

I. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)	良く なっている やや良く なっている	－	－	－
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り、消費税増税後の消費の落ち込みは徐々に回復し、地元客の来街者が例年並みに増加しつつあるほか、外国人観光客も増加している。また、中旬に行われた農業機械器具の展示会には20万人以上の人があり、飲食、お土産、交通、宿泊の売上が増加した。道内他都市からの観光客の入込も例年以上となっており、装飾品及び衣料品の売上も増加した。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・若干ではあるが、消費税増税による販売不振からの改善がみられ、満足するほどではないが販売量も増加している。北海道観光は7月後半から日本人の個人型観光が増えており、活気が出てきている。また、外国人観光客は好調を維持しており、外国人観光客の買上分が業績を押し上げている。ただし、外国人観光客が訪問しないような地域はいまだ苦戦している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・今月は突然暑くなった日が1週間ほど続き、それ以外は雨の日ばかりの異常気象であったが、売上は前年比100.4%と前年とほぼ変わらなかった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の経営者と話をしても、前向きな発言が増えてきており、明るさがみられるようになってきている。なかには、店舗を拡張したいという希望も持つ経営者もみられるなど、今までにはなかったような傾向が出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税直後の4月よりは回復傾向にある。ただし、客単価が上昇してきている一方で、購買客数は回復が遅れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前の4月は駆け込み需要の反動減で大きく売上が落ち込んだ月であったため、4月との比較では販売量は2割強伸びている。ただし、前年との比較では前年比87%と苦戦している。
		スーパー（店長）	それ以外	・消費税増税の影響が大きい。食品などは回復しつつあるが、衣料品や住宅用品はまだ増税以前の状態に戻っていない。徐々に上向いてはいるものの、増税後の消費に関しては、必要な物を必要な量しか買わない傾向がみられるなど、慎重でシビアな様子が続いている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・全体的に中国からの観光客が増えており、その分が販売量に上乗せされている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・夏が来たことで少しは客の気分が上向いている。若干ではあるが、景気が良くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減がまだ続いている。家電については、目新しい商品がなく、単価の高い売れ筋商品も乏しいことから、全体的には苦戦しているが、客の様子からは不景気感が感じられない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税の影響はまだ続いているが、やや回復傾向に転じている。ただし、7月は北海道としては気温の高い日が続いており、購買層の中高齢にとっては店から足が遠く原因となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内からの社員旅行、グループ旅行が堅調である。
		観光型ホテル（役員）	単価の動き	・個人客が増加していることで全体の宿泊単価が上昇傾向にある。同じく、外国人観光客についても需要がおう盛なことから、宿泊単価が上昇傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年は天候が良くなかったことや参議院選挙の影響でビジネス客、観光客ともに低調であったが、今年は悪化要因があまりなかったため、前年を上回っている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月の来客数は前年比106%となっている。前月は天候不順の影響でこの2年間で初めて前年を下回ったが、今月はまた増加に転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	美容室（経営者）	お客様の様子	・売上が前年を5%程度上回って推移している。関連商材も若干動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだ続いており、特に高額品の売上が厳しい状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税に対する客のアレルギーは薄らいできたが、客の財布のひもは固いままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7月はバーゲン時期であるが、スタート当初から客の購買率があまり高くない状況にある。中旬以降は気温の上昇にともなって、多少は買物するようになってきているが、最初の値下げ額で買う客はほとんどみられず、客単価もかなり低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は前と変わらないが、気分的には多少上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当地は遠方の観光地ということもあり、ガソリンの価格高の影響で来客数が少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏物のセールが始まり、来客数が回復傾向にあるが、前年との比較では前年比97%という結果であった。外国人客による買上は前年比111%となっており、春先の減少から復調している。苦戦した夏物の定価品はセール対応となったが、売上は前年比93%で推移しており、買上率も上がりきっていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・セール以降の売上が前年をやや上回っている。ただし、来客数は減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・7月に入っても消費税増税の影響から抜け出せていない。買上率や客単価は上がっているものの、来客数の減少幅が予想以上となっており、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・6月に続き7月も数字の伸びがみられない。消費税分がレジで加算されることに客が慣れてくると同時に、店頭価格では買えないことを客が認知するようになり、生活防衛に走っている。政府は、景気が順調に回復していると発表しているが、地方経済についてきちんと語っているとは到底思えない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰や土日祝の高速道路料金の割引率の低下などにより、週末の来客数が減少傾向にある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・7月に入っても来客数が減少し、客単価が上昇している状況に変化がみられず、5～6月と同様の状況で推移している。一部では消費税増税前の駆け込み需要の反動がいまだに続いている商材もみられ、増税が消費者にとって大きな負担となっている様子が見える。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・肉や魚を中心に商品単価が上がっているため、見かけ上は売上が増えているが、景気が良くなり、消費が活発になっている様子はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・気温が低い日が続いているため、飲料水、ビール、アイスなどの夏型商材の売上が大幅に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・豪華客船が毎週寄港していることで、観光客が街を散策している。また、夏のお祭りを控えて、各企業体からの踊り浴衣の追加発注が前年よりも増加したほか、染織作家が手がける高額着物が多数売れたことで、7月の売上は良かった。ただし、新作浴衣については、大型店の影響により、流通形態が変わってきているためか、売上が減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少している。台所回りの家電は前年並みの売上があったが、薄型テレビはまだまだ回復がみられず、冷房機器は前年を下回った。全体の売上は前年実績を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が低水準で推移している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・個人的には前月と販売量が変わらなかったが、全体としては前月よりも販売量がやや減少している。		
乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注量が一向に上向いてこない。これまでは受注残があったため、販売量の落ち込みを最小限にすることができていたが、受注残も少なくなってきたこと、これからが大変である。		
自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・4月以降、当店も含めた同業者の来客数が前年比80%台で推移している。		

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	販売量の動き	・石油製品価格が高止まりしているため、状況に変化はみられない。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・売上は前年並みであった。予約状況は悪くないが、特に夜のフリー客が少ない。客層は新規客が増えているものの、なじみ客が減っている。アジア人観光客が利用する飲食店は予約が多いようだが、当店は昼夜ともあまり利用されていない。客単価が低下しているため、材料費が高くなりすぎないように注意している。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・7月は客単価が前年比103%とアップしており、2か月連続で増加している。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・先行受注状況が前年より悪い。ただ、消費税増税の影響というよりも、受注環境が停滞している雰囲気がある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・7月は中央競馬の開催により、3か月前と比べて売上が約10%伸びている。ただし、前年実績と比べると、約2%下がっているため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月の実績は前年並みであった。わずかながらの増減はあるものの、状況はほとんど変わらない。
		パチンコ店 (役員)	単価の動き	・原油価格の値上がりや落ち着いたものの、電気料金や一部の食料品価格の値上がりが必要のため、全体としては変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の動きをみると、5月に一旦盛り返したものの、6月以降は再び影響が出ており、売上は減少傾向で推移している。
		住宅販売会社 (役員)	単価の動き	・分譲マンションの販売価格が高くなり過ぎており、購入する意思はあっても購入できない客が増えてきている。
		やや悪くなっている		百貨店 (売場主任)
コンビニ (エリア担当)	販売量の動き			・消費税増税後、たばこや酒といった免許品の売上が大幅に減少している。特にビールの落ち込みが激しい。低価格品への移行も進んでいるが、販売量も減少している。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き			・気温の変動で状況は変わるが、気温の影響をあまり受けない商材の回復が遅れている。
家電量販店 (地区統括)	販売量の動き			・異常気象という天候要因もあり、ここ最近ではエアコンの需要が増加してきているが、依然として、消費税増税前の駆け込み需要の反動が影響している。
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き			・大きな売上となるはずの週末に勢いがみられない。ランチタイムは家族連れでまずまずであるが、ディナータイムの入込が悪く、来客数は前年を10%下回った。ただし、客単価はメニュー変更の効果もあり、前年を上回っている。
旅行代理店 (従業員)	販売量の動き			・旅行申込件数が減少している。
タクシー運転手	それ以外			・7月は天候も良く、暑い日が多かったため、タクシーの利用が前年よりも減っている。また、人手不足で乗務員が集まらないため、タクシーの稼働が悪くなっており、会社の売上は前年を下回った。
タクシー運転手	販売量の動き			・景気動向としては、緩やかな上向き傾向にあると言われているが、当地の周りの状況を見ると、さまざまな消費品目で値上げに対する懸念材料があるためか、消費者の警戒心が強く、営業収入が若干減少している。
通信会社 (企画担当)	単価の動き			・店頭での値引き合戦が、表には見えない形で再び加熱しており、競合他社との低価格競争に陥っている。
悪くなっている				その他サービスの動向を把握できる者 [フェリー] (従業員)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている	建設業（従業員）	受注価格や販売 価格の動き	・全体としては良くなっているものの、原油価格の高騰や消費税増税による影響、労務者不足などの理由により、建築材料費や労務費などの建設単価が上昇を続けていることが懸念される。	
	やや良く なっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・これまで価格に敏感であった顧客が、最近は納期や品質を優先させるようになり、価格に対する感覚が緩やかになってきている。これらは景気的好循環の表れである。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・消費税増税の影響は、高額商品を除いてほぼ解消している。建設関連は住宅着工が落ち込んでいるが、公共工事は高水準が続いている。観光は外国人観光客が大幅に増加している。一方、建設資材の価格上昇や人手不足で設備投資を見送る企業もみられる。	
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減は取り、現在は実需ベースで推移している。主力商品の受注量、販売額に大きな変化もみられず、景況感是不変わらない。	
	変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・特に変化はみられない。
			食料品製造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・販売量、販売単価とも、3か月前と比べて特に変化はみられない。
			家具製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・想定していたよりも消費税増税前の駆け込み需要の反動が長引いている。しかし、駆け込み需要の規模が非常に大きかったことによる反作用であり、来月には収束するとみられる。
			建設業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・公共工事の発注、民間工事の引き合いとも、引き続きみられるものの、配置すべき職員に余力がない。また、協力会社も人員不足であり、人手の確保が難しい状況にある。
			輸送業（営業担当）	取引先の様子	・医薬品の輸送は順調である。一方、飲料品は本州が猛暑に見舞われているものの、突然の気象変化の影響もあり、全体的には動きが鈍い。生乳は4～6月の生産量が前年から3.1%の減少と落ち込んでいる。消費税増税の影響はあまり感じられない。
			輸送業（支店長）	受注量や販売量 の動き	・建築関連は注文が継続しているものの、港に荷主在庫が滞留している傾向が強く、入荷が膨らんでおり、物流の繁忙期とは言えない状況にある。
司法書士			取引先の様子	・一見、景気が回復しているようにみられるが、不動産取引や建物の建築においては実質的な変動がなく、景気回復の実感がない。	
司法書士			取引先の様子	・不動産売買などの動きが悪い。景気の回復が感じられないため、住宅の新築が少なく、土地の売買も少ない。	
コピーサービス業（従業員）			取引先の様子	・最近は取引先において、安い物を購入しようとする姿勢が非常に目立っている。	
やや悪く なっている	○	○	○		
悪く なっている	—	—	—		
雇用 関連 (北海道)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から5.4%増加し、53か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から10.4%増加し、53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	・一部の業種で求人数の減少がみられるものの、全体としては求人数の増加傾向が続いており、企業の採用意欲が高くなっている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の相談件数や当社への登録件数が増えている。同様に、人材紹介の求人も派遣のオーダーも増えているが、双方のスキルのミスマッチにより、成約に至らないケースが増えている。ただ、求人が増えている現状から、企業の景況感是好転している。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・人材不足によるリピーター求人の依頼は相変わらず多い。また、飲食業、販売業などでは、若年層の新規開業による求人依頼が若干だが増えてきている。	
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・札幌のみならず地方都市の求人件数も頭打ち感がある。しかしながら、前年比の動きをみると高止まりの状態である。消費税増税前の駆け込み需要もみられなかった地方都市では人手不足が深刻だが、一方であきらめ感も出てきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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2.3%下回った。新規求職者数は前年を2.8%上回った。月間有効求人倍率は0.79倍となり、前年の0.72倍を0.07ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人との割合は46.1%と相変わらず低く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月から5月にかけての期間をピークに求人数が低下している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・消費税増税や仕入コストの増加が影響しているのかは分からないが、季節的な要因を考慮しても、求人数が減ってきている。募集してもなかなか人が集まらないため、募集側も疲弊していると感じる場面がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を若干下回った。なかでも、飲食、小売が振るわなかった。売上に占めるウエイトの大きい派遣、運輸運送も減少した。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・6月の就職件数が前年を下回っており、4か月連続で減少している。
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)	良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月は消費税増税の影響で大きく売上が落としていたが、6月後半からは季節の変わり目ということもあり売上が回復してきている。時計、宝飾、呉服などの高額商材についてはまだ戻りきっていないが、衣料品などは順調に回復している。また、影響が大きいと思われる化粧品についても、メイクアップ商品を中心に想定より早く回復しつつある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・7月は最盛期であり全店舗で来客数と客単価が前年を超えている。中旬以降も天候に恵まれ順調である。たばこの売上の前年比が多少下がっているが、飲料や米飯系でカバーできており客の購買力も落ちていない。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・雨が降らずに天候が良かったこともあり来客数は約10%の増加となっている。特に中心部の商店街では人出が増えたことが実感できる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税の増税の影響もたいして無く、むしろ雨が少なく天気の良い日が多かったということで、好調であった6月よりも更に今月は好調に推移している。また、飲食関連は好調であるが、物販、アパレルが少し振るわない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税から3か月経過しているが、客は完全には戻ってきていない。前年比で10%ほど売上が落ち込んでいる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・4月から続いていた消費税増税の影響による反動減が回復基調にあり、価値ある商品や新しい商品に対する客の関心度が高まってきている。1人当たりの買上点数、単価に堅実な部分はみられるが3か月前と比較しても回復している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響による消費の落ち込みは少し落ち着いた様子である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏のセールに入り、前半は苦戦したものの後半は気温の上昇に伴い衣料品の動きが良くなってきている。高額商品はブランド商品を中心にほぼ前年並みに回復してきているが、高級時計については、消費税増税前の動きまでには戻っていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の上昇とともに客足が増加している。前年の冷夏の反動もあり前年比は大きく回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前の4月と比べれば前年比ベースで多少の来客数増加にはなっている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候が比較的安定しており、飲料などの夏季需要が増えてきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・特に冷蔵庫、洗濯機などの生活必需品やテレビが前年並みに戻っている。エアコンはやや冷夏という状況もあり今月前半は当県ではやや不調であるが、東北全体からすると季節的な要因を除けば消費税増税の影響はほぼ無くなりつつある。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・来客数は少ないままであるが、一般的に高付加価値モデルが人気であり単価が高いものが良く売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が始まったばかりで販売量がなかなか伸びなかった時期と比較して、やや良くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年は、前年に悩まされた夕方からのゲリラ豪雨が少なく、ビアガーデンなども好調である。特に生ビールの動きが良い。今まではバラでの発注が多かった他のアルコールに関しても、ケース発注が目立ってきている。お中元に関しても、単価が落ちる事もなくほぼ平年並みの販売量となっている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の影響は薄れつつもいまだ少なからずある。低単価商品と高単価商品の動きが悪く中単価商品が動いている。商品政策の見直しが急務である。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・レストランでも、単価を上げて内容に充実感を出すことで商品が売れている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・個人客の単価は少しずつ上昇している。客の雰囲気もなんとなく良くなっている様子が見受けられる。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・低単価志向は相変わらずである。しかし、来客数の動きは順調であり前年比を上回る結果が続いている。可処分所得の占める割合が増えてきたのではないかとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、一般宴会は昨年比、予算共に好調な数字となっている。ホテル主催のイベントチケットの売行きも良く、今月末に販売したうな重も好調に販売できている。梅雨が明けて夏祭り前であるがホテルに限らず人出は多い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4月は消費税増税もあり今まで感じたことの無い急ブレーキがかかっていた。しかし、ここに来て夏場の商品の売行きなどが良い形に戻ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客は不景気な話はしておらず忙しそうに仕事をしている。景気はそれほど悪くない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税直後の4月と比較すると、消費者の動きは活発化しており景気はやや回復傾向にあるとみている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・海の日の日連休も来客数はそれほど悪くは無く、梅雨明けが10日ほど早かったこともあり前年よりも約20%の増加となっている。ただし、単価は消費税増税の影響で低下している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・再来店率の前年割れがここ半年以上続いているが、1人当たりの購入単価はある程度増えてきている。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・販売単価、販売量共に前年同時期比で135%であり、3か月前との比較でも105%の状況である。		
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税に伴う景気浮沈の影響は徐々に薄らいできてきている。しかし、賞与増額があった客の購買による売上効果が一部にあるものの、商店街の中小零細店での景況には今一つ届いていない。来客数は増加しているが売上増までには至っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候にかかわらず客が来ない。店主も病気で相次いで閉店しており、今月に入って4店舗が閉店している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・販売店、消費者共に消費税増税に対する抵抗感が無くなってきているが、全体的な節約志向から消費が盛り上がり上がらない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後の出版点数が書籍、雑誌共に低下傾向にある。市場にまわる商品のアイテム数が減少していることが大きな要因である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは2～3か月前と変わらない。客の様子を見ても良い状態で推移している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・各業種とも上向き傾向を示しているようであるが、寝具類は相変わらず苦戦している。

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
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・低価格商材の動きが良くなってきて販売量は回復傾向にある。しかし、高額商材の動きが鈍く売上の回復がみられない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・冷夏の子報が変更になった途端に夏物アイテムへの関心が高まり購入に繋がっている様子が見られる。しかし、慎重な買物の様子は変わらない。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・全体の景況感の上向き傾向であるが、衣料品に関しては例年に比べて動きが悪い。例年より早かった梅雨入りなど天候要因が大きく、梅雨明け後の動きに注目したい。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・既存店の来客数が微減している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・売上は前月と同様の推移傾向にあり前年並みである。しかし、消費税増税で原材料費、配送費、人件費、光熱費などの諸経費が増加し、転嫁による商品価格の値上げも進んでいるため、平均単価は上昇しているものの、買上点数、来客数共に前年割れが続いている。客は冷静に商品価格帯をみており、財布のひもは固くなりつつある。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・買上点数は上がっているが1点単価は下がっている。依然としてチラシ販促の強化で売上を作っている構造となっており、客の価格への反応は強い。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・客単価が前年比を下回っている。もう一品買うということが無く経営の厳しさは変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・消費税増税後の来客数は前年比で5%減少しており、今月は天候や気温が回復しても来客数は上向きになっていない。
		コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・競争店の新規出店により当社既存店の売上が減少している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・前半の天気あまり良くなく、県内の店舗は全体的に前年比で数字が悪い。20日以降に天候が回復するとじりじりと追いついてきており回復基調にあるが、客の来店回数は徐々に減少しつつある。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数は回復してきている。しかし、客は安く付加価値の高い物を買う傾向が強く単価は上昇していない。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・業種によりばらつきはあるが総じて経費節減が目立ち、価格競争に拍車がかかり利益減少傾向にある。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客は単価が上がる程に消費税増税分の3%の重みを感じているようである。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・セール待ちの状態であったにもかかわらず、いざ夏のセールとなっても盛り上がり欠けている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・カジュアル用途のニーズが増えてきているが、例年と比較してビジネス用途やレジャー用途のニーズが伸びていない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・今年はクールビズ商品の買い足しが少なく引き続き売上が良くない。買い控えも多くみられる。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・来客数はあっても販売数量が減少している。関連商品の購買につながらずに必要なだけの購入にとどまっている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・気温上昇に伴い季節商材の需要が上がってきているものの、天候不順のため安定した売上に繋がっていない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・天候不順により季節商材が落ち込んでいる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・依然として消費税増税前の駆け込み需要の反動減がみられる。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・休日などに新規客の来店がほとんど無い日もある。
		乗用車販売店(店長)	単価の動き	・直近は来客数、販売数共に前年並みが続いている。新型車などの集客にプラスになる要素も無く車両部門は前年維持で精いっぱいである。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・お盆が近いので仏壇用品の需要を見込んでいたが、売上はさほど伸びていない。最近の高齢者は仏事を略式化する傾向にあるようである。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・店頭小売は大きく変わらない。地元の飲食店の状況は引き続き深刻であり閉店する店舗が増えてきている。居抜きで入る店もほとんど無い状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・ここにきて受注の動きが鈍くなっている。客からはもう少し様子を見て市場が落ち着いてからという声を聞く。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・夏物の動きが非常に悪く7月に入って販売量がかなり減少している。各メーカーとも今年の秋口から一斉に値上げをする予定であるのでその前に売上を取り込もうとしているが、まだまだうまくいかない状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	お客様の様子	・中東情勢の不安定化により原油価格の値動きが高値で安定しており国内のガソリン価格も高値で推移している。そのため、消費者の節約志向が一層強まっており、車を使った移動が少なくなってきた。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・値上げや格差が広がり明るい展望はみえない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数があまり伸びていない状況は変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて良くも悪くも無い。来客数の動きは、当店ではまあまあの状態でありあまり変わらないが、同業他社の経営者と話をすると悪いほうに向かっているようである。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・7～8月にかけては夏休みの家族連れで客室稼働率は良い。しかし、定員稼働率は厳しく入込売上は前年並みである。団体客が多少あるものの、客単価の低いセミナー関係のため売上増にはならない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・予想に反して暑い日が続いているため家族客の問い合わせが少なくなっており、前年を多少下回っている。他に流れている様子がかがえる。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・前年後半より売上は前年比10～20%の減少が続いている。しかし、売上の推移や客の雰囲気などに特段の変化みられない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・天候に恵まれ宿泊及び一般宴会は順調に伸びているものの、今年一番の苦戦どころである披露宴の数はなかなか伸びていない。消費税増税を前に駆け込み需要が出来ない商品が一番大きな痛手を受けている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・消費税増税後はレストラン、デリカ部門が落ち込み、前年割れが続いている。レストランはフリー客の減少に加えて予約状況も厳しい。デリカ部門は明らかに購入頻度とともに客単価が低下しており、相変わらず防衛意識が働いていることがうかがえる。ビアガーデンだけは唯一好調を維持しており、前年を上回る利用状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月よりロシア極東地域との季節空路が再開され、観光目的のグループや家族客が目立つようになってきている。宿泊は海水浴客と相まって期待が持てそうであるが、売上高の多い一般宴会は厳しい状況にある。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・個人客はガソリンの高騰による影響がある。また、使用する際に発注する傾向が強まっている。法人客はまだ消費税増税後の様子見が多い。
		タクシー運転手 通信会社 (営業担当)	来客数の動き お客様の様子	・日中もそうだが夜は特に人出が無く乗客が少ない。 ・特に目立った材料はなく景気は横ばいとみている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・企業としては変わらない。しかし、個人としては消費税増税後は家計が圧迫されており、支出の余裕が全くない状況である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新メニューを2か月連続で投入した効果が表れたのか、新規加入の客が若干増えてきている。
		通信会社 (営業担当)	競争相手の様子	・他社競合となることが多い。客は価格に非常に敏感であり、少しでも価格を下げるように要求されている。
		観光名所 (職員)	単価の動き	・周辺の施設などは来客数が増加しているようであるが、客をそちらに取られているのか船下りの来客数は若干減少している。しかし、単価自体は上がっているため営業力の無さが響いているのかどうか判断しきれない状況が続いている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・消費税増税やガソリン価格の高騰などの影響もあるのか、5月のゴールデンウィーク以降の来客数の落ち込みがこれまでに無いほど大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		競艇場（職員）	販売量の動き	・目玉商品がある時は良いがそうでない時は大きく落ち込むこともあり、総合的には3か月前と比較してあまり変化はみられない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかでもまだまだ景気が回復しているとは感じられないと聞いている。実際、少しでも安い店を探したり前髪は自分でカットしたりと美容院にかけるお金は節約されているようである。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・短期で急ぎの仕事はあるものの、じっくり時間をかけるようなまとまった仕事はほとんど無い状況である。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・過去に競合する事の無かった大手メーカーが価格帯を下げた商品の提供で下層価格帯に参入している。その予定以上の受注に苦戦している。	
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・供給が前年を下回っている。受付件数も増加していない。	
	やや悪くなっている		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・たばこの売上が減少している。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価は4月の消費税増税直後よりやや悪い状況である。来客数は回復しているが、先月が記録的に悪くその反動ではないかとみている。全体としては回復しているものの、震災後の数年のなかで7月としては最も悪い数字である。
			百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いており客単価も減少している。消費者の購買意欲の回復が実感できない。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税率が3%上がったダメージが、ここきてじわりじわりと来ているのが客の様子でうかがえる。キャッシュアウトが増えていることにより節約型購買志向が強まっていることが見て取れる。
			スーパー（店長）	競争相手の様子	・2キロ商圈内に競合店がオープンして、集客、売上面で影響が出ている。
			スーパー（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税から4か月近く経過して客の消費行動が明らかに変化している。集客手段として使っている日替り目玉商品は、以前であれば衝動買いや家庭に在庫があっても購入するケースが多かったが、販売量を見ると今はそのような行動が少なくなっており、自分に必要のない商品はいくら安くしても売れなくなっている。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候が良く、ソフトドリンク、アイス、冷たい麺などが前年比を上回っているものの、主力の弁当類は振るわず前年比を下回っている。来客数が増加しているにもかかわらず客単価は下がっている。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費税率が8%になり、上乗せされた3%の影響がかなり出てきている。田舎の場合は給料が上がっている企業が無くそういった面での厳しさがある。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の悪化が回復しておらず、この3か月間に変化は無い。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・東北地方特有の現象か、いまだに消費税増税の反動減の影響から抜け出せていない。
			住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後は回復傾向にあったが、7月に入り消費税増税前の駆け込み需要で増加した分をすべて使い切っている。今後の回復の遅れを心配している。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・一般住宅の建築がまだ出てきていないため、耐久消費財の動きが鈍く販売量が伸びていない。			
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・燃料油単価が非常に高いレベルで推移している。顧客に節約傾向がみられ販売量が減少している。			
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数も減少しているが、売上の減少幅が来客数のそれを上回るため、集客力の問題を除いても景気は下降しているといえる。			
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月までの状況と比べるとかなり低調な雰囲気がある。ボーナスが入りにぎわいをみせている場所もあるが、レストランにはそれが反映されていない。来客数も減少しており苦戦を強いられている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年このシーズンは家族で海へ行く人が多い。内陸である地元のレジャー関係が薄くなり、他のエリアでお金を使うので地元で外食をする人は激減してしまふ。天気が悪ければ他のエリアではなく地元で遊んで外食をする人もいるが、天気の良い日が続いているので悪戦苦闘している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・企業、団体などの利用は回復気味である。しかし、レストラン、宿泊、婚礼などの個人利用に関しては依然として来客数、売上共に前年を下回っており、来月以降の予約状況も前年以下の状況が続いている。	
		タクシー運転手	単価の動き	・晴れの時はタクシーを利用しないで歩く方がほとんどであるように見受けられる。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス時期を迎えたが、製造業などの従業員には恩恵がない。特に中小企業は従業員より自分の資産を守る経営者が大半を占めているという声を聞いている。また、人手不足も深刻になってきており、3か月前と比べると客の様子が良くないとの声が多い。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・高単価の客は停滞気味である。低単価のいわゆる一般の若者が行くようなところは動いており、不景気そのものである。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税の影響によるスーツ、礼服の買い控えと、クールビズの浸透により新しくスーツを作るというニーズが縮小してきていることが相まって、景気はあまり良い状況ではない。前年に比べて来客数が全く伸びていない状況である。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車補修部品関係の動きが非常に悪い。車検に入ってもエコカー減税時からの初車検が多いため交換部品がほとんどない状況である。	
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場に仕入れに行っても本まぐろなどの高級食材が全然売れていないようである。当店だけではなく他の店も悪いのではないかと。	
		－	－	－	－
	企業動向関連 (東北)	良くなっている やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最需要期の1つであるお盆時期を迎え、販売量は計画をわずかに超えて推移している。
出版・印刷・同関連産業（経営者）			受注量や販売量の動き	・工務店のチラシ印刷の仕事が増えている。	
土石製品製造販売（従業員）			それ以外	・正社員の雇用はまだまだ少ない状況であるが、給与や賞与は徐々に上がってきている。	
電気機械器具製造業（営業担当）			取引先の様子	・6月中旬以降受注が回復してきている。	
建設業（従業員）			受注量や販売量の動き	・復興関連事業の発注がコンスタントに推移している。	
建設業（企画担当）			受注量や販売量の動き	・公共工事の公募の件数が順調に推移している。	
金融業（営業担当）			取引先の様子	・介護関連施設及び分譲地の資金需要などの大口案件が出てきている。	
広告業協会（役員）			それ以外	・広告出稿は消費税増税後の落ち込みもなくなり、ボーナス商戦も前年並みに戻っている。新聞、テレビ、ラジオ、新聞折込なども前年を上回る業績をあげている。しかし、大型生活用品店の開店があったものの広告全般の底上げには結びついていない。	
経営コンサルタント			取引先の様子	・賞与支給が7月に集中しているため消費マインドは高まっている。	
その他企業〔企画業〕（経営者）			取引先の様子	・チラシやイベントなどの広告関係の需要が増えつつある。	
変わらない			農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・天候に恵まれ、ももは順調に生育している。お盆前の最盛期に入り、自営農業出荷の販売単価が例年並みになる見込みである。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年並みもしくは2～3か月前と変わらない動きであり大きな変化はない。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・思ったほど中元商戦が伸びていない。首都圏からの受注は前年を超えているが地元はまだ回復が遅い。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上高の前年比キープが精一杯な状況は変わっていない。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・景気は上向きの傾向にあるとみているが今一つである。		

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		
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の着工数が落ち込んでいる。部材の製品の値下げが始まり収益を低下させている。		
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・良くなっている所とそうでない所の2つに分かれている。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・開発製品数、生産数は安定して横ばい状況である。若干の上下はあるものの大きな変化はない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後も受注は順調であり、同業他社も同様である。		
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存顧客の反応は依然として厳しく、今のところ解約にならないだけで予断を許さない状況である。		
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・財務状況の改善がみえない。		
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・売上に変化がみられない。		
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年度より印刷物の増刷の数量が減少している。		
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は落ち着いている状況である。小売り関係は消費税増税の影響が残っており売上は減少傾向にある。		
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業を中心に設備投資の動きが出てきているが、同様にコストダウンの依頼も増えてきている。また、中小企業においては建設業関連以外の業種で動きがあまりみられていない。		
		その他非製造業「飲食料品卸売業」（経営者）	受注量や販売量の動き	・堅調な首都圏向けの出荷に比べ、地元向け、特に飲食店向けの出荷が鈍い。暑すぎる夏がアルコール消費にマイナスの影響を与えている。		
		その他企業「工場施設管理」（従業員）	取引先の様子	・物流が安定して横ばい状態である。		
		やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料、肥料、農業資材などの価格高騰が続き、経営が圧迫されている。
				一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、アセアン諸国の低迷が続いており輸出環境が悪化している。それに加えて国内では消費税増税後の反動減がまだ続いている。
輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・燃料費の高騰があり料金改定の交渉をしているが、結果としては未改定である。		
悪くなっている		その他非製造業「飲食料品卸売業」（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では消費税増税後あたりから以前の売上を全く見込めていないようである。特に客の1回当たりの買上量は常時5～7%減少しており、買上点数も1～2点減少している。そのような状況がなかなか変わらず憂慮しているとの声を聞いている。		
雇用関連 (東北)	良くなっている	○	○	○		
		やや良くなっている	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・流通関連企業の求人件数が増えている。新規出店のスーパーマーケットが複数件あり採用意欲が高い。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月を上回り、新規求職者数は下回る傾向が続いている。有効求人倍率も前年度平均を上回っている。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・小売業で新規開店のための大量求人が出るなど業務拡充の動きがある。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少幅が拡大しており、求人数も特に消費税増税の影響はみられずに引き続き増加傾向にある。そのため、今年に入り1.20倍前後で推移していた有効求人倍率は1.31倍になっている。		
		変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・応募者数が激減しており、事務職の中途採用の募集であつてもなかなか採用できない企業が増えてきている。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材総合サービス、主に派遣業においては、登録者数が伸び悩んでおり売上増につながっていない。		
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・現状ではあまり変化はみられない。強いていえばやや悪い。		
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・新規の求人広告もぼつぼつとあるものの、大幅な増減はみられない。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比及び2～3か月前と比べてもほぼ同数である。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は7か月振りに増加した。求人が増えたことにより在職者と無業者が就職活動を始めていることが理由であるとみられる。		

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・有効求人数、有効求職者数、月間有効求人倍率共に、3か月前と大きく状況は変わっていない。 ・求人数は微減しているものの求職者も同様のペースで微減している。前年同時期に比べて求人倍率は安定しており求人の動向に目立った変更はない。 ・従来と同様に震災復興、介護福祉、運送関係に求人が偏っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・6月の稼働派遣社員数が減少して第1四半期の実績への積み上がりができていない。売上はプラス数%で前年並みをキープするものの、営業損失を計上している。 ・通常なら夏場に向けて求人数が増えるところだが、逆に落ち込んでいる。資材高騰や原油の中東危機などもあるが、原因としては求職者を東京の求人を持っていかれてしまうためである。地元での募集傾向が減っており求人があっても人が集まらない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	
悪くなっている	—	—	—	

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・気温の上昇もあるが、3か月前と比べ1日200人ほど来客数が増えているので、景気は良くなっている。 ・今月は来客数、客単価、売上高共に非常に良い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	
(北関東)	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税の影響はなくなってきたように感じるが、必要最低限の出費に抑えているようである。 ・夏のイベント等への来客数が増えている。また、エアコン等、夏物の動きも活発になってきている。 ・高額品、嗜好品の売上が戻っていないことに加え、お中元やセールについて購入点数や単価の絞り込みの動きがみられるからである。 ・一部、消費税増税の影響を引きずっている店舗はあるが、全体的には前年並みの売上に戻ってきている。喫茶、軽食店は好調であり、レストランも来客数が増加している。 ・生鮮食品では、肉類のように商品により価格が高騰しているが、そういった商品においても買上点数が落ちていないため、売上は上がっている。 ・前年比で売上、来客数共に100%となり、やっと回復した感じがする。 ・今年の夏も厳しい暑さになっているので、コンビニでは夏の暑い時はある程度販売が伸びるということが反映され、やや良くなっている。 ・4月は消費税増税の影響が最も大きな時期であったため、当時と比較すれば現在はやや良くなっている。 ・法人営業で回っている時に、宴会等の勤めに対して前向きな感触を得られるようになってきたからである。 ・3か月前は消費税増税の影響でかなり客足が落ちたため、その時期と比較すると良い方向になっている。 ・ゴールデンウィークの日並びが良くなかったため、夏休みに良い動きが出てきている。今月末は少々厳しいが、8月は順調である。 ・消費税増税の時期と比べると、受注が多くなり来客数も増え始めている。景気の動向は不安定であるが、国内旅行の受注は多くなっており、特に、個人客の動きが活発である。 ・取引先の様子からの判断である。 ・高原地帯にあるため、7月の予約は後半まで安定して入っていた。ただし、長引く梅雨で多少キャンセルが発生した。また、コンペなどのパーティ単価は上がってこない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	
		百貨店（店長）	お客様の様子	
		スーパー（店長）	単価の動き	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	
		タクシー（役員）	お客様の様子	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		美容室（経営者）	競争相手の様子	・7月になって店の独立や開業による融資相談件数が急に増え6件ほどになり、既存店の融資相談件数も3件ほど出ている。少し設備投資をする気運が出てきたようである。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月に比べると落ちてきているものの、3か月前と比べれば良い。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地、建物等についての問い合わせが若干増えてきた感じがするが、物件の在庫がまだ一杯あるので、なかなか成約には結び付かない。賃貸もやや下げ止まった感があるが、一向に上がる気配はない。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の人出はまずまずだったが店内に入ったり、商品を手に取ったりする客は至って少なく、イベントで売上を取ろうと考えること自体無理ということかと感じている。梅雨明け後も猛暑では日中の街への人出は皆無に近い。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・朝市でも安ければ買うが、高い物は買わない。こう暑いと地方に出ても購買欲がなく、人の動きは少なく、品物も動かない。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は6月に続いて連日の真夏日、猛暑日で客の動きが悪い。また、売行きが悪いので相場も下がっている。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候の影響でようやく季節商材の動きが出てきている。2月の豪雪でこりた客がしっかり冬の暖房もできる商品を購入するなど、単価アップにはなっているが、より必要に応じた商品の購入になっている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ続いているような感じである。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まったが、各商品群共に客単価の下落が目立っている。客の慎重な消費行動は依然継続している。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元商戦は前年割れとなる見通しで、衣料品の夏物クリアランスも低迷している。3か月前と比べて、大きく変わらない。
			スーパー（経営者）	競争相手の様子	・チラシ広告の回数が増えている。
			スーパー（総務担当）	販売量の動き	・先月同様、売上が前年と比べて上がっていない。食品は前年と変わらないが、衣料品と住関連品の売上が非常に悪い。
			スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は引き続き堅調な動きである。健康志向商品、プレミアム商品などの高付加価値商品が好調な一方、100円均一の安価な商品も消費税増税の影響を受けず好調な推移であり、価格の二極化がより顕著になってきている。
			スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・販促やイベントを行なっても集客増にはつながらず、前年並みを維持している状況で、価格による集客も変化がない。
			コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ここ2週間ぐらい30度以上の暑さで、客の様子、売上は横ばいである。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店の入口前を分離帯でふさがれてしまい、来客数が前年比2割減と、長いこと厳しい状態が続いている。
			コンビニ（店長）	販売量の動き	・客単価は特別大きく動いていないので、景気自体はあまり変わっていない気がする。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・過去にはボーナス商戦という言葉があったが、現在は家計のマイナスの補てんにあてているという客が多く、し好品で特に金額の張る車の購入に関しては、かなり厳しい状況である。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域経済は相変わらずではあるが、6月後半から7月半ばにかけて賞与の支給が昨年よりやや多くあったようで、軽自動車を中心に販売台数が微増となっている。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇と高速道路料金の割引廃止などがあり、不要不急の時以外はなるべく車は使わないという人が多く、車関連の出費は抑えているようである。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・消費税増税による反動減は夏のボーナス以降回復するという見方が多かったが、現状、衣食や生活必需品関連はほぼ回復しているものの、ガソリン等の燃料価格は軒並み値上がりしているため、自動車販売の受注はなかなか増えない。			

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
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・天候不順により夏物商材の動向が鈍く、前年より来客数が落ち、やや厳しい状況が続いている。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・来客数は4月以降減少傾向にあり、7月もその傾向は変わらない。仕入価格上昇に伴う販売価格の上昇でマイナス分が埋められている状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・なかなか客数が増えていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼間の客数は変わらないが、夜の客数が非常に少なく、苦戦している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・消費者物価は上がっているのに、飲食業界の価格はちっとも上がって来ない。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・5月くらいから落ち込んだままになっている。人出がある日が少なく、暇な日はまるで人がいない感じである。イベントなどを仕掛けて人が出てきても、お金は使わない。かなり家計を引き締めているようである。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・客の動きは良くなっているが売上は変わっていない。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・地方にはなかなか景気回復が来ていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・駅ビルやいろいろなところで工事は多いが、今のところは決して景気が良いという状況ではない。
		都市型ホテル (営業担当)	単価の動き	・消費税増税の時期を乗り越え、その後ももう少し伸びてくるかなと思っていたが、3か月前との比較ではほぼ横ばいで、状況としては変わらないというところである。
		都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・特需的なものも含めて、団体予約は好調に推移しているが、メインとなる個人予約が伸び悩んでいる。やはり一過性の団体予約ではなく、個人予約が好調に推移してきたこそ、景気回復が実感できるものと考ええる。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・個人消費的には上向きだろうが、実感が湧くほどではない。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられない。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず解約が続いている。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・8月以降の夏季休暇やお盆などの出費に備えて、7月は財布のひもを締めているように感じる。
		通信会社 (局長)	お客様の様子	・先月はボーナス支給などの消費を後押しする材料が存在したが、今月は特段材料もない。大型台風騒ぎや梅雨明け後の猛暑襲来、局所的ゲリラ豪雨等の極端な気象変化や異常気象なども、間接的ではあるが消費活性をさまたげる材料になったと考えられる。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・雨天や台風などの天候の影響を受けて来客数が鈍くなった。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・外国人観光客もひと段落し、梅雨の時期は観光地への旅行が避けられることもあり、今月の来客数は落ち着いている。
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・外国人観光客の増加もあり、3か月前も今月も堅調に推移している。
		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みられない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・各テナント、ホテル、シネプレックス、大型家電量販店、共に来客数は若干増えているようだが、客は目的をもって買い求めに来ているので、販売量等はそんなに変わらない。したがって全体的には変わらないという判断である。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では良くなっているという兆しがなかなかみえない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・仕事の依頼数は変わらず維持できている。
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・3か月前と比べて何の変化もない。競合が多く、来客数も減少気味である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇、高速道路料金割引の縮小などで自家用車の観光地への入込が鈍い。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・消費税増税後は駆け込み需要の反動減の悪影響もあり、猛暑が続く日などは特に商店街に客の姿が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・昔は学校が休みになっても海や山に遊びに行く道具などが売れるので良かったが、今は学校が休みになつてしまうと客が全く来なくなってしまう。	
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・取引先の中華料理店や食堂等、今まで忙しかったところも5月以降はかなり落ち込んでいる。	
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・4月の消費税増税時から売上が下がってきているが、3か月前と比べ更に悪くなっている。婦人洋装なので、必需品ではないと除外された部分もあると思うが、以前は客単価が平均3～4万円あったところが、セール時期にもかかわらず、割引でも1万円以上になると考えてしまい手を出さないような状況である。単価が本当に低く、悪化している。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材のエアコンの動きが悪く、前年比90%と苦戦している。ボーナス商戦期でもあるが、パソコンの動きも改善されていない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注件数が減少している。消費税増税後、受注減が続いている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は何だったのかというくらい、今月は新車、中古車共に販売台数が極端に落ちている。とにかく消費税増税前のような伸びは全くみられず、良くない。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降、車の販売は落ち込むと想定していたが、7月になつてもかなり落ち込んだまま、回復の兆しが見えないうち。また、客はお金を使うことにナーバスになっており、いろいろ価格を比較したり客離れが発生するなど、今までにない現象が起きている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数に対して販売数量の割合が前年を下回っている。梅雨明けが例年より遅れたという気候的な要素を考慮しても厳しいものとなっている。	
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・長いデフレの影響で低価格が当たり前になっており、サラリーマンやOLがお昼にお金を使わなくなっている。ワンコイン以下のランチにしか人が集まらない。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月始めより全体の動きが悪くなり、特に深夜の動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少であった。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・あまりにも暑い日が続くとう昼間の客数が減ってしまう。一方、従業員の時間外の手当て等を考えると営業時間を延長することは難しく、現状維持となっている。具体的な営業対処法が見つからない。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・7月に入り顧客からの問い合わせ件数が極端に減少した。他業種に聞いても同様の返答が多い。	
		悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・今年は毎日暑い日が続いていて温度の変化が少ない。そんなこともあり、なかなか洋品店の販売にはつながらない状況である。
			家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節指数の高い商品群が弱い。エアコンは前年の80%、冷蔵庫が同85%と伸び悩んでいる。天気長期予報が修正され暑い夏となったが、梅雨明け後の爆発的な販売状況はない。テレビは金額ベースで前年比100%を維持している。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降の受注低迷が7月になつても回復していない。
タクシー運転手	お客様の様子		・5月より6月、6月より7月と日に日に悪くなっている。今までも悪かったが、尚一層タクシーを利用する人がなくなった。賞与も出ていると思うが、お金を使わなくなっており、夜も深夜も人通りがなくひっそりとしている。		
通信会社（経営者）	競争相手の様子		・3か月前から今日まででデザイン事務所が2社、印刷会社が1社閉鎖となっている。		
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・本業の環境装置は今年も年間目標の予定通りに商談が進み、受注後は生産、納品まで3か月かかるが順調に進んでいる。また、太陽光発電については4.5メガまでが大手電力会社との連携で、来年の夏までのめどが立ってきている。	
	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格高騰の影響が心配されたが、工場見学者数は増加し、売上高も前年をクリアしている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい仕事の話がいろいろと舞い込んできて、4月以降ずっと落ちていた受注量が回復傾向にある。年末に対してもこれから上向いていく感じがしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先であまり良くない会社もあるが、受注量、販売量共に多くなっている会社がこのところ増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車完成メーカーの輸出量が増加している。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になり、公共工事の国、県の発注額は前年より10%以上減少しているが、アベノミクス効果で市の発注額が前年比50%増となり、公共工事合計では前年比20%増となっている。ただし、ここ2年来、東日本大震災復興と東京都市部の好景気で人件費と材料費が高騰し、地方でも影響を受けているため、受注しても利益の確保が厳しくなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響は薄らいできているためである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・小売業では4月以降に消費税増税に伴う消費の反動減があったが、ここにきて売上が前年並みに回復している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・地元の世界遺産登録という特別なことが起きているが、その流れで順調に伸びていくのかというところ、少し停滞しているようである。
		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	・消費税増税後の反動減から通常の状態に戻ってきて、引き合いも徐々に増えてきている。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部商品の受注量がやや多くなっているものの、依然低迷している状況である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・低迷している状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第2四半期に入ったが、取引先からの受注の伸びはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の製品が出てきて開発が進んでいることがわかる。生産は安定してきたが全体的に数量は増えていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響で売上が一時的に上昇したが、ここ2か月くらいは減少している。
		精密機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に3か月前と比べてほぼ横ばいで、大きな変化はなく厳しい状況が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続きエアコンや省エネ家電、扇風機等の物量は増えている。しかしながら暑さによって家畜がえさをあまり食べないため、飼料等の輸送は落ちている。また、高速道路料金の割引見直しや燃料高によりコスト負担が厳しい状態も続いている。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・建設、自動車関連の受注は増えているが、人件費や材料費が上がっているため非常に利ざやが厳しいという状況である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・梅雨明け後の暑さで扇風機やエアコンの売上が伸びているようである。衣料品等は安価な物が売れていると聞いている。今月のチラシ出稿量は前年比93.1%と、依然低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・家計消費が盛り上がっていない。衣食関係は前年比での増減傾向を見るにとどまっている。企業の設備投資も補助金を当てにしたものが主であり、確たる事業見直しによる堅実な投資活動は少ない。
やや悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・国の施策の追い風に乗っている取引先や大きな為替差益を計上できる取引先では過去最高の売上、利益を上げている会社もあるが、その一方で国内のものづくりに関する仕事量は確実に減少傾向にあり、従来の延長で売上を伸ばすことが困難になってきている。また、地元でも廃業に追い込まれる小規模企業が増加しつつあり、二極化を実感している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材や人件費の高騰を消化しきれなくなっている。先行きが不透明である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・業務の縮小がみられる。

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
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・従来から行っている定期的な保守点検の頻度が減り、その分業務量が減っている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・競合他社が2社閉鎖となった。
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・すべての原材料が値上げされる中で、販売価格が追いついてない状況にある。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者向け展示会を何回か行ったが、いずれも高額品は出ず、売上は厳しい状態である。
雇用関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は夏物商材等の出足が好調かと思うほど活気があった。また、住宅関連、公共工事等での道路や施設関係の改修工事についても活発である。製造業では食品等の問題もあったが、かなり求人数が伸びている。サービス業、介護関係、販売員の情報も多い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ仕事の注文が多く、売上も大変伸び、3か月前よりかなり良くなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年この時期は求人募集広告が多いが、今年は前年よりやや多く、なかでも夏季のパート、アルバイト募集が目立ち、求人情報誌のページ数も増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数も増加傾向にはあるが、求職者が減少しているように感じる。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・少しずつ派遣求人数が増えている反面、退職による派遣社員の入替が不要というケースも多く、変化はプラスマイナスゼロである。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人企業からの問い合わせはあるが、条件等を変更するつもりはないため、求職者との調整がなかなかつかない。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・派遣サービスを飛び越えて、直接採用に関する問い合わせが増えてきている。派遣での求職者からも「将来的に直接雇用になる可能性はあるのか」という問い合わせが多い。双方が直接雇用に向かって進んでいるのがよく分かる状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、正社員採用に変化がみられない。堅調な自動車部品製造では、好調に推移する企業と社員リストラにより生き残りを図る企業との二極化が目立ち始めている。
	やや悪くなっている	○	○	○
悪くなっている	—	—	—	

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込み分は回復基調にあり、すべて元通りになっている。さらに、この夏の暑さで季節商材の稼働が顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・7月に入って非常に気温が高くなり、コンビニは気温が高くなると売上が増加するので非常に良くなっている。10%以上の上昇である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・未納であった設計完了物件及び管理が終了した物件の引き渡しの代金が支払われ、入金が完了した。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今月は暑さが続き、エアコンは前年と同程度の売上が見込まれるものの、ほとんどが安いエアコンである。消費税増税分の転嫁は、消費者の理解が深まり、容易にできるようになっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エアコン、白物家電が動いているが、エアコンは安価な機種ばかりの購入である。毎年、暑さが厳しくなってから比較的安価の機種が動くが、今年は安価の物しか売れていない。どこの店も同じらしく、メーカーの在庫も安価な物は品切れだが、その他の物はこの時期でこれだけ暑くなっても沢山ある。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・今年は、随時祭事の発注があり、近年を上回っている。新たに行う祭事が多い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税後、1度は落ち込んだものの、今月は販売量が前年比約100%となり、やや良くなっている。

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
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税直後との比較からすれば、やや良くなっている。ただし、現状の景況感が良くなっていると言えるほど、数字的には良くなっているとは思えない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3か月前と比較すると消費税増税の影響は薄れてきているが、6月末から始まったクリアランスセールが梅雨明けの遅れなどで不調で、景気は良い方向には向かっているが本調子ではない。その反面、輸入高級時計などの売上が前年超えとなっており、自然現象などの不可避的要因を除けば、顧客の購買心理は良い方向に向かっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月よりクリアランスセールを開始したものの、天候不順の影響もあり、アパレルを中心に厳しい状況である。また、お中元についても、商品単価は上がっているが1人当たりの件数は減少傾向にあり、中元期間の売上は前年に対して若干未達である。客との会話の中でも贈り先を絞り込み、一方でこだわりのある商品を選ぶ傾向がみられる。法人需要は年々減少している。梅雨明けした7月後半からは猛暑の影響もあり、婦人アパレルを含め前年比2けた伸びるカテゴリーもみられるようになり、消費税増税の影響があった4月からの比較では、ほぼ前年近くまで回復し、今後に期待が持てる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・食品など、同じアイテムでも価格の高い商品が好調である。良質であれば価格が高くても消費する傾向である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・まだ前年並みにはなっていないが、各部門で徐々に回復してきている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減は徐々に回復しつつあるが、前年に比べ長い梅雨や台風の影響など天候不順で力強さには欠ける。靴、かばんなど紳士雑貨が好調で、高額品のうち特選ブランドも回復しつつあるなど、明るい兆しもみえる。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・消費税増税直後の4月と比較すると、販売量は増税前に戻っていると感じられるものの、財布のひもはいまだに緩まず、景気は回復しきれていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価の高いワイン、ウイスキーが売れてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて、数パーセント来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的要因もあるが、来客数はやや増加している。ただし、天候不順もあって一進一退であり、やや良いところである。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・7月は梅雨など天候不順の影響で、前年と比べエアコンの販売が悪いが、会社全体の売上は、前年とほぼ同水準にある。来客数であるレジ通過数は前年を超えている。梅雨明け後の気温の上昇でエアコン販売は追い付いてくるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っており、販売は先月まではあまり良くなかったものの、今月から徐々に回復してきている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税の反動減も一段落し、小売業の現場では客単価回復の傾向にある。リフォーム工事等の高額品の動きも堅調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が段々高くなってきており、領収書を持って帰る客も増えてきている。単価が上がってきて、安かろう悪かろうの時代は終わり、やはりきちんとしたものを適正な値段で飲食したいという客が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日、土日、祝日共にフリーの来客数が回復している。特に土日の家族連れ、親子3世代の来店が以前より少し動いてきているように感じる。宴会も平均的に入ってきている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏休みなので当然かもしれないが、個人旅行が3か月前と比べると良くなっており、個人に動きが出ている。また、法人関係も7月の前半については予定どおりの伸びがあり、良くなっている。
		タクシー運転手	それ以外	・梅雨明けして猛暑が続き、時折、ゲリラ豪雨があるので利用者が多い。例年になくタクシー業界の景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年も非常に暑く、昼間の客が増えている。夜も多くのサラリーマンが打ち上げなどで増えている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑と雷雨により、比較的短距離の客が増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高額や長期の契約サービスの販売数が伸びている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・4月からの契約件数はおおむね予定どおりの推移となっている。今月は5月の導入時に滞った新サービスへの加入も堅調に伸びており、来月も想定どおりの動きとなりそうで、ブレーキ要因はない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しく導入した安価な料金プランの影響で販売量が増加している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量は前年比105%である。通信費の低下を世帯数の増加でカバーできている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・昨年に引き続き、夏の割引料金を設定しているため、例年並み以上の来客数である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4月以降の来客数の流れをみると増加傾向が続き、状況は好転しているように感じる。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夜の8時ぐらいから来店する客が増え、結構遅い時間まで遊技してもらえるようになったので、売上が上がっている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の買い控えや需要がなくなった4月と比べると、7月は平年並みに戻ってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・顧客のプロジェクトの動きが具体化してきつつあり、それに伴って、当社との契約も現実化してきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、消費税増税前の駆け込み需要も多く発生しなかった。4月以降、現在まで販売量が伸びておらず、特に景気が良くなっていると感じられない。一方、建設業においては公共工事の発注量が非常に増えているが、工事原価が異常に上昇しているため発注価格に合わず、入札不調が続いている。発注側の設計価格の見直し等を期待しているところである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・依然として新築売アパート事業は好調で、投資家の動きも活発に思える。従来の土地分譲も開発現場がオープンになり、順調に契約に至っている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・現在、浴衣の需要期に入っているが、単価及び販売枚数等が前年を超えることはなく、小物を買って今年は済ませてしまうというような状況で、客はかなり慎重になっている。
商店街（代表者）	来客数の動き			・最近は非常に暑い日が続く、また、雷雨があり、こういった天候が続くと年配者が買物に出なくなるため、大変困っている。
商店街（代表者）	販売量の動き			・酒屋では飲料水が1割ぐらい伸び、衣料品関係は非常に暑いということで夏物が1割近く伸びていると聞いている。それ以外の業種はあまり変わらない。
商店街（代表者）	それ以外			・ここにきて消費の勢いが少し弱くなっている感じがする。クレジットカードの取扱高が消費税増税後にもかかわらず、前年同月比100%ということは消費税増税分が減少しているのかもしれない。
一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き			・本来、7月はもう少し家具の販売が上向くが、相変わらず悪い状況ではある。ただし、工事関係、内装関係は順調である。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き			・商店街ではなく単独の店舗のため、猛暑では客が来店しない。天候に非常に左右される個店である。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	それ以外			・近隣にスーパーができて来客数が減っているため、良くはないものの客単価は落ちておらず、むしろ上がっている。まとめ買いもまだみられる。ただし、所得のある人とない人とで二極化は進んでいる。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き			・来客数、売上共に安定してきている。景気そのものは悪くはないが、急激に良くなって上向きだということではない。3か月前からそれほど変わらず、良い状況がそのまま継続している。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税後は二極化が鮮明で、富裕層はあまり影響がなく前年並みであるが、中間層は必要なものしか買わない傾向で、特に、日用品で顕著である。また、天候不順で来客数も前年割れとなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ミセス層の夏物は値下げになっても上向かず、購買に至る客が減少している。必要な時期に必要なものを最小限で購買する行動が目立つ。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・街の再開発等の特殊要因のある店舗を除いて、クリアランスセールスタート後も来客数は前年を上回ることができていない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・お中元のギフト売上は苦戦しており、前年を割っている。消費税増税後、初めてなのでマイナス影響があったのではないかと。クリアランスセールは好調を維持している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、平均単価が下がっている中、客の買上点数自体は前年を上回っているが、平均単価が下がっている分、なかなか1人当たりの買上合計金額が前年を上回らない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・消費税増税後、来客数が大分減っているものの1点単価が上がっているため、その分を補っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は天候不順が売上をダウンさせる大きな要因になっている。夕方のこれから客が入るといった時間帯に集中豪雨で客足がぱったりと止まってしまうという状況が何回もあり、その部分のマイナスを翌日に取り返すことができなかつたのが一番の原因である。今までであれば、雨が降った次の日はそれなりに客が来て、売上をカバーしたためマイナスにならなかつた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価、点数は前年並みに維持してはいるものの、来客数が減少傾向にあり、1か月の来店頻度が減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・今年の7月は冷夏予想だったが、その予想に反して非常に暑い夏を迎えている。梅雨明けが2週間遅れたこともあり、今月の夏物商戦は前年よりもっと売れないのではないかと考えていた。トータルとして非常に売上が伸びていない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・前年は7月に入ってからすぐに梅雨明けしたが、今年は雨も多く、平年並みではあるが梅雨明けが遅かったため、来客数減と夏物商材の動きが悪い。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・7月前半は降雨の影響等もあり、夏物商材の動きが鈍く、前年並みの数字を確保できなかった。梅雨明けと同時に売上も回復基調にあるものの、前年の数字までは追いついていない。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・コンビニカフェ等の売上は順調に伸びているものの、競合他社の猛烈な出店ラッシュ、かつてない従業員不足、クレーム等で各店舗、疲弊しきっており、景気判断がつかかねている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年だと7～8月が売上のピークで来客数が大変多くなるが、今年は集客率の前年割れが続いている。また、近隣にスーパーマーケットが2店舗オープンし、人の流れがどのように変わるかも気になる点である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は101%と微増ではあるものの、土用のうしの日も偽装報道以降、中国産の予約が不調になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数トレンドが変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・消費税増税に伴う反動減が若干あったものの、来客数は大きな変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・台風やゲリラ豪雨、梅雨明け後の猛暑、熱中症による外出禁止など、天候に振り回された1か月である。バーゲン月にもかかわらず、売上が伸びず大変苦労している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・高額品ほど堅調な動きで、今月は1万円以上の靴の販売量が前年をクリアしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本来ならバーゲン最盛期のところだが、来客数が少なく苦戦しており、景気が良くなってきているとは思えない。

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
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月の売上は前年比105%と前年をクリアできているが、前年の達成率が88%であり、手放しでは喜べない状況である。今月前半に稼いだ分が後半の猛暑でかなり吐き出されてしまい、売上は5か月連続で前年をクリアしたものの、暑くなって中高年層の外出が控えられており、8～9月とまだ暑さが続くため、売上もかなり厳しくなる。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・消費税増税前後の3か月で、販売量に極端な増減はない。
		家電量販店(統括)	来客数の動き	・来店客は前年割れであり、単価で売上をカバーしている状況が続いている。梅雨明けが前年より10日以上遅れた影響で季節物が不調である。7月最終週に猛暑日となり、少しだけカバーできている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・中古車の販売数はまずまずだが、新車の販売数がかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店(販売担当)	単価の動き	・建築関係のダンプカー、ミキサー車、クレーン車は一時的に大変値段が上がっていたが、ここにきて少し落ちてきている。景気は上向きなのかもしれないが、建築関連は停滞気味である。オリンピック、東日本大震災後の復興需要があると言われていた割には、建築関連の車両については値崩れしてきている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税も落ち着き、上向くと想定していたが、新車、中古車、サービス共に上昇しておらず、苦戦が続いている。
		高級レストラン(副支配人)	来客数の動き	・心配された消費税増税による消費の冷え込みは、思った以上に影響はなかった。ただし、宴会予約の前年比推移は、依然厳しい。
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・客単価が上がるまでにはまだ至っておらず、ほとんど変わらない。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・流通の変化が大きく、昔からの取引業者の廃業が目立ち、続けて2件あった。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の4月1～25日までの売上は、107.7%、来客数100.0%であった。今月は、1～28日までの売上が101.7%、来客数99.0%という結果である。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・店の場所によって違うが、3店舗ある内の1店舗は最近良くなって上向きで、他の2店舗は落ちてきている。景気が良いといっても生活していく上で不安があるので全部使ってしまうわけにはいかない。夏はレジャーなどでお金がかかるため、そちらに取られてしまう。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・消費税増税後、来館数が減少し、現在も回復していない。レストランは月により波があり、ランチは比較的增加傾向にあるが、ディナーの落ち込みは変わらない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・例年と状況は変わらず、良くも悪くもない。景気が悪いから、という言葉は耳にしなくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨のため朝から終電までの利用は平均して良い。午前中は高齢者の病院への通院が特に多く、また、駅の利用も良く、安定している。深夜は相変わらず悪い。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・スマートテレビボックスの段階的投入によりテレビ部門での獲得が向上し、集合住宅向けのサービスと共にテレビ、インターネット加入を下支えしている。携帯電話部門での獲得は非常に苦戦している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・当社より安価な料金提示による競合他社の攻勢があり、解約が増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新しい電話サービスを開始したため、契約数及び電話とのセット契約が増えている。客は現在契約しているサービスと比較して価格面、サービス面での優位性で当社と契約しており、消費税増税や物価高騰による消費より貯蓄という傾向は変わらない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月間、契約数はほぼ横ばい状態が続いており、景気動向に変化が感じられない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・夏のボーナス商戦で消費気分が上昇するかと思っただが、当社の業績にはあまり好影響といえるような結果は出ていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入動向に特に変化は感じられない。相変わらず無駄な料金を削減しようと、利用コース見直しの相談が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の商品購入価格に変化がみられない。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・加入申込の状況については変化がない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は4月の新緑のシーズンで旅客が多かった。今月半ばから夏休みが始まったものの、雨天でそれほど旅客が出ないため、それほど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場は天候に左右されるが、天候を考慮しなくても景気回復は感じ取ることができない。
		その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	単価の動き	・単価がやや上昇気味であるのを受けて、売上増につながると期待したが、購入を控える顧客がいるので相対的にあまり変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・施工業者に聞いても一般客からの仕事はなく、大手の仕事の下請をしているとのことである。設計は4月以降降りたりと止まってしまったままである。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特段の変化はない。
		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4割と悪いものの、3か月前と比べるとそれほど変わりがない。消費税増税以降は客の動きが非常に悪く、来場者数も落ち込んでいる。他社や出入りしている銀行に聞いても売れているという話を聞いたことがない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が落ち込んでいる。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・建築資材の需要動向がここ3か月上向く様子がみられない。一部で消費税増税の反動減から抜け出す得意先もあるが、おおむね受注が回復せず苦しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税に伴い、増税分は売上が自然に増加するという幻想は立ち消え、販売量の落ち込みが始まっている。亜熱帯を思わせるような日々の高温多湿状態が、当店のようなし好品である菓子類業種への販売量減少に直接影響している。
		一般小売店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・長い梅雨と梅雨明けの連日の猛暑で、来客数はかなり減少し、売上につながっていない。
		一般小売店〔文房具〕(経営者)	お客様の様子	・今月はこれといって売れるものがなく、昔のような中元売出しもないため、商店街自体も静かである。悪天候のため、特に悪いようである。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、ギフトの買上点数が引き続き下がっており、売上も減少している。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・最近、気温が高く湿度が高いせい、緑茶の販売量が極めて低下している。前年同月のお茶の売上高と比べ100万円以上のマイナスである。どうしても冷たいドリンクに勝てない傾向が続いている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・お中元ギフトの動きが悪い。消費税増税の影響だけではないと思われるが、今まで以上に送付先の絞り込みや単価の低下傾向が顕著にみられる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・婦人服においては、徐々に消費税増税の影響が出てきている。日用品等の負担が心理的に影響して不安材料になっており、不要不急の衣料品などは後回しで我慢しているのではないかと。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に苦戦が続いている。セールに関しても、買物に慎重な姿勢が見受けられる。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・消費税増税直後の3か月前は駆け込み需要の反動減と心理的な購買抑制が原因と理解できるが、前年と比較して梅雨明け時期の格差はあるものの、価格訴求のクリアランスセールが前年を大きく割り込んでおり、再値下げや再々値下げをしても客の反応は鈍く、その原因がつかめないため状況は悪化している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・朝と昼に職人の来店が減ったため、単価も悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いというよりも、まだ回復していないという感じで、天候によりかなり左右される。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は夏物バーゲンで様々な訴求を行ったが、反応が悪く来店数が大幅に少ない。予想以上の気温上昇で、当店だけではなく商店街全体に人が少ない。大きく前年割れしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦は会社全体でも目標に対しかなり落ち込んだ実績になった。景気回復の起爆剤がない限りは回復しない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・販売商品の単価が高いため、消費税増税で買い控えが目立っており、販売量の動きが鈍っている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子	・競合店の出店が相次ぎ、じりじりと売上に影響が出てきている。
		その他小売 [ショッピング センター] (統括)	お客様の様子	・消費税増税の影響を受けた店舗の売上回復基調が鈍化傾向にある。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・市場全体では前年比100%に盛り返しそうな勢いではあるが、大ヒットアニメのソフトが月間売上の半分以上を占め、それ以外は全くの状況である。
		その他小売 [ショッピング センター] (統括)	販売量の動き	・物販店、特にレディース、ファミリーの衣料品のセール状況が不調である。単なるセールに消費者がなびかないことに加え、競合店や競合ショッピングセンターのリニューアルオープンの影響もある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・7～8月は毎年売上が落ち込むため、3か月前と比べるとやや悪くなっている。例年と比べれば大体同じぐらいである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の見積依頼の件数、電話での問い合わせ件数が減ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の人の動きがない。
		タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・休日や天候等の影響が強く、例年、5月の連休後や夏休みの長期休暇前は利用客数が減少する。また、今年はサッカーワールドカップの影響で夜間利用客が減少した。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注案件があっても適合する人材がない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税が上がったところから徐々に悪くなり、客は安い方へと流れている。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・最近、仕事量が減っている。業者の数が増えているのに仕事量が少なく、非常に厳しい。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・売上に大きな落ち込みはないが、受注については相変わらず前年比で20%落ちている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・展示場への来場者や現場見学会の来場者が、前年同期比で20～50%も減少しており、受注量が漸減してきている。
	悪く なっている	スーパー(総務 担当)	競争相手の様子	・近隣の競合店オープンに伴い、来客数と売上が激減している。対抗策を打ったが、大きな効果はない状況である。
		その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・夏休みに入ったことと、この暑さのため悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暑いせいか来客数が鈍っている。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・行政の仕事が大きく変わり、今までは耐震診断が多かったが、その業務は90%なくなり、建物の内部改修、大規模改修に移ってきている。そのため、入札が非常に厳しく、また、金額的にも厳しいため、入札不履行が生じている。民間の仕事も金額に合わない。
	企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き
やや良く なっている		食料品製造業 (経営者)	競争相手の様子	・新店舗を出店する店があったり、来月で廃業する同業者が2店あったりする。3か月前より客は戻ってきているように思えるが、4月の消費税増税で経営に直撃を受けて商売を続ける意欲がなくなった店もあるようである。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・世間一般的にボーナスもアップしており、夏休みに入ったこれからの売上増に期待している。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。問屋への支払が通常15～16万円ぐらいのところ、今月は約24万円と多い。在庫を抱えるような仕入はしておらず、注文が発生してから問屋へ発注することが多いため、客からの注文が多かったということで、例年に比べると今月は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数年の売上と比べると、今月は10%くらいの増収になっている。やはり魅力ある商品開発をすることである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先では徐々に仕事が増えてきているようで、昨年リストラしたが、社員が足りなくなってきたとのことである。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・見積依頼がいつもより増えている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが工場や教育、福祉設備関連で大型案件が増えてきており、受注量も増えてきている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・消費税増税後、多少の持ち直しが出てきているため、若干ではあるが受注が回復傾向にあると言われている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の建設不動産は人手不足や原材料の高騰でやや伸び悩んでいるものの、消費税増税による個人消費の落ち込みがやや薄れ、少し上がってきたことから考えると、若干全体的な景気も上向くのではないかと思います。
		金融業（役員）	取引先の様子	・各種補助金のセミナー等に積極的に参加する人が増えている。商店街や地域の有志がイベント等を企画し、街の活性化に努力している。その成果からか、人出が増えてきている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・先月から引き続き、問い合わせや成約率が落ちていない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・新築ビルのオープンが一段落したのか、オフィスの空室率改善がみられる。賃料も下げ止まっている感じがする。
		税理士	取引先の様子	・夏休みの旅行や企業での暑気払い等、以前より出費できる環境になってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・会合で市内百貨店の部長と話したところ、消費税増税の影響が少なかった食品、子ども服、食堂などの売上は、すでに前年の平均月商を上回っており、増税が影響したブランド品などの高額品も、元に戻るスピードが速まってきている。ボーナス商戦では、悪くない結果が出るのではないかとのことである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の金属加工製造業で受注が増加している。大手の業績向上の波及効果が少しずつ出ている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事が順調なこととイベント等の仕事も入ってきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・人手不足との情報が多数来ている。
	変わらない	食品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の回復がまだみられない。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・既に秋冬物のバーゲンが始まっており、来客数は非常に多くなっているものの、来客数の割には商品を購入する客は少ない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比ではやや下降気味だが、3か月前と比べると横ばいである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・クライアントの受注率の変動はあまりなく、材料の値上がりによって売上に影響しているように感じられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・5～7月の受注件数と売上が目標である前年同月の累計を達成できている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療関係やインフラ関係は動いているものの、その他の動きが止まっているため、決して良い状況ではない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税の影響も想定内の範囲で収まり、受注量も相対的に増加傾向にあるものの、原材料の値上がりやガソリン等の諸経費も増えているため、利益はほとんど変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・現在はいくらか仕事が増えてきたが、単価が良くないものが増えてきてしまったので、困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済政策の効果が出ている気配は全くなく、下落傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [靴] (経営者)	取引先の様子	・消費税増税や様々な問題があっても、それほど変化がないため、日本は力があると実感している。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・工事量はあるものの、受注価格を原価上昇分までは上げられず、利益が出せない工事がまだ多く、発注者側優位の状況は続いている。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・経費増の影響が大きい。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・今年度の出荷計画が少しではあるが動きつつあるものの、輸出がらみでの微増のため、国内出荷は計画未達が続いている。
		輸送業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・スポット的な業務が増えてきているものの安定せず、コスト面の不安もあり、変化は感じられない。
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・企業業績は好調で増益決算が多い。キャッシュフロー増加分が内部留保蓄積につながっている。
		不動産業 (経営者)	競争相手の様子	・駅から徒歩6分、大手メーカー1LDK88,000～98,000円3月末完成の8戸がようやく残り1戸となった。また、駅から徒歩4分の大手メーカー1LDK93,000～102,000円4月完成の9戸も残り2戸になった。駅から徒歩15分、鉄筋7階建てマンション33戸、1DK、1LDK、2LDK、39.21～56.98平米、賃料85,000～112,000円、温水洗浄器、暖房便座、防犯カメラ、オートロック、ペアガラス、ピクチャーレール、宅配ボックス、浴室乾燥機、カラーモニター等々の設備で8月入居可能が18戸の申込である。最盛期ではないにもかかわらず好調だが、3年前なら満室になっていた。
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず前年同月の焼き増し受注のみの売上構成になっている。メインバンクの営業担当は、多くの会社が赤字の現状では堅実な方であると言ってはくれるが、近未来の展望を持ってないほうが困る。
		広告代理店 (従業員)	取引先の様子	・消費税増税で売上等の減少を予想していたが、思ったよりは少ない。
		税理士	それ以外	・夜間、地元駅まで商店街を通る際に飲食店の客入りをみているが、ほとんど客が入っていない店が多い。
		社会保険労務士	取引先の様子	・社会保険料の未納や源泉税の滞納、これから廃業する会社もある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同月比で好調という事業所が目立っている。
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が例年どおりに戻りつつあるが、燃料等の値上がり影響しており、利益は圧縮されている。
		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	・受注価格についても下げ止まってきたように感じる。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	受注量や販売量の動き	・新規事業は少なく、継続事業のみにとどまっているので変化はない。
	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	・今の時期、忙しく動いている業種はTシャツやビーチサンダルなどの季節商材を扱うところであり、全体で見ると夏休み状態になっている。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・今月は例年のように夏枯れの時期でもあり、受注量が減少し、良くはない。
		出版・印刷・同関連産業 (所長)	受注価格や販売価格の動き	・昨年実績案件では実績価格が先行してしまい、資材原価高騰による転嫁が難しく、利益の確保が非常に難しい。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・当社は高精度の部品加工を行っているが、価格競争で安い方に仕事の流れているため、仕事が減っている。研究開発等の仕事が出てきているので、何とかカバーしている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は前月比5%増であるものの、営業利益で前月比3%と利益が出なくなっている。原油価格、電気料金、材料価格の上昇により利益でマイナスとなり、価格に転嫁できていない。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・やはり消費税増税後の冷え込みが、受注の足止めをしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に行っても全く良い話が聞けず、今までの3分の1ぐらいの仕事しかしていないという状況である。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～6月の売上は前年同月を下回る一方、経費の方は燃料価格の高騰、人手不足から生じる広告費等の増加による負担が重くなってきており、大変厳しい状況が続いている。	
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退である。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・第1四半期も終わり、3か月前と比較すると今月はマンションにおけるインターネットの環境整備に関する受注件数が減少してきている。	
	悪くなっている	○	○	○	
雇用関連	良くなっている	—	—	—	
(南関東)	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用意欲は高く、採用継続企業が多い。この傾向は夏、秋採用後も続く。学生1人当たりの内定数が2社以上というアンケート結果があり、二極化している。10月の内定辞退も想定され、採用を継続しなければならない理由もある。	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業で若干名、中途採用をするという話を何件か聞いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月に比べ新規求人数が1.1%増加しており、その中でも正社員求人が前年同月比2.3%増となっている。フルタイム求人がさほど変わらず、パートタイム求人が大幅に増加していた昨年度の傾向から、ここ数か月はフルタイム求人、パートタイム求人とも緩やかに増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人募集してもなかなか応募がないので、賃金を上げる動きが出てきている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は引き続き前年を上回っており、求人件数も微増ではあるが増加している。今後についても減少傾向に転化する可能性は少ない。	
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・当安定所や他の安定所も含め、前年実績が伸長し続けており、企業の採用意欲はおう盛である。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、7～8月は求人が減る時期であり、特に求人数が増えている業種はない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣依頼数は3か月前に比べ減少傾向である。ただし、中途採用の人材紹介の依頼は増加している。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客の人材需要はおう盛である。	
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向等に変化がみられない。	
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・求人はWeb系の人材を中心に受注が多くなってきているものの、マッチするスキルを持つ人材が少なく、なかなか成約につながらない。	
		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、求職者の確保が難しくなっており、なかなか採用に結び付きづらくなってきている。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・現時点では過去数か月間の景気はあまり変わらないが、派遣求人数が若干増加してきている状況にもかかわらず、求人に見合う求職者数が確保できなくなっている。そのため、採用者数に伸び悩みが出始めている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比で14か月ぶりに増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月と同水準で推移しているため、大幅な増加が見込めない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・営業職を主に全般的に求人数は多いが、主要ポジションの選考は厳しく、採用者数の伸びは低い。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業の求人意欲に陰りはない。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比で微増の状態であり、大きな変化はみられない。	
		やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が2社、新規が29件でその内、大口が3社である。82年続いた企業が倒産している。

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	—	—	—

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）	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいて景気が良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みに入って余暇にスポーツイベントに参加する人が非常に多くなっている。それに比例するように、バスツアーへの申込や貸切バスの依頼、宿泊申込などの取扱量は、前年の倍近くある。懐事情に余裕が出てきていると思われる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月半ば以降、受注量・金額とも上昇している。例年暑い時期は動きが鈍いが、今年は調子が良い。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お中元商品の多様化は進んでおり、こだわり商品、高額商品の動きが良い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ボーナスやお中元需要もあるので7月前半は売上が良いと見込んでいたが、後半になっても夕方から来店する客は、購買意欲があり、給料日前でも売上が良いので景気は良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税の反動減が少し収まってきている。買い控えムードも少し薄れている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・3か月前の消費税増税直後には買い控え、出控えが顕著に現れていたが、今月あたりからは、買い控えや出控えが緩和して需要回復がみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店、飲食業の中には売上が増加する店舗が出てきており、景気は良い方向へ向かっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は依然として前年を下回っているが、購買意欲は高く、1人当たりの買上点数が増加している。このため売上額は前年を上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は若干落ちてきている。客の慣れもあるが、消費税増税後の厳しい状況であった4月に対しては若干上がっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・天候に恵まれ、客足は平均的な数で落ち着いている。スイカ、ぶどうや桃など単価の高い旬の商品の購入がみられる。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・販売量は消費税増税の直後よりは上がっているが、今一つ伸び悩んでいる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・全体の来客数は伸びていないが、1品当たり単価の上昇による客単価の伸びがみられる。買上げ点数は伸びていないので、客の購買意識として、無駄な物は買わずに良い物を吟味して必要な物には金をかける傾向にある。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・少しシーズンが先の物が動き始めている。消費税増税後の反動減も弱まってきている感じで、商品が売れはじめる兆しがある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・梅雨明け後のエアコンの売行きは良いが、月前半の実績が影響し、7月全体では厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・4月ごろと比べて確実に消費マインドは高まってきている。消費税率も今となっては8%が当たり前であり、購買意欲を下げる原因ではない。新型車投入も購買意欲を上げている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的な流れと販売量の動きを含めて、少し動きが良くなっている。客の問い合わせも増えている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	来客数の動き	・下見の客が増えている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・客単価は前年同期並みに戻りつつあり、客足も前年を上回ってきている。都心部の店舗を中心に、法人利用が活発化している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減からようやく脱却したという印象である。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ビジネス目的の外国人旅行者の動きが良い。日本人客の観光需要は価格にシビアで、旅行会社経由で交通手段が付いた安いパッケージ商品が中心である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はボーナスシーズンでデパートの客が多く、大相撲名古屋場所の客、野球観戦の客もある。猛暑の影響で飲み屋街やビアガーデンなども客が多く、今月下旬からずっと夜の客も多く業績も好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加したが、インターネット通信機器の処理能力が向上したことにより、投資コストが削減できている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客に消費税増税が受け入れられてきたのか、思っていたより早く影響がなくなっていると感じる。3、4月が繁忙期であり、今は動きが落ち着く時期ではあるが、それほど悪くない。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が伸びないので、販売量の増加につながらない状況がずっと続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的にみると景気が良くなっている会社もあるようだが、販売量からみると売上のアップしたところ、ダウンしたところの両方あり、ほぼ変わらない。売場によっては良い場所もある。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税以降、売上が良くなる気配がない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・販売単価は前年と変わらないので心理的には楽だが、消費税増税後に落ち込み分が元に戻っているだけという印象である。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・景気が上向き気配はない。気候も影響している。客は本当に必要とする物しか買おうとしない。大手薬局チェーンでは決算が良いように見えるが、薬が売れているのではなく、雑貨や食品が売れており、院外処方箋の安定的な売上有るため、業界全般では厳しい状態である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年は伊勢神宮の遷宮効果で平年の2倍近い客でにぎわったが、その効果は5月の連休でほぼ終わり、現在は余韻が若干残っている状況である。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客が二分化しており、業況の良い客は贈答品をたくさん贈るが、良くない客は贈る相手を絞っている。全体からみると変わらない状況だが、縮小する客の方が多く販売量は減っている。一部の客からの収益に支えられて、一見上向いている状況にも見えるが、全体的にはまだまだ縮小している状況は3か月前と変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮が一段落し、ピークは過ぎたもの、平年に比べて、まだ販売量は高止まりしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・まだまだ飲食店への来店客は少なく、特に月曜から水曜日にかけての客足が良くない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・来客数が少ない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・台風による影響があるものの、特徴的で付加価値がある商品の売行きは好調である。セール品の需要は低くなっており、良い面と悪い面が相殺される形となっている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・夏休みに入ったが思ったより来客数は増えていない。暑かったり雨天であったりで、客足は今一つである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響は4～6月と比べれば弱いはまだまだ残っており、景気の足を引っ張っている。夏物の百貨店のバーゲンをもみても、量販店の価格と変わらない程の価格で販売しているので、一段と競争は激しくなってきた。新しいショッピングセンターでも平日は月末にもかかわらず量販店、専門店にはあまり客が入っていない。昼食時のレストラン街も競争が激しく安価なランチメニューが中心になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、来客数が低下している。また買上点数も低下している、豚肉や野菜の価格高騰による影響で売上高に変化はないが、実質的な購買は低迷している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・このところ続いている状況であるが、商品1点当たり単価が安ければ良いというのが、客の価格に対する考え方になっている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・今月も相変わらず前年比91%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
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・自店の来客数の状況から変わらないと判断する。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・前年の7月は猛暑で来客数が増えたが、今年の7月前半は気温が低く来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・梅雨明けが遅かったこともあり売上は低調である。相変わらず来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・暑さの割には、販売量、来客数ともに伸びていない。消費税増税の影響なのかは分からないが、売上は低迷気味である。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・繁華街に来る客の影響を受けるが、以前とほとんど変わっていない。週末に多少混む程度で良くない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・バーゲン案内状を出したが、馴染み客が引き続き来店して購入するケースが多い。このところメーカーを開拓していなかったため商品補充が難しかったが、来店客は何か購入してくれるので、在庫を整理するというスタンスでみれば有り難い状況である。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・前年と比べると暑い日が少なくエアコンと冷蔵庫の売上が悪いが、それ以外では特に変化はない。
		乗用車販売店(営業担当)	単価の動き	・全体的に仕事の単価が、以前より低下している。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・来客数が格段に少ない。外出を控える傾向が強くみられる。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・4月からずっと悪い状態が続いている。客とのいろいろな話の中では、政治に対する不信感が一番強い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・前年の販売台数の90%で推移しており、消費税増税後は販売台数が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・消費税が増税となった4月頃と販売量は変わらない。
		その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・客は自分に必要な物、あるいは売り出しやポイントの多い日など、買うべき日をよく見極めている。
		その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・消費税率引上げのショックも一段落している。
		その他小売[ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年対比4.2%マイナス、来店客数は同じく0.9%のマイナスで、消費税増税の影響がまだ若干あると思われる。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・季節的な要因の可能性もあるが、来客数は変わらないものの客1人当たりの販売量が少し増加している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客の話からは、企業の景気も上向き傾向で、夏のボーナスもアップしたところが多いようである。冬のボーナスもアップするという話は聞くが、楽観的に受け止めている人は少ない。個人の生活は以前よりは安定しているようだが、繁華街ではまだ厳しい状態にあるので、なかなか売上は増加しない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・輸出関連企業は総じて好調のようだが、内需関連サービス業にまではその波は届いていない。タクシーに乗る度に運転手に景気について聞くが、社用費が回復していないとか、宴会は一次会で終わりなどといった話を耳にする。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・売上は前年に比べて少しマイナス気味である。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・秋以降の商品の問い合わせは多いが、単価アップの様子は少ない。消費税率が上がり、全体的に料金はどの代理店でも上がっているのに、客の旅行予算は下がっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・ここに来て消費税率8%の家計への重みが浸透してきた様子である。客の財布のひもが固い。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・前年に比べてお中元に商品券を使う客が増え、販売量も前年より増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナス時期であるが、繁華街も人出が多い日が1、2回はあったが、その翌日には閑散として客も少ない状態が続いている。売上としては1乗車当たりの単価が上がり、前年の今頃よりは良い。人出が増えればもっと良くなるが、今の状況では変わらない。

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
		その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・デイサービスセンターは施設数が増えすぎて、市町村によって新規の認可を認めないところがある。市町村としては、今以上に高齢化することが明白であること、税収が伸び悩んでいることから、民間による高所得者向け介護施設が増加し、デイサービス施設の利用は伸びないとも考えられる。
		その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・新製品が発売されると、レンタル業界では貸出用品の仕入れは増えるが売上は横ばいとなる状況であり、あまり良い傾向ではない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注で、この3か月は仕事をこなすことに必死であったが、依頼されていた業務もこの3か月で終わりつつあり、現場の数は減少してきている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打ち合わせの場等で、特に景気の良くなるような話は聞かない。
		住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・所得の多い人と少ない人とに二分化され、中間層が少なく全体としては売行きが悪くなっている。単価の安い物は売れている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・自動車産業の多い立地でボーナス増額など景気が良い地域のはずだが、6、7月の動きは鈍く感じる。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量は足踏み状態である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・土地・建物ともに購入意欲の高い客が増えている気がするが、例年並みに戻っただけである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税後は、10個入より6個入といった1箱当たり個数が少ない商品の方へと売筋が移っている。売上としては、税込価格で前年と同じなので、消費税増税分だけマイナスである。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年の90%にとどまり、客の様子も景気高揚感は一服し落ち着いた感じになってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・家族葬が多くなって御供用の花も減っており、店頭販売に関しても高額の商品の動きは鈍い。財布のひもは依然として固い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格や電気料金の値上がり、消費税増税に伴う日用品の価格上昇に、実質賃金の上昇が追い付かない状況である。売上が大きく下がっているため、この先の景気低迷が心配である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・全般的に販売は不振である。お中元の受注状況も芳しくない。台風等の理由もあるが、消費税増税の影響がまだ続いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・夏物衣料品や高額品の動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス支給があったにもかかわらず販売数量が増加しない。特に上半期の大きな商戦である夏のクリアランスセールでの販売が伸長しない。客の考えは、量よりも質を重視し、長く使える物を選択するようになっているために、販売量を見越して調達した在庫のつぶつきが更なる単価下落に拍車をかけ、売上低迷となる負のスパイラルになっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減から回復傾向にあったが、7月に入りクリアランス商戦が大苦戦し、景気は後退傾向にあると感じる。近隣の大型商業施設も軒並み苦戦しており、購買意欲の低迷がはっきりと出ている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・夏のセール期間の分散化が定着し、買物客が集中する事がなくなったが、それに伴い、今買わなくてはという意欲も薄れている感があり、全体で見てもマイナスに作用している。当社ではセール自体を行わないが、周りを見ても盛り上がりには欠ける印象である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客1人当たりの買上点数や1品当たり単価は上昇し、前年よりも売上高は伸びているが、来客数は1%ほど前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・夏物の食品、アイスクリーム、飲料や夏物雑貨品の売行きが良くない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・衣料、住居関連商品が非常に厳しい状況が続き、売上高は前年を大きく下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月の店舗売上は前年同期を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・気温が上昇してきているが、飲料の売上が増加しない。	
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	来客数の動き	・猛暑日が続いた事で、当店の顧客の中心層である高齢者の来店が減少している。	
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・消費者は買物をする度に、消費税の増加分トータルの出費がかさむことで、日々増税の影響を感じている。それが販売量や単価の動きに影響しており、それに対する政策の必要性を感じる。	
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税に加え、電気料金や保険料等の上昇により支出は増えるばかりである。一方で、収入は一部の人を除けば横ばいか下降気味で、やり繰りが厳しい家庭が多いように見受けられる。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・これまでハイブリッド車一辺倒となっていた受注状況が、車種によってはガソリン車を選ぶ客も増えてきている。受注車両の変化により、在庫車両も変わりつつある。足元の受注量は減少しており、今後の受注は、どの車種に客が興味を示すかにかかっている。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、販売量は落ち込んでいる。法人客からの引き合いは多く、保有車両の入替えが活発な事がうかがえるが、個人客は軽自動車を中心に販売台数も少ない。先月に引き続き、個人客への販売が厳しい。	
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・業種によって景気の良い悪いが、分かれている雰囲気である。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・4月頃は消費税増税前の駆け込みの余韻があり需要が旺盛であったが、その勢いは止まりつつある。景気を喚起するような地元での話題も特にないので、4月頃に比べると宿泊需要は弱くなっている。	
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・今月は台風の影響により宿泊者数がかなり減少している。それに加えて、前年同期にあった特需の影響と、食堂部門の不振も重なって、前年比・予算比ともに大幅に下回る結果となっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の利用客が特に激減している。	
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・前月は、消費税増税の駆け込み需要の反動が薄れてきているように感じたが、今月に入って、新規契約数の減少、解約数の増加、低価格メニューへの移行などから、基本的に景気は悪化しているように感じる。	
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引越しシーズンが終わり、回線の移動需要等がないためか、新規サービスの注文が減っている。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は例年を10%前後下回る水準が続いており、週末の動きもやや鈍い。	
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月は入場者数、売上とも非常に低調である。梅雨の時期であり、天候次第で多少変動があると思っていたが、このように悪い状況はあまり先例がない。特に高速道路を利用する遠隔地のコースでは大変な状況である。	
		その他レジャー施設[劇場](職員)	来客数の動き	・夏休み中の家族連れの子供が、例年に比べて少なく感じる。	
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・だんだん気温が上がり客が増える時期だが、増えない。	
		美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・毎日の暑さのためか、夏休みで子供が家にいるためか、キャンセルが発生したり、予約を入れて来ない人からは連絡もない。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・いつもなら夏休み等イベント前に来店する客が多いが、今月は来客数が伸びていない。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客層が高齢化してきているので、これだけ暑さが厳しくなると、髪が伸びても外出することができず、来客数は少なくなってきた。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新規での住宅建築の話が少なくなってきた。	
		その他住宅[住宅管理](経営者)	単価の動き	・建築物の1件当たりの単価は上がり、思うほど売上は伸びない。報道で言われているほど景気は回復していない。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・暑さの影響で、高齢者向け商品の動きが弱い。
			スナック(経営者)	来客数の動き	・例年夏休みに入る前の時期からは、財布のひもは固く締まっていく。

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	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きから、現状は悪いと判断する。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞かない。余分な金は出さず、相変わらず安い店に流れていく。	
企業動向 関連 (東海)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		化学工業（総務秘書）	取引先の様子	・取引先では仕事を断ったり納期を遅らせたりする会社が多い。業界では暇な会社がない印象である。長い間コストを抑えてきたことによる備品や設備の老朽化で、一斉に修繕・更新実施の号令がかかっているようである。個人も、旅行に積極的で、今まで消費を我慢していた反動を感じる。	
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・食料品や日用品の値段が上昇しているが、消費者も徐々に慣れてきたためか販売量の落ち込みはあまりない。また夏のボーナス支給額も全般的に増えており、景気が徐々に回復している指標の一つとなっている。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・新規案件の問い合わせや、急急の製作依頼が非常に多くなっており、普段の倍以上のペースである。まだ売上には結び付いていないが、売上上昇の兆しを感じる。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事の動きが前年よりは良い。物件の引き合いが多く、工場の忙しい時期が続くようである。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手EMS（電子機器の受託生産サービス）の設備投資が盛んであることに加え、中国現地メーカーの設備投資にも勢いがある。為替も円高方向には進んでおらず、利益が確保できている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年度比で伸びており利益も確保されている。目先で大きな懸念材料もないので、当面は今の状況を維持できる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社オリジナルのパーラーチェアの製品が浸透し始めて、当社の売上は全般的に増加している。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ局による放送、通信関連の設備投資が増えつつあり、前年対比13%の受注増加となっている。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーが海外で生産する車の台数がやや増えているということで、日本から現地で組み立てるための部品の輸出が伸びている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地価の状況は、最寄り駅が特急停車駅の徒歩圏内を中心に上昇基調になっている。特に県北部方面は上昇してきており、景気回復への先取りの動きである。	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・長く低迷していた売上高が回復し、利益も確保できるようになってきた顧問先が増えている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・第1四半期を過ぎて、下期に向けての案件依頼が増加してきている。	
		変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後は、消費の動きが今一つ活発ではない気がする。増税前の駆け込みに対する反動は少ないという意見が多い中、実際の消費マインドは回復していないと感じる。特に、生活必需品に対する節約志向は顕著である。
			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	・今月の受注・販売量は3か月前に比べて横ばいの状況で変わっていない。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えず、製品価格の改定も行ったが、旧価格での受注がほとんどである。
			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	・販売量は消費税増税後の下降傾向のまま、あまり変化をしていない。
			輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・いろいろな物が値上がりしているという話をよく聞く一方で、いろいろな物を買ったという話もよく聞く。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税による影響は一段落しているが、いまだに景気回復とは実感できない。
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・状況は月を追うごとに変化している。受注量、全体量は前年と比べて減少しており、少しずつ下向きである。		
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き		・7月の一般雑貨の輸送量は前年を4～5%下回っており、消費は低迷している。ガソリンなど石油製品の価格高止まりと7月からの高速料金の実質値上げで、自動車での遠出や旅行等が減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物は消費税増税後から回復していない。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の関係で4月の荷物は3月よりも減ったが、消費税増税がなければ例年と変わらない流れにあった。今月の荷物の動きは前年並みであることを考えると、3か月前の物量減は消費税増税の影響であったので、それを差し引いてみれば、あまり変わらない状況である。		
		金融業（従業員）	取引先の様子	・地域には自動車産業が多く例年に比べると多少良い状況ではあるが、景気の先が見えない状況という事で不安定さを感じる。		
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・工場建設、不動産取得など企業による前向きな設備投資の話が出てきている。		
		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生産は消費税増税後も微減で推移している。		
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売買物件の問い合わせは活発にあるものの、契約には至らない。		
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札状況から、景気の状態は変わらない。		
		不動産業（管理担当）	それ以外	・ビルメンテナンス業では人手が集まりにくい。従業員が集まりにくいのは、求人の単価が上がっているの、全体的な景気はやや良くなっている。		
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側からの受注量は前年並みで、これといった変化がみられない。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・受注量への消費税増税の影響は、一時的なものではなく持続する。		
		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。		
		公認会計士	それ以外	・大企業は輸出企業を中心に円安で利益が出ている。中小企業は、売上高は増加傾向にあるものの原料高、人材不足等で収益性が悪化している。こういった状況に変化はない。		
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・新製品が生産に入り、ここ10年来の良い状態となっている。旧来の製品も生産増加に寄与しており、大変忙しい状態である。取引先においても、まずまずの生産を続けているようである。		
		やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工件数が減少している。
				鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまで7月ごろには仕事量が増えるであろうという希望的な見通しに踊らされてきたものの、目の前の仕事量の少なさを痛感し始めている。前年比でほぼ横ばいから5～10%ダウンの仕事量にしかかかっていない。
輸送業（経営者）	それ以外			・軽油価格の高騰が続くが、単価の値上げが進まない状況である。また、人手不足も深刻な状況で人件費も上がっている。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・荷主の荷動きが6%マイナスと悪くなっている。		
会計事務所（職員）	取引先の様子			・5月決算法人の消費税申告を7月末に迎えているが、消費税増税後の期間はまだ2か月にもかかわらず、増加した負担の大きさに驚いている。これが年間ベースでみた場合に、更に先行き税率10%となった場合を考えると、かなり厳しくなりそうである。中小業者は、消費税預かり金が資金繰りに組入れられるので、納税時の負担はかなり大変なものとなる。		
悪くなっている	—	—	—			
雇用関連 (東海)	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常に人手不足となっている医療・介護分野に加え、建設関連や小売業関係業種においても人手不足感が出てきている。また、採用意欲は全産業において高まっており、求人に対して充足しづらくなっている。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当地域の有効求人倍率が7か月連続で全国1位となっている。		
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業からの引き合いが増えてきている。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車生産は海外輸出が上向きで推移しているが、求人数に対して採用数が不足している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は5月に比べ16.0%減少したものの、今期の第1四半期は、前期より1.3%増加と緩やかに上昇しており、雇用情勢は総じて改善が進んでいる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設、介護関連業種やサービス業での求人が堅調に推移している。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・中途採用に対する問い合わせは、前年度と比較して多くなっている。新卒者の採用が充分でなく第二新卒者を中途で採用する動きも出てきている。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の経営課題が、「販路拡大」や「人材確保」など前向きな課題へ変化している。	
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	雇用形態の様子	・求人広告の件数が少しではあるが増えている。また、雇用形態はパート・アルバイトより正社員・契約社員などの採用割合が高くなってきている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先各社の人材ニーズが堅調である。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・未就労者における求職者が減少している。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前及び例年に比べても大きくは変わらない。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年のとおりではあるが、8月に向けては求人が減り、求職者の動きも少なくなる。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・看護・介護、建設業界では常に不足感がある。流通、小売業界では非正規社員採用の動きがみられるが、正規社員としての募集は少ない。	
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者は、3か月前と同様に今月も前年同月比で減少している。消費税増税の影響はあまり感じられない。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ある程度ボーナスも支給されており景気は現状を維持していると思われるが、例年、ボーナスの時期であれば求職者は前月より若干増加するが、今月は前月より減少している。また、前年同月と比較しても減少している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体的には3か月前と比較すると若干ではあるが減少している。一方、飲食業関係の求人は活発な状況である。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・7月に入り、求人数が前年割れになっている。また、今月の求人数は3か月前と比べても90%強となっていることから、景気の減速感が出始めている。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・7月に入り求人数の伸びが鈍化しているように感じる。	
	悪くなっている	-	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・消費税増税の反動があったが、7月に入ってから販売量が確実に増加している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・梅雨明けが例年に比べ遅かったため、夏物衣料の動きが悪くなると予想していたが、クリアランスセールスタートとともに財布のひもがゆるみ、売上が伸びた。全体としては例年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・3か月前の消費税増税後と比較すると、売上高は前年並みに回復して来ている。来客数は前年を下回る状態が続いているが、客単価が上昇している。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・増税直後の4月度よりは、客足も戻ってきた。来客数は前年並みに近づいている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の販売量は、前年同月比100%である。4月の販売量は前年同月比105%であったので、3か月前との比較では下向きだが、4月は消費税増税前の注文残があり、7月は実質的に上向きである。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・3か月前の消費税増税直後と比較すると数量は戻りつつある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・通常は行っていない客への冊子ダイレクトメールを2万通送ったことにより、来客数が8%増加しているが来店特典コスト分の経費は増加している。

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
		一般レストラン(店长)	単価の動き	・価格帯による差が感じられる。高価格帯の売上は少し伸びているが、安いところは逆に減っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・外国人旅行者の増加や当社及び観光関係会社の売上増加が、各会合で報告されている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用状況は4月が悪かったのでやや良くなった。今年は連日暑い日が続く、雨の日も例年に比べ少なく、夏休みに入ってから各地で花火大会などのイベントがあり、良かった。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ数年、来客数が前年割れをすることが当たり前になっていたが、今月は来客数、売上とも3%ほど伸びている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・展示会を開催した場合には、依然として多くの来客がある。客の様子を聞いても、仕事が好調との返事も多く景気の改善が進んでいることが感じられる。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・セールの時期であるが、提供品数が少ないせいもあり、盛り上がりには欠けている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・6月の売上減少の回復を期待したが、売上の良い日も確かにあるが、月単位で見るとまだその勢いはない。お中元も、贈る側ももらう側も数が激減しているのではないかと。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・消費税増税の影響はほぼ解消したが、低単価傾向に変化は見られない。
		スーパー(店长)	単価の動き	・客の買物状況を見ると、食品系の買上は前月と変わらない。中元商材である一部のビール、菓子箱などが中心となっており、目立った売行きは示していない。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・4月の消費税増税の影響は予想どおり薄れ、販売点数は前年並で推移している。一部値上げのあった一般食品や、前年より高騰している精肉等も売行きが安定している。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・天候の要因もあるが、ガソリン価格の高騰や、食料、特に肉の高騰で来客数が減少しており、来客数が順調に推移していた5月と比べると客の来店頻度は低下している。ただし、消費税増税を実施した4月と比較すると変わらない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上は前月比では増加しているが、前年同月比では90%となっている。数字に大きな変化はない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・衣料品の売上の下げ止まり感がない。業界全体として下落傾向が続いている。客は慎重である。
		衣料品専門店(総括)	お客様の様子	・特価セールをしても、特価商品のみでの購入で、定価品の購入に繋がらない。来客数は伸びても単価が取れない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ボーナスが支給される時期だが、販売量はいっこうに増えない。まだ買い控えが続いている様子である。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・集客面においては大きな減少にはなっていないが、買上げ点数が下がってきており、必要な商品以外の購入を控える傾向が感じられる。しかしカーナビゲーションなどの高額商品の単価は若干だが上向きになっており、状況は総合的には変わっていない。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・相変わらず景気が悪い。お中元を送らない人が増えている。お中元を送る人も例年より数量、金額を減らしている。
		一般レストラン(統括)	来客数の動き	・天候の影響で売上高、来客数が左右される傾向がみられる。外食に対して客の行動に大きな変化はみられない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・7月上旬までは宿泊売上も前年を割っていたが、夏休み期間に入り家族客の予約が伸びてきた。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年同月比で売上92%、宿泊客数92%、宿泊単価100%となっている。個人、団体とも前年の宿泊客数を下回ったが、4月からの累計では98%と前年並みを確保している。消費税増税の影響は出ているが売上は計画を上回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・5月は外国人旅行者に助けられ前年超えだった。6月はその外国人観光客が止まり前年比20%弱の減少となった。7月は、相変わらず外国人観光客は戻らず、代わりに日本人が多少戻り、宿泊は前年並みだったが、宴会、レストランの売上は前年を割り込んだ。原因はレストラン、宴会とも婚礼が減少したことと、北陸新幹線の開通前で大型の学会や大会が前年比で3割減少したことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・宿泊に関して、インバウンドは堅調に推移するもビジネス客およびWeb申込が月により変動幅が大きい。レストランに関しては、4月からの消費税増税による個人客の落ち込みを懸念していたが、大きな影響もなく推移している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・旅行の夏休み商戦は、既に終了している。消費税増税やガソリン高で、安近短旅行も間際予約もみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年この時期は夜の繁華街がにぎやかになるのだが、客足が伸びていない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・新料金プランの受付が落ちついてきており、来店する客もピーク時よりかなり少なくなってきた。また、販売量も来客数に比例して落ちているため、状況はあまり良くない。
		通信会社(役員)	お客様の様子	・客の上位コースへの申込やサービス増設の申込、新規申込が継続して堅調である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年同月と比較すると、これまで好調だった海外からのインバウンド客は減少したが、国内の一般団体や個人客はやや増加し、全体としては前年並みの水準を維持している。全体としては3か月前から同様の傾向が続いている。
		その他レジャー施設(職員)	お客様の様子	・夏の特別教室の動員が伸びず、前年比で15%減少した。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・地区別のばらつきが依然として続いており、一部の地区を除いて苦戦をしている。消費税増税後の回復傾向からの脱却はみられず、売上は3か月前から同水準で推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・消費税増税以降、客の動きが止まっている。
		やや悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕 (従業員)
一般小売店〔書籍〕 (従業員)	販売量の動き			・消費税増税の影響がじわじわと販売に表れている。
百貨店(営業担当)	お客様の様子			・最近の中国の食問題が食の不安を引き起こし、食に関しては国産品が見直されている。これにより単価も上昇してきており、食品は好調である。また、猛暑の影響から涼感寝具などのクールエコ商材も、前年をやや上回る傾向である。しかし、ファッションは厳しく、前年にやや届かない。美術品、高級ブランドについては2けたの前年割れが続く。総括的には、サマーバカンスといった今の時期を考えると、まだまだ財布のひもが固いのではないかとという傾向にある。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子			・地政学的リスクに伴うガソリン価格の上昇により、一般消費者は消費に対して消極的にならざるを得ない。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き			・当店のある商店街でエステの店が年の初めに開店したが、6月に閉店してしまった。別の空家に今月末、飲食店がオープンするが、なんとか定着してほしいものである。近くの酒屋の話では、景気は横ばいであり、飲み屋は大変もうかっている店と全くだめな店の両極端に分かれていると話している。
家電量販店(店長)	販売量の動き			・エアコンなどの夏物商材の動きが悪い。気温が前年より低いことと、消費税増税前にすでに購入してしまっていることが原因と考えられる。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き			・6月のイベント以降、来客数、新車、中古車の販売台数が減少している。
乗用車販売店 (役員)	販売量の動き			・7月に入ってから買い控えなどの消費税増税による反動からは抜け出ているようだが、高額商材中心の当社においてはまだまだ厳しい状況である。9月に向けての新規商材に期待している。業界全体としては前年と同水準に回復しつつある。

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	
		その他小売 [ショッピングセンター]	販売量の動き	・消費税増税後、当初想定していたとおり、食品売場の利用頻度、買上額ともに需要が戻ってきたが、衣料や暮らしの売場の数字が戻ってこない。今年は前年に比べ梅雨入りが2週間早く、気温も朝晩低めだったことから夏物関連の動向が悪く苦戦している。しかし、テナントショップや競合の路面店が打ち出すこだわり品、高感性なものの動きは良い。	
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・夏物の衣料品を中心にバーゲン商戦は不振であった。また高額な装飾品、家具なども増税後の反動からの立ち直りが遅く、ボーナス商戦の販売量は前年を割り込んだ。	
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・消費税増税の影響はまだ残っており、新規契約獲得数は減少傾向にある。解約数もやや減少傾向にあるが、総じて純増数は伸び悩んでいる。	
		通信会社 (店舗統括)	販売量の動き	・販売数が5月以降落ち続けている。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今年度に入ってから契約件数は徐々に上向いていたが、今月は前月よりも落ち込んだ。消費者の動きは鈍く、慎重に検討して決める客が増えているようだ。	
	悪くなっている	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・来客数は減少し、客単価も低下している。客単価に関しては、消費税増税などがあり上昇すると予想していたが、前年の100%には届いていない。	
		コンビニ (店長)	お客様の様子	・夏場のため売上自体は前月、前々月よりも良い数値で推移しているが、消費税増税の影響か前年比で見た場合の落ち込みが激しい。また、食料品の売上は変わらないのに対し、利益率の高い衣料品下着等や雑貨の売上が極端に下がっている。いわゆるコンビニで購入すると割高な商品の落ち込みが目立つ。	
		スナック (経営者)	来客数の動き	・7月はここ2年赤字が続いていたが、今年はそれよりも少し良い状況である。ボーナス月だが、消費が活発になる気配はなく、若い人が集団で歩いている様子はみられるが、客からは他の店も暇だという話も聞く。中小の個人の経営者からも良い話が聞けない。橋梁、鉄工関係の会社の役員も、大きいゼネコンが仕事を取っていき、自分たちは取れないと言っており、格差が広がっているようである。	
	企業動向関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量については前年同月比で110%近くまで上向いているが、原料費、燃料費の高騰から収益面では前年同月以上に数字が悪く、一概にはどちらともいえない状況である。
繊維工業 (経営者)			受注量や販売量の動き	・受注については堅調に推移している。しかし、コストアップがあるので収支は厳しい。	
		繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・国内の受注、需要についてはやや良い状況である。目先の8月～10月の3か月も、受注状況はやや良いようである。	
		一般機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧米の受注は順調に伸びている。	
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・第2四半期に入った7月から、ようやく地方自治体から工事が発注され始め、受注もでき、社員の人余り状況が解消されつつある。	
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・工事の見積入札物件が高水準で続いており、業界全体の施工能力が手一杯で、受注価格競争は緩和状態が続いている。	
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・消費税増税の反動から徐々に抜け出しつつあることや、微妙な単価の上乗せが行えるようになってきていることから、やや良くなっているようである。	
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・大型の設備投資に踏み切る企業が増加している。	
		不動産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・業者やハウスメーカーの情報を聞くと、少しずつではあるが客に動きが出てきたという話が多い。	
変わらない		化学工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注は横ばいで推移している。	
		プラスチック製品製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響がいまだに続いており、今月までは影響があったと考えられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、小売からの販売量は継続して落ち込んでいたが、ここへ来てようやく大型店では回復への兆しが見えてきたようである。しかし一般店ではまだまだ厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・軽油価格の高騰などにより輸送コストは増加しているが、運賃に転嫁できない。
		司法書士	取引先の様子	・会社の設立が増えた。事業のための土地、建物取引も以前より多い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・今のところ、客の様子ではプラスとマイナスがきつ抗している。プラスの方向に向かっていても、必ずしもそれがずっと継続的にプラス傾向にあるということはないようである。
	やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・中東情勢の不安による原油高の影響がしばらく継続すると考えられる。
	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	・3か月前と比べると正社員の募集件数がやや増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・久しぶりに出てくる求人申込が若干増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で9.2%増加し、業種間にバラツキが見られるものの総じて企業の採用意欲は高く、有効求人倍率も高水準で推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業の求める人材のスキル条件に合う求職者が少なく、成りは難しい状況が続いているが、このところ受注件数が増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・県内の雇用情勢は2年前から3年前と比べて持ち直しており、有効求人倍率も全国平均を大きく上回っている。事務的職業の求職者数はかなり多いが、求人数が少ない。経験者対象の求人に対して求職者とのミスマッチが存在している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先月から、プログラマー、SEの求人が増えてきているが、求職者数が圧倒的に少ない状況なのでミスマッチの割合が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・状況には特に変化はない。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回あたりの求人数が前年同月比で50件ほど減少した。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・7月の求人広告売上は、前年同月に対して5割から6割程度である。
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・化粧品の上売が順調に回復している。4月は前年比70%、5月は80%、6月は90%であったが、店舗によってはほぼ前年並みに売上が戻っており、基礎化粧品などのよく使う商品の売上は完全に回復している。アクセサリーなどの装飾品関連も順調に回復し、消費税増税の影響はほぼなくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑により、アイスコーヒーなどの飲料水が好調である。また、アイスクリームを平らなケースに入れて選びやすくしたことで、売上が前年比で150%に伸びている。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・夏休みに入り、入店客数が更に増加している。今夏の旅行地として大阪の人气が上がっていることも好材料である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、自社カードを使って買物をした客の落ち込みが、5月中旬以降は大きくなっていった。請求が届いて高額品を購入したという実感が高まり、消費に消極的になったことが推測される。今月に入り、これらの客の売上は回復傾向をみせているため、今後は少しずつ好転していく。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・競合店との競争による影響が出ていた食品の売上が、少し回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	来客数の動き	・先月から当店への来客数は増加傾向にあり、購買点数、購買金額も改善している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税前に大幅に売上が増えた宝飾品や時計を除けば、販売量、金額共に前年を上回り出している。特に、テレビなどで取り上げられた商品は、高額品でも好調に販売を伸ばしている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・消費税増税の影響が顕著であった宝石や時計の売上が回復してきている。特に、高級品の受注が戻ってきたことで、購買単価が上がってきている。
		百貨店（売場マネージャー）	それ以外	・消費税増税の影響がみられた4月に比べると、婦人服やリビング関連は回復しているが、今月にスタートしたセールでも身の回り品や靴関係、紳士服飾はあまり良くない。ボリューム品を扱う売場が良くないことで、単価、数量共に苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は減少傾向が続き、単価も若干の上昇にとどまっていたが、ようやく梅雨明けで季節品が動き出すなど、回復の兆しがある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・価格と品質のバランスに対する意識が高まっているのか、1品単価が上がってきている。一方、来客数はオーバーストアの影響でなかなか回復してこない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税後の単価アップによる影響が大きい。日持ちのする商品や雑貨、一般食品の売上は低迷していたが、回復傾向となり、売上、粗利益共に前年を上回っている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税直後の影響が薄らいできている。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・水産品、畜産品を中心とする生鮮食品の動きの良い状態が続いている。相場が高いことも要因であるが、今月に入って気温の高い日が多く、バーベキュー関連商品やうなぎなど、夏物商材の販売量が増加している。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・4月の消費税増税から丸4か月経過した。回復度合いについては、客単価や1品単価は前年を下回ることもあるが、来客数や買上点数は前年を上回っている。品目別には、食料品は好調であるが、衣料品や住居関連は7月の天候不順で季節商品を中心に回復が遅れている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然としてプレミアム商品の売上が好調に推移しており、高単価のうなぎ関連商品も昨年よりも売上が増えたことで、客単価が上昇している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・例年は7月に入ると夏物のオーダーが減るが、今年はオーダーが続いている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エアコンを中心に夏物商品の販売量が例年並みに戻るなど、ボーナス増の影響で販売量の増加につながっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年7月は動きが良くなるが、今年は特に家族で来店して車を購入する客が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税後、駆け込み需要の影響で販売量は減少したが、3か月以上が経過し、反動減も薄れてきたように感じる。無駄遣いではなく、良い物は高くても購入するという傾向が強い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・日によって波はあるものの、平均してディナーの予約は多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周年イベントで発行したインターネットのクーポンによる効果が続いており、新規顧客が増加しているが、利益は少ない。また、次回の来店動機にはなるが、短期的な効果は期待できない。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年は夏に向かって動きが悪くなるが、今年は売上などが落ちていない。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・外国人観光客の宿泊が最近多くなっている。テーマパークの人気もあり、かなり関西地区に活気が出てきている。特に、宿泊部門では売上が前年比で15%増という状況が、ここ2～3か月続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊客の客単価が上昇傾向にある。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・客は単価をあまり気にせず、行きたいエリアなどで検討している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・法人需要は引き続き堅調であり、一般客に関しても4月の消費税増税時に比べると上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税があったものの、客の乗り控えもなく、順調に推移している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業への訪問者が増えているほか、この暑さもあり、タクシーの利用率が上がる傾向にある。建築関係の警備員なども増え、景気が良くなっているように感じる。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税による落ち込みがなくなり始めた感があり、来客数も伸び始めている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今月の売上は29日現在で前年比98%、来客数は95%の数字が出ている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・7月現在と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は7月が92.0%で、4月が98.9%、関東は7月が90.6%で、4月が96.2%、中部は7月が81.2%で、4月が84.9%、中国は7月が95.0%で、4月が87.1%となり、各地区の平均は7月が89.2%で、4月が94.1%となっている。相変わらず全国的に非常に悪い。唯一、大阪の阿倍野地区の新商業施設関連は好調であるが、ほかの地区は厳しい状態が続いている。7月に入り、お中元時期もピークを過ぎたが、経過は良くなく、しばらくは全国的に厳しい状態が続く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・月初めから近くの百貨店でバーゲンが始まったので、来客数が減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏場は毎年衣料品の動きが悪いが、今年はセール時期に入っても客足が鈍い。それに伴い、1人当たりの購入単価が下がり、全体として販売量も落ちている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食店がまた1軒閉店した。まだまだ本当に厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は前年を上回る期待感があったが、6月末からのクリアランスセールも盛り上がることなく、来客数、売上共に前年を2%ほど下回る結果となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・輸入ブランド品の売上が苦戦しており、前年を10%下回っている。お中元商戦は期間累計で前年比3%減と想定よりも悪い。ただし、衣料品を中心としたセールの売上は好調に推移しており、全体としてはわずかに前年を下回る程度となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税後、食品関係や消耗品などの動きはやや戻りつつあるが、高額品やぜいたく品などは苦戦を続けている。バーゲン品も目的に応じた購入が中心で、現状は良くない。限定品や消耗品などに購入が限定されている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・優良顧客の店頭販売は昨年よりもわずかに増えてきたが、高額品の引き合いや買上が低迷している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は猛暑の影響で来客数が伸び悩んでいる状況で、全体的に売上不振となっているが、浴衣や水着などの夏物商材は前年並みの人気がある。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・夏のボーナス商戦では、夏物のクリアランスやお中元ギフトに期待していたが、期待どおりとはいかず、台風や雷雨などの影響も受けて厳しい状況となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・来客数は前年比で約3%減少している。お中元ギフトに関しても、単価は前年並みであるが、来客数は約5%減少している。ファッションの夏のクリアランスセールは客が分散する傾向にあり、高額品には回復がみられるものの、まだ昨年の実績には届いていない。指輪などのブライダル関連についても、3月の駆け込み需要の反動減がまだに続いている。ただし、化粧品には回復傾向がみられる。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・来客数の動きは芳しくなく、5月にみられた回復基調が悪化に転じた感がある。ボーナスが増えたと報じられているが、消費に力強さが無い。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・夏物セールの動きが芳しくない。また、消費税増税前に売上が増え、増税後に落ち込んだ宝飾品の売上は夏になっても増えていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・昼間が暑すぎるため来客数が少なく、夕方に集中している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	それ以外	・生鮮食品の単価は上がっているが、購買量に変化はない。また、気温要因で落ち込んでいた酒類や飲料なども、気温の上昇と共に回復している。消費税増税の影響で売上が落ち込み、出遅れていた同業者の大半も、生活必需品である食料品に関しては売上が改善している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが前年よりも遅くなり、リゾート関連商品や盛夏商材の動きが極端に落ちている。バーゲンの動きは消費税増税前と同じく、良い商品の割引品は動いているが、販売点数は伸びていない。食品でも良い物や新しい物、旬に関する物は動いているが、安価な商品を大量に買うことはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ボーナス支給の増加により高額品の動きは良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響は落ち着いてきているはずだが、3か月前とあまり変わらないぐらい厳しい状況である。気候条件が悪かった影響で、衣料品や寝具関係の苦戦はある程度予想していたが、食料品や生活雑貨についても前年比で数%の落ち込みがある。ボーナス商戦も盛り上がっていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降、急激に気温が上昇し、土用のうしの日も含めて盛夏商品の動きが良くなっている。また、株高の影響もあり精肉が売上がけん引している。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・価値のある商品への支出が増えている反面、生活必需品への節約志向は根強い。消費税増税の影響は一段落したが、天候要因などで季節品の動きが鈍く、来客数も予想どおりには伸びていない。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・客単価に変化はみられないが、高額商品は動いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・相変わらず購買点数が伸びておらず、し好品の動きも低迷している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が上がってきたので、夏場らしくアイスクリームや飲料の販売が伸びている。特に、今年はドリップ式の100円のアイスコーヒーが伸びている。来客数は若干増えているが、全体としては前年比で横ばいか、若干のプラスといったところである。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・3か月前に比べて揚げ物やパンの売上は落ち込んでいるが、アイスコーヒーやアイスクリームなどは好調であり、全体的には変わらない。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて大きな変化はないが、好転する動きもない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・昨年よりも売上が1割ぐらい落ちている。また、競争相手が価格で対抗しようとしているため、今後は更に売上が落ちる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の動きが落ち着き、前年並みの売上となっている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・ボーナスが出るこの時期でも、4～6月の落ち込みをカバーできるほど単価が上がらない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年この時期は、レジャーにお金が使われることでインテリア業界が落ち込む。今年は消費税増税の影響で販売が伸び悩んだまま、この季節を迎えている。売上回復のきっかけもなく、増税から4か月ほどが経過してしまった状況である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・既存店舗は来客数が少しずつ減少する傾向にある。競合他社による出店の影響もあるが、特に7月中旬までは梅雨が長引き、暑い日も少なかった関係で、季節商品の動きが非常に悪かった。特に、飲料や殺虫剤、ドリンク剤、化粧関連のスキンケアの動きが鈍い。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・4月以降、消費税率が8%に上昇したことで、客の様子や購買意欲は以前に比べて悪化しているが、これから徐々に戻っていく。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・販売量の減少はそれほど目立っていない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・景気が上向いている感覚が全くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食店は天気は左右されやすく、昼は来客数が伸び悩み、週末の夜などは来客数が多くなっているが、平均すると変わらない。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・消費税増税後の駆け込み需要の反動減も落ち着き、消費は前年並みに近づいてきている。このトレンドが大きく変わることは考えにくく、消費者心理が好転してきている。
		観光型ホテル (経営者)	お客様の様子	・決して良くはないが、宴会などは例年どおりの予約が入ってきている。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・例年7月は年間でも最も動きが鈍くなるが、今年は例年並みか、やや良い動きとなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前年並みの利用者数で、3か月前とも同じ水準であるが、客単価が若干低下気味となっている。
		観光型旅館(団体役員)	単価の動き	・宿泊単価が依然として前年比で94.6%と、改善がみられない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊はテーマパークの新アトラクション効果ははっきりと表れており、満室となる日が続いている。また、客室単価も確実に上昇し、エリア全体に経済効果が出ている。その一方で、宴会や飲食部門の低迷は続いており、法人、個人共に需要が弱い。消費税率が5%時の価格に据え置いているため、仕入原価の上昇もあって利益が減少している。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・客室部門は、訪日外国人の増加で前年を大きく上回っている。一方、食堂部門は4月からの減収傾向が続いており、厳しい状況から脱出できていない。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・宿泊部門では売上が前年比で108%と好調である。パート・アルバイトの契約更改に伴って6月に賃金を上げたが、それを上回る売上を上げることができている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税による消費の低迷がみられる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・ボーナス商戦を迎えて4Kテレビの購入が少し増えてきているが、ハイビジョンの導入時にケーブルテレビへの加入が増えるほどの動きにはなっていない。
		通信会社(企画担当)	単価の動き	・減少傾向にあった、メダルゲームのメダル貸出金額が下げ止まっている。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・消費税増税の影響は落ち着いたものの、思ったほど客足が伸びていない。
		競艇場(職員)	単価の動き	・客1人当たりの購買単価は、前月比で99.5%とほぼ横ばいの状況である。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・天候要因を除けば、特に人の動きが良いとは思えない。ただし、施設間にはバラつきがある。
		美容室(店長)	来客数の動き	・店の仕入方法が変わり、売れた分だけ費用を負担すればよくなったことで、コストの負担が軽くなっている。
		美容室(店員)	販売量の動き	・カットで終わる客と、パーマとカラーもオーダーする客との差が激しく、全体としては良いとも悪いともいえない。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・稼ぎ時であるこの時期の売上が、店舗によっては悪化しており、取扱アイテム構成の見直しを図っている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・特に変化はみられない。地価の下落は止まったとあってよいが、上昇に転じたわけではない。購買意欲の向上もみられない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・今月に関しては、特に目立った変化がない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	それ以外	・金融機関の融資姿勢が厳しくなりつつある。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の7月の来場数は、6月に回復の兆しがあったが、その後は足踏み状態で伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏のセールスの早期化が進んでいる一方、セール後の売上が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・消費税増税後、商店街では売上を増やすアクションを起こさなかったが、周囲のスーパーは増税前よりも値段を安くするなど、集客に努力している。その結果、商店街の来客数は減少が進んでいる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・消費税率の引上げからしばらくは増税の実感がなかったが、2～3か月が経過した最近、増税の影響が徐々に出ており、物価全体が上昇したと感じている客が増えている。特に、年配客からは生活が厳しいという言葉をよく聞く。今使っている物を工夫してぎりぎりまで使うなど、物を購入して楽しむという気配は感じられない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・7月に入り、通常であればギフトを中心に売上も上がってくるところが、台風の影響もあったのか動きが悪い。雨も少ないなど、出掛けやすい状況でありながら動きが悪く、特に法人のギフトは件数が絞り込まれている。月後半は台風の影響が出ると予想していたが、月末は更に失速感がある。賞与が増えたといわれる割には、夏休みに入っても動きが悪い。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き	・食品については安価な商品しか売れない状況である。
		一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・梅雨が明け、暑さも半端ではなくなっているため、日中の来客が少ない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は前年を上回っているものの、目標には達しない見込みである。セール時期となり、活況を期待したものの、セールの前倒し傾向や暑さの影響もあり、厳しい状況となっている。来客数は増えているものの、買上の増加につながらないなど、支出の抑制傾向が顕著である。特に、高額品やオーダー商品、スーツ関連の売上が厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・耐震工事が始まり、売場面積が狭くなっている。入店客数が減少しているため、食料品も影響を受けている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・セール時期に入り、低調な動きとなっている。セールのスタートから例年以上に動きが鈍く、好天候ながら夏物商品への反応が薄い。近年は必要な物しか購入しない傾向があるものの、今年は特にセールが消費を後押しする動きもみられない。その反対に、定価品でも必要であれば購入がみられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・レジ客数は前年比で90%となっている。単価は前年とほぼ同じ推移であるが、販売量が減少している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・大変な猛暑で、季節商品の売行きが良くなると思ったが、絶対的な集客が見込めない。非常に厳しい状況で苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月の消費税増税後、やはり消費が冷え込んでおり、高額商品が売れていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・7月の受注台数は前年の8割程度にとどまっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・企業からの贈答品の注文などは年々減少している。外食にも大きな伸びはなく、全体的に悪化している。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	単価の動き	・顧客の買上単価、買上点数の悪化が目立っている。相次ぐ食料品の値上げもあり、衣料品を中心に買い控えが起こっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月までは客単価のアップに支えられて売上は前年をクリアしていたが、7月に入って前年を下回る傾向となっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・7月は上旬に台風が来たこともあり、キャンセルが多く出た。その影響もあるが、すべての予約数が落ちている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏商戦の出足が遅く、海外旅行は何とか昨年並みの予約受付であるが、国内旅行が伸びていない。テーマパークがにぎわっているものの、関西の旅行代理店には利益が出ない商材である。

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（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行の申込は、国内旅行を中心に大変順調となっている。実際にボーナスを手にした客が、予想よりも支給額が多かったため旅行に行くといった声も聞く。ただし、秋口に向かっては、もう一度財布のひもを引き締めて節約するといった声が多く、景気としては下向きの動きとなる。	
		タクシー運転手 競輪場（職員）	お客様の様子 単価の動き	・京都を訪れる観光客が少ない。 ・今月の客単価は9,644円となった。3か月前の客単価は9,712円であったため、やや悪くなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・マンションの建築費が高騰している。事業用地は確保したものの、販売価格が大幅に上がることから、マンション建設ができずに事業が凍結される案件が出てきている。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの販売現場では更なる価格上昇が目立ちつつあり、今後の販売は厳しい状況となることが予測される。	
	悪くなっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・自社を取り巻く環境は、販売量の減少や原料価格の高止まりなどで悪くなっている。販売先の飲食店でも客の購入量が減少している。	
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・稼働日数の影響もあるが、消費税増税前の3月よりも売上が伸びている。	
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・様々なイベントに景品として使われることが増えている。	
	変わらない	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・土木、建築関連の受注量が増えているが、ソーラーパネル関連は落ち着いている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には原子力発電関連の顧客が多いが、原発以外の分野で引き合いが増えている。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・4～5月は消費税率引上げの影響で需要が落ち込んだが、今月は前年を上回る荷動きとなるなど、落ち込みは改善されてきている。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注はまだであるが、受注の可能性のある引き合いが増加傾向にある。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事、公共工事共に案件が多く、断らざるを得ない状況である。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が少し増えているなど、やや回復傾向にある。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンターでは6月下旬から夏物の処分に入り、少し売上が伸びている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新たな企業による広告の出稿がみられる。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月以降、日用品の店頭の様子が鈍い状態が続いている。また、企業からの名入れタオルやプレミアム商品の注文も非常に悪い。月前半の主力量販店のタオルの売上は、前年比で95%前後の推移であった。19～21日の3連休は天候が安定し、それを境に気温も非常に高くなってきたため、ようやく商品が店頭で動き出している。	
		変わらない	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年よりも梅雨の期間が長い。7月後半から気温の上昇に伴い飲料水の需要も伸びてきたが、前年に比べて販売量が少ない。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、受注量が減少したままであり、徐々に悪影響が蓄積している。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年とほぼ変化がなく、先月に比べると少し増加している。
化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き		・3か月前と販売数量が変わらない。		
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・消費税増税の後遺症が残っている。		
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子		・メーカーからの設備の引き合いが増えているが、受注になると決まりにくい状況である。		
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・受注、引き合い共に減少している。		
その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年どおりの動きとなっている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月の動きは前月と変わらず、少し止まっているようにも感じる。ただし、電線類の地中化に関しては、政治家が動き出したということもあり、問い合わせは増えている。ただし、受注にはつながっていない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み工事は一段落したが、技能労務者不足や建設資材の高騰といった状況のなか、相変わらず厳しい価格競争が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達件数、1件当たりの単価共に悪化している。
		通信業（管理担当）	それ以外	・物価が高い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ドル円の為替が円安方向に変動しないため、株価が上昇しない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から事業所が撤退している。神戸の事務所を閉鎖し、大阪やその他の地域に移っていくケースが多い。事務所の空室率が上がり、賃料が低下しているほか、従業員の社宅ニーズも減少してきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・今月は、助成金の有効活用についての駆け込み相談が多い。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・消費税率の引上げ以降は影響が大きく、クライアントの業績も振るわない。
		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	・盆休み前にもかかわらず、取引先からの入庫が少ない。慌ただしさもないまま、休みに入りそうである。
		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	・駅構内に限れば、3か月前に比べて客単価が平均で6～8%低下している。これは買上点数の減少によるものであるが、消費税率の引上げによって買物を必要最小限に抑えるという、買い渋りが影響している。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の余波がまだ続いている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・消費税増税を実施した直後はあまり良くなかったが、6月以降は徐々に戻ってきている。7月に入ってから昨年よりも少し良くなってきている。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響を受けている。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後は、製造、販売共に落ち込んでいる。そろそろ消費者の買い置きの商品も底をつく時期であるが、まだ購買意欲が下がったままであると感じる。あまりの暑さに食欲が減退し、冷たい食品に需要が流れている可能性もある。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一般品の動きが悪く、販売を進めると値段交渉になり、値引きの対象となるため、取引先ごとのオリジナル商品を作ることで、値段や注文の確保を図っている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・建築業界の戸建住宅関連では販促物の動きが悪く、マンションも現在は低迷しているようである。また、家電業界も依然として販促物の制作は伸びておらず、受注量は低迷したままである。一方、格安のビジネスホテル業界は順調に棟数が増えており、受注も拡大している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新規の戸建住宅やマンション向けの受注量が減少しており、着工減少の影響が出始めている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・精密機器の配送や関連商品の配達、やや減少している。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品の動きが少ない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅の販売が減少しているように感じる。消費税増税前に契約がかなり増えた影響が出ている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・ディスプレイなどの看板業界では毎年7～8月にかけて案件数が減るが、特に近畿から中四国の案件数が減っているように感じるほか、出荷数量も減っている。
悪くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関係はまだ受注が続いているが、家電関係は低調となっている。

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	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・5～7月の3か月間の売上は、月を追うごとに前年比が悪化し、右肩下がりとなっている。	
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（支店長）	求人数の動き	・様々な業種で増員のオーダーが増えるなど、業務量の増加で人員を増やす企業が多くみられる。今後の見通しも長期的に改善すると考えている企業が多い。	
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・大阪中心部での有効求人倍率が2.90倍と高くなっている一方、大阪の郡部では0.50倍とやや微妙な動きになっている。実際の人材会社の受注状況にも同じ傾向がみられ、全体的にはやや上向いていると感じる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告の動きをみても、関西企業の回復が顕著にみられ、前年を上回っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて大幅に増加している。業種別にみても、2、3業種で減少しているものの、それ以外の業種では軒並み増加している。その一方、求職者は引き続き減少傾向にあり、今後2、3か月も求人増、求職者減の傾向が続くと予想している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年比で12.6%減少し、そのうち事業主都合の割合が24.2%減少している。また、自己都合離職者も17.0%減少しているほか、雇用保険の受給者も6.1%減少している。	
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・新卒採用の内定率は79.3%と、昨年比べて3.3ポイント上昇している。	
	変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月中旬から雇用関係はつなぎの状態が続いている。この傾向は毎年盆過ぎまで続くため、今のところは良くも悪くもない。
			人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数には減少の動きがみられないなど、人手不足の状況に変化はない。
			アウトソーシング企業（営業担当）	求人数の動き	・米国の大型金融機関の破たんや、東日本大震災の後に人員削減が進んだところへ、アベノミクスによる景気の回復が重なり、極端な人手不足に陥ったのであり、経済状況がそこまで良いわけではない。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・関西圏、特に大阪では飲食業、サービス業、介護・医療分野での人手不足が顕著となっている。人件費の高騰やエネルギー不足、ガソリンの高騰による日々の生活への影響も出始めている。その反面、大幅な世帯収入のアップにはつながっておらず、バランスが悪い。この状況がしばらく続くことで、今後の方向性が決まってくる。
			新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・関西を基盤とする中小企業の新聞求人広告については、現状維持の状態が続いており、景気の方角感は判断しにくい状況である。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月と同様に求職者は前年比で減少しており、事業所からは求人がなかなか充足しないとの声がよく聞かれる。景気は良くなる方向にはあるが、3か月前との比較では変わらない。
			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の下請業者は、労働者数を確保できないため、これ以上仕事を受注できないというところがほとんどである。
		民間職業紹介機関（支社長）	それ以外	・特に変化がなく、こう着状態であると感じる。	
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・求人は増えているが、採用担当者から景気が上向いているという声は聞かれない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療機関での看護師の求人については、慢性的な人手不足を背景に、求人数の増加が続いている。また、ここへきて医療技術職の求人も増加している。	
やや悪く なっている		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣の受注が極端に減っている。	
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・消費税率が上がり、目にみえない出費も増えている。夏休みに入って家族旅行なども増えるが、年末に向けて給料が増えるわけでもないの、更に厳しくなる。	

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞への広告量をみると、急速に落ち込んできている。

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	家電量販店（店長）	来客数の動き	・7月は季節商品のエアコンや扇風機等が動き、客数は前年比110%、売上は前年比130%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に突入している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・7月初旬に開催したG2競走等で協力他場売上及び電話投票売上を確保できた。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気はまだ前年の水準には戻っていないが、消費税増税直後の4月に比べると多少良さを感じる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月末からクリアランスセールを開催しているが、7月初めは前年の97%程度の売上であった。7月半ばから正価品の動きが良くなってきて、正価品の売上に限れば前年の106%となっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風等で客足が影響を受けたが、販売量はやや増加している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・客が購入する商品数が消費税増税前に戻ってきた。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税により客は今まで買い控えていたのか、バーゲン時期を迎えたとたんにセール品を求めて来店する客が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昼食時や夕方に来店する客が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・徐々にではあるが、中食商品の売上が上がってきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・パソコンは基本ソフトのサポート終了と消費税増税が重なったため回復が遅れ、周辺機器にも影響が出ているが、駆け込み需要の反動減は収まりつつある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると客数の前年比数値が上昇してきている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の70%程度であるが、新規客数は前年の90%程度まで戻ってきており、どん底からは脱した。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客数が増えているが、景気回復とは考えにくい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	単価の動き	・全体の客単価は変わらないが、業種別にみると衣料品販売業やサービス業で客単価が上昇しており、客に購買意欲が感じられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客数は3か月前の消費税増税で落ち込んでいた時期より上向きで、家族利用や週末の利用が増えてきた。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が上がっている。客数自体も前年比で伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が少し多くなっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・客数は前年に比べると少し減少しているものの、4～6月の状況に比べると増えている。週末の動きが悪く、ガソリンの高騰が影響している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・個人客については、レストラン等の客単価が月ごとに上昇している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏休みによる需要増を感じる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・全9営業所の売上は前年比97～112%とばらつきがあるが、うち5営業所が前年実績を超えている。
	住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響も落ち着き、住宅購入に前向きな客が増えてきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税後、必要以上に客はものを買わなくなった。また、来店頻度も下がる状況が続いている。
		商店街（理事）	来客数の動き	・景気は悪いままで停滞し、また今年は猛暑で客が買物に出ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的な要因があるにせよ、目によって良かったり悪かったりで来客数にあまり変化がなく、例年どおりである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ガソリンの高騰が続き、消費税増税も影響し、物価が上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客足が遠のき、客数が減少した状態が続く。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・新聞チラシで折込広告を行った。例年であれば客の反応が出るが宣伝効果あまりみえず、客の購買意欲は弱い。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の販売量は良い店もそうでない店もあるが、全体としてはあまり変わらず推移している。お中元商戦は前年に比べて苦戦している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・家計の節約による来店頻度の低下と客の買い控えが続いている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年より減少という傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月に続き7月も良くない。6月は前年比で100%を超えた店舗は20%程度しかなかったが、7月は30%程度とやや多くなっている。しかし、店長の話では6月と同様に良くない、原因がわからないといった感想が多く、対処の仕方が分からないといった状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セール時期の分散化による客数の減少及び購買意欲の減退がみられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税の影響は徐々に薄らいできている。客単価は前年比103%と前年を上回っているが、客数が前年を7%下回っている。夏物セールで客数が戻らないのは、客の消費意欲が消費税増税前の状態まで戻っていないためである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・当店の周辺環境が変わり、客の流れは当店のまわりに集中しているが、売上には反映していない。クリアランスセールを始めたが、衣料品関係は厳しい。紳士服はなんとか前年実績を保っているが、婦人服と子供服は消費税増税後の厳しい状況が続いている。食品の物産展も現地に行って買う客が多いようで、売上につながらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて客単価に変化はない。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響は落ち着いてきているが、景気が上向いてきたかという疑問である。報道のような景気回復感はまだ感じられない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客数が前年割れを続けている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の家計が厳しそうにみえる。また中小企業も景気が良くなっているようにはみえない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑のおかげでエアコンは好調であるが、景気とは無関係である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上は未だに前年に届かず、あまり客の動勢もはっきりせず、ボーナス時期の盛り上がりも全くなかった。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は薄れたが、景気は特に上向きとはいえない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・消費税増税後の落ち込みからはやや回復したが、近隣の大手スーパーの閉店セールに客を奪われ、7月は先月、先々月と同様に前年割れとなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・来客数とレジ客数はともに前年割れした。特に既存店は売上確保に苦戦したところが多かった。景況感については悪いとは感じないものの、一服した感がある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・民間中小企業のボーナスが思わしくなく、消費に陰りが出ている。特に外食を抑えて弁当を昼食とする人が増えている。
		観光型ホテル（宿泊予約担当）	来客数の動き	・団体客は別にして、小グループや個人客には大幅な減少はみられないが、客単価は下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・地元でのコンベンション関連の開催などに伴う宿泊や宴会利用などで、売上は好調に推移している。一方で、ガソリン価格の高騰や消費税増税の影響で、市民の消費動向に低迷がみられる。
		都市型ホテル (企画担当)	お客様の様子	・宿泊や宴会等の各部門により状況が違っており、景気についてはどちらともいえない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客の動向については、企業客は判断しにくい、個人客は多少良いように感じる。
		タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き 来客数の動き	・夜の客数が回復していない。 ・7月はボーナス時期であり売上増加を期待していたが、5～6月と同様、夜の繁華街からの帰宅客の利用が少なかった。繁華街に出る客は増えているが、夜12時前に公共交通機関で帰り、タクシー利用は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客数は数字的には横ばい状態である。現状維持で、上向きになったという実感が無い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・ボーナス時期ということもあり、商品に関する問い合わせが少なくなかった。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・来客数は増えているが、商品購入ではなく安い料金に変更するために来店する客が多く、商品の動きは良くない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数、売店購買率及び購買単価はともに微減で推移している。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・バス運行の規制強化の影響で団体旅行客が減り続けている。個人客については変化はない。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク頃から客数の上向き傾向が続いている。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・巷間では景気は良くなるといわれるが全然良くならない。同業者と話す、むしろ単価を下げた店に客が集中する状況が変わらない。
		美容室(経営者)	単価の動き	・消費税増税後も販売価格を上げていないので、商品の売行きに変化はない。今後、商品を値上げした場合どうなるかが心配である。
		その他サービス [介護サービス](介護サービス担当)	お客様の様子	・ここ最近は、客やその家族と会話するなかでは景気の変化がうかがえる話は聞かれない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客は商品の購入に関しては慎重な姿勢で、じっくり選択して無駄な支出を控えている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・倒産予備軍の話の数多く聞くようになってきた。地方銀行は、地元に出先企業がないため、都市部企業への貸出ししか考えていない。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・4月の消費税増税以前から建築費が高騰したままで下がる気配がなく、まわりの建築関係者も多く仕事の抱えている状態が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・4月の消費税増税以降、受注が伸び悩んでおり、購入について慎重に判断する客が増えてきている。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・購入に積極的な客が少ないうえ、会話からも購買意欲の高まりを感じない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・7月の売上は前年比べて非常に悪い。消費税増税直後はそれほど影響を感じなかったが、7月になって影響が出てきたようで、客の購買意欲が非常に減退している。客はより安いものをタイムリーに購入しようという傾向にあり、まだまだデフレが止まらない。
		一般小売店 [靴](経営者)	販売量の動き	・売上がかなり下がっているが、理由が分からず困っている。周辺の商業施設や大型店ではカード割引等のセールがめじろ押しで、夏商戦前から対応が大変である。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響というより、業種的に消費者離れが進んでいるように感じている。日本人があまり日本茶を飲まなくなってきたり、それが当社の業績を悪くしている。
		一般小売店[紙類] (経営者)	お客様の様子	・観光客以外の地元客の売上がやや悪くなっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・7月は夏セールとお中元商戦のピークとなった。価格を下げたセールではほぼ前年並みの売上となるが、お中元については個人、法人ともに件数の絞り込みと単価ダウンで、前年比で2けた減の状況である。消費税増税後は、やはり価格意識の強まりや節約志向が目立ってきている。

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（売場担当）	販売量の動き	・7月は衣料品が低迷し、梅雨明けまではシーズン雑貨も苦戦した。月後半には輸入食品の問題も発生したため、売上が増加しない状況が続く。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・7月はお中元商戦がピークで、バーゲンセールが売上の柱であるが、いずれも大苦戦を強いられた。お中元は全国的にも厳しいようであるが、梅雨明け後の酷暑で人の動きが鈍いことも影響している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前には客数は前年の99%、客単価は103%であったが、7月は客数が前年の97%、客単価が101%と、数値がやや悪くなった。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・6月は平均単価が3～5%上昇し景気が持ち直したかに思われたが、7月に入ると平均単価は6月同様だが買上点数が下落した。客足も伸びず前年割れとなっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・7月に入り天候の影響もあるが、消費税増税による節約で既存店の来客数が前年割れし、買上点数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・夏の季節商品の動きが悪い。お中元も今までより一層縮小傾向になっている。夏の衣料品のバーゲンにあたっては消費者は買い控える。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客は生活必需品は購入するものの、それ以外の商品を購入する客が増えない。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・エアコン需要が終わる。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客はまだ戻ってこない。下見客ばかりで成約に至らない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・売上が少し減少してきた。客は慎重に商品を選んでいるようにみえる。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・売上に変化はないが、来客数が前年より減少した。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・現在の景気は消費税増税直後の感じと変わらない。ボーナスが出て少し景気が上向きかけたが、客の堅実な金の使い方に変化はなかった。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・客数が3か月前の90%程度になっている。夜の9時以降の客と、家族連れ客が減少している。ゴールデンウィーク明けから客の減少が目立ち始め、夏休みに入っても回復しない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊予約の伸びが例年に比べて鈍いため、料飲部門の売上も悪い。宴会部門は婚礼件数の落ち込みをカバーできていない。
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・申込数が減少している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・4月の消費税増税後、設計依頼が減っている。
	悪くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年比70%と、まだ消費税増税の影響が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比80%と厳しい状況である。
企業 動向 関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の自動車メーカーの増産を受けて、当社の受注も良い。
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・6月は3月と比較すると、水揚げ量は384tの増加、水揚げ金額は560万円の増加であった。増加理由は中型巻き網と定置網の増加である。6月単月の前年比は、水揚げ量は1,056tの増加で前年の217%、水揚げ金額は1億4,050万円の増加で前年の152%であった。増加理由は中型巻き網の増加である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の工場の定期修理が重なり、受注量の減少が1か月あまり続いていたが、現在は受注が通常月以上となり回復基調にある。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・家電関係、自動車関連や首都圏の土木関連などが上向いているので、今後は当社の出荷も上向きになると期待する。ただ現段階では当社が上向きである実感は薄い。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件とは言えないが工事関連の受注があり、生産量が増加している。鉄鋼業向け受注も好調が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の引き合いが多い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は消費税増税後の落ち込みもなくなり、堅調に推移している。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの多くは高操業を継続している。コスト改善効果もあり、売上は横ばいでも利益は増加傾向である。また夏のボーナスを大幅増額した自動車部品メーカーが多数出ている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前に比べて良くなっている。業種別では夏の販売促進商戦への対応が終了したため、時期的に受注量が減っている業種もあるが、全体としては受注量は上向きで推移している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通販部門の売上が予想より若干上振れしているが、ほとんど変化はない。
			鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器関連は、日本では消費税増税による一時的な減速も想定内で落ち着き、世界的には販売は堅調に推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は過去3か月と同水準で推移しており、生産能力の約80%である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・コスト高に悩んでいる。材料仕入れ価格、燃料費や輸送コスト等が軒並み値上がりし、値上がり分を販売価格に転嫁できず悩んでいる。現在は市場の動きを見ながら、値上げのタイミングを図っているところである。
		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	・受注実績は若干、内示よりも少なくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年ならば建設業界は受注の最盛期であるが、今年あまり大きな動きがない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・前月と比較して引き合い数と受注数はともに横ばい状況であり、各業種ともに大規模案件に増減見込みもない。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・製造業では原料高と燃料高が影響している。すべてのコスト上昇分を価格には転嫁できておらず、収益環境は改善していない。一方で、販売数量は前年比で増加していると聞く。消費税増税後の消費の落ち込みからは回復しているが、景気自体は横ばい推移である。
不動産業（総務担当）		それ以外	・来客数と成約件数は、ほぼ横ばいである。	
会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税から3か月以上経過し、消費動向は安定してきている。夏物商品の動きが前年よりも活発になってきているが、大型商品の動きは今一歩の感がある。		
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・商談のなかで商品の売上数量が落ちているという情報が多い。	
	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の反動減が続いている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・個人情報漏洩が社会問題となり、客先が受注について慎重になっている。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格が異常に高騰しており、ガソリンのほか、すべての石油製品が高騰してきている。電気代やLPGも高騰し、三重苦となっている。また海外からの輸入品価格も高騰しており、価格面で非常に厳しい。	
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・物件数はあるが、現場管理の人員が不足し協力業者は手持ち工事を目いっぱい抱えているため、受注を見送らざるをえない状況である。反面、人件費や資材価格が高騰し、利益を圧迫する状況がますます悪化しそうである。	
	輸送業（経理担当）	取引先の様子	・受注を見込んでいた荷扱いに延期や中止の案件が出てきている。	
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良く なっている	求人情報誌制作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新規の客からの問い合わせが増えている。

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
(中国)	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲が前年を上回っており、来年度採用予定の採用活動は未だに活発である。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・来春卒業予定の県内高校生の求人状況は前年同期比で52%増と大幅に増加しており、景気の回復基調を感じさせる。ただ、地方では賃金のベースアップを実施する企業が少なく、ガソリンの高騰や消費税増税などもあり、消費者の財布のひもはまだ固い。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で3割弱増加するとともに、新規求職者は微減となった。このため、有効求人倍率は前年同月比で0.36ポイントと大幅に上昇した。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求職者数の動き	・新規求職者数と有効求職者数はともに連続で前年同月を下回っている。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・中途採用の場合は経験者を求めるのが一般的だが、徐々に未経験者を可とする求人が増えつつある。
	変わらない	人材派遣会社(支社長)	求人数の動き	・引き続きサービス業からの求人は多いが、全体の求人数が落ち着き始めている。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	採用者数の動き	・引き続き、学生の内定者数の割合が前年同時期と比べてかなり高い水準で推移している。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べてほぼ変化がない。パート求人は20%増加したが、フルタイム求人は13%減少している。
		学校[短期大学](学生支援担当)	求人数の動き	・特に目立った変化は見られない。
		その他雇用の動向を把握できる者[労働機関](職員)	求職者数の動き	・新規求職者のうち、在職者数は前年比で1割強増加した一方、離職者数は1割弱減少している。離職者のうち会社都合の離職者数は2割強減少し、労働市場の改善から、転職を希望する自己都合離職者の割合が増加傾向である。
	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	・人材の供給力に陰りが出ている。特に若年層の登録数が下降傾向にある。流通や小売業界の人材不足が深刻になっているため、若年層の登録者の増加施策が急務である。
悪くなっている	-	-	-	

9. 四国(地域別調査機関：四国経済連合会)

(-：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(四国)	良くなっている	スーパー(店長)	来客数の動き	・3か月前は消費税増税の影響から低迷していたが、今は回復してきている。ただし、天候不順もあって、期待通りの回復ではない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量はほぼ計画通り推移している。解約や顧客の流出も減少傾向にあり、契約数の増加がみられる。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来街者数は催事の有無で大きく左右される。催事効果が薄れていた状況から確実に効果が現れる状況に変化してきた。人も物も「動かない」から「動く」へと変化している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税増税によって鈍っていた顧客動向が、少し上向いているように感じられる。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は消費税増税直後の4月と比較すると改善傾向にある。ただし、7月は消費税増税の影響から完全回復を見込んでいたが、売上は計画を下回った。前半は堅調に推移したが、中盤の雨天・台風がデイリー商材のマイナスに影響。また美術・呉服など高額品も不振が続き、主力の衣料品はセールを強化するも回復が遅れている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来店客数が増加しており、特に通勤時間帯の来店が増えている。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、梅雨明け後の気温の上昇とともに来客数が増加している。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・消費税増税の影響で旅行の申込が減少していたが、6月、7月と申込状況は前年並みに回復してきている。
		通信会社(企画)	お客様の様子	・3か月前より、客の反応がよくなっていると思われる。オプションチャンネルの引き合いも増えている。

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		競艇場（職員）	販売量の動き	・7月は、SGレースが開催され、前月比50%増、3か月前比22%増、前年比4%増となった。本場開催で大勢の客が来場し、売上目標も達成した。ただ、SGレース開催による売上増であり、景気が本当に良くなっているとはまだいえない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さの影響なのか、来客数が多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建物の改修等を始める方が増えてきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数にはあまり変動はない。お盆の御供え商品の注文と、夜市などで人出があるが、その他の商品の売行きが悪いので、良いとは言えない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・お中元が送料無料の大手スーパーやディスカウントチェーン店に小売店は太刀打ちできず、年々、進物は減少傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お中元のお届け先件数の減少、来客の減少が目立ってきている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・猛暑効果があった昨年に比べ、通常の暑さの今年は暑さ効果が少ない。
		スーパー（統括担当）	お客様の様子	・消費税増税以来、少しぜいたくな物、少し高い物が売れ始めているが、全体としては売上が増えているわけではない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年を維持しているが、客単価が下落しており、単品買いが目立っている。前年並を維持できたのは、6月に大きく落ちた売上がスライドしたものであり、全体としては依然として厳しい状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税の影響は、まだまだ続いている。販売量は、前年に届かず苦戦している。お客様は車の買換えに積極的ではない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4～6月は徐々に上向いているように思えたが、7月に入り停滞している。新車・中古車共に土曜、日曜日の車両（買い回り客）での来店数が激減している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・セールになっても買い急がず、必要な時に買う姿勢が一段と強く感じられる。
		その他飲食〔ファストフード〕（経営者）	来客数の動き	・中国・上海の食品会社で使用期限切れの鶏肉が使われていた問題が発覚した後、当社が運営している店の鶏肉商品の販売量が激減している。風評被害が顕著になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して大きな変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年と客足は変わらない。
美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が低く抑えられている。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントでの来客数が伸びない。		
やや悪くなっている	商店街（事務局長）	来客数の動き	・3月末で地元百貨店が閉店したことから、需要が近隣に分散し底上げ効果もあったが、今ではその効果も薄まっている。電気代、ガソリン代の高騰が生活費を圧迫しており、人通りが多い割には売れ行きが悪い。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏物バーゲンの出足が非常に悪い。梅雨が明けて、大変暑い日が続いていることもあるが、来街客は平日だけでなく、休日にも非常に悪い。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税後の買い控えは6月に一段落したとみられたが、燃料価格や食品の値上げが始まり、再度買い控えが始まっている。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月中旬より来店客数、売上ともに前年比で減少に転じた。夕方と夜間の来店客の減少が主な要因とみている。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲン月に入る7月に、相当大きな期待をかけていたが、天候不順でもないのに不振で厳しい状況が続いている。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年、ボーナス商戦で休日は会計待ちの時間が長いですが、今年は待ち時間も短い。4月以降、販売量は低迷が続いている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売は3か月前から消費税増税の反動で受注減となっているが、今月も厳しく、今後もしばらくはこの状況が続くとみている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・7月に入っても新車受注は減少したままである。他社の新車効果も思ったほど伸びていないようだ。8月に向けて、新車販売は長期休暇もあり下降気味になる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏場はお遍路の仕事が春に比べて減るため、売上自体も落ちている。
	悪く なっている	一般小売店〔書籍〕 (営業担当)	競争相手の様子	・県内の書店全体で、商品の入荷量が減っている。
企業 動向 関連 (四国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・景気はほんの少し良くなったような感じを受ける。消費税増税の反動減はなくなってきているようにみえる。
		鉄鋼業(総務部 長)	受注量や販売量 の動き	・主力である造船関連の受注販売は変わらないが、産業用機械、建設関連の受注がスポット的にきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・先月より受注量はやや多くなっている。
		通信業(部長)	受注量や販売量 の動き	・料金プランの改定もあり、昨年度と比較し受注量が増加傾向にあり、今後もしばらくはこの状況は続くともみる。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・当社取引先(スーパー、外食)の売上状況は変わらない様子。
		繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・4月以降、小売店の店頭での購買意欲に力強さが感じられない。特に、店頭での展開にマンネリ化が感じられる小売店の廃業が目立ち始めた。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・国内受注は堅調で、ユーザーの稼動状況も高い。ただし、海外受注は地域差があり、不透明感がある。
		建設会社(経理 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注件数、受注残高とも横ばいで、売上高は減少している。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・昨年度からの繰越業務が順調に完工して行く中、今年度の業務もほぼ順調に受注できてきている。自治体発注の出遅れを国からの受注がカバーしており、全体的に受注環境は悪くない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・公共工事のなかには、設計金額が低すぎて入札に参加できない事例もある。
		輸送業(経営 者)	取引先の様子	・取引先の状況に変化がない。
		金融業(副支店 長)	取引先の様子	・原材料や燃料費の値上がり等を考えると、利益がまだ出ていない状況にある。
	やや悪く なっている	電気機械器具製 造業(経理)	受注量や販売量 の動き	・国内市場向けの受注は微増傾向にあるが、海外市場向けの受注がそれを上回って減少している。
		輸送業(営業)	受注量や販売量 の動き	・一般商業貨物の荷動きは、先月に続いて悪く、発送到着貨物ともに取扱物量が前年比15%程度低下している。県産園芸品(青果物)は、生産高も順調に伸び、出荷量も前年比10%程度上向きで推移した。トータルでは前年売上をやや下回る程度を確保することができた。ただし、燃料油高騰の影響は大きく、経営は減益傾向にあり、経営の安定化を図る為には運賃値上げを強硬に推し進める必要に迫られている。
輸送業(支店 長)		取引先の様子	・毎年この時期に多く集まる特定貨物の荷動きがない。	
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (四国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業)	求人数の動き	・今年度に入ってから、求人数が増加している。派遣でみると事務系求人または営業系の求人は増加傾向にあるが、派遣スタッフ確保に苦慮している。慢性的な人材不足がしばらく続く。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者数は減少を続けているが、就職者数は増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人増の案件が一部の業種に留まっており、全体への景気回復波及の様相がみえない。
職業安定所(職 員)		周辺企業の様子	・企業の採用意欲は高くなっている。求人も前年同月比より上昇している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	それ以外	・6月の月間有効求人倍率は1.03倍で、3か月前と同数となった。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・採用については、試用期間を6か月、または契約社員で採用するといった採用形態が増えており、正社員の採用には非常に慎重になっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・工場関係の仕事が減っている。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・県内の製造業においては、受注増等で忙しくしているが、人手不足による疲弊が感じられる。春先から求人を出し続けているが、採用に至らず苦戦している企業が多い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費税増税の影響が尾を引いている。とくに住宅、不動産の広告活動が激減している。	
悪くなっている	—	—	—	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減で低下していた高額品の買上単価が、半期、四半期平均共に回復してきている。また、レジ客数も回復してきた。家具・家電リビング催事の受注も好調であり、呉服宝飾美術の高額商品の動きも活発になってきた。反面、クリアランスセールの勢いがなく、紳士・婦人衣料共に苦戦している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・系列店舗の売上は前年比91～98%となっている。店舗1階のリニューアル工事はじまったのが影響している。今月20日までは、衣料品を中心に全般的に悪かった。梅雨明け以降、衣料品を中心に一気に売上が上がってきているが、例年の9割程度と良くない。客単価、1品単価は前年を上回るものの入店客数は前年を割っており、購買率も前年比86%とかなりダウンしている。非食品が3.2%、食品が2.4%ダウンしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税の影響から食料品は順調に回復し、前年と同じぐらいとなっている。寝具等の回復は遅いが、全体として回復している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税の時点で販売量が少し減っている状況であった。客数の減少はあるが、客の買上単価はほぼ変わらない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響をみると、食品はほぼ収まったが、雑貨・衣料は若干回復していない。大きな変動はないが客数が減っている。消費者は買い回りをしている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は、量販店が前年比105.4%、コンビニエンスストアが同比116.6%、ローカルスーパーが同比104.8%となっている。夏休みに入ったこともあって、食パン、菓子パンが伸び、販売数量に大きく貢献した。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・消費税増税直後の4月は品物の動きにバラつきがあった。7月はセール月ということで多少物が動いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税の影響で4月が落ち込んでいた分、7月の売上は若干上がってきた。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・猛暑到来でエアコン・冷蔵庫の早期取り付けを希望する客が多い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・天候不順によりエアコンが低迷している。消費税増税の影響もあり、全体としてやや低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の影響も弱まり、客の動きが良くなり、販売量が増えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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高止まり感があるが、需要が低下した様子はない。7月1日より高速道路料金の休日割引が50%から30%へ変更となり、他県から訪問の自動車利用顧客数減少を心配していたが、販売量にも影響はないようだ。顧客の話から、生活必需品の値上げは家計に響くが、消費を節約するほどでもない様子がうかがえる。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・国内旅行が好調である反面、海外旅行が不調である。国内旅行は、U S Jを中心とした関西方面が好調である。海外は、円安、燃油の高騰の影響により不振である。特にヨーロッパ方面が不振となっている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・今月は公務員等の賞与支給もあり、週末の客が大幅多くなってきている。団体職員も少しずつ回復しているようだ。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナスが支給されたにも関わらず、今月は、消費税増税直後に来街客数、販売量が大幅に減少した4月と同様の動きになっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・消費税増税の影響は徐々に落ち着いているが、増税前の状況に戻っただけで決して油断できない。ギフト商品であるマンゴー、メロンの値段は今年の8割程度となっており、全体的に厳しい状態である。
		百貨店（店舗事業計画部）	来客数の動き	・7月は、梅雨明けの遅れや台風の影響があったが、梅雨明け後は来客数も復調し購買にもつながっている。夏物バーゲンは、3連休頃が買い時になった印象である。また、話題の菓子や催事等、バーゲン以外にも目新しいトピックを提案すれば客の反応は大きい。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・中元ギフトのピーク月だが、購買者数・売上共に前年割れと厳しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響で高額商品等の販売が鈍くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が少し和らいできたが、まだ商品選択に慎重な傾向が強い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品に関しては生鮮の精肉が好調に推移しており、消費税増税後も安定した売上が確保できている。ただ、直営の食料雑貨関係は価格競争により厳しい状況が続いている。特に衣料品は売上が非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・食料品は前年を上回って推移しているが、衣料品・住居用品は気温・気候等にかなり影響を受けている。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・中元ギフト、土用丑の日等、季節ものは若干の上昇が見受けられる。盛夏対応のアウトドア用品や飲料は、ほぼ例年通りである。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上高が前年に比べて悪い。また、3か月前と比べると減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・おにぎりや冷たい調理麺などのセールがあるときは、客は一時的に増えるがセール終了後は元に戻る。セールにより、一時的に客が増えたり減ったりはするが、平均すると変わらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・昨日からスタンプシールの5倍セール実施中だが、来客がほとんどない状態である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客数はほとんど変化がない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セール日程の分散化でまとめ買いは少なくなったが、売上は前年と変わっていない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響によるボリュームゾーンにおける客の買い控えと、今月に限っては、セール時期の分散化による集客力のダウンが原因で非常に状況が悪い。
		衣料品専門店（チーフ）	来客数の動き	・前年比で客数の減少はあるが、セールでかなり商品をお買得にし、まとめ買いを促すようにして客数の減少分をカバーしている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今年度、新車販売台数が計画に届かない。順調に推移してきた中古車販売も今月は苦戦している。サービス売上や各種手数料などの車両販売以外で何とか黒字確保をしている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に消費税増税前の水準まで戻っていない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・7月は前年度比110%と売上が伸びている。お中元のギフト物の注文が多くあった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	単価の動き	・空港での土産品の販売単価は下がってきている。売上は昨年並みに計上できているが、景気が上向いた実感はない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(広報担当)	来客数の動き	・消費税増税の影響で、特に食料品以外の動きが悪い。消費税増税だけでなく、周辺の競争環境の変化や、梅雨明けが昨年より2週間近く遅れたことの影響も大きい。
		高級レストラン(専務)	販売量の動き	・夏場の飲食関係は例年落ち込むので、景気の影響は8月を過ぎてみないと分からない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・夜の利用客が変わらず少ない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数や客単価は、昨年とほとんど変わりがない。
		居酒屋(経営者)	お客様の様子	・知り合いの飲食店経営者に聞いても、どこも厳しいとの意見が多い。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊・レストランに関しては順調に顧客の取り込みができているが、宴会関係の問い合わせが少ない。
		都市型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・集客が少なく、売上もあまり良くない。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・今年度に入って、MICEを中心に団体及び個人が堅調に伸びている。昨年に比べても動きは良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・多様なイベントの開催や観光客の増加で活気はあるものの、消費税増税分を含む物価の上昇で、主婦や年金生活者のタクシー利用は確実に減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼中は暑すぎて外出を控えるためタクシー利用が少ない。夜はビアガーデン等で少し盛り返している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通して良く稼働している。特に会社関係の客の働が良く、一般の客も良い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・昨年同様、システム開発の問い合わせや案件の案内が多い傾向にある。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・他業種の法人との話のなかで、これと言って業績上昇につながる話題がでない。地域全体の停滞についての話題ばかりが挙がる。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・消費税増税の影響が消費者心理として買い控えの様相を呈しており、新規契約数は鈍化している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・季節的な要因を除けば、販売量は低位安定している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・自社の数字や周りの企業をみても今一つ景気回復していない。アベノミクスが末端まで浸透していない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕(管理担当)	来客数の動き	・消費税増税や診療報酬改定に伴う負担増の影響は若干和らいた感じを受ける。一方で、夏場に入り季節要因の入院等で利用者が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・宅地分譲は、物件の問い合わせ等反響はあるが成約までに至らない。また、上物の工事請負契約が成約できない状況にあるので、売行きは少し鈍い。
		住宅販売会社(代表)	来客数の動き	・消費税増税後、来客数の減少は予想よりも大きく、例年の半分程度まで減少している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・暑さのせいもあるだろうが、店頭の上売が落ちてきている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数はあまり変わらないが、来客者が購買に至ることが少ない。すぐに購買行動に繋がらない。客は非常にシビアになっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・4月の消費税増税後、売上の減少もさほどみられず天候にも恵まれ順調に推移していた。しかし、今月は突然の雷雨や異常に高い気温で客足が鈍っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・7月に入り、長雨と台風により来客数は減少した。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・暑さにより、前年比で売上が大幅減少している。来客数もかなり少ない。例年、7月に入ると初盆、贈答の注文があるが、今年は少ない。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・1997年の消費税増税時の月推移と昨年の参議院選挙の影響を勘案し、7月の売上は前年水準に戻す計画であったが、お中元の出足から苦戦している。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で購入した商品を夏のボーナスで支払うため、心理的に買物をセーブしなければと話す客が多くみられる。

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	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の売上は、青果物が相場安のため前年比約90%、衣料品は夏物衣料がほとんど動かない状況で、前年比80%と大変苦戦している。	
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響は感じられなくなったが、最寄り品の購買にあまり変化がないのに比べ、買回り品の購買が良くない。最寄り品の購買が中心となると、売上は客数でカバーせざるを得ない。他施設とのし烈な競合の影響もあり、客数をどのように維持するかがポイントとなっている。	
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・長梅雨の影響もあり、消費マインドが落ちている。バーゲン品の動きも良くない。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、株主総会等で少し接待が入っていたが、月初め、月末はなかなか客の動きがなく全体的に悪い。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・台風8号の影響による旅行の取り止めが、大きな減収要素となった。新規の予約も昨年ほどの勢いが無い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費税増税以降、売上は減少傾向にある。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・安くて手軽な市販商品が多数出回っているため、ヘアカラーの来客が少なくなった。	
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の時期は良かったが、増税後、売上が減少している。建築の案件が少ない。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的な要因かわからないが、日中の人通りが少なすぎる。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年に比べて梅雨明けが2週間近く遅れたこともあって、来客数、販売額共に非常に落ち込んだ。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）		来客数の動き	・この暑さで、客に買物に来てくれというのも酷な気がする。すでに商売と言えない状態である。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）		販売量の動き	・7月は、母の日のように花を購入するイベントがないので、売上はかなり落ちている。	
	企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	○	○	○
			農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鶏肉も卵も順調に相場は推移しており、売行きも順調である。豚流行性下痢（PED）の影響もあるが、冷食、ハムソーセージ向けの加工原料の引き合いは強い。例年になく動向を示している。また、梅雨明けで暑い日が続いた影響もあり、ビール関連商品はスーパー、居酒屋向けとも引き合いが強い。
家具製造業（従業員）			受注量や販売量の動き	・今月の売上は前年比110%である。内訳は、契約による大量生産型の特別注文家具が同比120%、一般家庭用家具が同比80%程度となっている。	
金属製品製造業（事業統括）			取引先の様子	・建築設備機器の業界では、生産が間に合わない状況が続く業者も多い。	
電気機械器具製造業（経営者）			それ以外	・受注環境に変化はない。	
電気機械器具製造業（取締役）			取引先の様子	・仕事があるのに人手不足で注文に応じられないとの話をよく聞く。	
その他製造業（産業廃物処理業）			取引先の様子	・新機種の製造が少しずつ増えてきている。	
建設業（社員）			競争相手の様子	・当社は民間造成工事の受注で忙しいが、同業者ではまだ受注できていない業者も多い。官公庁の発注も多くなり、3か月前よりは良くなってきた。	
通信業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・受注量が拡大し生産体制が追い着かない状況になっている。外注先の協力を得てなんとか需要に対応しており、それが関連各社の業績への貢献になると考えている。	
金融業（営業）			取引先の様子	・設備投資は、以前に比べて増えている。特に太陽光発電への投資がけん引している。	
変わらない		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・供給量が上がらず、需要量の一部しかカバーしていない。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に需要が落ちる時期であるが、受注・生産共に比較的好調であった。	
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・運賃が1.5倍から3倍にまで上昇している。そのため、利益が全て運賃で相殺されてしまう。中小企業には、一刻も早い対応が迫られる。	

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		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が上がったり下がったりという状態が続いている。ただし、ムード的には少しずつ上昇に向かって		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資関連の事業は、多くの発注企業が予算決めの期間であるため、川下では小康状態となっている。		
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の反動は和らいでいるものの、景気そのものはあまり良くない。		
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から預かっている荷物が動かない。全般的に荷動きが悪くなっている。		
		金融業（従業員）	取引先の様子	・製造業では、消費税増税前の駆け込み需要の反動減等により一部に減産の動きがみられる。一方、所得環境の好転などからスーパーやコンビニなどでは売上が回復傾向にある。公共投資も高水準で推移している。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注環境は良好であるが、ガソリンの高騰や消費税増税により物品販売は苦戦している。		
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・消費税増税の影響は限定的との話を良く聞く。思ったほど景気の下振れはない。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・セミナーを企画したが集客が悪い。		
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・高額商品が売れ始めている。		
		その他サービス業〔物リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業の得意先は、人手不足で仕事を選別受注している先が多い。数か月前からこの状態が続いており、当面変わらない様子である。建設機械のリース引き合いも好調を維持している。設備更新などによるエネルギーコストの削減計画が増加している。		
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村のアンケート調査などの発注が多い。公表された予定価格が低い場合、入札時に競争相手の多くが辞退したり、予定価格に近い額で応札している。無理して入札する状況にないようだ。		
		やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や下請生地の上上がりに加え、売上也十分でない。商品を値上げしたいが、消費者の見方は厳しく難しい。
				鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月以降、引き合いや新規契約が大きく減少しており、7月に入っても同じ状況が続いている。
経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き			・4～5月は消費税増税の反動で悪くなるとは予想していたが、今月はそれ以上に売上が悪い。		
悪くなっている	—	—	—			
雇用関連 (九州)	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規高卒に関わる求人数が、昨年同時期に比べて2.5倍強となっていることから、景気が上向きであると見受けられる。		
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・昨年秋より雇用状況が上向いていたが、中小企業の雇用難等の報道がなされるにつれ、本格的な売手市場となってきた。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は昨年4～6月の累計と比較し、今年は469件減となっている。建設、医療、介護等はもちろん、製造業、飲食業においても人出不足となっている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・消費税増税の影響が懸念されていたが、新規求人数が、前年比4か月連続で増加している。特に卸売・小売業における求人数の増加が顕著である。		
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・中小企業からの求人がやや増えてきている。採用意欲は活発な印象がある。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・婚礼司会の派遣を行っているが、例年繁忙期である10月の案件が少ない。消費税増税前の3月は、例年になく件数が増えたが、その余波がこの秋に影響している様子である。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が前年比120%と好調を維持している。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員雇用が増えていない。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・消費税増税の影響による企業活動の落ち込みは7月ごろから持ち直すと予想していたが、景気回復の実感が乏しく、求人数にも波及していない。		
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は変わらず横ばいである。携帯電話の販売職の需要は根強い。		

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
		民間職業紹介機関（支店長）	雇用形態の様子	・派遣労働者の採用よりも、安価なアルバイト、パート社員の採用が増加傾向にある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年度比の求人増加率は3か月前と比較しても変化はない。IT、建設、ホテル、小売、技術者派遣、介護福祉等の業界については、引き続き求人の引き合いが非常に強い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文数が減ってきている。ここしばらくは注文数も順調に伸びていたが、ここにきて落ち着いてきた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べで、求人取扱件数が前年を下回っている。昨年、過熱気味だった労働集約型の求人が一段落していることが要因である。上場を控えた業界大手を中心に競争が激化し、それに巻き込まれている。
悪くなっている	—	—	—	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・沖縄のお盆は旧暦で動くため、毎年ギフト動向の時期が違ってくる。本年は8月8日～10日が旧盆となり、前年よりも10日間早いことで、中元ギフトが前倒しの動きにより、食品では前年に対し30%アップしている。台風で1日臨時休業を含めても、店舗合計では9%のプラスとなっている。中元ギフトを除いた前年比でも4%プラスとなり、衣料品を中心に堅調な伸びを見せている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ稼働率において大きく前年同月実績を上回る見込みである。台風8号の影響はあったものの、高稼働率で推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風8号前後で影響を受けたが、月後半の伸びが良い。
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・東南アジアからの観光客が、相変わらず増えている。
		スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・一点単価と買上点数が両方とも伸びていることから、客単価が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・総菜関係が多めに売れている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・飲食以外の知り合いの店舗では高額商品も動きだし、好調と聞く。飲食に関しては観光客が増えたものの、例年並みの数字で推移している。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・夏休み、9月の連休などを利用して旅行を考えている客が結構いる。しかしLCCやネット販売などの影響もあり、収益が伸びるかは疑問視される。
		通信会社（店長）	お客様の様子	・現在は新商品も無く、消費者が飛びつくような商材は無いが、来店した客のニーズをしっかりと聞きだし、必要とする商品を提案し納得が頂ければ購入に結び付く。以前より購入にためらう姿は見られなくなったように感じる。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・観光客のレンタカーの利用が好調に推移している。沖縄への入域観光客数が前年を上回っているものと予想される。
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	・当社のメイン事業である建築に関する相談業務だけではなく、所有する収益不動産に対する投資購入オファーが増えている。沖縄に対するファンド等の投資意欲が強く感じられる。
	住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が徐々にではあるが増加している。また富裕層では、注文住宅の大型案件になっている。	
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・夏の観光シーズンに差し掛かり、前年よりも人の移動の流れは良いと感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・観光客需要は引き続き好調であり、この先も同様に推移する。購買意欲は高いものの、雑誌だけは落ちている。雑誌需要の低下と他の商品への転嫁を感じる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の初旬は来客が少ないように感じたが、夏休みに入ってから来客数は増えている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて低い水準のまま推移しており、なんら上向く傾向を見せていない。

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
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・単価を上げて収益を図る段取りであったが、客観情勢として上げる要素が見当たらないことが懸念されている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店は単価も調整できたりするが、個人の小売店の集まっている商店街エリアでは限度があり、価格競争において大変苦戦してる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・台風8号の影響はあったが、来客数は前年を上回っている。
		その他専門店 〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客、特に中国、台湾、韓国などアジアの観光客が多くなっている。多少は日本本土の観光客も増えた感じはするが売上の維持も厳しい状況が続く。本土の好景気が本当なのか。そろそろ沖縄観光に購買力の増加というような形で表れてほしいが、現実には厳しい状況が続く。
	悪くなっている	—	—	—
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・那覇空港滑走路増設工事の本格化で、船舶の需給が非常にタイト化している。
	やや良くなっている	食料品製造業（総務）	取引先の様子	・中元商戦も始まり、消費税増税後の消費の落ち込みの影響も少なく消費が上向きになっているように感じる。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・外国からの観光客も増加している。全体的な取引は増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向け出荷は、前年比増民間工事向けは、前年比減が続いている。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・本土から沖縄県内向けの貨物の物量が増えているが、全国的な物流業界の人手不足が県内においてもある。受注価格が大きく変わらない中で、人件費や燃料費は上がっている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・仕事は十分確保できているが、単価は相変わらず安価である。人を増やしてわずかな利益を確保する薄利多売のビジネスになっている。雇用拡大には貢献できている。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の新築及び、リフォームの受注件数が低下気味である。
悪くなっている	—	—	—	
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	・派遣依頼について幅広く問い合わせがあり、一ヶ所から複数の人数を希望するところも多くなっている。営業での反応もいい。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒採用予定企業が増えている状況である。また、中途採用から新卒採用へのシフトも見られる。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・企業からの求人は増加しているものの、派遣の案件から紹介予定派遣や職業紹介の案件が増加している感がある。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・県外企業の進出が増え、地元企業に人材が集まりにくくなっている。求人票を頂いても応募者がいないのが現状。また待遇面で差があるのも大きな原因の1つといえる。
	悪くなっている	—	—	—