客が急増した。
	やや良くなっている	一般小売店[精肉](店員)	それ以外	・来客数、販売量共に増加傾向にある。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・夏物の処分期であるが、立ち上がりの時期に雨が多く、実売期が後ろにずれているせいもあり、未だにサンダルや冷感商品の動きが良い。夏は長いという体験からか、処分期とは言え、夏物商材の動きが去年より良い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・3か月前と比べると来客数は増えている。買上点数が前年比3%増まで上昇し、客の購入量も増えている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・春先から徐々に売上の前年比が向上している。特にお盆期間中は販売量が伸び、オリンピックの盛り上がり夏場需要を押し上げている。
		スーパー(業務担当)	お客様の様子	・先月と比較して大きな変動はみられないが、飲料や生鮮食料品を中心に、盛夏材料の動きが安定している。衣料品も低価格競争が一段落し、夏物処分品の動きも良い。ただ全体的な売上の底上げには至らない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・近くで建物の工事があり、その影響で来客数が伸びている。
		家電量販店(企画・IR担当)	単価の動き	・季節商材のエアコンの販売量が伸長し、客単価が3か月前と比べてわずかではあるが上昇している。
その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	販売量の動き	・6月下旬にリニューアルし、来場者数、売上共に好調に推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (代表)	来客数の動き	・来客数は昨年よりも増えている。さらに市のリフォーム支援事業やフラット35Sエコの期限が迫ってきていること、消費税増税前の駆け込み需要が影響し、景気は良くなっている。
	変わらない	商店街 (代表者)	販売量の動き	・これ以上悪くはならないが、一向に良くなる兆しはみられない状況である。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・3か月前は梅雨時期で客の動きは良くなかった。今は例年あまり売れない時期ではあるが、コンスタントに客は買物をしている。買物金額等に違いはあるが、購入する客の姿勢はあまり変わらない。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・取扱商品によって、売上にばらつきがある。婦人服のバーゲンが猛暑続きで売上が振るわない。また、例年通り8月中旬より秋物を展開しているが、売行きがいま一つである。しかし、バッグ等の小物の販売は前年より伸び、好調である。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・オリンピックが終わり、来客数は増加したが、相変わらず必要のない物は購入しない。価格がクリアランス最終価格でもっとも安いこの時期でも購買に至らない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年を下回ることも、大きく上回ることもない。半年前と比べると決して悪くはない状況である。
		百貨店 (営業統括)	来客数の動き	・残暑厳しいなか、オリンピックや節電、ゲリラ豪雨等の乱天候により、婦人高齢者の買い控えがある。
		百貨店 (営業政策担当)	来客数の動き	・来客数は継続的に前年の水準を維持しているが、週ごとに一進一退の状況が続いている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・単価、販売量共に大きな変動はない。酷暑と夕方の大雨で客の出足が良くない分が多少売上に影響している。果物等に対しても購買意欲が低く、単価が低下している。
		スーパー (店長)	競争相手の様子	・5月にオープンした競合店の来客数は5月が前年比7%減と落ちたが、6月が同5%減、7月が同3%減、8月が同2%減と順調に元に戻っている。客単価は前年比1%増、また1品単価も同3%増で推移しており、来客数が増えれば前年をクリアする状況となっている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・8月は、今年になって初めて来客数が前年を上回った。景気は上向き傾向とも考えられるが、これは梅雨明けが7月末にずれ込んだことで、8月に夏物が非常に売れたという昨年と違う要因があったためである。しかしながら、景気は悪化していないと考えられる。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・競合店の出店等もあり、価格競争をはじめ、状況は厳しくなっている。
		スーパー (総務担当)	それ以外	・今月に入って気温の上昇に伴い、衣料品や住居用品、食品の売上は好調となっている。ただ、一過性の可能性が高い。
		スーパー (売場担当)	お客様の様子	・夏休みに入って気温が高く、天候も良かったため、来客数は多かった。
		コンビニ (エリア担当)	競争相手の様子	・大手コンビニの出店が激しく、売上が大幅に減少している。新店へ客が動き、厳しい状況が続いている。不景気で客の財布のひもは固く、必要な物だけ購入している。客単価は下がり、厳しい状況が続いている。
		コンビニ (販売促進担当)	販売量の動き	・今月末の実績は、前年比3.5%増となった。前月は極端に悪かったが、3か月前と比べるとほぼ横ばいの販売数量となっている。
		衣料品専門店 (店員)	単価の動き	・セールスタートが遅かったせいか、8月に入ってもセール品しか売れず、定価品の売上が前年を下回った。前月に引き続き昨年割れとなった。
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・例年8月は売上が低い月である。セールは終盤となり、秋物の立ち上げを行うが、非常に不安定な状況である。残暑や酷い雨等も状況を左右している。さらにセールに飽きてきた消費者と秋物はまだ早いという消費者が混在し、厳しい月である。
	家電量販店 (総務担当)	販売量の動き	・季節商材に若干の動きがみられたが、全体的には前年比20%減の状況が続いている。	
	住関連専門店 (経営者)	競争相手の様子	・毎月のキャンペーンの動きは春先より良くないが、店舗での販売高は横ばいとなっている。同業者の話では、地域によっては九州北部豪雨の復興事業が存在するところもある。	

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
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・例年7、8月は夏のコーヒー需要が高まる。お中元のギフトシーズンは前年と比べると、販売量、客単価共に横ばいの状態となった。
		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安定している。夏場の行楽等の需要に燃料油の増販を期待したが、売上は昨年並みである。客の様子をみると、消費マインドはこの数か月あまり変化がない。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	単価の動き	・東日本大震災後の8月の売上と今年の8月の売上はさほど変わらない。来客数は伸びているが、客単価が下がっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当)	来客数の動き	・消費を取り巻く環境は、電力問題や消費税増税問題、政治問題、外交問題等があり、現状ではまだ回復基調ではない。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・郷土料理店はお盆や夏休みで来客数が増えている。また、特定の日だけではなく、平均的に良い。昨年と変わらないかそれより少し多い。
		居酒屋 (経営者)	来客数の動き	・平日の客入りにはムラがあるものの、予約は入ってきている。しかし良い方向に向かっているといえる程のものではない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・昨年は東日本大震災により、九州への旅行者が増加した。今年は東京スカイツリーの開業や東北地方への誘致が強化されたため、旅行者が減少すると思われたが、昨年以上の取り込みができた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は非常に暑い夏だったので、タクシー利用客は増えるはずであるが、あまりの暑さに外に出ない客が多く、売上は横ばいであった。
		通信会社 (管理担当)	それ以外	・債権が回収できず、資金繰りが厳しい。
		通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・8月も7月同様、夏のキャンペーンで新商品発売があり、スマートフォンを中心に携帯販売台数は新規契約、買換え共に増加している。スマートフォン関連商品のアクセサリやソフトの売上も好調である。
		通信会社 (総務局)	販売量の動き	・景気が上向く好材料もなく、個人消費は相変わらず低迷している。
		理容室 (経営者)	お客様の様子	・売上から判断すると、一時的に今月は良かったが、景気が良くなっているという数字の伸びはない。
		美容室 (店長)	単価の動き	・3か月前より来客数は多いが、単価が低い。店頭商品の販売は思うようにいかず、売上にあまり変化がない。
		音楽教室 (管理担当)	来客数の動き	・8月は転勤月ではないので、生徒の変動はあまりなく、景気は変わらない。
		設計事務所 (代表)	単価の動き	・客の様子や受注状況をみても、状況は例年と変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・仲介からマンションの販売、住宅戸建の販売を行っているが、売れる物件については非常に売行きが良い。業界は住宅用地の動きが非常に良く、景気は持ち直している。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・今月も猛暑が続き、また台風等の影響で客足が鈍っている。商店街では空調設備がないため、客の買物時間が短く、通る客が少なくなっている。涼しいスーパーでタイムサービス等の販売促進策もあり、客が取られているのが現状である。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・連日の猛暑で、午後からの来客が急激に減少している。夏物バーゲンもお盆前までは順調に推移していたが、お盆過ぎからは値下げしても勢いはない。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・8月の初旬に大きな祭りがあるが、7月の九州北部豪雨の影響で来街者が少ない。
		一般小売店 [茶] (販売・事務)	販売量の動き	・厳しい暑さと景気低迷により、前年に増してお中元、法事の返礼品の売上が少なかった。単価も来客数も減少しており、外販についても注文がかなり減っている。周りの店舗も空気が目立っている。
		百貨店 (営業担当)	単価の動き	・婦人雑貨や装身具、リビング用品でクレジットや得意客の売上に回復の兆しがみえるが、来客数の減少は継続している。買上単価も少しずつ下がっている。雨や降灰による外出意欲の減退と粗品等のお得感のないDM催事により、来客数は減少している。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月は端境期であるが、昨年に比べると秋物の動きが鈍く、特にミセス関連の動きが悪い。若者の秋物衣料の動きはそこまで悪くないが、年配のファッションの動きが悪く、厳しい状況である。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・天候等の影響で、例年より売上は若干後ろ倒しになっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・5月の売上は前年比7.6%増、今月は同3.8%増となった。2つの同業他店をみると、1店は5月が前年比2.7%増、今月は前年並みである。またもう1店は5月が前年比3.2%増、今月は同2%増となっている。軒並み5月よりは若干低くなっている。5月に比べると、婦人ミセスの売上の伸び率が約10%落ち、住環リビング系も15%、食品は約2%落ちている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災の影響は残り、依然、客の買い控えが目立っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年はお盆の帰省客が少ないのか、店内は例年のにぎわいが無い。お盆を避け、人が集中しないような時期に休みをとる等夏期休暇時期は分散傾向にある。お盆の過ごし方も以前と変わっており、節約ムードである。また、中元ギフト等も送料無料や割引セールといった物により強く反応する傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・購買点数に大きな変化はないが、来客数の微減が止まらない。競合他社との客争奪戦が激化している。また低価格だけでは、来客数を維持するのが困難な状況となっている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今夏、異常な猛暑とセール開始時期のバラつきにより、本来売れる夏物が大きく動かない。一方、秋物については全く動きがみられない。客がどういう方向に向かっているのかが読めない状況である。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・衣料品は衣替えシーズンを迎えるが、やや購買意欲の低下がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了が迫り、客の来店が減り、受注が少なくなってきた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が迫り、受給対象にならない車種が増えた影響で、今月は新車受注台数が大幅に減少した。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・隣接する競合店の影響で販売量に伸びが感じられない。イベント力の違いや商業施設間の競争があり、来客数の減少も同時に進行するため、販売量は前年に達していない。その傾向がここ数か月継続している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が前年比でマイナスとなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・旅行者の団体客の動きが良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休み旅行は、早期特典や割引を利用した予約が増え、値段が上がる間際の予約が弱い。今月は前年をやや下回る。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・領土問題の報道を受けて、韓国、中国を訪問する客が微減となっている。また、7月の九州北部豪雨の影響がまだ残っており、域内の宿泊が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月前半はオリンピックがあり、どちらかと言えば動きが悪く、夜の動きはさっぱりなかった。オリンピックが終了し、かなり盛り返したが、また後半いくらか悪くなった。特に昼間の動きが悪くなった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年天候不順で人の動きが悪い。タクシーの動きも昼、夜通して悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は市内でいろんなイベントがあるものの、天候の影響で客の出入りが全くと言っていいほどない。またタクシー業界も今月の売上は今年の7割しかなく、大変悪かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争が激しくなっており、値下げ競争に起因して販売量が落ちている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・今月は前年に比べると良い成績で、前年比30%増となっている。ただこれは低い水準である。客は以前から入っていた客の予約だけで、平日は閑散たるものである。また、夏場の暑さや他のゴルフ場の単価が非常に安くなっており、厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・夏の猛暑に加え、台風や雷を伴う雨が例年以上に降っており、来客数が伸びない。10時以降スタートの予約もあまり入らない。ゴルフ場間の値下げ競争も底値がみえず、採算を無視して集客数確保に走るゴルフ場もあるため、厳しい経営が強いられる。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が例年と全然違う。創業してから長い、ここまで美容室が増えると常連客が常連客ではなくなる。それをカバーするために広告を打っているが、かける広告費の割には客が集客できていないのが現実である。	
		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）	来客数の動き	・夏の残暑と節電により、体調を崩し入院する高齢者が多く、利用者が減少している。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気はとて悪くなっている。今月は特にオリンピックや高校野球、お盆等が影響している。さらに猛暑が続き、人が外を出歩かない。
			一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・お中元シーズンの7月末から8月お盆までは、昨年よりかなり数字が悪い。相場も昨年の7～8割にとどまっており、販売量も前年比7～8割位とかなり厳しい状態にある。加えて、夏場の地元野菜が少なく、利益率はかなり悪い状況である。
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・同業者の話聞いても来客数が少ないと言う。日中が非常に暑いこともあり、客が本当に少ない。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・8月は母の日等がある5月よりも売上が落ちるが、葬儀やお供えの花、まれに開店祝いの花等の利用があったため、今年は思ったほど悪くならず済んでいる。
			衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店で開催していた100周年イベントの反動で今月は落ち込んでいる。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街の改装に伴い、道路作成中につき来街者が少ない。
			衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・以前であれば誕生日等、自分へのプレゼントとして、客は洋服等を購入していたが、今はその気にならないようである。もしくは少し考えてからという客が多く、購買意欲が低い。
高級レストラン（経営者）			来客数の動き	・8月は3か月前に比べてすごく悪かった。当店の動きは過去数年の8月の中でも一番悪かった。	
企業動向関連 (九州)			良く なっている やや良く なっている	—	—
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・9月までは当初計画に対して増産傾向である。	
	変わらない	建設業（社員）	競争相手の様子	・手持ち工事が増え、技術者が不足している企業が多い。入札には参加するが、最低限のぎりぎりの入札ではなく、高い入札金額で応札している参加業者が増えている。	
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は連日の猛暑でビールの消費に比例して居酒屋関係等で売上が若干伸びた。スーパーでは生食製品も新製品等の提案で少しは戻っている。ただし、春先好調であった冷食加工メーカー向けの原料肉の納品がかなり厳しい。	
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・生乳関係の生産から販売までをやっているが、やはり販売は非常に単価が低く、厳しい。消費動向は厳しい状況である。	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月は夏休み等もあり、家具の出荷は毎年低調で、全体の売上指数としても70～75程度の月である。今年も変化はない。秋に向けての需要予測が同業者、問屋等からチラホラと話が出ているが、前年並みである。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・九州北部豪雨の影響により、商品の動きが鈍くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量がある一定程度続いている。ただ納期の厳守や品質の良さ、コスト訴求への対応等ができることが求められている。非常に企業努力が必要で、これから先どれくらい企業力を向上させるのかが決め手となる状況である。	
	精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・依然として、生産計画数量が変わらない状態が続いている。先月同様、受注量が減少したままである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷動きは良くない。		
		通信業（経理担当）	それ以外	・ガソリン価格がまた上昇している。インフレでもないのに物価の状況がよく掴めない。客の収入は減少していることは間違いなく、厳しい状況が続く。		
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金の再導入により、自動車販売台数が増加しているほか、有効求人倍率が上昇基調にある等、労働需給が改善傾向を示している。一方、百貨店やスーパー等では大雨、洪水等の影響もあって、売上が伸び悩んでいる。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の設備投資は低迷したままである。前向きな資金需要は少ない。		
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・心配されていた計画停電によるマイナスの影響は限定的であり、中小企業金融円滑化法が来年3月まで延長し、取引先の資金繰りに対する大きな影響はない。		
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・景気動向については大きな変化はみられない状況にある。各企業は現時点でできる範囲内で経費削減を行っており、当面の資金繰りは確保している状況である。前向きな資金事情による借入や資金調達はまだない。ただし、現在遊休地を活用した太陽光発電に関する設備投資の案件相談が、当店も含めて他店でも数多くみられる。当面、現在の状況が続く。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタント業務に関して営業をやっているが、なかなか成約に結びつかない。これは最近の特徴だ。		
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・客の話ではあるが、九州新幹線全線開業効果が一段落し、昨年より若干悪い。また、先月の九州北部豪雨の影響がまだ残っている。飲食店やタクシー業者からよく聞くのは、官公庁等で飲食に出る機会がかなり減っていることや開始時間が前倒しになり、夜11時前には解散する状況が多くなっている。		
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に最近の業績についてヒアリングすると、改善している会社もあれば悪化している会社もあり、全体的にみると大きな変化がみられない。		
		やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料の季節的な端境期で製造量が落ち込む時期であり、予測の範囲内である。
繊維工業（営業担当）	競争相手の様子			・この時期例年では忙しいはずが、自社でも、同業者でもそうではない。海外では絶対に間に合わないような緊急の、なおかつ難しい仕事だけが回ってくる。クールビズが悪い影響を及ぼしている。		
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・8月前半は非常に受注、売上共に最低の状態であったが、お盆過ぎになって大口の特注が入り、忙しくなった。秋口には景気は上向くのではないかと期待している。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量が減ってきている。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・ほとんどの分野において、設備製作の受注が停滞している。例年、お盆明けに受注が増えるが、今年は増えていない。		
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・預かっている荷物が動かない。例年と違って非常に荷動きが悪くなっている。		
金融業（営業）	取引先の様子			・8月はお盆休みもあり、製造業は低調だった。例年のことでもあるが、9月以降の受注も不透明となっており、景気は低迷している。		
新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き			・広告売上をけん引してきた通信販売の売上が前年比で半減し、全体で同10%減となっている。節電もあり、積極的な広告出稿の動きがない。		
悪くなっている				その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村の発注する様々な調査や計画等の委託業務について、指名競争入札の場合、予算の4割前後の価格で入札されることが常習化している。これでは、人件費や経費で消化し、利益が出ない構造になる。
雇用関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている			—	—	—
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・労働者派遣法の改正を受けて、自社雇用を促進する企業が増え、人材紹介の案件が増えた。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業種によって非常に差があるが、増員の注文や欠員に対する注文が増えている。以前は、欠員になったら残りの人数で対応していたが、今はそうではなくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求人数は前年比17.6%増と伸びてはいるが、ほとんどの職種でパートが伸びており、求職者が求める正社員求人は少ない。新規求職は微減し、就職者は微増にとどまっている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・昨年度の求人件数は前年を若干上回ったが、今年の求人件数は、昨年7月末現在を更に上回っている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・システム系やホテル、エアライン、トラベル等の観光系の求人数は前年比5%以上伸びている。内定率も前年比8%以上伸びている。ここ数年の採用抑制の反動との見方もあるが、明らかに業務拡大に伴う人材不足、採用増加がみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人数の動きが堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・繁忙期の受注は少なく、社員交代及び産休育休代替としての派遣依頼が多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ある中小企業の食品メーカーでは、こここのところ人の採用がうまくいかない。広告を打っても反応が少ないので、賃金の見直しや賞与支給等の待遇面の見直しを進めている。冬の繁忙期に備えて、これから準備を行い、手配の遅れがないようにしたい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員求人数が上向きにならない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の業種及び職種が昨年より多岐になっており、わずかだが求人市場に活性化の動きがみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・猛暑で夏季需要は多く、節電等の影響も少なかったため、景気が悪かった印象はない。ただ、良かったという感じもない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数は前年比で増加はしているものの、スーパー等の小売業のパート求人の増加が主たる要因である。基幹産業である建設、製造業等での求人は減少している状況であり、景気が回復している状況ではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人総数は変わらないが、交替求人が増加し、新規での求人数は減少傾向にある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は2か月連続で前年をわずかではあるが下回っており、今後も大幅な増加は見込めない。	
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・お盆休みで客の休みが続き、派遣依頼が減少した。イベント等の単発の注文も少ない。労働者派遣法改正の影響についての問い合わせも少ない。	
悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・契約終了後の後任、増員需要がほとんどなく、求人数が減少し続けている。	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良く なっている やや良く なっている	－	－	－
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・当地区では旧盆のズレで中元ギフトの動向については判断が難しいが、7、8月の累計では前年並みで推移している。今月前半は衣料品の動向が好調となっていたが、後半は台風で臨時休業となり、その影響で厳しい結果となっている。しかし、天候要因を除くと、傾向的には良い方向に向かっていると判断している。
	変わらない	通信会社（店長）	販売量の動き	・新商品の発売と販売価格の割引により販売量が前年比130%と増加している。消費者が価格に敏感であることがうかがえる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客の来客数が増加している。LCCの影響もあるとみている。また、外国客が増加している。ただし台風の影響でクルーズ船が8月は1回も無かった。もし台風が無ければ、大幅に前年、前々年を上回っていたと見込む。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・住宅、賃貸住宅、店舗等の建築工事に関する受注契約が増加している。
	変わらない	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・売上高、来店客数共に2～3か月前と比べて大きな差はなく、景気は横ばいの見込みである。
スーパー（販売企画担当）		販売量の動き	・野菜や魚類など生鮮食品の動きが悪い。旧盆用の贈答品の動きも悪い。	

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
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・中国等の旅行者が増えているが、単価の低い沖縄そば等のカップ麺類がよく売れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比110%で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏休みも終盤になり、少し来客数が減ってきている。それと今年は週末の稼ぎ時に台風にあたるのが多く困っている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客数では増えているが、売上は伸び悩んでいる。本土からの観光客や地元の客は徐々に来店は増えてきているが、価格競争や不景気感から売れるのは単価の安い商品が多い。また地元の情報が十分に伝わっていないため、外国人は大型店やドラッグストアだけに向かい、地域の商店街は表を通行するだけになっている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・稼働率の前年同月比上昇幅は3か月前とほぼ同様である。ただ今月は台風の影響を受け、当初の予測より販売量を落としている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・基本的に単価自体は全然変化が無く、そのまま変わらないとみる。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・前月と比較すると、住宅展示棟などへの来場客数は減少しているが、商談内容の進捗は悪くはなっていない。契約実績も営業担当によるばら付きはあるが、前月と同等程度にできている。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月前半と後半の台風により、安定した物流供給ができず、売上高に影響している。特に後半の台風は一時休業もあり売上を大きく損ねている。例えば雑誌の納品も遅延や不定期となり、客離れに拍車をかけている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・売上高の前年比は、3か月前から毎月、若干ではあるが下がっている。特に今月はひどく、今年に入って一番の下げ幅となっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・8月は12月に次いで売上の上がる月である。ぎりぎり例年並みで推移していたが、台風15号の影響で観光客の予約キャンセル、営業日の減少、生鮮物の値上がりと、一気に厳しい状態になっている。
その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）		来客数の動き	・8月の予約状況は、前年同月を若干上回って推移していたが、2度の台風接近で2千件近いキャンセルが出て、厳しい状況になっている。	
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・街中の観光客数は少し増えているが、この不景気で財布のひもが固くて消費額が減少している。また、地元客に関しては、やはり大型店の影響で客の分散化が徐々に起こっている可能性がある。商店街は対応の悪さで大型店に客が取られている印象がある。	
企業動向関連	良くなっている	輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・例年夏場は飲料関係の取扱量が増加する。併せて旧盆商品の取扱によりボリュームが増え、更には省エネ家電商品、特にエアコンの売上が好調に推移していることもあり業務量が増加している。
(沖縄)	やや良くなっている	食料品製造業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・前年の旧盆商戦より売上が伸びている。
	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	・公共工事は前年より減少し、民間工事は住宅及び賃貸住宅建築の継続により前年よりやや増加しているが、全体ではやや減少となっている。
		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が横ばい状態である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約単価も特に増減が無く、契約案件も適度に確保できている。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・小売先からの単価引下げや、返品等に関する条件は厳しいままである。取引先の景況は改善しているとは感じられない。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(沖縄)	やや良くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・接客業、販売業を中心に、受注案件が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・今は時期的に応募等も少なくなる時期だが、掲載数等も前年より良くなっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べ増えている状況にあるが、ここ数か月の水準を考慮すると、景気が一気に上向しているとまでは判断できない。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中小企業から、「経験者で即戦力になる人材求む」という求人情報が飛び込んでくる。人材不足で困っているが、新卒を採用して育てる余裕と時間は無いということである。目先の事情に追われている感が否めない。
	悪くなっている	—	—	—