

## ・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	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月は参議院選挙の影響もあり、団体客の動きが鈍かったが、8月は羽田便の供給座席数の増加もあり、7月の反動やスポーツ団体の好調な動きを取り込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内や海外からの観光客の来訪が増えており、景気の上向きを感じる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・前年の同月や今年の4月ごろと比較して、客の購買意欲が高まっており、実際に契約、購入に至る客も増えている。ただし、要因としては、消費税増税前の駆け込み需要の感が強い。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・当施設の来客数は、3か月前の4月は前年比114.3%であったが、5月は前年比120%、6月は前年比131.3%、そして7月は25日現在で前年比136.4%となっており、4月に比べて20%以上増えている。また、月ごとに上向いている傾向にある。
やや良く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り来街者数が増加している。特にリュックサックを背負った人が多くみられた。学生は地元の間人だが、一般の方でリュックサックを背負っているのは、道内外からの旅行者がほとんどであるため、一部の業種を除き、飲食、土産、交通、宿泊、産直品等で若干の売上アップがみられた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・北海道経済は景気回復を感じるまで時間がかかるため、現在の段階ではまだ実感がない。しかし、観光を始めとして、全国を相手にしている業態は、着実に実績を伸ばしている。また、海外からの観光客は、例年であれば、夏場は繁忙期価格のため、数字が落ちるが、今年は増加傾向にある。中国本土、韓国は依然として低調であるが、台湾、香港、タイからの観光客の増加が顕著である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・はっきり分かるだけの動きではないが、売上が前年比104.6%と伸びている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数がほぼ横ばいであり、客単価も上がっていないほか、選挙のある年にもかかわらず、中元も前年並みであった。セールもマイナス傾向にあるが、秋物の定価品が前年比103%と好調にスタートした。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・全体の来客数が増加しているわけではないが、ハウスカード顧客の買上金額が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・夏のバーゲンを前倒しして、前月から実施したことによる影響が生じている。ただし、単月としては下向きであるものの、6月～7月の合計で見ると、やや上向き傾向にある。特にバーゲンに左右されないデイリー需要の食品は継続して上向き傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の上昇とともに夏物バーゲンを目的にした客が増えており、来客数の伸びが顕著である。また、催事関連も浴衣を中心に好調を維持している。食料品はギフト需要も重なり、着実に伸長している。暮らしの品も季節商材が大きく伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大分良い物が売れるようになってきた。7月に入って暑くなったこともあり、販売量、来客数の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は初旬から好天に恵まれたことで、飲料水やアイスクリームなどの夏型商品がけん引し、売上が前年を上回っている。今までと違う傾向として、低価格の雑酒、発泡酒から、高単価のビールに移る動きがみられ好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・建築業、観光業を中心に景気の良い話をよく耳にする。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候要因もあり、来客数は回復傾向にある。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・参議院選挙もあったが、消費者の購買心理が上向いている。夏の気温も上がり、客が街に出かけることが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
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・夏休みに入り、ランチ、ディナーともに好調である。時には外国人が来客数の60%を占める日もあった。月末に大きなイベントがあったが、その観光客がまだ滞在しており、イベント後の利用が多くみられた。最終的には売上が前年から6%の増加となった。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・引き続き台湾等の東南アジアからの外国人観光客が堅調に推移している。国内観光客も個人客を中心に回復傾向にあり、全体として宿泊客数は回復傾向にある。しかし、本州方面からの団体客は伸び悩んでいる。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・各週末は製菓、医療関係の講演会、市内近郊で開催されるイベント、スポーツ大会でほぼ100%の稼働であった。平日も国内旅行者、外国人観光客が堅調に推移した。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・4～9月の上期の販売量が前年比101%となっている。徐々に先行予約が増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・通常、天気が良い日は雨の日と比べてタクシーの利用客は少なくなる。しかし、今年の7月は天気が良い日が多かったにもかかわらず、前年よりもタクシー1台当たりの売上が良くなっている。ただ、乗務員不足でタクシーの稼働が悪くなっているため、会社の売上はほぼ前年並みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道観光による注文やイベント関係での利用が、前年と比べてやや増えてきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・天候に恵まれたほか、公共工事の増加もあるため、気持ちは上向きにある。国会のねじれが解消できたことで、先行きも明るい。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は参議院選挙、J Rの事故、天候不順、ロックバンドのコンサート、競馬開催など、多くの要素があったが、総体的にはプラスとマイナスの要因があり、大きな変化はみられなかった。
		商店街(代表者)	単価の動き	・夏のバーゲンの上り上がりがかつ盛り上がりなかったこともあるが、非常に気温が高いため、カットソーや値段の安価な単品物ばかりが動いており、客単価と平均商品単価が前年に比べて低下している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・世の中の気分は上向きだが、実質的な値上げが進んでいるなか、所得が増えていないため、景気は不透明なままである。
		一般小売店 [酒](経営)	販売量の動き	・底を打ってきたように感じているが、なかなか売上が増加するところまでは達していない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・来客数は伸びているものの、買上客数が若干マイナス傾向になっており、前月までの勢いがみられなくなっている。
		百貨店(役員)	販売量の動き	・7月は6月に比べて、天候不順の影響で販売量が減っている。地方においては景気回復の流れはみえず、天候やガソリン高など目先の要因で消費者の行動が変わっている。
	スーパー(役員)	来客数の動き	・7月に入り2週間以上連続して夏日が続いている影響か、夏物の動きがやや上向きとなっている。売上に占める割合が高いメロンが天候の関係で遅れたこと、相場の高騰でうなぎの販売量が伸びなかったことなどもあったが、月末までにはカバーできる見込みである。客単価が前年を1%上回っており、1人当たりの平均買上点数も前年を上回っているが、来客数が前年を0.5%前後下回りそうである。総体的に、ここ数か月は若干の上向き傾向で大きな変化がなく推移している。	
	家電量販店(店員)	販売量の動き	・気温が上がったことで、エアコン、白物家電が前年よりも好調に売れている。	
	家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・7月前半に夏日が続いた影響で、エアコンが前年に比べて大きく伸長したが、冷蔵庫、洗濯機が伸び悩み、全体としてはほぼ横ばいの状況である。	
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・3か月前も今月も売上にはそれほど差がないため、景気もさほど変わっていない。	
	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変化がみられない。	
		自動車備品販売店(店長)	来客数の動き	・来客数が前年から横ばいで推移しているほか、購入商品の単価が下がってきている。

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	
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・年々月ではない7月は客の出足がかんばしくない。購買をする月と我慢する月がはっきりしてきている。	
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店で使う材料等が値上がりしている。しかし、商品を値上げしたくても、客の景気が良いとは感じられないため、値上げもできない状態である。高い物の売れない状態が続いているため、常に価格を抑えている状況にある。	
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・来客数は増えたが、単価が上がらず、例年並みとなった。外出する人が増えて活気が出ているようにも感じるが、売上は増えも減りもしていない。アジア人観光客も増えていると聞くがレストランには直接影響がない。観光地のレストランは、例年並みに繁盛している。	
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は微減傾向にあるが、客単価は上昇しており、景気は若干上向いていることがうかがえる。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ3か月、前年に比べて水準が下がっているような状況にあったが、今月に入って若干持ち直しの傾向が出ており、前年並みに回復している。ただし、まだ不透明な状況に変わりはない。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・競馬開催などの影響で、3か月前と比較して売上が約13.8%の増加となったが、前年との比較ではほぼ横ばいであったため、景気は変わらない。ただ、集計ができていないため、含めなかったが、当地出身のロックバンドのコンサートが27～28日と2日間開かれたため、最終的な売上は伸びているとみられる。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新商品を導入し、大規模に宣伝しているにもかかわらず、来客数が想定よりも少ない。	
		パチンコ店（役員）	それ以外	・現政権の経済対策の効果で一時的に景気は良くなっているように見えるが、消費税増税までの影響とみられる。	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・集客が増えていない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・売上などの数字は、3か月前との比較では同じような状況で推移しているが、商品の売上構成が、若干ではあるが、高品質、高単価の商品に移行してきている。	
やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・高額品の売上が減少している。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に関しては、参議院選挙があったため、人の動きが相当悪く、売上も前年の6割であった。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と違い、6月下旬から夏のセールをスタートしたため、需要の先取りの影響もあり、7月は厳しい状況にある。ただし、婦人服のパンツ、カットソー関連は前年から5%の増加を維持できている。ただ、全体感として、7月17日にスタートした第2弾のセール以降、大きな伸びがみられない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月は元より、3か月前と比較しても、販売量は3%程度下落している。当月は前年比39.7%であった。	
		衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・月後半になり、販売量が減少している。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・自動車用燃料の価格が乱高下しており、利幅がかなり厳しくなっている。	
		その他専門店〔造花〕（店長）	お客様の様子	・客の購入量及び購入回数が減少傾向にある。	
		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	・本州各空港からの直行便が減少したことから、前年と比較して旅客数が減少している。	
		悪くなっている	○	○	○
		企業動向関連	良く なっている	○	○
やや良く なっている	家具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・住宅に関連して家具などが動き出した。請負物件も活性化しつつある。	

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
(北海道)		金属製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控えて、住宅及び建築工事の駆け込み需要が出てきている。
		建設業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・建築工事では資材の値上がり、労務者不足から工事費が高騰しており、発注者予算と比べて2割程度のかい離が出ている。特に地方の物件では、この傾向が顕著になっている。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・メーカーへの発注が多くなり、先々の需要が供給を上回ることを懸念する話が久しぶりに出てきた。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の増加傾向が顕著でユーザーからの納期要望にこたえられないケースが出てきている。
		金融業(企画担当)	それ以外	・長年続いた閉そく感が払しょくされつつある。建設関連は公共工事の発注が増加しており、コンビニなどの小売店では工事関係者の来店が増加している。観光関連も外国人観光客の増加に加えて、円安により海外から道内に旅行先をシフトする旅行者が増えている。ただし、企業においては、原料や燃料費の値上がりりが収益を圧迫している。
		その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・道内の開発予算が増加した影響で、当社の扱う商品も販売量が増加している。
		変わらない	輸送業(営業担当)	取引先の様子
司法書士	取引先の様子		・円安によるガソリンの高騰、諸物価の値上がりなどの要因により、消費意欲が低下している。消費税増税前の建物新築などの駆け込み需要もあまりみられない。	
コピーサービス業(従業員)	取引先の様子		・自動車業界が非常に伸びている。個人消費関連も少しずつ上向きになっている。	
その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子		・実態として変化はみられない。乱高下を繰り返す燃料価格や原材料費の高止まりなど、固定経費がかさむなか、企業が収益を上げることができる環境にない。	
やや悪くなっている	食料品製造業(役員)		受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んできている。猛暑のせいと考えられるが、前年以上に落ち込んでいる。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き
求人情報誌製作会社(編集者)		求人数の動き	・建築、建設業や介護業界を筆頭に、全業種で求人広告数が前年よりも増加している。通常、春から夏にかけて、求人数が少なくなる傾向にあるが、今年に関しては、微減はしているが、春の求人数がそのまま推移してきている印象である。また、他分野の話題ではあるが、旭川市内において、東南アジア系の観光客が増加している。	
求人情報誌製作会社(編集者)		求人数の動き	・住宅関連機器や木材、コンクリート製造などの建築関連の求人が増えている。また、食品製造、加工やそれにとまなう物流関連の求人も目立つ。さらに、個人消費の底堅さに加えて、外国人観光客の増加により、観光関連業界全般に活気があり、繁華街を歩く人も久しぶりに増加している。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・新規求人数は前年から19.2%増加し、41か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から16.7%増加し、41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	・求人数が若干減少している業種も一部であるものの、全体としては増加傾向にある。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・求人数の増加傾向が継続しており、なかでも観光関連の求人が増加している。首都圏からの観光客が増加しており、宿泊業、飲食サービス業では、中途採用時の賃金の上昇もみられるなど、一部の企業ではあるが、景況感に改善がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・前年に比べて、積極的な採用が多くみられる。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・旧商店街の繁華街であった場所に、全国チェーンや大手飲食、サービス業の進出が目白押しで、夕方以降の求人が過熱気味になっている。人手不足が顕著になってきている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・求人広告の売上が前年比104.3%と当月も前年を上回った。稼ぎ頭の派遣業が微減だったものの、それに続く、運輸、運送、飲食、医療がいずれも20~30%の伸びとなった。そのほかにも、加工製造で60%の増加、土建不動産で40%の増加がみられたが、流通系は30%の減少と大きく落ち込んだ。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・6月の新規求人数は前年を5.4%上回った。新規求職者数は前年から10.6%の減少となった。月間有効求人倍率は0.72倍となり、前年の0.64倍を0.08ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち、正社員求人占める割合は44.6%と高く、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。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・雇用形態によってばらつきがあるが、全体的に求人数が減っている。
	悪くなっている	—	—	—

## 2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-: 回答が存在しない, O: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)	良く なっている	コンビニ(店 長)	来客数の動き	・天気は芳しくないが、売上、来客数共に前年を超えている。3か月前に比べ単価が上がり客の購買力が大きく向上している。
	やや良く なっている	一般小売店〔医 薬品〕(経営 者)	単価の動き	・単価の動きが良くなっており、前年比で100円ほど上昇している。個数はそうでもないが単価が良いので売上は上昇傾向にある。
		スーパー(物流 担当)	単価の動き	・チラシ販促強化による価格競争は変わりなく続いているが、来客数の増加までにはいたっていない。そのような状況でも客の購買数、客単価が上がってきており、幾分景気は良くなってきているようである。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・来客数が前年比99%と伸び悩んでいるが、買上点数が105%、客単価103%と、こちらは良好である。7月に入ってからの天候により、ソフトドリンク、アイスの売上が前年割れをして足を引っ張っているが、全体的な雰囲気は悪くはない。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・数量限定プレミアム商品が即完売するなど、品質が良く話題のある商品への購買意欲は確実に向上している。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・前年同月と比べると来客数はやや増えているが、単価の下落があるので、売上は横ばいである。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・テレビの需要が下げ止まり、前月あたりから前年の売上に匹敵する数字が出るようになってきており、4Kテレビなど、話題の商品で単価が高いものが売れてきている。今月は少し寒いせいでエアコンの需要が伸びていないが、それでも白物家電は冷蔵庫も含めて好調であり、単価も高い。消費税増税を考えると今から買っていくという客も増えつつある。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の受注、販売共に法人需要と新型車効果に支えられ、回復局面に入ったものとみられる。しかし、やはり、エコカー補助金の反動を乗り越えることができず、下げ幅は圧縮傾向にあるものの、前年に対し10%前後の落ち込みとなりそうである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型軽自動車の販売が好調に推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車効果があり、まだまだ販売量が増えている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・土日の新規来店客が少し増えているようである。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税の話をつきかけに、新車に乗換えを検討される客が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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年を下回らない。特に除染関係で軽油の販売が好調である。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストラン関係並びにデパート地下のデリカ各店については、利用人員が増加しており、個人消費については少しずつ上がっているという印象を受ける。しかし、今月は参議院選挙の影響を受け、法人関係の利用がストップしており、それが非常に残念である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・近距離客が多いけれども、3か月前よりも大変多くの方に乗っていただいている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・各企業の業績が向上してきている。
		テーマパーク （職員）	単価の動き	・買上単価は上向き傾向が強く、客の購買意欲の高さがうかがえる。
		観光名所（職員）	単価の動き	・今月は天候不順により船が運航できない日が2日あったため、来客数は減っている。しかし、来店した客に関しては、客単価が伸びている。来客数は減少したが、単価は上昇したということで、どちらともいえない状況が続いている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・参議院選挙が終わり、来客数、販売額、単価のいずれも好調である。特に即決率が上がってきており、顧客の意識の変化がうかがえる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・良いとき、悪いとき、良い業種、悪い業種のばらつきが大きい。客からは「給料が上がらないのに物価が上がって良いことは何もない。これならばデフレの方がまし」といった声が聞かれるようになっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一部に中元商戦の効果がみられるという店もあるが、全体的には梅雨明けが遅れていることもあってか来街者は伸び悩み、まだら模様の景況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・はっきりした天気はないが、雨の少ない日が続いている。飲食、ビアガーデン等はプラスになっているが、物販等の販売に少し陰りが出てきている。客単価は中央都市のように伸びておらず、来客数も客単価同様、横並びか少し低下しているような状況である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・地方では昇給の厳しさや雇用の不安定が引き続きある。全体的には良いムードだが、消費マインドには直接結び付いていない。また、地方公務員が給与削減になっていることも大きい。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・選挙の月は繁華街に人は来ないと言われており、参議院選挙があったので非常に静かである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価がかなり落ちている。来客数も若干減少しているが、それ以上に客単価の下落が大きい。これは、一般的に客が出費を抑えているということではなく、一部の高額なまとめ買いをする客が失われたためである。よって、一概に全般的な景気悪化と捉えることはできない。今のところ景気は横ばいとみられる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数年、客の寝具に対する反応もいまいちである。この寒さと長雨のなか営業して回っても販売に繋がらない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売は横ばいで推移しているものの、低価格商品の販売量は減少傾向が続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月だけでみれば、夏のセールを前月に前倒したため、厳しい状況ではあるが、2か月総体では、流れは変わらず推移している。中元商戦も各販売チャネルにより好不調はあるものの、ほぼ横ばいである。店頭から無店舗販売へと、消費者の購買動向の変化も徐々に出てきている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏物クリアランスが盛り上がらない。フリー客や、クリアランスの勢いで購入する客が減少している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れており少し減速気味であるが、特に変化は無い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1品平均単価は、食品値上げ等の浸透や、今の天候不順による冷菓及び飲料品の伸び悩み、農産品の単価上昇等もあり、5か月ぶりに前年をやや超えている。他方、既存店の来客数と買上点数は共に前年を若干割っている。それでも1品単価の上昇でどうにか売上は前年並みの推移で済んでいる。ただ、客の食品等への支出には慎重さがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・食品の原価の値上がりやガソリン等の値上げにより、依然として客の節約志向に変わりはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、買上点数が前期割れで95%台となっている。必要なもの以外買わない防衛型の消費になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・6月の既存店客数、単価、点数、1品単価はいずれも前年比ほぼ100%の実績である。ただし、日曜日が前年より1日多いことを考えると、この数値は実質98%の実績である。客の買物行動に大きな変化は見られない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と買上点数の推移を見ても変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は商品を吟味して、必要なものしか買わない傾向がある。客単価が上がらず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買上点数が変わらない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に前年割れが続き、依然厳しい状況である。昨今の禁煙ブームか節約か、たばこの売上が減少している。また、悪天候の日が多く、アイスクリーム等の売上減が響いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・惣菜や生鮮品などの販売増加により、客単価は前年を上回っているが、一方で天候不順で来客数は前年を下回って推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れていることもあるが、週末の来店数の伸長がみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・景気上向きの実感があまりないことに加え、今月から一部食料品の値上げが始まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・顧客には解雇や退職者が多い。当社でも退職者の中途採用を募集したが、40歳以上の応募が多く集まった。失業者がいかに多いかを物語っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・固定客に代わり、行き場を失った新規客の来店はあるが、固定客の穴は埋められず、総合的にマイナスである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物のセールの盛り上がりも今一つで、まとめ買いの客が少ない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・世間ではアベノミクスと騒がれているが、一般消費者には景気回復の実感はなく、購買活動が活発になっているとは考えられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月前半は気温も暑くなり、季節商材の販売が順調に推移したが、中旬からの天候不順で販売が鈍化している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・小規模な店なので、来客数も少ないし、それに伴い売上も少ない状態が続いている。旧態依然に仕事をしているせいではないかと思っている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・現在の状況では商品の動きに大きな変化は見られない。商品の動きが大きくなれば単価を値引かれるため、トータルでは良いとはいえない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お中元ギフト関連は例年よりもスタートが早かったが、売上はほぼ例年並みである。飲食店の販売量はここにきて苦しい。前半は天候にも恵まれ良かったが、後半は豪雨の影響が大きく、被害が少ない地域では飲食店への客足が急に鈍くなっている。この影響が売上に大きく響くとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・梅雨が明けず気温が上がらないため、サンダル等の夏物商材の動きが止まっている。大手は夏物クリアランスを開始しているため、追従せざるを得ない。売上、利益共に減少が見込まれる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・参議院選挙もあり、地元の飲食店に影響が出ている。仙台や東京等、都市部は特に影響がないので、そちらに重点的に営業を掛けた結果、前年と同じくらいの売上で落ち着きそうである。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・大雨災害等により、当初期待していたアロハやポロシャツといった夏物があまり動いていない。これから暑くなるにしろ完全に鼻をくじかれてしまった。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・原油価格と為替の動向で、仕入れ価格が小刻みに上昇してきており、それに対応した末端市場への価格転嫁が遅れているため、粗利益が減少してきている。企業の収益が圧迫されてきている。また、店頭価格の上昇により夏休みに入ってから燃料消費に消費者の節約意識が出てき始めている。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・復興需要も落ち着き、あまり良い材料が見当たらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数は前年を割っており、やや悪い状態が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・春から初夏にかけて徐々に景気が上向いているような感覚があったが、7月に入り、来客数が滞る日が目立っており、足踏み状態である。まだまだ財布のひもは固いようである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月初は比較的良かったものの、参議院選挙の影響もあり、連休明けなどもあまり良くなく、可もなく不可もなくといったような状態である。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・震災復興の団体客は完全に無くなってきている。活動しているのは週末3日くらいで、ウィークデーは非常に厳しい。なお、料金へのこだわりは少なくなっている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・7月単月では売上が落ち込んでいるが、数か月の範囲で見ると特に景気の流れに変化はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宴会や結婚式には大きな変更は無いが、7月に入り長雨が続き、客の出足が非常に鈍くなっている。また、ビールの消費量にも微妙に影響している。天気が良かったり悪かったりの繰り返しで、ここにきて春と同じような状況になっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・客室部門は、例年夏休みに入るとファミリーを中心とした海水浴客でにぎわうが、現時点で梅雨も明けず天候不順が続き、それに伴い予約も伸びない。逆に、キャンセルや日程変更が見受けられる。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼は相変わらず低迷しているが、法要関連が伸びており、予算達成の第一要因となっている。レストラン、宿泊に関しては3か月前からギリギリ予算達成の状態である。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・客からはあまりお金を使いたくないという話が結構聞かれる。
		旅行代理店 (店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークのころと比べて、特段の様子の変化はみられない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・客の販売動向に変化が見られない。
		タクシー運転手	単価の動き	・ますます乗り控えが目立ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・目的地の方でできるだけ歩いて、運賃を節約する客の様子がよく見られる。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・来客数が極端に減っており、売上も前年比3割くらい低下している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の購買意欲、設備投資意欲に前向きな改善は見られず、変化は無い。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客との商談においても、報道されているような好況感はなくうかがえない。円安差益にわく電機、自動車や、株高の恩恵を得られる証券、金融系、復興事業に支えられる土建業等の一部の業種以外は、以前の状況と変わらないのが現実である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客訪問の際も「状況は変わっていない」という話を聞く。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・客単価は2月くらいからほとんど変わらない。いろいろやってはいるが、上乘せという部分はなかなか難しく、客の財布の締め具合に変わりはない。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・「食品もガソリン代も値上がりしているの、今日は車ではなく歩いて来た」という客がいた。皆、できる範囲で節約しているようである。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・住宅の新築の仕事が続いている状況だが、まだ罹災された方の移転新築が大半を占めている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず消費税増税前の駆け込みもあり、受注量は安定している。ただし、建築単価が上昇しているため、客単価は変わらないが建築規模が若干縮小している。



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
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・受付件数は前年を下回っており、問い合わせ自体も増えていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・関東以西が早々と梅雨明けしたのに対して、長雨が続き、夏休みに入った子供達の元気も今一つで、親子連れの買物客もやや少ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が減っている。また、クリアランスは盛り上がり欠け、だらだらとした状態が続いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今月はセールがある月だったが、競合店との影響や天候不順の影響もあって、売上高は前年に達しない厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・震災の影響で前々年、前年と売上を伸ばしてきた中元商戦の売上が頭打ちになってきている。衣料品についても、後半天候が不順な日が続きクリアランスセールの盛り上がり欠けている。しかしながら、高額品については前年比2けた増と好調なので、景気全体が落ち込んでいるとまではいえない。
		百貨店（買付担当）	来客数の動き	・東北地方が梅雨時期に入り、来客数は前年比90%前半で推移している。そのことが売上にもかなり影響している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・天候要因であれば一過性なので良いが、被服を中心とした商品群が売れていない。参議院選挙は終了したが、消費税増税、電気料金値上げ等、不安要素が多く、購買意欲が衰退しているようでもある。地方と中央や10大都市とあまりにも格差、温度差がありすぎる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が安定しないため、来客数があまり伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響も加味してはいるが、3月以降、来客数の増加傾向は無い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・東北地方はまだ梅雨明けしておらず、毎日曇りや雨で、夏らしい天候にならないことが影響し、盛夏物やリゾートタイプの衣料品が動いていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候不順により、この時期に暑さで売れていくサマーの礼服や半袖のシャツ、替えズボンといったものが動かなくなってきている。また、クールビズが浸透して、スーツが売れない状況になっている。客が来店しなくなっており、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・東北以北の地域で梅雨明けが遅れ、客の夏物衣料購入へのモチベーションが下がり、例年よりも動きが鈍くなってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツはもちろんのこと、梅雨が長いために、ビジネスシャツ、スラックスなどのクールビズ用品が売れていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・受注数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・従来から選挙の月は良くない傾向にあるが、ほとんどの品目で売上は前年比で落ち込んでいる。景気の良い話もほとんど聞かれず、アベノミクスの地方への影響はうかがえない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・耐久消費財を扱っているが、動きが鈍く、販売量も前年と比べて落ちている。受注量からして落ちており、良い状態ではない。アベノミクスの影響は我々の家具には及んでいない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・いろいろな物価の上昇がじわりじわりとボディブローのように効いてきている。来客数には極端な上下動が見られる。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・北東北においては夏季の需要への期待があったが、低温と多雨、参議院選挙等々の影響もありしぼんでいる。同時にボーナスなどの経済的な期待も不足したことで、上向きな消費活動は一時休止状態である。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・問い合わせは単価に関するものが多い。客はまず安価な物件から申し込んでいる。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売れる日と売れない日がハッキリとしている。売れない日については、現状の施策では何をやっても売れない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災被災地の復興特需で前年、前々年と来客数、法人利用数が突出していた。しかし、法人宴会数、問い合わせ数共に前年を下回り始め、来月以降の予約及び問い合わせ数も前年を下回り始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・販売商品メニューの見直しや新商品の投入等をしたが、3か月前の約半分の契約状況が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・夏休みのシーズンに入ったが、降雨続きの影響もあり、来客数の少ない状況が前月より継続している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨の長期化、天候不順で雨が続いたことの影響が大きく、前年を2割近く下回っている。子供会の動きも低調である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・低価格に消費者が慣らされていて、現状の円安等で小売店は板ばさみ状態である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・好天により売上の良かった6月から一転して、梅雨の降雨の影響で打撃を受けている。他店では6月末から夏物セールが始まり、当社のクリアランスセールが始まった7月中旬から後半は来客数も少なく大苦戦している。セール初日は前年比でトントンだったが、序々に失速し、日々の負けを土日でも上乗せすることができなかった。月末まで負けが込み、最終着地は前年比90%となっている。要因としては、雨の日が多くカラッとしたりした夏日がほとんどなかったことで、夏物への購買意欲がわかなかったことや既に他店のセールで購入したフリー客の来店が減ったことなどが挙げられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はかなり悪い。原因の1つは天候不順だが、それがかなり大きく作用している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べるとかなり少ない。前年だとこの時期もそこそこの予約はあったが、今期は少ない。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・サクランボのできが良くなかったことや豪雨による断水など、エリアにとって致命的なことが立て続けに起こったため、財布のひもが固くなっているようである。		
企業動向関連 (東北)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間、前年の売上を上回っている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・今年度初めに発注された公共工事の受注が、順次確定してきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客の継続契約案件において、入札が定例化してきているなかではあるが、特殊案件等で何とか受注数は増加傾向にある。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前よりも取引先の売価そのものが安くなっており、それに伴い、我々の納価も安くなっている。その割にはなかなか量的に動いていない。しかし、以前よりも明るさが見られるようになってきている。
		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	・県内都市部及び首都圏向けの出荷が好調である。逆に、郡部や地方では参議院選挙による飲食自粛などの声が聞かれ、出荷に伸びがない。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼの観光果樹園では、観光客が前年より1、2割多いようである。しかし、農機具店のセールスマンの話では、前年の今ごろと比較しても資本投資はほとんど変わっていないということである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も2、3か月前と比べて良い実績を上げている。ただ、牛タンは中元セールでも結構な売上が見込めるはずであったが、参議院選挙があったために中元セールの売上が予定に少し届かず、従来の伸びよりも悪い2、3%増程度の伸びとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中元商戦中であるが、参議院選挙もあったことから売上はあまり芳しくない。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量の回復が依然としてみられない。景気は上向き傾向であるが、一般消費者に届くにはもう少し時間が掛かるのではないかと。
食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・同業他社の様子を見ても、特段の変化はないようである。	
繊維工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・良い注文等は入ってきていない。	
木材木製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・住宅部材の受注量が調整局面に入っており、やや停滞している。	

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
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・先日の大雨で東北各地土砂災害があった。道路の舗装工事やマンションの浸水工事が多々あるものの、一時的な発注工事であり、景気の動向に影響するものではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・自動車部品については、売上は計画を上回る水準で推移している。しかし、価格についてはグローバルでの競争の激化により採算性が低下している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・中小製造業の様子を見ていても、景気回復の兆しはうかがえない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量及び販売量は増加傾向だが、個人への影響はまだ小さい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスで景気に関する雰囲気は良いように報道されているが、地方ではあまり関係がない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・出件数に対し、技術者不足の影響が顕著に現れており、対応にも限界が出てきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量が前年を下回る状況が続いているほか、軽油価格の値上がりが続いており、震災直後よりも厳しくなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・自動車関連など円安の影響をうけている業種は好決算だが、沿岸部は依然として震災復興から回復しているとは思えない状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・前月と変わらない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・海フェスタやデスティネーションキャンペーンで活気付いてきている。メガソーラー関連は好調である。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・売上高も増加しているが、経費も増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙広報に関わる売上は増加したが、他の売上は伸び悩んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・特に消費意欲を高めるトピックもなく、フラットな動きである。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断すると、建設関係は概ね利益を確保している会社が多いが、それ以外の小売り、サービス関係は売上及び利益が前年よりも減少している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・公益エネルギー企業からの受注が激減のまま継続している。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品种の立ち上げで忙しいようであるが、相変わらず人員削減は大変なようである。
やや悪くなっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格が次第に上昇してきている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・梅雨明けはいつになるのか。雨模様の天候が続き、清涼飲料、ビールなどの売行きが鈍っていることから、広告業界も苦戦している。それに選挙が重なり、地方にはアベノミクスの効果が表れてこないのが現状である。
悪くなっている		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の絶対量が減少し、取引も小ぶりの取引が多くなっている。震災以降、最悪の状況である。
雇用関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き採用意欲はおう盛で、求人数が多い状況である。求職者側の長期志向で安定を求める傾向が強まっているため、派遣依頼は嫌われ、紹介予定派遣や紹介が好まれる状況になってきている。そういったニーズに対して、求人がそれを満たしているかといえどそうでもなく、マッチングが進まない状況になってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・米国の大手金融機関の破たん前までの状況には遠く及ばないものの、新規学卒者対象の求人が増加するなど、企業の採用意欲がやや高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前より約10%増加しており、ややよくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数は前年比で1年以上連続して減少している。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・今までと違った動きが出ている。今までは新卒採用で採用しきれなかった場合、中途採用で補充していた。しかし今は、中途採用で採用できない企業が新卒採用に取り組むという動きが出てきている。当県の求人倍率の高さを裏付けている動きではないか。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比べると震災関連の仕事が減ったためか、受注量が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・採用意欲が高まる企業が増えてきたが、正社員採用は極めて少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中央での株価上昇、景気回復の影響は、周辺企業の広告出稿等ではうかがえない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は20年ぶりの水準になっているものの、人員整理の情報もあり、景気が回復している実感がわいてこない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少し、有効求人倍率も依然として低迷している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前は当所の基幹産業である製造業の求人が減少し、変わって建設業の求人が増加したが、現在はその逆となっている。また、求人は増加しており、求職者は減少しているが、今現在、景気の上向き感はまだない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は若干減少しているものの、引き続き高水準で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は東北全県で選挙での出口調査業務の派遣実績があり、単月売上上の10%を支えたが、前年比マイナスは解消できていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・求人数、求職者数共に下がってきている状況である。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・選挙のときは求人の動きが止まるというジンクスのとおり、やや回復気味に推移していた求人数の動きが今月はやや下降している。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求人数は引き続き高水準を維持しているものの、前年比で減少傾向が続いていた新規求職者数は、企業整理等もありここにきて増加してきている。	
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	・前年比で客数が108%、売上が107%と好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅部門の販売は、現行の消費税が適用される9月末の契約期限まで3か月となり、約2割増で好調に推移している。アパート、店舗部門も引き続き好調で、上期全体の受注も2～3割増を予定している。
	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	・客の購買意欲が少しずつ上がってきているように感じる。客からの電話も増えてきている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品が売れている。美術品、焼き物が好調に動いている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・4日からバーゲンを始めたが、ポイント倍付けの効果もあり、ファッション関係は前年をクリアし、ポイント倍付けの無い翌週末も前年をクリアした。他店でもバーゲン実績は良いという情報である。ボーナス支給後の贈答品の販売に関しても、第1週、第2週の週末共に売上が良かった。
		スーパー（経営企画担当）	単価の動き	・1品単価が、3か月前、1年前と比較してわずかながら上昇している。他社も同様の傾向だということである。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・来客数が回復し、客単価も上昇傾向にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年と比べ、雑誌、たばこの落ち込みが大きい。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ梅雨明けが早かったということで、今月は飲み物やアイスクリームといった商品がかなり売れている。		

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
		家電量販店（店長）	単価の動き	・天候の要因で今月は季節商材が伸び悩んだが、主要商品のテレビ、パソコン、エアコンなどの単価は上がっている。4K仕様の大型テレビが好調、新OSでパソコンの買換えが進み、省エネ仕様のエアコンが動いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・特に良い理由は何もないが、売上が極めて少なかった3か月前と比べるとやや良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・売上高を構成する商品群は、従来は低価格志向の商品で、しかも消耗品がほとんどを占めていたが、高付加価値商品に手が伸びるようになってきている。また、客1人当たりの買上単価も上昇してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・若い人中心なので、客単価は上がってこないが、来客数は多少戻ってきたようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ある旅行会社から今夏の国内旅行は好調という話をよく聞くが、地域により非常に偏りがあると感じている。先月、今月の来客数から景気が良くなったと感じるほどでないことも事実である。逆に、前年より数字が悪くなっている。8月に期待している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、子供がいる家庭ではどこかに行こうということで、客がかなり動き出している。アベノミクスの効果もあるようである。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・梅雨明け後、例年以上の暑さが続き、クーラーや扇風機などの猛暑対策で消費が高まっている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	来客数の動き	・当店の来客数、売上はここ数週間で上がってきている。ただし、社会全体でいうと何とも言えない状況にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・安売りチェーンの薬局でヘアカラー薬剤を購入し、自宅で染めている人が増え、少しずつ店のヘアカラーの売上が下がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・季節要因も一部にはあるものの、問い合わせの電話が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の時限措置期間の9月末までは顧客の動きがあると思われる。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨とはいえ7日の七夕までは気候も安定していて、来客、売上共に先行き明るい感じだったが、梅雨明け後の猛暑で途端に客足が途絶え、前年並みがやっとなった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・小売店も卸売も来客数が減少し、非常に困惑している。今月も大型店開店の大きなチラシが入り、ますます来客数が減って困っている。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・今月は七夕祭りが行われて最高の人出があった。しかし、その後は人出が少なくなり、人の動きはない。食品はどうにか動いているが、その他の物は動いていない。夏物の買物も大型店でしているようなので、一般店はあまり関係がない。
		一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・必要な物は必要な時に購入するパターンが定着してきていて、販売側の仕掛けにはなかなか乗ってこないが、先々を見通してかエコ商品の購入が増えてきているので、多少の単価上昇にはなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お中元は前年並みの結果であった。夏期賞与支給後の動きも特に見られず、景気は依然低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・いまだに単価の変化がない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品、住まいの品、食料品の売上は前月同様上がっていない。前年比でも100%弱の金額である。商品の売上平均単価は前年より若干上がっている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・これまでの経験から選挙のある年にギフト需要は落ち込むのが通例だが、今年のお中元は中旬まで既存店で前年同期比110%と非常に好調で、野菜価格の高騰もあったが、既存店の食品関連の売上高、来客数共に前年同期を上回る推移となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天気によって客数が極端に乱高下するような状況になっており、売上也若干下がり気味なので、以前と比べるとやや悪化傾向にある。時期的にはもう少し上がってもよいので、難しいところだが、大きくは変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・景気回復への期待感も一時は高まったものの、ガソリンを含め、多くの品目の値上がりで一般の生活者にはマイナスとなっているため、購買意欲も足踏み状態である。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・当地の大手メーカーは創業以来の忙しさで、第一次下請まではそこそこに忙しく、売上高、利益共に良いようである。二次下請も先月よりは少し内容が改善されたようであるが、三次下請以下はただ忙しいだけで先行きに希望を持ちがたい様子である。困るのは市民の購買意欲の低さである。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・低価格の中古車を求める客がまだ多い。
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・ここ2～3か月は同じような状況が続いている。販売量もさることながら、新車、中古車問わずとにかく単価の安い車がほどほど出る一方、輸入車の新車、中古車は全く動かないという状況は変わらない。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・3か月前との比較では同等のような気がする。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・来客数及び買上点数が前年を下回っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチの客数は変わらないが、ディナー客がやはり減っている。必然的に売上も伸び悩んでいる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・地元での祭事やイベント時にはかなりの人出があるが、普段の動きは大変悪い。消費する場を絞って回数を減らしているようである。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・3か月前は歓送迎会等もあり、客が多かったが、それと変わらないくらい客が入っている。
		スナック (経営者)	競争相手の様子	・景気はあまり良くなっていない。競争相手の数も増えている。客の様子や来客の動きを見ても、あまり先が見えない状態である。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・夏の行楽シーズンを迎え、総体的に来客数は増えているものの、客単価に変動はない。
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・7月当初の売上は非常に悪かったが、上旬の猛暑で避暑に動く客が多くなり、前年並みまで回復している。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・現在のところ、例年に比べて良いとも悪いとも言えない数字が続いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・当県では大企業には良いところもあるが、中小企業はやはりまだ相変わらず不景気な状態が続いている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・県北と県南でビジネスホテルを運営している。先月までは販売量に良い兆しが見えはじめていたが、今月は一段落してどちらかというやや販売量が落ちた感がある。販売量、稼働率から判断して、変わらない状況である。
		旅行代理店 (副支店長)	お客様の様子	・受注に関しては、昨年と比べて大きな変動はなく、客の様子や成約状況は変わらない。また、Web予約が浸透しているため、予約の発生が遅く、成約に至らないことが多い。団体についても大きな動きはない。式年遷宮があるため、伊勢方面の集客と東北方面は好調である。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・選挙のある月は旅行需要が伸び悩む傾向である。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず解約や休止が減らない。
		通信会社 (局長)	販売量の動き	・3か月前と比べ販売数量が伸び悩んでいる。季節柄、猛暑下での商談に顧客の集中力は散漫になり、販売に苦戦している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・梅雨明けしたにもかかわらず、梅雨空の冷夏であるために来園者が伸びていない。
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数に大きな変化は見られない。
		ゴルフ場 (支配人)	単価の動き	・種々の施策によって来場者及び売上は増加した。しかし、客単価は低下する一方である。
		競輪場 (職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化が見られない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・単価、来客数共に横ばいで、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・人の流れは依然として少ない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・仕事量は変わらず入っている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・来客数は3か月前とさほど変わらないが、打ち合わせの内容がかなり詰まってきたので、今後に期待したい。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・地方では相変わらず景気の良さは全く感じられない。逆に不動産は売り物件が多く、まだ多少下落しているような感じである。当地域でも世代交代に伴い、高齢者は土地を売ってお金にしたほうがよいと考えているためか、売り物件は多くなっている。また、貸店舗等も同様に、高齢者の増加で店じまいし、シャッターを閉めるところが増えてきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・天候が不順で、特に客足の伸びる夕方の方の豪雨には閉口している。当市の一大イベントである夏祭りも雨にたたられ、商店街に人が歩いていなかった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・毎年この時期には登山、キャンプ用品、学校や店頭での水着販売があるが、今年は前年と比べ、かなり売上が落ちている。客も必要以上の物は買わないという感じを受けている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・選挙や暑さを理由にしたくないが、日中の人出が悪すぎる。
		一般小売店「青果」(店長)	お客様の様子	・来店数はもちろん少ないが、買上も単品のみで本当に必要な物だけを買うという感じである。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・夏物クリアランスセールは、開始日の分散化により総じて盛り上がり感が希薄で、売上減となっている。中元商戦は前年をやや下回る結果となり、店全体では前年割れとなる見通しで、3か月前と比べるとやや下向きの内容である。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・7月は参議院選挙に加えて、天候不順、不安定な株価などが購買意欲を鈍化させているように感じられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・今夏は夏らしい暑い日が続かない。本来売れるべき商材が売れていないので、売上は期待通りになっていない。そこに電気料金の上昇などがあり、経営環境は厳しい。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・来店客も減っているが、来店した客も身の回りの物の値上がりに影響を受けており、当店で買物をする気になれないといった意気消沈した雰囲気である。その上、今月は参議院選挙が追い打ちをかけて本当に悪い。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・主力車の切替え時期のため、受注が止まっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・第2四半期の販売台数は9%の減少になっている。車種もコンパクトカーのため、収益は前年比で15%減少している。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・この暑さで来客数が少ないのかもしれないが、前月に比べても減ってきている。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・日中は連日の猛暑続きで外出する人が極端に少なく、前年比で売上が20%近く落ち込んでいる。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・売上は前年同月と変わらないものの、さらなる仕入原価の高騰により、即価格の見直しはできず様子を見ながらという状況なので、仕入と売上のバランスが非常に悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・猛暑と長雨で客の動きがなく、宴会も夏場で少なかったのも、全体的に低調であった。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・夏休み当初はどうしても客の動きが海方面になるため、比較すると弱いのが通例であるが、それにしても今夏の状況は例年に比べて悪い。富士山の世界遺産登録なども影響していることは否めない。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・円安の影響により申込数が減っている。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・不景気感があり、動きが悪く、前年同月と比べて8%の減少である。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・円安、原油高騰、中東情勢不安などから、LPガスの仕入価格の高止まり状態が続いているが、競争が激しいため売価に転嫁できない。

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	設計事務所（所長）	来客数の動き	・参議院選挙もあり、何か一段落した感じで、今月はほとんど情報がなかった。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・毎年のことだが、夏は商店街の抽選大売出しがあり、現在売り出し中だが、チラシを配ってそういうイベントが行われていても売上は思うように増えていない。当地に来る観光客は外国人が多いが、外国人客の買物も少ない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店で競争が激化している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・夏物商材の動きが鈍く、大きく前年を下回っている。来客数も前年を割り込んでおり、夏物以外の商材の動きも悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜6時以降の来客数が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に暑い日が続いたが、タクシーを利用する人は少ない。また、出張で地方へ来る人も少なく、これもまた減収の要因の一つではないかと思う。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新たな戦略のもとで営業を強化し、徹底的に攻め込むものの、販売量にはさほど影響しておらず、依然、一般からの受注は冷え込んでいる。地域の中小零細企業や商店は、相変わらず東日本大震災の影響を受け続けている。
企業 動向 関連  (北関東)	良く なっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・環境装置（スプレー缶、エアゾール缶、ライター等の処理装置）のメンテナンス付きリース契約をしているが、自治体中心にプラントメーカー経由の販売に加え、大手産業廃棄物事業者からのオファーが増え、商談が進んでいる。
	やや良く なっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・スーパー向けの売上はほぼ横ばい傾向にある。店売りの客が徐々に増えてきている分は良くなっている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・円安が定着しつつあり、国産100%の商品に人気に移りつつある。地場ワインメーカーにとっては順調に売行きが伸びている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・依然として全体の動きは鈍いものの、近隣自動車メーカーの受注増や航空関連メーカーの3割増産など、個別ではあるが明るい動きも顕著になってきている。また、ボリュームは多くないが新規案件の引き合いも増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの新機種受注に関わる問題点を少しずつクリアし、生産が順調になってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・7、8月は仕事量が若干増えているような感じである。取引先も若干少ない取引先もあるが、非常に忙しいところもある。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・全体的な工事量は、前年度に比べても多くなっているように感じる。また、材料の商社の営業と話している、材料の出荷量等が増えてきたということなので、間違いなく増えてきているようである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・県内企業の景況感は大きく改善しており、特に非製造業が先行している。ただし、企業の景況感格差は拡大している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山の世界遺産登録により客足が増えている。前年との比較でも増加しており、良くなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月末に向け、受注量、販売量共に増加傾向にある。ただし、一時的なものか今後も続くのかは不明であり、もう少し推移を見守る必要がある。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・電気料金は前年からだが、石油関連製品、その他、すべての原材料がここにきて強硬な値上がり状態になってきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に低迷したままである。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・復興需要がまだ続くとみて、特装車両はフル生産を続けている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文量が少なく、仕事がなくて困っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社はものづくりの中小企業であるが、大企業は海外で生産し、国内の中小企業に注文は出していない。そのため、当社の注文量は増えていない。



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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・絶好調である県内の大手自動車メーカーから受注し、潤っている会社が周辺にはごく一部あるが、当社はその仕事がないのでかなりひどくなっている。円安になってもまだ、中国等外国での生産に回ってしまうので、中小製造業の状況はかなり厳しい。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月になって受注量が若干減ってきている。加えて燃料代、電気代や素材価格も上がってきているので、収益的にも非常に厳しくなりつつある。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会を開催したが、全体の売上は前年並みか多少プラスにはなるものの、来客数が減少している。また、低価格品や中級品の売上も伸びず、一部上顧客に頼る不安定な状況が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は例年より梅雨明けが早く暑い日も続いているため、特に飲料水や夏場家電、扇風機及び清涼グッズ、ひんやりマットなどの輸送量の物量が良好に増えている状況である。一方で雨量が少なく、暑さと水不足で露地野菜などの育ちが悪いため、キャベツ等の出荷量が減っており、形も小ぶりで予想より量が落ち込んでいる。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・建設業での公共工事の増加、大手自動車メーカー関連の受注増など、一部に仕事が増えている企業はあるが、それ以外の業種は変わっていない。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・当社が作業を委託している協力会社に聞いたところ、業務を請負う際の顧客からの要望は「安いこと」がまず第一で、余計な作業はせずに安くせざるを得ない、もう少し丁寧に仕事をしたいが金額的に合わなくなるので仕方なくそれなりの品質で仕事をしていることが多い、とのことである。当社が請ける場合も「安さ」が第一というのは同じである。業務量が同じならば必然的に売上は減少する。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店や小売店の話を聞くと、早い梅雨明けで冷感商品の売行きが好調とのことである。チラシ出稿量は103.2%と9か月ぶりに前年を上回ったが、参議院選挙の関係で入った分があるからで、それを除くと大手家電量販店が新規出店した分があるものの前年に及ばなかった。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手企業や輸出関連の主要企業などに見られる好況感、地域の中小企業では実感としてもほとんど感じられず、景気をけん引する材料が見当たらない状況である。相変わらず設備投資も個人消費も目覚ましい変化が見えない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・このところあまり変わっていない。悪くはなっていないが、良いとも言えない。以前と比べればやや良くなっている。
やや悪くなっている		社会保険労務士	取引先の様子	・売上は落ち込んでいないが、伸びてもいない。材料に輸入品を使用している商品を扱っている事業所は多少厳しくなってきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月、来月と受注量が非常に少なくなっている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・開店休業の状態は当分続きそうであるが、現政権への期待感は大い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した仕事は取れない。資材も高くなっていて厳しさは変わらない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・消費を極力抑える客と積極的な客に分かれているようで、人数的には消極的な客が多いようである。
悪くなっている		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・小売店、飲食店などは来客数が減っており、広告宣伝に積極的ではない。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注はあるものの指名競争で、最低価格の同額入札、数社によるくじ引きのため、受注するのは厳しい。民間工事は相変わらず物件が少なく、こちらも厳しい状況である。現在の受注額は前年比10%減である。
雇用関連	良く なっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北関東)	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・自動車や携帯関連の細かい部品の製造関係にかなり活発さが出ている。住宅関連については一進一退でさほど動きがなく、募集傾向もごくわずかである。ちょうど夏休みに入った時期でもあるので、販売についてはアルバイト等の求人が多かった。依然としてガソリン価格が上がっているため、採算が合うかどうか気がなるところである。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・取引先のホテル、旅館等の稼働率が若干上がってきている。
		人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・部品を含む自動車関連と食品関連(麺類)の求人が多くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に増加している。新規求職者数、有効求職者数は共に減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・徐々にではあるが求人数が増加傾向にあることから景気は上向きと判断している。しかし、一部の業種や零細企業において景気回復の波に乗ることができないのも現状である。
変わらない	変わらない	人材派遣会社(経営者)	周辺企業の様子	・景気が良いような話を聞くが、今のところ仕事の状況はあまり変わらず、売上も伸びていない。
		求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	・周辺ではまだ景気上昇に向かっていている企業はごく一部であり、全般的には良くなっていない。求人数はこれまでとあまり変わらず、季節的に夏の期間はパート、アルバイトの募集は若干増えている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求人数は前年同月比で4月が8.6%、5月12.7%減少しており、6月は19.2%増加となったが、お中元の期間限定での求人が100件近くあったことが要因である。管内主要企業及び関連企業での早期退職が昨年12～3月にかけ実施されており、その後4～6月にかけて更に追加で実施、県北地区での早期退職者は640名程度になっている。このような状況から、4、5月と増加していた新規求職者は6月も前年同月比で2.6%増となっており、依然厳しい状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人、新規求職共に微増、微減の範囲で推移しており、若干の停滞感がある。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人はやや増えつつあるが、正社員採用は大変厳しく、直近の人手不足に対応するパート系の求人が目立つ。
		学校[専門学校](副校長)	求人数の動き	・パート職員の求人などは結構見られるが、正社員求人になると特定の職種に偏りがあるように感じる。会社説明会などに参加しても、採用までのハードルは高い。企業側として採用人数と学生の能力はまだ絞られているように感じる。
やや悪くなっている	悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	雇用形態の様子	・正規、非正規雇用などにおける雇用問題が解決されておらず、先行きが不透明である。
		-	-	-

#### 4. 南関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (南関東)	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年、前月比共に来客数はマイナスであり、デフレ脱却と言われているが単価もマイナスである。景気回復の実感がまだない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・市内の祭りが盛大だったため、来客数、売上高が非常に上昇した。その影響とアベノミクス効果が表れている。
		その他小売[雑貨卸](経営者)	販売量の動き	・アベノミクスの評判が非常に良いからである。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・景気は悪くなっている。売上からみてもあまり良くない。
	やや良くなっている	やや良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子
商店街(代表者)			それ以外	・クレジットカードの取扱がコンスタントに前年比をクリアしてきている。来街者の数も、私鉄の相互直通運転開始による景気が終わり、猛暑であるにもかかわらず、増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・7月の第2週目ごろから猛暑もあり、エアコンの販売が好調である。ただし、他の家電の動きが良くないので、売上は前年並みになる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・業種柄、天候に左右されることは大いにあるが、7月上旬の猛暑でエアコンが好調である。ただし、売れた機種は安価な物が多いように思われる。節電や節水の省エネ商品を勧めるが、値段で選ぶ客も多い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	単価の動き	・当店では新規の客が目立ち、客単価が多少、上昇した。最近では少し珍しい商売の環境になりつつある。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・7月を迎え、控えていたところからも受注が入るようになってきた。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・法人取引においては、OSが新しくなるということで、法人関係の特需がある。また、その他の投資関係ではスチール家具や複合機、コピー機等の物件、案件についても、このところよくきている。ただし、一般の客については来客数もそれほど増えていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・商品の単価は完全に下がっているが、ギフトに使う割合がわずかに増えたように感じる。来客数も多くなってきており、前年より売上が伸びている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・猛暑のため、涼みに来店する客が増えていることもあり、来客数が3か月連続で増加している。また、クリアランスや土用の丑の日など、大きな売上につながるイベントが好調に推移している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・先月、今月共に夏物商材を中心に動きが良く、来客数が前年を超え、売上も前年をクリアしている。
		スーパー（ネット宅配担当）	単価の動き	・美味しい商品が価格とは関係なく売れている。以前はディスカウントの競合店が好調であったが、最近では沈静気味である。業界でも輸入食品や高級品を扱う店等、本物志向の企業が伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高付加価値プライベートブランド商品、特に専門店の本格的な味を家庭でぜいたくに楽しめるシリーズの売上の伸びが堅調で、家庭での食事風景に変化が表れているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が高く推移していることもあり、来客数は前年比でプラスに転じている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、飲料系を中心に買上点数が上がり、単価を押し上げている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・猛暑が一服してエアコンを中心とした季節商材の販売も落ち着き、一時的に消費の減速感はあるが全体的には底堅く、時計、オーディオ、一眼レフデジタルカメラなどの高単価商品の販売は活発化している。また、IH炊飯器、スロージューサー、スチームオーブンレンジなどの高機能調理家電の販売も好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前よりも増えてきており、徐々に売上も伸びてきている。客の購買意欲が増してきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車投入、需要月ということもあり、販売量が増えてきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・映画のヒット作が出てきたため来客数が多くなり、それにつれて飲食店も含め、販売額も増加している。
		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4月は1～25日までの売上が96.1%、来客数97.2%という結果であったが、今月は1店舗改装中で休業しているため営業日ベースになるが、同日で売上101.0%、来客数102.6%という結果になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月まではまずまずの売上を確保していたが、7月に入ってから急に客足が伸びていない。参議院選挙の影響が多少あるのかもしれないが、終わってからも以前ほど客の来店が増えているという感じはなく、月半ばから少し足踏み状態が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の申込が増えている。大型団体ではないが、20～30名程度のグループの動きが目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は梅雨明けが早く、猛暑に見舞われ、体力の消耗を減らそうと歩くことを嫌ってか、タクシー利用客が多い。特に、週末、金曜日は遠距離客も多く、ほくほくである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・30度を超す日が続き、昼間の利用は良く、かなり売上が伸びている。実車距離はそれほどでもないが、利用回数が多くなっている。夜の出だしは悪いものの、深夜長距離の客もあり、まずまずの仕事ができています。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・梅雨が明けた後に連日猛暑が続き、昼夜共に若干タクシー利用客が増えた感じがあった。また、週末の繁華街の人出も少しずつ増えている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・契約件数が上向いてきており、解約も減っている。新サービスへの加入が安定してきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・客単価ははまだ下落傾向にあるが、来客数は若干ながらも上向き傾向にある。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・日常の営業活動による顧客の増加、また、公的な入札関係の指名により、現在仕事ができなほどになっている。そのため新しく社員を増やさなければならない状況である。これもすべて営業面で確立してきたからだと思う。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・取引先の来客数が増えているようである。また、これからの計画が出てきており、その話をしている。さらに、取引先が社内教育を具体的に考えているようである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・官公庁の物件が入札で決まり、現時点で売上が目標の65%までに達している。民間の動きはまだ非常に鈍く、相変わらず時間がかかっているので実感としては良くなったとはまだはっきりと言えない。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業である。当社では直接景気が良くなっているとは感じないが、世間のムードが明るさを持ってきているのは事実である。しかし、公共工事については沢山出ているが、ほとんどが赤字で採算が合わない。ムードだけでなく、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	・消費税増税前の先取りにより、受注が少しずつ良くなっており、前年比10%アップである。売上については横ばいのため利益への影響はまだ出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約110%となり、また、3か月前と比べても景気はやや良くなっている。消費税増税前の駆け込み需要が続き、前年同時期と比べても約140%販売量が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近急には雨が降ったりと天候が非常に不規則であり、客の動きがばたりと止まる状態が続いている。少し落ち着いてもらわないと困る。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来年3月からの消費税増税を見越しての家屋等の大型消費財の売行きは良さそうだが、その反面、日々の消費、とりわけ商店街での消費は油脂関係から始まった各種家庭食材の値上げなどで、より財布のひもが固くなっている。これは、いくら言っても仕方のない時代の流れなのだろうか。再び商店街等の零細小売店に客足を戻すには、まだ続くとうたを乗り越えていかなければならないのだろうか。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・客から特別景気の変化は感じない。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・3か月前と比べても全然変わらず良くなっていない。客はやはり低価格の物を選んでおり、良い靴をはいている客でも、新しく単価の安い靴を選んでいくことがよくある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は価値を認めるものに関してはお金を出す傾向にあるが、そうでないものに対しては財布のひもが固い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・個人消費がとても上がったとは思えない。

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
		百貨店（広報担当）	それ以外	・高額品の売行きは相変わらず好調である。夏物クリアランスセールが先月、前年より2日早く始まり、当月までのトータルでは前年並みの売上となっている。その他、売場により若干差異はみられるもの、おおむね数か月前から続くプチゼいたく消費が続いている。丑の日のうなぎフェアは前年比で約1.2倍の売上である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服の低価格ゾーンの売上は厳しい状況である。高額品は伸びているものの、一般消費に関しては来客数が減少しており、単価上昇にはつながっていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比較し、夏のクリアランスセールの開催が6月下旬に前倒しされたため、その反動もあり、7月はアパレル品を中心に苦戦している。時計、貴金属品についても、今月は若干売上に落ち着きがみられる。一方、今月より食料品の一部値上げが実施された影響により、食料品の売上は前年比で若干の改善傾向がみられる。7月はお中元ギフト受注が前年割れとなっていることを鑑みると、日常品の売上増が要因として上げられる。一部の富裕層については購買意欲の高まりがみられるものの、全体の売上を押し上げる中間層はこれからという様子で、一部の商品が好調であっても、全体の支出は抑えるといった傾向がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・アベノミクスへの期待で消費者が高額品等を購入し始めた3か月前とほとんど変わらない。参議院選挙で現政権が予想通り大勝したが、様々な問題があることを消費者が分かっており、あまり楽観的な消費増の兆候はない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・宝飾、時計等の高額品は継続して高い伸び率を維持している。お中元商戦は前年に届かず苦戦した。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・高額品が引き続き好調で、衣料品のセールも堅調に推移している。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・天候に恵まれたビアガーデンなどは好調だが、衣料品は良くない。
		百貨店（計画管理担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前のトレンドと変わることなく推移している。クリアランスセールの動きをみている限り、景気が上向いているとはとても思えない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・やや悪い状況が続いている。来客数も減少しているが、それ以上に買上点数が減少しており、前年比で1点分くらい減っている。競合店との競争もあると思うが、それ以外にも客が買い控えをしている様子を感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が依然回復していない。1日20人弱、月にすると600人弱が減少したままで3か月前から変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は月を追うごとに増加してきているが、単価の上昇がみられない。まだ安い物を買回るようなところがある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年の99.7%、今月は101.1%と3か月前より減っておらず、客の購買意欲はまだあると思われる。ただし、高額商品はそれほど動きがないため、必需品のみの売上で現状は厳しいが、全体としては上向きの景気である。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客は必要なものは当店で買っているが、会話の中で他店との買い回りが見受けられ、通常的生活食品に関しては節約ムードが抜けていない様子である。ギフト、贈答品、丑の日といった節目の時には高額品を買う傾向にある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・過去の月と変わらず、各商品3～5%の前年割れが続いている。一昨年は東日本大震災後で節電に伴った商品が大きく売れた。今年に関してはその代わりになるような売れる物が見付からないこと、7月上旬の梅雨明けの時には夏物がよく売れたが、今は低温多湿で夏物もあまり売れていない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・参議院選挙の現政権圧勝の影響で、景気対策が十分にとられるのかどうなのか、今後の成り行き次第である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・前半は気温が高く、アイスや涼味麺等夏物商材の売行きも良かったが、後半に入り、ゲリラ豪雨等による気温の急激な変化により、商品の売行きが鈍くなっている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的要因で3か月前よりも良くなるはずなのだが、あまり変わっていない。末端の景気はいまだ良くない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・梅雨明けが早く、期待していたが、単価が変わらず、来客数も季節指数並み程度である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候や競合店に左右されず、来店してもらうにはどうしたらいいのかと、いつも思いを巡らせている。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・来客数は上昇傾向にあるものの、単価は下降傾向にあり、依然として消費に対しては消極的な傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲン月に入って目立つのは、買物金額がはっきりしていることである。5千円以内でTシャツが2枚欲しいとか、1万円以内でカットソーとブラウスだとか、今まではあまり耳にしなかったのだが、余分な買物をしないようにしている様子がよく分かる。以前に比べて大量購入する客も少なく、3か月前と比べても景気はあまり変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月は中旬ぐらいまで暑く、夏物衣料は非常に好調だったが、後半は雨が多く、大変厳しくなってしまった。前半の貯金があり、どうにか昨対をクリアしそうである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・現在、すべてのものが飽和状態である。買換え需要を見越しても、3か月前や前年より伸びず、低迷している。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、客単価で売上をカバーしている状況である。来客数が戻るまでは、確実な景気回復を実感できない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしており、整備の方は順調に入っているが、販売は前年比2割減とあまり芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・参議院選挙の行方をみてからなのか、ボーナス商戦とは名ばかりで来店の雰囲気は活気がない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前月に比べ、今月の見込みは悪くなっている。今まではどちらかというと若干伸び傾向だったのが、全体的に落ちてきている。新車需要に対して、昨年あったような環境改善の促進策での奨励金が出ないというなかで、少し需要が落ちているからである。ただし、どちらにせよ購買意欲はまだあると思われるので、今後は持ち直していく。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・今月も新車注文は前年並みに推移している。新車実績に関しては前年比10%マイナスだが、ここ2～3か月は一昨年の東日本大震災前の状態が続いている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・7月の国内市場は前年比で約9割まで戻したものの、相変わらず良い状況ではない。北米市場も下落は止まらず、9割以下の状況である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今年の年初から春ごろまでは受注の件数などから景気上向きを実感できたが、今月も含め客の動きが良くない。前年と比べても、特に7月が悪い。この夏もあまり期待できない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・土曜営業に切替えてから1年たつが、平日に比べ伸び率は小さく、メニューへの工夫が必要というのが実感である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前とさほど変わらない。売上は多少は良くなっているが、会社の宴会や接待で利用する客もまだ少ない。まだ客が増えるような雰囲気ではないが、少しずつ景気が良くなっている雰囲気、気分的なものはある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大型団体の受入れにより、部門によっては大きくプラスとなったが、他部門については前年並みである。法人の問い合わせが増えてきているものの販売量としては変わらず、動きは少ない。個人については、夏休みに入って活発に動いてはいるが、例年並みで変わらない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・アベノミクスということで景気の良いところはあるらしいが、なかなか庶民の足元までは及んできてはいないようなので、販売量は非常に低迷気味である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・景気が悪いという理由で例年の旅行を取りやめるケースは減っている印象である。ただし、数年前に一度旅行を取りやめにした企業、団体の再開はまだ先のことというのが実感である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は夏休み前の法人需要として、秋に向けた相談や見積が始まる時期だが、出足があまり良くない。また、価格についても少し抑え気味な内容なので、あまり変わらない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネットができるスマートテレビは好調に獲得しているが、テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話の各サービス共にボリューム感がなくなってきている。新製品投入後の一服感かと思う。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・サービス加入時に、客が価格にシビアな状況は変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者の所得はまだ増えていないため、消費については依然として控え目であり、低価格のサービスへの志向が強いように感じる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・生活必需品の値上げニュースが続き、心理的な消費意欲が失われているように感じる。原油価格、ガソリン関連商品について、1リットルあたり数円上がっても、一般家庭にとっては数百円程度であるのだが、マスコミの伝え方が大きく影響しており、非常に残念である。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ニュースではアベノミクスと言われているが、実際の現場ではその効果はまだみられず、販売数量（契約件数）も横ばいで、ボーナス効果も過去の良い時代とは違い、相変わらず財布のひもは固い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日用品価格が上昇しているが、野菜などは天候によるものと考えられ、円相場に起因しているものもあるが、総体的には変わらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は新緑の季節で観光地としては1番良い時期でもある。今月は夏休みに入ると来客が増える予定だが、天候不順のため、3か月前とほとんど変わっていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・猛暑で来場者数は減っている。しかし、その猛暑だけが原因でなく、将来の年金や福祉への不安など、財布のひもは固いままである。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・7月初めより暑い日が続く、若干客足が悪く、特にゲスト来場に影響が出ている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・近隣のライバル店とお互い来客数を数えに行っているが、どちらもさほど人数の変化はない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、単価が横ばいで前年比5%増の目標をクリアできていない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量が入ってきているが、以前とは違ってなかなか契約できず、支出のみが出ており、契約ができるのかどうか不安である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・具体的な変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・一時、消費税増税前の駆け込み需要が顕在化してきたように感じた時期があったが、その後、販売量の増加はみられない。
		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客への販売量は好調である。物件が増えているというような話も聞いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・現在浴衣のトップシーズンであるが、立ち上がりが遅く、爆発的に売れる時期も遅れている。また、前年と比べて爆発の程度も非常に弱く、販売点数が若干減っている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが早く、猛暑日が続いたり、夕方のゲリラ豪雨などが続いて客足が鈍くなり、売上につながっていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・我々の商店街は小さいため、天候に左右されることが多く、前半の暑さや後半の突然の大雨のため、非常に不安定で、景気はあまり良くない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・例年7月は多少動くと思っていたが、客が非常に少なくなっており、これから先もこのまま続くのではないかと。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・煎茶に限らず、単価の安い商品ばかり注文が増えてきている。夏場は麦茶が人気を占めてくるが、高級煎茶の注文は激減している。最高級茶はほとんど注文がなくなり、ランクを下げた商品に切替わってきている。

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
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・春先から、全体として景況感が良くなってきたというようなこともあったが、ここにきて止まってきている。一般の人たちの給与等の動きがなかなかみられないため、少し足踏み状態にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費マインドの改善により高額商品の動きが好調と言われているが、必要のない商品は購入しない動きは続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に続き衣料品のセール時期が分散したことにより、消費者の購買行動は盛り上がりを欠き、全体の販売量にも悪影響を与えている。また、好調を維持してきた海外特選ブランドは、円安により数度にわたって値上げが行われ、販売量が減少している。単価の上昇で販売金額は伸びているが、販売量減少で伸び率が鈍化しつつある。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・株価、円相場共に不安定であり、消費税増税の問題や選挙などで先行き不安感が増大しているのではないかと。来客数は増えても単価が上がらないため、売上が増えない。ボーナスが増えた人は一部なので、概して消費意欲が感じられない。セール、お中元共に前年に届いていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月に入りセールの売上が伸びない。日々暑く、来客数も少ない。商店街全体の客も少なく、大変厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・過去に経験がないほど売上が減少した。原因は猛暑のため来客数が少なかったこと、バーゲンセールが今一つ盛り上がりせず低価格商品に集中したことなどが挙げられる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・繁盛月の7月なのに、気温の変化が激しくて夏物が厳しい状況になっている。月前半は暑く、セールもあって勢い付いていたが、急に寒くなって戻り梅雨などとささやかれるようになり、このままでは残暑がきても夏物が売れず、秋物が立ち上がっても売れない。8、9月とアバレルでは大変厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新規来店客の客がかなり減っている。前年同月比も減少傾向にある。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・天気、消費税増税のためである。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数もあまり見込めず、比例して販売量も減少しているのが現状である。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて天候不順のため成績を落としている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・客単価の上昇はみられるが、来客数が前年を下回っている。客の動きが一部の人に限定されているのではないかと感じている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・アベノミクス効果と言われるが、その効果は当ホテルでは全くみられない。逆に原材料費が高騰し、客単価は上がらず、非常に利幅が少なく苦しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人宴会の予約が伸びず、今月はその減少分を個人向けイベントを打ってカバーしようとしたところ、イベントの集客が計画の8割にとどまっている。レストラン関係は全く伸びない。特に夜は法人の5～10名の接待の予約が今月に入ってから入らず、20日以降の平日の夜を含めて土日、祝日の夜の家族利用も伸びていない。宿泊は周辺の大規模イベントの開催に合わせての予約は入るが、イベントがないとビジネス客とファミリー客の利用が伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は東京都議会議員選挙に続いて参議院選挙ということで、やはり予想どおり非常に良くなかった。これからどうなるか分からないが、非常に落ち込んでいます。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・競合他社との価格競争の影響から、新規契約数は伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入については低価格コースが増加しており、解約については月額削減目的によるものが増加傾向である。高額コースから定額コースへの変更も多い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	来客数の動き	・近隣での競合店オープンの影響はあるものの、来客数が前年比90%程度での推移となっており、復調の兆しがみえない。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・景気が良くなっているとマスコミなどでは騒いでいるが、まだ仕事の絶対量は増えていない。末端まで景気回復を実感するには、まだ何年かかかる。業者は多くても、仕事量がないというのが現状である。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・全体の景気はやや良くなっている。しかし、当社を取り巻く環境は、土地の仕入値が上昇していることと競合が多く、なかなか数を仕入れられない状況である。販売に関しては変わらず推移している。
	悪くなっている	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・昨年オープンした競合店に影響を受けている。
その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)		販売量の動き	・商品単価の値上がりも影響しているが、それ以上に販売量が落ち込んでいる。1、2匹の鮮魚の注文では話にならない。	
一般レストラン (経営者)		来客数の動き	・例年7、8月は売上が落ちるのだが、今年は約20%とかなり落ち込んでいる。前年は1千万円近い売上があったのだが、今は約700万円で、なかなか思うようにはいかない。今年は今までで最低の落ち込みである。	
その他レジャー施設 [ボウリング場] (支配人)		来客数の動き	・特に若年層の来場が極端に減っている。	
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業 [警備] (経営者)	受注量や販売量の動き	・9月からの新しい案件の受注ができ、売上が上がる。
	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	・セールや輸入車関連の販売促進物が活発に動いており、予測を少し上回る状況となっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合いは比較的活発になってきているが、成約率は今一つ良くなっていないので、本格的に景気が良くなるのは秋から来春にかけてと考えている。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連は引き合いが多く、受注も増えてきている。消費税増税の問題やサッシの値上げによって増えているのかもしれない。
		建設業 (従業員)	取引先の様子	・得意先の受注が沢山入り、見積をする機会が大変増えている。
		建設業 (営業担当)	取引先の様子	・原油の高騰に伴い、建設資材が上昇し始めているが、多数ではないものの、設備投資費が上がることに理解をし始めた顧客もいる。
		建設業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・消費税対策の駆け込み的な受注ではないが、以前から計画していた事業がいくつか動き出し、受注にこぎつけている。監督不足の状態になりつつある。企業の設備投資的な案件ではないので、本来の景気が良いというのは違うのだろうが、当社の受注は上向いている。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・前年同月比でプラスに転じてきている。
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・所有ビルの空室率が着実に改善する一方、賃料水準は一向に改善されない。新規入居の条件として、破格のフリーレントが求められることが賃料低下の要因となっている。体力のある大企業優位の状況下にあるが、景気回復傾向にあることは感じられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店で前年比、前月比で予約や来客数が増えた店がある。
		税理士	取引先の様子	・参議院選挙も終わり、現政権の圧勝であったことは何より景気の回復を願う気持ちからであろう。企業への景気回復の施策も期待できる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・市内産の野菜を中心に扱う地産地消系の八百屋では、価格はスーパーよりやや高い。端境期の品薄のシーズンは特に高さが目立つが、売上は回復ペースに入ってきているという。来客数はそれほど変わらないが、買上の品目数がやや増えている。
		変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	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	・月初から暑かったため、受注量、販売量共に減少している。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は減ってきている。OEM生産についても注文が減少傾向にあり、消費者の購買傾向も低価格品を求めてファストファッションの店に向かっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各顧客共、受注量に大きな増減はなく比較的安定した状態だが、予想に反して住宅関連部品の受注が伸び悩んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の仕事量は多くなったようだが、材料、電気、油等の諸経費が値上がりしている分を製品に転嫁できず、非常に経営が苦しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が伸びるとの見通しは全然ついていない。新規の受注も全然ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仲間に景気について聞いてみるが、景気が良いと言う人は残念ながらいない。しかし、現実には大企業を中心に最高の利益が出ているようである。当社にはその恩恵はまだない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として大企業からの注文は増えておらず、コストダウンを厳しく要求されている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月も同じような報告をしたが、身の回りの景気はやはり良くない。そろそろ良くなる兆しがみえてもいいと思うが、まだ皆がさえない顔をして、良くない、良くないと言っている。下の方にまではまだきていない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況に変化がない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税がどうなるか分からない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量に特別な変化はなく、低迷を続けている。ここにきて納品先の閉店、あるいは廃業等が目立ちつつあり、燃料の値上がりに加えて、大変不安感が増してきている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・参議院選挙が終わって現政権が大勝したが、景気にはまだ反映されていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株価、為替も一進一退である。投資家も今後の動向を慎重に見極めようとしている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注状況だが、自動車関連、不動産関連は少し売上が伸びており、景気は持ち直している。その反面、小売業、一部の製造業は売上がまだ上がっておらず、利幅も少ない。全般的にまだ現状維持というような状況である。
		金融業（役員）	取引先の様子	・個人消費に明るい材料はなく、商店街は全体的に元気がない。一方で製造業、不動産業の一部に前向きな動きがみられ、新規設備投資の話も出始めた。総じて変わらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・2012年12月に完成の1LDK38.02平米、仲介手数料100%オフ、賃料1か月フリーレント、礼金無しで2戸が決まったが、まだ2戸残っている。今月は業者向けにAD200%の広告が出ている。もう1件、駅から徒歩3分の1LDKも2戸未契約である。また、3月完成の駅から徒歩8分、1DK33.80平米の物件8戸の内2戸が未契約のままである。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・昨年まで赤字月が多かったなか、ここ数か月社内売上が連続で黒字であったが、連続記録がストップした。ただし、悪くはないので変わらない。
		税理士	それ以外	・最寄駅に商店街があり、そこに飲食店があるが、夜はあまり客が入っていない。以前はそこそこ入っていたのだろうが今は全然入っていないので、アベノミクスはまだきていないと感じている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が目られる。
		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	・受注単価の低い状態が続いており、数字が上がらない。また、燃料や電力など経費の値上げが重くのしかかっている。
		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	・新規の見積案件は少し増えたが成約にはいたらず、現状維持という感じである。

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
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	取引先の様子	・一部の取引先では新企画なども出ていて改善の方向だが、徹底的に絞っている先もあり、一概に良い悪いとは言えない。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・この時期は売上が毎年少ないためである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・今月は取引先からの発注量が非常に少なく、例年の半分以下になっている。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	競争相手の様子	・見積は増えてきたが競争が激化しているため、利益率は減少している。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は全体的に受注量が少ない。週に2回、学生のアルバイトが来ているが、今までは仕事が終わらず次に回すということがままあったが、今月は名刺やはがきの印刷が1、2件だけで、早く帰ってもらったりという状況である。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に増えていない。
		輸送業 (経営者)	競争相手の様子	・実運送の業界では荷動きが非常に停滞しており、景気の下押しになっているようである。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・国内出荷は依然として低迷しているが、輸出が増えつつある。国内出荷の低迷により当社の売上確保は難しく、2次的に他社の仕事を請けているが、燃料価格が高止まりから更に高騰しているため、難しい状態が続いている。
		広告代理店 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・最近、多少引き合いが増えてきたが、どれもこれも少額かつ提案経費は払われない提案コンペである。コンペ依頼先も多いので、まれにしか落札できず、落札して生じた利益は提案経費で食いつくされる。正直、参加したくないが、長年の取引を思うと下りられず困っている。また少額なので、客先がコンペで得る金額的メリットと、その管理にかかる手間 (人件費) はかえって赤字になっているとも思われる。こうしたことから、昨今のコンペ礼賛傾向には疑問を抱いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・株価の上昇で一時的にもうかった部分は消費にまわったのかもしれないが、精密切削、プレス、板金、組立て等の機械加工の会社では、4月以降一段と売上が減少し、夏の賞与の支給を見送ったところもある。
その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	受注量や販売量の動き	・年度初めの4、5月と比較すると受注量が落ちてきており、一時期の回復基調に陰りがみえてきた感じがある。		
	悪くなっている	輸送業 (経営者)	取引先の様子	・このところ急に仕事がなくなり、今までにないような厳しい状況になっている。政治は何をしているのか、我々零細企業は本当にこの先生きていけるのか、心配している。
	雇用関連 (南関東)	良好な状態	良好な状態	良好な状態
	やや良くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・今までのやり方に固執せず新しいやり方、新しいことに取り組んでいる様子が複数の企業でみてとれる。新しいことに取り組むにあたり、投資、人材配置が行われている様子があり、恩恵を受けつつある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・引き続き金融、物流の求人が増加傾向でパートの需要も増えてきている。
	求人情報誌制作会社 (編集者)	採用者数の動き	・新卒採用において夏、秋採用と継続的に募集する企業が増えている。また、15年卒からスタート時期が3年生の3月からになるという動きに関連し、インターシップの開催時期が通年になる可能性もあり、マーケットが活気付くかもしれない。	
	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者数が減少している。	
	民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・慎重ではあるが、従来より広い領域での人材の紹介が可能になってきている。特に海外での管理経験者は面接以降まで進むケースが多い。	
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・中小企業のリストラが進んでいるせいか、求職者数が増えてきている。それに対して求人数は一向に増えていない。

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
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・顧客からの人材業界へのニーズは底堅く、新年度になっても引き続きおう盛である。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・派遣受注は増加傾向だが、人材紹介受注は前年を下回っている。景気の見通しがまだ不透明なため、企業は社員採用に二の足を踏んでいるものと思われる。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・求人数は増えているが、採用基準が厳しい傾向があり、採用数の増加には至っていない。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	それ以外	・賞与の評価方法が直前に変わり、支給の時期が先送りになった。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が横ばいである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は前年同月比で減少が続いている。景気が良くなり賃金の上昇、待遇面の向上等を期待して転職をしない選択をした結果であれば良いのだが、そう判断する材料がない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、前年同月比でフルタイム求人は微減する一方、パートタイム求人が増加しており、全体の求人数を押し上げている。求職者の多くは正社員雇用を目指しており、雇用情勢の改善には正社員求人の増加が必要である。
		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しているが、先の参議院選挙関連で派遣会社から大量の求人申込があったためであり、それ以外では特徴的なことはない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は前年に比べ、引き続き上昇が続いている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調である。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得数は若干の伸びを示しているが、大きな変化はない。
		やや悪くなっている		人材派遣会社(社員)
人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き			・この数か月間は求人数が微増傾向で推移していたが、今月に入って減少している。また、求人の要望も高くなり、なかなか適任の人材が見付けられず、成約に至るまで時間を要している。
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2社で大口ユーザーの募集が出なくなっている。それに対して新規が29社、その内大口が2社あったが、全体的に下がっている。7月という季節柄もあるかもしれない。
悪くなっている		-	-	-

## 5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連(東海)	良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・アベノミクスの影響で好調である。
		一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・当地は遷宮行事が佳境に入り、20年に一度の最繁忙期を迎えているので、日本全体の景気とは関係なく忙しい。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・20年に一度の式年遷宮の諸行事が始まり、全国から訪れる人々で大にぎわいの状況である。当地だけは不況知らずである。
	やや良くなっている	百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・ボーナス商戦は前年と比べて好調で、宝飾時計、海外特選ブランドといった高額商品の需要は引き続き高く、衣料品も特価品よりも正価品の方が好調に推移している。
百貨店(販売担当)		お客様の様子	・例年はセール品を求める人ばかりが目立っていたが、今年は状況が違い、必要な品については、セール品でなくても気に入ったものを購入する人が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・高額品の時計宝飾に関しては、ボーナス支給前後の時期は更に好調に推移しており、食に関しても少しぜいたくなものが引き続き好調であるが、それ以外の特にファッションに関しては、動きが鈍くなっている。ここ3か月ほどの上昇傾向が最近鈍化しており、動くものも特定されつつある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・全体的に明るさが出てきた。7月は円安で輸出が伸びて企業の利益が増加し、雇用も少々増え景気が良くなってきた様子である。近くのコンビニでも、プライベートブランドで少々高めのデザートが売れているようである。夏休みに入り家族での国内旅行も増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購入点数は増えてきているが、購入単価の下落は止まっていない。点数で見れば少しずつ景気が回復しているようにも見えるが、単価が下がっており、点数増加は単価低下を補う程度である。決して良いといえる状況ではない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と同じ来客数を維持できるようになってきている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・選挙が終わり、これから政治が動き出すという期待感を感じる。果物等のバック買いが箱買いにという変化がみられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ビールの売上が、前年同月と比べて5%伸びている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・アップグレード業態での業績が上向きである。全体の客単価が前年を上回っている。また、ディスカウント業態に取り入れたこだわり商品の動きが良い。
		スーパー（支店長）	単価の動き	・高くても良いものが売れ始めているように感じる。これからますます期待したい。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・早い梅雨明けもプラスに働いているが、前年同期比110%を超えるカテゴリーが増えており、これは前年にはなかった動きである。少しずつではあるが良い方向に動いていると感じる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・天候や気温が要因と思われるが、客数は持ち直している。客単価は前年割れではあるが、主因となる商品はたばこであるため、大きなマイナスではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みに戻ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・暑さの影響もあり、店舗での売上は前年同期をクリアしており、購買意欲もおう盛と感じる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると購買意欲は高まっているが、前年は補助金政策で動きもかなり良かったため、前年と比べると動きは非常に悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・下取り中古車の価格が高止まりしている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、マンションが消費税増税前の駆け込みと思われる需要増加となっている。一般のビルや設備も工事が多くなっている。リフォームの増加で、内装工事を中心に増加傾向である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・選挙が終わり安定した雰囲気があり、安心感が少し生まれている感じがする。金を使いやすい雰囲気となっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、ビジネス利用が増加している。ただし、単価は上がらない。宴会は、不調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙も終わり、安定した政権のもとに、夏から秋にかけて景気も順調に伸びる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は3か月前に比べると客が出てくる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に暑い日もあり、大相撲や野球観戦等の客も多かった。期間途中から雨が多く不安定な天気が多かったため、タクシー利用が多くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・賃貸住宅のオーナーと話す機会が多いが、その時の様子からは消費税増税前の建築ラッシュに乗らされているオーナーが多く、物件数が相当増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月は臨時収入が入った客が多く、レジャー、旅行に金を使っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客からの住宅新築に関する問い合わせが増えてきている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・広告に対する反響や来店数を前年と比べると、若干勢いがなくなったのが心配である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・アベノミクスの効果で売上が増えると思っていたが、現状では購入単価が低く、売上の増加に繋がらない。
一般小売店〔生花〕（経営者）		来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。この暑さでは花持ちもよくないし、わざわざ店に足を運んでくれない。	
一般小売店〔薬局〕（経営者）		販売量の動き	・インフルエンザ、アレルギー性鼻炎のシーズンが終わり、ちょうど端境期となる。7月にバーゲンセールがあったが盛り上がらない。天候も不順で客足が今一つである。3か月前と代わり映えせず、前年同期より更に悪い状態である。各テナントの店長も、なぜこんなに悪いのだろうと、他店のことが気がかりでイライラ、ピリピリしている。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・客単価が低い。	
一般小売店〔贈答品〕（経営者）		お客様の様子	・客の様子は全体的に変わらない。しかし、内実は、景気が回復し高価なものを贈るなど消費が活発になっている客と、財布のひもが固い客とに二極化しており、結果的に全体の売上はこれまでと同じような数字になる。	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）		販売量の動き	・日々の売上を前年比でも、変わらないか下回ることが多い。	
一般小売店〔食品〕（経営者）		販売量の動き	・例年恒例の商店街の売出しがあったが、人出はやや少なめで売上実績も前年を下回り、盛り上がり欠ける結果となっている。店としては、ほとんどの原材料が値上がりしており、商品の値上げを考えていたが、今月は見送らざるを得ない状況となっている。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・来客数は例年より伸びているが、購入までに至っていないことが数字に出ている。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・7月前半の週末は、家族でお中元を買いに来たついでにバーゲン品を買っていく人が多かったが、20日過ぎになると、土日でも暇となっている。わざわざ自分のために買っていき客が少ない。バーゲンがいつまでかを尋ねる客が多いが、まだやっているとわかると今買わなくとよいという人が多く、後半の売上が伸び悩み、厳しい時期である。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・前年より日曜日が1日少なく、またバーゲン初日が6月にずれ込んだ影響により前年比は芳しくない。しかし、美術品、宝飾品等の高額品は好調に推移している。	
百貨店（経理担当）		お客様の様子	・お中元商戦の出だしは良かったが、ここにきて売上、客単価ともに前年を割っている。クリアランスセールも盛り上がることなく終盤を迎えている。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・4月の時点で既に好況感があったが、3か月経ってもそこからあまり落ち込んでいない。	
百貨店（営業企画担当）		単価の動き	・今夏のクリアランスセールは、期間全体で前年より数%の増加であった。先月までと同様、前年よりも好結果で短期的な好調とは考えにくく、ここ数か月の流れが続いている状態である。高額商材は相変わらず好調で、高単価な物件が売上全体を引っ張っている。	
百貨店（販売担当）		単価の動き	・ブライダル商品は動きが良いものの、客単価は下がっている。季節商材に関しても同様で、動きは悪くないが客単価も低く、景気回復を感じるには至っていない。ボーナス需要も例年と変わらない。	
スーパー（店長）		単価の動き	・客単価は前年比97%前後で推移している。買上点数等にはなかなか向上の兆しがみられない。食品の相次ぐ値上げは、競争を考えると簡単には値上げできないことから、利益を更に圧迫している。	
スーパー（営業担当）		単価の動き	・相変わらずディスカウント商品が売れており、1品単価や客単価は上がっていない。	
スーパー（販売担当）		単価の動き	・チラシを入れた日でも効果は午前中だけで、来客数が少ない。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数、売上並びに客単価とも前年同期比の動向は、先月と同じであるが、来客数は、若干であるが全国と比較して右下がりの傾向にある。	
コンビニ（店長）		販売量の動き	・思ったより早い梅雨明けで暑くなっているため、飲料・アイスクリーム類が伸びると期待しているが、来客数も売上単価も上がってきていない。	
コンビニ（店長）		販売量の動き	・天候が安定しているためか、飲料やアイスクリームの売上が前年並みに戻ってきている。	

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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・当店は繁華街にあるため景気に左右されやすいが、3か月前と比べて繁華街に繰り出す人出は変わっていない。特に深夜12時を過ぎてからの動きは変わっていない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	競争相手の様子	・極端に単価を安くしているところばかりが売れていて、通常単価のところは厳しい。高額商品も動きが鈍くなっている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・猛暑日が続いたためエアコンなどの売上が伸びているが、一番安い商品が選ばれる事が多いようで、客は仕方がなく購入している感がある。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・依然として節約モードがベースとなっている。客は必要なもの以外は買わない様子である。アベノミクスの効果で株価が上がり、それで儲けた人間が話題になっているが、部分的なものである。ボーナスが若干上がったとしても消費には回っていない。マスコミの報道する状況とは全然違う。
		乗用車販売店(営業担当)	それ以外	・客との会話のなかでは、景気が良くなっている人、悪くなっている人と色々な意見を聞く。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客からは、以前のようなどうしても購入したいという感じが見受けられなくなっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・現在の販売量でいうと、3か月前と変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・前年度よりも少ない販売目標台数であるが7割以上の店舗が目標をショートしている。前年比7割程度の販売台数で推移している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・ここ数か月は問い合わせ件数が良かったが、今月は良くも悪くもないといった感じである。全体的に悪いことはないが、ここ1~2か月が良かったため、悪くもなく、良くもなくが現状の全体的な評価である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来月発表される新型ハイブリッド車の先行受注受付が始まって営業スタッフにも活気が出ており、受注台数の伸びが現れている。しかし、客と話すなかでは、財布を握っている奥様から、身の回りの物価が上がってきていると愚痴が出て、新車商談に水をさされるが多くなっている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・一部の営業所と本社では予算を100%クリアしているが、営業所単位ではばらつきがある。全体では予算に対して90%である。
		その他専門店[雑貨](店員)	来客数の動き	・気温や天気の影響で外出を控える傾向があり、来店頻度が減っているようである。また、熱中症対策として冷房の活用を推奨するニュースもあり、前々年にピークであった、エコな冷却アイデアグッズ等が売れていない。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	来客数の動き	・来客数には変化がなく、来店してもみるだけの客が多い。
		その他小売[ショッピングセンター](営業担当)	来客数の動き	・大手企業の業績は上向きであるものの、客の購買動向をみるとバーゲン期間に大幅値下げをしないと売れない状況には変化がない。まだまだ賃金の上昇にはつながっていないことから、景気に関しては上向きには動いていないと感じる。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊は持ち直しているが、昼食・夕食は前年同期より2割減である。昼食・夕食は地元の動向が強く反映されるため、地元経済は良くなっていない。宿泊は関東から関西まで広域に営業しているため、若干上向いている地域からの客が取り込める。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・先月に引き続き今月も、全社で予算割れとなり。しかも3か月前よりも低い達成率である。宿泊需要はそこそこあるが、一般宴会の伸びが感じられない。夏商品の早めの取り組みをしているが、受注量は決して悪くないものの容が薄いので、数を多く取らないと売上の上積みにはならない。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・客単価は戻りつつあるが、来客数に変化はない。
		都市型ホテル(営業担当)	お客様の様子	・良くもなっていないし、悪くもなっていないおらず、変化がない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・シニア層がお金を使うようになってきているが、若者の消費が振るわないので消費としては相殺され変わらない。シニアは年を取るにつれて動きも消費も減るので、今の状況は一時的なものだと捉える必要がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの盆休み前の集客は大変良い。しかし盆休み以降の動きが悪い。既に秋10月以降から来年の話もある。ユーロやドルの変動が2～3か月後までわからないので、見積をする上ではかなり心配な要素である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・この時期は、例年であれば韓国を中心に身近な海外旅行の申込が多い時期であるが、今年は領土問題等があり観光ツアーが減ってきている。海外旅行は伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・最近の傾向は、激安旅行商品よりも、もう1ランク上の商品が売れるようになってきている。多少、余裕が出てきて少しぜいたくをと意識が生じてきたのではないかと。ただし、全体的に売行きは横ばいといったところである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街はこの1年ほど変わりが少ない。相変わらず人出が少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・土日曜日でも来客数には勢いなく、今一つの感触である。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・景気が良さそうに感じるが、よく行く飲み屋では高齢者が減っているように感じる。先行きは大変なことになるように感じる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月並みで、予算を多少上回っている。客単価が若干低下し売上は予算に届かないものの、前年はクリアしている。今年4月頃より来客数は上昇傾向にあるが、今は少し停滞ぎみとなっている。
		美顔美容室（経営者）	お客様の様子	・インターネットから新客のお試し予約がかなり入り、成約に繋がっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打ち合わせなどでも、これと違って良い話を聞かない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・個人設計事務所が潤っているという話は聞かない。消費税率が上がる前に家を建てる人が多く、仕事はそこそこあるが、材料費が高く、客のことを考えれば自分が泣かなければ家が建たない。客が泣くか、作る人が泣くか、材料屋が泣くか、どこかが泣かなければいけない。みんなが良いようにはいかない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の増税の関係で、みんな買いに出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気が上向きという雰囲気はあるが、受注量等に実際の変化はみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業他社との会話では、原材料の高騰・和菓子などし好品の買い控えが話題の中心である。前年同期比では、直近3か月の売上は98%、原材料費は103%である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は特に来客数が伸びてきていないため、販売量・販売高には繋がっていない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・地方の個人消費はなかなか上がってこない。生活雑貨の値上げで他に消費が回らない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来店に波があり、今はそれが引き潮のように感じている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・原因はわからないが7月に入って客の入りが非常に悪い。通常この時期は、涼しくなる夕方から客の出足が増えるがそれが見られない。地域の商業集積の低下そのものが原因かどうかはわからない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年と夏季パーゲンセール実施時期にズレがある影響も大きいものの、その影響とは別に、消費者には、好景気慣れからくる購買の鈍化がみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客先が1件廃業している。売上がじわじわと低下している。中小企業の特徴である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・7月からのパンやツナ缶などの値上げにより、値上げ商品の動きは悪くなっている。8月以降も各種商品の値上げが予定されており、買物の仕方がシビアになっているように感じる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣に大型スーパーがオープンし来客数が2～3割減っている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月に入って食品スーパーが近隣に2店オープンし、開店目玉売出しが続き、売上が芳しくない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・パーゲンのポップ広告をみた来客数は増えたが、購入までには至らない。景気が良くないという実感が強い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー補助金のあった前年とは比べられないが、抑え目の目標に対しても未達で終わっていることから、かなり悪いと言わざるを得ない。特にガソリン価格が上がり始めてから、来客数も減ってきており新車購入を検討する客の動きも鈍い。軽自動車は相変わらず売れているが、良い点はそればかりで、厳しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の売行きは良くない。自然災害や原発の問題など暗い問題が多いため、景気はまだ動かない。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同月比でみると、来客数の動向は前月と比較して低下してきている。景気回復の不透明感から、飲食などへの一時的な高額支出に慎重になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・今月は花火大会があり、売上が前年同期比130%と非常に良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・政権交代後はアベノミクスの効果もあり、消費者のマインドも高まったようにみえた。しかし、株価や為替市場の乱高下や物価上昇があって、また元に戻ってしまいマインドも下がり気味である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5月頃は、アベノミクスの効果で上向き方向という実感であったが、最近では個人客の売上鈍化が見受けられる。旅行業界では、7～8月は個人客が主体であるが、動きが悪い。参議院選挙で与党が大勝し、絶対的多数を得て政治も安定すると思うが、アベノミクスは、少し言葉だけが先行している感がある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・感触としては景気は上向いているように感じるが、実際の契約数は落ち込んできている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越し等が減ってきたので、回線移動に伴う注文が減っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、全体的に販売量が減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価がやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・だんだん暑くなり、例年であれば客が増える時期であるが、今年は来客数は増えない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・都会では景気が良くなっている感じがするが、地方ではまだまだ変わっていない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・問い合わせは多くなっているが、老舗の閉店もある。景気回復の実感はまだない。
		悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・いろいろな物が値上がりし、余裕がないところでは大変である。マインドも少し低めである。
美容室（経営者）	それ以外			・7月前半は客の出も良かったが、中旬から暑さのため出足が悪くなり、売上が少なくなっている。
理容室（経営者）	お客様の様子			・物価が上がるため、みんな余分なお金は使わない。相変わらず安いお店に流れる。
企業動向関連（東海）	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏物商材の出荷が前年を上回り、在庫量も適正なレベルで確保できている。猛暑の影響もあり8月にかけても期待が持てる状況となっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・飲食、物販ともに微増ではあるが、広告宣伝費への投資が増えている。
		化学工業（総務秘書）	取引先の様子	・賃貸物件の値上げなど全般的に値上げ交渉の話題が多い。需要と供給のバランスで需要が多くなってきたという潮流を感じる。
		電気機械器具製造業	それ以外	・受注環境や取引先の様子からは、決して景気が上向きとは思えないが、仕事後のいわゆるアフターファイブを楽しもうとするサラリーマンが多くなっているなど、身近には、景気は上向きなのではと感じる事象がある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・地域的な差はあるものの、年末に向けて海外からの受注は順調に増えており、前年に比べて業績は上向いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月から来月は、オリジナルチェアの受注・販売量が多かったため、全体に良くなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナスの金額が上がったという話をよく聞く。
		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	・円安の効果で、海外で組み立てる部品の輸出が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、住宅販売が順調である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存顧客の売上が前年同期を上回る状況が続いているが、直近では更に2ポイント程上昇している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業間(BtoB)の荷動きは前年をやや上回る状況で、景気はやや上向きの感じがする。しかし、石油製品の価格が、これまで高止まりながらやや落ち着いていたものの、中東の政情不安や円安の影響で再びアップしており、今後の経営に影響を及ぼしそうである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物がコンスタントに増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上状況を前年と比較すると、前年はマイナス1.8%であったが今年は2.0%プラスで、3.8ポイント良くなっている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの稼働率が引き続き上昇している。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・参議院選挙で与党が圧勝したが、安定した政治は景気回復に不可欠である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・黒字で申告できる法人が増えている。顧問先の飲食店も順調に集客できているようで、特に休日は、駐車場が満車に近い。
	変わらない	化学工業（人事担当）	それ以外	・販売量や販売価格等をもても、3か月前とは大きな変動はない。実体経済の動きが今後どの方向を向くのか様子見をしている段階である。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・同業者間でも忙しいという話はある一方、大型再開発など先のプロジェクトはある一方で、足元の状況は良くない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安効果で相変わらず活気はあるが、引き合い、受注ともに少し落ち着いている。EMS（電子機器受託製造サービス）では、受注を見込んで設備投資を計画していたが、受注を取れないことがわかって設備投資計画を凍結したり、延期するユーザーが増えてきている。
		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	・円相場が安定しており堅調な動きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半年近く、全体的に生産量、使用量がほぼ横ばいの状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気判断は変わらないが、補足をすれば、販売量の増加に伴い売上高は増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の増加傾向は定着している。人員募集に関しては、先月までのように時給アップはせず、地道に募集をしている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の単価は今まで徐々に下がっていたが、この2か月は下げ止まっている。これで景気が上向くとは言い切れず、荷物の量はさほど変わっていないことから、今後上がることも下がることもいえない状態である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車産業や関連の会社が多いが、現状は以前とあまり変わっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・現政権誕生後の株高、円安による個人の資産価値の上昇により、特に個人の景気が良くなっており、消費拡大が継続している。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果はまだ現場には浸透していない。	
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・工事費の高騰により新規供給が難しい状況となっている。土地所有者には地価が上がるという期待感があるが、実際は工事費高騰のあおりを受けて下がる方向である。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらくオフィスの動きがない。良いとも悪いともいえない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の出稿については、企業側からの受注は微増であるが新規物はあまりなく、大きくは変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・スポーツの話題が多い時期だが、スポーツ紙は微減である。
		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	・不動産の取引状況は活発化していない。地方圏の住宅地では駆け込み需要も一段落している。商業地に対する買い物件では、1、2億円の規模が大きい物件はなく、それ以外の小さい物件でもまだ厳しい状況である。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントの業績は回復していない。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・地元農業関係者に異変が起きている。ハウス栽培業者では農業を辞めて賃貸アパートに転換する人が増えている。近隣のアパート事情をみても空室が多いのに、何故今頃と思う。内情は、今後農業では生活できないとのことである。消費税増税前の駆け込み需要もあるかもしれない。
		その他サービス業〔広告印刷〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・今頃はもっと変化が出ているものと予測していたが、思ったほどは代わり映えがしない。
		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	・設備投資案件は、3月頃に比べ少し高額な案件が早く決裁されるようになり、明らかに前向きな状態が続いている。このまま1ドル100円程度の円相場が続けば、経済的にはかなり潤う企業が出てくる。しかし、中小企業では厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が減少しているなか、石油関連製品の値上がりがあり、製品への価格転嫁は苦しい状況である。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量が依然として低調である。価格は据置きで原材料が徐々に値上がりしており、利益を圧迫している。
	悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車向け梱包資材の販売量が悪くなっている。新興国及びロシア向けが顕著に落ち込んでいる。
窯業・土石製品製造業(社員)		受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が落ち込んでいる。定期受注製品も、アイテム数は減っていないが数量が半減している。金額ベースでも、前年より3割以上減っている。	
鉄鋼業(経営者)		受注量や販売量の動き	・6月にかけての最悪の状況は脱したかと思いきや、7月に入って受注量、販売量ともまたしても前年同月比20%くらいの減少となっている。	
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)	それ以外	・職場における実感は低いものの、メディアでも明確な景気の回復がうたわれ始め、周辺の消費活動状況も好転の兆しを感じる。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・先月に引き続き人材紹介部門(正社員採用紹介)の業績が好調である。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・新規製品開発など取引先企業での予算執行案件が開始している。リーマンショック以降の守り重視の基調から、攻め基調になりつつあると感じる。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	求人数の動き	・自動車産業では上向き傾向にあるが、求人募集を全国的に行っても問い合わせが少なく、雇用に至らない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で減少傾向となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前より11.3%増加している。新規求職者数は、3か月前と比べ約30%の大幅減少となっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が減少している。一方、事業主都合による離職者数も減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率、新規求人倍率とも改善してきている。また、有効求人数が増加しており、新規求人数は有効求人数よりも更に増加率が高い。求人内容をみると産業別では建設業、卸小売業、医療、福祉業が増加している。一方、製造業は減少する状況である。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・求人はあるが、内容がピンポイントである。年齢の高い人材は不要と、なかなか成約には至っていない。
人材派遣会社(支店長)		求人数の動き	・7月の求人数は前年割れしたものの、3か月前との比較では数%の増加傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均は3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人数、求職者数には大きな変化はみられない。地域間格差や職種の偏りもあり、景気回復に向かっている感じはしない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が1.33と全国2位に上がっても、アルバイトなど非正規雇用が半分で正社員が伸びず、求職者の反響は良くなく、厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内には中小企業が多いため、なかなか賃金に反映されない。ボーナスの支給時期ではあったが、大手企業のようにアップすることはなく、厳しい状況とのことである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・引き続き転職を検討する人はいるが、以前から活動を継続しているケースが多く、新規で活動を考える人は、それほど増えていないと感じる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・求人件数や企業の採用担当者の声からも、先月と比較してあまり変化はない。今後8月下旬頃まではこの状況が継続すると見受けられる。
	やや悪くなっている	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	雇用形態の様子	・人員募集の件数は多少増えているが、正社員ではなくパート・アルバイト、契約社員、嘱託、期間限定といった雇用形態が多いので、勤務条件、給与・福利厚生・残業代など募集内容は、求職者からみると、以前よりも厳しくなっている気がする。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・参議院選挙のためか、7月は法人関係、個人関係どちらの利用も少なく非常に悪い。

## 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	－	－	－
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・特にここ1か月の来客数の動きをみると、前年同月よりもかなり良くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・一部の商品が値上がりし特売品の動きがやや活発化したものの、全体の販売量は前年同月を超えており、店舗担当者も販売量が増えているのが実感できるとの声が上がってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニは廃棄が付きものであり利益率が大変心配されるが、7月の初めからの猛烈な暑さにより、飲料やビールなどの粗利益がありかつ廃棄の心配のない品物が前年同月を大きく上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年の7月より売上は増加している。銀行関係者によると自動車関連ははっきり良くなっているようであるが、景気が良くなっていると言う客はいない。なお、単価は底に張り付いたままであるため、バーゲンの魅力とこのあたりで新調しておこうかという気分の変化により、売上が前年より良くなっていると想定される。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月の前半はエアコンが急激に伸び、また、高付加価値タイプの省エネ商品の販売数量の構成比が高かった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・季節物の家電や生活関連商品の販売量が堅調に推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数は少し増えているように感じる。また、客単価も上昇気味に感じられる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客数については多少上向きであり、客単価についても悪くはなく多少上乘せであるという印象を持っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間に入り、順調に予約が入っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比117%、宿泊人数は同115%、宿泊単価は同102%となった。なお、18名以上の団体客については当該比18%、18名以下の個人客は同10%伸びた。

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		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・参議院議員選挙も終了し、景気回復ムードが顧客の購買意欲の向上につながっているのかに関する問い合わせが多く、また、高額商品への関心が高くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・地域的なバラツキが目立ち始めているが、新築の有効面談件数は着実な歩みをみせており、リフォームも順調な推移である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み受注は今月もある程度増加すると思っていたが、契約件数は思ったほど増えなかった。ただし、消費者の動きは例年同時期より間違いなく増えており、今後の契約増が期待される。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・資金的に余裕のある方と厳しい方がはっきりしてきているが、土地販売の取引数や問い合わせ数は多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げ前に請負契約を締結したいという客が増えており、前年同月比約20%増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年のセールは、初日の売上が近年にない悪い出だしであったが、その状況が推移しており盛り上がりには欠けるため、3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・取引先では忙しい所と、そうでない所の差がはっきりしており、例えば、猛暑のためかビアガーデンなどは予約でいっぱいになっている。当店については、7月は売上が引き続き前年同月比100%を超えそうである。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	単価の動き	・客の価格交渉が厳しく、同業者間で見積競争されるため、そのたびに商品単価が下がっていく状況にある。また、適正販売価格や利益が損なわれることにより、給料が上がる見込みも無いが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・夏のクリアランスが分散し、顧客のモチベーションが今一歩上がりきっていない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・6月末からのクリアランスの前倒しが7月に響き、大変苦戦した。具体的には、夏物商材は少なく、晩夏物や初秋物はまだ蒸し暑くみえて販売につながらないケースが多々見受けられた。しかし、6～7月のトータルでみると、前年同期間と変化はみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入ってから猛暑の影響により、飲料やアイスクリームなどの夏物商品がようやく売れ出してきてはいるが、販売量は多くなく、トータル的な売上にはつながっていないと思われる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・北陸地方の梅雨明けが遅れているため、レジャー関係の商品の売行きが悪く、また、参議院議員選挙の影響などもあり、中元ギフトの売上が増加していないことより、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・全体の客単価はここ2～3か月ほぼ変わっていない状況にある。しかし、販売する中身については、今月は特に前年同月より青果物の相場が高く単価は上がっているが、トータルの客単価は変わらないという状況をみると、客が使うお金はほぼ決まっているのではないと思われる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・季節柄売上は増加している。幸い梅雨時期の降雨日数が少なかったためか1日単位で極端に売上の少ない日は無く、天候が良かったため売上が好調であり、それほど景気の悪い月ではなかったとも感じている。なお、今月も前年同月割れをしているが、前月及び前々月ほどの割れではなかった。
コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・夏休みに入った20日以降、特に、20時を過ぎた夜間の来客数の減少が目立ち、売上が前年同月より大幅に減少しているが、全体的には変わらず、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	・来客数は減っていないように思われるが、買上率が上がらないため、売上の前年同月確保がなかなか厳しい。		
衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・実需期になっているにもかかわらず、今一つ販売が伸びない。		
家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・既存店の販売量については、なかなか前年同月実績を上回ることができない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・イベントなどを開催してもなかなか来客数が増えない。商談においても購入までの返事に時間が掛かっている状況であり、購入に対してはまだまだ慎重な状況が続いている。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・受注ペースは細ってきているが、新型車効果が続いている模様であり、エコカー補助金のあった前年同月と変わらない状況で推移している。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・確かに新築や増改築の客は増えているが、かなり無理をして購入しているため、家具まで予算が回ってない状況にある。また、新築の方を除くと決して景気が良くなっているわけではないと考える。
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・今月はお中元の時期であるが、前年同月のお中元と比べてもはるかに悪い状態であり、最小限の仕入れとしたがそれも残るような状態になっており、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(経営者)	単価の動き	・客は消耗品に関しては単価の安い所で購入しており、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		その他専門店 〔医薬品〕(総務担当)	来客数の動き	・カテゴリーごとにみると、健康食品やダイエット商品及び化粧品が前年同月割れ、雑貨や食品は前年同月超えで推移している。なお、健康食品やダイエット商品は通信販売に押されていると思われ、化粧品についてはカネボウの売上の減少が目立っているが、来客数は前年同月並みに推移している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・参議院議員選挙前は和食の法人利用が少なく大苦戦となったが、当該選挙後には完全に持ち直したため、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・7月は春から多少増えていた来客数が前年同月に比べ約3%減少し、客単価は横ばいとなった。なお、日本人来客数の減少分を、前年同月比2倍増の欧米系の旅行客数においてもカバーできなかった模様である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ビジネス客が多くなってきているが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社(職員)	競争相手の様子	・情報通信業界全体においては相変わらず厳しい価格競争下にあり、右肩上がりの戦略がなかなか描けない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・競合の他事業者の攻勢による解約を防止するため、既契約者へのサービス強化に努めており、直近では契約者の純増数が回復傾向にあるが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社(役員)	お客様の様子	・弊社サービスへの加入及び解約の動きが3か月前と変わらない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数の動きをみると、為替が円安ということもあり、海外の客は前年同月比で倍増しているものの、逆に国内の客については、個人客は同5~6%、団体客は同10%近く減少しており、全体としては横ばいの状況である。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・1日当たりの平均売上額及び入場者数ともに、3か月前とほぼ同様である。
		その他レジャー施設 (職員)	お客様の様子	・夏の特別教室の客は前年同月割れをしたが、一般会員についても前年同月比増加がみられず、ほとんど変わらない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今月は特に前年同月比で来客数の落ち込みが大きく、夏の商品の売上も低調であり、3か月前の状況とほとんど変わらない。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	競争相手の様子	・前倒しのセールも効果が出ず、駅前のセール待ちの客が多い。ますます駅前へのシフトが加速し、セール明けの閉店や空き店舗情報が出ている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・上向くというような報道はされているが、実態は逆に売上が減少しているという話しか聞こえてこない。客の入りを見れば明白であり、とても上向くとは思えない。
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	販売量の動き	・ギフト商品が動く月であるが当該需要が少なく、来客数も多少少なかったように思われる。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	販売量の動き	・アベノミクスの期待感のあった2~3か月前に比べ、客の購買に関する意識は厳しく、販売量は予想ほど伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年同月と比較すると日曜日が1回少ないこともあるが、それを差し引いてもまだ厳しい状態が続いている。客の買い方からすると、猛暑によりクールエコなどの暑さに対する商品についての動きは良いが、それ以外の日常的な物やちょっとした贅沢な物が相変わらず厳しい状態にあり、全体的にはやや悪くなっているように感じる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月までの好調なペースが7月に入ってから徐々に減少し、極めて厳しい状況になっている。なお、クリアランスとは全然関係の無い化粧品コーナーにおいては予算及び前年同月比ともに上回っているが、百貨店の中で売上のウエートが大きいとされている婦人服フロアにおいては双方ともに7月は8割程度となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くに競合他社の出店があり、来客数が大幅に減少している。この状態がしばらく続くものと思われる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・6月からのセールが7月前半で一服したことで、気温の暑い日が続いていることにより、来客数が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月以降中古車を含み今年度の売上計画をクリアしていたが、今月は未達成となり、また、粗利益も悪かった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の車の販売量は前年同月比72%、一方、今年4月の当該販売量は同102%であるため、3か月前と比較して低下している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今年の夏商戦は例年以上に集客面及び単価の下落が大きく、前月からさらに厳しい状況となっており、特に高額商品は低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同月のように大型の大会などが無いことにより、宿泊部門、宴会部門及びレストラン部門において、当該月を下回る動きが生じている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休み前の繁忙期であるにもかかわらず、申込の動きが止まっている。ガソリン高、天候不順及び消費税率引上げの動向などにより、消費者心理が冷えつつあるように思う。
		タクシー運転手	来客数の動き	・連日の暑さにより、年配者を中心に外出を極力避け、また、サラリーマンは早く帰路に着き自宅でくつろぐ傾向にあることや、今月は参議院議員選挙があり繁華街に外に出る人が少なかったことにより、3か月前よりやや悪くなっている。
		悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き
通信会社（営業担当）	販売量の動き		・主力商品を2機種に絞る販売戦略を実施してきたが、その他の機種との価格差も大きく、想定ほど販売数を伸ばせていない。	
企業動向関連 (北陸)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料分野の自動車関係においては受注量が非常に増えてきており、また、衣料分野については円安の影響により輸入による受注が増加している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	取引先の様子	・当社の売上自体はあまり変化は無いが、一番の得意先であるハウスメーカーや工務店などの話を聞くと、消費税率引上げの影響が少し出てきていることにより好調に推移している模様である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の受注量も増え、また高機能な機械が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注工事が少なく、また、受注していても工事に取り掛かれない仕事もあり、代休の消化に努めた4～5月に比べれば手が足りないという状況ではないが、雨が降って仕事ができない日以外は余剰感がそれほど無く工事を進めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部に依然として低価格による受注業者が見受けられるが、全般的に施工能力が手一杯の業者もあり、受注価格が多少改善傾向で推移してきた。
		司法書士	取引先の様子	・住宅の新築及びマンションの販売は好調であり、会社設立についても近年では珍しく複数の依頼があった。
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・包装資材及び原料などについては為替の問題から値上げの連絡が入ってきており、収益面では厳しさも予想される状況になっているが、受注量及び販売量については多少増加傾向にあるため、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高付加価値帯の新製品販売は比較的好調であるが、一方では古い商品群の在庫調整などもあり、全体的な生産量のレベルはこしばらくあまり変わっていない。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・世の中はアベノミクスにより景気が上向いているといわれているが、輸送の面からみると、一部の製品については良くなっていると感じられるが、全体的にみると3か月前と比べると良くなっているとは感じられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年同月に比べると販売環境は良くなっているが、今週以降特段悪化はしていないが伸び悩んでいる状況にある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・設備投資の動きはある程度認められるが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き
	不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・同業者や客との話のなかで、個人の方は少しずつ取引が少なくなってきたとされており、また、法人の方もそれほど景気が良いという話が聞ける状況が少なくなってきたと言っている。
	税理士（所長）		受注価格や販売価格の動き	・特に受注価格についてはデフレ要因となっている。政府系の発注による土木作業員の1人工の単価が昔は2万4～5千円であったが、今は1万5千円ぐらいになっていることが大きな原因であるが、当該価格の持ち直しがまだ顕著にみられていないように感じる。また、物品関係についても随意契約による入札の仕事が増えたため、とにかく安ければ良いという官庁の購入姿勢が一段と強くなっているような感じがしており、こうしたことがデフレの大きな要因になっていると考えられる。なお、身の回りの客の雰囲気は一時多少良くなりつつあったが、値下げ緊縮という動きがまだまだ世の中の大きな主流となっていることが心配である。
	悪くなっている	—	—	—
	雇用関連 (北陸)	良くなっている	—	—
やや良くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の求人広告の売上は、前年同月比101%である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は比較的好調に推移しており、新卒採用に対する意欲もまだまだ高いと思われる。ただし、新卒採用については採用活動の遅れが響いているような形で夏に突入している感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が望んでいる求人が増加しているかは疑問に思っているが、新規求人の増加が続いており、3か月前の状況に比べてやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については、5～6月は前年同月より減少していたが、7月は増加に転じることが確実である。
変わらない		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・一時的な欠員補充や企画要因における需要は増えているが、全体的には景気回復の基調は変わっていない。
		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多いが、求められる派遣スタッフが少なく、ミスマッチの割合が多い状況である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回当たりの求人数の変動がほとんど無い。



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、建設業においては前年同月比24.4%、サービス業では同16.7%増加し、製造業においては同27.7%、卸売業・小売業では同17.7%減少し、全体では同1.2%の減少となった。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材派遣及び人材紹介とも、前月比微増ではあるが増加したとの実感は無く、3か月前の状況とほとんど変わらない。参議院議員選挙後のこれからを期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に変化は無い。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	通信会社（社員）	単価の動き	・この4月以降の傾向として、インターネットサービスの加入コースでは、高付加価値で少し価格の高い物を選ぶケースが増えてきている。
	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	・特に高額品が動いたわけではないが、腕時計の購入、バンドの交換、修理とバランスよく動いて、売上を伸ばすことができている。特に、若い客が興味を持って買ってくれたことが、最近にない動きであり嬉しく感じた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・先月に一部、改装オープンを行い、来客数は従来の倍となっている。新たな客層も取り込めており、従来と比較しても売上は大幅に増加している。ただし、目標には達しておらず、客の購買も、まとめ買いや先行購入などの動きは消極的であるため、必ずしも良い状態とは言い難い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールスタートが、今年は6月28日で、前年は7月1日であったこともあり、今年では来客数、売上共に前年比は大きくマイナスとなった。ただし、6、7月の合計では高額品が好調を維持し、全体でも前年を上回っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高級ブランドの宝飾品や高額な美術品などの購入を迷う場合も、今が買い時だと考えて買う傾向が強まっている。
		百貨店（サービス担当）	来客数の動き	・今月は新しい商業施設のオープン後、初めてのお中元商戦であったため、来客数の増加につながり、売上も前年を大きく上回っている。そのなかでも、宝飾品や美術工芸品が好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・株価の上昇に伴い、海外ブランドの時計や高級ブランド品の売上が、一部の富裕層によって急伸（前年比30%増）している。一方、リビング関連やファッション衣料品は、クリアランスの前倒しを含んでも前年比で微増（3%増）である。
		百貨店（店長）	単価の動き	・特に、ここ数か月は店舗での客単価が上がってきている。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・前月、前々月に続き、高額アクセサリーなどの動きが良く、カラットの大きなダイヤモンドやパールなどが売れている。また、客からは、もっと大きな宝石が欲しいという声も聞かれる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・引き続き、海外ブランド品や高級時計、宝飾品が好調に推移している。最近は特に、来年の消費増税を意識して購入する客が見受けられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・少し高価な商品の売行きが上向いている。以前に比べると、少し高価な果物、新鮮な野菜、新しい商品や、珍しい商品の動きが良い。その一方、低単価品を選ぶ目は厳しいなど、景気が上向いている感はない。少し高価な商品と、安い商品を組み合わせることで、支出が増えないようにしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年の傾向として、中食の売行きが前年比で3%ほど減少しているが、夏物商材のアイスクリームや飲料水は売上増となっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファストフードを中心に、プレミアム系の商品の売上が相変わらず好調で、客単価が上昇傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・猛暑や早い梅雨明けなどの天候要因により、飲料やアイスクリームなどの販売が好調であるが、まだアベノミクスの効果は日常生活品などには出ていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑でエアコンや冷蔵庫の販売量が増えており、特に節電志向の高まりで、高付加価値商品の動きが良い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・節電効果の高いエアコン、冷蔵庫への需要が高まるなど、消費増税や電気料金値上げの影響が出始めている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・商談に積極的な客が徐々に増えてきた。また、観光客からの受注も増えてきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・猛暑日が続いているが、ランチ、ディナー共に、来客数の動きは好調である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前月に続いて前年を上回っている。アベノミクスへの期待感に高単価戦略がうまく合っている。さらに、いろいろなテレビ番組で紹介されるように働きかけを行っていることも影響している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・夏らしい天候にも恵まれ、今月は入込客の状況が良かったが、来月のお盆の予約状況は鈍く、海外や遠方への旅行が人気である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年よりも予約の動きが少し速い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月は特殊要因で大幅減収となったが、今月は宿泊、宴会、食堂共に、前年の売上を上回っている。出張が増えているほか、会合関連の問い合わせも増えてきている。ただし、販売価格の上昇には客の抵抗があるほか、仕入価格や光熱費の上昇により、収支は良くならない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊では客室稼働率が依然として高水準を保っているほか、宴会の開催件数も前年を上回っている。ただし、宴会の1件当たりの販売単価は、まだ回復していない。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・申込客が増え始めており、海外旅行ではソウルやタイといったアジア方面が増えているほか、年末の旅行にも早い時期から問い合わせが始まっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・高額な旅行の受注が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・遠距離、近距離を問わず、流し営業で比較的容易に乗車する客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑い日が続いているが、雨天など天候が崩れた場合は、タクシーに動きが出る。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・若干であるが滞在時間が伸びて、来客数も増えている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・奈良では日本人観光客だけではなく、外国からの観光客が、暑い時期になっても増えていることを実感している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税の増税をにらみ、建築請負、不動産販売共に、前年に比べて少し増加傾向となっている。
		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	・一部の法人、個人に限られるが、不動産の取得需要は若干高まっている。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・今月の住宅展示場への来場者は、前年比で2割増の伸びとなっている。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・マンションのモデルルームへの来場者数や成約率は、引き続き高水準で推移している。消費税率の引上げ前の駆け込み需要というよりも、金利の先高感による部分が大きい。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さによって商店街の通行人が減っている。大型商業施設の夏商戦もあり、そちらに流れている部分もある。地元企業はまだ営業状況が苦しい。	
	一般小売店 [事務用品]（経営者）	販売量の動き	・夏の商品の動きが悪いのは例年と同じであるが、これからの秋冬に向けた商談が出てこない。	

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
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・お中元の時期であり、今月までは売上は順調に伸びている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・景気が全体的に良くなっているとは感じられない。ただし、円安を背景に外国人観光客が増え、何らかの好影響を受けていることは感じる。日常レベルの消費では、デフレや節約の基調に変化はなく、厳しい状況は全く変わっていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・物の値段が先に上がっても、売上が足踏み状態のため、景気の回復はまだ遠い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・バーゲンの開始時期が遅れたせいも、客足が鈍い。高騰する野菜やそのほかの食料品への支出が増え、衣料品にまで手が回らないという消費者の声も耳にした。以前のように経済への不安に関する声は少ないが、上がり始めた物価に対して給料の増加が見込めない分、生活が圧迫されている実感が強いという消費者が多いように感じる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・この暑さで来客数が激減している。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・まだまだ納品先の店は、客の動きが悪く、厳しい。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今年はクリアランスの立ち上がりを6月に前倒したため、7月の売上は前年と比較して悪いが、屋上のビアガーデンや地階の食料品売場を中心に、来客数は増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新しいマーケットが生まれてはいるが、消費や雇用が安定しておらず、国内の景気も先行きは不安定である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年の倍以上に増えているにもかかわらず、購入客が非常に少ない。必要以上の物を購入しない傾向がみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品のセール時期のずれにより、婦人服の販売が低迷している。食料品は堅調に伸びているが、お中元商戦は参議院選挙後も客が戻ってこない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大阪市内では大型商業施設の出店や増床が相次ぎ、そのたびに客の流れが変わるため、売上や来客数の変化と、実際の景気との関連が読みづらい。さらに、今年は全商品ではないものの、夏物の値下げが6月に前倒しとなり、7月の売上が厳しかったため、一度は持ち直していた消費が再び少し厳しくなっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はない。顧客の動向からは、ギフトの購入は全般的に減少傾向で、シビアに選別している様子が見られる。また、定価品の動きは2極化し、秋物の販売が前年よりも大きく増えている一方、値下げ商品に前年よりも反応が出たり、安売り関連の催事にも反応がある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今月に入ると、上旬から中旬は参議院選挙の影響からか、客の動きがおかしかった。後半以降も単価の低い物しか動かない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、単価は低めの推移となっている。店舗の増加に伴って買い回り客が増えているため、単価が伸びない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の状況などの外的要因もあり、上向きとは言い難い状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・普段の買物は販売量や単価も変わらず、購買動向にあまり変化はみられない。ギフトや夏休み需要で一部に堅調な商品もあるが、全体的には横ばい傾向である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原料価格の値上げによる関連商品の価格変更により、客の買い控えがみられる。広告商品も若干値上げたため、販売量が減っている。安いだけでは売れず、今後は価値のある商品の販売が必要になってくる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨明け直後の猛暑により、季節品を中心に販売が上向いたが、7月中旬以降はゲリラ豪雨に見舞われるなど、天候が不安定になり季節品の動向が一服している。天候や気温に大きく左右されるなど、消費には力強さが今一つ感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・6月の好調は季節品が前倒して売っていただけで、今月はペースダウンしている。ただし、トータルで見れば大きな変化はない。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・例年以上に気温の上昇が急であり、実用衣料や冷菓などの動きが良くなっている。ただし、昼間の気温の高い時間帯は、来客数が例年よりも落ち込んでいるため、全体に伸び悩んでいる店が多い。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数の動きをみていると、広告初日の目玉商品を買うために、かなり短時間に来客が集中するが、それを買回ると他の商品を買わずにレジに並ぶため、午前中は来客数が増加するものの、トータルで見ると変化はない。
		スーパー（企画）	単価の動き	・継続的な客単価、1品単価の上昇はみられない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と変わらず、購買点数の増加がみられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客は固定客に限られ、単価も横ばい状態が続いている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・趣味や自分の好きな物にはお金を使うが、仕事着などは節約している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・まだまだ消費者の間では景気の回復感はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・参議院選挙も終わり、総理の声ばかりが大きくなっているが、アベノミクスの効果は、末端の小売業者には伝わってこない。一般的に大企業の業況は良いが、中小企業の小売業にまでは全体的に波及してこない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月からの月間受注台数に変化がみられない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客からは、株で儲けた人と、損をした人の話が多いが、株を持っていない客は景気回復の恩恵を受けていない。収入の格差が3か月前よりも大きくなっているように感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨の時期が短かったこともあり、6月下旬から暑い日が続く、水物や日焼け止めなどの売行きが良かったが、その反動か、7月に入って来客数が減っている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上の前年比は変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・催事において、特に来客数の増加はなく、売上にも目立った増減がない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・アベノミクス効果はレジャーや大きな買物には現れているように見受けられる。ただし、飲食業界に恩恵が出てくるのは、まだまだ先である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑で商店街の人通りも少なく、特に高齢者が歩いている姿は見かけない。割引券をチラシで入れたため、昼間は来客があるものの、売上は変わらない。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・アベノミクスへの期待感が高まっていたが、生活者には実感がなく、逆に、物価や各種料金の値上げにより、期待感がなくなっている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・暑さのせい、来客数に伸びがない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・プライベートイベントを開催したお陰で、わずかに売上が増えている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・例年に比べて若干は来客数が増えているが、2～3か月前よりも客単価が落ちている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員総売上や消費単価は前年を上回っているが、1人当たりの宿泊単価は96%止まりである。2年前比で見ても約95%止まりとなっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・景気は上昇傾向となっている感覚があったが、株価は乱高下、円安傾向も一時ストップし、参議院選挙後も景気浮揚とはなっていない。逆に、輸入品の値上がりなどで企業収益が悪化し、景気は横ばい状況で推移している。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は、訪日外国人の動きが活発で好調を維持しており、宴会部門も前年を上回っている。レストラン部門は参議院選挙の影響が少しあったのか、ほかの部門に比べるとやや鈍い動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・春以降、梅田、阿倍野地区にオープンした商業施設の影響もあり、市内全体が潤っているように感じる。当ホテルも、稼働率、客室単価共に、前年を上回る見込みである。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・テーマパークが大きく引っ張る形で国内旅行は伸びているが、海外旅行の受付は円高の影響か、昨年を上回っていない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・円安が進んでいるため、海外旅行需要が伸びてこない。景況感の好転と円安による価格上昇傾向が綱引き状態となり、前年よりも少し低調な推移となっている。一方、国内旅行は東京方面が絶好調で、海外の不振を国内がカバーしている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業の利用が若干みられるが、この夏の暑さで歩くのは疲れることが原因である。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・ライバル会社の主力メダルゲーム機の販売状況が良くないと聞いている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・やはり、暑さの影響は大きい。屋外のレジャーでは熱中症の危険が増し、年少者や高齢者層の客が多い施設では、特に厳しい。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,707円で、3か月前の9,433円よりも少し上昇しているが、良くなっているとまではいえない。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・海外からのインバウンドが堅調で、イベントに対する国内観光客の反応も悪くない。ただし、物品購入意欲などが特に伸びているとは思えず、消費単価も変わらない。
		美容室(店長)	来客数の動き	・来客数の減少が続き、現状維持が難しい状況である。
		その他サービス[コインランドリー](経営者)	競争相手の様子	・新規の出店情報をあまり聞かなくなっている。
		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	・ようやくレンタル売上が前年を上回るようになってきており、CD売上の落ち込みをカバーしている。また、書籍関係も順調に推移している模様である。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・消費税の増税を見込んで、来年4月までの販売計画を立てて分譲しているが、建材などの価格も少しずつ上がってきており、来客数も減っている。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・アベノミクスの影響が既に影を潜めた感もあるなか、消費増税などの景気減退要因もあり、景気が上向き期待感は薄い。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築マンションの購入意欲は非常に高く、一部の物件を除いて販売状況は好調に推移している。販売状況の芳しくない案件も、価格を少し下げるとすぐに動き出す状況である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・大阪は、4、6月の大型商業施設の開業による地域間、地域内競争の激化で、既存店舗の売上に悪い影響が出ている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街では猛暑で客の出足が鈍いほか、目的買いが多く、買物を楽しむような雰囲気がない。結果として客単価も上がらず、来客数が減れば売上もすぐに減るような、厳しい月となっている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・参議院選挙期間中の来客数の減少が話題になっていた。時間つぶしにカフェ、喫茶店に来ていた客が減少している。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	来客数の動き	・今年は早い時期から暑いため、客は生ものを敬遠している様子である。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・今年7月現在と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は7月が88.5%で、4月が88.3%、関東は7月が107.5%で、4月が92.0%、中部は7月が91.6%で、4月が73.7%、中国は7月が99.2%で、4月が97.6%となり、各地区合計は7月が93.7%で、4月が86.7%となっている。一部で前年を上回った地区もあるが、依然として厳しい状態には変わりなく、回復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。

分野	景気の現状判断	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	・暑さの影響で、夕方までの来客数がかなり減少している。夕方からの客では売上は伸びない。
		一般小売店 〔酒〕（社員）	来客数の動き	・来客数が、ここ半年で初めて前年割れとなる見込みである。高額品の動きは良いが、フェアなどの価格訴求がなければ売上が見込めない状況は、前年と比較して景気が良いとは感じられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・6月については、ファッションのクリアランスの前倒しもあり好調に推移したが、7月に入って厳しい状況にある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・5月より免税売上がほぼ前年比で倍増となっており、外国人観光客による売上は確実に売上増につながっている。また、外商顧客による100万円前後の高額品の購買も、好調な状況である。一方、来客数は前年比で4%減となっており、梅田に加えて阿倍野地区の百貨店のリニューアルによる影響を受けている。来春は阿倍野地区の百貨店が本格オープンとなるため、顧客流出が予想され、状況は厳しくなる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・今月はセール時期となり、フリー客やマーケットが動く時期でもあるが、昨年来の商業施設の開業や増床でマーケットが分散し、既存店は厳しい状況である。特に、衣料品の落ち込みが激しい。また、クリアランスのスタートが分散したことも悪化要因となっている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が前年や前月よりも減少している。また、客単価も前年割れと苦戦が続いている。特に、月中旬以降の動きが悪く、再値下げなどの商品も購入点数が伸びない。必要な物を厳選して購入する傾向は、依然として変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月に入り、前月までの反動もあるものの、衣料品や住居関連品が非常に苦戦している。本当に必要な物以外は、購買意欲が感じられない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数が前年比で97%あるのに対し、売上は95%と開きがある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・おにぎりや弁当の販売量が伸びないほか、今年のおなぎの販売については、価格の高騰やスーパーなどとの価格競争で伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年の春夏はヒット商品がない。以前のヒット商品も値崩れが激しく、客は単価の安い商品にしか目を向けない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・政府による景気対策やその効果を報道で見聞きし、実際には何も良い影響を受けていないことを、ほぼすべての客が感じている。自動車の購入につながるような様子はみられない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・主力のカタログ事業が婦人服を中心に苦戦が続いている。また、猛暑にもかかわらず、冷感寝具などの動きもあまりみられないなど、なかなか客の購買に結びつかない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7月はやはり参議院選挙や知事選の影響もあったのか、4～6月に比べてやや勢いは減速したものの、昨年と比べると良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世間では景気が良くなっているといわれているが、客をみていると日に日に悪くなっているように感じる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・夏モデルの前倒し販売や、通信会社の施策に左右されており、厳しい状態である。売るために投資を行っても、販売台数、利益共に、数か月前に比べてかなり悪い。
			悪くなっている	衣料品専門店（経営者）
家電量販店（企画担当）	来客数の動き			・海の日を境に来客数が減少している。ゲリラ豪雨なども影響し、エアコンを中心とした季節商品の動きが止まっている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・猛暑効果も相まって、駅ナカの各店では飲料を中心に菓子類、チルド食品がよく売れている。熱中症の発生増加をニュースでみた人が、予防対策として関連商材を買い求めているようであり、駅構内の熱気も購買意欲を高めている感がある。

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
やや良く なっている		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・先月は、国内向けの建築材料の販売数量が前年比で約25%減であったが、今月は約10%の減少でとどまっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築関係の動きは今一つであるが、自動車関係などを中心に出荷量は増えている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築・土木関連の出荷量が増えている。以前はほとんど残業することがなかったが、最近では2時間以上の残業や休日出勤などで対応している。また、太陽光発電関連は相変わらず好調である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・悪いながらも、受注が増加している様子である。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価の上昇効果が出ている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、今年に入って出稿が前年比で110%を維持しており、安定してきている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨明け以降、実用衣料の消費は盛り上がりを見せている。暑さの到来とともに、売上も急伸した。最近では土日に雨が多いため、月後半は例年並みの売上に収まっているが、全体として水準は上がってきている。
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新製品の売上は伸びているが、量販店向けの家庭用製品は前年を下回っている。プライベートブランドの台頭により、既存製品の販売量が落ち込んでいることが原因である。業務用製品は大きな変化もなく、販売は堅調とまではいかないが、何とか売上を維持している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・例年並みに一定の受注がある。
		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	・最近の見積などの引き合いについて、来年4月以降の見積は消費税を8%と表示しているが、客からはあまり良い感触が得られない。一方、住宅業界は消費税増税を想定して販売促進を図っているため、来年の3月までは受注量が増えるが、弱電関係はなかなか受注量の増加に結びつかない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替が円安になり引き合いが出てきてはいるが、原材料価格の値上げなどで、決まるまでには至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・現在の身の回りの状況と、将来の見込みが大きく崩れており、景気動向が読みにくい。今は円安の恩恵を受けているが、中堅・大手企業の海外移転の動きは加速している。政府は個人の収入も徐々に増えるとの見通しを示しているが、そう簡単ではない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造メーカーの設備投資がやや増加する感はあるが、増加や減少が続くような一定の方向性は不透明である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・例年よりも早い梅雨明けにより、今月中旬ごろまではエアコンをはじめとする夏物商品が堅調な荷動きであったが、後半は失速気味である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に低迷したままである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅やマンション向けの製品が好調であるが、家電関連は相変わらず価格競争が厳しく、伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内受注が伸び悩んでいる。引き合いは海外の方がウェイトが大きくなっている。この傾向は前年度の流れと同じである。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や売上に変化がない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要な客の受注が一段落しているように感じる。ただし、消費税の増税を控え、不動産会社は忙しくしていると聞いているため、来月以降にこの好影響が出てくる。
		建設業（経営者）	それ以外	・最近、技能労働者不足が問題になってきている。東日本大震災の本格復興が始まれば、より深刻になる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローン融資の実行が難しい客が多い。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・通常の荷動きであり、変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年どおりの動きとなっている。
		輸送業（商品管理担当）	受注量や販売量の動き	・お中元で受注量が伸びている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸では事業所が減り、それに伴う転勤も少なくなっている。それによって賃貸や事務所の需要もなくなり、賃料の低下や空室率の上昇につながっているが、景気自体は横ばいで推移している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数は、増えもせず、減りもしないという状態で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度始めから広告の動きはあまり良くない状態が続いているが、2年前よりは良くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業向けに用意されている各種の助成金が、事業意欲を刺激している。景気の改善を実感している事業者はいないが、助成金に背中を押され、新製品開発や新規事業に着手している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果も出ておらず、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	・若干ではあるが客単価の上昇がみられる。ただし、継続的な動きかどうかの判断は難しい。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車保険が昨年末に改定になってから、保険での修理が減少している。お盆休み前にもかかわらず、入庫台数が少ない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・輸入している商材単価が上がってきているが、現状は得意先に価格転嫁できていないため、利益が減っている。非常に苦しい状態である。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産が拡大していない。
やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・予想外の会社が自己破産となり、利益確保の難しさをひしひし感じている。販売量は前年比で2割ダウンしており、このままで良いはずがない。生産と販売のバランスがずれ始めているため、再調整が必要である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品メーカーなどが、原料値上げで包装量を変更したりしているが、販売量は減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本業ではない自動車業界にけん引されている状態では、不安定要素が多く、受注のタイミングによって好不調が大きく変わる。本来は家電業界の回復が指標となるが、まだまだである。
		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。
		通信業（管理担当）	それ以外	・野菜の価格が高騰し、ほかの商品も円安によって価格が上昇しているにもかかわらず、消費者の収入が増加していない。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・参議院選挙も与党の圧勝で幕が下りたが、経済界には良い風となりそうである。選挙から日数が経っていないほか、お盆も近く、猛暑でもあるため、本格的な雇用関係の動きは9月からという雰囲気になってくる。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・製造業はまだまだ落ち込んでおり、非常に厳しい状況であるが、物流業に関しては例年よりもオーダー数が伸びるなど、動きが少しずつ出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・仕事を紹介したスタッフから、正規雇用ではないが、ほかの案件が決まったことによる辞退が相次いでいる。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・一時の勢いはなくなったものの、求人広告は引き続き安定的に出稿されており、景気は上向いていると感じられる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・徐々に採用関連は回復し始めており、今後の景気動向が大きなカギとなる。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・成約件数が伸びており、特にインターネット媒体での採用が増えている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・求人数は前年比では着実に伸びているものの、経済全体では成長戦略が当初の期待値を下回っている印象があり、目立った変化は期待できない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・参議院選挙の結果次第ということで、模様眺めの動きがあったように感じられる。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量には、いまだに目立った変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、アベノミクスの効果にはまだ実感が無い。地元からの出稿は前年比で1割減と、梅田や阿倍野地区での商業施設のオープンによる盛り上がりも落ち着いた様子である。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	求人数の動き	・優秀な人材を確保したいという傾向が強まっており、新聞の求人広告にも少しずつ反映されつつある。自動車メーカーの期間従業員の募集が徐々に動き始め、転職の面接なども水面下では動き始めていると聞く。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は17か月連続で前年を上回ったものの、パート求人の増加によるものであり、一般求人の減少や製造業求人の減少などの不安要素がみられる。ただし、新規求職者数は減少傾向が続き、高卒求人も大幅な増加を示しているなど、景気が下向きという感触はない。
		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、卸売・小売業、宿泊・飲食サービス業からの求人は引き続き増加しているが、建設業は減少している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・建設部門の日雇い求人では、人手不足がずっと問題になっている。建設業者は、せつかく仕事の声がかかっても、これ以上は引き受けられない状態が続いている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	周辺企業の様子	・特筆すべき変化が感じられない。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人依頼の件数については、例年とあまり変化はないが、少し立ち上がりが遅いように感じる。今後の景気動向を確かめるため、慎重になっているのかもしれない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

## 8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人中国地方総合研究センター)

(—:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・以前よりも昼時の客が増えてきた。飲食店は3時頃が一番暇なときであるが、徐々に客が戻ってきている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・6月末から7月初めにかけてのボーナス支給と、アベノミクス効果により高額品の販売は好調である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客単価が上がってきた。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・4月から現在までずっと前年を下回る状況が続いており、7月も前年同月の95%程度である。前年を上回っている店舗は30%程度で飲食業とサービス業であり、アパレルはほとんどが沈んでいる。飲食店長の話では、来客数は落ちているが客単価は上がっており、7月は徐々に上向いている感じである。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・2か月連続で来客数が前年の101%で推移しているが、暑さしのぎのための来店とも考えられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年をやや下回るが、1人当たりの買上点数は前年より伸びている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・小売環境が大きく変化したとは思わないが、生活必需品を中心に、販売量が増加傾向にある。特に今年は気温が高く、水と飲料が大幅に増加している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・近所で工事をやっており、朝昼夕以外の休憩時間にも工事現場の客が来て、来客数は増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・晴天や気温上昇により、アイスや飲料等が好調である。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が上昇傾向にある。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・前年はエコカー補助金と新型車効果で強い追い風であったが、今年の受注も前年の10%減程度にとどまっている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・高額商品が売れるようになった。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・JRのキャンペーン効果で来客数が増えた。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・梅雨明けが7月上旬になり、気温の高い状況が続いたため、夏物商品の前倒し需要が顕著であった。特にエアコンやUV関連商品の動きが良かった。また、日中の猛暑で朝と夕方以降に来店がシフトし、特に夕方からの来客数の伸びが大きい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、客単価が微増である。梅雨明けの早さもあり、例年より客の動きは良い。客の外食意欲の高まりも感じられ、今後もしばらくこのような状態は続く。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子が明るい。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・個人客の動向は多少上向いているように感じられる。企業においては、上向いている企業と急激に悪化した企業に分かれている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ボーナスが出て、売上は伸びている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・購買や導入、サービスへの関心や検討度が高まってきている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・7月下旬に発売した女子レースで電話投票売上と協力他場売上が確保できた。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税絡みでの受注量が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の動きをにらんでか、来春までに工事を終わらせたいとの相談が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現在は客の動きにつられるように販売量の動きも少し良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入って猛暑の影響もあって、日中の客の出入りが極端に少ない。特に、高齢者の通行、来店頻度が低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価は上昇しているが、収入に変化がないため、あまり無駄遣いできないと客が話している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・バーゲン時期であるが、価格の安定した商品を求める客が目立っている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・お中元商品は前年とほぼ同様の注文があり、節約意識はないようである。好天で猛暑日が続いており、ジュースやアイスなどの売れ行きが良い。しかし、暑いと料理に手間をかけなくなり、簡単なもので済ませる傾向にある。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・企業関係の注文が減少したが、団塊世代の子ども達の結婚で、婚姻関係の個人注文が増加している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・参議院選挙の影響もあって料飲店の売上が減少している。この暑さでビールなどの消費が伸びるはずなのに、量販店やスーパーで購入するためか、料飲店の売上が減少している。またお中元の売上も減ってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの前倒し実施で、先月はかなりのプラスが出たが、今月は予想以上にマイナスが出ており厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・6月末からのセール先行スタートも要因となって、7月に入り衣料品の低迷が顕著となる。再値下げしても客の反応は悪く、単品での購買もあって消費のシビアさは継続している。また、好調な推移をみせていた宝飾の動きにも陰りがみえてきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・サテライトショップがオープンして1か月半が経過した。客の百貨店に対する要望は食品関係を中心に強いが、景気自体が改善されている感じは特にはない。

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
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前月から変わらず宝飾や美術品等の高額品は好調で、衣料や日用品は今一歩伸びず、前年割れという状況が続いている。クリアランスが前倒しになったためスタートは好調であったが、後半にかけて苦戦し、累計では前年に届いていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・紳士服、婦人服、子供服の日常着的な商品の動きは鈍いが、特選ブランド系の洋服、バッグ、アクセサリは好調で、売上の大半を占めている。また、食品関係の物産展は好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・円安で値上がり商品があるにもかかわらず、集客の目玉商品として使用する頻度が高くなっている。猛暑の影響で日中の買物客の少なさが目立つ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合環境に変化はなく、売上が前年比で100%を割っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は横ばいか、やや低下しており、来客数が伸び悩んでいる。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・食品や衣料品の夏物処分を中心に、販売量は比較的好調に推移しているものの、家具家電といった高単価の商品群の動向は鈍い。総体的に客単価が伸びず、売上は依然厳しい状況である。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みで、状況に変化はない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・同業他社の販売促進強化と消費者の低価格志向による買いまわりにより、買上点数が減少している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・客単価、販売数量とも前年並みに推移しており、競合激化のなかでは、前年並みは上向きの方向と考える。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・チラシの目玉商品のみを購入する客や、夕方に値引きされた商品目当ての客が多く、客単価は低い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が上向きとのことだが、給料やボーナスに全く反映されていないとの声が多い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・客単価、来客数ともに良くない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・夏商戦真ただ中であるが、客は暑いという理由だけでは購入しない。
		家電量販店（販売担当）	お客様の様子	・エアコンの盛り上がり期待できない。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・客の購入率が想定していたよりも上がっていない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新商品がなく苦戦を予想していたが、3か月前、前年と比べても販売量に変化はない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車が出たにもかかわらず、販売量は前年の90%と3か月前とあまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規の客が増えない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・販売促進策の展開でやや売上が増加したが、上向きとは言えず、客単価も低い。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑が続いて人が外出せず、商品を買う元気もない。アベノミクス効果を期待しているが、まだ地方に影響はない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入って家族客は増えたが、例年以上ではない。団体客は低調で、購買単価も上がってこない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・ボーナス需要が期待されたが動きは鈍く、客単価も低く、売上は前年を何とか死守している状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	単価の動き	・春先に比べてアベノミクス効果は一服し、様子見局面と思われる。施設の既存店売上は、ここ数か月連続で前年比100%超であり、堅調に推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・日によって来客数に差があり、不安定な状況である。

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
		一般レストラン (外食事業担当)	お客様の様子	・7月第1週は豪雨の影響で来客数が減少したが、第2週は宴会などで好調であった。夏休みに入るとファミリー客が減少し、夜9時以降の来客数が減少した。家で飲食することが増えている。
		一般レストラン (エリア担当)	来客数の動き	・週末の集客が悪く、単価も低い。宴会予約も一組当たりの人数単価が低い。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・夏休みに入り全体的な予約はまあまあであるが、盆休みの宿泊が今一つである。
		都市型ホテル (企画担当)	競争相手の様子	・競合施設がネット販売単価を低下させた。全体の需要が減少して、客の争奪戦が激しくなっている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・広島ディスティネーションキャンペーンの影響で、宿泊客は前年と比較して約5%増加しているものの、各レストランは、和食・洋食・中華ともに前年を下回っている。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	参議院選挙も終了したので、これからの政局の動き次第である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の乗車率が悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客数に変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客足は回復していない。
		通信会社(広報担当)	単価の動き	・単価が下がるまで待つ消費者が多く、景気が回復しているとは思えない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来館者数の前年同月比に変動はない。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・週末の天候不順や猛暑が続き、入園者が前年に比べ若干減少した。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・今年は例年に比べ梅雨明けが早く、猛暑日が続いているので、客足が鈍く、年配客の利用が減った。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年、夏は来客数が増えるはずであるが、単価を下げたりクーポンを発行しても来客数の伸びが悪い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数に偏りがあり、忙しい時と暇な時の差が激しい。
		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	・客から景気の変化がうかがえるような話は聞かない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・明るい話はなく、地方切り捨ての話だけが聞こえてくる。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・戸建住宅や小規模ビルの設計が順調に成約し、間もなく着工を迎える物件が多い。消費税増税前の駆け込み需要の最後にさしかかっている。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・イベントへの来場者数は横ばいで、3か月前と比べ、客の様子に変化はうかがえない。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・問い合わせや反応状況からみると、好感感が依然としてあり、良い状態で横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街(理事)	来客数の動き	・異常気象、値上げ、消費税増税問題などの不安材料があり、客の消費行動に結び付かない。来客数も減少している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・バーゲン時期であるが、客の購買意欲が弱く、売上が悪い。デフレ傾向であり、将来が不安である。
		一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・年に一度の大きな祭りが始まっているが、天気は良いのに売上が良くない。人出はあるが買わない傾向で、夏祭りについては前年より売上が悪い。
		一般小売店[紙類] (経営者)	来客数の動き	・観光客の動きが鈍い。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・7月は婦人雑貨やリビングのアイテムが前年並みで推移しているが、6月に前倒しでクリアランスセールに入った衣料品が苦戦している。特に参議院選挙の週に落ち込み、店舗全体でも売上は前年をやや下回る見込みである。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・アベノミクスの効果はなく、100万円を超える商品は全く売れない。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・例年より浴衣の売上が落ちている。若い人はセット物のプリント浴衣に流れ、本物志向の客もいるが、販売量は少ない。染め職人を辞める人が多く、これから先、本当の染めの着物が少なくなる。
		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	・富士山の世界遺産登録により西方面への客は減少している。インターハイが九州で開催されることと、高校野球が始まることで、短期的には良い傾向になるかもしれない。

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
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は外国人旅行者は増えているものの、肝心の国内客が減っており、全体としては前年より減少した。夏休みの予約も直前化傾向で、現段階では低調である。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・酷暑のせいで屋外型レジャー施設は、みな苦戦している。出雲大社の遷宮ブームにも客を取られている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・単価は上がっているが、来店周期が伸びて来客数は減少している。二極化が更に進行しているようである。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セール商材の販売の動きが非常に鈍い。来客数は前年比で横ばいであるが、買上率が低く、価格にシビアな客が多い印象である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・業界自体が冷え込んできており、今年に入り右肩下がり、どんどん販売量が落ちている。
企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋の新型車立ち上がりで、自動車部品加工や機械加工の受注は好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・収益面は人不足や資材の値上がり懸念され、期待できないが、受注量は増加した。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・小口の商流市場、個人市場とも回復基調で、前年を上回っている。取引先客数や集荷の軒数がかなり増加しており、しばらくこの状況が続く。通信販売市場は好調である。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・お中元などの少し高めの商品が売れていると取引先から聞いた。参議院選挙も終えて、これからますます景気が良くなるとの声をよく聞く。夏のボーナスも増額されている様子で、夏休みは旅行に行くなどの声も聞く。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品メーカーからの受注量が少しずつではあるが増加基調になってきた。
		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	・鉄鋼向けの生産は伸びていないが、盆休み対応での生産がある。焼却炉の大口受注が決まり、生産量も増産計画である。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車は生産台数の上方修正もあり、引き続き好調で、建材分野も需要は底堅い。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器向け及び電子機器向けの生産が好調である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、国内向け、ノックダウン生産向け製品ともに好調である。
		輸送業（業務担当）	それ以外	・現在、大都市に集中している配送センター機能を、震災等のリスク分担を考え、地方に設置するための土地の探索話が増えてきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・自動車や家電産業の景気が上向きで出荷量はやや増加したが、原燃料費高の影響も受けている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は春先以降増えると言われて続けてきたが、実際は増えず、全体の受注量は3か月前とさほど変わっていない。
		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	・円安により利益が好転した反面、海外からの部材仕入れ価格が上昇傾向にあり、価格の決定に苦慮している。引き合いは好調である。
輸送用機械器具製造業（財務担当）		取引先の様子	・足元の円安水準及び品質、効率等を考慮した中国から国内への注文回帰を追い風に、来年、再来年の仕事量を確保した造船所も出始めている。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・悪いまま推移している。	
建設業（総務担当）		取引先の様子	・現状として型枠工事業者の仕事量が目いっぱい状態で、工期内での完工が約束できない状態である。仕事はあれども受注に踏み切れない状況が続いており、コスト面でもきびしい状況になることが予想される。	
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・通信機器関係などへの設備投資にはあまり変動がない。また、営業対象であるSOHOや零細企業では景気が良いような話は聞かない。	
通信業（営業企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・製造業の客への提案の多くは、費用削減と削減分を使った設備投資のセット提案が増えており、現状はコスト維持が第一優先となっている。	
金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は前年水準を上回っている。経費削減効果もあり、利益も増加傾向を継続している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数、成約件数ともに横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先からはアベノミクス効果が全くないとの話が多く聞かれる。一部の事業者だけが潤って、地方には波及して来ないとの内容である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・一般的に業績は厳しいままである。中小零細企業は人件費を削って利益確保に努めており、夏のボーナスも前年と比較してアップできる状況ではない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特売でしか商品が動かない。
食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・通信販売の受注が悪くなっている。	
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・材料関係、石油や電気料金の値上げが原因で、生産量は確保できているが、収支面では日々悪化している。円安となっても売価は変わらず、原価アップとなっており、非常に厳しい。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・6月と3月を比較すると水揚げ数量は545t、水揚げ金額は3億円の減少である。6月単月は前年比で、水揚げ数量が358tの減少で前年の72%、水揚げ金額が5,880万円の減少で前年の82%である。	
雇用関連 (中国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・若干、求人の依頼が増えている。
		求人情報誌製作会社（マネジャー）	求人数の動き	・新卒・中途採用含め、新規求人数がやや増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・特にどこの企業というわけではないが、欠員補充という声を夏場に入ってよく聞く。雇用という側面でも人の流れが出てきたのを肌で感じる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・6月の新規求人に占める正社員求人の割合は、3か月前と比べ5.2ポイント上昇している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加を続けていることから、改善傾向にあると思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設土木業に復調の兆しがみられる。人材不足で受注機会を逃すケースが増えてきており、東日本大震災の復興事業に加え、緊急経済対策による公共事業の増加などに起因している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	採用者数の動き	・新卒の内々定の状況が前年より向上していること、企業の募集活動も例年より増えていることから、次年度以降は事業活動が向上する見通しで企業が採用していると見受けられる。
		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	・補正予算による公共事業の受注増を見込んだ建設業や新規オープンした介護施設からの募集が、求人全体を押し上げ、前年同月比で15%増加した。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・製造業を中心に正規雇用は進まず、相変わらず派遣や有期雇用が多い。
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・求人数は順調に増加しているものの、派遣就業や短期間就業を希望する求職者の数が減少しているため、売上は横ばいで推移している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・3か月前と比べて企業の採用意欲は一段落したような感じを受けている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・5月の有効求人倍率は、1.21倍と3か月連続で上昇した。軽自動車の量産開始によるところが大きく、明るさはあるが、全体では経済活動の持ち直しとは言えない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて5.4%増加しているが、フルタイム求人数に変化はなく、パート求人が12.6%増加したことによるもので、景気が上向いているわけではない。
学校〔短期大学〕（学生支援担当）		求人数の動き	・あまり変化がみられない。	
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	・求職者の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	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・以前は来店されても購入されることが少なかったが、来客数も増え、購入金額も増えている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・売上金額及び来客数ともに前年同月比100%になり、本年度初めての傾向が見られた。少し上向きになっている。
		一般小売店〔酒 類〕（経営者）	販売量の動き	・お中元の受注件数は減っているが、単価は少し上昇しているの、やや良くなっていると判断した。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・夏の到来が早く、夏物の動きが良い。それに合わせて購入単価も上昇している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・好天の日が多く、飲料を中心とした商品の販売が好調に推移している。
		コンビニ（店 長）	単価の動き	・来客数の落ち込みを購入単価の上昇でカバーしている。プラス一品の購入がある。
		コンビニ（総 務）	来客数の動き	・例年より梅雨明けが2週間ほど早く、気温の上昇とともに夏商材が動き出し、来客数も伸びている。
		コンビニ（商品 担当）	販売量の動き	・購入単価は下がってきているが、販売点数は増えており、購買意欲が高くなってきていると感じる。
		観光型旅館（経 営者）	お客様の様子	・昨年同期と比べて大幅に宿泊客が伸びている。これはインターネット等の戦略の成功もあるが、客が消費をしようという動きが起こっている。家族三世旅行という新しい動きが出てきており、観光旅館にとってプラスになっている。
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・富士山の世界遺産登録や参議院選挙での与党勝利による景気回復への期待感から、夏場の国内個人旅行需要が前年同期に比べて110%と好調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月前半はボーナス支給後だったため、単価も良くなったが、月末はあまり大したことはなかった。
		通信会社（企 画）	お客様の様子	・引き続き、高額商品への引き合いがあるほか、集合住宅での一括加入も増えている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・真夏日が多く、暑いから髪を切りたくなる客が増えている。
	設計事務所（所 長）	単価の動き	・建築単価が急激に上昇している。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・株高で恩恵を受けている人以外、アベノミクスの効果を実感できている話をほとんど聞かない。消費税増税前の駆け込み需要が終わった時点で、混乱が起こるのではないかと。
		商店街（事務局 長）	来客数の動き	・選挙も終わり、景気が上向き期待感はあるが、現状はごく一部の業種、商品に明るい兆しがあるだけで、多くの業種は、ここ数か月停滞感が否めない状況である。
		一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	販売量の動き	・店頭売上は回復の兆しがみられるが、外商の大口売上が少なく、合計では前年と比べて大きく売上が減少している。
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・売上高は伸びてきているが、来客数はほぼ横ばい。夏場に入って野菜類の高騰などで単価が上昇している。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・食料品等への支出の状況は、大きな変化は見られない。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・7月はバーゲン月での売上増を期待していたが、当社はバーゲンを1週間倒したことがマイナスに作用し厳しかった。
家電量販店（店 員）		来客数の動き	・来客数は、ここ数か月安定して多い傾向にある。ただ、例年に比べてボーナス商戦の盛り上がりには欠け、客単価が若干低下傾向にあると感じる。	
乗用車販売店 (役員)		販売量の動き	・7月は、受注が前年を割っており、8月の販売に影響が出てくる。業界全体では、販売が6月より前年を下回っており、9月頃までは様子を見て対応した方がよいと考えている。	
スナック（経営 者）	来客数の動き	・選挙の影響で来客数が大幅に減ることは織り込み済みであるが、それ以外に来客の動きに変わりはない。		
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数はあまり変わらない。アベノミクスへの期待感はあるながらも、地方にはまだ波及していない。		

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
	やや悪くなっている	美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が前年同月比でわずかながら増加したが、客単価は低く抑えられている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外大型店がテナント入替え等のリニューアルを行ったことから、商店街の客が郊外に流れているように思う。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・繁華街や中心商店街で、古くから営業していた店舗が相次いで閉店した。
		一般小売店〔菓子〕（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。特に平日の落ち込みが顕著である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、購入点数が減っている。客に聞いても「買いたい物しか買わない」という答えが返ってくる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・7月は、前年と比べて少し悪い。全体的に来場者数が減っている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・周年レースは、売上目標はほぼ達成したものの前年比7.37%減となり、思うように伸びなかった。また、来場者数も前年比4%減で、3か月前と比べて来場者は10%前後伸びているが、周年レース等イベント開催を考慮すれば良くなっているとはいえない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・お中元の売上は過去最悪となった。大手スーパーなどは価格が安い上に全国無料配達を行うため、地元専門店は太刀打ちできない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・単品買いが非常に多く、客単価の低下が著しい。また、気温の上昇とともに来客数も減少しており、売上は大幅に減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車業界が全体に悪い。特に当社は来客数が激減しており、受注ベースで前年比73%、登録ベースで前年比66%となっている。
タクシー運転手		来客数の動き	・暑くなって乗客が増えると予想していたが、大したことはない。瀬戸内国際芸術祭夏会期が始まったが、タクシー利用はほとんどなく、お遍路さんや街中の利用も少ない。なかなか売上が伸びず、景気が上向いている印象は全くない。	
企業動向関連 (四国)	良くなっている	食料品製造業（商品統括）	それ以外	・政権与党が明確に方向性を打ち出していることによる安心感が企業に有ると感じている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電の物件受注が大型から小型まで大変好調である。また、工場の高圧受電等の改造・改修が多くなっており、景気が上向いていると感じる。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店からの発注が旺盛で、少しずつではあるが景気が持ち直しているように思われる。廃業する店の数より新規出店する小売店のほうが多く、市場が活性化しているようである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安の効果により、中東での大口商談が増えている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・災害対策の公共工事の増加が期待されており、それを見込んだ設備投資や人員確保の動きが一部に見られる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・東京や大阪からの投資用不動産物件に対する問い合わせがかなり増えている。今後もさらに増える見込みである。
	変わらない	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元資本の得意先はあまり変化が無いが、全国ネットの得意先はやや積極的に販促展開をしている。
		農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・供給量の減少した品目は単価上昇もみられるが、猛暑の影響から消費は鈍っている。
		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	・原材料の仕入価格が上昇している一方で、商品値上げがなかなか進まない。商品価格の修正をしなければ、採算ベースに合わず、やっていけない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国、県、市町村とも公共事業関連の業務発注がコンスタントに実施されており、新規受注状況も良い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事が大分出てきており、当社は2件受注できたが、まだまだ足りない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化は見られないが、雰囲気は良い。
		通信業（部長）	取引先の様子	・通信費用の節減傾向は依然として変わらず、新規契約提案に対する反応も鈍く、状況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
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先企業の決算や試算表等のデータを見ると、前年比で売上が伸びているところは1割程度しかなく、景気は停滞していると感じられる。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量や受注価格の水準は低い一方で、燃料価格は上がり続けており、円安やアベノミクス効果は見えない。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・見積等の引き合いはあるが、複数業者を天秤にかけて、値引きを引き出す為で、成約には至らない。燃料や荷造梱包資材等の高騰による経費増を運賃値上げで吸収したいが、取引解消や減少のリスクを考慮すると慎重になる。損益状況の大幅な下振れが続いており、車輛の代替や施設修繕等を先延ばしするしかない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部用紙が確保しにくくなり、価格も上昇気味である。インキや樹脂製品などの石油由来の資材関係も値上げのため、メーカーから交渉のアプローチが始まりつつある。
悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・大口荷主の工場定期修理が前年同期に比べて長くかかったため、原料や製品輸送量が大幅に減少した。	
雇用 関連  (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・参議院選挙も終わり、社会は景気回復を期待しているが、一般家庭まではまだ影響が届いていない。しかし、人材の雇用に関して派遣の更新期間が幾分長く稼働できる状況が見受けられる。また、正規雇用を前提とした期間雇用も少しずつニーズが聞こえはじめた。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・引き続き求人数が増えつつある。ただ、長く求人をして、必要な人材が確保できない企業も多い。良くなっているが、完全に良くなっているとは言えない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・6月の月間有効求人倍率は0.85倍で、3か月前と比較して0.05ポイント上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員より賃金が安価なパートやアルバイトの求人ニーズの方が依然として高く、企業景況感の上向きを示す程の派遣ニーズには至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告は不動産も金融、医療関係も伸びがなく、ディーラーも横ばいである。猛暑により町中の人出も少なく、値上げの話題ばかりが出ている。アベノミクスは地方には関係ないのではないかと思う。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比8.2%増と、5か月連続で増加している。数字の上では改善の動きがみられるが、臨時的な雇用の増加が目立つ。景気回復の動きと異なる面があり、しばらく求人動向に注視が必要である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は増加しており、有効求人倍率はバブル期をしのぐ数字となっている。しかし、半数以上は非正規労働が占め、求職者とのミスマッチが増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職登録者は例年並みで推移している。転職希望の理由としては待遇面や人間関係、仕事への不満等で差し迫っての切迫感を感じられない。転職に関しては、良い所があれば変わりたい程度の気持ちである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・製造関係の低迷により、求人数が伸び悩んでいる。
求人情報誌製作会社（従業員）		求人数の動き	・夏休み時期は例年求人数が減少する。	
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	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・7、8月は例年良い月であるが、今年は特に福岡市でインターハイ、国民体育大会、その他大きなコンベンション等があり非常に良い。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・7月の売上はほぼ前年並みである。高額品が極めて良く、特に高級腕時計の需要がかなり増えてきている。クリアランスに関わりなく、客は良いものを求めていく方向を向いてきている。今後、数量が増えてくれば売上も盛り返していく。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店舗事業計画部）	来客数の動き	・6月末からクリアランスを実施しているが、7月に入っても来客が増えている。追加で商品の値下げが始まるタイミングや、折込チラシで告知した目玉商品に対する反応はよく、買物目的の来店も増えた印象である。また梅雨明けが早く好天が続いていることもあり、盛夏商品がファッションではなく必需品となっていることもプラス要因である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月は3か月前より売上が改善した。クリアランスが6月末にスタートし、その影響で伸びている。非食品は、衣料品の売上が減り前年同月比95.4%となっている。衣料品は、紳士・婦人・子供服の動きが鈍く前年同月比93%であったが、家庭用品は同102.9%と健闘している。一方、食料品は前年同月比104%で、1品単価も同101.8%と伸びている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・来店客数が増加傾向にあり、高額品の動きも活発化している。
		スーパー（統括者）	競争相手の様子	・新聞報道や競合他社の業績報告等をみると、少し良くなっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・先月はほぼ横ばいの販売量であった。今月は、量販店、コンビニエンスストア、リージョナル型店舗共に前年比4%で販売量が伸びている。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・来年から始まる消費税増税の影響により、今の方が安く買えるという意識から購買意欲が強くなり、キャンペーン等でのまとめ買いにより、売上も伸びている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑による全国的な夏物商品の好調さが伝えられているが、当社においてはまだまだ動きが鈍い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・大きな変化はないが、単価が上昇している商品も出てきており、改善の兆しはみえる。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・受注台数は、軽自動車が普通車を上回っている。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・九州北部豪雨のあった昨年に比べ夏の開始が早まり、雨による来店客数の減少がなかった。そのため、客数はこれまでに比べ安定し、販売も若干持ち直した。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・夏休みに入り人が多くなってきた。昨年より販売量も増え、消費者の購買力が高まっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	来客数の動き	・昨年は梅雨明けが遅かったが、今年は早い梅雨明けと猛暑による夏物関連の動きが良く、暑さ対策の商品が継続して好調に推移する。また、参議院選挙も終わりねじれ解消による政治の動きも良くなる。経済対策が進めば更に上向き可能性はある。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・商品の動きが良く、売上も伸びている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・これまで、安価な商品の注文が多く、飲み物を頼む客は少なかった。現在、中間クラス以上の商品を頼む客が多くなり、サイドメニューの追加もある。飲み物もワインなど高価な価格帯に移ってきている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・北部九州総体などの人の動きが起点となって、人・モノなどの動きが良い方向に向いている。
		設計事務所（代表表）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響か、問い合わせが若干増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に入り、猛暑日の連続で日中の来客数が激減している。6月最終週より前倒しでセールを始めたが思うように来客数が伸びない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・選挙期間中はいつも低調であるが、今回、参議院選挙が終了しても来街客数は増えず、単価、販売量の動きも非常に鈍い。景気が良いのは首都圏の一部地域に限定されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が高いこともあり、高齢者はなかなか商店街に出向いてこないが、若い人たちは夏休みに入り、多く来街している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・本年度は、夏物商品が順調に推移している。梅雨明けが早かったため、今月の販売量は前年比110%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕(店員)	販売量の動き	・猛暑のためか、思った以上に販売量が増えていない。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	お客様の様子	・お中元時期に猛暑が続いており、例年に比べ注文が少ない。初盆の返礼品は暑さの影響で冷たいものに変わってきている。気候の変動で売上に大きな差が出る。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・中元ギフトは数量、単価とも前年と変わらず、アパレルはセールの動きが鈍い。飲食はビアガーデンが天候に恵まれ好調に推移している以外、ほぼ平年並みである。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・全店DM催事で来店客数を確保しており、別会場での宝飾催事の受注も好調である。高額時計の受注も好調で一部の客の購買意欲が回復している。反面、主力の紳士・婦人衣料の落ち込みは大きく、高額スーツの動きはあるが首都圏ほど景気の回復感は見られない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・7月前半は、梅雨明けが早く夏の到来が早かったせいか、夏物の動きが良く期待していたが、後半になり失速した。需要が前に倒れただけであり、全体的には去年の数字に届かなくなりそうだ。
		百貨店(営業政策担当)	販売量の動き	・九州地区主要百貨店の平均来店客数は昨年実績を維持しているが、売上高では昨年をやや割り込む状況で、消費に対し慎重な様子が見える。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・競合激化により業績全体の数値は厳しいが、購入単価や量は3か月前とほとんど変わりはなく、デフレ感の払しょくには縁遠い感じがあり、価格が高いものは販売が低迷する傾向は依然として変わっていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・夏の賞与微増と言うことであるが、依然、顧客においては財布のひもは固い状況である。食料品の販売数は前年並みに推移するものの、衣料品の水着、浴衣等のハレ型商材売上が苦戦している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競合店が開店から1年経ち、当店に客が戻ってきた。売上は前年比105%と2年前の水準まで戻った。夏物衣料は苦戦しており、前年比98%で推移している。青果は野菜の相場が高くなったことで、前年比115%で推移している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・今年は梅雨明けが早く、季節商材の動きが食品、衣料、雑貨とも好調に推移している。ただ、全体の動きは必ずしも好調とは言えない状況である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価や買上点数があまり伸びていないため、ほとんど変わっていない状況である。
		スーパー(総務担当)	それ以外	・食品・住居用品は昨年並みだが、衣料品の処分セールへの反応が例年より悪い。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・客の購買商品の中心が日常のコモディティ商品であるため、購買量は大きく変動せず、購入価格は低価格帯が多い。全体としては変動していないが、円安の影響を受け価格帯が若干高くなったため、輸入商品のコモディティは動きが鈍い。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・猛暑が続き、飲料や冷麺・アイス、スイカといった夏型の商品の動きは良いが、葉物野菜の不作による高騰や猛暑の影響で昼間の来店客が鈍い。
		スーパー(業務担当)	販売量の動き	・加工食料品は値下げ戦略により販売量が増加したが、衣料品は昨年よりも低価格競争が進み、当初の売上目標を下回っている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客数、客単価ともに伸びず、売上が増えていない。悪い状況が依然として続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・例年より2週間ほど梅雨明けが早く、夏物商品であるアイス、飲料、冷やし弁当が売れ、前年を上回っていないが売上は伸びつつある。この伸びは、景気の回復ではなく天候の影響である。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・7月後半は天気があまり良くなかったこともあり、客数が思うように伸びなかった。プラス1品の買物が少ないので、客単価が例年よりも少ない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・新規客の来店が少なく、ほぼ同じ状態である。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・地域振興券が7月22日に発売された。購入者は実質10%得する仕組みであるが、いまだ売上増に繋がっていない。

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
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・3か月前の4月と同様、セール期間でも客の買い方が非常にシビアで、まとめ買いがなく単品で安い物を買う状況が続いている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・前年と比較するとやや悪い状態が続いている。家電品の核となるテレビが復活していないのが要因だ。季節品のエアコンの売れ行きも良くない。
		住関連専門店 (経営者)	競争相手の様子	・毎月のキャンペーンはここ数か月低調に推移している。新規部門が先月今月と良くない。今月は、同業者の話もあまり良くない。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・売上と来店客数の前年度月とほぼ同じ数字となった。夏物ギフトを中心に従来の固定客の来店であり、ほとんど変わらない状態である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は上昇傾向にある。7月は中旬に3連休があったが燃料油の販売量見込みは昨年並みである。顧客の情報によると賞与が支給されたが昨年並みとのことであった。
		高級レストラン (専務)	競争相手の様子	・参議院選挙の影響で、人の動きが鈍く宴会も少なかった。また、単価が上がらない状態である。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数が伸びない。横ばい状態にある。
		都市型ホテル (販売担当)	お客様の様子	・客からあまり良い話は聞かない。協同組合などの客は会員が減る一方である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休みの予約傾向は、30周年のディズニーランドを始め国内が順調で、海外がやや苦戦している。全体的には若干前年を下回る状況である。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・7月期の国内旅行の受注は前年並みであるが、海外旅行が前年割れの見込みである。国内・海外の合計では前年割れとなるが、悪いというほどでもないため変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙期間、タクシーは暇になる。今月は参議院選挙があったので悪かったが、後半いくらか盛り返して横ばいという状況であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は暑すぎて人の動きが悪く、タクシー利用が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑の影響で人の流れは悪くなっているが、観光客は増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は思った以上に客の動きが良く、予約件数も大変多く、売上が増えている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・引き続き、販売件数が低調である。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・キャンペーンにより新規契約は伸びているが、例年と比べると伸び率は低調である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・地方では、アベノミクスの効果が少なく、ボーナスはさほど上がっていない。様々な面で物価が上がるのはあまり良くない傾向である。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・天候の影響もあって入場者数が伸びず、昨年と同様の数字で推移している。ゴルフ場内のショップや売店等の売上も減少し、プレー代以外の売上が伸びず、全体的に売上が落ちている状況である。客の財布のひもが固い。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・梅雨明け後、一気に猛暑に入り連日30度を超える天候でゴルフ客は激減した。各地区の夏祭りはお盆まで続くが、7月の土日祝日は夏祭りの行事ごとに人手を取られ、ゴルフパートナーが成立せず予約が少ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・顧客は必要でないとお金を出さないという傾向がある。
		美容室(店長)	お客様の様子	・毎日の暑さで外出をせず家で過ごし、特に高齢者等は体調が悪いので来店できないという方もいる。客数も伸びていない。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今の時期は特別生徒数の変動はない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・分譲宅地の内覧会で事前説明会をしたところ、検討して家を買いたいという方が非常に多く、不動産業の宅地分譲関係は需要が増えていると判断できる。住宅など高額な買物ができるということは、一部で景気が良いという印象である。
		住宅販売会社 (代表)	来客数の動き	・工務店業界は、政策に大きく左右される。現在、消費税増税、補助金、助成金等の政策で多少動向が悪化している。しかし、全体的には3か月前と変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・九州のほうは厳しい暑さが続いているが、日中はそのためか客足が遠退いている。個性ある店が努力しているが売上が伸びていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・宮崎の地元野菜が少なく、トマトが熊本、レタスが信州から入り先月より値段が下がった。昨年の6、7割程度の相場場で動いている。全体の動きが鈍く、商品が回転しない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・早期購入を含む中元ギフトのスタートは好調であるが、猛暑の影響もあり初盆会やお供え等の仏事ギフトの立ち上がりが苦戦している。開始時期を早めたクリアランスセールや再値下げなども若干盛り上がり欠ける。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・夏のクリアランス時期が遅くなったせい、スタート時から盛り上がり欠けた。まとめ買いがほとんどなく、単品買いが増えて客単価が低かった。売上も前年割れに終わった。百貨店内の高額品は売行きを伸ばして景気が良いように聞こえるが、一般客の買い方は厳しくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月は予想以上に新車販売台数が伸びない。新車実績に比例して中古車販売や保険、割賦の実績も低調である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙まで暇だったが、選挙が終わった7月最終週は忙しかった。トータルでみると7月はやや悪かった。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月は、夏モデル商品の人気も一段落し、料金プランのお得なサービスで集客を図ったが、販売台数が伸びなかった。特に買換え需要が低調で、平日、週末とも販売台数が昨年より大きく下回っている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・早期の梅雨明けと猛暑により、昨年度よりも入院する利用者が多く、顧客増の阻害要因となっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・アベノミクスに期待したが賃金の上昇に結びついておらず、消費行動は悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客足が鈍っているため物品販売業が非常に悪い。要因は、猛暑と近隣の同業者が3割引セールを月1回から2回に増やしたことである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では中高年の客が多く、猛暑のため客足が鈍くなっている。また品質管理のため商品を早く片付けており、そのせいで客が来ない日が続いている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・丑の日に少し期待したが、価格が高いということで思ったほどの動きはなかった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・7月は卒業式や母の日シーズンと異なり、一般的なギフトとしての需要が少ないので落ち込んでいる。官公庁関連の大きい仕事が入ったが、月末締め翌月末の入金で、商品仕入れの支払いは翌月5日なので資金繰りが厳しい。月末はボーナスをもらって退職する人が多かったため送別の花束がでた。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・街に人がいない。切実な問題である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前より一段と悪くなっている。選挙の月は売上が悪化するのが不思議だ。政府はもう少し国民の声を聞いて末端までの景気回復を心掛けてほしい。
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	・今年は梅雨明けが早く、ビールの消費に合わせた焼き鳥が良く売れている。焼き鳥専門店に限らずスーパーの総菜コーナー等でも良く売れているようだ。7月に入り加工メーカー向けの原料肉も少しずつ良くなっている。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・久しぶりに新しい物件の受注があり、新しい取引先の話もある。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節変動を除いて、上向いていた景気感是一段落した。原材料が上がっておりベニヤの価格、心材の価格、表層材の価格などが5～10%程度上昇したが、販売価格に転換できなかった。物件の動きもペースダウンしてしまい、7月度は前年比90%と振るわない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・受注増まで至っていないが、客からの引き合い数が約10%増となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種は異なるが省エネ部品製造に関連する設備の受注が国内、海外共に増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・急激に追加受注が増え、以前と比較し少し手不足の状況で生産を進めている。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期の見通しはまだ分からないが、9月までの生産計画では上向きである。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注が増加し入札に迫られる状況である。受注業者に若干の偏りはあるが、手持工事が増えつつある。今の状況が長く続いてほしい。
		通信業（経理担当）	競争相手の様子	・国の施策の後押しもあってクラウド事業が好調である。当社においてもまだ市場規模は小さいが徐々に事業展開が拡大してきており、将来に向けて基幹事業に成長するものと考えている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・電気料金、燃料費等のコストアップの影響を懸念する取引先がみられる。一方、生産面では、自動車及び公共工事関連企業等を中心に稼働率が上がってきている。百貨店やスーパーの売上も増加してきている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・介護福祉施設の建設など多くの相談がある。需要のある産業へのシフトが少しずつ進行するとともに、建設業などの資金繰りも比較的落ち着いており、主要産業の業況悪化はみられない。
		不動産業	取引先の様子	・事業用ビルなどの売買に動きがあり、銀行の融資も受けやすくなっている。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・太陽光発電の住宅設備関連広告が前年の2倍並みの出稿のほか、参議院選挙に伴う広告出稿があった。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・ギフト商品は、3000円より5000円のものが増えてきている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業績を聞くと、受注が好調と回答する企業が増えてきている。
その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・設備投資のリース案件が増加した。先々の仕事が見えているので、数千万円もする土木建設機械を購入する計画があったり、ミネラルウォーターの工場を増設、社屋の移転新築などがある。倒産の話も聞かない。		
変わらない		農林水産業（営業）	取引先の様子	・販売店のデパ地下など的高级店とディスカウント店の2極化で中間層が少なくなるなか、ディスカウント店に人の流れができています。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常、販売・生産共に落ち込む時期であるが、特注品などの受注があり比較的順調な販売ができた。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年よりも少なくなっているが、先々月からあまり変わっていない状態である。低価格商品が7月半ば過ぎから少し動き出した。景気全体としては、なかなか厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安により、ユーザーからの受注量が増えない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において売上高が増加しているのは建設関係のみである。受注高は増加しているものの、職人不足と資材高騰により利益は多く望めない状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の様子から、マインドの改善はみられる。ただ、前向きな資金需要が大幅に出てきているわけではない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・ダイレクトメールを大量に発送したが、今のところ全く引き合いの反応がない。
		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	・土木・建築の公共事業は、国の補正予算で昨年度末からの発注工事が始まっているが、今年度の設計やコンサルタントなどの委託業務は、昨年度より少ない。
やや悪くなっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客は安い物しか買わないような傾向にあり、畜産関係は、特に牛や豚が非常に厳しい状況になっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・大手カメラメーカーからの受注が減少している。デジタルカメラがスマートフォンに押されているようである。ただし、スマートフォンのイメージセンサーなどへの投資は増えている。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・為替の影響もあるが、取引先から弊社への入荷量が若干減り、相場も3か月前より下がっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・食料品、化学工業品、日用雑貨、アパレルなどから預かっている荷物全体の荷動きが悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・今月は数か月前と比べて若干厳しい状況だった。選挙と天候が主な原因として挙げられる。7月は梅雨明けが早かったのは良いが、九州は外に出られないほど暑い日が続き、経済的には厳しいマイナスであった。		
	悪くなっている	—	—	—		
雇用関連	良くなっている	—	—	—		
(九州)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・証券会社のNISA対応など、短期間限定での雇用が増加し、にわかには証券外務員資格保持者が不足している。		
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・司会者やコンパニオンを派遣しているが、この夏の納涼会の司会者・コンパニオン依頼が増えている。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月以降、派遣求人依頼数は堅調に推移している。社員化案件も増加している。		
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員雇用を希望する企業が増えており、通常の派遣だけでなく、正社員、契約社員を目指す紹介予定派遣の注文も増えてきた。		
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人広告を出しても人が集まらない企業が増えている。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞広告の求人件数は増加している。消費税増税前の駆け込み需要も多く、業界によっては人手不足のところもあり、求人活動が活発化している。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人関係の取材のなかで、ここ数年会社の雰囲気が暗い印象が強かったが、最近は明るい印象があるとの話す業者があった。景気が上向いている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で17.4%増と大幅に増加したのに対して、新規求職は、10.9%減少しており雇用状況は改善している。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率が前年同月に比べて0.05%ポイント増と求人が増加しているため、就職件数、就職率も昨年同期に比べて上昇している。		
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・パート求人の増加が求人数全体の底上げに寄与していたが、このところフルタイム求人の増加傾向が顕著となっている。また一般求職者数は減少傾向にある。		
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・第2四半期に入り、求人数が前年同月比を上回って推移している。8月以降の注文も前年同月比プラスである。		
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・現4年生を対象とした6月までの求人件数は、昨年度末から昨年比110%超えを維持しており、ここ数年の増加傾向を反映している。厳選採用の方針は変わらないが、企業の採用意欲の上昇は感じられる。		
		変わらない	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・前年と比較して、求人数の動きに大きな変化はみられない。
				新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が改善されている。
				職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・商工団体等においては、現在の政策等に対し期待感はあるものの、まだ実感できるものではないとの声が大半だ。企業においても円安により原材料等の高騰を懸念する声も聞かれる。
やや悪くなっている	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・半導体工場の閉鎖により求職者数は増えているものの、求人数は増えていない。		
	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	良くなっている	観光名所（職員）	乗客数の動き	・個人観光客や外国人観光客が乗客数の伸びをけん引している。	
		やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・県外への出荷量が前年よりも増えている。
			百貨店（営業企画）	販売量の動き	・衣料品中心のサマークリアランスを例年より早く、前月末よりスタートさせた経緯から、今月は苦戦するものと思われたが、沖縄独特の旧盆期間のズレで中元ギフトセンターを前年より前倒してスタートしたことにより、食品ギフトの底上げで店舗全体では衣料品をカバーする形となり、前年比104%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（企画担当）	販売量の動き	・今月は晴れの日が多く、来客数、売上高共に伸びている。なかでも、好調な青果、精肉がけん引した。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・夏場のソフトドリンクがよく出ており、また近くの小学校で夏祭りが催された。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が5%改善している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が多少減少しているが、購入単価アップが図られているので、前年並みか、少し上向きになる。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・客の商談ペースがスピードアップしていて、住宅請負受注に対しての積極的な姿勢が伺える。3か月前と比べて、受注件数や、契約見込み客数も順調に増加している。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・個人住宅やアパート建設に対する投資姿勢に積極性が感じられる。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・来客数と、客1人当たりの買上点数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・地域によっては、特に離島に関しては、観光客増の恩恵を受ける。今後も観光客の増加が続くとみられるため、全体の底上げにつながる。
		その他専門店「書籍」（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較しても販売量に変化がみられない。だが下げ止まり感はある。
	やや悪くなっている	その他専門店「楽器」（経営者）	来客数の動き	・中国人、台湾人の観光客が増えている。一方、本土からの国内観光客が減少している。ゴールデンウィークと同様に、海の日連休は良かったが、売上は前年に比べると減少している。また、価格競争の中で、年に何回も訪れて友人になっているリピーターの客の紹介が大変助かっている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前に関しては、客室稼働率が前年同月実績を上回っていたものの今は予約の伸びが弱く、前年を下回っている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・3か月前に新商品が発売され、販売数は好調だったが、初動のみで以後は落ち着いてしまい、全体的な販売数が前年割れとなっている。
その他飲食「居酒屋」（経営者）		お客様の様子	・参院選、市議会選の影響もあってか平日の地元客の入客が減っていたが、選挙後も例年はある7、8月の地元客の平日の予約がほとんどない。大幅な割引チケット、原価率100%以上の目玉商品ばかりが出て、利益の確保ができていない。	
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、民間工事共にやや増となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築及び、リフォームの受注件数が少し上向いている。
		輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・建築物の増加に伴い付随する設備関連の輸送が増加、季節家電とエコ関連の家電の増加傾向が有り、取扱量が増加している。
	変わらない	○	○	○
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約金の単価が下落傾向にある。
	悪くなっている	食料品製造業（総務）	それ以外	・夏場になり豚の肥育状況が悪くなり、物不足の状況となっている。
雇用関連（沖縄）	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・幅広い職種から派遣の新規依頼が来ている。また既存ユーザーからも派遣人数の追加依頼があり、事業の拡大傾向のところが多々見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・企業の求人は、堅調に推移している。
		学校「専門学校」（就職担当）	求人数の動き	・県内ではITブチパブルと言われているが、企業数は増えても求人数は増えていないように思う。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—