

## ・景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)	良く なっている	観光名所（従業員）	来客数の動き	・今月の利用乗降客数が前年比135%となっており、年度全体でも前年比120%と好調を継続している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・これから観光最盛期を迎えるが、旅客数、車両台数ともに大幅に増加している。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・今月も天候不順が客の出足を鈍らせているが、少し改善されてきており、売上は前年よりも8%程度伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3月は好調な商品が特選や宝飾品中心だったが、今月は婦人服が前年比105%、紳士服が前年比109%など、すべての分野で前年比がプラスとなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ハウスカードの加入自体は大幅に増えていないが、既存顧客の利用額が若干アップしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の上昇にともない、来客数、買上客数ともに増加基調になっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・天候や気温の安定が好影響となり、今まで苦戦が続いていた衣料品の購買客数がようやく上向してきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月に入り急激に暑くなってきたことで、衣料品を中心に盛り返している。
		スーパー（従業員）	販売量の動き	・中元ギフトの販売が好調である。消費に少し余裕が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の回復が来客数をけん引している。以前と比較しても、気温が上昇した時の来客数が増加している。また、飲料水やアイスクリームなど、低単価商品の消費が回復している。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・新政権の経済対策の効果なのか、客の購買意欲が向上している。きもの展示会でも高額商品が売れており、宝石の売上もかなり良かった。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・今年は春が短く、暑さが早めに到来したため、エアコンの需要が微増ではあるが伸びてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数も伸びているが、来店した際にお金を使ってもらえる機会も増えている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・車の小物商品の買上点数が増えており、月を通しての利用回数も増えてきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・長かった寒冷期から一気に夏になったことで、購買意欲もやや盛り上がりしてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチ、ディナーともに、地元客、観光客の入込が良い。特に若年層のカップルや年配の夫婦、グループと観光客が戻ってきている。来客数は前年比117%と好調である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数が少しずつ良くなっており、やや期待できる状況になっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、外国人客数は引き続き堅調に推移している。また、今月に入り、本州方面からの団体客数が若干回復し始めている。客単価が低いため、売上にはなかなかつながらないが、来客数の増加でカバーできる状況になりつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・学会、イベント、コンベンションなどがあり、好調に推移した。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・6月のボーナスが良かったため、やや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はタクシー1台当たりの売上は前年をやや上回ったが、乗務員不足でタクシーの稼働率が悪くなったため、会社の売上は前年を下回った。一方、観光客が増えていることで、夜の出は多くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道観光に関する問い合わせやオーダー数が前年よりもやや増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・客の購買意欲が高まっている。ただし、その要因は景気によるものではなく、消費税増税前の駆け込み需要が増えているためである。一般消費者にまで新政権の経済対策の効果が出ているかと言われると決してそうではない。収入が増えているわけでもないため、消費が活発になるわけではない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価もある程度上がり、外国為替も安定してきているため、3か月前よりはやや上向き傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税を控えての影響がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームを来訪する客のなかには、早く買わないと、欲しい部屋が他の客に契約されてしまうと、購入の判断を急ぐ方が増えてきている。そのような客の行動が、分譲マンションの早期完売に貢献している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ天候が二転三転しており、季節商材などの売上に変動がみられる。ただし、全般的にみると大きな変化はみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候に左右されることが非常に多い。6月上旬のかなりの低温からいきなり暑くなり、中旬にまた気温が落ちるといった変化に、客の戸惑いが感じられ、夏物の購買がもう一歩安定しないところがみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気分的には景気が良くなってきたとみられるが、現実的にはなかなかまだ良いという気持ちにはならない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・道内外及び外国からの観光客が増加する時期であるが、増加の実感はない。とりわけ外国人観光客については、団体客が前年と比較して激減している。また、当地の歩行者天国のオープニングが23日に行われ、1万人弱の人数が出たが、買物へと流れる来街者は少なかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当地区では、観光客が前年の7割程度と相当減少している。業者に聞いても、道内でも悪い方だと言われている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客単価については、やや底を打った感があり、高額商品もそこに売れている。ただ、全体のボリュームが非常に少なく、なかなか売上の増加には結び付いてこない状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は上旬から中旬にかけて、前年と比べて気温が高く、晴れた日も多かったため、特に夏物商材やカットソー、ブラウス関連の販売量が前年比110%と伸びた。それに加えて、パンツの動きも非常に良く、前年比120%となっている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・今月はホームセンターが順調に売上を伸ばしている。要因としては、5月までの天候不順から、6月に入り、気温が上がり、天候が良くなったことが大きい。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・3月以降、若干の来客数の増加がみられるが、前年との比較では、いまだに約1%下回っている。6月は真夏日が3日間あった一方で、最高気温が16.1度と低い日もあり、気温が乱高下している。特に第4週は気温が低く、来客数も急に減少した状況となっている。また、円安により、輸入に頼っている食品で、相場が高くなっている品目が多く、平均買上点数も伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候不順の影響で漁師の来店回数が減少している。
衣料品専門店（店長）	それ以外	・暖かくなるとともに良くなることを期待していたが、なかなかそうはいかず、今のところは苦しい状況にある。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・6月は気温が上がらなかったため、夏物商品が動かず、前年を下回っている。		
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売単価の低い商品が中心で高額車が売れない。		
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・受注量、販売量ともに大きな動きがみられず、期待しているほど上向いてこない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年であれば、観光客、特に外国人観光客がもっと入ってくるはずだが、今年はそこまで増えていない。	
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・全体で例年並みとなった。来客数は、個人客は変わらないが、企業の少人数グループ客が増えている。ボーナス月で期待したが、今一つ盛り上がらなかった。好天が続いたことで、郊外や地方のレストランへ出かけた人も多いようだ。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気の動向として、言われているような持ち直し感については、地域においてはなかなか実感がなく、消費動向が一向に回復してきていない。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の入込はまずまずだが、タクシーの利用は少ない。3か月前と比較すると、売上が約3%伸びているものの、前年比では約2%落ち込んでいる。このようなことから、3か月前と比べて変わらない。	
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・客のなかから、他社の魅力的な通信端末に移行するという声が減らない。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・一時の高揚感ではなく、落ち着いた気分が雰囲気として感じられる。良くもない代わりに悪くもないといった一定の落ち着きがある。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・急に暑くなったりと異常気象が続いているため、来客数が減少した。	
		スーパー(店長)	販売量の動き	・4～5月と売上が足踏み状態だが、3か月前と比較して販売量が5%近く落ち込んでいる。また、前年との比較でも7%の落ち込みとなっている。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量についてみると、前年比での減少幅が小さくなってきている。車種ではやはり省エネ車に需要が偏っている。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・7～8月出発の受注が前年比で悪化している。しかし、9～11月出発の受注はとても良い。7月は参議院選挙の影響も考えられる。	
	悪くなっている	○	○	○	
	企業動向関連 (北海道)	良くなっている	建設業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・建築型枠、鉄筋工事、内装工事等の労働者が不足していて、特に地方で下請の見積が高騰している。公共工事のみならず民間工事でも入札の不調が続いている。
			食料品製造業(経営者)	それ以外	・新政権の経済対策の効果から景気の上向き感が出ている。ただし、庶民の暮らしまでは届いていない。
		やや良くなっている	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大都市圏のマンション、住宅の活況に呼応して家具需要も拡大している。
金融業(企画担当)			それ以外	・設備投資は医療福祉施設の新増設などで底堅い。観光関連は東南アジアからの来道客が増加しているほか、LCCの就航も追い風となっている。しかし、円安による原材料や燃料価格の上昇が収益を圧迫している。建設関連では技能者不足が深刻で工期の遅れもみられる。	
コピーサービス業(従業員)			受注量や販売量の動き	・販売単価は横ばいだが、受注量が少しずつ増えてきている。	
その他サービス業[ソフトウェア開発](経営者)		受注量や販売量の動き	・自治体の大型のシステム開発案件が出てきたことによる特需が生じている。		
変わらない		食料品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注状況に変化はみられない。	
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・現実的には取扱貨物及び設備投資が増えていないが、新政権の経済対策により、精神的な面で得意先に明るい雰囲気がみられるようになってきている。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・本質的な需要に対応した荷動きはまだ少なく、価格調整や在庫調整上の一時的な荷動きにとどまっている。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新築着工から判断すると、依然として低水準のまま推移している。	
		司法書士	取引先の様子	・当地において、景気回復の兆しはあまり見えていない。	
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・取引先に尋ねても景気の上向きを実感しているのはまれである。建設業関連の取引先では、参議院選挙の影響もあり、工事発注が夏以降に集中することに危機感を抱いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・景況感そのものはやや良い状態を堅持しているが、3か月前と比較すると、取引先の様子からは、昨今の国内株価の乱高下や米国、中国との情勢を背景として慎重姿勢が目立ち始めており、方向感としてはやや悪くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・土地売買、建物の新築案件が相変わらず低調なままである。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・マスコミで報道されているような新政権の経済対策の効果は一部の輸出関連の本州企業に限られており、一般市況は厳しさを増している。客先の仕事量はまだまだ少なく、当社の販売量、売上は足踏み状態である。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連  (北海道)	良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・一般企業の事業拡大や支店、営業所の開設による求人募集が増加傾向にある。飲食店でも新店オープンが相次いでおり、札幌圏外や道外に進出する企業も出始めている。これらの影響から不動産業も堅調である。また、正社員求人も安定して増えてきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・経営者のマインドが改善し、新たな営業活動を検討しているのか、営業職や管理部門の求人が前年比で40%程度増えている。また、人材派遣のニーズも緩やかに増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数に関しては、前年と比較して1～2割程度の増加で推移している。特に建設業界を筆頭に企業側の募集意欲は堅調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から7.7%増加し、40か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から11.9%増加し、40か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業では、建築分野で消費税増税を見越した前倒し発注の増加がみられ、技術者のほか、職人や作業員の求人が増加している。卸小売業もほぼ各業種で求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・4月の年度変わりで一旦採用が落ち着いた様子がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・ほぼ全業種で人手不足感があり、求人数も増加傾向にあるが、派遣などの非正規雇用の求人の増加が目立っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年6月は、募集広告の売上が前年比131%と大幅に増加した月だったが、今年6月は前年比104%とさらに実績を上回った。特に地元企業からの求人が好調で、農作業の派遣や看護師等の医療系が大きく伸長した。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年を3.7%上回った。新規求職者数は前年を13.1%下回った。月間有効求人倍率は0.68倍となり、前年の0.62倍を0.06ポイント上回った。一方、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は46.7%と、求人者と求職者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。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向は継続しているが、3か月前と比較しても特に良くなっているという印象はない。
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	・新政権の経済対策が総体的な求人増をもたらしたが、ここに来て業種毎のばらつきが出てきており、多くは例年どおりの数字に落ち着こうとしている。求人疲れか先行きの不透明さが影響している。	
	悪くなっている	—	—	—

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨とはいえ恵まれている天候やイベント実施効果とみられるが、来街客が増えている。それに呼応してテイクアウト、ファストフード、飲食店関係は好影響のようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天が続いているので、観光客や観光客による街めぐりの増加等があり、飲食は確実に良い方向に向いている。しかし、物販がいまいち停滞している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候も回復し、前月まで低迷していた消費マインドが一気に盛り上がりを見せている。季節商材、プライダルの動きが良く、化粧品では高級クリームなどがコンスタントに動いており、客単価アップとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数に加え、買上点数と客単価も良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・工事関係者の来店減少に伴い、来客数が99%と前年割れしている。しかし、客単価は堅調に推移し、買上点数も伸びているため、総体的には売上の前年割れは回避できている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を越える店舗が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前年度に出店した競争店の影響も一巡し、前年比が良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・6月実績については前年クリアこそできてはいないが、日別でみると肉薄している数字が出ている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が増え、売上も増加している。またボーナス月でもあるので単価も上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年はサマーセールを他店より早く開催したため、セール期間中の客単価が上昇し、売上も前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・好天が続き、寒かった時期に比べて来客数もある。滞在時間も平均して少し増えている。欲しい物をじっくりと検討して買いたい気持ちがあるようである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は8割だが、季節商材を中心に売れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で105%ほどになっている。単価はあまり変わらないので、その分が売上のアップにつながっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・苦戦していたテレビが大分持ち直してきており、テレビの売上が前年と同数くらいまで伸びてきている。4Kテレビなどの新製品により、需要が少しまた伸びてきているようである。その他のエアコンや冷蔵庫などの白物家電も好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型軽自動車効果で新車受注が増加し、来場数も増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果があり、販売量が少し伸びている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・建設業系重機の高額修理見積がすんなり通るようになっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・広告に多少反応しているようで、前年実績を若干上回っている。新築住宅の増加など、消費税増税前の駆け込み需要が影響しているようである。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・高額商品が多少多めに販売でき、小物だけの先月とは売上の差が結構大きく開いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いているため、例年よりも飲食店を訪れる人の動きが早くなっている。株価や経済の不安定な動きには敏感で、決して楽観的ではないが、今まで我慢を強いられていた分、雰囲気におされているようである。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ても明るさが出てきている。また、販売量も上がってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、特に女性を中心にランチタイムの客が戻ってきているような雰囲気がある。何となくこれまで我慢していたものが、少し解放されてきたような気配がある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は昔から旅行シーズンの季節でもあり、団体の観光客も増え、震災前の7割程度に復活している。内容は公的な助成のある消防団などが目立つ。なお、デスティネーションキャンペーンの恩恵は地域としてあまりない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・3～5月は異常に寒く、春物も売れず非常に大変であった。しかし、ここにきて暖かくなり、人が買物に出るようになってきているし、ホテルにも客が来るようになってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・レストラン関係及びデパート地下のデリカ各店については、利用人員が若干減少して消費単価が上がるといいう流れができつつある。価格の下落に下げ止まり感が出てきているので、良い傾向とみるべきだろう。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・長年の赤字企業が黒字転換を成し遂げたり、過去最高益を出している企業が目に付く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客から不景気な話をされることがない。繁華街には人がたくさんいるし、買物客も大変多いようである。今の状況は大変良い方向に向かっているようである。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・携帯電話業界については、5月の連休明けに集客そのものがかなり減ってくるが、飲食業等は高級感も含めて、高級食材が中心に売れているようである。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・株価が上昇し、景気も上向き傾向となっている。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・総体的に買上単価、買上率が微増の状態であり、勢いはある。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・来客数は伸びていないが、客単価が上がっている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・梅雨入りが遅く、雨も少なく推移している。また、6月は日曜日が1日多いこと、学校・団体が復調していることから、低調だった前年より15%ほど好転している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暑くなってきたため、カットの客が増えてきている。2、3か月に1回であった客が毎月来るようになってきている。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・半年前、3か月前のいずれと比較しても、来客数、売上額、客単価が上昇している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・大規模不動産の商談及び契約が多い。
		変わらない		商店街(代表者)
商店街(代表者)	販売量の動き			・雑貨業はあまり良くない。好況という周囲の話がピンとこないのが実感である。
商店街(代表者)	お客様の様子			・雨が少ない暑い梅雨時期となり、Tシャツ等、薄手で廉価な衣類の売行きが好調である。逆に高温により春物野菜などが不調である。全体的には景気の状況に大きな変化は無い。
一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き			・地方の消費マインドは現在も厳しさが募っており、雇用も不安定である。そういったことが消費に跳ね返っているようである。
一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き			・来客数はもとより、販売量の動きが良くなっている。1人当たりの販売数の前年比が3か月前より0.5ポイントくらい上がっているの、引き続き良い方向に向かっているといえる。
一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き			・3か月前と比べても、前年同月と比べても、来客数、単価共にほとんど変わりが無い。しかし、固定客が変わらず来店しているということではなく、客の入れ替わりが激しい印象を受ける。広告宣伝効果で新客が入り売上を維持しているが、それがなければ一方的に落ちていくのではないかと考えられる。従来の固定客からは「値段が高くて手がとどかない」などと言われ、客の懐具合が厳しいことがうかがえる。
一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き			・高額商品の販売は若干の伸びで推移しているものの、低価格商品の販売は減少傾向である。付属品の販売強化で売上を保っている。
百貨店(総務担当)	来客数の動き			・入店客数は前年並みで推移している。決して景気が良いとはいえず、景気の恩恵は一部の消費者だけにとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・店頭では時計やバッグなど高額商品が引き続き好調で全体を押し上げている。しかし、中旬からの中元商戦は、個人の動きは大きく伸ばしているが、法人需要については動きが鈍く、衣料品もセール待ちの動きのため若干落ち着いてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が高くなってきており、夏物の動きが堅調である。婦人服では前月まで動きの鈍かった主力アイテムのカットソー、ブラウスが売上を伸ばしている。また、時計宝石などもボリュームゾーンのプライスの動きが見られる。一方で100万円を超える高額品はあまり動きがない。生活用品は震災後2年が経過し一段落したためか前年比マイナスである。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・地方都市においてアベノミクスの恩恵を受けているのは一部の富裕層に限られ、大多数の中間層及びそれ以下の層での景気は決して良い方向にあるとはいえない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・季節商材の動きは前年より良いものの、5月苦戦の反動であり、2か月トータルでの改善は見られない。3月も2月苦戦の反動で良かったが、2か月トータルではほぼ変わらない状況である。客の様子も堅実消費の傾向は変わっていない。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・株価が下降したことが要因なのか、来客数は前年を上回っているが客単価が下がっている。時計、宝飾、美術品は停滞してきている。また、被服、履物、生活用品も客単価が下降し、売上高で前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・あまり雨も降らず、天候が安定している。また、破産で競合店が無くなったこともプラスに影響している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・4か月連続で1品平均単価が前年割れとなっている。また、来客数の伸びもなく、買上点数の伸びも微々たるものである。消費の停滞感がみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・円安は止まらず、輸入原材料の高騰、またそれに伴う部分で、川上はインフレ状態だが、川下の部分では依然デフレが続き、1品単価の下落に下げ止まりの兆候が見られない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数は3か月前と変わらない。依然、必要な物以外は買い控える傾向が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月は前年比で既存店客数99.0%、客単価98.1%、買上点数100.8%、1品単価98.0%の実績である。この傾向は3か月前と変わっていない。6月は日曜日が増えることから、売上は前年比100%に近い数値になるとみられるが、客の買物行動に大きな変化は見られない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の動きだが、円安傾向もしくは商品の値上げという部分の影響が徐々に出てきている。競争店含めて、価格の感度という部分は訴求されてきているので、客自体も、その商品が安いのかどうかという部分を見極める動きが出てきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店出店に伴う来客数のダウントレンドが依然続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競争環境の変化で来客数が減少しているなか、単価を上昇させるべく高付加価値・高単価商品の品ぞろえを増やしているが、まだ単価向上は見られない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価は、それほど大きな下落ではないが、毎月毎月地味に下落が続いている。来客数は健闘しているが、客単価の改善が見られないので、月で見ると数%前年を下回るといったような状況になっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・暑い日が続き、飲料関係を中心に例年の動向と同じく伸びが見られる。しかし、競合店が増えたため、売上としては前年を下回る厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中元商戦に突入したが、企業の個人への贈答が減少し、企業単位の贈答が増加する傾向にあり、単価も抑えられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・我々小売業者の売上減少で仕入れが減ったこともあって、取引問屋の取扱商品が縮小しており、以前よりも顧客の求める品物の手配に時間を要するようになっている。それにより、営業面でも負担が大きくなり、マイナス要因が増えている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・今月に入り、高単価商品の動きが鈍くなってきている。都心と違い地方においては、給与、ボーナス面での恩恵を受けておらず、現実を直視しての購買動向とみられる。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・クールビズ需要も一回りし、ビジネスマンも買足しが多くなり、客単価が低くなっている。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・6月はボーナス支給時期であるが、購買に変化が見られない。景気の不安感が払しょくされず、消費に回っていない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車発売効果により、エコカー補助金終了後に比べても客足が戻りつつあり、受注面では前年並みまで回復しているが、販売面は前年を約30%下回り、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・依然、土日の新規来客数が全く変わっていない。
		乗用車販売店 (店長)	単価の動き	・依然として販売量、単価共に前年を大きく下回る。車両単価のみならずサービス単価も下がりつつあり、更に経営状況が悪化する可能性がある。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・問い合わせは増えてきているが、即売上には結び付いていない。
		その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・さくらんぼシーズンで県内の観光地にはぎわうは少ないのだが、他県からの人の流れが悪い。そのため売上も伸びない。また、景気については、家庭での日用品の値上げが来店客の財布を固くしているようである。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・仕事の量は例年と変わりなく忙しくしているが、単価の下落と注文の単位が非常に細かくなっていることにより、思ったほど売上が伸びていない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・日本全体の景気が回復基調にあるとの報道がされている。しかし、身の回りの景気は、一部の建築・土木関連は震災復興需要がまだ続いていることを背景に潤っているようだが、スタンド業界においては売上確保のための競争激化により、販売価格の低下と需要不振が続いていて、回復感はうかがえない。依然として震災前のレベルまではまだ回復しきれていない。
		高級レストラン (支配人)	それ以外	・アベノミクスによって期待感が高まっていたが、上層経済の動きばかりで、生活者の実感が無い。逆に物価・月料金の値上げがあり、期待が消滅した。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数も横ばいで、3か月前とほとんど変わらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・景気は引き続き良いが、3か月前と同じくらいの良さである。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・やや客の雰囲気明るくなっているような気はするが、7月以降の予約状況を見ると、良くも悪くも大きな変化は無い。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は、高単価な周年パーティーや学会の大型ケータリングパーティーが柱となり予算は達成するも、宿泊・レストラン部門は振るわず未達成である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会部門は件数、人数ともに伸びている。宿泊部門、婚礼部門は予算、前年比共に達成できていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく昼も夜も客が少ない。客は安いタクシーを選んで乗っているようである。
		通信会社 (営業担当)	競争相手の様子	・中小企業の現状は変わっておらず、今期も賞与がない状況が続いている。銀行の融資も厳しい状況といえる。見込み事業計画等の書類を提出している経営者が多く、債務が増える状況にある。まだまだ中小企業は先行き不透明である。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・顧客の設備投資意欲は、あまり前向きではない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から好感感ほうかがえない。依然として、復興関連の一部業種は好感感はあるものの、他の業種では相変わらず厳しい状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客先訪問の際にいろいろヒアリングするが、ほとんどの客が「景気は変わっていない」と言っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価は良くもなく、悪くもなく、横ばいの状態が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・状況は変わらない。まだ罹災住宅の場所を移しての新築の仕事が続いている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・受付件数が計画に達していない。前年同時期の実績と比べても増えていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナス前で街は静かである。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年だと夏に向けて商品の動きがあるのだが、今月は動きが鈍いというより、動かない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・当社は前年より、適正な時期に適正価格にてクリアランスセールを実施するという方向に変更を図っている。7月1日スタートを中旬に変更したことにより、それまで6月に行っていた顧客だけに案内する「プレセール」を中止した。そのため、顧客の来店は減少し、フリー客もセール待ちといった状況である。そんな状況ではあるが、プロパーの作りこみを行い、セール対象外の初秋物の紹介で客の動員を促進し、前年まであと一步といったところまで売上を乗せてきている。6月は梅雨入りも例年より1週間ほど遅くかなり暑い日が続くなど、天候要因が良く、ここまで踏ん張ったといった状況である。
		スーパー（物流担当）	来客数の動き	・地域を問わず競合店の価格強化型チラシ販促が強まっており、客の購買動向もチラシの有無で変わる状況が強まっている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が上がり、サンダル等の夏物が動き出している。一方でスニーカー、子供靴はメーカーの生産数が減少しているため、在庫確保が難しく、売上は減少し続けている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・飲食店の来客数が減っており、店を閉じるところも少し出てきている。この時期は農作業が落ち着いて来客数が少し増える時期だが、思ったほど来客数は伸びていない。店頭の販売数は、横ばいかやや鈍化しているので、全体的に地元では少し悪くなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク商戦での落ち込みが大きく、月間売上高が前年を割る結果となっている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・収入は増えないまま、徐々にいろいろと値上げされている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が少ない。私たちの商売は例年5月の連休後には必ず来客数が減るので、恐らくそういったことによるものとみられる。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・さくらんぼの収穫時期が微妙にずれこんだため、それに伴う周りの商売にも遅れが生じている。		
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・デスティネーションキャンペーンのせいとか、あるいは梅雨の割には天気の良いせいとか、例年よりは県外ナンバーの車などが多く見受けられる。しかしながら、宿泊客は減っている。		
観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・この業界で働いていて、初めて6月に集客不足の休館日を設定した。本来であれば団体旅行のシーズンであり、例年この時期に休館することはなかった。営業力、商品力などさまざまな要因はあるが、マーケットの主流が変化していて、その流れから外れてしまっているのではないかと。		
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災被災地復興支援の人の動き、イベント開催等、2年間にわたり特需が続いていた。しかし、来月以降は会合等が少なくなり、客の予約も減り始めている。		
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量を見ても、3か月前と比べ伸びが大分少なくなっている。要因はいろいろあるが、円安に動いている海外旅行や、物価が上がってきていることで財布のひもが固くなっているのかもしれない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・車の乗り控えがますますひどくなってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入が減少している。今月からサービスメニューを見直し、料金の値下げや商品のパワーアップをして、さらに新商品のメニューを広告展開しているが、反応が悪い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・季節的に来客の多い時期ではないが、前年と比較して動きが少なく、低調に推移している。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・6月になった途端に来客数が減少し、街は金曜日を除いてひっそりとしている。客が来ない日が多いと嘆く飲食店のオーナーも非常に多い。
		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事故の影響で避難している人が、春からまた更に多くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズ及び前年の反動もあって、スーツの客が本当に苦戦しており厳しい状況である。その分、クールビズ需要でスラックスやワイシャツといったサマーフォーマルが伸びればいいが、今のところ気温がそんなに高くないので、そういったものも伸びていない。
住関連専門店（経営者）		来客数の動き	・当社は今月で期末を迎えるため決算セールを企画したが、人の動きは良くない。来客数は減っている。	
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）	それ以外	・さくらんぼの観光果樹園は今年も6月中旬ごろから始まっているが、前年より1、2割多くの人を訪れているとそこで働く人が言っている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・出件数の増加もあり、受注量が上向きとなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・個別要因による予定外の受注があった。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・アベノミクスへの期待感が薄れ始めている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格が依然として低く抑えられているため、なかなか利益には結び付かない。しかしながら、受注量が3か月前より約10%伸びている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当地に来たら牛タンを食べ、牛タンのお土産を買うという、牛タン人気が持続しており、前年比110%台の伸びが続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中元商戦がスタートしたが、出足はあまり良くない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として販売数は低調であり、消費者の購買意欲の向上がみられない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、月間売上が前年を下回る月が続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・世の中全体では良くなる方向に向かっているようで、高額品等の売行きが良いといわれているが、自社で生産している生活用品などは良いという実感は全くない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の着工が順調で、住宅部材の販売単価に変化がない。
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今のところ上半期の新規発注工事は、ほぼ予算どおりである。これから数か月は大型工事の予定もない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の数量については、当初の計画立案時よりも増加しているが、年々プライスが厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先のものづくりをしている中小企業は受注量の減少とコストダウン要請で疲弊している。景気が悪いのが実情である。
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	・円安効果での受注価格上昇も落ち着きつつある。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方自治体の住宅リフォーム補助事業が始まったので、受注は順調に伸びている。		
建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・上半期の前半であるため、まだ大手向けの案件発注・受注が進んでいない状況である。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業収入が前年を割り込んでいる。収入の確保に全力で取り組んでいくことが必要である。		
通信業（営業担当）	取引先の様子	・株価の下落、円高への戻りなど、先行き不安な状況になっており、心理的に保守的な行動が見られる。		

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
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・政府の景気対策の効果は見られず、企業の財務状況は変わっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設関連では資材高騰の影響が出てきている。メガソーラー関連の需要は引き続きある。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・円安による原材料高が続いているようである。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・会社案内等をリニューアルする案件が増えている。広告費に予算が回り出した感はある。ただし、価格的には厳しい条件を提示されている。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況からの判断だが、3か月前と比較すると売上の伸びは落ち着いており、一部は減少しているところもある。
		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	・4月から続く大型観光キャンペーンの効果は期待されたほど大きくはなかったものの、飲食店向けの出荷を中心に安定した出荷成績となっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・地場の工務店は震災関連の需要に満杯だが、工賃や材料費の値上がりから利益が期待したほど上がらない。また、供給量に限度があるため数で確保することも難しい。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・残業規制の継続や経費節約の強化等の内容が変わっていない。
		やや悪くなっている		農林水産業（従業者）
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・前月ごろから大分冷え込んできている。特に役所関係の発注量が減っている。
出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・3か月前より受注残が約5%減少している。
広告業協会（役員）	それ以外			・好調を続けていたマンション販売も、ここへきて落ち着いてきている。戸建住宅は依然として好調を維持している。このような状況から不動産販売に関する出稿は少ない。大型小売店は前年のようなブームは終わり、売上では前年を割るところも出てきている。
コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き			・法人関係の来客が減少しており、個人客で何とか売上が保たれている。また、訪問販売は消耗品等の小さな商品が抑えられている状況である。
悪くなっている		—	—	—
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）	求人数の動き	・企業の採用意欲がおう盛で、直接雇用・無期雇用を優先して考える企業が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・数はまだ少ないが、徐々に新規広告主からの問い合わせ、掲載の申込みも来ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は若干ではあるが継続して増加しており、有効求職者数も減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様に、新卒採用の内定辞退が出たときに、追加の募集をする企業が多い。前年は辞退があった場合は追加の募集をしない企業がちらほらあったが、今年は何としても確保するという企業の意欲がみられる。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年と比べ仕事が増えていないし減ってもいないのでどちらともいえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・参議院選挙が近づいてきているせいか、選挙があると動かないという状態で、求人数も踊り場状態になっている。選挙後、国が公約どおり動き出せば上向き感が出てくる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・夏季賞与はプラス回答の企業が増えたが、採用意欲は高まっていない。企業はいまだ、アベノミクスに懐疑的である。	
	職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数は引き続き前年同月比で増加している。しかしながら、県内の商工団体の代表の話を聞く機会があったが、いずれの代表もアベノミクスの影響はまだ地方まで波及していないという意見が大部分であった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設関係の企業では公共事業の増加を見越して新規に従業員を採用しようとする動きがあるものの、原材料や燃料を輸入品に頼っている企業では円安による価格上昇が経営を圧迫しているとの話が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の前年比増加傾向がやや弱まり、有効求人倍率も低下傾向にある。また、中堅スーパーの破産の影響で、求職者も一時的に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数、新規求職者数共にほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人は若干減少したが、求職者も減少している。そのため、求人倍率は前月とそう変わっていないが、製造業からの求人が若干増加しており、景気回復の兆しがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月と比べてやや増加しているものの、大きい変化は見られず、高水準で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・相変わらず、震災復興、福祉・介護、運送といった業種の求人は多く、製造業の求人は皆無に近い。求人職種に偏りがある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者が伸び悩み、前年割れが続いている。そのため新規の成約率も10%低下し、売上高、売上総利益共に前年割れしており、悪化傾向となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用に難航する企業からの注文は増えているが、マッチする求職者の確保が相変わらず苦戦している状況である。業績回復、向上による採用増注文は比較的小さい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業廃止による企業整備が数件重なったこともあり、前年比で減少傾向が続いていた新規求職者が現段階では増加となっている。
	悪くなっている	—	—	—

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が108%、来客数が111%と好調である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・アベノミクス効果やボーナスの影響もあり、消費意欲が高まっている。特に単価の高い商品の売行きが好調になってきていることから、景気に対する期待感が行動に出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・4階建の賃貸併用住宅が新規にオープンしたこともあり、南関東の住宅展示場来場者がかなり増加している。当エリアの展示場来場者は微増であるが、賃貸住宅、店舗建築の契約が引き続き好調で、全体としては良くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・イベント等への客の関心が非常に高くなってきているとともに、商品の購入意欲も上がってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・景気の気は気分ということで、アベノミクスが気分を盛り上げていることや、多くの会社が今月は賞与支給月ということもあり、セールがスタートするということなどを含め、売上増の要因と考えている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・高品質商品は値段が高くても購入する客が増えてきている。列車内の網棚に週刊誌等の投げ捨てが多くなっている。昼食時に1杯アルコールを頼む客が散見されるようになってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新しい競合店が出店した店舗を除き、全社的に回復傾向にある。来客数の増加が単価の低下を補っており、結果的に悪くない状況である。
		スーパー（一括）	来客数の動き	・前年より降雨の日数が少ないことも影響し、食品、衣料、雑貨共に夏物商材中心に安定した動きを示しており、既存店の売上高、来客数がいずれも4か月連続で前年同月比で100%を超えてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コマースの効果により、今まで来店しなかった主婦層が目立つようになってきている。来客数、売上共に前年比で2～3%増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新しいカフェ商材が入り、来客数が増加し、買上点数が上がってきて良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・映像商品の中で、50型以上のテレビの構成比が10%近くまで上昇してきている。テレビの置き換え、買換え需要が大型ヘシフトして来ているため、単価が上がってきている。
		乗用車販売店（統括）	競争相手の様子	・新発売した車が意外と高評価である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・客1人当たりの購入点数の向上が継続的に見られるようになってきている。必需品だけでなく、付加価値用品の動きも見られるようになり、売上高についても一品単価は下落しているなかで、前年実績を超えてきている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年並みの売上ではあるが、単価的に明るさを感じられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客の動きが前年に比べて良くなっているように思う。客単価は特に改善していないが、お酒を飲む回数が増えてきているようである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて法人の団体予約、販売量が増えてきており、やや良くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・旅行にかける費用が以前に比べ増加している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・各種の企画コンペで集客を行ったところ、すぐに満員になるなど、人の動きが良くなっている。ただし、厳しい料金交渉は相変わらずである。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同じ地域の他社の新築別荘が売れている。中古別荘ばかりであった需要が少し新築志向に向かいかけているように感じる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を来年に控え、潜在需要が本格的に動き出している。建物請負に対する時限措置が9月末に迫り、尻を叩かれた印象がある。販売量は確かに増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・落ち込みの傾向は弱くなったものの、まだ上向きとは言えない。客との会話の中では、必要に迫られて買物に来店している雰囲気が感じられる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・入梅のため、学校の登山用品販売は、特に雨具の数量が前年より増えている。全体的にはお下がりをする傾向が強く、数を読むのが非常に難しくなっている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙の前しょう戦が始まっている。町のイベントには人出もあるが、平日は動きがない。この時期にはお金をあまり使わない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスシーズンになっても家電製品への購入意欲は見え、展示会の案内をしても反応は鈍い。相変わらず慎重な消費者の様子がうかがえる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・毎年6月には、県産のメロン等の地方発送が結構あったが、東日本大震災をきっかけに放射能の問題で一時送らなくなってから、もうそのまま送らないという人が大分増えたようである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・美術、宝飾など一部高額品の動きが見られるが、2～3か月前と比較すると減少傾向にある。中元商戦が始まり、好調に推移しているが、全体での底上げには至っていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・主力の衣料品が不振で、特に、前年まで好調だったクールビズ関連の商材の動きが悪い。また、婦人衣料全般も低調であり、3か月前と比べて大きく変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品、住関連品、食品の数字は、世間一般で言われているほど影響が出ていない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・ここ数か月、来客数、客単価に変化が見られない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本来ならば6月はやや気温が上がり、売上はもっと伸びるはずだが、手ごたえが今一つ良くない。理由は分からないが、やはり梅雨空で天候が不安定なこともあるかと思う。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客単価が700円と低いので景気を実感しにくい。政府の経済効果はまだ及んでいないと感じている。一方で、会話の中に値上げという言葉を目にするようになった。消費者は好景気を実感する前に支出増を実感しなければならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・2～3か月前に比べれば若干売上額が上がっているが、季節として考えると前年並みにもまだ届いていない。大きく上昇も下降もしていないような感じで、あまり状況は変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今世間で騒いでいるほど景気が良くなったと感じている人は非常に少ないと、客との会話を通じて感じた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当業態は法人ユーザーが約65%であるが、法人客にあまり変化は見られない。個人客も若者より中年以上の客が多く、総売上高は微増程度である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地元製造業に勤務している客の話では、仕事量は以前と変わらず、今後増える見込みもないということである。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・イベントの時は客が来店するが、あとは以前にも増して来店客がない。来店する客もいろいろなところを回っているようで、なかなか渋くて買ってもらえない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・ここ2～3か月、高級外車は全くといっていいほど受注がない。そのかわり、単価の安い車に関してはほぼほどの台数が売れている。販売台数はこの2～3か月同じような状況で推移しており、そんなに景気が上向きになったという感覚もないし、本当に悪くなったという感覚もない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・このところ特に良くも悪くもない状態が続いている。客足もあまり多くなく、まだ全体の動きは鈍い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・前年同月比で客数が減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	お客様の様子	・季節要因で変動はあるが、客の購買傾向に大きな変化は見られない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・客の中で、ごく一部の企業に回復を感じられる動きはあるが、当店の売上自体に変化はなく、回復にはほど遠い状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数はなかなか増えていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・4、5月の売上はその前の月と比べるとやや伸びている。来客数も少し増えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、競争相手や客の様子等もいろいろある。いまだに見えないような状態である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前半は空梅雨ではあったが、梅雨に入ると途端に客足が鈍る。観光地の宿命である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年に比べてまだまだ客数は伸びていない。特に団体客、高齢客は依然福島第一原子力発電所の影響で集客を図れない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・5月に利用する予定の客が、たまたま6月に延期したこともあり、若干売上が良いものの、大して変わりはない。地方の当地域では、まだまだアベノミクスという形にはなっていないので、景気は決して良いとは言えない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・客の動きが、週末や連休等への偏りが激しく、オフ、ピークの差が激しい。平日、オフ期の動きが出てくるようでないと、全体の底上げが厳しい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・急激な円安に伴い、海外旅行に対する反応が著しく悪化している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・一時的に来客が増えたような感じだったが、結局、成約は前年並みにとどまっている。国内外のビジネス渡航等も変わっていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・解約、休止の流れが止まらない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・アベノミクス効果などを実感している顧客が少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年のスカイツリー開業効果の反動に加え、天候不順により来客数が伸びない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・景気回復への期待感が継続しており、来客数は堅調に推移している。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・入場者は確保できたが、単価の面で若干下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化が見られない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前月に比べ、少しずつ来客数が増えているものの、忙しい日と暇な日の差が大きくなっている。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・来客数、単価共に3か月前と比べて横ばい、前年比でもほぼ横ばいなので、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・街中を見ても、人の流れは変わらず、購買力が上がっているとは思わない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事量は変わらず増えている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・3か月前と比べると来客数や客の様子に大した変化はない。新規物件の見積依頼がかなり集中し、とても忙しかった。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地方の景気は良いどころか、相変わらず悪い状況である。売り物件ばかりが増え、デフレはまだ止まらず、売り急ぎもあるだろうが、地価の下落が続いている。賃貸の店舗等についても、いまだに撤収、閉鎖等が目立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・最近、店での商品アイテムの変化が見られる。異業種の商品であれ、売れ筋であれば販売し、売上を確保している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・ここ数か月、売上の前年割れが続いており、県内の同業他社に聞いても同じ状況とのことである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・主要車種がモデル末期になっているため、販売量の減少が影響している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車両の販売台数が前年同月比87.4%と伸び悩んでいる。コンパクトカー中心の販売になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・5月が過ぎ、梅雨空とともに来店客数が減少している。夏休みまでは回復できなさそうである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・3か月前の3月は歓送迎会等があり、来客数が多かったためである。
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体に人の動きが悪く、前年同月比で12%の減少である。	
	通信会社（経営者）	単価の動き	・LPガス販売について、本来であればこの時期は輸入価格が下がって、仕入単価も下がるのだが、円安で思うように下がっていない。	
	ゴルフ練習場 (経営者)	お客様の様子	・ニュース報道によれば、アベノミクスにより景気を押し上げる政策が進められているようであるが、効果が出るのはまだ先の話であり、地方は現実的に厳しい状況である。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・いよいよ消費税増税対応の請負契約期日が近くなってきたことから、既に設計期間についてはリミットを過ぎたということなのか、今月は新たな問い合わせもなかった。	
悪くなっている	一般小売店〔衣料〕 (経営者)	来客数の動き	・地元観光地では外国人を含め、人出が増えているようだが、売上につながるような話は出ていない。また、少し離れた地域になると、なかなか客が行かないようである。	
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・エリア内の出店ラッシュで更に競争が激化している	
	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・今月に入ってから極端に客足が遠のいている。生活必需品の値上がり等が家計を直撃している部分で影響が出ているような感じである。若干セール待ちの部分もあるが、客との話の中でも値上がり等の話が出ており、全体的にはやはり値上げが家計を直撃しているという印象が強い。そのようなことから今月は本当に悪い。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・地方では、地元の人には自家用車で移動しており、出張などで訪れた人ぐらしかタクシーを利用する人は少ない。景気が悪いため、地方に来る機会が少なくなっていることや、取引先が駅まで迎えに来るようになっていたため、タクシーはお手上げである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (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	・これまでのビジネスモデルが大変好評に動いているためである。装置開発から自社製造し、メンテナンス付きの年数契約で直接レンタルを行っているのと、一部行政向けにメンテナンス契約付きの販売を行っている。
	やや良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・円安に伴って大手ワインメーカーの輸入ワインの値上げが続いている。国産のワインメーカーにとって追い風となっている。
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・小売段階の展示会では高額品も売れるようになってきているが、卸業者間の流通段階ではまだ商品の動きが鈍い。
		建設業(総務担当)	競争相手の様子	・発注量にしてもそうだが、建設業界内の雰囲気、本当に少しではあるものの、ようやくアベノミクスの15か月予算の効果が波及してきたと感ぜられるようになってきている。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・よく言われるアベノミクス効果は、まだ当社の売上には直接結び付いていない。
		食料品製造業 (製造担当)	取引先の様子	・販売数量はほぼ横ばいで変わっていない。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・石油関連の原料は値上がりし、高止まりしている。これ以上の値上がりがないことを期待している。製品への転嫁は不可能なので耐えている。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注量、販売量共に相変わらずの低迷動向である。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・復興需要が続く、特装車両(コンクリートミキサー車)のフル生産が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・主な取引先にいろいろと先行きの様子を聞いているが、6か月ぐらい先ならば発注があるかもしれないが、今は全然予定はないという話ばかりで困っている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・世の中の雰囲気は良くなってきていると感じるが、現状、数字としてなかなか上がってこない。足元の数字は思わしくない。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・当社はものづくりをしている中小企業である。大手企業はどんどん海外生産をしてしまうので、我々中小企業に注文は回って来ず、生産は減少している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・6月の売上は前年同月比4割減で、約半分くらいになってしまった。今年に入ってから2~3割の減少だったが、ここにきて最大の落ち込みである。仲間に聞いても仕事はないという回答が多い。製造業にはまだアベノミクスの影響はほとんどないと思う。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・取引先、受注量、販売量等は、良い会社もそうでないところもあり、平均的にはあまり変わらない。
		輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べ、大手自動車メーカーからの受注は10%ほど増加している。ただし、コスト削減の要請を受け、販売単価は厳しくなっており、収益面はやや落ち込んでいる。総じて変わらない。
輸送業(営業担 当)		取引先の様子	・このところ天候の良い日が続く、気温も高いため、特に夏場の商材で扇風機等の物量が増加し、中でもインターネット通販、ホームセンター向けが増えている状態である。ただし、円安による原油高により燃料高となっており、利益の確保が難しい状態が続いている。	
金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・製造業関連では、燃料費及び原材料の高騰が利益率を悪化させているが、経費削減等により利益確保に努めている。建設業においては、地方の景気回復が遅く、建築物は少ない状況で改善していない。小売業では目立った売上増の動きはない。		
新聞販売店〔広 告〕(総務担 当)	取引先の様子	・好天が続いたものの、中旬から天候や寒暖の変化が激しく、衣料品店や量販店での夏物の動きは今一つ鈍い状況だと聞いている。今月のチラシ出稿状況は前年比99.5%であり、今年に入ってから前年実績を上回った月はない。		
経営コンサル tant	取引先の様子	・景気をけん引する商品やサービスがないという状態である。設備投資も個人消費も目覚ましい変化が見えない。		



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
		司法書士	受注量や販売量の動き	・やや良くなっている様子はあるものの、やや良くなると回答するほどではない段階なので、変わらないという回答である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・忙しくなってきたりしているわけでも、賃金が上がったわけでもなく、今のところ業績の大きな変化も見受けられない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ったが、まだまだ受注量に変化が見られず、投資額は抑え気味である。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・何ら変化なしの状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注が伸び悩んでいる。
		不動産業（経営者）	それ以外	・競争が厳しいので、新規分野を開拓したくても、経済見通しの不安定要素が多く、新規分野への投資ははばかれる。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今まで年度の途中で契約が終了することはなかったが、管理を委託されていた物件で、別の管理会社と契約したために当社への委託がなくなった物件があった。
	悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告媒体（情報誌）の出稿数や金額が10%くらい下がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・さらに注文が取れなくなり、休業、早退で何とか維持している状況で、悪くなっている。採算は悪化してきている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・決算後2か月経過したが、公共工事発注は少なく、民間工事受注が中心になっている。受注は何とか前年並みであるが、前年はその前の年より10%程度落ち込んでいた。営業をかけているが、発注物件が少ない状況である。
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	・電機関係だとLED関連の蛍光灯、豆電球の生産は良いように見受けられる。夏物の商品では、扇風機、エアコン等の部品組み立てなどの作業や部品製造、また、農機具などが今回目立ったように思われる。住宅関連は依然として横ばいという意見が出ている。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・自動車及び携帯電話関連の企業から、突然求人が150名増加したためである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数が3、4月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向、求職者数は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の生産品目を除き、今まで厳しかった製造業において、非正規雇用ではあるものの求人数が徐々に増加の傾向にあることが要因である。また、全体的な求人数の推移を見ても、減少分が少なくなってきたり、以前よりは景気が安定してきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・今年に入ってから、企業の人材要請がほとんどない。前年の今ごろとは全然違う状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告の依頼が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の動きに変化が見られない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・高校生及び専門学校生の求人や求人情報は例年とあまり変わらない。若干ではあるが大手企業からの求人数が増えてきている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・5、6月共に、一部企業を除いて全般的に景気低迷が続いている。周辺企業ではパートの募集はあるものの、正社員募集は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内主要企業及びその関連企業で早期退職を募っており、12～3月にかけて県北地区で530名程度、その後4～6月にかけて追加で110名程度の実施を予定している。そのため4、5月の求職者が増加している。一方、新規求人数は前年同月比で4月がマイナス8.6%、5月が同12.7%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
	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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・時計を中心に高価格帯の販売実績が上がってきた。引き続き訪日外国人の来店が多く、免税売上が好調に伸びている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・新聞、ニュースで報道されているとおりで良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が例年より2、3割増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・全体的にアベノミクスの勢いは弱くなっているように思う。しかし、当地域だけをみると私鉄の相互直通運転開始による特需はまだ緩やかに続いている。クレジットカードの取扱高がわずかながら前年比を超えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・以前は故障での買換えがほとんどだったが、今月になってエアコンなど買換えの客が少し増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・商品の動きや、リフォームの相談、太陽光への提案、相談などがある。LED照明の動きも良い。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べてやや良くなっている。販売量はもちろんのこと、来客数も増えている。金額が高い物も動くようになってきている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・来客数は減っているが、2、3か月前と比べてまとめ買いの客が多くなっている。また、良い物を買う人が多くなり、単価がやや良くなっている。総体的には前年と同じような動きだが、多少は良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元の時期に入り、前年に比べギフトの件数が増え、売上の増加につながっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・梅雨入りはしたが天候は良く、UV関連商材の動きが非常に多い。特にパラソルの動きが良く、販売数量が増加している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上高は約3～5%上向きになっている。前年と比べてもそのぐらい良くなっている。来客数もこの1、2か月については、前年比100%を超えてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は特に高額品の動きが良く、前年比2けた以上の伸びをみせている。食料品関連はほぼ横ばいだが、お中元ギフトの早期受注が大きく伸長している。現在の状況では来客数及び顧客単価も前年に対し2～3%前後伸びている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・ここ数か月間は宝飾や時計といった高額品販売が順調に推移しているほか、百貨店の中心売上の一つである進物、ギフト需要も平均単価、客単価共に増加しており、客の購買意欲は引き続き堅調であることがうかがえる。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・売場リニューアルを実施したことが奏効し、来店客が増えている。来店客の増加がそのまま売上増加には直結しないが、販売努力や様々なイベント等により徐々に購買客数が増えてきている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・ここ数年、お中元の売上ピークが後半にずれ込む傾向であったが、今年は6月前半から好調に推移している。自分の買物と違い、他人への進物なので手持ち資金とマインドに余裕がないと、買おうというモチベーションにつながらないが、気持ち的に余裕が出てきているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや多くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高付加価値商品であるプライベートブランド商品の売上が順調に伸びている。それと同時にお届けサービスの利用が増え、客の買上額も上昇している。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3店舗の平均でみると、来客数は少々伸びた程度であり、大きな期待をしていたが外れた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・最近の傾向として、多少高くても価値があると思った商品には関心を持ち、単価が上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が前年との比較で上昇高いことを受け、来客数が伸び始めている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・依然として厳しい状況は続いているが、前年と比較すると来客数は徐々に回復している傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・父の日のプレゼントも期待したほどではなく、6月上旬は低調な売上だったが、気温の上昇とともに夏物が本格的に売れ出してきた。また、旅行のための衣類を求める年配の人が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入とコマースの効果が来店客が増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・日ごろのニュースのせいなのか、影響を受けているユーザーが多い。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・トラックの新車は前年と比べると、自動車排出ガス規制や先進環境対応型ディーゼルトラック等の導入に対する補助金終了の影響で、全体的には前年より若干下回っているが、中古車についてはオークションでの成約率が高く、粗利も前年と比べると台当たり単価で5～10%ぐらい高くなっている。中古車市場については景気は良い。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新型軽自動車の効果もあるが、前年比でみると軒並み上回っている。また、客は政権の偉業によりボーナス等が増えたと言っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると、アベノミクス効果なのか今の方が雰囲気的には良くなっている。決して消費者の所得が上がったわけではないが、この雰囲気では良くなっている。客も気分的なものだと言っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・通常は選挙のある月は接待を控えるので売上が伸びないが、今回の東京都議会議員選挙に関しては選挙に関心がなかったということも大きな点ではあると思うが、比較的客の来店が多かった。お金も少し使うような感じで推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年に比べ国内団体旅行の販売単価が上がっているものの、予約が入ってきている。また、50～100名規模の大型社員旅行の話もつきない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で売上が下がるのではと不安だったが、まずまずの流れで、特に今月2回深夜にあり得ないぐらいの長距離利用があった。朝、夕方の通勤、駅、会社の往復、病院の往復と利用が少し増えているようである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月に入り契約企業からの無線配車オーダーも若干であるが増えてきている、さらに週末の繁華街の人出も2～3か月前よりは多少多く感じる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・加入契約数が少し上向きになってきており、どん底からははい上がった感じがある。新規導入のサービスが伸びてきている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・既存のサービスよりも月額料金が上がるサービスの契約比率が上昇傾向にあり、価値を見出せるサービスへは以前ほど支払をいとわない傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の3月は観光地としては一番の閑散時期でもあり、6月は梅雨とはいえ、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数と売上が少し伸びてきた。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・我々建築設計は全般的には良くない。しかし、学校等の公的な場所において耐震診断をすべて行い、地震に強い建物環境を作るということで行政は耐震診断、耐震補強を優先しているため、建築設計の業務も非常に忙しく、活発に動いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客にこれからの話を聞くと、当社の仕事量が増えるかもしれないが、実際、契約に結び付くかどうかは流動的である。

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
		住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業である。当社においては直接景気が良くなっているとは感じられないが、世間のムードは明るさを持ってきているように思える。ムードだけではなく、本当に個人消費が増えて景気が良くなることを期待している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税関係等により、契約は前年比15%ほど増加しているが、売上についてはまだ反映されていない。これから更に駆け込み需要が予想されるが、売上に反映されて利益につながるのはまだ先になる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約130%となり、3か月前と比べても少し増えているため、景気はやや良くなっている。客から消費税増税前に契約をしたいという話をよく聞く。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・マンション販売センターへの来客数が増えている。また、客の意欲が高まっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅の受注量が増加してきている。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・引き続き建材関係の荷動きが活発である。ただし、それ以外の客先は低調なところもある。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子をみると、給料が上がっているような様子は全くなく、先行きの心配も若干あり、景気が良くなったとはあまり感じられないようで、非常に慎重になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・かなり暑い日が続いており、こういう時は高齢者が出なくなるので売上が落ちるという状態が続く。気候が普通の状態にならないと我々の生活は大変である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・こここのところ店舗を閉める人が多く、その後釜がサービスマン集めのできる業種ではないため、商店街のシャッター通り化がますます加速していくような感じがするので、非常に困っている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・大企業の景気回復状態に比べ、末端の商店街ではまだその恩恵にはあずかっているように感じる。前回のバブル期の教訓から消費者は次の景気後退に備え、消費を一挙に増大させようとはしていない。先行きの安定感が求められている。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・毎月のことだが、来客数は低迷し、低いところでほとんど変わらない。残念なことに当店の客の増加はまだ望めていない。
		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・6月後半になり受注も出てきたが、前半は新規の受注が少なかった。
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	販売量の動き	・6月に関しては売上、粗利共に横ばいである。それほど目立って良くなった、悪くなったということはない。若干雨が降ったので、その分店頭の売上、来客数等が下がったが、外商等は普通である。消費税が今の5%から8%に上がると特需が若干あるので、その辺のプラスがあり、店頭のマイナスを差し引くと、全く変わらない。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・景気だけの要因ではないが、来客数が芳しくない。今後もこの状況は一転するとは思えない状況にある。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・5月23日に日経平均株価が1,143円安という急落を記録、為替レートも乱高下が続く、今一つ伸びはみられないが、高額品消費の動きはある。6月中旬までの高額品の商況は、絵画、宝飾品の販売は前年並み、時計販売は前年比で海外有名ブランドが300%、平均販売単価が120%、国産腕時計を代表するメーカーが約340%と好調である。特にその日本メーカーの所有する高級腕時計ブランドは前年比800%である。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・婦人服に大きな変化は感じられない。来客数も増えているわけでもなく、むしろ減っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・高級時計などぜいたく品の販売は増加傾向にあるものの、生活消費財は必要最低限の購買しかしていない。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・客の動向として、必要なものを目的の売場で購入し、買い回りをしない傾向が続いている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・前月同様高額品を中心に好調を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・3月のような勢いがなくなっている。悪くはないが、良い感じもない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないが、1人当たりの買上点数が減っている。雨の影響か、それとも景気が悪いので買い控えているのか、競合店がたくさんできているので買い回りしているのか、そのどれかである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り、1日の来客数が前年と比べると20名ほど落ちている。24日現在で約480名の来客数減となっている。近隣に競合店ができたことが一番の要因である。競合店ができて3か月がたつが、まだ来客数が回復に至っていないのが現状なので、3か月前と比べると変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、単価、点数共に前年並みに推移しており、ここ数か月の流れは変化していない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・6月全体の状況としては、前年を若干下回っている。前半はまあまあ良かったが、後半は天候が不安定だったため、衣料品等が若干落ち込んできて前年並みである。ただし、頻度性の高い食料品や日用雑貨類は来客数の落ち込みがそのまま売上につながっており、前年を5%ほど下回っている。また、単価も影響を受けて下がっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・買上単価、販売数量、来客数については前年よりも上回っており、この3、4か月同じペースで好調に推移している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・株価、円相場が不安定で消費者の心理は節約志向でまだまだ販売点数は伸びていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年だと1、2月の来客数が一番少なく、3～7月までは順調に来客数が伸びていくが、今年はその伸び方がひどく鈍い。駅の中に同じブランドのコンビニエンスストアができて、天気が悪くても傘をささずに買物ができるので、客の動きに影響している。もう少し天候が回復してきて、外に出ると気持ちがいいという日が続くようになると、少しは良くなる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや減っている。世に言われるような好景況の様子はみられない。受け取るお札は千円札が多いというのが特徴である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中旬の雨で来客数が激減した。また、月末の晴れで来客数は上がったが、3月と比較しても来客数、売上は微増にとどまっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が感じられる。実用品を買いに来て目的外のアウターを購入していく。この2か月やはり景気は気からと感じている。今月も対前年比クリアである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価の上昇、販売点数の増加はみられるが、来客数の減少が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・表面的には景気は回復傾向とあるが、実際は変わらない。客の購買においても単価の低い商品が回転している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしており、整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。先月よりも3割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前月同様販売台数が伸びてこない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・来客数が伸びてない。
		その他専門店【雑貨】（従業員）	単価の動き	・閉店セール等の割引時しか商品が動かないので、単価が低くなっている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・景況感の改善が、実感として来館者からうかがえない。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・映画のヒット作がなく施設自体の集客は少し減っているが、物販店が健闘している。

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
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・今年初めから5月ごろまでは前年比プラスで推移してきたが、6月はほぼ前年並み、7月は前年を下回る予想である。報道などでも業績の良い企業が目立つが、実感としての景気回復はもう少し先のようなのである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・近隣の公園に弁当の移動販売ができ、来客数に影響が出ている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、既存店ベースで3か月前の3月は1~26日までの売上が100.4%、来客数99.0%という結果であったが、今日は同日で売上100.3%、来客数99.2%という結果になっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・3か月前は景気が上向くのではとの期待もあったが、相変わらず月によって波があり、平均すると販売量はさほど変わらない。法人に比べれば個人の動きは活発であるが、大幅に増えているわけではなく微増の状況である。大きく落ち込むこともないが増えることもない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行をメインで取扱っているので、客、または旅行予算が増えた様子はない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・世界遺産を意識した企画の集客が非常に悪い。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・6月は団体、法人の動く月であるが、今年に関してはその動きが鈍く、大きな数字にはならなかった。特に当店では大型団体の動きが良くない。また、個人の客も例年に比べ動きが遅く、夏への販売も目標を達成できていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー業界は天候等に左右されるため、空梅雨によって客数は減る傾向にある。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・スマートテレビ向けのセットトップボックスの獲得は好調だが、担当エリアが変わった今日は計画ぎりぎりの厳しい状況である。都区部と都下で温度差があるのかもしれない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・案件受注率は徐々に良くなっているが、決定率が低く、決定までの時間もかかっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・まだ一般市民には景気活性化の効果が行き渡っていない。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月同様、販売量の変化はない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費者の収入が増えていないため、依然として消費意欲は盛り上がっていないように感じる。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・一般消費者が商品価値にお金を払う気運はなかなか感じられない。低価格商品を求め続ける傾向は依然として変わらず、景気回復の兆しは感じ取れない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ニュースではアベノミクスがよく出てくるが、実際の現場はまだ高揚感はなく実質販売量(契約数)も横ばいの状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・特に変化は感じられない。内容より、コスト重視の傾向は相変わらずである。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・日常の商品購入時の価格から上がっているものもあるが、相対的には変わらないような気がする。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴルフ場は天候に左右されるのは明白であり、景気回復の兆候はみられない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・半年間の来場者数は前年並みに推移しているが、会員の来場が拡大し、ゲストの来場比率が減少しているのが気になる傾向である。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・来場数は増えているものの単一的には上がってこないため、売上を確保することがなかなか難しくなっている。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・当店も低玉貸しといって、玉が4分の1の単価である1発1円のパチンコが大変良い。一番近くの大型店に以前からイチパチという1円のパチンコがあったが、その機械を増台した。やはり単価が安いもの、遊びやすいものが受けている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・先月と同様に、今までなかった民間の動きが出てきているものの、すぐには決まらず、実感としては良くなったとは思えない。
		設計事務所(所長)	それ以外	・土地情報及び計画物件の話は多少出てきているが、売上にはつながっていない。

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
		設計事務所（職員）	それ以外	・入金、発注案件数の状況等順調ではあるが、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・夏日や雨の日が続き、来客数が減少して売上につながっていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・最近、個人客向けの売出しがあったが、会場に来た人の大口購入が減少傾向であった。個人客向けの煎茶に対する風評被害の懸念は少ないが、購入本数は軒並み減少している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・時計、宝飾品等の高額品に関しては引き続き大幅プラスで好調を維持している。中元商戦はほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比102%と増えてきているが、一方で1人当たりの買上単価が前年比97.5%と下がっている。特に大きく落ちているのが食品系で前年比97%と、客が増えても足元の食品の売上単価が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬以降の来客数が少ない。天候の問題と近隣の大型施設開店等で当店をはじめ商店街全体に人が少ない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前半のスタートが悪く取り戻すことができず、前年比93%となった。1点だけの単品買いが2、3点とコーディネートしてまとめて購入する客が増えてきたような感じだが、来客数が増えないため、厳しい状況が続いている。韓国製や中国製などの輸入商品も仕入価格が上がり、売れ筋の物が前年と同じ金額では売れず、新たに売れる仕入値の抑えた物を探さなくてはならず、大変苦勞している。客は前年より高ければ絶対に買わないという状況なので、商売が大変厳しくなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・個人客の発注が減少している。その上、来店や商談件数も減っている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は伸び悩んでいるが、それに比例して販売量も伸び悩んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・今年に入って競合店がどんどん増えている。絶対客数は変わらないので、来客数が減り、苦戦が続いている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・注文がとにかく細かい。手間の割に量が出ない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は、前年は人気アニメのソフトがあったとはいえ、前年比70%程度となる見込みである。海外は大作タイトルの発売があり上位はやや動いているものの、全体としては低調である。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・以前は株価など様々なものが上がって良いような気もしていたが、少し落ち着いてみると景気は全然上がってない。かえって落ちているようである。結局ある一部の人だけで、当店に来るような普通の客の給料は上がらない。今まで浮かれていたが、今度は様々な支払が多くなっている。昔よりは一生懸命やってくれているような気もするが、何年先に良くなるのか分からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・今月は特にレストランの来客数が伸びない。ランチは料金改定をしていないが、3か月前のランチは満席にならない日が1週間に1日程度だったのが、今月は週の半分以上満席にならない。夜も1週間を切っただけから3～6名程度の接待利用の申込があったが、今月は月内に入ってからの夜の予約がほとんどない。宴会も参加人数が増えたことによる1週間前での料理、飲料の増額がない。宿泊はインターネットを通じて通常よりも安い料金で集客を計るも食い付きが悪く伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は先月と比べても落ちている。我々タクシー業界は、マスコミで報道されているようなアベノミクスとは全く関係がないような気がする。東京都議会議員選挙も終わったので、これからどうなるか注目している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	それ以外	・今月は東京都議会議員選挙があったこと、梅雨らしい日あまりなかったことなどでボーナス月としては全般にあまり良くなかった。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの契約数が前年を大きく下回る状況が続いている。	
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・前年比で来客数が100%程度に対し、客単価が80%程度まで落ち込んでいる。遊びには出るものの、財布のひも自体は固くなっている様子が感じられる。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・早く梅雨が明けるのを待っている。	
		その他サービス [福祉輸送]（経営者）	販売量の動き	・株価が若干落ちたこともあり、徐々に実質経済が本場に大丈夫なのかといった感じがあり、車の販売も少し停滞している。	
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・年度末の一時景気回復傾向にやや陰りが見え始め、本来の落ち着きに戻り、冷静に判断すれば全般的に売上が下降している。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今の状況では設備投資もおぼつかないということで、クライアントは今一つ慎重になっている。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・3か月前と比べると契約数は徐々に落ちている。仕入に関しては、戸建用地が価格競争になって高騰している感があり、難しくなっている。	
	悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・エアコン等の販売量は増えているかもしれないが、単価が本当に低くなっている。インフレでという話だが、逆にデフレスパイラルのような形で、金額がどんどん下がっていった感じがする。高級商品が売れなくて、身近な安い商品ばかりが売れているせいもあるかもしれないが、とにかく販売額が減っている。	
		一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・今月はこれといって販売できる商品がないことと、天候や様々な関係で落ち込みが大きく、先月よりかなり落ちている。	
一般小売店 [食料雑貨]（経営者）		来客数の動き	・競合店へ客が流れている。		
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月から受注量が増えている。得意先からの生産見通しをみていると、この傾向はしばらく続きそうである。	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが受注量が増加している。価格面で厳しい状況は変わらないが、さらにボーナス商戦関連案件の引き合いを期待している。	
		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、名刺印刷の仕事をしている。会社設立の印鑑が目安になるが、通常5本ぐらいのところ、6月は8本出ている。それだけでも少し上向きかと感じている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費マインドが高くなっているのか、消費税増税前の駆け込み需要なのかは分からないが、問い合わせが多くなっているのは確かである。	
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事や補助金がらみの工事ばかりだが、受注量は増加している。原価上昇分をなかなか価格に転嫁できず、利益率的には厳しい状態が続いている。	
		金融業（統括）	取引先の様子	・全般的に受注が増加傾向にあるようである。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車関連は受注良好な状態が続いている。不動産も総じて動きが良く、仕入が間に合わない状況にある。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・新築マンションを分譲中であるが、価格帯の低い住戸より高い住戸の方が売行きが良くなっている。中、高所得層から景気回復の恩恵を受けているように感じられる。	
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・夜、繁華街に人が多くなり、店が混んでいる。	
		税理士	取引先の様子	・夏の賞与は前年を大きく上回り、消費の意欲につながる。	
		その他サービス業 [警備]（経営者）	受注量や販売量の動き	・道路工事の工務の警備受注が増えている。	
		変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち着いてしまっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな催事があって売上の伸びは伸びたが、既存店の売上は落ちている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量共に全く動いていない模様で、むしろ消費者の購入意欲は今までどおり安価なものに向いているように感じられる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近株価の乱高下が続く、そこに因果関係があるとは思えないが、受注量が増加傾向にある顧客と減少傾向にある顧客に2分化されている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は変わらず低迷している。新しいものの立ち上がりもない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年間を通じてほとんど同じような内容の仕事をしているので、あまり変わり映えはしない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い数は非常に増えているが、成約率はほとんど変わらないので、景気が良くなるにはまだ時間がかかる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・身の回りの景気は、今まで当社に入っている業者の話聞いて判断していたが、今月はあまり良くない。そこで知り合いの所を回ってきた。やはり景気は新聞のようにまだ良くなっていない。そこへ電気代や材料代、工具代、油代、すべてのものが上がっており、内閣が変わってから気分的に皆悪いと言っていた。これから少し良くなると思うが、そのような状態である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先、材料屋、また仲間内にしても景気が悪いという言葉は出なくなった。だからといって良くなったという言葉も出てこない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品がなかなか売れない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・状況はあまり変わらない。製造業はかなり厳しくなってきたようである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資は企業、個人共に消費税増税に反応した動きがある。今後の政府の動きによっても変動があると思う。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主からの仕事は、従来どおり続いて入ってくるかと思うとびたっと止まってしまうので、先はどうなるのか。良くなるとは思えない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月から納品先が増加し、プラスチック材料ではあるが、1店舗当たりの納品量は減少傾向にあり、収支のバランスの悪化が懸念される。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先荷主の増産は、国内出荷より海外への輸出の量が増えている。国内出荷が増えなければ当社の売上はあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	取引先の様子	・参議院選挙を控え、投資には慎重なスタンスである。株価下落、円高基調になっており、アベノミクス効果も薄れている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の販売量、受注は、2～3か月前と比べると増えているわけではなく、今後の見込みもない。利幅についても、ここ何年かで絞られた状態が続いており、上向きになるような要素がない。不動産、建売業は消費税増税前ということで好調であるが、製造業から小売業は停滞気味で、総合的にはそれほど変わっていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産仲介業者から賃貸物件の募集チラシが配られていた。駅から徒歩17分の1LDK、昨年12月完成8戸のうち4戸がまだ空室である。仲介手数料無料、フリーレント1か月、礼金なし、敷金1である。契約しても1か月無料なので、家主も収入がないので厳しい。駅から徒歩7分の1LDK5月入居の物件も6戸中半分が未契約のままである。駅から徒歩3分の1LDKも2月入居の物件6戸中あと2戸残っている。新築が苦戦しているから古い物件はなおさらである。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の受注案件は今年も継続されているが、それは積極的な継続ではなく、効果的な代案が見当たらないのと、新提案を十分に評価する余裕がないからという消極的な継続である。受注の基盤がぜい弱なので、良いか悪いか決められない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・売上の落ち込みはなくなってきたが、良くなる気配はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・創業セミナー受講者からの相談を受けている。受講者のその後の状況は、創業スタートに踏み切れず、時期を後ろにずらしている人が多い。理由は景気が回復せず、スタートしても苦戦が想定されるからという回答が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業は相変わらず厳しい経営環境におかれており、受注が増加するような兆しはみえない。公共投資の際の労務単価は国土交通省から上昇の指示が出たようである。
		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	・取引先が売上減少で内制化するため、3月末で大口の解約があったが、それ以外の得意先との契約状況はそれほど変化がない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月期は引越シーズンも一段落し、インターネット環境の整備に当たる受注件数が落ちてきている。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・例年この時期は受注が低下する傾向にある。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・印刷物の売上が減少し、また価格競争のなか利益を伸ばすことは難しい。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子			・仕事量が減少気味に加え、電気やガス、油等の物価の上昇分を転嫁できず、売上が減少している。また、相見積ということで価格の値下げ交渉がきている。
精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・発注企業側からのコストダウンと仕入原価の上昇で、経営としては非常に良くない方向に向かっている。
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き			・前年同月比での減少幅が先月より拡大している。
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			・受注量は少しずつ回復してきているが単価の下落傾向が止まらず、燃料費、材料費が高騰し、利益が確保できていない。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子			・顧客の業績不振により、定期作業の中止が2件発生している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年の同時期に比べても明らかに受注量が減っている。好景気との報道だが、中小零細企業ではその恩恵をまだ受けていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・少し円安に振れてきているが、株価は上がらない。これが本来の実力なのか。パーティーの誘いや打ち上げが減ってきているように思える。	
	悪く なっている	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今は身近な会社で2件の倒産があった。1件は中小企業だが来月で廃業を決めた。景気は決して良くはなっていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパーマーケット向けの設備商品は全国津々浦々まで出店が終わったため、昔のように売れなくなった。生産工場も海外に行くため空調設備機器も思うように売れない。ビル空調も省エネのため電気を使う商品が売れなくなっている。	
雇用 関連  (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客の人材ニーズがおう盛なためである。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・証券、銀行、物流関係の求人数がここ数か月と比較して増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向にあり、2けた増が続いている。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手スーパー運営会社において、大型店舗出店が計画どおり進められており、従業員についてもパートばかりではなく、雇用保険被保険者となる条件での採用活動も行われているためである。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・以前から優秀な人材なら紹介して喜ばれたが、採用される比率が高くなってきている。また、幅広い領域で条件も少し緩和されてきている。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人への引き合いは引き続き好調である。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に求人数が増えている業種はない。	
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年明け以降、企業からの求人数は増加傾向にあり、受注数は引き続き堅調に推移している。ただし、採用面で企業が求める人材の確保がスキル、人数共に厳しくなりつつある。	
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・毎年6月は派遣契約の終了が3月の次に多い月であるが、今年も契約終了が多く、派遣数が大幅に減りそうである。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、派遣に関しては求人数の増減は感じられず、数か月前とほぼ同水準での推移となっている。ただし、業界によっては人員削減の動きも若干出始めており、不安定な要素が多い。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・短期的な忙しき、人材不足はあるものの、長期的な先行きが見渡せるほどの業務量、状況はみられないケースが多く、増員に踏み切れず新規採用にちゅうちょする場面がみられる。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大卒の新卒採用は、夏、秋採用が本格化してきており、中堅企業の積極性がみられる。9月以降に追加予算を確保してまで継続的な採用を実施できるのか今のところ不透明であるが、そうした動きが強まることに期待している。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・春先から件数が増え始めてきたが、今月は動きが鈍化している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・更新の求人数が減少している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で減少しているが、医療、福祉関係では引き続き雇用意欲が高くなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期に比べ2.4%増となっているが、パートタイムの伸びが大きく、フルタイム、特に正社員の求人は減少傾向にある。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の動きは引き続き安定的に順調である。当社の業績との連動性が高いC I値も下げ止まっている。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数は前年同月比で若干増加しているが、さほど大きな変化ではない。	
		やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・正社員から嘱託社員や契約社員などへの雇用形態の変更が多く、変更になった場合、実質年齢がかなり下がってしまうということを最近周辺で耳にする。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産1社、廃業1社、それに対して新規が38社だが、全体的に減少気味であり、新規も数量的にはそれほどではないため、合計すると落ちている。

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
	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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮を間近に控え、マスコミが当地を頻繁に取り上げることもあり、観光に関わる事業は軒並み好調である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月の遷宮に向けて関連行事に参加する人やパワースポットを目当てに集まる人等、人の波が絶えない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・アベノミクス効果や株高利益などによる好景況感で、客単価が上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量がもともと見込んでいたよりも少し良い。
	やや良く なっている	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・高額商品の動きが引き続き良く単価も上昇している。海外ブランド品は値上げ前の特需もあって購入率も高く、ここ数か月みられる好調な流れが続いている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ボーナス需要も感じられ、ブライダル商品の単価が上昇傾向にある。競合他店でも、ブライダル商品は好調な様子である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・宝飾品や海外ブランドなどの高額品の動きが引き続き堅調であり、加えて衣料品や雑貨などにも消費マインドの上昇が波及し、全体を押し上げているように感じられる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ここ数か月、高額品や耐久消費財の動きが良くなってきている。消費税増税に対する意識が徐々に高まってきており、今のうちに長く使用できるものを購入しようというニーズが強まっている。従来は一部の高額所得者のみでの動きであったが、最近幅広い顧客層にまで、そうした動きが広がってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・量販店のセールには客が多く集まり良く売れている。上場会社のボーナスは良いようで高額商品が売れている。輸出は円安効果で徐々に伸びており、雇用も増えて失業率は下がっている。デフレギャップが縮小しデフレスパイラルが解消されつつあるのは、十数年ぶりである。一方で、円安に伴って電気、ガス、油や輸入原材料が値上がりしており、サラリーマン世帯では小遣いが少なくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ギフト関係が若干持ち直してきている。通常の生活にも少し余裕が出てきたようにみえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・小麦粉、ツナ缶、油や食パンなどは、値上げ前に少しでも買い得な価格で客にサービスしようと特売を続けている。近隣周辺の他社では、既に値上がりしている品目もあり、より買い得感を与えられるようになっており、売上増加の要因になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・夏物の家庭雑貨や家庭用電化製品が良く売れている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・こだわりのあるメニュー提案に対する客の反応や、アップグレードな店舗での業績数値が上向ってきている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・依然厳しさが残るが、前年に比べて雨が少なく気温が高い日が多かったことを反映して前年比を上回る日が増えてきている。飲料系の商品を中心とした食品や衣料が好調である。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・好天に恵まれたこともあり、カウンター販売の淹れたてコーヒーや冷麺がよく売れてきている。また、5月末から15日目で値下げした生活必需品の販売も伸長している。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さの影響もあってエアコンが好調で売行きが良く、前年同期比2けた以上の伸びで更新中である。この調子で梅雨明け後に暑さが本格化すれば、夏の商戦は乗り切れそうである。		
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との話では給与が上がったという話はなく、景気が上向いているという実感はない。		

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
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・新型車が発売され、来客数は増加している。しかし、まだ売上にはつながっていない。

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		
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の増税を前提に、新築住宅、マンションやリフォーム工事が増加し、注文量が増えている。		
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・商品単価が少し高くても、機能重視の商品選びをする客が増えてきている。		
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・雰囲気として、全体的に良い流れになっている感じがする。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は3か月前に比べて7～8%良くなっている。昼食・夕食は前年並みで、さらに良くなっているとはいえない。		
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子が明るい感じにみえる。この先、夏に向けても旅行需要が増える感じがする。		
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシー利用客自体はあまり変化がないが、6月後半から夜の繁華街では、株主総会関連の企業関係者と思われる長距離利用者が増えている。		
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・汗をかく時期になると、今まで月1回のお手入れであった客も2回に増え、来店数が増える。また、紫外線対策商品も出る。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客のなかではボーナス等の臨時収入を得る方が増えてきて、レジャーや買物をする人が出てきている。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の増税や建物の値上がり等で、駆け込みで購入している様子がみられる。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・株価・円安の流れから4～5月の販売状況は良かったが、6月は株価・為替相場の乱高下もあり、慎重になる人もいる。しかし、消費税増税が近づいているので販売状況に大きな変化なく、このまま緩やかな上昇が続く。		
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・広告を出した物件への問い合わせや契約数が伸びている。価格交渉も多いが購入意欲の高い客が増えている。		
		変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ変化はない。
				一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・株の乱高下など色々と不安定さを感じ、非常に景気が悪い。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き			・お中元セールの出足は前年並みである。景況感良好と予想していたが、予想ほどは盛り上がっていない。アベノミクスの効果はどこへ行った。		
一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き			・来客数は横ばいで、動きは鈍い。葬儀に関しては、家族葬が多くなり供花の数が減っている。		
一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き			・アベノミクスで景気が上向くことを期待していたが期待外れである。どこの店長からもなぜこんなに悪いのだろうかという愚痴が多く聞かれる。安売り広告やマスコミの安売り報道に客は右往左往しているだけで、購買意欲がない。		
一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子			・飲食店での支出にはメリハリがあり、客の財布のひもは固い。衝動的な金遣いは見受けられない。		
一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き			・この時期にしては来客数も順調で商品の動きも良いが、買い方は慎重であって物足りなさを感じる。今月の実績は前年同期を若干上回る見込みである。		
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子			・今月はお中元の早期売出しを行っているが、例年のような盛り上がりはない。早い時期から安い商品に客が先走ることではない。客は自らにセーブをかけ、分をわきまえた行動をとっている。大きく期待することもできないため、様子をみている状況である。		
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き			・客単価が低い。		
百貨店（売場主任）	単価の動き			・お中元は早期受注で客数が前年より多いが、件数や単価の減少で前年とあまり変わらない。		
百貨店（経理担当）	販売量の動き			・前年同月に比べて全体的に動きが鈍い。		
百貨店（経理担当）	販売量の動き			・商品アイテムごとにバラツキがあるが、売上の総額は、3か月前と同様、前年同期を1～2%上回る水準で推移している。		
百貨店（経理担当）	お客様の様子			・宝飾品等の高額商品に多少の動きはあるものの、都心部と比べると大きな伸びがない。お中元商戦がスタートしたが、前年比横ばいで推移している。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比で微減であるが、それ以上に売上が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比98%前後で推移しており上昇する兆しがない。買上点数は変わらないが、1品あたり単価が低迷している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・梅が店頭と並んで売上が上昇し、天候良好のおかげで客足もスムーズであった。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・買物かごの中には、まだ以前のように多くはない。安いものを選んで購入している。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・認識として、数字でみた実態はもともと良くなく雰囲気的に良くなるであろうという状況が続いている。しかし、ここにきて政策の中身が金融関連（資金）だけで、経済の活性化（規制緩和）策としては尻つぼみのようで、実態経済の好転にまでは波及しないという雰囲気になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は、回復傾向にはあるもののまだ前年をクリアしていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年比で2%程度改善してきているが、単価の前年比は3か月前と比較して低下傾向である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨と気温の低さのせいもあって来客数は思ったほど伸びていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数を前年同期と比較すると、3か月前よりもわずかに減っている。特に深夜の来客数が減っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・商品の動きが止まっている。客の購買意欲が元に戻っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・以前と比べて予算が上がってきており商品が良ければ高くても売れる。しかし必要なものしか売れないので全体としては変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・特に変わったところはないが最近になっても値段を抑えたい客がまだ多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体の自動車販売台数は、ここ2～3か月落ち込んでおり、前年同期と比較しても減少という厳しい現状である。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・単価の動きは高い水準となっており、販売量も悪くなく、3か月前と比べると最近が良い。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・既存店の来客数は、曜日変動の要素を差し引いても前年同月比で横ばいから若干弱みとなっている。イベントに対する集客効果も弱い状況が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・早いところではボーナスが出て少し巻き返してはきているが、前年を上回るには至っていない。売上の面ではアベノミクスの効果は一段落の感があり、目にみえての効果は表れていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気回復への期待が大きいがゆえに、実績が充分には伴っていない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊需要は、5月には良かったものの6月に入って低迷しており、7月以降の予約も弱い。また、宴会需要も夏の予約の入りが悪い。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・客の予約状況は3か月前と変わっていない。消費税増税の結論が出るまでは不透明な状況である。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・輸出型企業は円安で恩恵を受けているようにみえるが、輸入型企業や自動車産業のなかでも下請企業では、あまり恩恵を受けている様子がない。給料日には確かに駅前には若者で賑わっているが、かつての勢いは望むべくもない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの予約はまばらであるが、7月以降にもまだ予約の見込みは期待が持てる。また、早くも秋以降の予約が入ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は、近隣アジアへの渡航が伸び悩んでいる。中国は鳥インフルエンザやPM2.5、尖閣諸島問題でほとんど旅行者はいない。韓国も例年に比べると大きく減少している。一方、国内旅行は日帰り旅行を中心にまずまず申込がある。しばらくはこの状態が続く。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新聞、テレビでは景気は良くなったといっているが、客からは変わっていないという声が多い。良くなったという人もいるが、それは一部である。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は梅雨入りしてから天気も安定していたため、日ごとの上下変動はなかった。6月26日は、雨天と株主総会等が重なって終日忙しかった。また、毎週金曜日は、客数が増えているように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月、新規契約者が堅調に増加し、解約者も前年同時期よりも低いレベルで推移しており、回復基調とみているが、今月は少し足踏み状態のようである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客数の伸びは若干上向しているが、売上高としては今ひとつという状況で、変化はあまり感じられない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・若者は元気になってきているが、高齢者がお金を使っていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月も好調である。入場者数、売上共に予算を上回っている。ここ数か月だけみれば、天候にも恵まれてはいるが、景気は良くなったと感じられる。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・安いランクの席から売れる公演が多い。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・耐震補強工事や賃貸住宅に対する助成金等の利用で自己負担分が少なくなることで、リフォーム等への意欲が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量にはあまり変化はみられず、横ばい状態である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が下がり千円以下の商品の割合が上がっている。来客数は、全体的にほぼ横ばいで推移しており、販売量と売上は減少となっている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・低価格志向や世代の交代、購買方法の変化など小売店を取り巻く環境が変わってきている。消費者の収入が増えない限り購買意欲は出てこない。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・夏のボーナスに期待していたが、いつもの月に比べても良くない。一番の原因は、男性客の購買単価が悪すぎることである。今月はそれが顕著に現れている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の来客数が減っており、昼間は暇である。夕方は会社帰りの客が来店するが、購入する人はあまりいない。平日の売上が悪くなっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・大手の競合店が増えて客数が減り、厳しくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・近郊に大型商業施設が開店し、衣料品が大きく影響を受けている。売上高は、前年同期比95%と相変わらず低迷している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨が少なかったものの蒸し暑い日も少なく、アイスクリームやソフトドリンクの売上が振るわない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス時期でバーゲンの下見とみられる一見客は来店するが、非常にシビアであり、3,4枚試着しても何もいわずに帰るような客が多い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・財布のひもは固く、株価も下がり気分的に落ち込んでいる。このことがお金の使い方を堅実にしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・先月に比べればまだ動きはあるが、3か月前と比べると動きは鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今までに比べて、景気がこれから良くなるのではという期待感が弱くなってきている。まだ景気が良くなったという実感を話される客はあまりなく、財布のひもはなかなか緩まない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・最近の客との会話では「燃費の良い車」が合言葉のように出てきて、車の維持がかなり負担になっていることを裏付けている。一方、景気の良い業種の客は、好みの車を複数台乗り回すのを見ると二極化してきていると感じる。ここしばらくは販売台数も落ち込み、全体としては客の様子からは明るさを感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、明らかに客の購買意欲が落ちている。
その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・まだまだ買物には慎重で、財布のひもが緩んだ感じはなく横ばいである。景気の回復には時間がかかる。		
一般レストラン（経営者）	それ以外	・当店で扱う洋酒等では仕入れ単価が上がってきている。		
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・サービス業の求人倍率が高くなっているが、サービス業を希望する人が少なく求人に苦戦している。		

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
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前年同月は一般宴会の利用が非常に高かったため本年度もそのように期待をしたが、結果的には例年並みとなりそうである。宿泊は、ここまですべて順調に前年同月比と予算をクリアしてきたが、ここに来て予算を割りそうである。来客数割れは単価で補わなければならないが、競争激化のなかではとても難しい。3か月前よりは悪い傾向にある。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・4月以降、販売量はまずまずであったが、6月に入ってその傾向に陰りが見え始めてきている。大口の見積が減ってきたと感じている。夏休みの旅行の動きも悪い。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは海外旅行の申込が多かったが、6月になって夏休みの申込が滞っている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・電話がかかってくる件数は多いが、新規の申込は減少している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・月間販売による設備の使用量が減少傾向にある。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・まだまだ地方では、景気の良い話はない。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・蒸し暑くなって本来は忙しくなる時期であるが、客が来ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・やはり不景気である。
		悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き
	商店街(代表者)		販売量の動き	・3～5月初めは、景気が回復しつつあるかと思っただが、5月末から来客数が極端に少なくなるなど、悪くなっている。客単価も低いままで、販売量、販売高の増加につながっていない。
	パチンコ店(経営者)		販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
	美容室(経営者)		それ以外	・暑くなってきているせいで、客が少なくなっている。
	理容室(経営者)		お客様の様子	・相変わらず安いお店へ客が流れる。余分なお金は使わない。
	企業 動向 関連 (東海)	良く なっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き
輸送業(エリア担当)			受注量や販売量の動き	・中部地区での輸出・輸入のいずれにおいても、エクスプレス(航空)貨物量が増加している。
輸送業(エリア担当)			受注量や販売量の動き	・荷物の到着量が117%と非常に伸びている。発送量も伸び始めている。
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	・受注、販売とも前年を上回り、先行きに対する期待感から物量は増えているように感じられる。実際の消費につながるかどうかは、夏季ボーナスの支給後の動きを注目したい。
		化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・富裕層や投資で利益を上げた人に限られるかもしれないが、車や時計等の高級品の販売が上向きで、財布のひもが少し緩んでいると感じる。
		化学工業(総務秘書)	取引先の様子	・取引先の会話のなかでは後ろ向きの話は聞かない。景気は気持ちで作られている部分が多いが、現政権の経済政策への期待感が、都議選の結果にも表れている。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・4月からの受注量が1～3月の平均受注量と比較して1.5倍ほど多い状態が続いている。3月までは値引き商品だけが売れていたが、4月からはほとんど定価で受注している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・米国での売上が伸びており部品の調達に苦労している。その他の地域も多少のブレはあるもの、全体としてほぼ計画を達成している。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・放送通信関連(ケーブルテレビ事業)での設備投資が増えつつある。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・客先の生産計画が上昇してきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産開発業ではマンション、戸建共に順調な売行きである。ただし、建築費がジワジワと上昇している。

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
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関係からの引き合いが増加している。また日用雑貨の荷動きも良くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年との比較で売上の状況をみると、前年は前年比プラス3.3%、今年は同じく1.5%のプラスと増加具合は1.8ポイント低下しているが、3か月前と比べると増えている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業では少し先の見通しが立ち、生産も増えていく傾向にある。景気として上向きの流れであるとの従業員の声を耳にしている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先である自動車部品メーカーの稼働率が上がっている。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・工事コスト高騰の影響が大きく、新規事業を行うことが厳しい状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・開発案件が増えてきており、事務所の紹介案件が成約に至っている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・就職内定率が上がっている。また複数内定の学生も増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・6月に入って自動車関連の取引先からのIT開発案件数が活発になっている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果が感じられず、受注量、販売量とも思ったほどは増加しない。景気は変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果は、地方の景気には反映されていない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・同業他社のなかには、受注量が非常に落ち込みリーマンショックの頃よりも少ないところもある。全体に受注件数は変わらないが、1件当たりの数量が少なくなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに最悪の状況よりは良くなったと思うが、前年の販売量、受注量を10%ほど下回る状況が続いている。
		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	・円安効果も一服し、特に数字が上がることもなくなった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2013年度に変わっても、売上の増減が全くみられない。下げ止まり感があり、横ばい状態が続いているが、今後どちらに動くかは不透明である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安に乗じてもっと数量が出るかと思ったが、思ったほどは出ていない。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・家が建てば仕事としては潤うが、検査項目が増えており、人件費などのコストや労働時間が増える。仕事が増えてもコストが増えるため、あまり変わらない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・深夜の時間帯に電車に乗ると、随分多くの人が夜遅くまで働いていることが分かる。以前は、飲んだ帰りの人が多かった。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・円安、株高の好影響は一部にしかなく、実感が湧かない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・前年末より株高、円安が進んできたが、現在は調整局面にある。景気自体は変わらないと思うが、前年から大幅に儲けたと思われる個人投資家の動きは止まっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売り物件は表面化はしていないが、確実に売買は行われている。金融機関からの融資実績は以前と変わらない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・景気が上向きのようにいわれているが、実際には受注等の引き合いは少なく実感できない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・高額物件には買いが入っているが、庶民が購入する不動産には地価上昇の影響が及んでおらず、横ばいである。
		公認会計士	それ以外	・アベノミクスで、景気に関する雰囲気は良いが、会計事務所の客の収益性は依然として厳しい。また、中小企業の収益性は、原材料高騰により悪化する傾向にある。

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
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・建築資材の卸売会社は、売上が激減している。一方、家具の修理会社は、近年になく忙しい。業種によって明暗が分かれていて、全体として景気が向かっている方向を示すのは難しい。



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
	やや悪くなっている	その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・株価の下落で国内では動揺がみられるが、以前のような暗さはない。外注先においては、前年の方が利益が出たといっている。
		紙加工品〔段ボール〕製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先の輸出用梱包資材の販売量が減少している。特に段ボール箱の販売減少が著しく苦慮している。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今年度を見越した足元の物件の動きがみえない。仕事量の確保に不安が残るとい同業者の声もよく聞く。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前には前年に比べ輸送物量は顕著に増加していたが、6月はほぼ前年並みに落ち着いてしまって、勢いがなくなっている。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・折込広告では食品・衣料・家電の落ち込みが目立ち、7%近く減少している。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・最近の為替や株式市場の乱高下に困惑している。経済的な安定感がないと企業は動きにくく、設備投資も一時様子見が出ている。
		その他サービス〔広告印刷〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・景気が良くなりかけた気がしていたが、結局しりすばみとなった感じである。
	悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。
雇用関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営企画)	求職者数の動き	・即戦力エンジニアの獲得競争では激しく苦戦しており、当社の視点に立てば景気が良いとはいえないものの、需給バランスが需要強に傾いていることから顧客企業の開発活動は活発で、景気は回復に動いている。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・派遣社員を自社の直接雇用の社員として採用する企業が増えている。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・円安、株価上昇など、リーマンショック以降の景気回復の方向感、前月比では上向きと感じる。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・車種にもよるが自動車の販売目標台数が上方修正となっている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・前年同期と比べて、正社員の求人が増加している。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求人数が増加し、新規求職者数が減少する状況で就職件数を維持できていることから、就職率からみて状況の改善につながっている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	雇用形態の様子	・求人数及び派遣受注は、少しずつではあるが増加傾向で推移している。また、様々な製造業内や主要道路等の生活圏においても物流業の活性化が伺え、景気の回復感が若干感じられる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・名古屋、東京、大阪では求人が出てきているが、求職者とマッチングしない状況が続いている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・求人数は、3か月前に比べて105%とプラスであり、前年同期に比べると95%の状況である。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・日経平均株価が安定していない。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	雇用形態の様子	・当地は有効求人倍率が全国2位であるが、大都市圏の傾向として正社員の比率は半分程度で非正規職員やアルバイトが多い。内容的には求職者が求める求人は限定的といえるため、厳しいとの声が多い。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は、地域格差があるものの上向き傾向にある。しかし、正社員の求人は減少傾向で依然厳しい状況にある。また、新卒採用も先行きの不安から慎重な企業が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数はこれまでと同水準であるが、建設業で若干増加してきている。一方、製造業での求人増加はまだみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・派遣・請負事業者での求人増加で新規求人数は5%増加している。また、消費税増税の関係の駆け込み需要で、住宅メーカーの求人が増加している。
民間職業紹介機関(営業担当)		周辺企業の様子	・採用を手控えていた企業が中途採用を再開するケースが増えてきているが、その動きはまだ一部に留まっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前が良すぎたので、それに比べると悪くなっている。例年に比べてもあまり良くない。

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
	悪く なっている	—	—	—

## 6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北陸)	良く なっている	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売額は前年同月と比較し20%以上増加している。 今まで慎重だった客も契約を急ぎだしている。
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	単価の動き	・ギフトなどの単価が上昇しているように感じる。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・以前と比較し、何か良いものがあれば購入したいという、若干の余裕が顧客から感じ取れる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今の傾向からすると、客自身が多少上質な良いものを求めているようである。例えば、通常の倍以上する国産使用にこだわったタオルやバスタオル、あるいは寝具関係の敷布団においても10万円前後の国産の品質が良いものというような、こだわりや上質志向が多少出てきているように感じられる。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・昨年度の夏のクリアランスでは7月半ばスタートの売場が多かったが、本年度は6月28日スタートの売場が多く、月末3日間の集客を見込むことができたフロアでは、前年同月比105%の推移で終了しそうである。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲料やフライドフードなどに代表される粗利益率の高い商品が前年同月比100%を超えている。たばこなど利益率の低いもので売上を稼いでいた時代とは雰囲気違ってきており、喜ばしい状況になってきている。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・良く売れている節電効率の高いエアコンは商品単価が高いので、前年からのテレビの落ち込みをカバーできている。	
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・粗利率は下降気味であるが、新車や中古車の販売台数および売上高が計画を達成している。	
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・来客数の動きは少し良くなっている気がする。また、客単価も上昇気味である。	
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が若干上がり気味であることは間違いない。	
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比113%、宿泊人員は同111%、宿泊単価は同101%となった。要因は、Web予約では前年を下回ったが、外国人による宿泊の売上が同190%、人数が同170%と外国人が多かった点にある。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高額商品や前年凍結の仕事が復活している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街の来客数がわずかではあるが増えている。	
	通信会社（職員）	お客様の様子	・中間層の客は、おおかた動向が好転しているように感じられる。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・展示場来場者数は減少しているものの、中長期管理先の消費税率引上げによる持家に対する意欲が強くなってきており、有効面談件数は増加傾向にある。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・消費税率引上げ前に住宅を建てたいと考えている人が多い。	
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・新幹線効果も駅前に限定的であり、相変わらず空き店舗が増え続けている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・セール待ちの状況であるが、購入手段が増えているため、来客数の増加は難しい様子が、客の会話からもうかがわれる。
商店街（代表者）		来客数の動き	・例年より前倒しで夏のセールが始まっているが、にぎわいが少なく今一つ出足が悪い。普段より少し多い程度である。	
一般小売店〔事務用品〕 (役員)		販売量の動き	・輸出入をするような大きな会社は好調な様子うかがえるが、なかなかアベノミクス効果が県内全体には行き届いておらず、まだまだ主な取引先にはそのような需要や見込みがみえていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが前年よりも2日前倒しとなり、販売量の動きが多くなると想定していたが、立ち上がり当初より少々苦戦をしている状態である。ランジェリーショップではパジャマがクリアランスセールの対象となっており、前年ないしおとしなどはクリアランスの初日より売上が増加傾向にあったが、今年は前年の売上は確保できているが、予算は厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現在、客の購入態度は前月同様あまり変わらない状況である。客単価は上がっているが、買上点数は今一つ伸びていない。食品の一部については原料高から通常品より上がっており、より特売品の動きが良くなる傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食品メーカーの商品値上げが発表されたが、まだ店頭価格には反映されていないため前年と変わらない客単価に落ち着いている。また来客数もほぼ前年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・生活必需品は一部値上がりがあったものの、買上率は前年同月並みに推移している。また、酒や菓子などの嗜好品は前年同月を下回る状況で推移していることから、景気は横ばいであると思われる。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子は、近年6月については、天候が良ければ客は買物に来るし悪ければ来ないという、通常の梅雨時期と状況は変わらない。また、時間帯においても、通常のピークが夕方6～7時頃であり、客の状況は変わっていない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・梅雨時期であるが、雨はあまり降らず空梅雨気味である。店の売上のみを考えると晴天が多いほど有利であり、6月の売上は前年同月割れをすることはなかったが、前年同月比で1%弱のみのプラスとなった。前年は通常の梅雨であり、今年は空梅雨であることを考えると、もし今年の梅雨にしっかりと雨が降っていた場合、間違いなく前年同月比割れを起こしていたように感じている。なお、純利益は前年同月を割っているが、前述したように、売上は前年同月とほぼ同様である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の中に、まとめて買い上げる人が少し増えてきたが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気回復に対しては、客はまだまだ懐疑的であり、財布のひもを緩めるといふ行動はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・変化が無いという前月の回答と同じような状態が続いていると判断している。客の話、金融機関の話などを聞いていると、どちらかという景気は下降気味であるが、数字に変化は無い。報道されているような上げ潮ムードは全く感じられない。先日上京したが、東京と地方の違いを感じたため、ある程度行動を慎重にしなければと思っている。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・来客数の減少もさることながら、来店しても購入に結びつくまでが厳しくなっている印象を受ける状況が続いている。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・暑さから夏物商品は好調だが、全体の販売量は変動が無い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車を発表した受注量はあまり増えていない。他社でも新しい車の投入があったが、地域全体としては販売量が増えていないようである。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金のあった前年同月に比べると県内の登録台数は2割の減少で推移しているため苦しい状況ではあるが、アベノミクスによる心理的な効果が購買力維持の面でプラスに作用している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月に入り、集客面でも前年同月比で減少している。加えて、単価も依然低迷している状況である。特に、タイヤやナビゲーションは低価格志向で、今まで不人気の海外製の安価商品を求める客も増えている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・新築需要などで客は動いてきたように思われるが、景気自体が良くなっているわけではないように考えている。無理してマイホームを購入するが、決して給料が上がって余裕ができたわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・物が売れない状況は変わらず、非常に景気が悪い。とにかくどうしたら良いのか分からない状況が続いている。世間は株高で沸いているが、この業界では低迷している。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	競争相手の様子	・販売量の動きからみると、競争相手が安売り競争を行っている状況が続いている。
		その他専門店 〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・空梅雨気味で日焼け止めの動きが活発であるが、低価格品が中心である。害虫駆除、虫刺されなど季節品は例年通りで推移している。一方、来客数は例年並みで推移しているが、相変わらず財布のひもは固い。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・春先に好調だった衣料品が、天候不順もあり苦戦している。その余波もあり、靴や服飾品の販売量も前年同月を下回った。一部、高級品やし好品に堅調さもみられるが、まだ足元の消費に回復傾向はみられない。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・全体的には大きな変動は無いが、前年12月も散々だったが、法人関連の接待利用が7月の参議院議員選挙を控え、6月中旬から激減している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・円安の影響かインバウンドの客が増えているが、全体としては変わらない。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・前月に引き続き宿泊、レストラン、宴会各部門ともに前年同月を上回る売上を維持している。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・今月は前半が良かったが、後半は失速気味であった。平均すると前年同月と大きな変化は無い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売額、取扱件数、人員とも前年同月を上回ってきているものの、更なる上積みの勢いが感じられず、まだまだ様子見の状況が続いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・3か月前に比べて、弊社サービスメニューにおいて、高価なコースの申込数や加入申込数が増えたなどといったことは無く、客の反応は特段変わっていない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・引き続きインターネット契約における大手通信事業者との競合が一段と厳しさが増しており、プロバイダー乗換えを理由とした解約が増加傾向にある。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べ、1日当たりの来場者数は0.5%減少した。
		その他レジャー施設 （職員）	お客様の様子	・毎年恒例の夏休み特別教室の申込が思ったように伸びていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・4～5月は厳しい月だったが、今月は来客数が前年をクリアしてホッとしているところである。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・消費税率引上げの影響による駆け込み需要が新築およびリフォームで多い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕 （従業員）	販売量の動き	・例年夏場になると魚屋としてはいわゆる夏枯れになる。魚の種類は減少し、単価も下がる。今年は特に6月に入ってから来客数が減っている。
		一般小売店〔書籍〕 （従業員）	販売量の動き	・景気が悪かったころのように顧客のみる目が厳しくなり、財布のひもが徐々に固くなっているようだ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は1年以上下落傾向が続いており、一方、来客数は前月より下落傾向が続いている。特に、来客数に関しては、競合店の影響もあり、大きく落ち込んでいるが、その傾向がしばらく続くような感じである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年同月比で、金曜日や土曜日の深夜帯の来客数が激減している。また、天候にも恵まれたが前年同月割れをしている。
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・6月の車の販売台数は前年同月比75%であった。今年の3月の販売台数は前年同月比85%であったので、3か月前と比較すると低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客との会話において、株のみが独り歩きし実態は決して良くはないとの声が多い。また、大手機械メーカーにおいても、得意先を含めて決して良くはなく、ただ一部の業者だけが良いとのことである。当店も特別に良かった前年同月と比較すると6.5割といった感じであり、低空状態にてさまよっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・市を挙げて行った百万石祭りの時は忙しかったが、その他の日は夜の街を始めとして閑散としていた。全体としてやや悪かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が続々発売されているにもかかわらず、他社への乗換えが進む一方、在庫不足の状況もあり、全体的に販売数が伸び悩んでいる。
企業 動向 関連  (北陸)	良くなっている	—	—	—
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料分野は代わり映えしないが、非衣料分野の受注が増えつつある。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外や国内からの受注が出てくるようになった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の6月末受注高累計は、同月の受注が公共工事において前年同月より大きく増えたことにより、民間工事を加えた全体でも増えた。しかし、中身は国土交通省工事の受注のみであり、県や市の工事は不振であった。
	変わらない	司法書士	取引先の様子	・通常築2年くらいで値引きが始まる分譲マンションが、「値引きしなくとも引き合いが多い」という理由で、値引きせずに販売している。そのほか、新築物件や住宅建築のための土地購入の案件が多い。
		税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・関与先でいうと、建設業や設備工事関係ではある程度の単価の値上げが認められて先が何件かみられるようになった。ここ十数年みられなかったことである。中小企業のなかでも付加価値が高まっていく兆しであろう。また、価格面においては、今までの値下げ傾向が収まってきた感じがする。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・自社の高額商材から最寄品の100円均一商材まで、ここ数か月は同様の物量が市場に流れていて、環境はほとんど変化が無い状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高是正で引き合いが増えているが、受注についてはなかなか増えてこないのが現状である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・少し景気が良くなっている感があり、売上の微増はしているが、まだ伸びているとまではいえない状況にある。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間工事は依然として、低価格受注の業者が一部に見受けられ、厳しい価格競争が続いており、採算を確保しての受注に苦戦している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・アベノミクスにより景気が上向きといわれているが、個人消費は一部の高額商品のみが騒がれており、一般消費は世間が騒いでるほど動いておらず、物量も活発に動いていない。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・物の動きに特に変化はみられない。燃料価格は少し下がったが、まだ高い水準で止まっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・アベノミクス効果もあり、以前と比べて景気への期待感や実態の需要はやや上向いた傾向にあるが、そこからの更なる上向きは今のところ感じられない。
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・同業者の皆さんに聞くと、3か月前と同様、少しずつ忙しくなっており、また、個人客の問い合わせも多くなっている。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・来年の消費税率引上げに向け、住宅不動産関連のチラシ出稿量がやや上向いてきたが、本来のものではないような感がある。	
やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今後の受注量の確認のため、仕入先の材料や部品メーカーの何社かが来社したが、どの会社も業界全体のさらなる物量の減少を嘆いている状況であり、数か月前よりもさらに悪くなっている様子である。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連  (北陸)	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年同月と比較すると2割程度増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月と変わらず専門職の求人数は増えており、希望時給額に近づいてきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人ともに増加傾向が続いている。有効求人倍率も前年7月以降1倍を超えた水準で推移している。懸念材料としては正社員の求人倍率が上昇しないことである。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・欠員の補充での需要は発生しているが、雇用増員計画の話はない。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年の同時期と比較すると求職者数は増えている。しかし、3か月前と比べると求人数は良くなっているわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は宿泊業や飲食サービス業で前年同月比52.7%、建設業で同16.6%増加し、製造業では同28.5%減少した。全体では同11.3%の増加となった。この流れに変化は無い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加している業種も一部にはみられるが、全体的には、製造業を中心に依然として求人数が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は横ばい状態が続いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行につき、平均で50件ほど求人件数が減った。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・プログラマーやCAD設計関連の依頼はあるものの、対応可能な要員が少なく、ミスマッチが続いている。また、事務系求人が増えていない。
	悪くなっている	—	—	—

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は店のオープン効果もあり、売上は前年の2倍の水準で推移している。当店の開業によって街自体も大きく変わり、従来は来店していない客（特に30代）も増えてきている。開業前と比較して、来客数も前年の2倍以上の伸びとなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,013円と、3か月前の9,523円よりも単純に良くなっている。ただし、今回はレースのグレードがG1と高かったため、普段の来場は遠くても近畿圏内からであるが、遠くからの来場があったことで客単価が上昇している。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・自分へのプレゼントとして、金額は様々であるが、腕時計が徐々に動いている。また、最近ほとんどみられなかったついで買いも、久しぶりにみる事ができた。いつもは客の平均年齢が高い店であるが、今月は購買層の年齢が少し低くなった気がする。若い人の元気が良いことを感じさせられた1か月であった。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・例年どおり、7月中旬まではお中元の商品が売れるため、忙しさが続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品や衣料品が好調に推移している。ただし、お中元商戦については、贈り先の減少で客単価の低下に歯止めがかからない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・6月も高額品が順調に推移し、4か月連続で前年の売上を上回っている。特に、今年は6月28日から夏のセール的大部分がスタートしたこともあり、来客数、売上共に大きく盛り上がった。前年の7月1日スタートの3日間と比べても、大きく上回っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大きく改善しているわけではないが、全体の景気が少し良くなっていることもあり、来客数が増加している。食料品の売上が半分を占める店であるため、食料品のなかでも単価の高い物が動き出すと、全体的に売上が増えてくる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今年に入って高額品の動きが活発化している。この動きが一時的なものかどうかには着目していたが、継続的な動きとなっており、景気は良くなっていると感じられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額商品を買うか買わないかで迷っている時に、買う決断が下される。娘のため、孫のためとあって、高級ブランド品を買うことが多い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・これまで堅調であった食料品に加えて、婦人洋品雑貨、特に特選ブランドや婦人靴が好調であり、来客数も前年比で102%となっている。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・建て替え工事中の一部を先行オープンし、来客数が前年の2倍に増加した。売上も好調に推移しているが、目標ベースでは苦戦している状況である。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・時計関連の催事を行い、売上が前年比で倍増と好調である。ただし、100万円以下の商品の動きは良いが、決して超高級品の動きは良くない。また、リビング関連を中心に主婦層に支えられている売場が好調となっている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・最近、高額品の売上が顕著に良くなっていると感じる。特に、外商客の購買意欲が高まっている。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・売り尽くしセールでは1千万円以上の高額品の動きが好調である。宝飾品などを中心に消費増税前の購入を含め、高額品の動きが良い。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・価格に対する反応が大きく分かれており、富裕層の多い地域の店舗では、本格的なジュエリー商材などに動きがあり、パールなどの商品単価は上がっている。一方、中間的な価格の商材は先月、先々月に比べ、やや勢いがなくなりつつある。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大阪市内は出店や増床が相次ぎ競争が激しいが、街に人が出て、何らかの消費を行うという意味では活性化している。夏物セールが月内に開始されることもあって、今月は好調に終わりそうである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候の違いによる部分も大きいですが、新しい商品や、少し良い商品の動きが良い。商品の打ち出し方によっては売上も大きくなることから、購買意欲そのものは減退しておらず、買う物を求めている傾向が見受けられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の高い季節商材（エアコン、冷蔵庫、洗濯機）の動きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、単価が上がらない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに、季節品の売上が増加している。農産物の相場も昨年を上回るなど、売上は底堅い動きである。
		スーパー（社員）	単価の動き	・昨年以來続いていた店頭価格の低下傾向にも、ようやく歯止めがかかってきた。食品部門に価格帯のやや高い商材を新たに投入したところ、よく売れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・雨の日は今までは売上が13%ぐらい減少していたが、今は8%ほどで納まっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコンの売上は前年比で125%、商品単価は110%となっている。空梅雨による昼間の気温上昇と、消費増税による高付加価値商品（節電タイプ）への買換え需要が発生している。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・家電製品がエアコンや冷蔵庫を中心に動き出している。電気料金の値上げにより、単価の高い省エネ家電も売れてきている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・今年になってからは株価も上がって円安になり、結果的に金の価格が上がって宝飾業界にはプラスとなっているが、最近は株価が乱高下したり、円高に戻ったりと不安定な要素がある。ただし、全般的には良くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・ダイレクトメールなどの販促を実施したこともあり、5月に比べて来客数が1日当たり3%増となっている。梅雨の時期であるが、前半は雨も少なく、客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・リニューアルに当たり、幅広く営業活動を行った成果がよく出ている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数、客単価共に前年をクリアしている。テレビで紹介された影響もあるが、やや高めの価格で高品質の商品を提供する戦略がヒットしている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地域での設備投資が増え、それに伴って利用の問い合わせが増えている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・明確な根拠があるわけではないが、予約の動きが例年よりも活発である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・2～3か月前と比較して景気は上昇している。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室の販売単価をアップしたにもかかわらず、客室稼働率が高水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行の申込が関東を中心に継続して伸びている。これまで悪かった海外旅行の夏以降の動きが、今月中旬からようやく動き出し、前年並みになるなど、やや上向いてきた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・高額な旅行の申込が増えている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・アベノミクス効果が上流から下流の方に流れてきたように感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・近距離ではあるが、客の乗車機会は確実に増加傾向にある。1日当たりの営業収入も、以前のように不安定でなく、安定化してきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・円安や株価上昇などの効果で、取引先や周辺企業の心理が上向いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・これまでは低料金プランの提案が中心であったが、最近はランニングコストが少し上がるものの、内容が充実しているプランの加入が増え出している。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・滞在時間は短いものの、来客数は伸びている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・職種にもよるが、高級品などを扱っている業者は、昨年とは比較にならないほど好調である。円安や株価上昇で利益が出たり、利益が出るまでには至ってなくても、損失の減少などの理由で消費が進んでいる。確かに景気回復とはいえないが、様々な消費の増加により、様々な方面で少しずつ上向き気味となっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・全国的に契約量が前年比で108%と推移するなか、関西も同様に105%と好調である。消費増税前の駆け込みの動きが多い状況となっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・事業用不動産の取引件数が、少しであるが増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場への出展企業の契約件数は、各社とも前年比で約2割アップしている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・日用品関係には上向きのシグナルが見当たらず、売上が停滞している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏物のセールが年々早くなっており、売上を先取りする動きが激しくなっている。その影響で定価販売の売上が伸びず、セール期間も長くなるため、セールそのものも厳しくなっている。いわゆる悪循環が止まらない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークから5月末にかけては、法人によるレストランの利用が多く、少しは景気が良かったと感じていたが、6月は全く動きがない。梅雨といっても雨が降らないので、天候による影響は考えにくく、原因が分からない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・変化の材料はないが、1か月前から店頭で外国語による表示を行ったところ、外国人観光客が増えて商品を購入し始めている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が上がらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・夏物バーゲンが目前になっても、来客数が減ることはない。バーゲンに興味を示す消費者が増えており、催しへの期待が大きくなっている。ただし、以前に比べて景気が上向いているという、確かな実感がまだない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食店も市の中心地以外は景気が良くないようで、それに伴って当店の売上も悪化している。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・梅田地区の商業施設の開業に伴う効果は飲食部門では感じられたが、物販部門に関しては特に景気が上向いているとは感じられない。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・来客数は増えているが、実際に購入する客が少なく、購入単価も変わらない。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・店舗の来客数は変化がない。前年に対して売上はわずかにプラスで推移しているが、大きな景気の変化はみられない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・依然として高級時計や海外ブランド品の売上は好調に推移しているが、婦人服や紳士服などのファッション関連は苦戦している。

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）	競争相手の様子	・ 1 か月ほど前に当店から2キロぐらい離れた所に大型の商業施設ができ、客が流れている影響で、近隣の競合店との競争が特に激しい。

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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価の下落が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・円安による値上げが報じられているが、生鮮品については常に相場が変わるため、需要の大きな増減はみられないが、加工食品や紙などの売価を上げると、極端に販売点数が落ち込む傾向が続いている。結果として競争相手も単価ダウンに走るため、単価の落ち込みに歯止めがかかっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の上昇に伴って、季節品の動きが活発化し、主に食料品以外で好調な動きが出ているものの、来客数、客単価の推移は引き続き予断を許さない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は、衣食住とも前月と傾向がほぼ同じであり、主力商品の動きにも大きな変化はない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で95%の推移となっており、変化はみられない。
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・直近の売上については、気温の上昇もあって回復傾向にあるが、単価ベースでは上昇がみられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子からみると、広告の日替わり商品など、価格を安く出した商品には、朝から列を作っても買おうという行動がみられるが、それだけを買って、すぐにレジに並ぶという買い方が多い。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・生活に必要な物だけを購入するなど、決してぜいたく品などの購買意欲は高くない。
		スーパー（企画）	単価の動き	・客単価や1品単価、買上点数はいずれも横ばいであり、下げ止まった感はある。ただし、競合の激化やディスカウント業態の成長で、価格の下落傾向が進んでいるため、引き続き注視する必要がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファストフードやプレミアム商品の売上があまり伸びず、客単価が上がってこない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は、来客数、販売量共に目立った変化はみられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・競合店に挟まれていて来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、変化はほとんどない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月の販売台数は目標に届かなかったが、来月に期待できる感触がある。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価の動きが一向に変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来店客に新型車情報などの提案を行っても、今一つ反応が鈍い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・半年ほど前は、確かに来客数、受注数共に増えた感じがあったが、それ以降は右肩上がりというわけではなく、横ばいか若干下降気味である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	単価の動き	・販売量が増えても低価格帯の商品がメインである。シンプルで小ぶりの商品でも、購入するユーザーの年齢層は様々となっている。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・アベノミクスの実力の見極め時期であるが、販売量や景気の上向き感はない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は天候が不順であり、それによって客足が左右されている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・今月は梅雨入り前後の天候不順、特に異常な高温により、焼肉業界では来客数が伸びたものの、全体的な景況感の変化は感じられない。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・アベノミクスという言葉が先走っているようで、末端にはあまり届いている気がしない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・小さな団体客が少しずつ増加している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・前月は来客数の伸びから、景気の底入れかと期待したが、今月になって伸びは鈍化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・政府やアベノミクスが非常に期待を集めているが、 現実には効果が出ているようには思えない。

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		
		観光型ホテル(経営者)	お客様の様子	・週末の来客は多いが、平日は少ないため、平均すると特に良くも悪くもなっていない。		
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・消費単価は相変わらず低迷しているものの、来客数は好調を維持している。		
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・先月は全部門が好調に推移したが、今月は宿泊、宴会、食堂共に前年を割り込んでいる。宴会は前年開催された会合が今年はなくなるという特殊要因もあったが、代替の会合の引き合いもなく、大幅な減収となっている。宿泊もインターネット予約を中心に集客は進んでいるが、単価を少しでも上げると予約が減少する状況である。一方、外国人観光客では韓国が好調である。		
		都市型ホテル(マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門の外国人観光客は引き続き好調を維持しており、特に大きなイベントもない月であったが、若干販売価格を高くしてもビジネス利用の動きは悪くはなかった。一般宴会、レストランの売上も前年を上回っている。		
		都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・春以降、毎月前年を上回る売上となっている。個人の旅行客が増えており、特に外国人客が増えている。		
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ボーナスが前年よりも増加する客が多いなか、お金を使うことには比較的慎重であり、まだまだ上向き基調とはいえない。実際にボーナスを手にしてからの動きに注目しているが、株価や為替の乱高下を一般家庭でも真剣に受け止めており、慎重になっている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・時期的にボーナスの関係もあり、動きが出てくると予想していたが、浮ついた動きはない。地道な感じで、ある程度は貯蓄に回すような雰囲気があり、タクシーの利用に関しては必要最低限という状況が続いている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・横ばいといった感じであり、公共交通機関を利用している客が多い。		
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・ライバル会社の新製品があまり売れていないようである。		
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・これから暑くなるため、海やプール以外の屋外中心の施設では、来場者の獲得が厳しくなる。		
		競艇場(職員)	単価の動き	・客1人当たりの購買単価は、横ばいで変わっていない。		
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	それ以外	・付設のレストランでの売行きが、以前よりも伸びている。		
		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	・映像や音楽のレンタルのほか、書籍やCD販売にも業績改善の傾向がみられるが、まだ本格的とはいえない状況である。		
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・消費増税前の動きで、新築住宅の着工が増えている。		
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・アベノミクスへの期待感も薄れ、顧客のマインドは以前のような慎重姿勢に逆戻りとなっている。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションのモデルルームへの来場は活発で、客も買い時であることを感じているため、契約は順調に推移している。		
		その他住宅[情報誌](編集者)	販売量の動き	・新築マンションの販売現場では、3か月前から順調な集客状況が続いており、広告出稿意欲は横ばい状態となっている。		
		やや悪くなっている		商店街(代表者)	競争相手の様子	・近隣の大手スーパーによる安売り合戦のため、客の流れが変わっている。各スーパーが決算セールを打ち出しており、商店街は成すすべもなく、いつものとおりで客足が減っている。
				一般小売店[珈琲](経営者)	それ以外	・円安により原料調達価格が上昇している。

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
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	<p>・6月現在と2月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は6月が98.6%で、3月が88.8%、関東は6月が98.0%で、3月が95.9%、中部は6月が89.7%で、3月が99.0%、中国は6月が89.1%で、3月が100.9%となり、各地区合計の平均は6月が95.1%で、3月が94.2%である。先月と同様に悪い状態が続いていて、好転の兆しさみえない状態が続いている。増加傾向に転じることはもちろん、前年並みに回復することさえ難しい。</p>



分野	景気の現状判断	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〔花〕(店長)	来客数の動き	・急な猛暑で来客数が激減している。6月であるがブライダルの予約も少なく、苦戦している。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・5月の連休明け以降、販売量などは芳しくない状況が続いている。景気は上向き、徐々に回復傾向が進んでいると政府やメディアは発表しているが、中小企業では一向にその兆しを感じられない。
		百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・富裕層による高額商品(美術品や宝飾品)の購入はおおむね良好な傾向が続いているものの、ボリューム層(特にヤング、キャリア)におけるファッション関連の購入動向には、やや悪化傾向がみられる。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・先月ぐらいから来客数が減少し、今月も同様の傾向が続いている。近隣の大規模商業施設の開業による影響については、特に週末は顕著な傾向が表れており、苦戦している。浮動票的な客の動きが大きく出ている分、購買率は若干上昇しているが、客単価は前年割れである。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・新店舗が自社競合となっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・売上が昨年よりも15%以上落ちているのが現状である。主婦層にはお金を使う気力が無い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数が低調なままであると同時に、客単価も下がっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・4、5月は良かったが、6月は思ったほど伸びていないという客の声が聞かれる。株価に連動しているのかもしれないが、ここへきて販売や引き合いが少なくなっている。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・ボーナスの支給日や給料日も実績が変わらず、目標比の80%ほどでしか推移しない。
		その他小売〔インターネット通販〕(企画担当)	お客様の様子	・食品などの必需品の動きは堅調な一方、婦人服を中心としたファッション関連はなかなか購買に結びつかない。買上単価、数量も悪化傾向で、買上に慎重さがみられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・阿倍野地区に大型商業施設がオープンしたため、近くの商店街は人通りが少なくなっている。
		一般レストラン(店員)	来客数の動き	・雨が降ると一気に売上は減る。今年は空梅雨でまだ恵まれている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・時期的な要因もあるが、アウトドアやフィッシング、日帰り入湯などの利用客が前年と比べても3%ほど落ち込み、客単価も2、3か月前よりも若干落ちてきている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・全体的な傾向なのか、当社を含めた中小零細企業のみ傾向なのかは判断できないが、来客数がどんどん減ってきている。
			悪くなっている	旅行代理店(店長)
企業動向関連(近畿)	良くなっている	金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・円安の影響なのか、自動車向けの出荷が前年よりも2割強増えている製品が何点かある。
	やや良くなっている	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	・当社は景気動向にあまり関係がなく、季節的要因に大きく左右される傾向が強い。現在は医療業界が安定しており、製薬関連では新薬開発の企業とジェネリック企業の2種類があり、どちらも上向きである。さらに、IPS細胞による臨床試験も始まり、事業の拡大に期待できる。一方、弱電業界では円安の効果がまだ出ておらず、販促資材の受注にはつながっていない。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比での売上増加率が、ここ1~2か月は急激に良くなっている。
		金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・過去に赤字が続いた時は、ボーナス支給額の減額が行われたが、今は太陽光発電関連が好調なため大きな利益が出ており、昇給月の6月に社員一律で基本給が4%アップとなった。社員一律で4%のベースアップは、人件費の3千万円の増加となる。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・少しずつであるが、受注が堅調に伸びてきている。太陽光発電や電線類の地中化、土壌汚染調査のすべてで、徐々に伸びてきている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・まだまだ大阪は、関東に比べて受注動向は厳しいと思われるが、各企業とも見通しの上方修正を行っている。

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
		金融業 [投資運用業] (代表)	それ以外	・株価の底打ち期待が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿については、紙媒体、インターネット媒体共に、先の問い合わせや注文が増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・得意先のクライアント企業が、アベノミクスの一貫として用意されている各種助成金の有効利用に前向きに乗り出している。中小企業向けのものづくり補助金や、商店街の活性化支援などへの申込が活発化しており、順次、投資が増えてきている。
		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	・空梅雨の影響もあり、食料品（米飯やサンドウィッチ）や、飲料（ソフトドリンク）の売行きに変化が起きている。熱中症、夏バテ対策商材が思いのほか好調で、特に機能性スポーツドリンクはかつてない売行きとなっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復を期待しているが、足元のチェーンストア販売統計をみても、販売状況は芳しくない。6月は週末に雨が多く、衣料スーパーなどでは客足が前年を割っており、売上も前年比で3～5%減の店が多い。全体的には意外に厳しい状況となっている。今後には期待しているが、当社をはじめとする小売チェーンの商品の多くが輸入品で、円安の影響を大きく受けている。価格転嫁はほとんど進んでおらず、実際には輸入業者や小売チェーンが為替差損を被っている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・設備投資が増えている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・6月上旬は空梅雨で、気温上昇に伴い飲料水の売上が伸びていたが、下旬ごろから天候が悪くなり、飲料水の売上も減少傾向となっている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年、今の時期は動きが良くないが、今年は早期の梅雨入りや暑さが影響している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年よりも減少している。
変わらない		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替水準が正常になりつつあり、海外からの引き合いが出てきている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から受注量が増加していない。どちらかという減少気味である。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・国内の顧客は弱気で、海外の顧客は強気という構図は大きく変わっていない。身近な商店や飲食店は不景気で、廃業する店などが多くみられる。幸い当社は海外企業の開拓に忙しく、業務は多忙であるが、新規開拓には時間がかかる。業績向上に寄与するまでには時間差があり、すぐには利益が伴わないため、残念ながら空回りが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクスといいながらも、積極的な投資はまだまだないようにみえる。今の環境が長く続けば、設備投資にも前向きになっていく。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨に入り、エアコンなどの白物家電は好調な荷動きとなっているが、液晶テレビなどのデジタル家電は依然として厳しく、トータルでは好転していると言いつても難しい状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が大幅に減少している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の案件はやや増加傾向にあるものの、全体的にみると、まだまだ動きが鈍いように感じられる。やはり、海外の仕事をいかに受注するかが当面の課題である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費増税の関係か、改修工事の発注がかなり増え、技能労働者不足となっている。一方、受注価格は相変わらず厳しい。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築住宅1戸当たりの単価は、依然として低調である。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・物流費の見直しで新規案件が増えてきているが、低価格の案件が多く、まとまりにくい。

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	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・分譲マンションや、投資用ワンルームマンションなどの用地の引き合いはあるが、実際に買ったり建てたりしても、賃貸に結びつかない。神戸から仕事が無くなっていき、神戸の就業人数が減ってきているので、新しい入居はあるが、3年も過ぎると家賃をかなり下げなければ入居しない状態となっている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の動きは、このところ大きな変化がない。	
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べて数字自体に変化はないが、現場の意見を聞く限り、客の活気は若干落ちてきている。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・円安、株高といわれているが、それ以外については業界内で全く実感がなく、数字にもつながっていない。	
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月に入って雨の日も多くなり、外に出る機会が少なくなっているのか、全般的に荷動きが良くない。5月は売上も上向いていたが、株価、為替の影響か、このところは2～3か月ごとに上がったり下がったりしており、先の読めない状態が続いている。	
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の催事では、集客が前年比で20%減っている。それに比例して売上が減少しているほか、加工賃などの経費が値上がりしており、利益確保が難しい。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の報告会では、受注量が前年から平均で8%程度減少している。	
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向け建築材料の販売数量が、前年比で約25%減少している。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械部品の分野では、自動車関連はそれなりに推移しているが、弱電関連は依然として低水準のままである。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多いが、新規設備投資の案件が少ない状況である。このため、具体的なプロジェクトの動きが鈍い。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・6月に入り、受注量（特に家電向け照明）が減少している。戸建住宅やマンション向けは着工戸数の活況を受けて増加しているが、全体では厳しい状況となっている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達件数が少ないままである。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数も減少していて、折込広告も3月に比べると減少している。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・来客数は多いが、客単価が下がってきており、売上が増えない。	
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・在庫台数が激減している。他社からも良い話が聞かれない。	
		悪くなっている	○	○	○
		雇用関連	良く なっている	—	—
(近畿)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は先月と同様に様子見が多く、IT関連では大型案件が先送りとなっている。7～9月に関しては参議院選挙次第となる。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・短期の注文が多いが、全体的に受注数が増えてきている。事務、製造、販売関連と幅広く動きが増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率が1倍台に近づいている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べても新規求人数は増加しており、景気は上向きであると感じる。	
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・昨年に比べ、内々定を勝ち取る学生の割合が増加している。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・新卒採用が増えている。	
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・建設業界を中心に求人がおう盛で、特に成功報酬型の求人サービスよりも、前課金の媒体サービスなどの伸びが大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・大卒新卒者の採用について、企業の動向は積極的になっており、近年に比べると内定が早くなっている。

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
変わらない		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・アベノミクス効果で求職者数、求人数共に伸びる期待感があったが、残念ながら期待値を下回る水準で推移している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・株価、為替の不安定感が景気に影響し始めている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・アベノミクスの影響で景気回復の印象はあるが、手元の賃金が増加したわけではなく、実感がない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量をみても、依然として大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きをみると、梅田地区や阿倍野地区での商業施設の開業といったトピックスはあるが、良くない感じはない。出稿状況も前年割れが続いている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・これまで順調に推移してきた求人広告も、今月は伸びがみられず、横ばいの状態になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告をみる限り、大きな変化はない。前年比でも安定しており、多少上昇傾向にある感覚でみている。自動車大手による臨時工の募集が復活したことは、経済状況を反映していると思うが、継続的な動きかどうかは不透明である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は16か月連続で前年を上回ったが、パートや非正社員求人の増加によるもので、正社員求人はわずかながら減少した。建設業や不動産業、製造業が減少に転じており、今後の動向を注視する必要はあるが、新規求職者数は引き続き減少している。また、好況期にみられる転職希望者の増加傾向が進んでいるため、景気が下向いているとまではいえない。
		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、医療・福祉、宿泊、飲食サービス業からの求人は前年比で引き続き増加しているが、製造業からの求人は減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門の人手不足感が強く、日雇い求人は減っていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系の採用活動が中だるみ傾向にあるように感じる。
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・求人を出しても応募がない。物価の変動により仕入コストが上がり、利益にも影響が出ている。	

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	—	—	—
(中国)	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・出雲大社の大遷宮の影響で観光客がかなり増加し、売上も増加した。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・出雲大社遷宮で観光客が増加し、店への来客数も前年と比べて好調である。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・売上が増加している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年をクリアしている。高額婦人服の晩夏商品がかなり早く動いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・6月中旬に新しいサテライトショップがオープンしたが、予想以上の来客数で、売上も好調に推移している。地元百貨店閉店後の市内小売業の地盤沈下にも歯止めがかかっている様子である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年近く、来客数が前年の97～98%で推移していたが、6月は前年比100%になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が徐々に戻ってきている。雨天の日は激減するが、晴れの日には前年を上回る。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・景気回復への期待感が上昇傾向で、客単価が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温上昇とともに、中食商品、飲料、アイスなどの販売が好調で、徐々に上向きに転じている。

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	・高省エネタイプの冷蔵庫とエアコンの動きが活発で、単価を上げている。

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（販売担当）	単価の動き	・エアコンなどの需要がある。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日の来客数が、前年より増えている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・来客数は前年超えが続いており、堅調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客の様子からみると、景気は良い方向に向かっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は人数も客単価も前年を上回っており、長期宿泊のビジネス客も増えている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・島根県内においては、5月10日からの出雲大社大遷宮効果で、宿泊客が前年に比べ増加した。6月に入っても観光客の入込は好調をキープしている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・タブレットや携帯電話といったハードへの関心が高くなっており、パソコンにプラス、あるいはパソコンからシフトというライフスタイルの変更から、購買が進んでいる。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・団体客、個人客ともに前年同時期を上回っている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・競合他社等も受注量が増加しており、当社も客からの引き合いが増加している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・官民ともに耐震改修工事の発注が増えており、それに従い受注量も増えてきた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は落ち着いてきたが、戸建住宅の新築や小規模ビル建替えの引き合いが順調に続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ数か月のイベント来場者数や問い合わせ状況からみると、客の動きが良くなっている。
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・客から住宅取得への積極的な様子が見えてくる。前年からの契約件数が伸びている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が目にみえて増加することもなく、購入金額も必要最低限の支出に抑えられている。
		商店街（理事）	来客数の動き	・何かイベントがないと客は動かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・割安のランチメニューしか注文が伸びない。特に夕方からの客が減っている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・クレジットカードを利用する客が2倍になっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・印鑑は個人注文が増えているが、法人関係は減少している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子はいつもどおりで、来店数も変わりなく推移している。春の行楽シーズンも終わり、土日でも街中に人影が少ない。先月、得意先である飲食店が閉店したが、経営者の健康状態と高齢化、経営の厳しさに原因がある。地方の小さな町ではこのような話が多い。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・今月は年金支給月であったせいか、若干にぎやかな感じがするが、景気が好転しているとは全く感じられない。料飲店の販売量も相変わらず少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は4～5月と伸び悩み、6月も前年同月比が95％程度で、前年より売上を伸ばしている店舗は約半数である。アパレルは厳しい状況が続いているが、飲食は各店舗とも前年を上回っており、順調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客足が天候に左右されるため、中旬から下旬にかけての悪天候により客足が遠のき、夏物の稼働が鈍化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・6月は中旬まで気温が高く推移し、パラソル、帽子、UV手袋、サングラスが好調であったが、バッグ、靴は前年割れである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・引き続き、今月も売上が好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。



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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年をクリアするが、1人当たりの買上点数が前年を下回っている。特に魚、野菜の点数が下回っている。生鮮離れが懸念材料である。

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（店長）	来客数の動き	・売上は前年を大幅に超えているが、来客数はほぼ前年並みになっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・季節による売上停滞がみられる。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、客単価が前年の98%である。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みまで戻っているが、他社の販売促進の強化により来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数に変化はなく、客単価が低下している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・先月と比べて来客数は増えたが、売上に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上、来客数ともに変化はなく、前年をクリアしている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価が前年に比べ1.2%低下した。今年は天候が良く気温も高いため、冷系品がプラスに転じている。ただし飲料はマイナスである。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・ボーナス時期であるが、客は購買を控えている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・夏物家電の売行きは良いものの想定範囲内であり、景気が良くなっているように思えない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・軽自動車の新型が出て販売量は伸びたが、普通車は大変厳しい状況である。全体売り台数も若干の伸びとなっている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・目玉商品はないが、来客数が前年同月比115%で推移している。特に平日夕方からの来客数が増加している。
		乗用車販売店（副店長）	単価の動き	・軽自動車の需要が高まっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びない。相対的に消費に消極的である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・6月はイベントがなく、ボーナスにも少し早く、アベノミクスでも給与は上がりず可処分所得が減少し、今月は客足が悪い。客の財布のひもは固い。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・来客数はやや増えてきたが、販売量、単価は低調のままである。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・バーゲンが始まり動きは活発であるが、単価が低く、売上は前年割れが続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・しばらく梅雨明けのような気温上昇がみられたが、梅雨明け時のような夏物商材販売の上昇はなく、様子見の状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の昼は、サラリーマン客が増えているが、女性グループ客は減少している。夜は、予約も、当日の飛び込み客数も少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客が飲食代金を以前ほど気にしなくなったように感じる。ただ、外食回数を増やすわけではなく、ちょっとぜいたくを楽しむ程度のもので感じる。低単価の中食が家計に占める割合の増加が続いており、持ち帰り等の需要は堅調である。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・来店頻度の低下を感じる。宴会予約も少人数が目立つ。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・金曜日と休日前日夜間の来客数や、1組当たりの人数が減少しており、前年の86～90%になっているが、昼は2けたの伸びである。飲み会、宴会は減少しており、特に若い世代は食事中心になっている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は前年比で売上が良くても、一時期の勢いが弱くなってきている。アベノミクス効果も期待する前にしぼんでしまった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・株価の上昇やアベノミクスと騒がれているが、現在の岡山県で経済が良くなった感じは全くない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・売上や売上客数は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客は前年よりボーナスが増えたようであるが、乗車客数は変わらない。</li> <li>・少しずつ客は減っている。</li> </ul>
		タクシー運転手	来客数の動き	

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
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・商戦期ではあるが、爆発的な売上の増加はなく、通常期より少し良い程度である。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数が前年と変わらない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・入園者数が前年より減少した。週末の天候不順による出控えが原因と思われる。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・梅雨入りも早く、出だしは悪かったが、後半は好天が続き持ち返してきた。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上、来客数ともに横ばいである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も悪い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・繁華街は以前と比べて活気があるが、店の売上はそれほど伸びていない。
		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	・利用者やその家族との会話では、景気の変化がうかがわれるような話は聞かれない。経済的に普段と何も変わらない生活を送っているようである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・好転の兆しはみられず、低価格化にも変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気回復基調と言われる中、客の購買への動きは非常に慎重である。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・客に好景気感はなく、消費に消極的である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は、2～4月に比べて客の購入に対する高揚感がなく、売上が非常に厳しい。アベノミクスへの様子見と感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月末に高速自動車道が全線開通して、土日を中心に京阪神への買物ツアーが多く、消費の域外流出が強まっている。また、婦人服のヤングファッションの低迷も継続している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ボーナス月の6月は来客数は増加するが、クリアランスセールを前倒しで取り組んでも客単価が低下している。寝具類もほとんど売れず、物産展での食料品の売上も前年を割っており、客の財布のひもは固い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・貴金属等の高額商品は前年よりも伸びているが、衣料品、生活用品が振るわず、全体の売上は前年に届いていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・庶民がテレビ、新聞等の報道に踊らされている感がある。株価の乱高下等、末端の消費者には直接影響があるとは思えないことでも、メディアが景気の先行き不安と報じるため、客足が遠のき、来客数は前年の93%である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が下がっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナス支給前で、来客数は伸びていない。また、今までより時間をかけて慎重に検討する客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・テレビや新聞では景気が良くなっているとの事であるが、この業種では今年に入って販売量が右肩下がりとなっている。いつ良くなるのかと期待感はあるが、もう待てないところまできている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・前年の大河ドラマの放映効果がかなり薄れてきた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はボーナスが出るので売上が伸びると思ったが、前月より売上が減少している。まだまだ地方には景気回復が来ていないようである。
		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	・天候にもよるが、週末でも客は少ない。今月下旬は特に落ち込みが激しい。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・株高を背景に、レストランなどの来客数は増えつつある。個人消費の動きは不透明で、法人・企業の大口利用の動きはやや鈍化している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・レストランの来客数が4～5月は好調であったが、6月に入り、和食レストラン以外の店は前年を下回る状況となっている。特に高単価店舗のレストランの来客数が激減している。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買行動が明らかに変わっている。商店街は、品ぞろえ、駐車場、店舗設備等、すべてで負のスパイラルに入っている。インターネットでの購入の影響もかなりある。
企業 動向 関連  (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車の立ち上がりで動きが活発化しており、景気が良い。
		やや良くなっている	化学工業（経営者）	取引先の様子
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・徐々にではあるが円高修正もあり、国内産業の需要環境が好転している。自動車は想定よりも生産台数が堅調に推移しており、建材分野も底堅い。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器及び電子機器関連が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・コンプライトノックダウン生産向け販売が回復してきている。人気の高い製品向けの仕事が高止まりしている。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・今まで苦戦をしていた海外向け貨物の荷動きが、今月は増えた。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・売上は前年を大きく上回っており、特に通信販売関係の荷動きは好調である。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーでは、環境対応新型車が円安により輸出採算が改善し、完成車メーカーからの受注が増加している。増益傾向が続いている。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先において、運転資金追加などの申込があり、受注増加の動きが見受けられる。また、試算表で取引先の業績を確認した場合、前期比で改善している企業が多くなったような印象を受ける。少しずつではあるが、設備投資に関する情報も増えているので、景気は上向きになっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変動がない状況である。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安で輸出品についてはメリットがあるものの、原材料費高の影響も受けている。	
	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	・鉄鋼向けは徐々にではあるが注引量は増加している。しかし、自治体向けごみ焼却炉の注文が少ないため、生産量は低迷している。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の70%程度で推移し、芳しくない状況が続いている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積等の引き合いはあるものの、円安による材料値上げが見込まれる。売上と利益が材料の値上げ分を十分吸収できるかは疑問である。依然として価格転嫁は慎重にならざるをえない。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注や不動産関係は低調に推移している。また、産業廃棄物の処理をしているが、持ち込み量が減少し、厳しい状況が続いている。		
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、取扱数量に変化がない。		
通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業、流通業ともに情報通信関連での大きな設備投資計画はないものの、中規模な受注が継続している。		
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に受注量の変動はなく推移している。ソーホー市場の通信機器設備投資はまだ活発ではない。		
不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数、成約件数は横ばいである。		
会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業、建設業に期待していたほどの伸びがみられない。小売業においても、それほど活況の兆しは見受けられないし、飲食店も相変わらずパッとしない。感覚的には前年の同時期よりは良くなってきているが、業績面での数字に出ていない。		
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スーパーでの売上が悪い。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き円安傾向が続き、部材の海外仕入単価は値上がりが続いている中で、商品価格は据置き状態であり、採算性は悪化の一途である。	

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	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・秋口より来年前半にかけて、型枠工事等の工種で職人不足が予想されるため、受注を控える動きがある。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・住宅関連の動きが活発になっているが、全体としては販売促進がまだ表に出ていない状況で、梅雨明けから増強する取引先が多くなる。	
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・5月と2月を比較すると水揚げ数量1,032t、水揚げ金額1億5,390万円の減少である。5月単月前年比では水揚げ数量815tの減少で前年の55.7%、水揚げ金額8,920万円の減少で前年の77.3%であった。	
雇用関連	良くなっている	—	—	—	
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人の動きが大手企業中心から地場中堅企業へ、直接部門から間接部門までへとそれぞれ拡大している。	
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・非常に良くなっているわけではないが、アベノミクス効果で大手企業の採用枠が増えているのか、今年は地場の中小企業に優秀な人材が回ってこないという状況が見受けられる。	
		求人情報誌製作会社（マネジャー）	求人数の動き	・新卒採用を復活する企業が散見され、中国エリアの求人情報誌掲載企業数は、前年の1.2倍で、求人数も増えている。自動車産業や建築不動産系、小売流通で採用ニーズが強まっている。中途採用も同様に、自動車・建築不動産系で改善の動きが強くなっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・航空機関連部品の製造メーカーが派遣社員の大量採用に踏み切った。2、3年後には正社員にすることを視野に入れての募集で、新工場の建設が背景にある。一方でアルミメーカーはなかなか好転しない状況が続くが、社員は補充も含めてコンスタントに募集をかけるなど、全体に明るさが漂う。	
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・5月の新規求人に占める正社員求人の割合は、3か月前に比べ3.5%上昇している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の増加に加え、そのほとんどが事業拡大を理由とする増員採用である。	
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・小売業や飲食業などのアルバイト募集が増加していることから、求人が増えてきている。	
		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、補正予算による公共事業の受注増を見込み、建設業で大幅増となったほか、スーパーのパート募集が好調な小売業を始め、多くの業種で増加した。求人全体では、前年同月比で2割増加となった。	
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・どの業種、業態の人に話を聞いても、景気が良くなっているという実感がないとの声が多い。
			求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・岡山の求人広告依頼は、それほど増えず例年並みである。他地域の話と比べた場合、見劣りする。
新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き		・4月の有効求人倍率は、1.18倍で2008年8月以来の高水準となったが、これは自動車製造業の求人効果によるものであり、正社員の求人倍率は前月比でダウンしている。		
職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き		・3か月前と比べて新規求人数は3.5%、新規求職者数は2.8%の微増で大きな変化はない。		
職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き		・新規求人数は、前年同月比で増加しているが、パートタイムやいわゆる非正規求人の割合も高く、景気が良くなっているという実感はあまりない。		
学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き		・少し良い方向に向かうと思ったが、あまり変化がない。		
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・円安による生産量増加に伴う増員受注は増えてきた。一方で、求職者の動きは鈍く、主に技術系の人材確保に苦戦している。		

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
	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	—	—	—
		商店街（代表者）	お客様の様子	・駅前地区の大型商業施設の解体工事が始まった。やがて郊外大型店の撤退や合従連衡が始まると予想する。供給過多にある商業施設の整理が進み、地方の需給バランスが回復することを期待している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・高額商品の売上が好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増えてきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・低迷していた来客数が徐々に増加傾向にある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・購入単価は横ばいで推移しているが、来店客数は好転している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ファストフードのようなプラス一品が売れ、客単価が上昇している。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・主力商品の弁当類が前年を上回ってきている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・景気回復への期待感から国内旅行を中心に個人旅行を検討する人が増えている。
	通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き、高額なサービスやオプション契約への引き合いが増えている。集合物件での一括加入も増加してきている。	
	設計事務所（所長）	それ以外	・事業用土地に動きが出てきている。	
	変わらない	商店街（事務局長）	来客数の動き	・週末を中心に来街者は多いが売上は伸び悩んでいる。宝飾品や時計等の高級品に動きが出てきているが、飲食店等は客単価の下落や外食費の削減により厳しい経営環境にある。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比較して大きく落ち込んでいる。まだアベノミクスの経済効果は波及していない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・梅雨時期にしては雨が少なく、6月前半の売上は前年比微減であった。地方公務員のボーナスが出てからは一部の店では相当回復した感じを受ける。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年並みに推移しているが、来客数は減少している。顧客の動きは鈍く、厳しい状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・気温上昇により夏物商品は非常に良かったが、それ以外の商品は今一つである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・月末のバーゲンを待っている顧客が例年より多いようだ。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来館客は増えてきているが株価の乱高下もあって単価が伸びない。景気の見通しがはっきりしないため、ぜいたくをしようという顧客は少ない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや減少しているが、単価は若干上昇しており、全体の売上はあまり変わらない。
ゴルフ場（従業員）		来客数の動き	・単価が若干下落しており、景気が良くなっているとは言えない。しかし、来場者数は前年よりやや上向いている。	
やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨に入り、平日の来街者数が極端に悪い。土日は観光客を中心に来街客があるが、バーゲン待ちの様子で財布のひもは固い。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・お祝いや送別会など必要なときには購入するが、予算内に収める場合が多い。以前は予算オーバーしてでも良い商品を求める傾向があったが、最近では薄くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [酒] (販売担 当)	販売量の動き	・販売数量が伸びない。若年層の飲酒離れのためか、 飲食店への納品も減少している。



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	
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・昨年はエコカー補助金で販売を伸ばした時期もあったが、今年は悪い。参議院議員選挙が終わるまでは販売量は増えそうにない。	
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・当社は受注・販売とも主力車種で前年を維持しているが、県内全体では20日を過ぎて登録台数が前年比7割程度でしかない。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・梅雨や農繁期であるため来客が少ない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の郡部の客が少なくなっている。デマンド型乗合タクシーにより病院等への利用もなくなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路さんの仕事が例年の半分以下である。加えて街は活気がなく、夜に飲みに出る人も少なく、なかなか利用してもらえないので、大分悪い感じがする。	
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・夏商戦に向けて販売量の増加は見込めるが、競合他社との競争がさらに激化すると予想される。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・美容室でなく、自宅でのカラーリングやインターネットで商品を購入する顧客が増えている。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・来客数、客単価共に前年より悪い状態が続いている。	
		悪くなっている	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・昨年のエコカー補助金受給の反動で6月の売上は前年比75%と大きく落ち込んでいる。同業他社では新型車投入により大きく売上を伸ばしているところもあるが、県下の自動車市場全体での販売状況は厳しい。
	企業 動向 関連  (四国)	良くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メガソーラー関係の好調が続いており、付帯する装置の販売も増えている。その他の電気設備関連も大変好調である。
やや良くなっている		食料品製造業(商品統括)	受注価格や販売価格の動き	・円安による商品価格値上げの流れが有り、完全には転嫁できないものの、市場として許容しはじめていると感じる。	
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・小規模小売店の店頭販売は好調である。中でも今治ブランドのタオルを扱っている小売店やセレクト型小売店などは順調に売上を伸ばしている。一方、地方の百貨店売場は低調である。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・円安・株高等による消費者心理の改善により、小売業はやや改善傾向にある。	
変わらない		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・製品販売単価に大きな変動は無い。また取引先の需要も特段の変化はない。	
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・例年になく、この時期に持ち直し仕事量が少なくないことが同業者内で言えるようになり、少し良くなっていると実感できるようになってきた。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注難が続いている。	
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・雰囲気すら変わらない気がする。	
		通信業(部長)	受注量や販売量の動き	・年度当初は前年より若干、受注量が増えていたが、6月に入ると例年並みの販売状況となっている。	
		広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・教育出版関係については、新年度への移行が終わって落ち着いてきている。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算や月次の試算表等から、前年と比較して、赤字先と黒字先の比率がほとんど変わっていない。先月までは少し黒字先の割合が上昇気味であったが、今日は、ほとんど前年と変わらない状況であり、景気は横ばいと判断した。	
		やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・円安が依然として続いており、燃料油やパルプだけでなくフィルム等の加工品の価格が上昇してきており、コスト割れの状態が続いている。
鉄鋼業(総務部長)			受注量や販売量の動き	・上半期受注量は前年比12%減で推移している。主力の造船関係の鋳鋼品が低迷している。	
輸送業(営業)			取引先の様子	・物流業者の運賃値上げ要請に対してコスト削減に重点を置いた物流コンペが流通業において増加しており業界は非常に厳しい。	
悪くなっている		—	—	—	
雇用 関連  (四国)		良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	人材派遣会社(営業担当)	雇用形態の様子	・登録型の派遣スタッフが直接雇用(正社員・契約社員)に転向していく人数が徐々に増加してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地元企業において求人数は増えている。しかし必要とする人材とのマッチングはうまくいっておらず、人材不足な状況となりつつある。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・全体的な景気浮揚は感じられないが、ソフト開発や建築業など特定の業種では景気浮揚の感触がある。特にソフト開発会社においては人手不足感がある。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・短期間社員の採用枠が広がっている様な印象を受ける。また人事異動等に伴う人材に不足を充足できていない状況も見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告出稿の状況は変わっていない。求人広告も増えておらず、特に積極的に出稿している業種も無い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・5月の新規求職者数は前年同月比10.9%の減少となった。これは4か月連続で減少しており、離職者や無業者の減少が目立つ。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人や就職者数は高水準で推移しているが、製造業の他に小売業や医療関係まで人員整理を行うとの情報がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・アベノミクス効果で就職活動に関して求人数の好転や求職活動の活発化などが期待されたが、現状では特に変化は見られない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣契約満了で終了するケースが増えていることに加え、昨秋の労働者派遣法改正により短期の仕事の制約が加わり、景気に不安を感じる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・5月の月間有効求人倍率は0.80倍で、3か月前と比べて0.10ポイント低下している。
	悪くなっている	—	—	—

#### 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量、顧客数共に3か月前より良く、前年比110%と上昇している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店数が増え、物を見て購入する頻度が非常に高くなっている。以前は、見ているだけで買うのに時間を要していたが、実際の購入までの時間が短くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・特にない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・雨の日サービス、物産催事・工芸催事の開催、ボーナス支給開始に合わせたDM催事開催、クリアランス早期開始の相乗効果で雨の影響を跳ね返す来店客数だった。また、宝飾・時計・バッグの現品限りお買得市を含め、高額の時計・呉服への関心が高く、ショッピングクレジットでの購入も増加し、抑制されてきた客の購買意欲がやや上向きになってきた。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・今月は入店客・客単価ともプラスで推移している。特に空梅雨の影響で、中元ギフト先行受注が好調である。一般商品の動きは婦人シーズン雑貨など季節ものが好調で、平均買上点数のプラスに結びついている。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・宝飾、時計、高級バッグ等の高額品の動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・売上は前年比104.5～105%となった。昨年は、競合店開店の影響で前年比103～104%程度だったが、1年を経て競合店の開店前の状態に戻り、景気は上向している状況である。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・衣料品などは、気温変化による影響はあるものの、全体的に前年を上回る売上を推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨とはいえ雨が比較的少なく、安定した消費が続いている。また、円安の影響もまだ出ていない。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・今月の前半はやや厳しい状況であったが、後半は、一般企業のボーナス支給後で、いつもより購買意欲が強い客の動向が見受けられた。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・不調が続いていたAV関連商品も底を打ちつつある。ボーナス商戦の動きも早い。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・5月の販売量は3か月前の3倍と多かったが、6月も4月に引き続き前年比を5%程上回った。

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
		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	・季節商材や母の日、父の日などの年中行事で、昨年を上回る実績である。購入する商品をしっかり見極めた行動がみられる。また、消費税増税を見据えた動きも顕著にみられる。エアコンや液晶テレビなど高単価の耐久財が好調である。気温の上昇とともに、夏物衣料、涼感寝具、扇風機なども良い動きである。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客は昨年に比べ落ち込んでいるが、レストラン・宴会等は順調に伸びている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊数が増えている。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・インターネット等を中心に、1月から継続してなだらかに右肩上がり客が増えている。特に個人の客が増えている。
		その他サービスの 動向を把握できる者 [介護サービス] (管 理担当)	来客数の動き	・例年通り10月までは季節要因もあり顧客増が見込めるとともに、全体的に市場も拡大傾向にある。
		住宅販売会社 (代表)	来客数の動き	・今年に入って来客数は増加している。新築、リフォーム共に増加している。
	変わらない	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・安定した天候により夏物衣料の動きが順調である。高額商品が特別に売れているわけではないが販売量は順調に推移している。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・例年、梅雨時期になると商店街の来客数が減ってくる。販売単価も上昇せず、大変良くない状況が続いている。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・来客数、販売高共に3か月前と比べて大体横ばい状態なので、あまりは変わらないと判断する。
		商店街 (代表 者)	お客様の様子	・当商店街は、魚や野菜、肉の生鮮3品が多く集まっている。商店街全体や個々の店舗で空調設備がなく、特に鮮魚は、早く商品を片付けないと鮮度が落ちるために店の回転が速くなっている。
		一般小売店 [青 果] (店長)	お客様の様子	・し好品である果物関係の伸びがかなり悪い。また、宮崎から発送の完熟マンゴーは、昨年に比べて8~9割位の相場でかなり厳しい状況にある。
		百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・父の日のギフトモチベーションは前年レベルを確保することができた。しかし、その後のクリアランス前の動きが鈍い。店全体では特選ブティックは好調だが、比較的高額な価格帯ベターゾーンから普及価格帯のボリュームゾーンを対象とする客はまだ本当に必要なものしか購買しない。
		百貨店 (総務担 当)	販売量の動き	・低迷していた来店客数減が底を打ち、アパレルを中心に動きがよくなり売上が回復基調となった。
		百貨店 (店舗事 業計画部)	お客様の様子	・6月上旬は梅雨入り後も好天が続き、季節商材が堅調に売れた。また、雨が少し続くと傘やレインシューズなどの雨具に顕著な反応が現れる。先の流行や季節商材を先取りする動きは少ないが、季節の変化に非常に敏感な動きが続く。
		百貨店 (業務担 当)	お客様の様子	・空梅雨の影響で夏物が例年より早まっている動きがあったものの、梅雨らしい日が連続すると、途端に動きが鈍った。客の購買行動は時期が動くだけで、絶対量は減少しているようだ。
		百貨店 (売場担 当)	競争相手の様子	・3か月前と比べて、売上は、管轄する店舗それぞれが100%を超え、客単価は、非食品が101.6%、食品が101.5%と前年実績を上回っている。特に絵画の動きが132%と良く、今年の2、3月以降ずっと良い状況が続いている。
		スーパー (店 長)	単価の動き	・消費者の低価格志向は相変わらず根強いものがあり、競合店もそれに合わせて販促をかけてくる。若干売上は回復しているものの、利益を圧迫している。
		スーパー (店 長)	単価の動き	・商品の単価は上がっているものの、客の買上単価は横ばいの状況である。買上点数が若干低くなっている。
		スーパー (店 長)	販売量の動き	・高額品であるエアコン、扇風機等の季節家電や、ノンフライヤーやふとん専用ダニクリーナー等の憧れ商品がセール価格ではあるが好調に売れている。また食品は客数減だが、買上点数が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は野菜の相場が引き続き非常に安値で動いている。店頭での売価も昨年比94%となっており、売上に影響している。海産物も、漁業環境や自然保護問題などで、漁獲量が少なくなったことも売上に影響している。また、食品の値上がりもじわりじわり影響しているとみている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・実質的には大きな変化はない。取扱商品のうち輸入商品に関しては、為替の影響から販売単価の上昇を避けられず、当該関係商品の購買状況は鈍化した。それ以外の商品は、商品単価が安定したため、全体として変化はない。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・季節商材の中心である飲料や半袖衣料は堅調な動きだが、客単価や売上点数は前年並みで推移している。中元商戦も目立った特徴はなく、大きなプラス要因が見当たらない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・常連客との会話で、景気回復を実感している客はほとんどいないと感じる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・梅雨に入り寒暖の差があり、夏物商品の売行きが悪く、思うように売上が伸びていない。アベノミクス効果は全く地方にはみられず、客の財布のひもも固く、客単価が上がりきれない状況である。厳しい状況が今も続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は良くもなく悪くもなく横ばいだ。全体的に量販店で落とした分をコンビニエンスストアがカバーしている状況で、何とか前年並みという状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客数が伸びている割には客単価が前年よりも落ちている。理由は、1杯ドリップコーヒーの販売により客数が増えているが、単品買いも多く、単価が100円なので客単価で前年比割れしているからだ。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは固く、来客はあるが、見るだけの客がほとんどである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・固定客が多いため、来店する客にそう変化はみられない。商品を勧めるが、その気になって購入する客は以前よりも少なくなってきている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・売上も来客数も前年並みだった。この3か月は前年並みが続いている。顧客の来店は順調だが、常連以外のフリー客の売上は減ってきている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前の3月はまだ肌寒く、春物とはいえども気候に左右されていた。6月は実需期として商材がたくさんある。ようやく季節も良くなっていくが、セール待ちの客はかなりシビアで、月後半は買い控えも見られる。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エアコンに動きが出てきたが、他の商品は相変わらず低迷しており全体的には前年割れが続いている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・毎月行っているキャンペーンは、今月は低調ながら前年同期比を上回った。反面、新規部門が今月は良くなく、トータルでは横ばいである。回復傾向にあった客単価が今月は低い。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・今月は梅雨ということもあり、来客数が少ない。必要な時に必要な物だけを買いに来るといった状況が続いている。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・6月という梅雨の時期もあり、客の来店回数も昨年に比べるとやや横ばいのような状態になる。客単価自体は下がる傾向にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売量及びカーケア商品の販売額は、前年と比較しても増減はさほどない。来店された顧客の様子をうかがうと、賞与が支給されたが、昨年と比較すると微増という話を聞く。今後、支給が予定されている顧客からは、昨年並みのようだと聞く。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が横ばいである。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・天候が悪く雨が多くなってきた。これから気温が上がるとクーラーがないところにあまり人が出なくなり、客足がどうしても伸びない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・努力を重ね、広告も3か月前より今月のほうがたくさん使い、広告費を振りしぼっているにもかかわらず、3か月前と何も変わらない。

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
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・平日の客の入りにもちがある。週末も常に忙しいというほどの客入りではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (販売担当)	競争相手の様子	・まわりの客の声、同業者からもあまり景気の良い話は聞かない。会社も電気料金などが上がり経費負担がそのまま社員の締めつけになりそうだ。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内、海外共に動きは低調である。ビジネス出張も4月以降低価格の航空運賃が拡大し、単価が下がる傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は例年になくゴルフ客が少なく、宿泊客も団体ばかりでタクシー利用が少なかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数、売上自体はほぼ変わっていない。しかし、タクシーの場合、天気、季節変動に左右される部分が多い。週の前半は極力利用を押さえて、週末に利用する頻度が高くなる傾向が強くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は、日中に車を傘代わりに利用する客が大変多かった。予約状況も動きが良かった。ただ夜の繁華街が寂しかった。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規加入数、解約件数の差は微増であり特に変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・弊社で販売している端末機器において、他社で扱っているものが弊社にはないこともあって販売数が増えない状況にある。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量に大きな変動がない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・6月も5月同様、夏モデル商品の人気が続く。特に買換え需要が好調である。人気商品の品薄感はあるものの、平日は厳しいが週末は販売台数が昨年より増えている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・5月末から梅雨入りしたが、陽性の梅雨と報じられ、雨の降った日と降らない日は半々で、過去2年の連日降り続く梅雨とは異なっている。6月の客入りは過去5年平均を上回っているが、景気回復による増客ではなく、天候に見合った客入りである。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今の時期は特別に生徒の動きがないのであまり変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産業の分譲事業は、戸建とマンションをやっているが、マンションは立地的に高条件の物件が売れ筋で売買が進んでいる。立地が少しでも悪いと客も来店しないという状況で、売れる物件と売れない物件が二分されている。戸建のほうは若干落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・購買目的で来店した客が購入する確率は以前より増しているが、今月に入り来客数が減少している。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・母の日が終わって、花屋は卒業式や入学式シーズン等春先の需要がある時期よりは落ちるのは当然であるが、新しい販売先を見つけないとこれから先厳しくなる。
		一般小売店[茶](販売・事務)	来客数の動き	・暑さが影響し来客数が悪く、前年と比較すると減少である。天候だけが原因ではないが、消費者の財布のひもは固く、1品当たりの単価も低い。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・アクセサリ、帽子、靴、バッグなどの身の回り品は好調であるが、ミセス婦人服のボリューム商品が苦戦している。買上商品単価も今月は昨年比を下回っている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・全体的に選挙前のためか動きが鈍い。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・3月は非常に景況が改善された時期ということもあるが、3か月前と比べて、今月は特に、セール待ちでボリュームゾーンからベターゾーンの客の動きが悪くなっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・ボーナスを当てにして何かを買おうという客が最近減ってきている。壊れたら買うという客が多い。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・エコカー、特にハイブリットカーは順調に販売台数を確保しているが、その他の車種で販売が伸びない。前年比、計画比ともに最近では低調である。
		住関連専門店(店長)	それ以外	・前半は、集客減に伴い、購入単価・率も減っている。セールの買い控えが影響している。22日以降、昨年以上の動きで徐々に上向き傾向である。

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
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・5月末当店では法人関係の予約が多かったが、6月に入った途端ぱったり止まり、6月の初旬～中旬はあまり良くなかった。後半にかけて株主総会等が入ってきたが、かなり厳しい月であった。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	乗客数の動き	・今月は先月、先々月と比べて客の動きが非常に悪い。先月の終わりから今月にかけて株価や為替が不安定な動きをしているという心理的な面があるかもしれない。	
		通信会社（販売部）	販売量の動き	・先月までは好調であったが、今月に入った途端、急激に来客数・販売数が落ちた。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は入場者のなかでも特に県外客が前年を大きく下回っており、非常に厳しい状況が続いた。また、地元客にしても梅雨ということもあるが、いつでもゴルフができる状態もあり、キャンセルが多く、厳しい状況で推移している。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・春から夏に向かつての売上は若干下がるが多い。これからボーナスシーズンになって上向きを期待していたが、いまいち景気が回復していない。もう少し末端に届くような景気政策にしてほしい。	
		美容室（店長） 設計事務所（所長）	単価の動き 来客数の動き	・単価が上がらないように節約している傾向がある。 ・特にない。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・弊社の商品は単価が高く、景気が悪いため消費者はディスカウントショップで購入する。弊社が単価を落としても薄利になるため、価格競争では大手には到底及ばない。
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・ここ数か月同じ状況が続いている。1日に数人という時もある。全くお手上げである。
			その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・店頭売上が一向に回復しない。客数も落ち込み、どうやって定価品を伸ばしていくかが課題である。サブライクの商材にも取り組んでいるものの、なかなか大きな実績は得られないのが現状である。
	企業動向関連 (九州)	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は予想通りあまり良い動きではなかった。鶏肉相場は厳しい価格であり、加工メーカー向けの原料肉が依然として引き合いが弱い状況である。ただ、得意先であるスーパー向け、居酒屋向けなどはあまり落ち込みがみられない。
繊維工業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・新規物件の受注量が多くなっている。円安の影響もあり、海外生産するメリットが少なくなっている。	
家具製造業（従業員）			受注量や販売量の動き	・1件当たりの家具受注金額が上がってきた。3か月前は平均受注額18万円だったものが20万円近くになっている。高額品も少しずつ販売につながるようになってきた。	
一般機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・自動車用の部品及びユニットの組立に関連する設備の受注が好調である。しかし、他の業界の引き合いや見積りはほとんど聞かない。	
精密機械器具製造業（従業員）			受注量や販売量の動き	・受注先からの生産要求が、かなり増えてきている。	
建設業（社員）			受注量や販売量の動き	・官公庁の発注も増加し、落札業者の偏りもなく多くの業者がまんべんなく受注しているようだ。今の時期だけではなく年間を通して発注があることが景気回復につながる。	
通信業（経理担当）			取引先の様子	・このところ各社の決算報告が相次いでいるが、昨年と比べて好転している。	
金融業（従業員）			取引先の様子	・円安や電力料金の上昇等によるコストアップ要因はあるものの、公共工事や住宅投資が大幅に増加して、関連企業の設備がフル稼働している取引先がみられる。生産水準も自動車等を中心に徐々に回復傾向にある。	
金融業（調査担当）			取引先の様子	・マインド先行なのか、取引先との会話のなかで、前向きな話題も増えたようだ。	
不動産業			取引先の様子	・不動産売買の動きが良くなっている。戸建やテナントビル等の売買が動いている。	
新聞社（広告担当者）			受注量や販売量の動き	・「通信販売」の出稿が伸び悩み、売上は前年の80%台と苦戦しているが、昨年出稿がなかった「住宅設備」の広告が好調なのに加えて、「化粧品（通販）」や「飲料」、学校関連の広告も前年を超え、全体でも昨年を超える102.5%となった。	
経営コンサルタント（社員）			取引先の様子	・大手の再編成が始まり、新規の出店も増えてきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や受注量が増えてきている。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・当社の業績が悪く、賃金や賞与が上がる話はなく、賞与は下がる方向である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各ユーザーからの受注量がなかなか増加しない。依然として同じ状態が続いている。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・東京・名古屋・大阪間が好調と聞いているが、九州での動きはあまり変化がない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・株価、為替の不安定化が中小企業経営者の設備投資マインドを下げている、先が読めない。前向きな資金需要は出てきていない。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・同業者に尋ねても新しい仕事の増加はほとんどなく、現状維持がほとんどのようである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・6月は、大雨で大変だった昨年と比べても、全般的に売上が下回っている状況である。前月が盛り上がったことを考えるとかなり厳しい状況であった。ただ、3月と比べるとあまり変化がない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・市町村の今年度の予算は、国の景気対策の関係で、公共施設の改修工事や道路等の土木工事に関し、前年度以前と比較して多くなっている。しかし、それ以外の調査や計画・設計等の委託事業の予算は削られている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に入って受注関係が少なく、特に夏場に向かって量販店向け商品が落ち込んでいる。雑貨系統の商品は種類が増えて数量が少なく、売上はダウンしている。夏場にかけてますます受注量が少なくなるのではないかと心配している。我々のところにはアベノミクスの効果はなく、円安で特にガス燃料の高騰が高止まっており、採算的に本当に苦しい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が非常に厳しくなっている状態だ。そのなかで若干、瞬間的に受注量が増加してきている。その消化のために残業や徹夜が発生し、労務費が増大するという大変厳しい状況で、利益に大きく影響している。この状態がしばらく続く。
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・荷主から預かっている荷物の動きが非常に悪くなっている。食料加工品、アパレル日用雑貨等全ての荷動きが悪くなっている。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注が減っている。一部受注が好調な品種があるが、量が少なく通常の売上が期待できない。	
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）	雇用形態の様子
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今のところアベノミクス波及効果の期待感から、雇用に対するの前向きな姿勢が企業に現れている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・最近、建築関連の求人が増えてきているが、なかなか採用が決まらず経営に影響が出ている企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月末までの新規求人数が昨年の同月に比べて8.7%増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・内定がいくつかある求職者も多く、条件を比較し選べる環境になっている。採用活動を行っているなかで、求職者の選ぶ条件が福利厚生重視になっている。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は、昨年とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株価に動きがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、製造業の動きが弱くなり停滞気味である。一方、介護・福祉分野の人手不足はなかなか解消されない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気回復感から求人が増えそうだったが、業務を兼務したりするなどの対応が多く、良くなっているとは言えないようだ。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前年同月比でわずかに減少したのに対して、新規求職者は6か月連続減少している。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業関係においては、公共事業等の増加により業績が上がっている動きもあるが、製造業においては、受注が減少しているとの企業もあり、全体的にみた場合、あまり変わらない状況である。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人の動きは落ち着いている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が、前年同期比でわずかながらプラスに転じてきた。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・求人依頼数は前年度を上回っている傾向は続いている。今後ある程度のデータサンプルが集まれば、景気上昇を裏付ける数字が現れる可能性はある。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	—

### 11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年は7月にスタートしたサマークリアランスを前倒しで今月末からスタートさせたことで、今月は前年同時期に比べ6%の伸長となっている。台風の影響を受けなかったことも要因である。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合店開店から一巡し、好調な店舗が全体を押し上げ、売上高の前年比増につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前より5%ポイント改善できている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年より早い梅雨明けで暑いため、飲料や乳製品、アイスを中心に売上は伸びている。また観光客も多く、なかでも中国からの観光客の増加が目立ち、来客数と売上の増加に寄与している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客や外国人客が増えている。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・前月同様に、消費税増税前の駆け込みを意識している客があり、商談の進行がよりスピードアップして進むと思われる。住宅購入は大きな買物であるため、慎重ではあるが、数か月前に比べると、客の購入意欲は高まっていると感じられる。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・住宅や民間アパート等への投資物件に関する飛び込みの建築相談が増えている。
		変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き
	スーパー（販売企画担当）		販売量の動き	・生鮮食品を中心に販売点数は厳しい状況にある。これまでは価格重視の特売日は販売点数が極端に伸びていたが、最近はそのも薄れてきた感がある。
	コンビニ（経営者）		販売量の動き	・来客数、販売量が前年と変わらない。
	衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・販売量、来客数は変わらないが、来店した客は購入したい様子が伺える。
	その他専門店〔楽器〕（経営者）		販売量の動き	・夏を前に格安航空券を利用した若い観光客が多く訪れている。しかし、彼らは沖縄へ何回も訪問する常連客であり、観光と遊びだけが目的で、お土産や高額商品などへの関心は薄い。新しい魅力づくりの沖縄観光商品やアイデアを提案できるよう工夫したい。彼らの情報によって、また新しい客を呼び込んでくれるかもしれない。
	やや悪くなっている	通信会社（サービス担当）	単価の動き	・3か月前から変わらない。沖縄ではすぐにアベノミクスの効果は出ないかもしれない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・今月10日以降の来客数が例年の90%で推移している。平日の地元客の足が鈍い。低価格のイベントを打つと反応はあるが、それ以外のイベントでなかなか呼び込めない。
観光型ホテル（マーケティング担当）		販売量の動き	・3か月前の稼働率は前年同月実績を上回る状況であったものの、今月は前年同月実績に対し若干下回る状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前月に発売された新商品の初動は良かったが、今月に入り勢いが無くなっている。ブランド力のある他キャリアへの流出が続いている。</li> <li>・弊社が販売単価を下げているなか、同業他社は単価を上げて販売しているため、その影響だと推測される。</li> </ul>
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	
	悪くなっている	○	○	○
企業動向 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は増加、民間工事は横ばいで、全体でやや増加となっている。
	変わらない	輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・特別、受注量を左右する要件は見当たらないが、梅雨も明けこれから夏本番に向けての準備として期待感はある。ただし現時点では大きな影響は出ていない。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注案件が小規模になり、延期になっている案件が出てきている。
	悪くなっている	食料品製造業（総務）	それ以外	・飼料価格高騰により、畜産農家や企業の環境が急激に悪化している状況や、原料高、円安による仕入価格上昇など製造業を取り巻く環境が厳しくなっていると感じる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の受注件数が大幅に減少している。
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・当社の例年の実績と比べても、企業からの求人は、堅調である。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・新卒採用求人数は前年とほぼ同様、既卒対象の求人数が増えているように感じられる。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—