

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)	良く なっている	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・閉店を控えているという特殊要因が店舗来店への動機づけの後押しとなり、来客数の増加、購買率の上昇がみられる。ただ、地方都市の小売販売全体として、プラスアルファの需要が喚起されるほどの力強さがあるとはいえない。
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・夏のセールスタート以後、客の購買力が高まっている。外国人観光客の売上は相変わらずマイナス傾向だが、来客数が増加しているため、客単価が下げ止まればマイナス幅も縮小してくる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・初夏を迎えてイベントが開催されていることから、外国人観光客や一般市民が街を歩いており、それに伴い店舗への来店も増えている。売上は前年から12%のアップとなった。例年よりも気温が低いなか、浴衣などの単価の低い商材が動いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年、この時期は低単価商材の販売が中心となるが、今年はオーダースーツが好調である。夏のボーナスが影響しているとみられる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前年と比べてわずかではあるが来場者数が増えている。例年であれば、暑い日が続くと外出を控える客が増える傾向にあるが、今年は涼を求めてショールームに来場する客が増えている。そのため、これから売上が伸びることを期待している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・来客数、客単価がようやく上向きになってきた。地道な積み重ねもあり、目先のチラシ、特売などに左右されるのではなく、安心できる軽医療機関として当店が少しずつ認められてきたようだ。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みに入り観光客の入込はあるものの、当店の人手不足、社員のスキル不足により回転率が上がってこない。ただ、それでも売上は前年から5%の増加となった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏場の観光シーズンを迎えて観光客の動きが活発になっている。しかし、季節運航の航空路線の運航期間短縮の影響もあり、前年比では伸び悩みがみられる。
		タクシー運転手	単価の動き	・3か月前からみると、月を増すごとに売上が上向いている。4月の売上が前年比98%、5月が前年比115%、6月が前年比113%、7月が前年比112%と上向き傾向にあり、この先の予約も数か月先までは順調に入ってきている。例年、当社は夏季の売上がやや良くなるが、今年は予想以上である。
		その他サービスの動向を把握できる者【フェリー】（従業員）	来客数の動き	・観光の最盛期を迎えて、旅客、車両ともに輸送量が1年のピークとなってきている。特に個人観光客の増加が目立っている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子がこれまでと変わらない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月は各種の全道大会などが3回行われたこともあり、3か月前と比較すると他地域からの来街者が増加したほか、中華圏からの外国人観光客も家族連れグループを中心に増加している。一方、中旬以降、天候不順の日が続いたこともあり、周辺住民による来街が減少したほか、夏休み期間中の中高生の遊興目的の来街が伸びなかった。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月は全体的に良くも悪くもない状態であった。今年は例年よりも涼しいためか、夏の必需品の販売量が伸び悩んでいる。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・気温が上がってこないため、全体としては3か月前と変わらない。	
	一般小売店【土産】（経営者）	お客様の様子	・依然として日本人観光客が増えてこない。また、客単価も年々低くなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が前年比97%となり、ここ数が月では低い水準となった。外国人観光客が前年比80%を切るなど、外国人観光客の減少が大きく影響している。そのほか、ギフトセンターの売上が若干前年を下回ったものの、セールや秋物定価品は前年並みとなった。特に秋物定価品は客単価アップもみられ、前年の売上を上回った。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・中旬までは前年並みで推移していたものの、それ以降は前年を下回って推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売場を大きく改装したベビー用品は好調に推移しているが、重販の季節商材の販売状況が全般的に悪く、バーゲン待ちの様子がうかがえる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており、回復の兆しがみえてこない。商品価格が前年を上回っているため、かろうじて売上が前年を上回っている状況であり、こうした傾向がしばらく続くとみられる。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ここ数が月、客単価が前年比で100%を超えている。商品単価が前年から1%落ちているものの、平均買上点数が前年から1.5%アップしていることが影響している。前年は各地域でプレミアム付商品券を発行していたこともあり、7月の売上は前年と比べて減少しているように見えるが、景況感に変化はみられない。
		スーパー（役員）	それ以外	・北海道新幹線の開業効果がなかなか地域全体に波及してこない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・7月は日照不足や最高気温の低い日が続いていたことにより、主力商材である飲料水やアイスクリームなどの動きが悪く、苦戦している。来客数はここ数が月横ばいで推移しているが、前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・沿岸部でこんぶ漁が解禁となったこともあり、一部の店舗では売上の増加がみられる。しかし、さけ・ます漁の代替のいわし・さば漁が不調であり、大勢は変わらない。内陸部では競合店の出店が積極的に行われていることで客足が分散してきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・セールが始まったが、客の買上率が低い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンといった夏物家電の動きが鈍く、前年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・当店の販売量は予算をオーバーするなど、かなり良かったのだが、周りの様子を見ると、どこも予算未達で7割あれば良いという状況であるため、前月と変わらず景気はあまり良くない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・新型車の納期を迎えるとともにカーナビの需要が伸びており、売上は前年比105%程度に伸びたが、来客数は前年比98~100%と前年とあまり変わらない。6月も来客数が減少していたことから、景気の回復が感じられない状況にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定しているため、景気は変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙があった割には忙しく、あまり暇な日なかった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊需要が外国人観光客の団体旅行から、国内観光客の個人、グループ旅行へとシフトしつつあるものの、宿泊客数は前年比でマイナス傾向となっている。その反面、客単価は若干プラス傾向となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・当業界にとって円高は好材料であるが、海外でのテロが収まらず、海外旅行者にとって不安が大きいため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月は天気の良い日が多かったこともあり、タクシーの利用はほぼ前年並みであった。タクシー1台当たりの売上はほぼ前年並みであったが、乗務員不足で稼働率が下がっているため、会社の売上は若干のマイナスであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この3か月間、観光客やゴルフ客も含めて、例年並みの利用客数であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量は増加しているが、天候や気温によるところが大きく、景気自体が上向いているとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	販売量の動き	・特段目を見張るような商材も発売されていないなか、前年の販売量を維持することを重要課題として取り組むことで、どうにか前年をクリアできている状況にある。ただ、そのために値引きなどの販促費が超過傾向にある。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月25日時点の利用客数が前年比102.4%とほぼ前期並みとなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期、客単価ともに一定水準で推移しており、あまり変化のみられない状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・観光業界、ホテル・宿泊、飲食は引き続き好調だが、建設業、小売などにはその好調さがなかなか反映されていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数と客単価の数字がともに落ちている。特に高額商材の売行きが鈍い。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月1日からのセールは前年とは違いスタートが良かったものの、中旬以降に失速したことで、衣料品の売上は前年比95%となっている。中元商戦は参議院選挙の影響も多少あり、前年比97%とやや厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売量が11%ほどダウンするなど、依然として低迷している。ただ、5月から7月までの3か月間でみると微増傾向で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ビールやたばこなどの嗜好品の販売量が減少している。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・7月の売上は前年比95%であった。前月と同様に同一チェーンの新店オープンの影響で苦戦している。ただ、そうしたなかでも、ここ数年、売上が右肩上がりのような重は予約販売が前年比105%となるなど、前年を上回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・先行きが不透明なことから、3か月前と比べて販売量がやや悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・7月は前年ほどの落ち込みはみられなかったが、なぜか予約以外のフリー客が少なく、来客数、売上ともこの3か月で最も数字が悪かった。連休があると客の入込が読みにくく、対処に余計な神経を使うことになる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・円高の影響なのか、以前と比べて中国、台湾の客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行業の場合、本来であれば夏休み需要の追い込み時期となるが、今年は来客数が増えることもなく低調に推移している。
タクシー運転手	販売量の動き	・当地の基盤産業である農業において、農作物の生育状況の悪化が伝えられ、先行き不安が増大していることで景気がやや悪くなっている。		
タクシー運転手	販売量の動き	・わずかではあるが、7月は客の需要が減っている。		
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・低価格競争の影響で自社の通信サービス料金よりも格安の会社への加入者が増えており、札幌圏を中心に販売量が減っている。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の再延期が決まってから、客との商談時間が長くなってきている。		
悪くなっている	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客ともに不振である。	
	企業動向関連 (北海道)	建設業（従業員）	取引先の様子	・新規着工予定の建築工事について建設会社に見積依頼をしたところ、現場がフル稼働で職員並びに現場労働者の手配に見通しが得られないため、ほとんどの新規案件を断っているとのことであった。
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・今年度に入り、月を追うごとに売上の前年比が上向いてきている。	
やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年比が伸びている。3か月前からそうした動きが継続している。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・分譲マンション、商業施設を中心に民間建築工事の受注が堅調に推移している。特に商業施設については他社からの引き合いも出てきている。	

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
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると変わりはないが、前年からみると5%ほど販売量が落ち込んでおり、景気はやや悪い状況のまま推移している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高の影響や外国人観光客の需要低迷などが広がりにつつある。それらの影響を受けて、大都市圏における消費者の購買意欲が減退してきている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・スポット需要の現場物件輸送がそこそこ動いているため、3か月前よりは上向きだが、レギュラー需要の貨物量が減っており、予想以上に数字が上向いてこない状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今夏は本州地区で猛暑が予想されていたものの、関東地方の梅雨明けが遅れたことなどから、季節商材である飲料関係の荷動きが今一つである。
		金融業（従業員）	それ以外	・道内の公共工事請負金額が増加に転じた一方で、外国人観光客の入込の伸び率の低下や中国人観光客の爆買の沈静化によって、これまで道内景気をけん引してきた観光関連業種の業況に減速感がみられ始めている。ただ、全体でみれば、景気は大きく変わらない。
		司法書士	取引先の様子	・建物の建築や増改築などがこの時期としては低調に推移している。土地の取引も例年と比べて低調である。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復感がなく、住宅着工数の伸びてこない状況が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・業界によって景況感に差がみられる。自動車業界は好調のようだが、他の業界は横ばいで推移している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・依然として商談の引き合い件数が低調に推移している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の仕事量は増加傾向にあるが、販売額はほとんど変わらない。内容を分析すると、設備機械が伸びているものの、それ以外の一般商材が減少しており、結果としては横ばいで推移している。
			やや悪くなっている	司法書士
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系の派遣ニーズが増えている。また、営業及び管理系の人材の採用ニーズも高まっている。これらのことから、企業において緩やかではあるが業績が回復していることがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を2.9%上回るなど、2か月ぶりに前年を上回ったほか、月間有効求人数も前年を1.0%上回るなど、11か月連続で前年を上回った。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・今年に入ってから求人広告受理件数が前年とほぼ同じような水準で推移しており、7月も大きな変動はみられなかった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率は1.0倍となったが、フルタイム求人の募集賃金に目立った上昇はみられなかった。正社員の求人数もあまり伸びていない。
	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	・アルバイトやパートの求人が減少している。景気の先行き不透明感や思うように採用できないなどの理由で様子見している企業も多い。7月があまり暑くならなかったためか、特に小売業界の求人が減少傾向である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の掲載件数が前年と比較して減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が7か月連続で前年を上回っているなかで、新規求人数が2か月連続で、月間有効求人数が4か月連続でそれぞれ減少している。特に正社員求人の減少幅が拡大している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・各企業の採用担当者との懇談のなかで、先行きに対しての若干の不安感がうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・前年と比較して天候が悪く、来客数がやや前年を下回っている。それ以外にも消費マインドはデフレ傾向であり、実際の購買行動をみても単価の安いものに移行しつつある。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客が途切れることがないため、いつも同じような成績であり、良い状態である。		
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・今年は空梅雨で雨が少なく天候が良いため、来客数の良い状態が6月から続いている。人の動きが良く、気温が上がるにつれて、ピヤガーデンなどが非常に好調に推移している。		
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・一時期売上が減少していた高額商材の動きが戻りつつある。婦人服もクリアランスを中心に堅調に推移しており、やや回復の兆しがみえる。また、中元商戦も好調であり、月計では売上が前年を上回っている。特に客単価の上昇が顕著である。		
		百貨店（買付担 当）	お客様の様子	・衣料品のクリアランスが好調である。来客数に変化はないが、ここ数年あまりなかったセール品のまとめ買いが目立っている。		
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・最盛期であるため、来客数、売上共に良い状態である。		
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・消費税増税の再延期の影響もあり、前年と比較して来客数が順調に伸びている。		
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・セールに入ってから好調に推移しており、来客数及び買上点数が伸びている。消費者もセールを待っていた様子であるが、今後につながるかどうかは不透明である。		
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・販売停止になっていた軽自動車が販売再開となり、新車販売台数が増加に転じている。		
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・軽自動車の販売が再開されたため、多少は良くなっている。		
		住関連専門店 （経営者）	お客様の様子	・8月のお盆を前に、仏壇を購入したいという問い合わせが増えている。一部は販売にも結びついているため、売上がやや増加している。		
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・前年からずっと来客数の前年比が下がっていたが、6月から少しずつ良くなってきている。7月もその状態を維持している。		
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比べて、レストランなどの個人消費が徐々に増えてきている。		
		旅行代理店（店 長）	お客様の様子	・原油安や、英国のEU離脱問題に端を発した円高基調などが原因で、長らく不振であった海外旅行に復調の気配がみられている。		
		旅行代理店（店 長）	販売量の動き	・熊本地震の風評被害は落ち着いてきており、航空券の購入などもほぼ前年並にまで回復している。		
		変わらない		商店街（代表 者）	販売量の動き	・現在は好景気ではないが、決して不景気でもない。問題は、この不思議な静けさが持続するのにかかっている。消費者は、将来このまま安定するかどうかが見通せないことから、不安を感じているのではないか。
				商店街（代表 者）	来客数の動き	・街に人が歩いていない。商店街が無くなったかのようである。
				商店街（代表 者）	お客様の様子	・消費税増税の再延期が決定し、駆け込み需要などの消費意欲が減少している。
一般小売店〔書 籍〕（経営者）	単価の動き			・全体的な消費マインドは冷え込んだままである。セール期間とそうでない期間の差が相変わらず激しく、景気が良くなっているとはいえない。		
一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	販売量の動き			・人口減少に伴い、毎月少しずつ来客数が減少しているが、販売量の動きはそれほど悪くない。プレミアム付商品券のあった前年と比較すれば多少落ち込んでいるものの、例年の7月と比べれば良い状態である。		
一般小売店〔カ メラ〕（店長）	販売量の動き			・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが鈍く、売上が伸びない状態が続いている。		

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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数の微減が続いているが、何よりも単価の下落傾向が顕著である。帽子や日傘など一部の季節商材に活発な動きがみられるものの、値下げのタイミングを計りながら、他店と比較、吟味してから購入しようとする姿勢に変化はない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・クリアランスにおける客の買物の仕方が変化しており、まとめ買いをする客が少なくなっている。かなりの吟味をして買上点数を絞って購入している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・首都圏では景気の回復が見受けられるようであるが、地方では個人所得が増える期待が薄く、更に労働人口の減少が予想以上に進んでいる。食料品の物価上昇もあり、客の消費動向からは節約傾向がうかがえる。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・中元商戦、夏のセール商戦も微減となっている。ただし、セールのスタート時は季節商材が活発に動いており、消費者の価格に対するシビアな見方が顕著に表れている。また、お中元は客の高齢化とともに、依然として前年からのマイナスが続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は微減している。梅雨が明けたものの、暑さが足りず夏物が不振である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・7月の平均単価は前年比3%のマイナスとなっている。また、買上点数は前年並みであり、既存店来客数も前年を若干下回っている。消費環境の厳しさが顕在化してきているように見える。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が多い傾向にある水曜日に雨が多く、その影響により来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月は前年と比較して売上を5.5%伸ばし、7月も前年比2.9%増と多少なりとも売上を伸ばしており、良い状態が継続している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きに変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年を若干上回っているものの、客単価が減少しているため、売上は前年を少し下回っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・6月の既存店の前年比は99.8%、客単価101%である。また、3月から今月までの累計では売上は100.1%となっており、数値に大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は若干増えたものの、客単価が減少しているため、トータルとしては前年比100%を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温や天候が好転しても、来客数に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加傾向が鈍化しており、景気に停滞感がみられている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・売上は横ばいで推移している。新規の取引はあるものの、既存の取引がやや減少しており、予断を許さない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中元商戦のシーズンである。企業関係の受注は前年よりも増加しているが、個人の受注が減少気味である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年と比較して気温が低いことから、サマーフォーマルが全く動いていない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・東北地方の各店舗では、来客数が1割減の状態であり、買上点数も同様である。消費者の購買意欲が低迷している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・例年より梅雨明けが遅く、気温が上がらないため季節商材の販売が遅れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月前半は暑さもありエアコンなどが動いたが、中盤は涼しかったため季節商材が売れずに前年比が約半分となっている。ただし、要因としては気候のみのため、他の商品の動きに変化はない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候には恵まれたが、来客数が少なく街にもぎわいが無い。客の財布のひもは一層固くなっている様子である。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・今月は少し落ち着いているものの、平日における飲食店の来客数は相変わらず低調で推移しており、今後もこの傾向は続くともみている。

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、特に生ビールの販売量の伸びが悪い。暑くなるのが早かったため、全体的に伸びるものと期待をしていたが、始まってみれば日によって販売量のばらつきが大きく、得意先によっても状況が大きく変化している。また、お中元の動きにも鈍さがみられている。
		その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が上がってきているが、子供用のサンダル以外の夏物商材が売れていない。動きの良かったスニーカーも動きが鈍くなってきており、早くも秋物を求める客がでてきている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・除染事業が峠を越しており、軽油の需要が前年を下回っている。また、需要の減少により販売競争が激しくなっており、販売単価の下落を招いている。そのため、全体的に前年より燃料油全体の販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・大きな変動要因もなく、販売量の前年割れが続いている。
		高級レストラン （経営者）	単価の動き	・あまり良くなる要素がない。天気も良くないし、客の財布のひもは固いままである。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・選挙の影響もあり、前年と比べて宿泊人数が少ない。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・全体的な来客数の伸びに鈍さがみられている。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の稼働率と来客数は前年並みであるものの、観光客の数は前年を下回っている。新幹線の乗車率も前年並みのため、全体的にはにぎわっているようにみえるが、宴会、レストランの利用にはつながっていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏休みの需要は、前年同時期と同じように推移している。海外の情勢が不安定のため、国内にシフトしており、国内の需要がけん引している状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先の建設会社の話では、土木、建設の新規案件がなく、既存の保守などの売上でしのいでおり、社内の雰囲気良くない様子である。公共事業も低迷しており、先行きへの不安の声を聞いている。また、新規工事受注の先行きに見通しが立っていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・企業努力で増収になっているものの、販売量は増えていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客との話は、コスト削減の話にしかない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数の前年比は、小幅な変動を繰り返しながら横ばいで推移している。客の購買行動については、天候不順により気温が低いことで、アイスなどが伸びていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・長引いた梅雨の影響が、繁忙期となる夏休み期間に入っても来客数の少ない状態が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・月の前半は梅雨の天候や参議院選もあり弱含んでいたが、後半はほど良い気温と少雨であったことと、日曜日が一回多いこともあって、来客数は前年を上回りつつある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比は、このところ同じようなマイナス幅で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数を含めてあまり変化はない。客からもあまり良い話を聞かない。
		住宅販売会社 （経営者）	それ以外	・太陽光発電用地の需要は終息したが、小規模風力発電及びバイオマス発電用地の検索依頼が多く出てきており、行政側と協調しながら進めている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・期待されたお中元セールも、来街客の減少により苦戦している。地下鉄の新規路線開通、駅及び周辺の商業環境拡充整備の影響が徐々に表れている。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年よりお中元商品の動きが悪い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が大きく落ち込んでおり、この5年間でも最も少ない来客数となっている。春先から同様の傾向が続いており、明るい兆しがみえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数が好調でありながら、客単価に上昇がみられていない。このような状況のなか、店舗の売上はなんとか前年に達したものの、婦人服売場は前年を下回っている。売場の来客数減少はもちろん、客の買物の仕方の変化、フリー客といわれる新客が全く増えない状況が影響している。また、顧客の買い方も慎重であり、買上点数の減少が目立っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・こしばらくは客単価の下落が続いており、前年を上回ることができていない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・夏に差し掛かると気温の変化が売上に大きく影響するが、今年は気温があまり上がらないため、来客数、販売点数、1品単価などすべての数値が下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3ポイント落ち込んでいる。また、気温が前年より低く、飲料、アイス、酒の販売量の減少が著しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・エリアによっては競争環境が激化しているため、全体的な景気はやや悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・サマーセールに入っても来客数は伸びていない。来店した客も購入には非常に慎重であり、買上率も減少している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材の動きが鈍い。冬は暖冬により雪が少なく防寒着が動かなかった。その影響から春先も動きが悪く、そのまま夏に突入している。東北もやっと梅雨が明けて暑くなってきているが、お盆を過ぎれば急に涼しくなるため、夏物はほぼ終了といったところである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ホテル全体で前年を大きく下回っており、なかでも料飲部門の下落幅の大きさが目立っている。賞与の時期でもあり、消費の活発化を期待していたが、予想を裏切られる形となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏は売り時というイメージは年々薄れつつある。特に今年は来客数が少なく、大変厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏休みになり、子や孫がいる客層は外での行動時間が日中になっている。そのため、アルコールも出る夜の部が手薄になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・同業者や商店などの話からも、客の動きの鈍さがみられている。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・販売量は順調であるが、単価が下がっており利益が少ない状態である。前年にあった補助もなく周りの消費意欲が低下しているため、景気は後退している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人客、法人共に予約数が減少している。また、来月以降の予約数も、前年同時期と比べて減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門、レストラン部門は低迷しているものの、一般宴会部門でなんとかしのいでいる状況である。夏場は宴会受注も落ち込むため、その先の受注を増やすように努力している。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・フリー客の減少傾向は薄れつつあるが、予約状況が芳しくない。先行きに不透明感を持っているのか、企業や個人客共に予約の進捗が大幅に遅れている状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外情勢への不安要素が一層顕著に表れてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗り控えが目立っている。特に年配者については、病院通いで利用が少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ねぶた祭りを前に観光客が増えている。インパウンド客もこれまでになく増加しているが、その効果は見かけとはかけ離れており、地元経済の活性化はみられていない。特に今年は宿泊をせずに当地域を通過していく観光客が増えているため、地元思ったほどのお金落ちていない状態である。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。ただし、売上は若干の減少程度である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の再延期により、追い風需要に代わるキャンペーンを企画したが、すぐには工事受注につながっていない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・参議院選のため、7月前半は深夜の繁華街に客が出てこないことは想定内であるが、選挙が終わった中盤以降、ボーナスが支給されてもほとんど人が街に出てこない状態である。そのため、来客数は前年比10%減となっており、非常に低迷している。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレの様相を呈しているなかで、先行きの不安により、客の財布のひもが固くなっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の動線が変化したため、来客数が減少傾向のまま推移しており、それに伴い売上の減少も続いている。ただし、買上点数や買上単価は落ちているため、一般的な景気という意味では、まあまあである。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候の不順もあり、客の動きが非常に悪い。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の再延期となったが、景気が良くなっていないこともあり、客は買物に慎重である。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注量が、前年比マイナス10%程度の落ち込みとなっている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して受注量、販売量共に減少しており、売上も減少している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが悪く、2～3年前の同じ月と比べてもかなり落ち込んでいる。予約も少なく、忙しい日と暇な日の差がかなり激しい。	
企業動向関連 (東北)	良くなっている	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・直轄、補助事業共に公共事業などの出件が続いている。また、新年度になり発注された各種事業の受注者も確定してきている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連では新世代プラットフォームへの刷新により、数年先まで安定した受注が見込めている。	
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方では公共工事も少なくなっている。また、景気の動向がはっきりしないため、建築を考えている人もちゅうちょしている様子である。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は微増であるものの、順調に推移している。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・海産物の取扱が順調に推移している。	
		金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、全体的に物量は増加している。特に、卸売業界においては優勝劣敗が一層明確になってきている。	
		変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は中元商戦の出足が良かったが、7月は一週目に参議院選があったため落ち込んでいる。その後は多少盛り返したものの、前年には届いていない。
		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	・販売量の前年割れが続いている。
			木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、価格改定が進んでいない。そのため、収益が改善されない状態が続いている。
			建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかには同業他社へ乗り換えるケースも出てきており、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	・投資よりも経費削減に重きが置かれている。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・民間工事の動きはそれなりにある。しかし、為替、株価の動きが大きく、投資家は慎重な姿勢である。
			広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年の実績がある案件が中止になるケースが多い。また、チラシも回数と同じでも部数が減少している。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・各地でバーゲンが始まっているものの、どこも盛り上がり欠けている様子である。
司法書士			受注量や販売量の動き	・金利低下による住宅ローンの借換え需要が一段落している。	
公認会計士			取引先の様子	・建設関係は、売上の増加は見受けられないものの、利益を確保している企業が多い。小売業、サービス業は全体的に売上、利益共に減少傾向が強いが、3か月前と比較して大きな変化はない。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）			取引先の様子	・繁華街における飲食店の状況が好転していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の量販店では、夏の賞与支給後にもかかわらず売上が計画に満たないと話している。卵などバーゲン品目当ての来店はあるものの、タイムサービス時間を過ぎると途端に客足が途絶えることが多い。飲料は売れるものの天候頼りという不安要素がある。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・ももの最盛期に入っているが、贈答用の注文が前年と比較して1割程度落ち込んでいる。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・さくらんぼはやや豊作であったが、価格の低迷により、収入増にはつながっていない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月は選挙があったため、観光客やお中元の動きが鈍っている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年並みの売上であったが、今月は前年を10%ほど下回っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の受注量に大きな変化はないが、海外向けにおいて受注量が減少している地域がある。また、円高水準で推移しているため、海外向けの採算に影響が出てきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・モバイル電子機器の生産量が鈍化傾向にある。
		広告業協会（役員）	それ以外	・大型小売店は、この時期にボーナスセールやクリアランスセールなどのバーゲンセールを実施するのが恒例であるが、今年は盛り上がり欠けている様子である。マスメディア各社も、7月中旬以降は引き合いが少ないと嘆いている。また、折込広告に至っては、相当厳しい状況である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・出力機器関連の消耗品の注文が緩やかに減少している。
	悪くなっている	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3月までは良かった販売量が4月からだんだんと悪くなっており、現在では前年比5%マイナスとなっている。また、売上は前年比8%マイナスとなっている。
雇用関連（東北）	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・受注量の前年比が2けたの増加となっている。また、新規登録者も計画通りに増えていることで、案件への引当と決定の割合も増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大きな変動はなく、採用難の状況に変化はみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・国体に向けた人手確保を背景に、宿泊業、飲食サービス業の新規求人数が伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・来春卒業予定の大学生に対する採用活動を継続している。景気が悪い状態であれば、目標に満たなくても仕方がないと採用活動を打ち切るが、現在は採用目標に到達していない企業は、目標達成まで採用活動を継続している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人が減少傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は変わらず堅調に推移しており、求職者の登録数も好調であるため、企業が募集をする案件数も多くなってきている。このような状態はここ1年ほど継続している。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・特に大きな変化はみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・参議院選後は、反動により求人などが多少活発化する傾向があるが、今回はそのような兆候はみられていない。企業は世界的な政情不安や国内経済の不透明さに、先行きへの不安を抱えているとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で減少しているものの、新規求職者数も引き続き減少しており、景気が良いとはいえない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は堅調であるが、これは、労働力人口の減少により応募者が少ないことに起因するものであり、景気の影響とはいえない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者は減少しているが、そのなかでも在職求職者は増えている。これは、景気が良くなっていることで、良い会社があったら転職しようという求職者が増えているということではないか。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比1%未満の微増となり、月間有効求人数も5%台の増加と、緩やかな増加傾向を示している。前月微増した新規求職者数も今月は減少に転じたため、有効求人倍率は11か月連続で1倍台となっている。求人全数が多い傾向は大きく変わらず、求人からみた景況感に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人人数共に、前年比の減少が続いているが、有効求人倍率は上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数の減少に伴い有効求人倍率は上昇傾向にある。しかし、新規求人数、有効求人人数が大幅に増加しているわけではなく、景況感にも大きな変化はみられていない。
		学校就職担当者	求人数の動き	・求人票獲得数は前年同時期と比較して微増状態であり、さほど大きな変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・英国のEU離脱問題、参議院選など今後の見通しに対するけん制の動きからか、採用活動に停滞感がある。特に派遣ポストはそうした影響を一番に受けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人人数共に、前年同月比が減少している。また、建設業、製造業などでは、求人事業所数は増えているものの、大量求人が減少しており、募集人数を抑えている企業が多くみられている。
		悪くなっている	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (北関東)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れたが、大河ドラマ館入場者が年間目標の50万人を7月中にクリアし、過去にない活況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・気温の上昇でソフトドリンク、アイスの販売量が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天気の影響もなく7月に入り、一層県外客の増加が続いている。
		その他サービス【葬祭業】（経営者）	販売量の動き	・今月は過去最高の売上である。
	やや良くなっている	一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・夏商戦が始まり、来客数が少し増えてきており、エアコンや冷蔵庫等の省エネ、高額商品の動きも良くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べ降雨日がやや多く、来客数は微減だが、客単価は上昇している。各ショップの夏物衣料セール開始日がほぼそろったことが背景にある。3か月前と比べ、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニ業界にとっては7～8月が年間売上のピークになる。今月前半は非常に気温が高かったため飲料、アイスクリーム等の商品が売れたが、後半は気温が前年比マイナス5度ほどの日が続いているため、若干伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3月の道路開通効果が現れ、前年比103%ほどで推移している。来客数も1.5%くらい増加している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・4～6月はあまり販売が振るわなかったが、7月になってようやく我慢していた物に少しずつお金を使う客の反応が見えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会はいつもどおりで良くも悪くもない状況だが、個人客の動きが良く、思いがけず忙しくなる日が時々ある。
タクシー運転手		単価の動き	・夜の遠距離の客数が、良かったり悪かったりで安定していない。	
観光名所（職員）	販売量の動き	・運輸部門は横ばいだが、売店や飲食の売上は伸びている。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の飾りにぎやか街静か、という句が生まれるように、吹き流しの音は心地よく聞こえるが、街に人影はほとんどなく、飾り付けの苦勞も報われていないというのが現状である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年、水着用品や登山、キャンプ用品の注文を受け付けるが、今年は予想以上に注文がない。新しくせずに兄弟のものを使うとか、友達から譲ってもらうということが増えているようで、販売量が落ちている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も暑さによる影響が大きく、客の動きはせいぜい土日に限られている。七夕の売出もあまりパツとしない。店頭で扱う品物の仕入れ値も、売行きが悪いため下がってきている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・遅い梅雨明けで暑さも今一つであり、季節商材をはじめ家電製品の動きは相変わらず良くない。客は修理できない物、必要な物は購入するが、売り手の施策や提案には乗ってこない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・購入量が今までより更に少なくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今まで極めて不調であった婦人アパレルは、クリアランスセール開始と共に、前年実績を確保するレベルにまで回復している。その反面、お中元ギフト商戦は法人需要の減少が顕著で、前年割れの結果となっている。全体で見ると前年実績確保には至らず、依然として厳しい状況である。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数に変化がない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・24日までの降雨日数は13日間と、前年の19日間に比べ約30%少なく、降水量も57ミリと、前年の161ミリに比べ65%も少ないため、外出しやすさから来客数は前年比104.8%と伸びたものの、1人当たり買上点数の減少で売上高は103%にとどまっている。
		スーパー（商品部担当）	競争相手の様子	・競合店の出店、既存店の改装による影響からの回復が見えない状況で、前年割れが続いている。チラシ配布時など、集客は変わらないが客単価が若干下がっているのも影響している。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・観光地だが、今年は晴れの日が少ないのと、選挙の影響が7月後半は首都圏からの客が前年より少ない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ちょうど2か月前に大型店舗ができたが、結果的に客の流れにあまり大きな変化はないようなので、少し安心している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ボーナスシーズンであるが、相変わらず客の財布のひもが固い。車が完全にだめになった場合に備えて、もしくはつなぎの車といいつつ、安価な車に購入が集中しているケースが大半を占めている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎月、営業とサービス修理関係のデータを取っている。新車販売がふるわず、中古車展示場を縮小して経費節減を図っている。修理関係の入庫はさほど変わらないが、販売量、特に新車の動きがなかなかなく、上向きにならない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・7月中旬から気温が上がらず、季節商材の売上減が続いている。来客数も連動して減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏場になっても来客数が以前と比べて増えておらず、現状維持の状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの集客はそこそこ良いが、ディナーの来客数が極端に少なく、売上がなかなか上がらない状態である。ディナーの客が入らないと客単価も上がらないため、あまり良くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前は大河ドラマの影響で例年よりも販売が多かったが、その後、熊本地震報道により旅行に対する雰囲気が悪くなり、6月は大きく落ち込んだ。7月になって報道も減ったことにより売上も回復してきているが、3か月前との比較では変わらない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きについて、5～6月は厳しい状況であったが、7月は3か月前の状況に戻ってきている。ただ、ようやく戻ったということで、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・今月は学生、スポーツ団体を中心に売上が好調である。例年この時期に見られる傾向であるが、前年までと比べると今一つ伸びが悪いように感じている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・夏休みを迎えているが、天候も不安定で梅雨も明けず、客の動きは鈍い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・相変わらず消費者はお金にシビアで、財布のひもが固い。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・乗降客の様子から変わらないと感じている。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・多チャンネルサービスは、高齢者を含む保留、解約数が相変わらず増加傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・天候に恵まれ、キャンセルが少なく、来場者は確保できている。シニア層の多い平日、熱中症に配慮してドリンク販売を強化している。マイボトルのプレーヤーも多く見られる。涼しさを求め、県外来場者が増加している。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・入場者の予約状況は3か月前とほぼ同様の状況である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にほとんど変化は見られない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・顧客動向は3か月前と同じ水準で、来客数、整備依頼台数の大きな変化もない。低単価の売上傾向で粗利は減少している。改善策を工夫するものの、状況は良くならない。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・来客数は若干上向いているが、必需品や買回り品は必要な物だけを買うことが多く、実際の販売量及び単価等は依然として横ばいのため、変わらない。
		その他サービス 〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・変化は感じられない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新規の依頼が少ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前から良い傾向にあり、今月も予算達成し、現状維持している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は1件の問い合わせがあったが、長期戦を覚悟しなければならない物件であり、ものになるのかわからないのか、気の長い話になりそうである。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・売り物件が非常に少なく、地価が横ばい、または下落傾向にあるので、売却する客が少ない。地価が上がらない限り、動きは鈍い状態が続く。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・街中の貸店舗、貸家等についてはあまり進展がなく、まだ空室が多いようだが、郊外では大手外食産業の進出が目立つ。建売住宅は、価格が大分安くなったため、動いている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）		お客様の様子	・幼稚園児、小中学生の減少により、写真館でのお宮参りや入園入学、進学の記念写真など子ども写真需要が激減している。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）		販売量の動き	・暑くなり、天気も良いという意味では良いのだが、商品はなかなか動かず困っている。
	一般小売店〔青果〕（店長）		お客様の様子	・店舗の来客数は少なく閑散としている。納品先である施設や病院以外の飲食店等も悲鳴を上げており、納品量もかなり落ちている。
	百貨店（副店長）		販売量の動き	・売上は前月より更に低迷している。クリアランスセールの上立ち上がりがお中元のピークと一緒にあった効果は確かに感じられるものの、従来のような爆発力はない。来客数は前年比プラス2%なのに、売上がマイナス2%というギャップがある。単価も販売数量も落ちている。
	スーパー（経営者）		競争相手の様子	・客が価格に敏感になっている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月の売上、来客数が前年を割っており、今月は更に減少している。食品まで落ちているので、かなり厳しい。	
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・梅雨が長引き、梅雨明けが下旬になった影響も考えられるが、それ以上に夏のセールのダイレクトメールや電話作戦を打っても、客の反応が悪い。このところ毎月客の動きが鈍く、徐々に来客数が減少している実感がある。いなくなってしまうのではと思うほどひどい状況である。		
家電量販店（店長）	販売量の動き	・前半は暑さの影響でエアコンが好調であったが、後半は梅雨明けが遅く、最終で前年比85%と振るわず、前半の貯金を使い果たしている。例年この時期はエアコンや冷蔵庫が売上の柱で、黒物がプラスして好調となるが、リオデジャネイロオリンピック需要はまだ出ていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス時期だが、消費者の購買意欲が感じられない。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月後半から当月にかけて、取引先企業から多めの注文をもらったが、一般個人客の需要は非常に少ない。買換え意欲があまりないようで、前年同月比80%ほどである。		
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもは固く、無駄遣いしない。英国のEU離脱問題により若干円高ではあるが、G7会議により各国との協力体制ができており、経済への影響はあまりない。それにもかかわらず国内景気は低迷している。参議院選も予想どおり自民党が圧勝しており、経済の回復、改善策は見込めない。		
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1品単価の上昇はあるが、来客数や買上点数の減少により、トータルの売上高は減少傾向にある。競争の激化もあるが、可処分所得の減少により景況感は良くないと感じる。		
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上の前年割れが継続している。		
		その他専門店 [燃料]（従業員）	販売量の動き	・販売量は毎月減少しており、前年比でも減少している。		
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年この時期は来客数が減少するが、今年は減少幅が大きい。出るメニューについては変化がない。梅雨明けの遅れが客足に影響していることも考えられる。		
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・大河ドラマに釣られて県外客は来ているが、全体的に売上が悪い。地元や近隣の客が減っている。		
		スナック（経営者）	お客様の様子	・今日はどの店に行くかを決めるのは客の考えによるので、全体に辛くなっている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・景気の低迷もあると思うが、中小企業の業績が良くない影響か、7月は売上があまり良くない。8月に入るとどうなるか分からない。		
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・旅行者の動きが鈍く、カウンターの来客数も減っており、海外旅行の落ち込みも激しい。国内旅行でも選挙や天候不順、熊本地震の影響もあって、成約が少ない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク以後かなり落ち込んでおり、街中を歩いている人も少なくひっそりとしている。この辺は電話でタクシーを呼んで利用する人が多いが、電話の件数が極端に落ち込んでいる。乗務員一人当たりの平均売上が40万円に届かなくなっている。		
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・前年7月は雨の日が多く動きが良かったが、今年は雨の日が少なかったため動きが悪く、前年同月比11%の減少である。		
		通信会社（店長）	お客様の様子	・販売は増えているが、かけている経費を回収するには至らない。		
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・天候不順が続き、気温が上がらないことから、夏季繁忙期にもかかわらず、アイスやかき氷などの売行きが伸び悩んでいる。		
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・例年7～8月は従業員の独立開業資金の申込相談がほとんどないが、今年は男性2名、女性1名が開店準備をしている。人口は増えないものの店だけは増加しており、固定客が自然と減るので、売上等も減少している。		
			悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・以前は全体的に厳しくても高額品は売れていたが、このごろは売れなくなっている。
				通信会社（経営者）	販売量の動き	・当社のみが売上悪化をたどっているのかと同業他社にも話を聞いたが、市内、県内の同業者共に景気の悪化を実感している。
企業動向 関連 (北関東)	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	・自動車メーカーの北米輸出が増加している。		
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・3つのメイン事業の一つである環境事業のうち、フロン回収機が2001年より家電リサイクル法の廃家電プラントとしてスタートしている。その時々が開発、販売納入してきたものが一巡しており、予想通り今は受注が減少している。太陽光発電事業は順調に進み、自社発電所が現在6か所で4メガになる。		
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上が減少した部門と増加した部門とあり、まだら模様である。数的に大きな変化は見られないものの、上向き方向にあると感じている。		

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
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予算の前倒しが発注されたので、少し動きが出てきた。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・顧客から短納期の注文が入り、ばたばたしている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・7月は天候に恵まれ、月末まで暑い日がほぼ毎日続き、特に季節商材のエアコン、扇風機、飲料水等の物量が増え、15%ほど輸送量が増えている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・本当にわずかにという範囲で良くなっている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年同月比2割減の状況である。全体的に一つ一つの案件ボリュームが小さくなっており、数字を積み増すのが困難である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月から続いている売上減にやっと歯止めがかかってきた。まだ景気回復とまでは行かないが、徐々に動き出しているように感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず安定した仕事はなく、コストはますます厳しくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この2～3か月の受注量、取引先の様子等は、どちらかといえば良い方向であるが、あまり変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連業種は、インバウンド旅行者の増加により収益が増加し、収益資金を宿泊施設の修繕費用に回している。また零細事業者では、インバウンド旅行者用の素泊まり宿泊施設の新規開業計画が数件ある。製造業は既往取引先からのコストダウン要請があり、厳しい交渉が行われている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比101.7%だが、家電量販店の大判チラシがあったものの、梅雨が長引き涼しい日が長かったためか、衣料品の売上は鈍く、参議院選関連のチラシが4.8%を占め、実質的には前年を下回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・本来の夏らしい夏とならず、シーズンものや季節性の高い商品、サービス等の消費が出遅れている。人出はあるが夏物小売等の購買需要が十分でなく、物流関連にも影響が出ている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・小売業では低価格品ばかり売れ、利益が出ていないところが増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況からみても、特段の変化は見られない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・販売量が思うように伸びず、むしろ減少しているという話を聞く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一般商品、特注品共に受注動向が悪化している。特注の話はあるものの、他商品との競合に勝てず受注につながらないケースがほとんどである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数年で一番受注がなく、焦りを感じる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・当行の業況アンケート調査では、企業の全産業の景況感は2期連続で悪化している。これまで比較的高い水準にあった非製造業でマインド低下が続いており、製造業も一進一退の状況にある。
		不動産業（経営者）	それ以外	・若い客層の二極化が極端に出てきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年より広告出稿が2割も落ちている。7月は控え、8月に予算をシフトしている模様である。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様の傾向である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・問屋は、引き続き売れていないため、極端に仕入れを抑えている。特に九州は熊本地震、大雨の影響で大きく減少している。小売では様々なイベントと組み合わせで来場者を増やす努力により、前年並みの集客ができてはいるが、売上は厳しく、1人当たりの売上単価や利益率も下がっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・現政権成立後3年間、公共工事は順調に推移しているが、今年度は3か月経過で発注額が前年比83%と大変厳しいスタートとなっており、なかでも市町村発注が前年比69%と特に厳しくなっている。今後の経済政策に期待している。当社受注も現時点で前年比85%と厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今まで受注していた定期作業が急ぎで中止になることが増え、業務量が減ったため、売上が減少している。先方の維持管理コストの見直しが要因だが、今まで特に言っていない既存取引先からも値引き要求され始めている。
雇用 関連  (北関東)	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・7～8月の閑散期だということに、引き続き派遣、紹介共に平年並み以上の受注が続いている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・製造関連の派遣求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種により偏りはあるものの、製造の求人が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数が増加傾向を示している。製造業などでも正社員求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・公共事業や住宅関連、土木建設、建築は横ばい状態が続いている。機械部品や電子等の製造部門は、生産調整もなく、かえって求人も多く出し、活発さを見せている。衣料品等の夏物商戦は、今月は補充程度である。生鮮食料品なども購買力は上がっているように見受けられる。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・今のところ会社から頼まれるのも、引き取って下さいという話もなく、穏やかであまり変わりがない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・採用条件が依然として変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・飲食店では全体的に人手不足が続き、時給をぎりぎりまで上げて募集をしている店が多いが、応募者は少ない。正社員はもとよりパート、アルバイトも少なく、極めて深刻である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の求人倍率は1.46と相変わらず高い倍率になっているが、求人数の伸びは鈍化しており、求職者数も若干減っている。産業別でみると、サービス関連、卸小売関係は依然として人手不足感があるが、他の産業ではほとんどが前年同月比で減少傾向である。
悪くなっている	-	-	-	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気は良いと思っているが、それは7月24日からずっと続く祭りの影響である。当市は、市民祭り、花火大会などに力を入れているため、お祭り景気になっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・大口の注文をいくつか受けている。
一般小売店〔文房具〕（経営者）		来客数の動き	・文具店の繁忙期である4月と比較すると来客数、売上共に落ちるが、前年同月と比べてどちらもやや増加している。また、例外的であるかもしれないが新作スマートフォン向けゲームの公開以来、街全体に多くの利用者がみられ、当店の来客増にもつながっていると思われる（東京都）。	
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・高額品売上の落ち込みが収まりつつある一方、衣料品などでは、必要なものだけを買うという堅実な購買が多い（東京都）。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・提案したものに、客はしっかり反応してくれている。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・今月は各団体の予約が多く入ったため、単価が上がり、売上は多少良くなっている。	
家電量販店（統括）		単価の動き	・猛暑の影響で、夏物家電が好調である。また、オリンピックイヤーによる映像商品の販売も好調に推移している。	
乗用車販売店（総務担当）		来客数の動き	・新型車効果により、客の動きが活発になってきている。	
一般レストラン（経営者）	それ以外	・商店街の空店舗に、立て続けに2軒入店した。外部から当地が商圏として価値があると再認識している（東京都）。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・原料高騰により、6月に値上げを行った。客単価は値上げ前の4%ほど上がっているものの、来客数が一時落ち、7月後半から戻りつつある。まだ様子を見ているところだが、客も納得して支払っているのではないかと(東京都)。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・募集ものの海外旅行の申込が、予想より多く集客できている(東京都)。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の旅行シーズンを迎えて、販売量がやや上昇している(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年に比べて梅雨が長かったためか、月半ばまでは人の動きもばつとせず、タクシー利用も少なかった。梅雨明けした途端に、深夜の街に人がどっと繰り出し、一気にそれ以前の景気の悪さを払しょくしている(東京都)。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は営業日数の内、休日が5回あり、客と会う機会が多く契約件数が増えている。リオデジャネイロオリンピックが販売促進となっている。営業担当者の増員ができたことも契約件数の増加の要因である(東京都)。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・6月から新規の問い合わせが増えて、好調な気配になっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月末より公共案件の入札件数が増加している。前年度はほとんど受注できなかったが、今年度は狙っていた案件がたまたま受注できている。入札案件の受注は、景気の回復というより運の要素が強いため、判断は難しいが、多少なりとも明るい兆しである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月は悪かったものの、今月の販売は目標の約115%で良く、3か月前と比べてもやや良くなっている。ここ3か月ぐらいいは来客数がかなり減っているが、ゴールデンウィーク時の集客が、今の販売につながっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の天候をみると、かなり暑い日が続いてその後は涼しいという感じだが、暑いと来客、高齢者の動きが悪いのが大変こたえる(東京都)。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・中小スーパーの乱立により、駅前大型商業施設のみならず、大型ショッピングモールへの客足も土曜、日曜以外は減少してきているようである。地域の商店街では、長い間営業を続けてきた生鮮店や総菜店が閉店し、その店子として居酒屋系の店舗が増加しつつあり、商店街の飲み屋街化が進行しつつある(東京都)。
		一般小売店【家電】（経理担当）	販売量の動き	・月始めに暑い日が続いたため、エアコンの動きが良い。業務用のパッケージエアコンも動いている。スポーツ施設などの街灯LED化の注文など、いろいろな要望が出ている。
		一般小売店【文具】（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭における来客数や販売量はほとんど変わらない。外商の物件数についても、それほど悪くもなく良くもない伸び悩みの状態が続いている。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・販売量の伸び悩みで会社は儲かっていないため、ここ数年ボーナスが出ないが続いている。会社あつての我々なので我慢である(東京都)。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・セールが始まり当初、売上は好調であったが、下旬からは化粧品など必需品は好調な一方、その他の婦人服やバッグなどの売上は10%ほど下回っている。客は、吟味して買っており、梅雨明けが遅れたためにサンダルなども苦戦している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの前倒し実施により、7月前半は2けたの伸びを見せたものの、後半に入り失速し、前年実績をとらえるのが精一杯である。婦人アパレルのセールの動きは厳しい一方で、一部定価品に動きがあり、価格と品質のバランスが取れたものが売につながっている。お中元ギフトは6月からの累計では前年割れだったものの、7月に限ってはプラス5ポイントと堅調な動きを見せている(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・催事等の影響で、売上は店舗によって良し悪しはあるが、来客数に大きな変動はない。お中元商戦はトータルで見ると前年並みで終了している(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・年度前半戦の最大商戦月であるが、お中元が前年にも増して低迷している。6月の大幅マイナスから7月は少し戻したが、トータルで大きく割れている。クリアランスも前倒した効果が少しあったものの、月の後半失速している。これが当月の売上に大きく響いている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・7月は、夏物商材のセール時期を前年より早めた効果が出ている。また、天候にも恵まれ、ビアガーデンは好調に推移している。しかし、それ以外に特筆すべきものがなく、販売現場ではやや停滞感も感じられる。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、ナショナルブランド商品などの価格が下落傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているものの、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額は前年割れの状況が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は多少増えているが、やはり単価が下がっており、客単価もわずかに下がっている。こうしてデフレ傾向になっているのかと感じている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は前年を大きくクリアしているが、単価が思うように上がらないため、売上未達の厳しい状況である（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の微減が続いており、1週間の来店頻度が下がってきている。いろいろな店への買い回り頻度も高く、日常生活ではまだまだ節約志向が続いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・関東地方の梅雨がまだ明けておらず、天候不順が続いているため、季節商材の売上が軟調である。あわせて、英国のEU離脱問題から始まる円高、株安も景気に大きく影響している（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・前半は暑さの影響もあり、夏物商材の売上が前年を超える状況であったものの、中旬以降に気温が低下傾向になると、売上也同様に落ちていき、結果としては前年並みの売上で推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に変化はない。ただし、ドーナツなど一部の商品の販売量が、全く伸びない。客は必要な物をきちんと見極めており、安価で高品質な物だけが生き延びていく証である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は1年を通して、7月が一番来客数、売上共に多い月になる。中旬ごろまでは前年同月比105%と、大分良い数字で推移していたが、20日過ぎくらいから、段々と落ち着き、現状は同102%である。来客数をいかに落とさず、あるいは増やして商売をしていくか、力を入れているところだが、今月に限れば、本部のフェア等がうまくいっているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順で暖かくなならないから客も増えない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少は続いているが、悪化する傾向もなく低調のまま推移している（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前月に続き価格訴求の広告を打っている。来客数、売上共に前年はクリアしている。8月の決算粗利がどう出るかが問題である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンの最盛期で価格も安くしているが、消費者は必要な物以外は買わず、なかなか購買力に乏しく、意欲が感じられない。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・バーゲン時期でいくら安くなっても、価値がなければ客は手に取ってくれない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなく、2割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・夏休みに入るため、車のメンテナンスにお金はかけても新車購入を考えることは少ない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・リフォーム業界の現場では客の様子見ムードが強まっており、引き合い件数は堅調ではあるものの、受注率が伸び悩んでいる（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・夏物商材の動きが良い。今は梅雨明け前なので、梅雨明け後には、さらに伸びるとみている。

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
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・前月と販売量の動きは変わらない。
		その他専門店 [貴金属] (経営企画担当)	お客様の様子	・繁華街、百貨店、商業施設などの客の動員は良い。特に個人の訪日旅行と思われる外国人客が多い。しかし、販売額は前年同期比100%程度で推移している(東京都)。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人の宴席利用状況から判断し、変わらない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数、売上高共に、ほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜はもちろん、ランチの来客数も減少している。社会の景気なのか、当店だけ悪いのか判断しきれないが、結果的に来客数は減少しており、良くない状況である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の4月1～26日までの前年比は、売上94.5%、来客数95%である。7月1～27日までの結果は、売上94.4%、来客数98.1%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月上旬の予約数はやや少なかったが、後半は暑気払いなどで予約数が増え、盛り返してきたようである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・営業努力により売上を伸ばしているが、レストラン部門の来客数は伸びているものの、客単価は下がっている。輸入卸販売部門では、例年と比べて、菓子店、中華、結婚式場、ホテルなどからの受注量が減少している。特に、中華料理及び中華食材問屋からの受注が減っている。
		一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・良くなく、悪くもなく変わらないが、人件費や支払も増えている。他店は売りに出たり、すぐに入れ変わっていたりするなか、当店は品物も味も変わってないから客も安心して来てくれるが、2回来るところが1回になったりしているのも、落ちていないが上がってもいない。結果的にあまり景気は良くない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インパウンドの伸びが鈍化しており、良くも悪くもない状況である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・大手企業ではベースアップ等があり、多少なりとも賃金が上がったというような話だが、個人の客に対してはなかなかそこまでは回ってきていない。財布のひもはなかなか固い。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・客単価の差が、より一層拡大傾向にある。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・国内旅行は、熊本地震から3か月が過ぎ、九州ふっこう割などの対策もあって持ち直しつつあり、夏休みで良くなってきている。反面、海外旅行はテロの影響が大きく伸び悩んでおり、国内、海外旅行両方合わせると変わらない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から良くなっているという話を聞いているわけではないが、これからは、やや良くなるのではないかという希望を持っている。新都知事も決まるし、期待している(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・4月以降、月ごとに前年比で増加と減少を繰り返し、景気が安定しているとは言えない。前月は参議院選の影響が減少したが、7月は梅雨などの季節的要因から若干持ち直している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・番組への出稿が中止になっている。また、継続番組の注文が少ない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・キャンペーン商品や安価なサービスが引き続き主力となっており、単価はなかなか上がらない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピックにより、4Kテレビの普及からコンテンツ需要が伸び、当業界にも良い影響があると思っていたものの、想定よりもあまり盛り上がり上がっておらず、ケーブルテレビへの興味付けがしにくい状況にある(東京都)。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・日常の買物客の購入状況に、著しい変化はみられない(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・3か月前と比較しても、特段動きはない(東京都)。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・当地は観光地のため、3か月前の4月は新緑や遠足でにぎわう。7月は夏休みに入るため、4月と比べさほど変わらない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・毎月、例年の同月に応じた来客数があり、客の顔ぶれも、新旧さほど変わることなく営業は出来ている。
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・メーカーの卸価格の値上げ、値下げによって、販売量に変化が生じるとみていたが、さほど売上には影響がない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は環境関係の営業、民間営業を分けている。環境関係は各市町村に出向き、名刺等を配り営業を重ねている。民間はホームページや電話をチェックし、さらに客へのアプローチをかけているが、一般住宅については大変難しく、ホームページを見ている件数は少ない状況である。行政は各入札関係の指名があるため、それに適応している。
		設計事務所（職員）	それ以外	・判断しにくい状況が続いている（東京都）。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・受注に関して、戸建住宅は前年並みだが、賃貸住宅は20%減となっている。商談時間の長期化傾向は続いており、ユーザーの慎重度は相変わらずである（東京都）。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・新築の売りアパートは3か月前と同様に、好調に契約が取れている。ただし、戸建分譲は全く動かない。都内の案件は好調だが、隣接する市は、南部が良いが北部はあまり良くない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・景気は気からというが、当業界では特に気分に影響するトピックスもなく、状況に変化は見られない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・全体の動きとしては先月とあまり変わらないが、後半に入って多少相談が来るようになってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材は需要期ではないため、動きは安定している。ただし、前年より低水準の状態が続いており、伸びは鈍化している（東京都）。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・最近、商店街の通行量が若干少ないようである。また、店の中に入ってくれる来客数も減少傾向である。来客数の少なさで販売も思うようにならない現状では、今後に不安が残る。
商店街（代表者）	それ以外			・参議院選、都知事選と選挙が続き、天候不良も影響している。中国系観光客が伸びないためか、クレジットカードの取り扱いが予測より伸びず急に鈍っている（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き			・猛暑だったり、雨続きで、来客数が激減してしまい、売上につながらない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き			・6月の売行きが良く、7月以降も売れると予想していたが、天候のせいもあって、夏物商材が今一つ売れていない。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き			・小売店は景気が悪く、来客数も最近是非常に少なく、売上もそれに伴って増えていない（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子			・客は必要な物だけを購入している。単価も抑え気味である。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き			・買上点数の減少に伴い、売上も減っている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き			・前年同月上旬の天候不順に対し、今年は月初より天候が良く、衣料品、服飾雑貨等は好スタートを切ったものの、食料品がギフトを中心に苦戦し、全体として厳しい結果となっている。
百貨店（広報担当）	単価の動き			・高額品の売行きが鈍化している。原因の一つに株安による逆資産効果で富裕層の買い控えが進行していることがあり、特に、高級時計などに顕著に影響が出ている。もう一つは、円高によるインバウンド消費の鈍化である。外国人旅行者の購入は増加しているものの、単価が低下しているため、結果として売上はマイナスとなっている（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6～7月にかけて、大きく来客数が落ちている。天候不順があるものの、クリアランスも盛り上がりず厳しい状況である（東京都）。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は月初よりクリアランスセールを実施し、スタートが金曜日に当たったことにより動員、購買拡大につながっている。6月に苦戦していたお中元ギフトも、クリアランス動員効果を受けて、売上は2けた増に回復している。ただし、累計では前年を下回る状況である。6月までの夏物衣料、雑貨商戦の不振を考慮すれば、クリアランスセールによる一過性の回復と推察できる(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年は中旬スタートのブランドも多かったクリアランス商戦だが、本年はほぼすべて7月1日にスタートしたため、来客数は月初は前年よりプラスとなっていたが、長続きせずに中旬以降はマイナスに転じてしまっている。単価は上昇しているものの、客数減による販売量減をカバーするには至っていない。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの初日が前年より前倒しとなったため、セール前半は前年と比べて売上が好調に推移していたものの、後半は不振が続いている(東京都)。
		百貨店（店長）	単価の動き	・売上は維持しているが、生活雑貨、衣料雑貨、衣料品等、全体的にデフレ傾向にある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月の売上は、前年同月を5%ほど下回っている。要因としては、梅雨明けが遅れたことや、賞与が上がったという報道もあったが中小企業を含めた一般的な方の賞与はそれほど上がっていなかったように思われることから、客の購買意欲が今一つであったためである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・関東地方の梅雨明けは、前年は7月10日だったが、今年はまだ明けていないので、夏物商材の動きがピークを迎えていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月と比べて、販売量が落ちている(東京都)。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の違いかもしれないが、前年に比べて来客数が94%と落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順から客の来店が減っている印象である。特に、アイスクリームや飲料類の夏物商材の動きが鈍い(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン月にもかかわらず、天気によって客の外出が少なかった。また、目的買いの客は、余計な物は買わずに、かなり引締めている様子である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・とにかく売上が厳しい。前年比は82.8%で、客の買い方も必要な物を必要なだけしか買わず、低単価の物しか買わない。街の景気はひどく、当ショッピングセンターも今月でまた、1店閉店になり、空き店舗が4店舗を超えている。このままどんどん減って昔からの店はなくなっていくのではないかと。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・7月前半は猛暑到来という感じで、季節家電を中心に回転していたが、関東以北がいまだ梅雨明けしていないため、後半は月前半の勢いが消えて、前年割れの水準となっている。累計の来客数、客単価も前年割れである(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の販売台数が、前年に比べてかなり減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・運送関係の客は、「基本的に良くない。輸送量が増えていないし、運賃も上がっていない。ただし、ドライバーは足りていない。それは、賃金ベースを上げられないことに加えて、待遇が良くないので、運送業のドライバーも後継者がいない。そういう状況のなかで、増車はできず、配送運賃も上がりそうになく、全体的に停滞感がある」と言っている(東京都)。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・客の動きが悪く、販売量も落ち込んできている。先行きに不安を感じる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・季節的な要因も多少はあるが、来客数、販売量共に伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店では夏の売上がどうしても落ち込んでしまう。ただし前年の7月から比べて、少しは売上が良くなっているものの、2～3か月前と比べればやはり落ちているため、やや景気が悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて英国のEU離脱問題や参議院選等があり、極端に来客数が減っている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜の会社単位で飲食に出る回数があきらかに減り、しかも週1回だと金曜日に集中している。それ以外の日に動こうという人の絶対数が少ないので、景気が悪くなっていると感じる。
		その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・最近では、本社移転する企業等を中心に社員食堂を設置しない企業が増えている。その理由としては、厨房設備への投資を行わないことや、専用の食堂フロアを設ける無駄を省くためである。それらは経費抑制策の一環であり、景気の状態を一部反映していると判断している(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・4月以降すべての部門で販売量が徐々に落ちており、好調だった宿泊も稼働率、客単価、売上共に減少傾向である。選挙の関係かレストランも接待利用がほとんどなく、ランチは変わらないものの、ディナーでの苦戦が続いている。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・販売量、売上の減少傾向が出ている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・ボーナス支給後の状況にしては、客の反応が悪い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初、雨が少なくどんよりとした日が続く、今一つ利用が少ない。20日過ぎあたりから梅雨らしい天気になり、客足も増え、昼間の利用は良いものの、深夜の利用客は相変わらず少ない。
		通信会社(経営者)	競争相手の様子	・携帯電話を軸とした他社の乗り換えによる当社インターネットの解約が増え続けている。またテレビとインターネットの新規加入も予算に届かず、電話を入れた3サービス加入も純増が大きく未達である(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約更新に当たり、より安価なプランを選択する客が以前より増加している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・料金プランの見直しや新規加入について、少しでも負担の少ないようにという客の意識を強く感じる。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月同様、法人向けソリューション設備への投資意欲が低下しているようである。また、携帯電話及び周辺機器の個人需要も低下している(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・客の来場数は増えているのに、売上が減少している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・7月のゴルフ場収入は、前年を上回っているが、天候の影響である。景気回復ではなく、むしろ後退ではないか。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・夏場を迎え、当ゴルフ場では乗用カートの使用制限があるため、どうしても夏場の来客数が減少する。
		パチンコ店(経営者)	お客様の様子	・単価の動きと客の様子両方からの回答だが、高射率性遊技機というギャンブル性がある面白い機械を、設置してはいけないということになり、今徐々に外している。そうした人気のある機械で遊んでいた客が、あまりお金を使わずに遊べる機械に移行したり、遊ぶことを辞めたりしている。来客数は増えているが、売上に繋がっていない(東京都)。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・早く梅雨が開けないと、来客のサイクルが鈍るような気がする。
		その他サービス[福祉輸送] (経営者)	来客数の動き	・7月は、参議院選、都知事選と、様々な政治課題と世界中で起きているテロに関する報道など、消費者意識を高くするような報道がほとんどなかった。その影響か、客が動く用事が、非常に少なくなっている気がする。加えて当社のメーカーブランドでは、今年前半に新車、新型車発表があまりなく、景気が下り坂に感じる要素が多くなってきている(東京都)。
		その他サービス[電力](経営者)	お客様の様子	・割安な料金メニューの提示を望む客が多い(東京都)。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・資金的には継続採用ゆえ変わらないが、仕事量が現実的に減少に転じている。零細、中小の建築の客が、上昇傾向ではない(東京都)。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・全体に仕事量が減っている。特に、改修工事ばかりで新築物件が非常に少ない。耐震診断等の補強も、補助金が出てはそれではまかなえず、修理者の負担が大きくなっているのが元凶である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店が増床オープンしたため、悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・今月はセールが好調に推移しているものの、インバウンドの単価下落による売上縮小や、経済不安による客の購入に対する慎重さが増している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入ったものの、天候に裏切られ秋のような陽気で、来客数は前年比マイナス11%と大幅に下降してしまっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・関西地方の梅雨明けは早かったが、神奈川や東京西部は今年は低温で、来客数が減少している。また、異業種やスーパーマーケットの営業時間延長等によっても、来客数が減少し、売上に影響している（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・客が来ない、来たとしても買わない。毎日がそのような感じで在庫処分にも苦労している（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・前年比90%程度にとどまりそうである。定番の大型タイトルが発売されたものの、販売動向は前タイトルと比べ半分近くに落ち込んでおり、現状の勢いのなさを象徴している（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・2～4月にかけて、当ショッピングセンターの145店のうち130店舗が改装、あるいは新規入店開業となり、その改装オープンプラス効果が6月まではあったものの、7月以降は影響がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の客の流れがない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業である。私がこの業界に入って44年になるが、住宅がこれほど売れないことは今までにない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックでも住宅は売れていた。おそらく、一般サラリーマンの所得が実質的に増えていないためだと思う。総合建設業の方では、前政権時代、公共工事は悪だと判断され、建設業に携わっていた人が離職したところへ、現政権に変わり耐震補強工事など、必要な公共工事が大量に発生しているが、人手不足が原因で工事原価が上昇している。実際に、公共工事の発注額では対応できない工事が多く発生している。
企業動向関連 (南関東)	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・少しずつではあるが、高価格帯の商品が売れるようになってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は法人からのゴム印特需はないが、会社の設営があり、不動産関係の景気が良いのか、支店を出すため普通は木製の代表者印のところを、黒い墨印で2本注文があったり、別の不動産屋で新規の会社設立があった（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月は毎年動く月だが、受注が増えたので、少し良くなってきたと感じる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ順調に受注している。先の計画もあるため、安心している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の再延期で、駆け込み需要はなくなったが、福祉施設や工場の増設、改修の話など、細かい案件も含めた仕事の発注が出始めている。
		税理士	取引先の様子	・新作スマートフォン向けゲームの配信によって、一時的かもしれないが株価の大きな動きがあり、良い材料となっている。都知事選関連業種も好況と思われる。猛暑予想だったが、今月中はそれほどでもないため、関連業種は来月に期待している。
	変わらない	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・店頭の小売が不振で、繊維業界全体に不況感が漂っており、ニット業界も苦戦気味である。また、消費者の購買意欲が湧き上がらないのは、先行きが不透明なためである（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆休み前の追込み注文が全くない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年なら受注量の下がる時期だが、新規受注があったため、3か月前と比べても受注量に変わりがない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注量は底のような感じだが、そのまま継続している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数的に落ちているが、単価も下がっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が一層減少し、各社で仕事の奪い合いで、デフレになっている。取引先より更なる単価引下げ要請があり、最悪である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先は、売上が落ち込むと検品が厳しくなるため、このところ売上が落ちているような気配を感じる。まだ当社には、特別大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今一つ、地元が良くない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・取扱量が前年同期を下回り続け、大変厳しい状況が続いている。最近、車両の通行量の減少を感じるようになってきたので、世間全体の景気も悪いのではと推察することが多くなっている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・出荷量は計画を下回っており、増減の波はあるものの、低迷状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・7月になっても消費低迷や市場変化などによる当社への影響は少ないものの、依然厳しい状況は続いている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・客の前向きな資金ニーズがほとんどない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・英国のEU離脱問題の影響が不透明で、株価、為替共に動きが読みづらい。投資家も慎重な姿勢を取っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・製造業等の設備投資は変わらず低調である。不動産業は物件の動きは低調なもの、賃貸はまだ新規物件ができており好調である。ただし、古い物件は空室が目立つようになってきている。企業向けの融資金利は低金利傾向で、借りやすくなっているものの、借入需要が伴っていない（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・最近、発注企業が受注企業を上回る傾向で、仕事はあっても、人手不足等の理由で受注に踏み切れない実態がある。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前月報告の駅から13分の物件は、前月と変わらず33室のうち19室が残っている。駅前の101室の物件も39室が残っている。駅7分の42室の物件もまだ33室が残っている。駅から5分の築2年の物件が一度満室になったものの、現在11室が空いてるようである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸業の当社にとって、テナントの動きも特になく、3か月前と比べて景気の変動はないと感じている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件の相談や、下期や来期に向けての大型コンペなどの話が少ない。宣伝販促予算も絞られ、規模も小さくなっている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜、JR駅に向かって商店街の中を歩いている。歩きながら飲食店を外からガラス越し、ドア越しから見ているが、本当に客が入っていない。客の入るべき時間帯にそれなりに客が入っていないと店としてやっていけないと思うが、あまり入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先が前年並みの動きのため、変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の衣料品店主の話では、サマーセールがスタートしているが、想定したような売上になっていないようである。梅雨明けが遅く、本格的な夏空が見えないことも原因ではあるが、それだけではなさそうである。主婦たちの景気に対する警戒感が強くなっているような気がする。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・毎週求人募集を出しているものの、応募がない。労働条件を良くしない限り、交通誘導警備員不足の根本的な解消にはつながらない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積件数は増えてきているが、成約にはつながらない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・通信関連設備の整備に関する需要が増えず、当初の想定を下回っている。



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
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格の高い商品の出が鈍い感じがする(東京都)。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材の売上が前年より悪く、全体的にも前年実績を割っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・同業者だけでなく競争相手も変わっていくなか、紙媒体の売上は減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・印刷機引取業者の話では、印刷会社の事業縮小、廃止、廃業がいまだに続いており、買取を含む引き取り中古機械は国内では売れないため、ほとんどがアジアに輸出されるとのことである(東京都)。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで利益をけん引してきた化粧品容器の受注が、円高の影響や外国人客の爆買いの服感もあり、前年同期と比較して2～3割減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積提出はするものの、なかなか決まらない。一段と値引きの話が多くなってきているのが現状である。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・改修工事以外の新規案件が少なく、見積件数も減少している。実際、都内の工事現場の件数に比べ、地方に異動すると、めっきり少なくなっているのが目に見える。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・荷物の動きが非常に停滞し、客からの受注も少なくなっており、あまり良い動きではないと実感している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は、これまで順調に拡大していた流れが止まってしまっている(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小金属加工業は、大手からの下請仕事があっても価格下落が更に厳しく、それに対応できなければ受注減につながるという、二重苦となっている。先行きは、厳しさがみえない(東京都)。
		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	・受注量が例年になく目減りしている。取引先工場等の稼働率が落ち込んでいることや、縮小傾向にある市場での価格競争の激化が要因である。
		その他サービス業[映像制作]（経営者）	取引先の様子	・円高の影響で輸出業も急激に落ち込んでおり、取引先から受注している仕事も停滞している(東京都)。
		その他サービス業[ソフト開発]（経営者）	競争相手の様子	・夏休みのためか、仕事が多く要員不足という話は聞かない(東京都)。
			悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・3月以降、急激に売上が減少し始めている。月を追うごとに減少しており、お手上げ状態である(東京都)。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・荷量が減少しており、特に機械系が大きく落ち込んでいる(東京都)。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・前年同月にあった仕事の一部が今期に削られたことに加え、取引先が縮小した予算の重みが増して、これまでの金額にかかる作業量が今年度は増加してきており、実質的な値引きの状況で、追い打ちとなっている。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・人手不足から直接雇用の募集が増加している(東京都)。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・全体的に上向き傾向である(東京都)。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は、4月1.42倍、5月1.43倍、6月1.93倍と増加傾向で推移している。6月は5月と比較して、0.50ポイントの大幅上昇となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少している。
	学校[大学]（就職担当）	採用者数の動き	・新作スマートフォン向けゲームが社会現象になっている。この効果により、関連市場の動向が伸びている(東京都)。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数が若干増えてきているが、各業種とも求人数は増えていない(東京都)。	
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含め、周囲の消費生活の状況に変化がみられない(東京都)。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・東京オリンピック関連で恩恵を受けている業種からの人材派遣依頼が増えている。その一方、求職者は人手不足のため待遇等の条件を選び放題なので、なかなか成約に至らない(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・派遣採用数に関して、ここ数か月ほとんど変動がなく横ばいとなっている。ただし、正社員募集の案件数は増加していると思われ、派遣から正社員を希望する求職者も増えてきている。求人市場は動きが出てきているものの、派遣市場だけでみれば、若干減少のように感じる。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・全国の中小企業動向をみても、補助金に頼る状況は変わっておらず、中小企業には景気上昇傾向は反映されていない(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	雇用形態の様子	・受注案件があっても、正社員を増やさずに、派遣で間に合わせている感じが強い。景気が見通せないため、人員計画も立てにくい状況にある(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、3か月ぶりに前年同月比マイナスとなったものの、主にパートタイム求人の減少で、フルタイムの動向に変化は見られない(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・選考開始から1か月半、内々定が多く出されているが、採用継続企業も依然として多い。重複内定の学生からの辞退を心配する面もあるが、多少採用数を増やしておこうとする人事担当の声もあり、景気の先行きに明るさを見ているのかもしれない(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・多くの部門において、海外業務経験者は常に求められているものの、なかなか経済が安定的に上向かないため、採用レベルはかなり高い。技術領域は企業により特徴はあるが、中期的観点で判断されている(東京都)。
		民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・大手企業を中心に新卒採用が一服し、中途採用へのシフトがみられる。今のところは求人数、採用者数共に大きな変化はみられない(東京都)。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・今月に入り、派遣登録者数が更に減少しており、企業からの求人に対して候補者を紹介できず、成約に結び付かない。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業の取引先から、派遣エンジニアの引き合いが減ってきている(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・毎年賞与時期になると正社員募集が増え、人材採用の動きは活発になるものの、今年に限っては企業の動きが鈍く、売上もダウンしてしまっている。
	悪く なっている	-	-	-

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

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・客が景気の良い顔をしている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・7月はボーナス支給の影響もあり、来客数も客単価も増えている。特に4~5人のグループで来店する若い客が多い。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・売上は前月比では減少しているが、3か月前と比較するとまだ良い水準にある。問い合わせや見積依頼も、わずかながら増えつつある。
		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・伊勢志摩サミットで宿泊旅行が見送られて、5月は前年比30%減少だったが、終了後は逆に30%の増加が現在も続いている。
		一般小売店[土 産](経営者)	販売量の動き	・クラフトビールブームの影響もあるが、商品供給が全く追いつかないほどの需要がある。
		スーパー(店 員)	単価の動き	・暑い日が続き、ペットボトルの飲料水やアイスクリームの売上増加が顕著である。この地方特産の枝豆や、スイカ、桃やブドウといった果物を買って求める様子も見受けられる。
		スーパー(販 売 担 当)	それ以外	・売上は、3か月前は前年割れだったが、足元では、競合店の改装閉店で高水準だった前年同期並みである。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新車の話題等が多く聞かれるようになっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦の月であり、需要を減退させるマイナス要因も少ないため、7月に入って新車を購入する動きが活発になっている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・夏休みに入って来客数が増加している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前とは変わって、宿泊者数が前年比で10%ほど良くなってきている。団体客が主流なので、早期からの営業活動が実を結んでいる。全般的にやや良くなる傾向がみられる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で、売上が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・NGN（次世代ネットワーク）設備の需要増加により販売が順調となっている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・夏休みが始まり、富士山へも人が来るようになった。天気が良ければ、商売には良い影響が表れる。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・蒸し暑さと肌トラブルを抱える人が多くいるため、手入れに来る客の来店回数が増えている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低いので、販売量、売上高の回復につながらない状況が、ずっと続いている。	
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景気は横ばいだが、景気対策の有無や都知事選挙の影響、テロの発生等、海外情勢も不安定で、嵐の前の静けさのように感じる。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に、3か月前と比べて横ばいである。セールを行ったので多少売上は伸びたが、終わってからは元に戻っている。気候も不順で、暑い日が続くので買物は朝方に集中し、午後は極端に来客数が減る。調剤部門は安定している。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・仏花、墓花、誕生日等のギフト用品はそこそこコンスタントに売れるが、自宅に花を飾る人は少なくなっている。開店祝い的高级な蘭鉢はよく売れているが、消費者の購買意欲はあまり高くない。	
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客からの注文量は、前年同月比ではほぼ変わりが無い。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・催事の関係で宝飾品、美術品等の一部高額品は堅調だが、主力の衣料品で不振が続いている。	
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・買い控えや外出控えに加えて、最近は低価格志向も強まっている。	
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・盛夏とセール時期が重なるので、売上はやや伸びるがセール以外では厳しい。暑くて来客数も少ない。	
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・館内や自店のイベントで来客数は多い。購買意欲は月間を通じて高く購入率も高かった。来客数は前年比105%と伸びを見せたが、低単価が続いており、売上は前年並である。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・良い商品をお買い得に提供する店は来客数も多い。コンビニ等では飲料等が大きく伸び、売上高にも非常に貢献している。自動車関連の事業所が多い地域のため、円高の影響で、企業には設備投資をできるだけ控える消極的な行動が見受けられる。全体的には消費はあまり伸びず、景気全体も良くはない。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客が必要とする商品には、まだ動きがある。ただし、価格的には以前よりも下がっている。全体では、客単価の伸びがなくなってきており、買上点数はほぼ横ばいの状況である。	
	スーパー（店員）	販売量の動き	・全体的に客が必要とする量以上は売れず、単価的にも安い物しか売れない。この傾向がずっと続いている。	
	スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・7月は参議院選挙があり、客の購買意欲が減退している。	
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・良い材料がほとんどない。		
スーパー（企画・経営担当）	お客様の様子	・客単価には変化がなく、高単価な商品も販売数量が伸びない。		
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・天候が空梅雨気味で、ソフトドリンクやアイスクリームを求める客の来店頻度は上昇したが、購入点数や質が良くて単価がやや高めの商品は横ばいで、客単価も横ばいである。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年割れであるが、客単価はキャンペーン等によるセット販売や生活必需品の品ぞろえ強化により改善し、売上は横ばいを維持している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、相変わらず前年実績を下回る。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・競合店が最近閉店したこともあり、来客数、売上共に伸びてはいるが、客の様子や動きでは、特別なセールにもあまり関心を示さず、最低限の身の回りの商品しか買わず、景気が良くなっているとは思えない。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	来客数の動き	・7月になってセールがスタートしているが、4月から引き続き苦戦しており、回復傾向はみられない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、テレビやエアコン等、すべての商品が前年より値上がりしているため、販売単価が上がって売上は前年より良いものの、販売台数としては悪い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月上旬はラニーニャ現象で暑さが続き、季節商材や白物商品が顕著な動きをしたが、下旬からは売上が前年を下回っている。結局、必要な物を購入しただけで、決して景気は良くなっていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・買換えに消極的な客が多く、新車販売台数が少ないままである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、想定から大きくかい離していないので、業況はあまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今の景気の状態は、よくわからない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・同じ車に長く乗る意識が定着しつつあり、車検の客は多いが、買換え需要には勢いが無い。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・持家、分譲住宅共に、消費税増税の再延期により、様子見気分が強くなっている。また、民間の設備投資や公共投資も横ばいである。
		その他専門店 〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は必要な物しか購入しない。
		その他専門店 〔書籍〕（店員）	販売量の動き	・ボーナスが支給された企業も多く、少し期待はしていたが、この時期はレジャー代に金が出るため、あまり売上は伸びない。
		その他専門店 〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・前年のセールに比べて、販売量は大幅に減少している。金製品には若干の動きがあるが、引き続きゼいたく品に対する支出は抑えられている印象である。
		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、前年比8.4%のプラス、来客数は前年比20.1%のマイナスとなっている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年と比較して台風の影響等がない分は伸びているが、その分を差し引けば、来客数は前年並みで推移している。
		一般レストラン 〔パン・カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同期に比べて、ほぼ変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・景気低迷は依然として根強く、財布のひもは固いままである。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・個人客は一部を除いて7月も低迷が続いている。一般宴会に相当する日帰り宴会も、7～8月の受注状況が思わしくなく、活気がない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊の販売数は、前年比で減少が続いている。レストラン部門も弱い。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・足元の状況は変わらず、前年同期比でもほぼ同様である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・秋から年末にかけての問い合わせや予約は順調に入るものの、海外のテロや天候に左右されるため、取り止め等の動きは全く見通しがつかない状況である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・リオオリンピック開催を目前に控えている影響か、個人客の販売が低迷している。もう少し動きがあっても良い。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・インパウンドの爆買いも終わり、物から事へ消費が変わりつつあるなか、客単価が低くなる分を量的な部分で補うという形で経済は推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月は相撲人気で盛り上がり、15日間は客も良く入り、昼間の客も多かった。特に金曜日の夜は、毎週客が多かった。例年どおりの状況で安堵している。

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
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数は低水準で推移しているが、新規契約数もそれほど伸びず、ボーナス支給月としては停滞感を感じる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・携帯電話コラボレーションの光回線の申込は変わらずあるが、固定電話の解約も増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず客足は、高機能な商品よりも安価な商品へ流れている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏季に入ったものの、最初の週末の来客数は低調である。家族での外出は、少し控えめである。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・大きなイベントを実施した時は来客数が伸びるが、通常営業での来客数は、目標を下回っている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・3か月前も来客数が少なく景気がやや悪いと感じていたが、7月も前年同期よりは良くなっているが予算的には少し悪く、景気としては変わっていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ボーナス等の臨時収入があるはずだが、客の話からは、レジャーや買物等の話題をあまり聞かないので、金が動いている様子がうかがえない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地方では人口が減少しているが、特に若い女性の就職先がないため大学を卒業したら都会で就職してしまう。女性の人口がどんどん減っている。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	お客様の様子	・デイサービスの利用者数に変化がなく、落ち着いた状態である。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	お客様の様子	・保険事業者の給付制限方針によるものか。景気低迷によるものかわからないが、介護保険適応の特定福祉用具の販売が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく、横ばい状態である。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	単価の動き	・現状ではどうしても金額を下げないと、成約が決定しない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は若干の上昇基調が続いていたが、7月に入って、全体的に販売量が減少してきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・下町の商店街でもターミナル駅周辺でも来客数が減少している。特にターミナル駅周辺は、新しい商業施設がオープンしたこともあり、客足が分散している。
		一般小売店[結納品]（経営者）	販売量の動き	・個人消費は本当に冷え込んでおり、悪い状態である。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・7月はボーナス等が支給されプレゼントやお中元等に金を使う時期だが、来客数は減り、売上単価も下降している。客の様子からは、非常に景気の動きに敏感で、先行き不安のためか節約志向が強くなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・クリアランスが始まったが、例年ならば最初の週末は暇でも2週目には結構忙しくなるところが、今年はそうでもない。靴を買換えずに修理や手入れをして履く人も少ないようで、ケア用品や修理に関しても、売上が減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品の動きは良くない状態が続き、クリアランスセールが始まってからも変わらない。貴金属や時計等についても、同様である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・インバウンドや富裕層の売上が落ちている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・中間層の減少により主力の衣料品部門で不振が続くなか、高額所得者層の消費にも陰りが見え始めている。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・全体的に来客数の減少と購入率の低下が表れ始めている。高単価商品と低単価商品の売上が良く、中価格帯の商品の売上減が顕著で、上位客と一般客の買い方には、かい離が目立ち始めている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・猛暑であるにもかかわらず、衣料品の動きが鈍い。また、時計や特選衣料品等、高額品の動きも悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・店舗の売上高は、前年水準を何とかクリアしているが、前年を上回る幅は、毎月縮小している。今までは、安さをアピールすれば売上はすぐに改善したが、様子が変わってきている。必要以上に買物をする客は、少なくなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・3か月前よりも、客単価や購入点数が低下している。特にアップグレード業態の店舗で、売上が前年比で減少している。
		スーパー（人事担当）	販売量の動き	・英国のEU離脱問題の影響が、じりじりと出てきた。買い控えの傾向が表れてきている。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・上期は、7月までほぼすべての月で前年同期の来客数を下回っている。客単価が前年比100%を超えていることが唯一の救いである。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合店のチラシ広告では、会員割引セール回数が増えている。また特売の価格も強化してきており、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れをする店舗数が徐々に増えてきている。ただし、大幅な減少ではなく若干という程度である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は前年実績をクリアできず、悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年7～8月は最も売上が多い時期だが、今年は気温が前年ほど上がらず、アイスクリームや飲料等、冷たい物の動きが良くない。安売り商品も、以前ほどは売れなくなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月も、昼間は暑い夜は比較的過ごしやすい日が多く、ビール類の売上が前年を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・一見客は、商品を試着したが、支払時に価格の見聞違いに気づきキャンセルした。以前は本当に欲しい商品ならば、値段交渉をしても購入する客がいたが、今は、バーゲンはいくらまでと低い予算を決め、本当に欲しい物だけを妥協せずに探し回る客が多い。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売数量が急激に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数や問い合わせの動きは悪くないが、販売量が悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両の販売台数は前年比85%で推移している。新型車種の発表等もなく、大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の発売効果も弱まっているが、最近の商談では、客が望む車種でないとそっぽを向かれるため、受注が先行しオーダー待ちの車両と、在庫が膨らんできている車両の二極化が進んでいる。仕方がないことではあるが、登録されて実績となる現状の制度では、考えものである。
		その他小売〔陶器卸〕（営業担当）	お客様の様子	・目的買いの傾向が強く、無駄な物は買わない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・実感として、客の雰囲気は停滞していると感じる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約の入りが非常に遅くなっている。また、直前の取消しが増えている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・お盆に旅行を計画する人の平均旅行代金が低下している。ボーナス支給額も横ばいから少し下がったようで、家計の不安から余暇に回す金を節約している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きから、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・7月は気温が上がり客が増える時期だが、あまり客が来ない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・取引先からは、他社の仕事が減っていると、支払を先延ばしにする元受事業者が増えているといった話が増えている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・リフォーム物件では、外装には金をかけるが、内装については、良い材料と低価格のものに二極化が進んでおり、大半は低価格な材料に決まる。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数は増えていない。3月にターミナル地区でオープンした店も、既にオープン当初の勢いがなくなってきた。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・飲食店では、今までにないほど悪いと言っている。2けた減のところも複数あると言っていた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世界の経済情勢や動きがリアルタイムで個人レベルまで伝わり、将来への不安感につながっている。

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
		美容室（経営者）	それ以外	・これだけ暑い日が続くと、客足が悪くなる。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客は余分な支出はしない。相変わらず安い店に流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の売行きが悪い。消費税増税の再延期の影響が出ている。
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・お盆を前に取引先でリニューアルする店舗が多いため、当社製品の生産・出荷が増えている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・お中元向けの出荷量が増えている。
		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	・前年に成功した実績の効果で、他社から追従する形で案件の問い合わせが増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、受注量、販売量共に例年に比べれば減少しているが、過去3か月との比較では変動はない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏物商材全体で動きは活発になりつつあるが、ギフト商品の動きがよくない。選挙の年は贈答品の需要が下がるといわれるが、実際に多少影響がある。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・世界ではテロや紛争、経済格差、環境破壊で、暗い様相であるが、そのなかで円高が進むのは、日本が比較的安定した政治経済を維持しているからである。景気の大きな動きも実感はない。英国のEU離脱問題や米国大統領選挙の候補者のTPP反対等は、将来への影響が不安である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・今年から納入し始めた新分野の製品の伸びが著しく、生産能力が目一杯となっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に数字は下降が続いており、受注量は前年比10%ほどのマイナスになっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いや受注件数は減っていないが、試作品の製作等プラスアルファを求められることが増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外販売の売上は、地域差があるものの現地通貨ベースでは総じて堅調である。しかし、円高が続いているため、円ベースでは伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月、生産量、売上共に変わっていないが、取引の度に価格交渉等が行われ価格的には非常に厳しい。仕事がないわけではないため、良いとも悪いともいえない状況である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画が横ばいとなっている。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	それ以外	・賞与額は前年より減少している。今期の業績見通しも厳しいものとなっている。
		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	・1日当たりの生産量は、3か月前と比べて変わらない。スクラップの値段は、4月の高値から数円下がってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共にますますの売行きである。しかし、モデルルームへの来場数は横ばいで、今後の景気動向によっては悪化する懸念が、払しょくできない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・為替の変動で、輸出入の動向がつかみにくい。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・参議院選挙で与党が勝利したが、これからどういう政策を行っていくのか、経済をどうてこ入れするかが見えてこないのが、世の中も今のところ様子見で、景気への影響は何も生じていない。
		通信会社（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量の前提となる新規案件の提案依頼がほとんどない。通信サービスに関しては、通信費用削減の提案ばかりが求められ、新たな価値を生み出すためのサービス提案には、なかなか興味を示してもらえない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や中小企業においては、例年に比べて生産量、発注量等の動きが良くない。一時的には良い動きの部署もあるので、良いとも悪いともいえない。
	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量は、前年をやや上回っており、比較的堅調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円高の進展や軟調な株式相場の動きから、投資意欲が減退し様子見の個人投資家が多い。購買意欲も大きくない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格に特段の変化なく、競合他社でも、販売価格には大きな変化はみられない。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・参議院選挙の結果は、投票先ではなく政策としては、国民が望んだものとかい離している。アベノミクスの効果が期待できないと市場が判断した時には、消費税増税の再延期に伴う財政赤字は、景気を必ず後退させる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・前年同期は多少増えていたウェブ媒体の広告受注量が、今年になって逆に減少してきている。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は、好調とはいえない状況から変わらない。材料費や人件費の高騰によるコストの増加が、業績に影響を与えている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・賃金アップを望む声大きい、民間では横ばいが微増に留まっている。家計では、負担増加が大きい一方で収入の増加が伴わない状況である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客には目立った動きがない。設備投資も車両の買換えくらいで、先行投資というほどのものではない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特にどの産業とは特定できないが、全体的にみて、受注量、販売量共に、前年同月比で5～8%ほど減少している。
		化学工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前までは原料価格が下がり、収益は上がっていたが、客との値下げ交渉がほぼ決着し、製品単価及び収益は2～3か月前と比べて若干ダウンしている。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・7月に参加した海外ツアーは、多い時は参加者が25名にもなる人気ツアーだが、今回は9名であった。テロの影響なのか、観光地ではあまり日本人は多くなかった。他方面のツアーでは参加者が増えているのかもしれないが、海外旅行業界にとっては、あまり景気は良くないと思われる。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・足元の仕事の引き合いが少ない。あっても低価格、短納期という傾向が強まっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響が出ている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出入の貨物量がいずれも7%程度減少している。国内消費財の動きも、緩慢になってきている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内の小口雑貨の輸送物量が前年同月比で落ち込んでいる。小口貨物では、一部の業者でダンピングが発生している。輸出関連も円高で落ち込んでいる。
輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・貨物の動きが前年同期比で4.9%も低下している。	
輸送業（エリア担当）		受注価格や販売価格の動き	・荷物の量は増えているが、単価が下がり収支は悪化している。人員体制を強化したくても、人の集まりが悪い。	
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（代表）	受注価格や販売価格の動き	・広告出稿量、一段当たりの単価共に、非常にシビアになってきている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。	
(東海)	雇用関連 良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、3か月前比で120%、前年比でも108%と堅調に推移している。常用稼働者の年間ベースの動きでも、右肩上がりの推移が10か月間続いている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の利用が多く、前月からオープンしたピヤガーデンも、天気に恵まれ好調である。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が1万6千円台で安定して推移している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車メーカーでは、随時人材を募集して生産体制を維持している。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・企業から業績が上向きという声は聞かないが、人手は不足している。しかし、賃金を上げてでも人員を確保しようとする動きはみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数も有効求人数も、ほぼ横ばいで推移しており、あまり大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比では増加しているが勢いがなくなっている。正社員での求人は15%以上増加しており、改善がみられる。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ3か月の動きと比較すると、求人数の減少が目につくが、景気動向や為替の影響かはわからない。</li> <li>・正規雇用での就業希望者が相変わらず多い。年齢が高めの人材も採用される傾向にある。</li> <li>・求人数にあまり変化はなく、採用意欲も高い。</li> <li>・ここ半年ほどの間、状況には変化がない。</li> </ul>	
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き		
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き		
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子		
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営企画）	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円高の影響により予算を縮小する客がある。</li> <li>・求人案件に対して要件に該当する求職者が見当たらず、マッチングから紹介の成約に至らないケースが増加している。</li> <li>・最近の円高の影響なのか、大手製造業で仕掛かり中の長期案件が、10月以降は1年間の延期となった。他の大手製造業でも着手予定の案件の予算化が進まないという情報もあり、周辺企業の動きから景況感には陰りを感じている。</li> <li>・各企業とも、非正規を含む人材の不足感は依然として強く、募集件数は多いが、欲しい人材を採用できない状況に陥っている。粘り強く募集をかけるが、そろそろ限界というところも出てきている。現状維持に精力を注ぐ傾向になり、発展・拡大は考えにくくなる。</li> <li>・製造業では、英国のEU離脱問題や円高により、不透明感が表れている。</li> </ul>
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	
			職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数は、前年比1.3%の減少、前年同月比で5.6%減少となっている。このところ増加傾向にあったが、すべての産業において微減に変わってきている。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人の動きが少ない。</li> </ul>	
		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	通信会社（役員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・7月に入り新規申込の問い合わせが増え、また既存加入者からもインターネットサービス、テレビサービス増設の申込が増えている。</li> </ul>	
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き		
	やや良くなっている	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・熊本地震の影響による配車遅れのため、販売できなかった受注分がようやく処理できている。県内の登録車市場も前年分を確保しているの悪い状況ではない。</li> <li>・7月の販売量は前年同月比で135%の見込みである。4月の販売量は前年同月比で118%であったので、3か月前と比較して上向きである。</li> <li>・今年の3月ごろまでは来客数が前年割れをすることが当たり前だったが、ここ数か月は前年を上回ることが多くなった。</li> <li>・今年の路線価が発表されて昨年より上がっている場所が少なくないため、活気が戻ったようである。</li> </ul>	
		美容室（経営者）	来客数の動き		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子		
	変わらない	商店街（代表者）	商店街（代表者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商店街はセール期間中も例年と変わらないようだが、買物をする客ではなく街を楽しみに来ている様子である。比較購買できて、駐車場のあるショッピングモールで買物しているようである。</li> </ul>
			商店街（代表者）	来客数の動き	
		商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セール中であるが、来客数はあまり変化がない。晩夏ものが順調に動き始めている。</li> <li>・7月に入って夏物の衣料品の買い控えに回復傾向がみられたが、月末頃には真夏日が続かず夏物商品の売上が伸び悩んだ。夏休みや地元のイベントが予定されることから、相乗効果を期待したい。</li> <li>・定番商品の売上は微増だが、そのほかの商品についてはあまり動きがなかった。</li> </ul>	
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・今年の4月以降は全く変化がない。悪くはないが良くもない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏のバーゲンが例年より早めのスタートで、猛暑でもあったため客の動きは非常に良かった。ただし、昨年より土日が1日ずつ多い月にもかかわらず前年を少し上回る程度で、高額品については動きがなく、全体的には今一つの状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今年は梅雨の影響が長引いており、暑さが厳しい状況が続いている。買物量をみてもあまり増えていないのが実情である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月は昨年より暑い日が多く夏物の飲料や酒などの売行きが好調であった。しかし、全体としては前年並みで推移している。参議院選は盛り上がりには欠けプラス要因はなかった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は3ポイントほど減少している。その分、客単価が微増しており、かろうじて前年並みの売上高を維持している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月に限っていえば、毎週あった消防操法の大会が施設の移転によって無くなったことで売上ダウンは必至だ。そのほかの部分では大きな変化はみられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス月ではあるが、客との商談期間が長くなっており、まだ自動車の購入に対して慎重な様子がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が少ないためか、販売、修理などが売上に結びついていない。
		自動車備品販売店（役員）	来客数の動き	・ボーナス商戦は例年の盛り上がりには欠けていた。しかし、高額商品、スタッドレスタイヤなどのポイント増額イベントには反応は良く、メリットを感じれば購入につながると感じる。裏を返せば価格に敏感である。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・年度が変わって3か月が経過し、浮き沈みはあるものの著しい上向きの傾向はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今年の7月は週末が5回あって飲食業としては稼ぎ時が多いが、昨年並みの実績なので厳しい状況は変わらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降の入込客数が、若干ではあるが前年比で減少してきている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会部門のいずれも前年と同じ申込状況であるため、景気動向は変わらないと考える。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客は、夏に入って少しずつ増えている。週末は人出があるが、平日があまり良くないことから、全体的に変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は大きなイベントが一つあったことから、それが売上に寄与した。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・海外などの定額制動画配信サービスの多様化と普及に伴い、高速インターネットサービスに対するニーズは高く、光通信サービスの新規獲得数は高水準で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・本来であれば、ボーナス商戦や新商品などの発売によって販売数が伸びる時期だが、家族連れの客が少ない上に複数台の購入もあまりなく、販売数は伸び悩んだ。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・新規契約客が減少しても機種変更の客は増加しているため、来客数は持ち直してきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローンの金利など、住宅取得に関する諸条件は最良の状況にあるが、受注数が安定しない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・食料品や飲食関係の売場、店舗はまだ客がいるが、バーゲンだというのに衣料品売場は閑散とした状態である。単価が大きいため売上減に直結している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・6月と違い7月は、選挙の影響もあってかギフトがあまり出なかった。選挙が終わってからもギフトが少なく、そのままである。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・売上は微増だが、来客数は大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月を通して土日が多い曜日配列にもかかわらず、前年の売上実績を下回る見込みである。中旬以降は前年の売上実績を超える日が続き、日々ばん回をしているが、月の前半のマイナスをカバーできていない状況である。依然として、購買行動が慎重な客が多く、衝動買いやまとめ買い需要は減っている。顧客の困り込みを図るため、カード会員向けの優待会の日数を拡大して来店を促しているが、客の反応は鈍い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月も例年と比べて来客数が少ない。セールだからといってすぐには決めずに、吟味して購入する客が多い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品スーパーの来客数が徐々に昨年を下回るようになってきている。市内と郊外の店舗がほぼ同じ現象であるため消費を抑制しているようにみえる。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・前年同月はプレミアム付商品券の効果が絶大であったため、前年比で売上は大幅ダウンした。特に土日祝においては、人手不足によるチャンスロスの傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月10日頃までとそれ以後では、原因不明の断点があるようだ。選挙、冷夏、円、株の影響ではない。短期間のものなのか、ずっと続くものなのか注意してみたい。7月10日ごろまでは割と良かったが、10日頃からはものすごく悪くなった。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・次々と起こる社会変化に対応するため、節約するという図式が今の状況をあらわしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・全国ほとんどの百貨店、スーパーが衣料品の売上不振を言っているが、地方の専門店の実態はもっと悪い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・7月前半は真夏日も多く、夏物商材が爆発的に売れた。しかし、中盤は真夏日が少なく夏物商材の不振により、全体では厳しくなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]	来客数の動き	・衣料品は盛夏物中心に良くなってきたが、今年に入って来客数の前年割れが続いている状況は変わらない。特に食料品の売上減が大きい。十分に吟味した上で必要以上には買わない傾向が続いている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・客単価をみると、客の購買意欲自体は大きく変わっていないが、周辺競合環境の影響による来客数の減少がみられる。競合店オープンから1年経過したが、完全に来客数が戻りきっていない。特に衣料品、食料品、飲食業種については苦戦が続いている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・客単価が高くなるほど客数が前年割れをする傾向がみられる。昨年同時期は北陸新幹線開業効果により、その傾向は感じにくかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月に入って、景気の下向き傾向がより鮮明になってきた。売上は、ここ数年の中で落ち込みが最も大きい。レストランの高いメニューは売れない。来客数はランチ、ディナー客共に減少している。宿泊客は、新幹線利用客が10%程度減少と聞いているが、バスの団体客がカバーしている。宴会部門は悪い。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・夏休みの予約が入り始めているが、売上は前年比で下回っている。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・行政の規制が厳しく、年内は下降気味である。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・毎年恒例の夏の特別教室の集客が思うように進まない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数、受注金額共に減少しており、先が見えにくい状況になっている。土地の引き合いはあるものの決まらない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月の受注は、計画比で大幅な未達であり、消費税増税の再延期の影響が出て厳しい状況にある。通期でみた場合に、前年比が毎月減少しており、貯金の食いつぶしが続いている。今後の受注契約でのばん回は難しい。
	悪く なっている	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・昨年は、プレミアム付商品券などの影響もあると思うが、前年並みの来客数を確保できていない。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・今月はお中元の時期だが、今までの様子から仕入れをいつもの半分にしたが、売れていない。とにかく景気が悪い。何とか旧盆で少しは売れてもらえたらと思っているが、期待ができない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は、選挙や天候の影響で出足が悪く、昨年同月の7割という状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上84%、宿泊人数83%、客単価98%、4名までの個人客の割合が前年比77%と個人客の低下が目立つ。熊本地震の影響で、全国的な旅行マインドの低下が影響していると考えられる。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内の客については、昨年の北陸新幹線開業効果の反動から、団体、個人共に減少している。また、これまで増加の傾向にあったインバウンド客は、円高の影響により減少している。特に、利用が多い台湾からの観光客が、台湾国内の景気悪化もあってか、来客数が減少しており状況が悪くなっている。
企業動向 関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	司法書士	取引先の様子	・空き家対策、危険家屋対策などにより、これまで動きのなかった不動産の相続登記、売買登記の依頼が増えている。また、相続税対策や資産運用のためのアパート建築、マンション購入が堅調である。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・秋冬物受注の最盛期の時期なので、まずまずの状況であるが、慎重な推移にみえる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注は前月並みである。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・為替は、一時の円高からは多少の落ちつきを見せているが、株価の不安定さもあり国内市場としてはあまり良くない状況が続いている。客により状況は異なっており催事などでの売上はそこそこのところもあるが、百貨店系、大手小売店系の店頭では依然として厳しい状況が続いているようである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注の端境期である4～5月よりは受注が増えている。しかし、手持ちの工事量はここ数年で最も少ない。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・先行きが不透明で、今後の荷動きの見通しが立ちにくい。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・先月と同様に個人消費が伸び悩んでいる状態で変化がみられない。
	やや悪く なっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・現在、販売量については前年比97%程度で、全体的に売上高が低迷している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～9月期の受注確保に苦戦している。国内消費の低迷、暖冬の影響による在庫調整、為替の変動などが影響している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場は安定して受注があるが、英国のEU離脱問題により欧州市場は受注が伸び悩んでいる。また、米国は9月にある展示会のために設備投資を控えているようだ。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・急速な円高により、取引先の海外現地調達動きが加速しているようである。若干は円安方向へ戻りつつあるが、依然としてある海外の不安定要素から、今後の為替リスクを回避する方針に変わりない。国内生産の空洞化が進むことが今後の課題である。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・特に当地域では、受注競争がし烈となり、価格競争が一段と厳しさを増している。適正価格での受注が難しくなってきた。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・貸出金については、増加基調を保ってはいるものの、貸出金利回りの低下が続いて利息収入自体は減少しており、収益環境は極めて厳しい。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・昨年と比較して、北陸新幹線効果は薄らぎ飲食関係の売上は下がっている。ビール類の売上も悪いとの報告である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少し動きがあるという同業者の話も聞くが、今は少し暇で、仕事が止まっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・3か月前に比べて売上高が減少傾向にある顧客企業が多い。建設業は、年度の変わり目ということもあるが、受注が少ない状況である。製造業も円高の影響があった。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比13.6%増となったほか、有効求人倍率についても前年同月比0.25ポイント増となっており、引き続き企業の採用意欲は高い状況となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前の求人数が3,963人、6月が3,997人と0.9%の増加である。一方で、正社員の求人が1,466人から1,610人と、9.8%増加している。この他、有効求人倍率は1.58倍と、非常に高い水準にある。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・有期契約のため派遣人材が集まらない。それによってマッチング率が低下している。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・副業、ダブルワークを考える方や希望する方が増えているようである。
		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、前年同月比7割である。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・求人広告の件数は、前年比6割程度と大きく割り込んでいる。また、項目で見ると正社員とパートのレギュラー枠の求人は前年比7割だが、より単価の大きいフリー枠が3割弱と大きく減っている。求人の中身だけで言えば、緊急性を要する大量出稿が控えられ、正社員とパートの比率も大きく変わらないことから、企業側の人手不足感に残るものの雇用状況は安定しているように考えられる。
	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	・昨年と比べると求人数は増加している。しかし、受注増であっても利益に反映されないという事業所の声が多く、全体として変わらない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求職者数の動き	・3か月前に比べて1回の発行で求人数が50件ほど少なくなっている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・人材紹介や人材派遣の登録者数が少ない状況が続いている。2～3月と比べて今は70%くらいの推移であり、加えて高年齢化傾向である。
	悪くなっている	-	-	・製造業の追加の求人件数が少なくなった。全体の求人件数も今月に入ってやや伸び悩んでいる。

## 7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所株式会社)

( -: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	コンビニ(店長)	来客数の動き	・夏のボーナスが出て、客単価が上がっている。
	やや良くなっている	一般小売店[時計](経営者)	それ以外	・修理品の引取りが重なり、今月の売上を押し上げる形となった。物がそれほど売れているわけではないため、景気が良くなっているという実感はない。また、修理が終わってから、引取りに来店するまでに日数がかかるなど、客の懐具合は良くない。ただし、今月はなぜか1万円札での支払いが多く、そこだけを見ると若干上向いているように感じる。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・7月から新規得意先が2店舗ほど増え、その分が売上増となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・ファッション関連のセール品が動き、先月よりも改善している。ギフトも当社に関しては健闘している。
		百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・クリアランスセールが1日に一斉に始まったこともあり、上旬からセール品を中心に好調に推移している。今年は天候にも恵まれ、早めに立ち上がった晩夏物や初秋物の定価商品も、堅調に推移している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・夏になって気温が30度以上の日が続く、アイスコーヒーと共に、今まで売行きが悪かった菓子パンが、昼食代わりによく売れている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・夏休みに入り、旅行客の来店が増えている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・7月後半になってから、外国人旅行客の増加で忙しい日が続いている。プラスワンの購入も多い。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・英国のEU離脱問題による株価の変動が大きかったが、思ったよりも長引いている感じはない。影響を受けずに販売台数が伸びる事を期待したい。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・春ごろから増えてきた案件の多くが受注に至り、あまり失注しなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・宿泊は稼働率が高水準を維持しており、1室単価もまだ上昇している。インバウンドについては、団体客の催行率がやや低下しているが、個人客は増加傾向にある。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内では北海道や沖縄、離島などの遠距離の旅行が人気となったほか、九州ふっこう割によって需要が拡大した。インバウンドが相変わらず好調なため、在庫の確保が今後の生命線と思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さでタクシーの利用率がアップしている。特に、参議院選挙などで人が動いている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,066円で、3か月前の9,800円よりも上がっている。
		美容室(店員)	販売量の動き	・暑くなってきたのでカットの周期が短くなるほか、ひと手間かけたヘアカラーのオーダーが多く、単価がアップしている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社に限ると契約が増えている。現在取り組んでいる案件を含めて、相談案件が増えている。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は、前年比で1割増である。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・人出は多いが、客単価が下がっており、安い物しか売れない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街に来場する客が、決まった客となっている。流動客のほか、新規の客を獲得しなければならない。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・7月と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は7月が91.3%で、4月が87.7%、関東は7月が96.0%で、4月が90.8%、中部は7月が93.2%で、4月が109.5%、中国は7月が100.4%で、4月が85.8%となり、各地区合計の平均は7月が91.4%で、4月が94.3%となった。微増ではあるが、7月に入って多少は上向いている。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・バーゲン時期であるため、少しは販売量が増えた。ただし、来客数は普段とさほど変わらず、例年の同時期と比べても同じ状況である。
		一般小売店[野菜] (店長)	競争相手の様子	・八百屋の小売関係は、なかなか厳しい状態が続いている。やはり大型店には、我々のような小型店では太刀打ちが難しい。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月はバーゲンの好調や、これまで良くなかったアパレル関連の好調などで、目標を達成する見込みである。バーゲンの開始時期が早まったほか、気温が高くなり、季節商品の販売が好調となったことが大きな要因である。一方、高額品の動きが頭打ちであるほか、中間層の客による購買への慎重な姿勢には、依然として変化がない。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・前年に大きく拡大したインバウンド売上は、前年比でマイナス28%の減少となった。来客数は微減ながら、前年によく動いた特選ブランドや時計などの高額品が減少し、主に化粧品へ売上がシフトする状況が続いている。クリアランスのスタートを前年よりも1週間前倒しした効果で、上旬は好調に動いたものの、後半は失速し、月全体では前月までの傾向とほぼ変わらない結果となっている。ただし、外商顧客の来客数は前月よりも若干増加したため、状況を注視している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・クリアランスセールが好調で、値下げへの反応は良いものの、特選ブランドを中心とした高額商品の伸び悩みが続いている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月は、梅雨が早く明けて雨の日も少なかったことで、来客数は少し増加したが、売上は前年実績の確保が難しい状況である。また、お中元ギフト商戦も同様で、前年実績の確保が難しい。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・7月に入り、前半はクリアランスセールが堅調に推移したものの、客はかなり価格を意識しており、婦人服を中心に厳選した購入が目立つ。また、中旬以降は鮮度のある定価商材は動きがみられるものの、アパレルのセール品は失速している。中元商戦も、客単価が前年比で3~5%低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は前年よりモクリアランスセールが前倒しになったため、必然的に前半は好調で、後半は苦戦する構図となっている。関西は特に天候が悪かったわけでもないが、売上は前年比で伸びていない。その要因は買い方が変わったためであり、セールだから買うのではなく、欲しい物が納得できる価格だから買うという冷静さが目立つ。特に、品ぞろえが豊富な前半は良いが、品薄になる後半は価格だけでは動かない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・高額な時計や宝飾品などの売上はそれほど落ち込んでいないが、婦人服、紳士服などの衣料品の苦戦が続いている。一方、インバウンド売上は前年を上回っているものの、伸び率は急に落ち込んでいる。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・婦人ファッションを中心に、夏のクリアランスはまずまずのスタートとなった。特に、シーズン中は良くなかった婦人服や婦人雑貨は好調であったが、後半に入って徐々にペースダウンしている。一方、化粧品は好調を維持している。全体的には息切れ気味であるが、夏休みの需要の取り込みで追い込みをかけている。
		百貨店（マネージャ）	来客数の動き	・7月の売上は前年比で2%程度のプラスと、今年度初めての増収となった。その要因としては、土日、祝日が前年よりも2日間多く、夏らしく安定した天候となったほか、前年の台風による反動増も挙げられる。7月1日のクリアランスの前倒しも好調の一因となった。マイナス要因としては、祇園祭りの巡航が日曜日となり、四条周辺への集客が減少したことで、観光客は大幅に増加したものの、飲食以外の物販は振るわなかった。一方、買上客数が2.5%減と引き続き弱く、客単価の伸びでカバーしている状況は変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・新聞や業界誌などでいわれている、節約志向の進行が顕著にみられる。単に価格の安さで購買を決めるのではなく、欲しい物を更に安く買えるといった販促の効果が上がっている。単品での価格訴求は、年々販売数量が減少しているが、割引クーポンの発行日や、全館5%引きなどの販促日は、極端に買上点数が増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の出足は好調であったが、中旬から徐々に悪化するなど、7月初旬の気温上昇で夏物が先に売れたただけであった。来客数が新たに増えたわけでもなく、客単価が急激に上がったわけでもない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・農産物や水産物の不振を、夏物衣料や住居関連でカバーする形となっており、トータルでは変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降は気温が上昇し、猛暑の予測も出ているため、夏商戦が本格化すると期待しているが、売上は小康状態で、消費者マインドは今一つの状況である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と同じく、し好品などの伸びがない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・このところイトインコーナーの利用率が高まってきて、常に満席に近い状態が続くようになり、客単価の上昇傾向が落ち着いてきている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・大きな変化はみられないが、気温上昇などの天候要因の影響で、3か月前と比較すると改善傾向にある。一方、前年比では大きな変化はない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節的な動きではなく、このところは長期にわたる買い控えがみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・暑さの影響なのか、来客数が昨年よりも減っている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・7月前半は暑い日が続いた結果、飲料水やUVカットクリーム、殺虫剤などの動きが良かったが、下旬になって最高気温が30度前後に下がり、動きが少し鈍くなってきている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・来客数の増加が購入につながらない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・参議院選挙では与党が圧勝したが、株価は上がらない。政策待ちの状況であり、今のところは大きな経済波及効果がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕(企画担当)	お客様の様子	・夏物商材のセールをスタートしたが、目立った消費の拡大にはつながっていない。手持ちの商材では、新たな提案が難しい。
		その他小売〔インターネット通販〕(オペレーター)	販売量の動き	・注文の電話が取りきれない状態が続いている。
		高級レストラン(企画)	来客数の動き	・先の予約では、宿泊部門におけるインバウンド需要は引き続き堅調であるが、一般宴会、婚礼宴会の予約入込数は、前年と比較して鈍化してきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・参議院選挙や英国のEU離脱問題、消費税増税の延期など、様々な状況の変化があったものの、大きな影響は出ていない。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・建築関係の現場はかなりの好景気である一方、飲食業界は来客数や客単価が伸びず、苦しいといった声をよく耳にする。
		一般レストラン(企画)	来客数の動き	・5月が底で、6～7月は徐々に回復傾向がみられるが、上向きとまではいえない状況である。7月前半は前年の天候不順もあり、前年比はプラスであったが、後半に入ってやや下降気味となっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・客単価、来客数共に、前年を少し下回る状態で良くない。季節のキャンペーンを実施すると、ポイント還元に対する利用者の反応は良いが、値引きも伴うため、利益の確保が難しい。
		その他飲食〔自動販売機(飲料)〕(管理担当)	競争相手の様子	・今のところは契約があるほか、他社に新たな戦略もない。
		観光型旅館(管理担当)	お客様の様子	・三連休中の大型コテージの利用がすべて1泊ずつであり、連泊するグループがない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・インバウンドは好調を維持している。傾向としては小グループ化が進んでいるほか、中台韓以外のアジア各地からの客も目立ち始めている。宿泊料金は天井に近いと思われ、稼働率はここ3年ほどで初めて前年を下回りそうであるが、収入は増加している。一方、法人の宴会は相変わらず厳しい。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・夏休みの個人消費は予想よりも伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ2～3か月の傾向としては、昼は必要最小限の利用が増えているほか、夜は飲む機会が増えたためか、人出が増えている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・特に、受注状況に変化はない。
		テーマパーク(職員)	販売量の動き	・来場者1人当たりの販売点数が、減少傾向にあることが気になる。
		その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	お客様の様子	・英国のEU離脱問題の影響も含め、為替の不安定さから、業績の良い職種にまで悪影響が出ている。先行き不透明感が強く、資金が出ていくのを嫌がる企業が多い。昔のような景気対策の効果は一時的なもので、長い目で見た場合には何の効果もない。
		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	・ブックカフェの形態が顧客から支持され、カフェの売上と共に、書籍関係の売上アップにもつながっているが、そのほかのレンタル、セルは前年割れの傾向が続いている。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・住宅の需要が弱まってきている。
		住宅販売会社(総務担当)	お客様の様子	・消費税増税の延期、株価の変動といった不安要素があるほか、買い控えなどもあり、先がみえない。
		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は、集客状況、成約数共に、横ばいで停滞している。顧客の購買意欲が上向き要因は見当たらず、価格が上昇局面にある一方、顧客マインドは上がらない状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・夏は販売量も金額も低調となるが、特に今年は春からの落ち込みが大きく、しばらくは我慢の時期だと感じる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・最近感じるのは、ゴールデンウィークや夏休み、行事などの時だけ、物が動く傾向が強まり、普通の日には節約傾向がより強く感じられる。消費のメリハリが強くなり、特に食品は携帯電話やレジャーなどに比べて優先順位が下がっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・暑さの影響が出ている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・6月までとは違い、ギフト以外の店頭売上が前年比で5%程度減っている。一番の理由が単価の低下で、二番目が販売量の減少である。近隣のスーパーがリニューアルしたことも響いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高級ブランド品や美術品の引き合いはあるものの、購入につながる商談が少ない。優良顧客を対象とした高級品の催事では、来場する顧客がいつも同じで、買上げは減っている。
		百貨店（販売推進担当）	単価の動き	・高額品や高級ブランドが不振であるほか、外商売上も不振であり、大幅な前年割れとなっている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・4～5月の売上不振で、特にアパレル関係の取引先からは、早期にセールを実施したいという依頼が増えている。昨年の夏はクリアランスの開始日がそろわず、バラバラに立ち上がったが、今年は7月1日に1グループを除く百貨店がセールを開始した。ただし、セールの早期化で月前半は数字が伸びたが、前年の台風の影響を除くと、婦人服関連の売上は結局前年並みである。特に、7月後半の売上の失速が激しい。ただし、化粧品や雑貨関連の動きは良いため、国内消費者の購入は安定している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・直近の来客数、客単価は若干上向きで推移しているが、全体の販売量は前年比で1.3%減、1人当たりの買上点数は0.05点減と、減少傾向にある。クリアランスセールが7月1日からスタートしたが、立ち上がりの金曜日から日曜日の3日間は、比較的好調に滑り出したものの、その後の平日は想定よりも動きが鈍かった。買物の様子や、レジでの販売点数をみると、やはり1人当たりの買上点数は3点以内が大半であり、5点以上のまとめ買いがほとんどみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、1人当たりの単価が下がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は維持できているが、食品を中心に客単価が下がってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・好調であった食品が販売点数、単価共に悪化傾向にある。一方、家電や衣料品は、7月前半の高い気温の影響で、エアコンを中心に好調なスタートとなったが、月後半は昨年のプレミアム付商品券の反動もあり、前年の実績に届いていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・雨が続いたため、夏野菜が大きくなかなかたほか、値段が全然下がっていない。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・客の来店頻度はますますであるが、買物1回当たりの買上数量が伸び悩んでいる。これまで多くの客にみられた、まとめ買いが減っていると感じる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・先月の来客数の落ち込み分は取り戻したものの、客単価が低下している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・梅雨明け後の、低い気温や天候不順が影響し、夏物家電のエアコンや冷蔵庫の販売量が少なく、売上が上がらない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・近年のような猛暑日がほぼなく、エアコンが売れていないなど、夏物商品全体の販売状況が鈍い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスシーズンであり、もう少し引き合いがあると思っていたが、動きが全くない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・7月初旬まではボーナス商戦が続き、店舗もにぎわっていたが、中旬からは早々に客足も少なくなり、閑散としている日も見受けられた。夏のレジャーに向けての準備も落ち着いた様子である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天気も安定せず、夏休み前ということもあり、客足が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街の夏祭りの際は、例年よりも人通りが少なかった。また、市のバルなどの催しでも、前回に比べて当店への来客数は増えたが、バル自体への参加者数が少なくなっている。ボーナスが出たからといって、余計なお金は使わないようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・英国のEU離脱問題による株価の下落や円高などで、急速に消費が冷え込んでいるほか、インバウンドも少し落ちている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・6～7月の販売量は前年とほぼ同じ水準であった。団体客の利用はみられたが、個人客は若干伸び悩んだ。また、館内での消費額についても少し控えめのように感じる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価の高い宿では予約の間際化が進み、苦戦している。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・1人当たりの宿泊単価の前年比が、4月は103.3%、5月は95.8%、6月は94.1%と、前年よりも下がっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンド客は昨年ほど入らず、宿泊人数は減少傾向にある。また、宴会も熊本地震による自粛などの影響で減少している。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・最近の円高の影響か、アジアからの予約がやや弱くなってきている。欧米からの客の動きは変わらないが、今後ますます円高が進めば、影響が出てくると予想される。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・国内代理店からの送客数が減ってきている。訪日外国人の数は、目立つほど減っていないが、国内観光客の動きが悪くなっている。特に、テーマパーク目的の観光客が減っている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行では、かなり吟味して料金を決めており、インターネットなどでの価格の比較が厳しい。また、来客数も減少している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ダッカ襲撃テロ事件、トルコのクーデター、ドイツの銃撃事件などが続き、既に申込済みの夏休みの海外旅行で、キャンセル料がかかっても行かないといった動きが出ている。国内旅行に振り替えられているものの、販売額は伸びず、状況は悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年、8月は観光客も暑さで減少するため、利用が下火になる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・リオオリンピックに向けて、テレビなどの需要は増えてくると予想されるが、今までのオリンピックイヤーと比べて力強さは感じられない。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・ゲーム機器の販売単価が低下し、販売台数も減少している。
		美容室（店長）	それ以外	・化粧品を仕入れているメーカーの調子が最近悪く、余裕がなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションは、タワーマンションが市況をけん引してきたが、価格の高騰に伴って実需による購入が減少し、投資やセカンドハウス需要が中心となってきている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・事業用不動産の取引については、取引件数、売買金額の変化があまりみられない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・販売金額が前年を下回っており、その要因には、単価と来客数の悪化が挙げられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の購買単価が落ち込んでおり、特に高額品の売上が低迷している。一方、クリアランスセールの上昇が前年よりも1週間早まり、スタートダッシュは好調であったが、月半ばから失速し、低迷している。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・百貨店の主力商品が軒並み前年割れの状態である。客単価の落ち込みも大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・従来のショッピングセンターには客が来ない。食料品は食品スーパーに行き、衣料品はファストファッションの大型量販店に行くなど、購買の傾向が大きく変わっている。
企業動向関連（近畿）	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年と比べて気温が高く、早めに梅雨が明けたこともあり、飲料水の売上が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人的な景況感は弱気で変わっていないが、受注量や販売量の数字がやや良くなっていることは事実である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ボーナス支給後であり、購買意欲が高まっている。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・海外向けの営業を積極的に行っている取引先が増えてきている。当然ながら取引額も増加している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月も生産量は前年比で増えているが、消費税増税前と比較すると、やや減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量は3か月前に比べると増加しているが、季節要因によるもので、基本的には変化していない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3～4月は、期末需要などで多少は上振れしたものの、この夏は例年どおりの売上の推移であり、昨年ともあまり変わりはない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は取引先の新規開拓に力を入れており、その増加分で売上は昨年並みをキープしているが、従来の取引は大きく売上が下がっている。新規開拓ができてい分と、従来の取引の落ち込みを相殺すると、景気は変わっていない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量は変わっていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事の発注が遅れている。量的には変わらないが、今後の様子を見ながら、発注の時期を見計らっている感がある。一方、新規案件の立ち上がりもあるため、プラスマイナスゼロの評価である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特殊な製品の荷動きは良いが、一般品についてはスローダウンしており、全体的にはあまり変化がない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月は前年比で売上減であるが、営業日数が昨年よりも2日ほど少ない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西エリアでは建築物の情報が少ない。大手電機メーカー関連の今後の受注も不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注状況は活発とはいえないが、受注残が多いので、平均すると景況はそれほど悪くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・円高の進行による不安感があり、製造業での設備機器への投資は延期になりそうである。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・月の前半は、気温上昇に伴ってエアコンなどの夏物商材が市場を引っ張っていたが、中旬から後半にかけては天気の良くない日が多い。気温もそこまで高くないことから、夏物商材の荷動きが急速に鈍化している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず自動車関連の受注が中心であり、多方面への展開が必要となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところは受注量にあまり変化がない。通常であれば、もう少し増えてくる時期であるが、動き出すのが遅いように感じる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の件数も物件の単価も下降気味であるが、専任の技術者や書類作成などに関する経費はどんどん増えている。競争が厳しい一方、受注金額は低調なため、利益が少ない。何のための公共工事なのか分からない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事は、入札での競争が激化している。監理技術者や技能労働者が不足するなかで、価格競争は続いている。民間関係の工事も同じ状況である。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・業種ごとに、受注単価に対する利益幅は大きく違うが、全体的にはかなり厳しい。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・年明け以降、株価を押し上げる要因がない。今後も中国や中東などで地政学的リスクが高まることになれば、当期期待できない。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿に大きな変化はみられない。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告共に、売上はほぼ前年並みである。		
経営コンサルタント	それ以外	・周辺の小売業をみると、猛暑の影響もあって、季節商材は来客数、売上共に、かなり好調と思われる。ただし、それ以外の商品については、財布のひもは固く、苦戦している。		
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	・今月は昨年よりも営業日が2日少ないが、これを考慮しても売上が伸びていない。5月ごろから売上が思うように伸びず、今に至っている。販売価格も、以前に値上げを行った同業他社では、値上げ前の価格に戻っている。

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
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・株価下落や英国のEU離脱問題の影響で、消費者の間にも停滞感が出てきている。催事の販売では客単価が前年比で20%低下しており、価格の低下や買い控えがみられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んでいる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・最近の円高の動きに合わせ、神戸から事業所が出ていく傾向が強くなっている。それに伴って事業所の空室率が上がり、社宅のニーズも弱くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入も相変わらず伸びていない。参議院選挙関連のチラシも含めた結果なので、やや悪くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品関連の業種については、卸売業や小売業、飲食業などで、この7月は商品の動きが非常に悪く、売上が低下している。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・例年のこの時期と比べると、受注量が若干減少気味である。
		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	・明らかに沿線の各駅の店舗を利用する中国人観光客の数が減少している。それに伴い、高単価な化粧品などの売行きも鈍り始めている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・今年に入って円高が進んでいるので、引き合いや受注が減ってきている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製品が動かず、出荷量が激減している。自社の責任ではあるが、新製品の開発が遅れ、旧型製品での対応となっており、顧客離れにつながっている。
		悪くなっている	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き
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	・今年度予算が決まってきたことで、徐々にではあるが受注が増え始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・既存契約先からの依頼件数が増え、ホームページからの求人の問い合わせも増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門が中心の日雇い求人数が、このところは前年比で減少傾向にあったが、今月は増加に転じ始めた。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・従業員数100名以下の中小企業を中心に、引き続き求人の引き合いは強い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲については、まだまだ勢いがある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣動向は例年どおりであり、IT関係や政府の行政関係、福祉関係では相変わらずオーダーがあり、派遣業界をけん引している。全体として、この状況が益過ぎまでは続く。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数にはあまり動きがない。求職者の求める条件と、企業が求める求職者のレベルに差がある。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月も仕事が入らない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は、縮小均衡の傾向に変化はない。構造的な要因を除けば、特に景気が上向きか下向きかを特徴づけるような動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移は、3か月前と比べても特に変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・関西では、好調であった百貨店、飲食店などの売上が落ち着きを見せており、インバウンド市場の活性化が一つのポイントとなっている。求人も、海外からの訪問客に対応するための、外国人の就業が目立っている。ただし、これらの効果が地元還元されているかどうかは実感がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で36.7%増加し、11か月連続の増加となった。業種別では、宿泊、飲食サービス業や、不動産、物品賃貸業、製造業、医療、福祉などが増加している。特に、全国展開の飲食チェーン店による大量の求人が目立っている。一方、生活関連サービス、娯楽業や運輸、郵便業、情報通信業などでは減少となった。事業所への景況感に関するヒアリングの結果については、普通という声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景況が少し悪いという企業は減少したが、大半は円高の影響により、今後の見通しが立てられていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・一般的には景気が悪くなりつつあるといわれるが、求人数の動きだけでいえば、前月とほとんど変わらないように感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本学に届いている求人数は昨年と変わらず、3か月前と比べてもあまり変わっていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・企業の採用意欲は昨年に比べて後退している。今は求人が少なく、採用も少ないなど、全体が縮小しているように感じる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・事務関連の求人がかなり減っているが、年末に向けての年末調整や給与計算などの労務事務のオーダーは増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・求人件数は増加しているものの、中小企業からの求人が多く、一部の大手企業では無理に採用活動をしないように変わってきている。
悪くなっている	-	-	-	

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1日当たりの来客数が前年に比べて50人以上増加している。工事関係の客が増加し、天候にも恵まれているので飲料や食品の売上が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏のボーナス支給や各店のセールにより客の消費マインドが上昇している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月は定価販売商品の動きが厳しかったが、7月に入りセール商品が好調に推移している。猛暑日は少ないが高気温も夏物売上に好影響を与えており、来客数も前年を大幅にクリアしている。
		百貨店（人事担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。工芸品や宝飾品など高額商品の動きが良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が上昇し好天も続き販売量が増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商圏内の大手鉄鋼業企業が好景気である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・飲料などの夏物商材の売上が伸びている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の財布のひもは固いままであるが、7月下旬から8月上旬まで中国総体があるので、県内の宿泊客と観光客が増え、当店への来客数も増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温上昇に伴い飲料、アイス、中食商品の動向が活発になり、景気はやや上向き傾向にある。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、買上単価と買上点数の上昇がみられる。客は近場で一度に買物を済ませる意識が高いことがわかる。また健康志向の上昇から、良いものは購買し続ける傾向も強くみられる。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数の増加が顕著である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナス月で客単価が伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・エアコンの販売台数が伸びている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・ボーナス時期で高額品の販売が出てきている。
その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	単価の動き	・6月の買上客数は前年並みであるが、客単価が5%上昇したことで売上も伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・例年下旬から夏休みの期間となり繁忙期となるが、今年は特需として中国総体の開催が重なり、高稼働で推移している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気が良い。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・国内予約は依然低迷しているが、インバウンド予約が回復しているため少し上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑くなって来客数が増えているが、季節的要因であるため、景気が良くなっているとは言い切れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は余分なものは購入せず、まず最低限必要な量で様子をみて購入しているものの、その後の来店頻度は高くなっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として買い控えをする客が多い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今年の梅雨は雨が多く、来客数が少なくなっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・数か月前から既製品の小売を中止し、受注のみで営業している。順調に推移しており、客は予約して来店するので、天候に左右されることもない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・売上推移、来客数の動き、平均単価に変化はない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・7月の売上は前年を下回る見込みである。婦人服、観光部門は前年プラスで好調であり、お中元は前年並みの売上である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服は前年をやっとクリアする状況である。呉服や美術品、宝石が厳しいが、化粧品、雑貨、食料品の売上は良く、来客数は前年と同程度であり、店全体では予算をクリアしている。
		百貨店（購買担当）	単価の動き	・先月に続き衣料関係は非常に厳しい。アパレル業界は春夏の売上が厳しいので、例年より早くクリアランスセールを始めているが、客は必要な商品を購入するものの、それ以外は安くても購入しない状況が続いている。ただし富裕層は美術品や宝飾品を購入しており、格差が出てきている。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・お中元の売上は前年並みに推移している。夏の暑さの後押しされてクリアランス商戦も前年をやや超えている。その一方で食料品のデイリー商品は苦戦しており、部門によってばらつきはあるが、おおむね前年を確保している状態である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・夏のクリアランスセールのスタートが前年より前倒しで各社一斉にスタートし、売上が好調である。特に日傘や帽子などUV関連の売上が伸びている。しかしながら6月の低迷が大きく、また7月後半の三連休はややセールの失速感があり状況は変わらない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・6月までは来客数が増える一方で、買上客数が減少して厳しい状況にあったが、夏のバーゲンに入った7月は月初めから婦人服、洋品を中心に買上客数も伸びており好調を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数と販売点数は前年の100%、売上を押し上げている単価が103%である。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数、販売点数とも前年並みに推移している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・減少傾向であった来客数が微増ではあるがプラスに転じているものの、客単価が落ちているので売上増にはなっていない。ディスカウント店の進出もあり、日持ちする商品は価格面での対抗が厳しく、売上にマイナスの影響が出ている状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は減少しているが、季節要因を除いては販売量に大きな差は発生していない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客はエアコンの機能よりも価格に興味を示している。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・客の節約志向は依然として変わっておらず、必要最小限を希望する客に整備内容を提案しても反応は鈍い。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスシーズンであるが、客の様子から増額している様子はない。	
乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・月前半の来客数は前年並みであるが、三連休を境に前年の90%になっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年の80%と大変厳しい状況であり、大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響がまだ残っている。
		その他専門店 [和菓子]（経営者）	単価の動き	・客の様子に大きな変化はない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（管理担当）	来客数の動き	・近隣で長期イベントがあり、それに伴い来館者数は増加しているものの、売上の伸びはない。ボーナス後の客の購買意欲の上昇に期待しているが、変化はない状況である。
		高級レストラン （宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移している。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・最近地方では給与と賞与の微減傾向が続いており、外食の単価低下が顕著になり、売上減少の主因になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・景気は全く変わらない。極端に悪くも良くもない。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・円高傾向になりインバウンドの来客数が落ち込んでいる。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、単価が前年より低下している。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・宿泊では海外からの個人客が増え、団体客が減ってきている。レストランの来客数も減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・参議院議員選挙が終了しても一向に景気対策が講じられず、今後も期待できない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期であるが前年より状況は悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中型タクシーは動いていないが、小型タクシーの動きが良いのでプラスマイナスゼロである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月はボーナス月なので夜の仕事は増えているが、昼間に変化はない。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・自社と競合他社ともに、光アクセス回線のエリア拡大の動きがない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・サービス全体の動きは鈍いが、スマートフォンやモバイル関連は新作スマートフォン向けゲームの好調さもある。関心度は高い。
		通信会社（販売企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年の8割である。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・夏休みに入り週末を中心に少しずつ来客数が増えてきているが、景気回復を感じられるところが少ない。
		テーマパーク （管理担当）	来客数の動き	・来館者数と商品販売高は前年同月と変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・イベント等の来場客数が伸びず、客の動きが低調である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・何ら景気の上昇気運にはない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・前回の消費税率引上げ以降、新築戸建住宅の引き合いが少ない状況が続いている。その反面リフォームの引き合いは堅調な状況が続いている。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・イベントなどの集客は依然として多いが、慎重な客が増えており、決定打に欠ける。
	やや悪くなっている	商店街（理事）	来客数の動き	・マイナス要素ばかり目立つ報道が多く、景気が良くなるイメージがない。心理的要因から不景気に感じ、客は買い控え傾向になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の財布のひもは固く、必要最小限の買物しかない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン時期であるが、客は安くても購入しない。より安く、タイムリーに購入する傾向で、非常に苦戦している。
		一般小売店[紙類]（経営者）	来客数の動き	・観光客数に変化はないが、購入者数や売上はやや悪い。
		一般小売店[茶]（経営者）	単価の動き	・夏祭りの季節で人出はあるが、なかなか売上が伸びない。

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
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今年の夏セールは前年の分散スタートから一斉開始に変更したため、前年の売上を大きく上回ることを期待したが、定価時期に苦戦したミセスゾーンについては、値下げしても売上増加には結び付いていない。残念ながらセールが消費の起爆剤とはならず、値下げとなっても不要なものは購入しない客の堅実消費は継続している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・5万円以上の美術品や宝石が売れず、10%の値下げに踏み切り苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買物動向に改善の兆しが見られない。必要な物を必要な量だけ購入して余分な物は購入しない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ここ3～4か月間は、来客数、買上点数が前年を割ってきている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・燃費不正問題の影響で生産を停止していた大手自動車メーカーが生産を再開したものの、下請企業だけでなく広範囲の関係者が今後に不安を持っており、節約により一点単価が下落している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・浴衣等は既成品が売れているが、本染めによる商品はなかなか売れなくなっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコン販売の動きが完全に止まっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の9割程度で景気はやや悪くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客単価が低下しており、売上が伸びない状態である。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・客が値段に厳しく、少し値が張る商品は敬遠する。良い商品は欲しがるものの、購入には至らない傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気のせいか暑さのせいか定かではないが、人の動きが少ない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・客の動きが鈍っており、中心部への人の流れが減ってきている。ここ数か月好調であったインバウンド客が今月はあまり目立っていない。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・前年はプレミアム付商品券の利用が多くあったためその反動もあり、3か月前の売上は前年の95%であったが、今月は92%に低下している。来客数の減少、客単価の増加が続いているが、食べ放題コースの売上が前年の182%で、その中でも時間制限なしのコースが113%と大きく伸び、デフレの影響が顕著である。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・デスティネーションキャンペーンが終わり、宿泊客の動向もインバウンドは好調であるが、国内需要は停滞気味で、特に参議院議員選挙期間の影響もあって、平日はレストランの集客が鈍化している。夏休みには中国総体開催で集客増を期待できる。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦ではそれほど動きがなく、第二需要期である盆期間や上期末に近づきつつあるが、商品の動きはさほど見られない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度替わりに加入件数が増加したが、ここ数か月は通常の推移となっている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・7月に入り真夏日が続いており、8月も真夏日の予報となっているため屋外施設の動きが鈍い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1日平均での売上が低下している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・激安店の出店やメニューの値段を下げる店が出てきているため、そちらに客が流れている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなって髪を切る人はいるが、何かの行事の前に切る状況であるため来客数が伸び悩んでいる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・国策として2020年省エネ基準適合住宅の義務化を控えている状況下において、補助金も準備されているにもかかわらず、消費者からの依頼が設計事務所にない。
	悪くなっている	一般小売店【眼鏡】（経営者）	販売量の動き	・販売量、販売額、来客数すべてが落ち込んでいる。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・売上点数は前年並みに推移しているものの、売上は前年の95%前後に落ちている。低価格商品しか売れなくなっており、完全にデフレに逆戻りした感がある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入り6月までは何とか前年を維持するか上回ってきたが、7月に入ると急速に売上が低下し、世の中の雰囲気ガラッと変わったように感じる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		その他専門店 〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入って個人客、家族客は増えているが、例年より来客数は少ないままである。		
		その他飲食 〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・サービスエリア沿線の高速道路の交通量が減少しているため来客数が少ない。		
		住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・例年8月は酷暑で客の動きが悪くなる時期であるが、そのうえに消費税率引上げ延期の影響で、持家を検討する客が先延ばしにする傾向がみられる。		
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	・受注は順調である。		
	やや良くなっている	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・業種問わず現場活性化や効率化のソリューションとしてモノのインターネット等の新しい情報技術に関する問い合わせが継続しており、新たな分野での投資が見込まれる。		
	変わらない		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月、前々月に比べ、来店数・成約件数がやや増加となっている。	
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏の販売促進シーズンに入り、客先ではイベント等の準備が進行しており、受注量も増加傾向である。	
			食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・現状大きな変動はみられない。	
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上目標前年比105%になかなか届かない。	
			木材木製品製造業（経理部次長）	受注量や販売量の動き	・4～6月は受注量と販売量がやや上向き傾向であったが、7月に入って一服感がある。英国のEU離脱問題による円高株安の影響か、市場では購買が慎重な様子が見え始める。今後は低金利政策で住宅市場が少しずつ落ち着き持ち直す見込みである。	
			化学工業（総務担当）	それ以外	・業績が向上している企業があるが部分的であり、全体的な底上げ感がない。	
			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	・短納期受注が入り、その対応のため時間外労働が増加して多忙な状態となっている部門があるが、継続注文品の生産は一定水準で変化はない。	
			非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・好調な事業分野と低調な事業分野で差がある。6月の大雨の影響が残っており、平均すると横ばいである。	
			金属製品製造業（総務担当）	それ以外	・ものづくり補助金によって受注が回復すると見込んでいたが、今のところ大きな変化はない。受注は生産能力の60%しかないため、期限付きで数名を他工場の応援に回している。	
			電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年より商談件数は10%上昇しているが、成約にはなかなか至らない。受注先数は確保しているが、受注量が伴わない。	
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は引き続き多く、先延ばしできない物件については断わる状況である。施工については技術者がフル稼働する状況が続いている。	
			輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・新規取引先の獲得と通信販売荷主の新しいモール展開で発送数が伸びている。お中元や食品関係の個人客の荷物の動きが堅調に推移している。	
			通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例月どおりの販売実績と言いつつも、設備投資が意欲的に行われていないのが現状である。	
			金融業（貸付担当）	取引先の様子	・お中元商戦に苦戦しているとの話を取引先から聞くことが多い。原料価格の高騰が続いているが、消費者の低価格志向は依然として強く、高価格帯の商品は特に動きが鈍い。個人消費が伸び悩む状況では、景気改善に今しばらく時間を要し、取引先の様子からすると景気は変わらない。	
			金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は引き続き高水準であるが、月2回程度あった土曜出勤が1回ないしゼロとなった企業が増えるなど操業度はやや低下している。	
			やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関連の取引先を中心に全体的な販売量の低下で在庫調整に入り、受注量が減少基調にある。
				鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予算どおりに受注が来ていないことに加え、為替相場が不安定で収益予測が非常につきにくい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先各社の活動水準が低調で好転の兆しが見えてこない。為替の急変など環境面でも不安定な状況なため、競合となる輸入材の価格動向を見て注文を入れてくるところもあり、注視すべき材料が多い。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が内示よりも減少する状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・仕事量は確保しているが、新規案件の乏しさや円高の進行により景況感は悪化している。
		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	・英国のEU離脱問題が今のところ静観状態となっており、経済は多少落ち着きをみせているが、この先の決着によってはまた乱高下が予測される。また日本の消費動向も依然として低調気味で先の見えない状況が続いており、景気回復の兆しは一向に見えてこない。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・英国のEU離脱問題、中国の景気後退、米国大統領選など不安定要素が多過ぎる。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫保管数量や輸出入貨物の取扱が減少傾向で、やや減速している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今月はお中元シーズンの最盛期が参議院議員選挙の投票日になってしまったので、小売関係やそれに関連する印刷業界、物流業界も少なからず打撃を受けている。
	悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・6月と3月を比較すると、水揚げ数量は900tの減少、水揚げ金額は1億9,900万円の大規模減少である。減少理由は沖合底引き網漁、大中型巻き網漁、イカ釣り船漁、定置網漁の減少である。
雇用 関連  (中国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・人手不足の状況で、今年に入り有効求人数が6,000人を超えて求人の滞留傾向が続いている。一方、前年比で新規求職者数が6.9%、有効求職者数が2.2%の減少となっており、月間有効求人倍率は3か月ぶりに1.5倍台に回復し、1.51倍となった。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・複数企業から内定を得る求職者が増加し、それに伴い辞退者も急増している。採用枠1名に対して将来を見越して管理部門で2名の採用を検討する中小企業もあり、採用意欲が高い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・これまで採用されたことのない企業から学生が内定をもらっており、中小企業でも新卒採用への意欲が高い。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・世界を取り巻く環境の中で、求人数や求職者数の動きからすると、大手企業以外はまだ影響を受けていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲は変わらず強い。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・現在内々定をもらっている学生は約8割で、そのうち3割は就職活動を継続すると回答している。その理由は全国転勤があることや職種が希望と違うことなど、決定するだけの条件がそろっていない状況がある。そのためより良い条件の企業を求めて活動を継続している様子が見える。まだ内定人数が充足しておらず、活動を継続している中小企業もある。前年より採用人数を若干数増やした企業が目立ち、このまま充足しないで終わると、引き続き次年度も採用者数は増える見込みである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・前月同様サービス業や小売業を中心にパート、アルバイトが不足している。時間給を上げられないことが主な理由である。その半面スーパーでは60歳以上の従業員が軒並み増えているところもある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に3か月前と比べると減少しているが、有効求人倍率に変化はない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・保育関係の求人は少し良いが食物栄養関係の求人は少し悪く相殺の状況である。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・4月以降新規受注数は前年を下回り、5～7月と徐々に前年比を下回る率が高くなっている。

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
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・新規開拓に若干厳しさが出ている。大手自動車メーカーの燃費不正問題、アップルショック、英国のEU離脱問題からくる円高傾向などの影響がマーケットに出始めている。例年にならぬ状況下で、客の人材ニーズの変化を汲み取っていく必要がある。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・増加基調であった新卒採用数が横ばい傾向になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの燃費不正問題により、4月から県内の同社工場は生産中止状態に陥っていたが、7月に入ってやっと操業が開始されている。しかしながら以前の水準にはほど遠く、協力会社への影響は当面続く。有効求人倍率は高水準で推移しており、慢性的な人手不足状態は変わらないが、企業の業績とは比例していない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人はフィギュア製造会社から増員募集のあった製造業が前年比3割増となったほかは、ほとんどの業種が1～2割減と低調だったことから、求人全体でも1割減となり、このところの横ばい傾向から減少に転じている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・製造業の求人が前年同月に比べ減少している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求職者の動きを見ると、物流関係などの特定の職種や業種に関して多くの応募や採用があるため、表面上は景気回復傾向にあるように見えるが、そのほかの職種では採用数よりも人離れの問題を頻繁に耳にする。
		悪くなっている	-	-

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が少しずつ上昇している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が続き、猛暑予想の影響も受けて、エアコンや扇風機の売上が大きく伸びている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨も明け、お中元の時期に入り、大変忙しい。
		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	・バーゲン期に入り、力強さはあまり感じられないものの、売上は前年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年よりも遅い印象を受けるが、ようやく夏商戦が本格化してきた。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・商品販売数が前月比15%増えている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・暑いので来客数が多い。	
	変わらない	商店街（事務局長）	来客数の動き	・世界経済の先行き不透明感が強まっている。一般消費者は、イベント性の高いものには出費するが、全般的には生活防衛色が濃く、財布のひもは固い。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	お客様の様子	・本当に必要最小限の物しか購入しない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・日中の暑い時間帯は客足が鈍く、夕方頃の来店が多い。遅い時間の来客数は大幅に減っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・セールは好調なスタートを切り、中旬も堅調を維持しており、月間では前年を上回る見込みである。ただし、天候(猛暑)の影響を除くと、消費回復は不透明な状況にある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回って推移している。さらに前月以上に客単価が落ちたため、売上も伸びない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数は前年割れしているが、買上点数が前年並みに回復してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・前年より来客数が改善し、売上も伸びているのは猛暑の影響で、一時的なものだ。景気回復ではないと考える。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・継続的な施策を実施しているが、販売量は前年を上回らないままの状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年比3%程度マイナスで推移している。来客数に変化がなく、客単価も低下しており、客の購買意欲は低い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏のボーナスシーズンを迎えても、売上に影響がなく、例月と変わらない。3か月前と比べても、良くも悪くもない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・燃費問題及び税制の変更等で軽自動車の販売台数が伸びず、普通車が軽自動車を上回っている。普通車の販売台数比は、軽に逆転される前に近い水準まで回復してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・7月単月では当店の販売台数は前年を上回ったが、県内の軽自動車市場は前年を割り込んでいる（98.6%）。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・6月に比べて受注のペースが少し遅くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お客は、景気動向を見ながら何かに備えて様子見をしているようだ。普通に生活しながら何かを待っている、そんな感じを受ける。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊や宴会は少し増えたが、売上はあまり変わっていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が若干減っており、客単価の下落にも歯止めがかかっていない。景気は良くも悪くもなっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ピヤガーデンが始まったのに、3か月前と変わらない。ピヤガーデン会場から電車に乗ってそのまま帰宅する人が増えている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・夏商戦期にあるが、従前と比べて大きな動きは感じられない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・商品の引き合い件数、契約件数とも前月とほとんど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況は3か月前と変わっていない。7月はキャンセルが多く、土日伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・低額で入札する業者が出てきた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏のバーゲンを待っていた人がかなりいたはずなのに、バーゲン初日に行列ができた店はほとんど無かった。消費者の財布のひもは固く、かなり厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	それ以外	・20年以上も協議した中心市街地活性化計画が白紙になった影響は大きい。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・消費マインドが落ち込んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・雑誌の売行きが落ち、定期購読の部数も減っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が高く、来客数も買い上げ点数も減少している。
スーパー（店長）		販売量の動き	・低価格商品を扱うドラッグストアなどに客が流れ、販売点数や来客数が伸びない。安価な商品が売れているということは、景気が良くないことの表れではないか。	
コンビニ（店長）		販売量の動き	・コンビニは夏場に売上のピークを迎えるのだが、ここ2年ほどは前年を割り込んでおり、今年も回復の兆しが見えない。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・セール期を迎えても来客数は前年割れで、客単価もかなり低くなっている。他県と同業者も同じらしく、四国の景気はあまり良くない。	
競艇場（職員）		販売量の動き	・7月の売上は前月比10%減、3か月前比3%増、前年比5%減となった。7月は大きなレースもなく、休日の売上が伸びず、本場を3日間閉場した影響も大きい。	
住宅販売会社（従業員）		来客数の動き	・今年前半は来場者、契約は順調にきているが、最近では来場者が減っている。	

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
	悪くなっている	一般小売店 [酒] (販売担当) タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・消費者の専門店離れが著しい。特に、酒類はスーパーやドラッグストアなどの大型店での購入が多い。 ・瀬戸内国際芸術祭が始まって観光客は増えているが、タクシーにその効果はない。お遍路の仕事も、暑い時期は期待できない。
企業 動向 関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者) 電気機械器具製造業 (経理)	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・化粧品のフェイスマスクや重曹電解クリーナーの売上が好調で、販売量が伸びている。 ・得意先への販売量が増加している。ただし、最終消費者の購買が増加している要因は限定的で、大部分が得意先の在庫政策に伴う当社販売増であろうと判断している。
	変わらない	農林水産業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・市場入荷量が少なく、高単価で推移している。
		繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ギフトカタログ業者向けの売上が減ってきているのは、インターネットの普及が要因であると思われる。当社の販売先の大半が小売店なので、小売店への直販比率を上げていきたい。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・消費税増税の再延期により駆け込み需要を期待できなくなったが、現在の低金利は少なからず住宅購入を検討している人を後押ししている。
		鉄鋼業 (総務部長)	受注量や販売量の動き	・スポット受注があったので受注量は増加したが、景気上向きとは言えない。
		建設業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注高、受注残高ともに横ばいであり、景気は変わらない。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・最低限の受注は確保できているが、やはり公共工事は少ない。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・公共事業が前倒し発注されている。自治体事業には偏りがあるため、業者によって良し悪しはあるものの、総じて大きな落ち込みもなく、想定外の追加発注もない。しかし、大手の受注量が増えており、地方の中小企業は苦戦している。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・選挙でバタバタした感じがあったが、少し落ち着いてきた。
		金融業 (副支店長)	取引先の様子	・資金需要動向は業種によってやや偏りは見られるものの、総じて低調とも旺盛とも言えない印象を受ける。
		公認会計士	取引先の様子	・前年と比べてあまり動きはない。建設業等で若干売上が増えているところもあるが、利益面ではほとんど変わらない状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業 (経理担当) 輸送業 (営業)	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・国内需要は堅調に推移しているが、地域や顧客によって稼働にばらつきが見られ、まだら模様の展開である。海外需要は減少している。 ・地元官民発注の工事において、資材の値上がりや職人不足が要因で入札自体が不成立となる事例も相次いで見受けられる中、工事に使用される原材料等の輸送物量が依然低調に推移していることから、景気の低迷を強く感じる。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (営業)	周辺企業の様子	・消費者の購買意欲は、スーパー等では前年並みで、お中元も昨年と同等程度流通しているようだ。しかし、百貨店では売上が減少し、厳しい状況である。ブランド志向から価格志向への顕著な移行が目立った。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣スタッフとしてこれまで登録に来ていた労働者層の動きが鈍化しており、登録者数の伸長が芳しくない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・広告業界ではここ3か月、目立った変動は感じない。
		民間職業紹介機関 (所長)	採用者数の動き	・中小企業の今年度採用はほぼ終了している。採用数は前年並みか、微増という企業が多い。ただ、零細企業の多くは採用できず、引き続き採用活動を行う企業が多い。
学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・求人状況はこれまでと同じで、採用担当者からも景気が上向いている話は聞こえてこない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当） 求人情報誌（営業）	求人数の動き 周辺企業の様子	・全般的に派遣業に対する依頼が少なくなってきた。短期の依頼が多い傾向もみられる。 ・中途での人材採用難が多くの業種で続いている。また、来春の新卒採用が順調ではない企業も多数見受けられ、事業計画の変更を考える企業も見られる。
	悪くなっている	職業安定所	それ以外	・6月の有効求人倍率は1.28倍で、3か月前の3月（1.39倍）と比べて0.11ポイント下落した。

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	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・金額よりも質を重視した購買行動が増えており、結果として単価が上がっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・時季的なものもあるが公募が多く出ている、大型の物が目立つ。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・熊本地震以降受注が伸びている。4月に比べ倍増の見込みである。
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後の状態だが、建築業、解体業は数年先まで忙しいと聞く。その業界を中心に景気はかなり良くなっている。政府の支援もあり、町にも人通りが多く、また県外から支援に来ている人の落とすお金が回っている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・熊本地震から3か月が経過し、自粛ムードが若干和らいできたことや、急な気温上昇により衣料品の動きがでてきたこと、企業のボーナスが前年業績を鑑み高めに支給されていることなど、7月に入り、上昇の兆しがやや出てきた。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・百貨店全体としては前年同月の売上を超えている状況である。弊社については企業間競争について若干弱含みである。今までは食品がけん引していたがここに来て衣料品が若干上がってきている。客単価については今月は食品、非食品ともに前年を割っている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・九州ふっこう割の効果もあり、熊本地震後鈍っていた客足が回復している。また、梅雨明け後の天候にも恵まれたおかげで、不振が続いた衣料品も好調に売上を伸ばしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまで食料品が良かったが、さらに日用雑貨の動きも良くなってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・熊本地震により大型店が1店舗、スーパーが2店舗閉店した影響で、前年を大きく上回る売上となっている。競合店が開店次第、平常に戻るが1年間くらいは現状が続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・熊本地震の影響で少しは需要が見込んでいたが、梅雨が明けてからソフトドリンクやアイスクリーム等の冷たい商品が毎日、去年より売れるようになった。特にソフトドリンクの売上は前年比120%である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・やっと梅雨明けし、エアコンを始め季節商材の動きが出てきた。オリンピック需要は今一つである。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・季節要因のために、季節商材の動きが良くなっている。
		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〕（支配人）	販売量の動き	・例年以上の猛暑から、季節商材の需要が上昇している。購入以外にも施設に過ごしに来る客が増加していることから、売上増加傾向にある。特にファッションカテゴリーと、シネマコンプレックスを中心としたアミューズメント関連が2けた増と好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・現状猛暑と早い梅雨明けで夏物を中心に動きが良い。このまま高温多湿傾向が続くと夏物を中心に好調傾向が継続する。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前の熊本地震の時に比べると少しは戻ってきている。例年のこの時期と比べると今一つ変わらない。
観光ホテル（総務）	来客数の動き	・熊本地震の影響がある。		
都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・熊本地震以降、外国客が戻ってきた。一般の学生団体等のスポーツ団体が予定通り訪れた。		

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
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・熊本地震後は自粛、出控え傾向にあったが、九州ふっこう割の販売が始まり、九州域内での予約件数は増加してきている。一方では、東京、京阪神への旅行需要が低迷しており、販売高は上がりず厳しい状況である。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・全体的に前年比は良くない傾向である。九州ふっこう割等の販売で潤っているオンライン旅行会社はあるかもしれないが、リアル店舗に関しては厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型クルーズ船の停泊施設が2か所になった影響も大きく、着実に外国人観光客が増加している。また大小催し物も多彩で夏休みに入り活気にあふれ、タクシー売上も前年比10%程度増加した。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・前年同期比で顧客単価の上昇率が大きくなっている。
		観光名所	来客数の動き	・熊本地震以降激減した客が夏季休暇に入ったことで戻り始めたので、風評被害は回復しつつある。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨明けが例年より早く季節商材の売行きが堅調な動きを見せているが、単価は低く大きな売上の伸びはみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・可もなく不可もなく前年並みの売上で推移している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・セール時期に入っており、定価品が売れずセール品のみが動いている。処分品なので金額が小さく、数多く売れても総額は上がらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・土用のうしの日間近ではあるが、動きが悪い。ある程度は売れるが、それ以上はなかなか伸びない。今は色々ところでウナギを売っているの、何か特徴を持たなければいけない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・景気変動の要因が見当たらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・曜日の関係でセールのスタートが7月になったため販売額は前年を上回っているものの、客数は前年並みも客単価の減少で内容は厳しい。飲食テナントは前年の競合店閉鎖の反動により大きく苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・豪雨とその後の高温に加え、夏のキャンペーンの開催がなく、客の街へ繰り出す意欲が減退し、入店客数係数が下降している。お祭り等のイベントで一時的な人出はあるが、当店を含め近隣各店舗への購買来店や、通り会通行の客が減少しており、夏休みイベント開催で回復を図っている。紳士服や婦人雑貨及び季節商材のスカート、手袋の動きは良いが主力の婦人服購買抑制が続いている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・6月後半の天候不順や7月の梅雨明けが昨年より早まったことで、6月の夏物苦戦、7月セールでの夏物回復が顕著に表れた。春夏シーズン全般に衣料品は苦戦したが客は値下がりするタイミングを待っており、値頃価格志向はむしろ強まっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・熊本はまだ商業施設の再開ができていない所もあるため、人が集中するところが決まっている。その部分だけを見ると、にぎわいがあるように見えるが景気が良いわけではない。趣味やし好性の高い商材は動きがなく、生活必需品と見舞いに対する返礼のギフトが多い。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・7月は、前半の雨や参議院選挙等もあり客の動きも鈍かったが、梅雨明け以降、少しずつ回復傾向にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出たせいか、客に笑顔が出るようになったが、今後の状況は不安定である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数も買上点数もほぼ横ばいである。生鮮物が売れないが、すぐに食べる即食型のデリカの上売が良いため、全体としての売上は横ばいである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体で売上は順調に推移しているが客単価が伸び悩んでいる。競合店の出店もあり価格競争も避けられない。客数を維持するために売上は維持できているが、利益面で苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・梅雨明けの猛暑で衣料、食品等の涼味商品、盛夏商品が順調に動いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・全体の売上は前年を上回って推移しているが、客単価の上振れはみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上高から見てあまり変わらない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲についてだが、必要なもの以外はほとんど購入しない。土用のうしの日のウナギの予約に向けての活動を行ったが、なかなかプラスアルファの食事には財布のひもが固い状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けが例年より遅く天候に恵まなかったため、客足が鈍化した。売上にも大きく影響し、厳しい結果になった。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・6月末から今月にかけて来客が続いており、7月初めにプレミアム付商品券で早速支払う客がいたり、熊本地震の影響がやや薄れ、客が少しお金を使う気分になってきた。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・セール前の顧客対象のシークレットセールは、来客も例年並みで売上も順調に取れた。しかし、月半ばからクリアランスセールに入ると期待したほどの盛り上がりはなかった。来店客が前年を下回り、売上も若干落とした。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・7月はセール時期であるが、必要なものを必要な分だけしか購入しないという傾向はここ何年も続いている。売上が3か月前より伸びているようでもセール品のため、利幅はさほど大きくない。たくさんまとめ買いする客が少なく、セールでも1つ、2つしか買わない客が多い。財布のひもは固いということである。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。特定の人気車種しか売れない厳しい状態が続いている。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・同業者からあまり景気の良い話を聞かない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	販売量の動き	・7月はお盆の時季でありコーヒーギフトがよく出る。客層は前年と変わらないがギフトを購入する量が増えている。そのため、前年比で売上は上がっている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・7月前半の売上はそれほど伸びなかったが、梅雨が明けた7月後半から売上が好転している。好天が続き、また気温が高いことから、季節商材の売行きが良い。また、インバウンドの客についても伸びてきている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格はやや上昇傾向にあるが、梅雨明け後は猛暑の気候が継続しており、燃料油の販売状況は好調である。また、客にもボーナスが支給され、カーケア商品も少しずつ売れ出している。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	来客数の動き	・空港を利用する客数は前年と大きく変わらないが、商品を購入する客が少ない。購入金額も少ない。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・安定した客は変わらず、プチぜいたくを愉しみたい客の来店が減った。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年と同様の来客数及び売上である。ただ、これから良くなる感じはない。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・前年割れしている店舗が多く、飲食店の稼ぎ時である週末も人の流れが少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会関係は通常通り予約が入ってきているが、宿泊がまだまだ通常に戻っていない。熊本地震の影響が続いている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・今月は婚礼・宴会利用はプラスで良い傾向である。しかし宿泊・レストランはあまり良くなく、個人消費はあまり良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の稼働率が思った以上に大変良く、売上もアップしている。夜の繁華街の客の動きも良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓楽街の動きが非常に悪い。新作スマートフォン向けゲームが出てから、若い人が公園に集まり、歓楽街へ行く人が少なくなった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・梅雨が明けて入場者数が戻ったと思ったが、暑い夏がまだまだ続く状態で、ボーナス支給額も昨年以下の状態で良い材料がない。入場者数も前年を15%下回っている状態である。



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			
やや悪くなっている		美容室（店長）	お客様の様子	・夏祭りへ行く学生をターゲットにした着付けセットを目玉商品にして売上アップを狙ったが、浴衣を着ようと思わないのか、今の所予約はない。景気は変わらない。			
		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）	単価の動き	・介護人材の確保が年々厳しくなっており、特に訪問系サービスの人材においては前年同月比減で顧客サービスに対応できなくなっている。			
		住宅販売会社（代表）	それ以外	・同業者の倒産が2件くらい続き、仕事量よりも利益率が落ちている。業績が落ちている所が増えている。			
			商店街（代表者）	来客数の動き	・零細企業の多い当商圏は夏のボーナスが少なく、消費者の購買意欲が感じられない。商店街に来街者が減少しており、当然来客数と店頭売上高も減っている。		
			商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は全般的に雨が多く、中旬からは猛暑が続き、客は近くのスーパーやコンビニに涼しさを求めて買物に行っている。当商店街は空調設備がないため、来客数が見込まれていない。		
			一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・県外の野菜の相場が上がりきらない。信州長野から来るレタス、福岡からくるサニーリーフ、例年夏場で需要が上がるが、前年比2～3割安い。輸送コストが掛かっている割には相場が上がりきらない。		
			一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・雨の日が多く急なゲリラ豪雨が数日続き、外は人も通らず売上は前年同月より減少している。ボーナス時季でもあるが小売店にはあまり関係なく全く売上に反映されない。		
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前の熊本地震におけるマイナス要因は払しょくできたが、その後の英国のEU離脱問題を含め、判断しづらい状況にある。参議院選挙も終わり、先月に比べて7月はやや落ち着きが見られる。単価について、百貨店のなかでもデフレ傾向は始めている。セールの出だしは非常に好調であった。		
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き好調を維持しているが、衣料品販売が鈍化しつつある。		
			スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暑い日が続く、季節商材の動きは活発であるが、牛肉の高騰や魚の不漁のため、特に肉・魚部門の前年割れが続いている。総合的に生鮮部門が低調で飲料、乾麺などの加工食品は堅調である。		
			衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・本店が所属する商店街の他の競合地域との競合関係における劣位による来客数の減少、及び本店が主力得意先とするシニア層の購買意欲低下による来客数の減少が非常に顕著に現れている。		
			家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月の景気については悪い。今年の冬が暖冬でその反動で6月まで上向きであったが7月に入って逆の反動が出た。オリンピック需要でテレビなどが出ると思っていたが、それも空振りに終わっている。		
			住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーン、店売り共に前年同月比で悪い。来客も少ない上、妥協せず満足のいくものしか決めない。		
			その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	単価の動き	・外国人観光客の爆買いがなくなり、大幅な単価減の影響があった。また、熊本地震の影響で海外個人旅行者も減少している。		
			タクシー運転手	お客様の様子	・あまりにも昼間が暑すぎるためか、人やタクシーの動きが悪い。夜は少しは盛り返すが到底追い付かない。		
			音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・通勤族の動きがあり生徒数が減っている。		
			住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・市内のマンションや住宅の着工件数はある程度あり売上順調だが、住居用で売れているというよりは投資用で売れているため、潤っているのは一部の会社である。為替の影響もあり、輸入業は良いが輸出業は良くないという経済になっている。		
			悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しているので小売りが大幅に減少している。鍵や印刷関係は横ばいである。
					商店街（代表者）	来客数の動き	・熊本地震後の風評被害、経済被害で来客数が減っている。消費マインドも落ち込んでいるので販売数量も減っている。大変厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・熊本地震の影響は観光や農作物等一部に影響があった。売上が少し伸び悩んでいる。全般的に景気が悪くなっているようである。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・財布のひもが固くなっており、外食回数も減ってきている。町の中心街も人通りが少なくなっており、なかなか回復しない。
企業 動向 関連  (九州)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業(取締役)	受注量や販売量 の動き	・前年比売上は増加、取引先の動向も上向きとの情報あり。
		輸送用機械器具 製造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・熊本地震後、分散生産を行っていたが7月より自社工場内に分散していた生産工程の取り込みを開始した。得意先の生産量も増加傾向である。
		新聞社[広告] (担当者)	受注量や販売量 の動き	・7月は参議院選挙関連の広告に加えて、九州ふっこう割の告知で自治体や関連団体の広告出稿があり、プラスが見込まれたが、前年同期の大型案件が月ずれのため6月掲載となり、全体としては前年比94%となった。
	変わらない	農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・梅雨明けが遅れたことが影響し、予想に反して7月は販売状況が悪い。熊本地震の影響もいまだ残っているため、販売状況が思わしくない。冷凍食品メーカーも少し元気がない。
		農林水産業(営 業)	受注価格や販売 価格の動き	・市況価格や流れが若干ではあるが、下り基調である。
		繊維工業(営業 担当)	それ以外	・工場の縮小や閉鎖のために、受注が回ってきている。人員募集はするが、なかなか集まらない。最低賃金の上昇のため、人員の確保も難しい。仕事をどんどんしたいのだが、できない歯がゆさがある。
		家具製造業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・ホテル等の新規出店に伴う家具需要は相変わらずお盛だが、その他の商業施設やマンション等の新規物件は横ばいかややマイナス傾向となっている。しかし新作スマートフォン向けゲームの配信により大手ファーストフード店など飲食店の新規出店が増えるとマイナスを補える。
		金属製品製造業 (事業統括)	取引先の様子	・例年と比べ特段の違いはない。設備投資の勢いはない。参議院選挙、都知事選挙後に動きは出てくる。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・金属加工部門では引き合いは通常並みだが、見積単価が厳しく思うように受注量が上がらない。設備製作部門では年度初めでもあり例年通り仕事量は少ない。
		建設業(社員)	受注量や販売量 の動き	・官公庁の発注は、第2四半期になって少しは増えてきたが、くじによる同札入札が多く、まだ受注できていないのが実情である。偏りが多く、運で仕事を受注する方式になっており、まだ同業者でも受注できていない業者も多い。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・酷暑のせいか、食料品・アパレルを中心に動きがある。この時期、新卒対象の採用活動を行っているが、国内製造業が活況であるためか、関東圏の企業などからの求人数が多く、これが景気回復の兆しであるのかどうか判断を迷わせている。
		通信業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・季節的な要因でもあるが、IT関連の受注量が横ばいである。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・消費者のマインドが慎重であるほか、熊本地震の影響で観光客が減少しており、百貨店・スーパーなどの売上が伸び悩んでいる。一方、雇用環境は着実に改善しており、雇用者所得も緩やかながら増加してきている。
		金融業(得意先 担当)	取引先の様子	・当地域は熊本地震の直接的な被害もなく、各取引先も大きな変化はない。調達コストが低下傾向にあるが、景気の先行き見通しに慎重な姿勢からか、足元の資金需要についても伸びが見受けられない状況である。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・熊本地震の影響も残るが、建設関連を中心に復興需要が始まっている。
		金融業(営業)	取引先の様子	・年末から半年ぐらい先の設備投資の話は出てきているが、足元の需要は乏しい。3か月前に比べて落ち込むことはないが、停滞している。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・建設業及び輸送業は受注も多く、業況は堅調に推移しているものの、物販は消費が鈍く売上の低迷が続いている。総じて現状は変わらない。

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
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・客の動向を通じていえるのは活発な動きが見られないということである。客は販売先の縮小が悩みである。
		経営コンサルタント(社員)	取引先の様子	・酒小売店の業態変更、取扱商品の変更が増えている。
		経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・客や取引先企業に受注状況を聞くと、大きな変化がないという回答が多い。
		その他サービス業[物品リース](支社長)	取引先の様子	・取引先の業況は各社順調な様子である。投資案件も計画通りで、当県では熊本地震の影響によるマイナスの影響は出ていない。車両リース契約が少しずつ増加している。ファイナンス目的よりもメンテナンスを含めた外注化が客のメリット大な様子である。補助金を活用したエネルギーコスト削減提案は経営者にヒットしている。売上アップよりも経費削減のほう効果が早く、確実なのかもしれない。
	やや悪くなっている	その他製造業(産業廃物処理業)	受注量や販売量の動き	・半導体関連の受注落込みが目立っている。鉄鋼関連も相場が低迷しており先行き不安が続く。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・企業活動においてはなかなか売上が上がらない。消費活動もやや低迷しているとの声が聞こえる。また、個人活動についてはボーナス等が予想よりもやや悪しかったという結果からやや悪かった。
		その他サービス業[設計事務所](代表取締役)	取引先の様子	・市町村の調査や計画策定の委託業務は、今年度、発注する業務の数が少なく、6月の補正予算でも当県内の市町村では新たな予算計上は数が限られている。また、市町村は、業者選定でこれまで入札によっていたものを企画提案に切替えているところが多く、このため、大手の調査会社が受注するようになってきている。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・夏は例年受注関係も落ち込むが、今年は特に参議院選挙絡みで動かない。受注が大変少なくやりくりに苦労している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの受注がさっぱり上がらない。輸出の動きが全く読めない。じっくり待つしかない。
	雇用関連 (九州)	良くなっている	-	-
やや良くなっている		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣期間の終了を見込んでいたいくつかの企業から更新継続や、新規の依頼があり求人数に動きがあった。
		新聞社[求人広告](担当者)	採用者数の動き	・インターンシップで来ていた来春大卒の内定状況を聞くと大変好調で、1人で数社の内定を得ている状況を聞く。業種も幅広く、現状は景気が良い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比18.7%増、9か月連続2けた増となった。主要産業では建設業16.0%減、サービス業20.0%減と減少したものの、卸売・小売業13.0%増、医療福祉37.4%増で依然として増加傾向で推移している。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・熊本地域で求人依頼件数が増加している。地震復旧対策によるものかは不明。図面作成、事務、保険関連、テレオペなど全般的に件数増である。
変わらない		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は前年同月比で下回っており、その傾向が継続している。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・人材紹介よりも紹介予定派遣、正社員採用よりも契約社員採用と採用企業側のリスク回避の割合が増えた。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・株価低迷が影響している。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・当県の平成28年5月の有効求人倍率は1.23倍と、前月を0.05ポイント上回った。有効求人倍率は14か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所(職業紹介)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに前年比で増加傾向であり、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員求人数、割合も増加している。
		学校[大学](就職支援業務)	求人数の動き	・求人数については、前年度と同推移である。
やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・仕事の依頼数が今月は若干落ち着いている。	

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は充足気味であり、新規需要もほぼない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人が減っている。また、長期で依頼されていたが、短期へ変更になり自社で調整するという企業も数件出てきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べた新規求人数の伸びが、5月をピークに鈍化している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が増加している主な業種は外食、介護、スーパーマーケットのパートタイムである。事務系、IT系、営業系の求人は横ばい程度であり、需要が鈍い。
	悪くなっている	-	-	-

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	良くなっている	百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・今年は旧暦のお盆が前年より11日早く、中元ギフトにより食品が堅調な伸びとなる。また、曜日回りも土日が多くなり、衣料品もクリアランスを軸に好調な動きとなっている。インバウンドの伸びは徐々に小さくなりつつあるが、当地ではまだまだ伸び続けており、県経済の活性化となっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・季節的な影響としては、今年は台風があまり無いので、利用人数が増えたということもあるが、それ以上に例年より利用人数が増加している。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・一品多めに買う客が徐々に増加している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率において前年同月実績を上回る見込みである。3か月前に比べ、前年比におけるプラス幅が大きくなっている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・月初はあまり良くなったが、後半になり夏休みに入ったこともあり、客数が増えている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・入域客は増えているが、同業者も増えていることなど含め、特に販売量の動きは変わらない。
		スーパー（販売企画）	単価の動き	・客1人当たりの点数が少し落ちたが、客単価のアップにより前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・地域によっては店舗が集約されているため、個店の売上は上がっている。需要に対し供給が間に合わない面もあるが、品ぞろえがタイムリーにできれば、更に売上は上がる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・外国人観光客が更に増えてきているようにみられる。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・夏休みの商品、9月の連休などの商品も伸び悩んでいる。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前月同様、旅行代理店からの送客は前年割れをしているが、インターネット経由での予約が好調で全体では前年並みに推移している。また外国観光客の予約も好調である。
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	・当社は、主に設計、施工での建設工事の請負を行っているが、他社設計からの見積依頼が増えている。工事案件を選定して見積に参加しており、入札金額に関しても一定の利益額を上乘せしながらも受注可能性は高まっている。断っている見積も数件ある。
やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・インバウンド効果が無くなり、前年比4%減になっている。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・夏の繁忙期に入ってきており、週末は例年どおりかなりの入客があるが、平日は厳しい。各店舗中華系観光客の誘致に躍起になっている。また、人はやめていくが、求人が全くとれず採用ができないため、やむなく店休日を入れてしのいでいる。	
悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・国全体から見たら一部分は良い、という評価もあるが、商店街の個店から見ると、客の消費単価がだんだん少なくなっていて、毎月大変危機的状況にあるという話をよく聞く。	
企業動向	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
関連 (沖縄)	やや良くなっている	窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向けは前年比増、民間向けは前年比減、全体で横ばいであった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅及びリフォームの工事件数が増加している。
	変わらない	会計事務所（所長）	取引先の様子	・観光業は堅調であるが、客単価は落ち着いてきたのか、思うように伸びていない。
	やや悪くなっている			
	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	-	-	-
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・採用活動の中盤に差し掛かっているが、企業の採用活動は続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・夏休み前は例年、求職者の動きが少ないが今年は更に登録者が少ない傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・3か月前と求人件数を比較すると、週平均で74件減少した。
	悪くなっている	-	-	-