

11. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		商店街（代表者）	・観光のオンシーズンに向かうため、今後については良くなる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・景気が少しずつ持ち直していることに伴って、海外旅行も含めて国内客の旅行需要が増えてくる。特に北海道は人気が高まっており、入込数が増加傾向にあることから、今後は売上が徐々に回復することになる。
		旅行代理店（従業員）	・道内7空港の一括民間委託の動きが進むなか、新千歳空港の一極集中から地方への分散による道内観光の活性化に向けた動きが徐々にみられるようになってきていることから、夏季繁忙期における外国人観光客も含めた観光需要の増加を期待している。
		商店街（代表者）	・夏に向けて商店街や地域のイベントが多くなるため、今後は多くの人出が見込め、セールや売出しでの売上増が期待できる。
		商店街（代表者）	・当商店街においては、6月に免税一括カウンターが設置され、7月にはフリーWi-Fiの整備が完了することから、国内客及び外国人観光客の増加が見込め、例年以上の売上が期待できる。
		商店街（代表者）	・今後については、夏祭りなどで人の流れが活発になることが期待できる。ただ、その後の動向が気がかりである。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・当地では地元客が中心の店舗の売上がどんどん落ちており、観光客が訪れる店舗との格差が大きくなっている。当社のような30人規模の会社であっても、外国人を継続的に採用できるシステムなどが必要になってきている。
		百貨店（販売促進担当）	・本州からの観光客に加えて、外国人観光客も増加傾向にあり、これから観光のトップシーズンを迎えて、観光客の動向が景気への追い風になると期待できる。
		スーパー（店長）	・6月は5月のビール類の駆け込み需要の反動もあり、かなりの苦戦を強いられるが、買上点数や客単価の伸びがみられることから、全体的には今後も微増傾向で推移する。
		スーパー（店長）	・婦人衣料、紳士衣料を始めとして衣料品全体が一時期の不振から復調傾向にあることから、今後の売上をけん引することになる。
		乗用車販売店（従業員）	・今後はイヤーモデルチェンジ、マイナーチェンジ、フルモデルチェンジが行われる時期となり、ある程度の販売台数が見込めるため、今よりも景気は良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・外国人観光客については、東南アジアからの団体旅行が好調に推移している。国内客については、学会、イベント、修学旅行での需要が堅調なことに加えて、個人客のネット予約が好調である。これらのことから、今後の景気はやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・長期予報によると、今夏は天候に恵まれることから、前年に旅行を自粛した個人客、団体客の動きが活発になると見込める。
		旅行代理店（従業員）	・問い合わせ件数が増加していることに加えて、1件当たりの売上が増加していることから、今後の景気はやや良くなる。
		タクシー運転手	・6月は当地において大きなイベントが行われ、道外からの旅行者も増えるため、景気も少しは良くなる。
	タクシー運転手	・これから地域全体の景気が回復することを期待している。夏季に入ること、観光客の増加も期待できる。	
	通信会社（企画担当）	・現状、各社が料金競争に走っており、抜け出せる要素がみられないものの、今後については、地域独自の客への還元施策による巻き返しが期待できる。	
	美容室（経営者）	・関連商材の単価が若干ではあるが上昇しており、今後、売上が増加しそうな雰囲気がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・乗船予約が好調に推移しており、今後への期待が持てる。
		商店街（代表者）	・北朝鮮問題が起きているものの、日々の生活における変化もみられないことから、今後についても変わらない。
		商店街（代表者）	・外国人観光客の入込数が増えているとの報道もあるが、通行人などの様子を見る限りあまり変化が感じられない。また、外国人観光客による消費動向も落ち着いてきていることから、今後も現在の状態が続く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入ってから、毎月、売上が苦戦しており、好転する兆しが見えないことから、今後も現在の状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・現状、明確な兆しもみえないため、どちらともいえない状況にある。ただ、一時期低迷していた外国人観光客による消費が、ここにきて持ち直しつつあるため、化粧品や高額商材を中心に売上を伸ばすことが期待できる。一方、国内客による消費は伸び悩みを続けているため、全体的にはしばらく景気の変わらない状況が続く。
		百貨店（担当者）	・中心部に新たな商業施設がオープンしたことで来客数の増加がみられるが、オープン当初と比べると動きが落ち着き始めている。また、これまで消費が大きく促進されているわけではないことから、これから景気が急回復するようなことは期待できない。
		百貨店（営業販促担当）	・4月の来客数がプラスに転じ、売上もほぼ前年並みとなったことで底を打った感があった。5月はゴールデンウィーク商戦、母の日商戦と売出し企画が軒並み苦戦した。夏物の定価品に対する客の反応が悪く、バッグ、アクセサリ、家具、補聴器などの高額商材の動きに回復傾向がみられないため、今後も変わらないまま推移する。来客数が落ち込むことになれば、一層厳しくなる。
		スーパー（店長）	・景気変動するような要因が見当たらないため、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・変動する要因が見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（役員）	・5月は天候要因に助けられた月であった。また、商材価格について、各業態で値下げ商材も発表されているが、全体的には値上げ基調にあり、酒類も10%前後の値上げが発表されていることから、今後、客の節約志向が高まることが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・5月の売上、来客数は観光客による部分が大きく、今後の観光客の動向がどうなるかが分からないため、景気もどうなるか分からない。
		コンビニ（エリア担当）	・ゴールデンウィーク期間は天候にも恵まれ、売上、来客数共に大きく伸びたが、その後は今までどおりの状態に戻っている。条件がそろえば、売上、来客数が伸びるが、日常的には跳ね上がりのみられない状況が続いていることから、今後も景気は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数、売上共に前年実績をクリアできていないため、今後も変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・今後の気温が高めで推移すると見込まれることから、今後については重衣料が売れなくなる。
		家電量販店（経営者）	・季節商材に動きはみられるものの、4Kテレビ、大型冷蔵庫などに動きがあまりみられないことから、今後についてもあまり期待できない。
		家電量販店（店員）	・暑い夏が見込まれるため、今後については期待している。4Kテレビでは価格の下がった大型画面の液晶テレビがよく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	・前月と同様に、先行指数である新車受注は前年並みの水準を維持しており、この傾向は当面続く。
		乗用車販売店（経営者）	・現状の動向から、今後も大きな変化がなく、現状維持のまま推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・年初の新型車効果が薄れつつあるため、これからの新型車に期待しているが、さほど多くは望めない。
		乗用車販売店（従業員）	・夏場は客の購買意欲が低いいため、今後についても変化はないとみられる。新型車が投入される予定もあるが、売上に反映されるのは秋になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（店長）	・この時期になっても冬タイヤが売れていることから、タイヤ値上げ後は反動で低迷しそうである。競合店も同様だが、一時期のように低単価商材の動きが良くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・5月のような落ち込みは存続に影響するため、これ以上の悪化は困る。人事、仕入れなどの抜本的な見直しと新たな顧客戦略の見直しが必要になってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格が安定していることから、今後についても変わらない。
		観光型ホテル（役員）	・為替の変動までは見通せないため、現状から変化のないまま推移するとみている。ただ、朝鮮半島の動向によって今後の景気が大きく左右されることを懸念している。
		旅行代理店（従業員）	・良くなる材料がない。むしろ悪くなることを懸念している。
		タクシー運転手	・今後の予約状況や問い合わせ件数などから、今後も変わらないまま推移する。前年の状況と比較しても良くも悪くもならないようにみえる。
		タクシー運転手	・今後については、これといったイベントもないため、現状維持のまま推移する。
		通信会社（社員）	・企業努力により前年並みの実績を維持するようにしているが、人材への投資や設備投資などの出費がかさんでおり、内情的には厳しさを増してきている。
		観光名所（職員）	・観光施設の来場者数が前年を上回るペースで推移しているが、外国人観光客の恩恵にあずかる部分も多いため、引き続き動向を注視している。
		住宅販売会社（経営者）	・金利の低い水準が続いており、これ以上下がりようがないことに加えて、株式市場も一進一退を繰り返していることから、今後も景気は変わらないまま推移する。
		百貨店（役員）	・年度が替わってからの来客数の動向から、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・6月からの酒税法改正に伴う酒類の値上げを控えて、駆け込み需要が発生しているが、酒類以外の売上はさほど良くないことから、今後の酒類販売の落ち込みをほかの商材でカバーできるか不安がある。
		スーパー（役員）	・今年もスルメイカが不漁になる見通しであることから、加工業者も含めて、地域経済全体に悪い影響が出ることが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・6月以降の酒類値上げの影響が懸念される。現在も低価格の新ジャンルのビール類は価格によって売上が大きく左右されるなど、消費者の価格に対する反応が過敏になっている面がある。
		コンビニ（オーナー）	・働き方改革の推進などにより、残業が減少することになれば、残業手当が減り、給与も減ることになる。食品や衣料品を節約しているという客の声も多く、今後についてはやや悪くなる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・様々な業種で商品価格の上昇が見込まれるため、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・6月のボーナス時期以降、多くの業態では客足が元に戻るかとみているが、専門料理店については景気低迷が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・今後の観光客の増加が見込めないことから、景気はやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・海外情勢が不安定で、需要が伸びにくい状況にあることから、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・例年であれば観光シーズンを迎えて、観光客の増加を期待するところであるが、前年の台風被害を受けた主要道路が完全復旧に至っていないため、観光客が当地を避けることを懸念している。
		タクシー運転手	・人口が減っていることもあり、売上が好転する材料に乏しい。当地全体の景気にもあまり動きがみられない。
		観光名所（従業員）	・前年の北海道新幹線の開業効果が徐々に収束してきており、そのほかのプラス要素も見当たらないことから、今後についてはやや悪くなる。
		パチンコ店（役員）	・夏の需要期に向けてのビール類の値上げはタイミングが悪すぎる。また、製造業では燃料費の変動が収まらない限り、今後の見通しが立てにくい。これらのことから、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・極端な変化ではないが、緩やかに売上が減少していることから、今後についてはやや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・現状、分譲マンション市場において景気が上向くような兆候がほとんどみられない。値下げを行う分譲マンションも多く、今後、価格競争が徐々に激化してくることが懸念される。
	x	コンビニ（エリア担当）	・漁業の不振など、主要産業の景気回復が見込めないため、景気の悪い状況は今後も継続する。また、競合店の出店もあり、業界内での売上の取り合いも激化することになる。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-
		食料品製造業（従業員）	・玉ねぎについて、前年の北海道での台風の影響と佐賀県でのペット病の発生により、今年の仕入への影響を懸念していたが、前年と変わらない価格で取引先から仕入れることができるようになったため、今後についてはやや良くなる。
		建設業（経営者）	・今後は手持ち工事が積み上がると同時に施工も最盛期に入るため、景気はやや良くなる。ただ、作業員と一部の施工機械の不足が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・北海道では4～5月にかけて日照時間が多く、降水量も少なかったため、今後の農作物の生育が良好に推移することが期待できる。また、牧草の生育も順調で、北海道産生乳の道外輸送も都府県での減産を補うため、増量される見込みとなっている。これらのことから、今後の景気はやや良くなる。
		通信業（営業担当）	・現状の需要予測から、今後の販売量は底堅く推移することになる。また、受注単価が上昇傾向にあることから、今後の景況感はやや良くなる。
		金融業（従業員）	・公共投資の増加に加えて、観光のトップシーズンを迎えるなかで外国人観光客による消費拡大が道内景気を一層押し上げることになるため、景気はやや良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・今後について、現状からは特に良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。
		家具製造業（経営者）	・外国人観光客がそれなりに当地を訪れているが、全体的には街のにぎわいが失われつつある。
		建設業（従業員）	・官民間問わず、建築工事の発注が上半期に集中している傾向がみられ、下半期にめぼしい案件がなくなることを懸念している。
		建設業（従業員）	・安定した公共工事と民間建築における設備投資計画の増加により、人員が不足している。この状況はしばらく続く。
		輸送業（支店長）	・夏場を迎えても本州からの移入や輸入雑貨類が堅調に推移するとみられるが、特に本州向けのスポット輸送の引き合いが前年と比べて少ないことから、全体ではプラスマイナスゼロで推移することになる。
		司法書士	・個人の所有する土地や建物について、空き地や空き家が目立ち始めており、不動産売買の動きや建物の新築などに関する積極的な動きがみられないことから、今後も景気は変わらない。
		司法書士	・当地は6月に多くのイベントが開催され、飲食関係やホテルなどににぎわいが出てくるが、一般の人が景気回復を実感できるほどの波及は見込めない。住宅の新築など、多くの業種が活発化するような動きが見当たらない現状から、今後も景気は変わらないまま推移する。
		コピーサービス業（従業員）	・親会社からの締め付けが強くなっている客先が多く、当分はどこの企業もグループ全体の業績を安定させるため、設備投資を抑える傾向が続くとみられる。ただ、働き方改革を進めるための投資はある程度行っているようである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・前年の台風被害を受けての災害復旧工事が継続されていることから、今後も好況が維持できる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・今後しばらくは売上の好調な現在の状況が続く。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・一時的な動きかもしれないが、周りの同業他社にやや人余りの気配が感じられる。
	x	-	-
雇用		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (北海道)		求人情報誌製作会社 (編集者)	・前年の台風被害以降、公共投資が増えていることから、地域の景気は良くなる。ただ、若年労働力の不足がここに来て表面化してきている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・景気の良さを実感できない地方都市においても人材不足が深刻なことから、地方創生の動きなどとあわせて今後の人材獲得の動きが活発になる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・公共事業が積極的に発注されていることに加えて、観光客の入込が順調に推移することで、足元に明るさが出てくることになる。
		学校 [大学] (就職担当)	・前年の新卒採用で十分な採用ができなかった企業が多いことから、今年は前年以上に選考スピードが早く、内々定出しも早く多い。この傾向は夏も続くと思われる。
		人材派遣会社 (社員)	・企業における人材不足は今後も継続する。また、夏に向けて、企業の販売促進、キャンペーン展開が行われるため、人材ニーズは一層高まることになる。企業の売上確保に向けた真剣な動きが感じられる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・製造系の求人が増加したのに対して、飲食系の求人が減少している。一方、これまで減少傾向にあった小売系の求人がやや回復してきているが、求人数は例年よりも少ない。このように業界ごとに求人数の増減の動きがまちまちだが、全体的には例年並みの水準で推移していることから、今後も景気は変わらない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人数が変わっておらず、これといった景況感の変化も感じられないため、今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所 (職員)	・今後月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が続く。
		職業安定所 (職員)	・新規求人数が増加傾向を示しており、採用活動が再び高まっている状況がうかがえる。
		職業安定所 (職員)	・北海道新幹線の開業から2年目に入ったが、前年からの反動減が懸念される。また、水産食料品製造業は魚の動向に左右されることになる。
		職業安定所 (職員)	・有効求人倍率が8か月連続で前年を下回ったことから、今後の動向を注視している。
		*	*
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		コンビニ (店長)	・競合店の影響はあるものの、前年比のマイナス幅が少しずつ縮小してきている。さらに、この先は盛夏期となるため、1年間のうちで最大の売上、来客数、利益が出るものと期待している。あとは好天に期待するしかない。
		住関連専門店 (経営者)	・8月はお盆に入るため、お盆用品や仏具類の売上が期待できる。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・施設のリニューアルオープンにより、全体的なスケールが拡大するため、来客数、売上の増加を期待している。
		タクシー運転手	・客が途切れることもなく、売上も平均して良い状態であるため、景気が悪くなるような要因は見当たらない。
		商店街 (代表者)	・これからはますます暖かくなっていく。衣料品の動きも活発となり、来客数の増加が見込める。飲食店は更にプラスになるとみている。
		一般小売店 [酒] (経営者)	・夏は繁忙期のため、ある程度は期待をしている。お中元などのギフトや生ビールの需要など、消費者のニーズにしっかりこたえて結果を出したいが、そのようなものに消費者がどこまで支出するのか、あまりに不透明である。必要なものにお金は出すが、無くても困らないものには出さないという意識の高さがうかがえる。
		コンビニ (経営者)	・客単価、買上点数の好調が継続している。また、キャンペーンなどの催事の反応も良好であるため、今後の客の動きに期待をしている。
		コンビニ (エリア担当)	・ボーナス支給により、客のプラス1品の購入が期待できる。
	コンビニ (エリア担当)	・気温の上昇により前年よりも人の動きが良い。今後も晴天が続けば、来客数の増加が見込める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・他力本願となってしまうが、暑い夏を迎えることで、夏物需要が動くことを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車イベント効果で、新車販売の持ち直しを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・隔年で開催されているモータショーによる、自動車の購買意欲喚起に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売により、動きが出始めるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注残は厳しい状況であるものの、受注から2～3か月後に納品するため、今月よりは良くなっていく見込みである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑と予報されており、販売量の増加が期待できる。
		高級レストラン（支配人）	・観光産業が盛んになる時期でもあり、インバウンド客を始め、県外からの観光客を見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の動きもそうであるが、客の様子や、競争相手、同業者の話の話を聞いていると、客にやや良い動きが出ているようにみられる。
		観光型ホテル（経営者）	・前年比の推移において、先行きの予約数は今月を上回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・地元で開催される全国的な大会により、大型の団体客が見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・東北で大きな大会が多く開催されている。地元の大きなイベントも着実に力をつけている。インバウンド客がもう少し増えれば宿泊にも貢献するとみているが、こちらは徐々に、といったところである。
		テーマパーク（職員）	・夏休みの時期であり、来客数や単価が高くなることを見込んでいる。
		競艇場（職員）	・5月には購入単価を上げるべく券売機を増設する予定である。合わせて新装オープンイベントを行い来客数増加を図っていく。
		住宅販売会社（経営者）	・小規模再生可能エネルギー発電用地の供給及び集合住宅のまとまった受注予定がある。
		商店街（代表者）	・社用の予約は相変わらず低迷しているが、富裕層の個人利用に若干の動きがある。基本的に数量は少なく、このような状況はこの先も変わらないのではないが、景気としては低迷が続くとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・政府の景気対策が不透明なため、この先も引き続き厳しさが強まるとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・地元ではこの先に選挙が控えている。選挙があると繁華街は非常に悪い状態になってしまうため、現在の悪い状態がこのまま続くとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・売上の増加傾向はこの先も続くとみている。客の日常の買物をみても買い渋ることなく、目的のものをしっかりと購入している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・客の買い控えが続くとみている。
		百貨店（売場主任）	・気温の上昇とともに夏物商材に動きが出ているものの、価格と価値観を見極めながら必要最小限の購入にとどめるといった客の購買姿勢に、大きな変化はみられない。
		百貨店（企画担当）	・売上、来客数共に、前年比のマイナス基調に変化はないものの、月単位ではほぼ横ばいで推移するとみている。
		百貨店（営業担当）	・クリアランスの勢いが全体的に弱まっており、前年並みか若干のマイナスになるとみている。ただし、定価品の動きが良くなってきているため、景気は現状のまま推移する見込みである。
		百貨店（営業担当）	・今年が猛暑となれば、衣料品、食料品共に若干購買の様子に変化が起きるかもしれないが、傾向が大きく変わることはないかとみている。
		百貨店（買付担当）	・特別招待会の売上も芳しくなく、買い渋りが一段と強まった印象である。
		百貨店（売場担当）	・客が買物環境を選べる状態において、百貨店離れが増えている。百貨店のあり方を変えていかなければならないが、その方向性が肝心である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経営者）	・乗客数は微増ではあるものの、店頭ではまだまだ節約志向がみられている。富裕層の高額商材の消費はむしろ大都市圏に流れている傾向にあり、店頭の販売量にあまり変化はないとみている。
		スーパー（経営者）	・売上にやや下げ止まり感がみられるものの、全体としては消費を大きく左右するものはない。そのため、状況に変化はないとみている。
		スーパー（店長）	・乗客数の減少に加えて、客単価も低下している。酒類の値上げもあり、客の節約志向はますます強くなるとみている。
		スーパー（店長）	・現在の景気の状況が今後も続くとみているが、商圏内の人口が変わらないなかで競合店の出店が発生すると、どうしても乗客数の減少に歯止めがかからなくなってしまう。
		スーパー（店長）	・2～4月の推移をみても、数字の状況は良くなっていない。3～4月は曜日の関係で数字は前年よりも若干の上向きであったが、曜日を外してしまうと、売上が前年を超えられない状態が続いてしまう。今月もぎりぎりの状況で、若干のマイナスで着地するとみており、このような状況は今後も続くのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・競合店がオープンし、ある程度の数値がみえてきている。今後は現状の数値で推移するとみている。
		スーパー（営業担当）	・現在の状況からは、乗客数、客単価が伸びる要因は見当たらないため、この先も変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・周辺環境も特に変化がなく、このまま現状維持が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・競争環境に変化はなく、外的要因による景気回復は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・乗客数に変化の兆しがみられない。
		コンビニ（店長）	・コンビニの主力客層である建設業界の景気もかなり悪くなっている様子であり、買上点数が減ってきている。このような状態が地元では広がりつつあり、この先も続くのではないかとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・競合店の間では、年々サマーセール開始が早まっている。当店においても対応せざるを得ないため、単価の低下が予想されており、厳しい状況が続くのではないかとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・クールビズやお中元商戦を控えて、企業や個人客に売込みをしているが、なかなか良い返事は返ってこない。
		衣料品専門店（店長）	・今年の夏は猛暑の予報が出ており、カジュアル衣料は安定した売上が見込めるが、単価が稼げるビジネス衣料の売上は失速するとみている。
		衣料品専門店（店長）	・天候が回復しても、現在の景況感では乗客数が急激に増加するとは考えにくい。
		衣料品専門店（総務担当）	・乗客数、客単価、買上点数の推移に長い間変化がないため、この先も消費が活発になるような気配はない。
		家電量販店（店長）	・乗客数は年々減少している。
		家電量販店（店長）	・乗客数は回復傾向にあるものの、主な顧客層は農作業の繁忙期のため、もうしばらく様子見が必要である。
		家電量販店（従業員）	・夏物商材である、エアコン、扇風機の売行き次第である。長期予報のとおり猛暑となれば順調に推移するとみているが、例年並みであれば、景気は変わらないとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・車の買換えを勧めても、客は修理をして我慢して乗り続けている。
		乗用車販売店（従業員）	・新規客の動きも鈍く、既存客もあまりぱっとしない。このような状況が2～3か月で良くなるとは考えにくい。
		住関連専門店（経営者）	・特に景気が良くなるような要因がないため、今後も現在の景気状況が続くことになるのではないかとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・他社が低単価商材の導入や、値下げ時期を早めるなどしており、自社も追随せざるを得ない状況にある。そのため、客単価が落ちている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑が予想されているが、冷房で石油製品を使う場所が減少してきているため、さほど販売量には寄与しない。そのため、現状維持が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・当面の予約もなかなか増えておらず、今後も似たような状況が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・観光に選ばれにくい地域のため、さくらんぼシーズンが終わると、日本海側のエリアに押されてしまう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・だんだん暑くなってくるため納涼会などの機会が増えるが、この先はお盆に向かって休みも多くなる。また、あまり暑すぎると来客数が減少するため、売上の増加は見込めない。
		観光型旅館（経営者）	・相変わらず景気が上向く要因が見当たらない。また、人が大きく動く時期でもないため、先行きの景気は変わらないとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・バス料金の問題が安定しており、客が今の料金体系に慣れてきている。そのため、前年よりも募集团体の予約が良い状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の受注量は前年並みに取れている。宿泊や料飲施設を合わせても前年並みに推移するとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの来客数が増減を繰り返しており、この先どうなるかがわからない状況である。
		旅行代理店（経営者）	・海外のテロや北朝鮮の動向による海外旅行への影響、格安旅行代理店の破産問題など、先行きの予測ができない。また、国内旅行は予約が直近となる傾向が強く、夏休みの需要をどこまで取りきれかが鍵であるが、そのあたりはまだ読みきれない。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行の先行受注状況は、前年並みで推移している。海外旅行についても、依然として政情不安が続いていることから、現状と変化はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・この先2～3か月の景気は変わらないとみている。ただし、ボーナス商戦次第では、消費需要の上向きが期待できる。また、6月からは本格的な就職戦線が始まるが、営業関連の雇用が多い傾向にあるとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が上向く要因が見当たらないため、このまま横ばいで推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく変動するような要因に乏しく、先行きの景気に変化はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話会社を中心に次のサービス案が出てきており、競争激化が進むことは間違いない。顧客の奪い合いが激しくなるため対抗策を進めていくが、現状維持が精一杯ではないか。
		通信会社（営業担当）	・顧客から話を聞いても、ここ数か月ずっと同じ状況が続いているとのことである。
		観光名所（職員）	・予約状況は前年同時期と比べて若干少ない。後はフリー客頼みとなるため、景気はあまり変わらないとみている。
		遊園地（経営者）	・夏は猛暑という予報が出ていること、物価の上昇が見込まれることなど、懸念材料はあるものの、前年並みに推移すると見込んでいる。
		美容室（経営者）	・地元はサービス業を中心とした都市のため、為替や輸出入による影響が少なく、景気が急激に良くなるということはないとみている。
		美容室（経営者）	・若い新規客が増えないため、現状と変わらない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・水回り関係のリフォーム工事の減少は今後も続く見込みである。
		商店街（代表者）	・物販店の減少、サービス、飲食店増加という業態変化など、商店街内の店舗の動きが激しくなっている。また、全体的な売上の動きに変化はないが、客層に変化がみられている。
		商店街（代表者）	・閉店や撤退をする店舗があり、商店街は消費者にとっても不便な地域になってきている。
		商店街（代表者）	・前年に地元のバスセンターが取り壊しとなってから、来客数に影響が表れている。
		百貨店（総務担当）	・客の話では、今年のボーナスはあまり上がらないと聞いている。そのため、ボーナス後の消費にあまり期待が持てない。したがって、その後につながる景気もやや下降するのではないかと。
		スーパー（経営者）	・ゴールデンウィーク後は、平日の来客数が減少している。また、青果物の相場が下落しているが、その傾向は今後も継続する見込みである。
		スーパー（総務担当）	・北朝鮮問題、米国大統領の疑惑がどのように進むのか不透明である。また、ヨーロッパのテロ事件の影響もあり、今後の景気見通しは明るくない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（経営者）	・4～5月にかなり地元の人口が減少している。同時に乗客数も少しずつ減少しているように見受けられる。目的買いが多く、客単価、買上点数共に減少しているため、この先も厳しくなっていくとみている。	
		衣料品専門店（経営者）	・夏物のセール時期となるが、当店はセールをしないスタイルのため、この先の数字は厳しくなるとみている。	
		乗用車販売店（経営者）	・ゼロ金利政策により、金融機関の収益が減少している。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・6月から酒税法などの一部が改正されるため、5～7月までは何かしらの影響があるとみている。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑と予報されている。西日本ではファン付きの作業服が好調のようだが、我慢強い人が多いのか東北ではほとんど売れていない。あまり暑すぎても購買意欲が減少するため、ほどほどに暑くなって欲しい。	
		高級レストラン（経営者）	・国としての景気は良くなっていると聞いているが、地方では良くなる要素が見当たらない。	
		一般レストラン（経営者）	・5月の悪化の原因がわからないままでは、この先も同じように悪くなるのではないかと。	
		一般レストラン（経営者）	・ここ数か月の動向から、良くなるような兆しはない。気温の上昇で人出が増えるという希望的観測はあるものの、冷静にみて景気はやや悪くなるのではないかとみている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約状況は、前年同時期よりも厳しい状況である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約が好調であった部門に停滞感がみられている。受注が不調である部門は、相変わらず大幅な伸びのない状態のため、結果として、先行きの見通しが悪くなっている。	
		旅行代理店（店長）	・7月以降の団体旅行、個人旅行は客の反応が今一つである。	
		観光名所（職員）	・今後は、予約件数の減少が見込まれている。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・人口減少のニュースにより先行きの不安が増したのか、一般客の財布のひもが固くなったように見受けられる。	
		×	スーパー（経営者）	・可処分所得が増えないなか、6月からビールを始めとする酒類の値上げがスタートする。
		×	コンビニ（エリア担当）	・業績の悪い状態が改善できるとは考えにくい。
		×	衣料品専門店（経営者）	・これから先は暑くなり、クールビズの影響でスーツやネクタイなどが不要になるため、需要の減少が見込まれる。
	×	旅行代理店（店長）	・海外情勢が不安定であり、先行きは厳しい。	
企業 動向 関連 (東北)		建設業（経営者）	・地方公共団体の各種補助金制度が始まり、消費者心理に明るさをもたらしている。今後はコスト面が課題である。	
		食料品製造業（総務担当）	・雇用、所得環境の改善を背景に、実質賃金の増加がプラス要因に働くことを期待している。	
		金属製品製造業（経営者）	・得意先の売上状況が改善している。	
		金融業（広報担当）	・小売が各業態で堅調に推移しているなか、これからボーナスシーズンを迎えるため、消費が活発化するとみている。	
		広告代理店（経営者）	・首都圏などには動きが出てきている様子であり、国際情勢や社会情勢に大きな変化がなければ、地方にも波及してくるとみている。	
		経営コンサルタント	・例年、東北は夏に活気付くため、今年も期待をしている。	
		食料品製造業（経営者）	・客単価に上昇傾向がみられていない。	
		食料品製造業（営業担当）	・変化要因が少なく、今後も厳しい状況が続くとみている。	
		木材木製品製造業（経営者）	・取引先の需要にやや弱さがみられている。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注残が前年並みとなっており、景気は横ばいとなっている。	
		窯業・土石製品製造業（役員）	・公共事業の縮小や、民間需要の低迷が続くとみている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・海外需要には地域差があり、平均すると全体として大きな変動はない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・人手不足が解消されていないため、当面は状況が大きく変化することはないとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（従業員）	・平成32年度までの復興、創生期間から逆算すると、各官庁からの発注は見通しどおりであり、今年度は大型公共工事の発注が多数見込まれている。ただし、前年度同様に発注業務は平準化されるとみられることから、現在の景気状況がある程度継続していくのではないかとみている。	
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、この先2～3か月は現状のままで推移するとみている。	
		輸送業（経営者）	・極端な変化はない反面、好環境になる要素も少ない。	
		通信業（営業担当）	・落札しても条件が厳しいものがあり、今後は入札参加についても検討の必要がある。	
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。	
		広告代理店（経営者）	・全体的に大きな変化要因がないことから、地元の大きな祭りが終われば、落ち着いた状態になるとみている。	
		公認会計士	・建設関係は、秋口まで受注が取れており、現状維持で推移するとみている。また、小売業、サービス業は、売上の減少傾向が続くものの、それなりの利益は確保できる見込みである。	
		コピーサービス業（従業員）	・新製品の発売もほとんどなく、現行商品の販売を維持していただくだけで精一杯である。営業活動の起爆剤となるような商品を待っている状態である。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・本格的な人口減少社会に突入している。得意先である量販店も積極的な新規出店を控えており、新規の得意先獲得は更に困難である。この先は、限られたパイの奪い合いで競争が激化するとみている。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅会社関連の受注は、今月と同じく堅調に推移する見込みである。	
		金属工業協同組合（職員）	・新規案件及び既取引先からの受注増加は期待薄である。ただし、激減することも考えにくく、良くも悪くも現状維持で推移するとみている。	
		農林水産業（従業者）	・今年の果樹の開花が1週間遅れているため、主力品種であるももの最盛期が旧盆前に終了できなくなることが心配である。	
		農林水産業（従業者）	・今夏は猛暑との長期予報が出ており、高温障害による米の生育不良が懸念される。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・この先は復興需要が落ち着き、震災前の状況へ戻るとみている。	
		通信業（営業担当）	・現政権は地方や中小企業への配慮が足りない。	
		司法書士	・比較的安価な建て売り住宅の引き合いが目立つ程度であり、不動産取引は全般的に低迷している。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・地方では、勤め先の業績が振るわず、毎月の収入が目減りしている状態である。先行きの景気についても、良くないと不安視する声を聞いている。	
		×	繊維工業（経営者）	・海外の低価格の商品しか売れていない。国内生産は年々減少している。
		×	広告業協会（役員）	・5月に引き続き6月もかなり厳しいとマスコミ関係者はみている。特に前年は大型商業施設のオープンなどで活況を呈したこともあって、地元からの引き合いは前年の6割程度で推移している。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・4月の実績が予想以上であり、収益構造も改善している。選挙に関する大口案件も抱えており、今後2～3か月は業績が良くなる見込みである。	
		人材派遣会社（社員）	・採用や設備投資を抑えるよりも、今のうちに組織構成を整える事や投資をするというケースが多く、今後も受注案件が発生する見込みがある。	
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業の求人が増加傾向にある。	
		人材派遣会社（社員）	・求職者と求人とのミスマッチは、今後も続くとみている。	
		人材派遣会社（社員）	・求人意欲を刺激するほどのトピックスが見当たらない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人の首都圏集中傾向は、今後ますます強まるとみている。地元の若者が魅力を感じるような職場環境づくりを整えることが緊急の課題であり、正念場に差し掛かっている。	
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は高いが、労働人口不足により労働者数が増えない状態が続くとみている。	
		職業安定所（職員）	・派遣求人は、製造業などに増加の兆しがみられている。また、自動車関連では工場の増設などの動きもあるが、求人数はほぼ前年並みで推移するとみている。	
		職業安定所（職員）	・複数の事業所で、ある程度の新規出店が見込まれている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求職者の減少傾向が続いており、保険受給者の減少傾向に変化がないことから、先行きの状況に変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	・求人数が落ち込み景気に下向き感があるが、一時的なもののみている。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は依然として高いものの、ミスマッチによる人手不足の状況が続いている。設備投資に対しては、必要な人員が確保できるか慎重さがうかがえる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率に変動がなく、今後も同様の傾向で推移するとみている。
		学校就職担当者	・当初予定からの新規採用募集、採用定員の増員などはみられない。また、非正規社員採用は増えているが、正社員採用の門戸は厳しく、実質的には前年度より求人状況は少々悪くなっている印象もある。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足は継続しているが、建設業などの6か月先の仕事は前年と比較して少なくなってきた。震災関連需要の一種感が、そろそろ実際の数字に表れてきているのではないかと。
		人材派遣会社（社員）	・景気が回復する材料が今のところ見受けられない。
		アウトソーシング企業（社員）	・消費者は長い間のデフレに慣れてしまい、値上げに対する抵抗感がとても強い。これでは景気は良くなる見込みがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人材確保にあきらめのムードが漂っており、求人広告が減少している。
	x	*	*

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	・コンビニの特徴として、夏に入ると、アイスクリーム、冷たい飲料、ビール等の売上が相当増える。経験から、これから伸びると予測している。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は夏休みもあり、来客数と売れる商材数が増えるため、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・観光地なので、この先はイベントの季節で来客は増える。
		スナック（経営者）	・ふらっと寄ってたくさん飲んでくれる客が増えていて、街もにぎやかになっているようである。このままこの調子が続いてもらいたい。
		ゴルフ場（経営者）	・良くなるというよりも良くしていく。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・心を込めてお手伝いをする案内しているが、実際の葬儀で分かってもらえるようになってきた。口コミで拡がり、近隣火葬場の使用状況では、第1位、第2位は大手だが、第3位に私共の弱小葬儀屋が入っている。
		商店街（代表者）	・6月の梅雨入りで一時的には静かになるが、7～9月のデスティネーションキャンペーン期間に期待をしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今年は猛暑が予想されているので、夏物等の動きにかなり期待が持てそうである。
		スーパー（副店長）	・ゴールデンウィーク以降、売上が伸び悩んでいる。消費に対して、使う時は使う、締める時は締めるという傾向があるのではないかと。これから夏休みやお盆休みなど、帰省する客も増え、売上が上がるよう期待も込めて、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が少し増えてきている。
		コンビニ（経営者）	・平日は、来客数、単価共に大きな変化はない。高速出口からの道路は開通から1年が過ぎ、特に休日の来客数増を見込める。
		衣料品専門店（統括）	・今年は例年と違い、人出が非常に悪い。客はインターネット販売で物を手に入れており、祭礼用品についても同じようである。今までは、客は相談しながら物を購入していたが、それも少なくなってきた。今後もそうした流れが少し心配だが、祭りが始まれば、まだ多少は希望が持てるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・製造業を中心に、仕事量は増加しているという客の声をよく聞くようになってきている。
		自動車備品販売店（経営者）	・新車が好調に売れている。
	一般レストラン（経営者）	・7月からデスティネーションキャンペーンがあるので、期待も含めての回答である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・デスティネーションキャンペーンなども始まるため、前年並みにはいかないまでも、現状よりは回復する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近隣にオープンした施設関連の宿泊、宴会、会合の受注があり、前年比を押し上げている。
		旅行代理店（経営者）	・サービス業には、夏休みの動きがある。
		旅行代理店（所長）	・大型観光キャンペーンの効果や訪日観光客の増加などを要因として、当地来訪者の伸びが堅調である。
		通信会社（経営者）	・地方が良くないことには変わりはないが、良くしていかないと会社自体が回らない。地元での受注は見込めるはずもなく、数か月前から中央の事業にシフトしている。2～3か月後には売上計上の見込みである。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期を迎え、一時的な消費は高まるが、例年並みとみている。ただし、富裕層には期待できるのではないかと。
		テーマパーク（職員）	・新駅開業や、新型特急、SL運行など明るい話題が多い。
		観光名所（職員）	・夏のトップシーズンを控え、前年同月と比べても数か月先の予約状況はおおむね好調である。
		美容室（経営者）	・例年通り暑くなれば、髪をカットする客が増え、男女共に美容院は忙しくなる。
		美容室（経営者）	・消費者の動向は、買い控えに飽きてきたようである。イベントを開催すれば収益増につながるようになってきている。
		設計事務所（所長）	・期待を込めての回答だが、計画から実施段階への移行を働きかけていきたい。
		設計事務所（所長）	・取引先に設備投資の動きが見える。
		住宅販売会社（従業員）	・今夏のデスティネーションキャンペーン効果が、ある程度見込める。
		商店街（代表者）	・スポーツシーズンはこれから始まり、各中学高校のクラブ活動も活発になるので、2～3か月は今の販売量を維持できる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・これから先も暑い日が続くようなら、また客が出てこなくなる。普通の気候に戻ることを望んでいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エアコンや季節商材の動きは多少出てきている。ただし、買換え需要が主で新規購入はごくわずかである。商品単価が上昇すると良いが、客の財布のひもはまだまだ緩んではいない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の財布のひもは固く、高齢化が進んでいると感じる。
		百貨店（営業担当）	・景気が上向いている要素はなく、これまでの推移どおり、特に変わった動きはない。
		百貨店（営業担当）	・食品催事や化粧品など好調な商品群もあるが、売上の大きなウエイトを占める衣料品の回復が期待できないため、しばらくは現状維持である。
		百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの必需品、消耗品は好調が続くだろうが、店全体の好不調の鍵は衣料品が握っている。衣料品の不振が続いているが、3か月先も変わらない。
		百貨店（店長）	・売上は良くない。客単価、買上単価が下がっている。高額商品は売れず、衣料品は継続して不振である。食品のみ好調で、必需品以外の購買に対して慎重な姿勢が見て取れる。
		百貨店（店長）	・客の来店数が増えない。
		スーパー（総務担当）	・食品の売上や来客数の状況が、今の数字では今後も厳しい。景気が上がるような与件が全く見当たらない。
		スーパー（統括）	・世界の政治、経済の先行きは、米国大統領や英国のEU離脱問題、右派の台頭、北朝鮮問題等の不安要素が山積し、消費意欲の減退が懸念される。
		スーパー（商品部担当）	・近隣にドラッグストアの出店が相次いでいるが、既存店の数字はなんとか前年を維持できている。来客数を増やせるかが今後の課題という状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・全体的に、客は慎重に買物をしており、必要な物しか買わない傾向である。良くなる要素が見当たらないなか、いろいろな意味で先行き不透明なため、変わらないか、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・売上を上げるためにいろいろと行っているイベントの結果、客単価が今までになく下がった。少々の来客数増では良い方向に行かない状況である。これからもその傾向は続く。
		コンビニ（店長）	・この先3か月くらいは、特別大きな変化は予定されていないので、変わらない。ただ、気候は暑くなるという長期予報なので、若干良くなるような希望はある。良くなって欲しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（販売担当）	・今がどん底と思いたいくらい悪いが、今後、良くなるのか、悪くなるのかも把握できない状況で、セールを打っても万策尽きた感がある。こつこつと一つずつ積み重ねながら、続けていかなければならないが、悪い原因が何なのか把握できない限り、改善していく行動にはなかなか移れない。
		家電量販店（店長）	・天候次第だが、単価下落は当分続きそうである。耐久消費財の買換え施策が欲しい。
		家電量販店（営業担当）	・夏物商材のエアコン、扇風機、除湿器等の品ぞろえが終わり、天候に左右される時期となる。暑い夏の予想のため、期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・企業間格差がはっきりしてきており、正に優勝劣敗である。しかし、企業の平均値を取れば、先行き判断は、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなると確信できる理由が見当たらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車の販売とサービスだが、今後良くなる要素は何もない。前月、新型車が発売になったが売れていないし、修理も入ってこないため、変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・現在も2～3か月先も同じだが、車検や中古車販売の売行き等の伸びは、良くはないがさほど落ち込みもない。このまま、例年並みの推移をしていくのではないが。
		乗用車販売店（管理担当）	・春闘の結果は非常に厳しい回答であった。自動車は安全性機能の充実が図られているが、ガソリン値上げや自動車離れ、長時間労働の改善による収入減等により、消費者の購買意欲は依然として低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	・この周辺では、あまりインフラ整備や公共工事などが無い。人口も減っていくなかで、車に対して消極的であり、若者の車離れもあるので、加速度的に車離れが進んでいる。消費者も著しく財布のひもを締めて、警戒状態がずっと続いている。
		住関連専門店（経営者）	・世界情勢や国内の政情に、安定した伸びを予知させるような政策や経済状況ではない。こうした不安要素が企業の設備投資意欲や個人消費の活性化にブレーキをかけているのではないが。
		住関連専門店（店長）	・今月は前年に比べ来客数が減っているが、来月は前年並みで推移する見込みである。
		住関連専門店（仕入担当）	・季節商材の動きが鈍く来客数が伸びないなかで、競合店の出店が相次ぎ、より一層厳しい状況が継続する。
		一般レストラン（経営者）	・やはり一極集中で東京ばかりが繁栄しているようだが、地方創生政策もまだ隅々まで浸透していない。そうしたことから地方に活況は、まだ出てきていない。
		一般レストラン（経営者）	・今月と変わらないことは、悪いという意味である。地方の一般商店は、これからさらに厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足で、新規事業への進出や積極的な営業に打って出られず、現状を大きく伸ばすことは難しい。同業では従業員の高齢化と人手不足のため、商売を辞める店も出てきている。
		スナック（経営者）	・悪い状態が変わらないという意味で、回答している。本当にこれからどうなるのか、不安材料ばかりである。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況からみて、例年同様6月はやや落ち込み、7～8月にかけて好調に推移していく。
		都市型ホテル（営業）	・今月は厳しかったが、夏期も学校、企業等の長期休暇が多く、当地のホテル関係は今月同様に厳しいとみている。
		旅行代理店（副支店長）	・海外旅行は相変わらず情勢不安のため、減少が懸念される。国内旅行はバス運賃改定による旅行代金の値上げが懸念され、募集旅行やバス離れが見受けられる。前年同期に比べて、受注は8月まで70%と減少気味である。
		タクシー運転手	・大都市や観光地等は良いようだが、地方ではさっぱり良くならない。
		タクシー運転手	・直近1年を振り返ってみると、前年比95～103%くらいの間を行ったり来たりしている。ほぼ横ばいである。
		タクシー（経営者）	・夜の動きが良くないので、この先も変わらない。
		通信会社（経営者）	・通信機器の価格も低廉化しているため、大きな売上につながらない。
		通信会社（経営者）	・他の通信事業者との競争が激しさを増しており、厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・一部の企業では経済の好循環が実現できているものの、中小企業や地方経済の苦しい状況は継続しており、今回の日本再興戦略による地方経済の好転を期待したい。
		通信会社（店長）	・売上を大幅に増やす新商品の種類が少ない。利用者の関心と呼びそうな施策は不人気機種限定のため、客の支持を得られるか不安である。
		ゴルフ場（経営者）	・梅雨期の7月上旬を含め、この先3か月は祝日の予約が安定している。平日の低料金日は、インターネットによる予約が多い。
		ゴルフ場（総務担当）	・来場者の予約状況は例年より少なく、実感として良くなるようには思えない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ボーナスをあてにした自動車整備は増えることはないため、当店の状況は改善し難い。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・この先のイベントや販促も、ほとんど横ばいの予約で、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・街中の人出も少なく、数か月で変わるような状況ではない。
		設計事務所（経営者）	・少し仕事は増えてきたものの、続けて依頼が入る状況ではない。
		住宅販売会社（経営者）	・今がたまたま上向きなのか、何か要因があるのか分からず、先行きに良くなる要因は、見当たらない。
		住宅販売会社（経営者）	・当地の不動産価格は下げ止まったようだが、引き合いはほとんどなく、動きが全くない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・市内の幹線道路は、車の通行量はかなりあるが、その方たちが買物をすることはあまりないので、良くはならない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方の末端では、消費が伸びる要素はない。
		スーパー（経営者）	・競争が激化してきている。
		コンビニ（経営者）	・近隣の会社の景気悪化でやや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・最量販車種のフルモデルチェンジ前のため、車両の確保や新車購入を待つ客が出ることから、販売は厳しくなる。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注が減少しており、非常に厳しい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・近隣に大型商業施設がオープンし、さらに競合環境が激しくなる。
		タクシー（役員）	・ドライバーの高齢化により、やや悪くなる。
		通信会社（局長）	・東京集中は、地方の人口や仕事が減るので良くない。
		競輪場（職員）	・全国発売の特別、記念競輪レースの売上が、徐々に減少している。
	x	商店街（代表者）	・景気の良くなる要因は全くなく、来客数の減少で、大変苦しい日が続くそうである。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・3つの事業柱が完成し、売上、利益共に、好調である。第1、第2の柱はここ3～4年は微増で安定している。第3の柱として2012年より始めた5メガワットの太陽光発電が完成して、安定した売電収入を確保し、全体の業績に貢献している。
		化学工業（経営者）	・東京オリンピック関連の仕事が徐々に増え、建築関連の最盛期と見込まれる秋から冬に向けての期待感もあり、良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・受注が少しずつ増える予定である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規案件の立ち上がり为重なり、売上は増大する見込みである。
		建設業（総務担当）	・仕事がないわけではなく単価も悪くないので、やや良くなる。
		経営コンサルタント	・雇用の安定が進むなかで、個人所得の伸びによる消費や、前向きな設備投資が徐々に盛り上がり、景気押し上げ効果の期待が持てる。
		食料品製造業（製造担当）	・急激に悪くなることはないが、良くなることもなく、現状維持とみている。
		食料品製造業（営業統括）	・ワインを主体に中価格帯の人气が高く、各メーカー共、中国、東南アジアへの輸出に力を入れ始めている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・主要取引先からの受注見込が大変厳しく、どう展開していけばよいのか不透明である。
	金属製品製造業（経営者）	・受注は微増で、劇的に増えているわけではないため、変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから8月ごろまではやや低下傾向であるが、そんなに落ち込まない。仕事がなく開店休業状態の同業者もいるので、当社にも波及しないように努力していく。年末に向けては増える見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・相変わらず、取引先の動向に上向き見通しはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・しばらくは、選ばなければ仕事を確保出来そうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現状維持で推移しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が十数社あり、業績の良い、普通、悪い会社がそれぞれある。この2～3か月で良かった会社が悪くなったり、悪かった会社が良くなったりしており、2～3か月先はまるで分からないため、総じて変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向け自動車輸出が横ばいで、1月に発表された中期計画台数を下回っている。3か月の内部情報を見ても、台数に伸びがない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・6月は催事数が多く、大規模な物も多いため期待する。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（開発担当）	・売上の95%が公共工事で、現政権誕生後、安定した企業として推移してきたが、地方業者に一番影響のある市町村発注が前期3月までで前年比88%だったため、当社も影響を受けて前期決算が厳しい。新年度スタートの4月は前年比増の発注となっているので、今後期待している。
		輸送業（営業担当）	・梅雨を迎え、今後は除湿機などの季節商材が増える予定だが、その他に目立った物量増の予定はなく、前年並みの予定である。
		金融業（調査担当）	・製造業を中心に、現状がしばらく続く。
		金融業（経営企画担当）	・米国新政権の政策実行性が不透明な点や、6月以降の米国金融政策のさらなる利上げの有無等、リスクオフの動きになれば、一時的に円高方向へ動き、景気は足踏みする可能性がある。
		不動産業（管理担当）	・4月から営業力の強化を図っているが、今のところ新規に受注できたところはない。話があっても、利益が出るかどうかという依頼が多く、経費の増加分を賄える契約は、なかなか取れない。年齢を理由とした退職者が増えているが、その分の採用も当社と合致する人が来ないので、人員不足気味で、受注できて人も繰りに苦労しそうである。
		広告代理店（営業担当）	・夏に向けた販促は、観光関連は活発になるものの、物販店はそれほどでもない。6月からの多様な商品の値上げが、消費の鈍化を促進するのではないかと。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・ボーナスに関する情報は、決して良い話ではないが、猛暑予報のなか、夏物の仕入を増やすと話す小売店もある。
		司法書士	・今までは一進一退、やや下り坂でここ数年きているので、当事務所の景気が上向いていくとは考えられない。せめて変わらなければ良い。
		社会保険労務士	・毎年昇給していた事業所も、今年は賃上げ額が若干少ないようである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談数は増加傾向にある。以前よりはIT投資に意欲的な企業が多くなってきたようである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・原材料が値上げ傾向にある。
		通信業（経営者）	・仕事量が減っている。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月の資金繰りが本当に大変である。
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社（社員）	・取引先ホテル関係の稼働は堅調に推移しており、これから季節的にもオンシーズンになる。季節要因を除いても、ある程度良いのではないかと。地域の小売、サービス業は、前年比で若干伸びているところもあり、観光、民間企業の状況も多少は良くなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（経営者）	・鮮魚、青果等は安定した量産もあるし、購買力も伸びている。住宅関連は、これから梅雨に入ると、若干遅れもあって落ち込むかと気掛かりである。自動車関連は新車等の発表も見込まれ、積極性がある。
		人材派遣会社（営業担当）	・収入が上がらないため、購買意欲がわかないという意見が多い。
		人材派遣会社（支社長）	・依然として語学系人材の枯渇感は強く、需要と供給のバランスが悪い。引き続き、売手市場の色が強く、請求額も高騰している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・飲食、福祉、介護、サービス業などでは人手不足が深刻で、パートの時給を上げて募集広告を出しても、応募が少ない。
		職業安定所（職員）	・来月から来春高卒の求人受理が開始されるが、求人数に対して就職希望者はかなり少ないとみている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人は堅調に推移するものの、正社員求人が伸び悩んでいる。目前の業績対応で、派遣や契約社員、パートの採用が目立っている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・経済的上昇と雇用の上昇が一致していない。まだ企業が優秀な人材集めのためにお金をかけていない。募集費などの間接経費を使えるようになれば、求人面からも景気上昇を読み取ることができる。
		人材派遣会社（管理担当）	・麺類の製造派遣は例年並みだが、その他の製造派遣、特に自動車関連は低迷している。
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)		スーパー（経営者）	・良くなるように準備している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す政策が的を射ている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・来客数、客単価、売上共に増加基調で、町全体を見ても、人通りが増え、景気が良くなっていると感じる。今後もこの傾向が続く（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・商品だけ売っていてもこれ以上伸びない。今は、客にいろいろなサービスを行なっていることを宣伝している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・今年は猛暑との予測もあり、エアコンが好調のようなので期待している。エアコンに伴う工事も、量販店では下見にこない、できないなどの問い合わせも増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・6月以降が繁忙期のため、祭事等の盛り上がり期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エアコン、冷蔵庫等の高額商材に対する客からの問い合わせが増加してきたため、これから良くなるのではないかと（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・絶対的なヒットアイテムや、婦人服を中心とした衣料品の動きは鈍いものの、緩やかな回復基調にある。
		百貨店（広報担当）	・インバウンド売上が持ち直しているため、やや良くなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・集客イベントに力を入れることにより、新規客の来店が徐々に増えている。購買にはまだつながっていないが、今後期待が持てる。衣料品不振は継続するが、徐々にブランド品等の高額品に動きが出てきており、不振の底は見えてきたようである（東京都）。
		百貨店（管理担当）	・有効求人倍率の改善等による景気回復への期待感がある。
		百貨店（店長）	・ゴールデンウィークを中心に、季節商材の動きが回復し、消費を押し上げている。
		コンビニ（経営者）	・気温が上昇していくと、来客数も増えてくる。
		コンビニ（経営者）	・来客数の増加は7月まで期待され、8月も連休が入るが維持できる見込みである。見切り販売効果により来客数が増加し、廃棄が減少し、それに伴い仕入の量を増やして機会損失をなくし、客を満足させていくというサイクルがうまくいっているようで、このまま客に浸透していくように続けていければ、客数増、売上増につながっていく。
		コンビニ（経営者）	・5月下旬から6月に向けても、まださほど景気が落ち込んでいるとは感じられない。これから入客が若干多くなるのではないかと期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・夏場はここ2～3か月よりコンビニへの乗客数は増加する。ドリンク等も伸びてくるし、気温も上昇すれば、売上は伸びてくる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニは、夏場は天候と気温によって変わってくるので、やや上向きではないかと判断している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報では、夏にかけて高温が予想されているため、コンビニにとってはプラスに働く（東京都）。
		家電量販店（店長）	・エアコン商戦に入り、第1四半期の不足分を取り戻し、売上、利益確保が可能となるとみている。インバウンド需要は更に伸びるが、単価の下落傾向は変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の話によると、建設、自動車関連、食品関連全てにおいて人手不足のようである。新聞でも求人倍率が1.46倍とかバブル期に近いなどと書いてあるし、実際に求人が増えているということは、景気が良くなってきているのではないかと。そのようなことから、将来的にはやや良くなるだろうという期待を込めての回答である（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス月を迎えるため、需要が伸びてくるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・売上が前年比で順調に推移していることから、回復基調の兆しはうかがえる（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・夏季商戦には大型タイトルがそろい、徐々に暑い夏となる見込みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の7～8月は真夏である。我々の商売は2月と8月が一番悪いので、8月はあまり期待できそうもない。しかし、ケータリングなどがあれば、さほど落ち込むことはないので、なんとか前年並みにいけるのではないかと、今のところは考えている。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先も今と同様に安定して客が増えていくとみている。
		一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、インバウンド客も増えており、乗客数はまだ伸びそうである（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・これから夏休み商戦が始まるので、動いてくる。近年は休暇取得を奨励している企業が多く、9月や10月など時期を外して休暇を取る客も増えてきているので、旅行の動きもあると想定している（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・7～8月の繁忙期を迎えるため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・都心部での再開発など非製造業の建設投資、人手不足などを背景とした雇用所得環境の改善が景気下支えに作用。経済対策に伴う公共投資の増加もプラスに作用するため、景気回復基調が続く見通し。個人消費は緩やかな回復傾向。乗用車、家電等の耐久財、外食等のサービスに持ち直しの動き等の報道から、景気は上向き（東京都）。
		タクシー運転手	・来月から梅雨入りし、客足は良くなる。また、梅雨が明け、暑い日が続けば、確実に利用数が増える。客にとっては迷惑な話かもしれないが、天候が悪ければ悪いほど、暑ければ暑いほど良いのがタクシー業界である。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークが終わり、来月から徐々に戻ってくるのではないかと（東京都）。
		通信会社（経営者）	・夏期ボーナスが出るが、人気スマートフォンのような世の中をけん引する大型商材がないので、力強さに欠ける（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・向こう3か月の商談数が増加傾向にある（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・法人企業向けソリューションは横ばいと感じているが、個人向け携帯電話やその周辺機器の需要が、夏の商戦期に向けて上向きになることを期待している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・当社も、他社の動向をみながら、価格設定や品質を見直す予定なので、客のニーズに合えば景気は良くなる（東京都）。
		ゴルフ場（支配人）	・予約状況は前年実績を上回っており、今後極端な天候の悪化などがなければ、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競輪場（職員）	・社運を賭けた数十億円の大きなプロジェクトが進行していることや、広告費をかけずにマスコミが注目するような案件があること、2 場売りだった売場の 4 場売りへの改修を検討していること、インターネット投票に注力した大掛かりなキャンペーンを行うことから、数字は上がると確信している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・宿泊予約や催事予約は堅調に推移している。天候も良い見込みなので、良い営業が期待できる（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の販売量が悪すぎたため、単純に今月よりは良くなると思われるが、例年、夏は販売量が伸びないことと、ゴールデンウィークでの集客が悪かったため、景気はやや良くなる程度である。
		住宅販売会社（従業員）	・受注の増加が売上の増加に直結すると見込まれる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先行情報の中で、確実に受注に結び付くものが増えてきている（東京都）。
		商店街（代表者）	・まず人通りの話であるが、当店前の平日の通行量は 1 日およそ 2～2.5 万人ほどあるが、それがやや減っているように思われてならない。また、買物の有無は分からないが、買物袋を持っている人も若干少ないように感じる。そのようなことから、先行きの景気について良くなるかどうかの判断は非常に難しいが、変わらないのではないかと。
		商店街（代表者）	・来客数の減少が続いている状態だが、なかなか簡単には元に戻らない。天候のことばかりでもない気がする。客の出が悪いのは、買う物が無い状態が続いているものと考えている。これからは様々な難しい問題があり、大変である（東京都）。
		商店街（代表者）	・良くなる要素がさほど多いとはいえない。企業が感じているほど、街の小売は良くないのではないかと。もう少し消費者マインドが明るくなるような話題が、国や都のレベルで欲しいものである。オリンピックはどこに行ったのだろうか（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・近くに大型のディスカウントスーパーがオープンしたため、客の流れがそちらに取られてしまっているようである。落ち着くまでは売上がやや厳しいのではないかと。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・2～3 か月先は、いくらか良くなっていくような雰囲気があるので、この状態のまま続くのではないかと（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・現状が、もうこれ以上の下はないだろうというほど非常に底辺に近い売上であるが、この先も非常に厳しいと見込んでいる。独立店舗として店を張っていても、通信販売や大型ショッピングセンター等に客が流れてしまうのではないかと懸念を抱いている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・株価、世界情勢、アジアの北朝鮮の関連からみて、まだ予断を許さない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・客は必要に応じて買物をするので、極端な動きはなく、横ばいとみている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・新規の客の獲得がなかなか難しい状況である。競合他社があり、新商品などの絡みもあり、さほど良くなるとは思えない。横ばいが続けば良いほうかなと悲観的にみている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・50代以下の他チャネル利用や流出は今後も変わらない。オケージョンが厳しい傾向も変わらず、6月の父の日も同様の傾向が想定される。クリアランスは短期戦で前年維持を想定している。VIPと新規顧客の獲得によりカバーしていく方針ではあるものの、全体をプラスに転換できる材料が乏しい。
		百貨店（総務担当）	・日本を取り巻く諸外国、特に米国、中国、北朝鮮などのパフォーマンスが一定せず、その影響下で通貨や株価が安定していない。現状は株高の方向でマスコミ報道がされているが、グローバル化が一層進展している今、短期的に見ても、この先の経済環境の見通しは不透明である。したがって、一般客の購買はあまり変わらず前年並みとしても、外商上得意客など店舗の売上を大きく左右する顧客の購買行動が限定され、景気状況は変わらない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・必要のないものは購入しない動きはあるものの、増加している来店客の買い回り促進策を実践し、効果が上がっていくことが予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・気温の高い日が続き、帽子、日傘、サングラス等の夏物雑貨やUVケアの化粧品の動きが良い反面、衣料品の動きが鈍い。個人消費が伸びている実感はない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・景気は底をついた認識はあるものの、上昇はしておらず、底のままという感が強い。メーカーは商品在庫を抑え、客は衣類など不要不急の買物はしないという傾向に変化がない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・ボーナス次第なので分からない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・緩やかな回復基調は感じられるが、直近の国内政治や国際情勢、7月の都議会選挙など不安要素が内在している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・消費が大きく拡大する要素はまだ少ない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・一部の店舗において来客数の改善がみられるが、それによって潤っているのは食品くらいで、来客数増が全体の売上増につながってこない現状をみると、この先の見通しはまだ厳しい（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・消費欲求は変わらないが、領域が食品を中心に動くと思われるため、単価は下がると予測している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・食料品や化粧品などの消耗品は比較的順調な動きをしている状況が続いている。衣料品は気温の上昇とともに一度は回復の兆しが見えたものの、気温が落ち着くと動きが止まってしまっている。客の消費意欲が上がっているとは感じられず、6月以降のギフト需要やクリアランスセール動きを見る必要があるものの、景気は変わらない。
		百貨店（計画管理担当）	・ここ数年のトレンドから、クリアランスセールは縮小傾向であり、今年の衣料品の売行きからみても期待はできない。お中元商戦で来客数が増える時期に、どれだけついで買いがあるかが鍵となる（東京都）。
		百貨店（店長）	・政治や経済について不安材料が多くあることから、なかなか先は読みにくい状況にある。
		百貨店（副店長）	・景気の先行き不透明感はこちら数年変わらないと感じている。インパクトのある経済活性化策等がない限り、大きな変化はないのではないか。
		百貨店（営業企画担当）	・夏のボーナスが増加するなど個人消費を後押しする状況はあるものの、猛暑の懸念や諸外国の情勢により消費を控えるリスクが拭えないため、慎重に構える必要がある（東京都）。
		スーパー（経営者）	・人口が減少し、競合店が増えている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ると、広告初日の目玉品や何時からのサービス商品等といった物を買回し、レジに並ぶ傾向がある。なかなか付加価値の高い商品を購入する傾向はみられない（東京都）。
		スーパー（経営者）	・現在のあまり良くない状態が今後2～3か月先も続く。その理由の1つは、競合店が次々に出店し、以前より条件が悪くなっていることがある。客の買い方もシビアになっており、なかなか買上点数が増えない。来客数はまだ良いが、点数を余計に買わない傾向がある。単価は徐々に上昇しているが、それ以上に買上点数が悪いため、数字として良くない状態が今後も続く。
		スーパー（経営者）	・来客数はやや減少しているものの、客単価はやや上昇している。
		スーパー（店長）	・ディスカウントの競合店の出店で、価格競争で安く当たり前の店に対し、今まで当店に来ていた客が、価格以外のものでも来店することは何かと考えた時に、品質や鮮度、接客も含めて大事だが、やはり価格にはかなわない部分がある。3か月後は今と同じ状況でいくのではないかと（東京都）。
		スーパー（店長）	・商品の値上がり傾向はまだ続くが、消費が鈍るのを恐れて値上げ分を価格に転嫁できないため、薄利多売の状態が続く。節約志向が根付いている限り、当面、状況は変わらない（東京都）。
		スーパー（営業担当）	・将来に対する不安感が払拭されない限り、本当の意味での景気の上昇感は得られないのではないかと（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・6月からの酒税法の改正に伴い、酒類での集客が不可能となり、単価も減少するため、売上が伸びにくくなる。
		スーパー（仕入担当）	・上位品目の値下げは今後もまだ続く可能性が高い。
		コンビニ（経営者）	・暑さが早く来ているので、数か月はあまり変わらない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・季節的な要因として、暖かくなると客も増えるのだが、これから梅雨時期になるので、あまり期待はできない。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数に変化がなく、今後、増加が期待できるようなきっかけもない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・客層がやや若めになってきている。客単価はなかなか上がらず、定着するにはまだしばらく時間がかかりそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上は低迷しているものの、服飾雑貨の売上は伸びている。客を見ながら商品構成を変えていく。
		衣料品専門店（経営者）	・政治的にも経済的にもあまり良いニュースがないこと、景気を底入れする材料も特に見当たらないため、当面、現状維持が続く。
		衣料品専門店（統括）	・夏物の需要が高まる時期ではあるが、気温の上昇により前倒しで客に動きが出てしまっている。
		家電量販店（店長）	・食品、酒類の値上げが消費にマイナスに影響するのではないかと懸念している。
		家電量販店（店員）	・今の状態が続くと、市場の景気も平均的で変わらない（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・世界の不安定な情勢が発生しないという前提であれば、景気は今のトレンドをキープできると考えるが、世界の政情は、めまぐるしく変化しており、樂觀視できない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出て、来客数は結構あるものの、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売は試乗車キャンペーンなどを行うが、新型車の投入がないと、来客数も販売量もあまり変わらない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・個人消費はやや良くなっているが、販売台数は前年並みで推移している。しばらくはこの状態が続くとみている。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の発売があるため良くなるが、お盆などもあり、厳しい時期になる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム適齢期住宅の増加という需要押し上げの基本要素はあるが、職人不足によるコスト上昇等、慢性的になりつつあるマイナス要素もあり、予測しにくい。ただし、このところの流れはそこそこ堅調であり、しばらくはこの状態を維持していくのではないかとみている（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・毎月、販売量や来客数に変化がないので、先行きも変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・景気に対する不安材料、不確定要素が多いため、悪くなると予測することは可能であるが、業界の数値面からみると、劇的な変化が起こるとは思えない（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・これから気温が上がってくると、生鮮は厳しい（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政局が不安定なこと、所得が伸びていないことなどから、変わらない。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況は、前年同様に推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の予約状況から、ほぼ前年並みと考えられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・周辺環境の目立った変化の割には、売上は横ばい状態である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・米国大統領の動向、テロや北朝鮮問題等、世界情勢に対する心理から、消費者が財布のひもを緩めていない。人手不足による人件費の上昇や仕入れ原価の高騰により、依然として厳しい状況が続く（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・同業他社の話を聞くと、ゴールデンウィーク明けは支出の反動で売上が減少し、なかなか回復していないということで、本店とは全く逆の動きである。そのため、しばらくは行ったり来たりの横ばいで推移するように感じる（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・国内でも、急に経済が伸びる要因は見当たらない。むしろ、築地市場移転や東京オリンピックの問題など、はっきりしないことが多々ある。ヨーロッパは、フランスの大統領選挙が穏健派候補の勝利に終わったことは安心材料だが、再び英国でテロが起き、不安は増大している。また、依然として米国大統領に関する不安材料と極東の動揺が続いていることにより、日本経済は盛り上がりを見せていない。
		一般レストラン（スタッフ）	・周りも大きい店は次々と変わっているが、小さな店舗はほとんど潰れていっている。悪くはなく、回っているから動きがある、良いとも考えるが、もうしばらく様子を見ないと分からない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・客から要求される事項が単価に終始しており、かつこれからも苦しそうな話が多いことから、景気回復の兆しは感じられない（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・全体的な景気は上向きのようなのだが、北朝鮮問題、米国大統領など不安定要素が多く、結局変わらないとみている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国大統領の動きなど不明な点も多いので、経済もやや不安定ではないか。
		都市型ホテル（総務担当）	・今後、光熱水費、人件費増等による委託先の値上げの影響で、コストの増加が予想され、利益が減少する恐れがある。
		旅行代理店（経営者）	・新規の予約は全く取れていない。従来からの客のみである。
		旅行代理店（従業員）	・受注状況、客の様子共に大きな変化は感じない。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は夏の旅行シーズンを迎える。今夏の注目としては、8月から私鉄のSLが運行を開始する。そういった話題性が注目をさらし、本命である北関東、東北方面の需要が伸びるのではないかと期待している。反面、法人は例年どおりなので、差し引きすると変わらない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・今のところ、旅行における好材料、悪材料どちらも見当たらない（東京都）。
		タクシー運転手	・物価の高騰が止まらず、物はますます値上がりしているものの、給料が上がらない状況のため、かなり迷いがある。
		通信会社（経営者）	・祭りの時期を迎え、街自体の雰囲気としては明るくなっているが、現状想定される取材数に大きな変動はない（東京都）。
		通信会社（社員）	・良くなって欲しいと願っているが、良くなる要素がない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・大きく状況が好転していく材料は見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・競合他社もより安価なサービス、プランで囲い込みを図る傾向があり、しばらくはこの状況が続くとみている。
		通信会社（局長）	・直近で大きなイベントがないので、しばらくは横ばいと予測している。2018年の冬季オリンピックや4K放送実用化のタイミングがポイントになるのではないかと（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・夏期ボーナスの支給額にも左右されるが、前年並みで特に極端な増減は考えにくい（東京都）。
		観光名所（職員）	・5月はゴールデンウィークを含め、割と1年を通して春の山が良い月である。2～3か月後も、夏休み等に入るため、5月とさほど変わらない実績になると期待している（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・景気が良くなる要因が見つからない。
		ゴルフ場（企画担当）	・梅雨時期から夏にかけての予約は、例年よりやや少な目である。
		パチンコ店（経営者）	・これまで徐々に外しているが、ややギャンブル性のある機械の撤去が必要になってきている。ギャンブル性が低く客が遊びやすい機械に移行していかなければならない。客に遊んでもらえることをメインにやっていく過程なので、今とさほど変化がないのではないかと（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・一時的なものか分からないものの、生徒数の減少は今のところ止まっている。しかし、増加の理由も考えられないため、平行線をたどるとみている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・長い間、注引量が納入量を上回らない時代が続いていたが、そういった意味で少し市場の需要の盛り上がりが見えてきたのかなと考えている（東京都）。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣の人出が減ったまま増えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今のままでは増収の要素がない。売上増加のため工夫をしているが、おそらくこのまま変わらない。
		設計事務所（経営者）	・新規案件の具体的な相談がない。
		設計事務所（経営者）	・相変わらず景気上昇の気配が見えない。新築住宅数は減少傾向にあり、団塊世代の年齢が上がるにつれ、リフォームの相談件数も減少している。政府の景気対策も手詰まり感がある。
		設計事務所（所長）	・継続的な仕事のため横ばいと考えられるが、良くなるとは考えにくい（東京都）。
		設計事務所（職員）	・ここにきて発注数が少し増加したようにも感じるが、景気を左右するほどではない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・情報量がずっと横ばいである。悪くなってはいないが、極端に良くなっているわけでもない。
		住宅販売会社（従業員）	・現状のまま推移していく。サラリーマン投資家への融資は厳しくなっているが、資産家や相続税対策など、客の属性によってはまだ融資を行っているため、急激に景気が悪くなることはない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・話があっても決定までに時間がかかることを考えると、この先もすぐに業務が好転する状況にはならない。
		商店街（代表者）	・労働環境としては、最近の度重なる最低賃金の引上げなどで、パート、アルバイトの賃金が上昇し、販売価格に転嫁できない零細商店の経営を著しく圧迫している。また、週休2日、祝日、有給休暇、プレミアムフライデーなどと、大手企業の休日が増加するたびに、中小零細企業で働く人々との格差が広がり、不平不満の一因となっている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来は、人出があると、ある程度は売上に繋がってきただが、今月の傾向から見ると、街のイベント開催の谷間である6～7月は売上の増加があまり見込めない（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商は、スチールや機械関係の案件などの大口案件が徐々に減ってきている。そのため、売上の基礎部分が徐々に小さくなっている。
		スーパー（店長）	・来客数が増えているなか、買上点数、客単価共に増加しているが、1品単価の下落が見られ、低価格商材と高額商材の差が広がっているのが現状である。
		スーパー（総務担当）	・実質的な賃金がさほど伸びていないなかで、余暇が増えており、また、ギフト等に対する底打ち感がある。スーパーなどでのモノに対する消費を抑える一方で、余暇が増えたことにより、旅行や情報などコトに関する消費が伸びるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・来客数が減っているため、やや悪くなる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・今後の見通しが不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・来客数の前年割れが半年間続いているため、今後も減少傾向が続くのではないかと。
		衣料品専門店（営業担当）	・近隣の老舗デパートやファッションビルが閉店し、どこもかしこも改装が続いている。街には活気がなくなり、景気が良いとはとても思えない。
		住関連専門店（統括）	・今のところ景気が上向き、消費が拡大する要素が見当たらない。まだ冷え込みが続くのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店があるため、やや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・世界情勢が不安定で、米国の金利が上昇し、為替レートが不安定になり、株価が上がりきらないと考えている。一方で、日銀の国債政策を考慮すると、国内の長期金利が上がり調子になることは不可能で、住宅ローン等、国民の生活に密着した金利に大きな変化は起きないと考えている。残るは企業業績だが、輸出入共に明暗がはっきりと分かれているとみている。上記の要素を総合して、一般消費者の目線で考えるに、家計の節約に努めるのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックがあるが、それに呼応するような景気対策や景気の良い話を客からあまり聞いたことがない。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会や各団体の総会等も今月中に大分落ち着いている。来月あたりは暑気払いの前の月で特にイベントがないため、客足が遠のく（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル(スタッフ)	・高稼働が続いていた宿泊も落ち着いてきており、2～3か月先の予約状況は例年を下回っている。海外情勢の不安から国内旅行需要の高まりに期待したいが、個人消費の冷え込みは依然として続いていることから、景気はやや悪い方向へ進む。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ホテル業界の夏期の景気は一定となり、5月よりは悪くなる。
		タクシー運転手	・タクシーは会社の残業にある程度頼っていたが、頼れなくなってきている。また、米国を中心に海外からの要求がある、認可の付いた白タク、自動運転に向けた動きが出ていることなどから、今後は非常に厳しくなるのではないかと(東京都)。
		タクシー(団体役員)	・過去数か月の状況を見ると、景気回復は一向に感じられず、個人消費の低迷がしばらく続く。
		ゴルフ場(経営者)	・今年の夏は記録的な猛暑との報道が多く見受けられるため、やや悪くなる。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・問い合わせ件数や客単価が減少傾向にあるため、やや悪くなる。
		設計事務所(経営者)	・行政の指名に対する仕事のあり方というのは非常に難しく、年当初の仕事の取り方について悩んでいる。民間の仕事がなかなか見つからず、新しい顧客について考えたり、又は社員に意向を聞くなど周りを見ながらやっているが、行政を主要顧客としていた事務所のため、どのように営業展開すればよいか悩ましい。世の中の全体の動きの中で模索することは、非常に難しくなっている。
		設計事務所(所長)	・仕事の絶対量が少ないということに尽きる。地方まで景気の浮揚策が行き届いていないという結論である。
	×	一般小売店[茶](経営者)	・ゴールデンウィークは天候に恵まれて、新茶も上物が始まったが、月半ばから来客数、売上共に減少が続いている。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	・商業面積が増え続けるため、悪くなる。
	×	コンビニ(経営者)	・異常な人手不足に加え、同業の激しい出店があり、同じ看板の店舗も当店の200メートル先に開店し、大幅な赤字店舗への転落が確実である。
	×	その他サービス[電力](経営者)	・マンション市場は労務費、材料費の高騰で価格が高止まりし、その結果販売不振になるという状況に陥っており、今後もこの傾向が続く(東京都)。
	×	住宅販売会社(経営者)	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす対策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しが必要である。
企業 動向 関連 (南関東)		-	-
		プラスチック製品製造業(経営者)	・現在、医療品容器、化粧品容器の金型作成中であり、数か月後には量産開始予定である。うまく軌道に乗れば利益が見込める。
		金属製品製造業(経営者)	・前年まで止まっていたアジア向けの受注が増え始めており、しばらく続きそうである。
		その他製造業[化粧品](営業担当)	・美容室の材料の出荷量が前年を軒並み超えていることから、「やや良くなる」と判断をしている。また、店のほうからも好調という声がよく聞かれる(東京都)。
		建設業(経営者)	・全般的に良くなっている。引き合いも増えてきている。
		建設業(従業員)	・受注が増える傾向にある。
		建設業(営業担当)	・不動産売買があるなかで、地中埋設物の取扱に敏感になっている。売却及び取得に対する地中埋設物や土壌汚染への配慮が客の心配をあまり、それらの対策に経費をかけるようになって、仕事が増えてきている。
		金融業(役員)	・株価上昇が見込まれることから、個人消費の増加により景気は上向くと予測している。
		広告代理店(営業担当)	・朝鮮半島情勢にもよるが、春先の時期と比べると、国内外の情勢は大分落ち着いたように見える(東京都)。
		税理士	・米国の景気がやや良くなってきている。中国の景気はバブルがはじけるのではないかとされている。国内については、首相と都知事が国内経済をけん引しているところがあるので、良くなっていくのではないかと(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士	・株価も安定しており、為替も不安材料は特にない。米国大統領の政策による影響も、心配していたような事態へは向かわず、安心材料である。最低賃金も上げられ、ベースアップも期待できる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・仕事量が増えてきている。
		食料品製造業（経営者）	・値上げのニュースが多く、必要以外の物は買い控えをするのではないかと。
		繊維工業（従業員）	・衣料品業界だが、衣料品がなかなか売れない。不振から脱しきれない状況が今後も続くのではないかと。消費者の節約志向が続き、このままだと景気の回復は見込めず、現状維持が続く（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・電話、見積がとにかく少ない。
		化学工業（従業員）	・取引先の話では、今後良くなる要因もないが、悪くなるという要因もない。このまま現状維持で推移するのではないかと。
		金属製品製造業（経営者）	・人と設備を増やせば受注増が期待できる雰囲気は続きそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先の計画が始動する予定で、価格さえ折り合えば受注できる。NC旋盤を設備したことによりコストダウンができると思うので、良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今、新規案件の段取りをして試作を入れると、売上が良くなるのは秋口ごろになる。従って、2～3か月ではまだ好転しない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・余程魅力のある新商品を開発しないと現状を変えられない。一生懸命やっではいるが、開発にはお金と時間がかかる（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	・7月までは今月のようなギリギリ損益分岐点内の受注が続くことが予想される。一部上場企業の景気回復感はあるが、コストダウン要求もあり、米国の金利アップ、TPP問題、国内設備投資の鈍化などにより、不安感は拭えない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・身の回りの関係先の中では、大きく変わる要素の話はないため、今のままで推移する。
		建設業（経営者）	・中小企業の税制対策をきちんとしてほしい。
		建設業（経理担当）	・工業地域から、流通拠点や住宅地域へと変化している地域なので、建設業はなくならない業種ではあるが、この先もしばらく景気は望めそうにない。
		輸送業（経営者）	・非常に心理的なものが左右しやすい経済状況であり、現状、先行きをあまり楽観視できない状況にある。
		輸送業（総務担当）	・新規案件が増えてきているが、既存業務の物量減少や、人件費、燃料費の上昇による収益の悪化など、状況の好転は厳しい。
		通信業（広報担当）	・当面は一進一退の動きが今後も続く（東京都）。
		金融業（従業員）	・製造業の取引先のうち、建築部材関連などの企業では受注が増えているとの話を聞くものの、取扱製品によって業況に差があり、今後も取引先全体として業況が改善するとは言えない（東京都）。
		金融業（支店長）	・好材料がない状況にもかかわらず、株価は堅調である。企業の見方は慎重であり、当面この状態が続く見込みである。
		金融業（営業担当）	・売上が増加する特別な要素もなく、夏に向けた売上増加要素もない。ただし、マイナス金利の影響で借入金利が低下しているため、起業しやすい環境にはなっている（東京都）。
		不動産業（経営者）	・地方大学が都心に移転して、学生数が減っているのが現実にもかかわらず、新築物件の建設が多過ぎる（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・テナントからの退去予告もなく、大きな変化の予兆は感じられないので、安定的な賃貸料収入が見込める。したがって、この先の景気も良いままで変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・新規の仕事は入って来ない。既存の仕事も増減はみられない（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・大きな変化要因がない。
		経営コンサルタント	・商工会議所の総会担当の話では、会員数の減少傾向が続いている。倒産などはさほど多くないが、高齢化、後継者不在による廃業が会員減少の主要原因であり、国全体の経済動向、今後の人口構成を考えると、この傾向が変化するとは思えないということである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント	・国内製造業が不振である。元気な会社も一部にあるが、経営努力をしっかりとしたところか、市場に恵まれた事業であったかによる（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・工場や事業の閉鎖に伴う片付け依頼など、スポット的な受注が多く、継続的な受注につながっておらず、先行きが不安である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・6月半ばにならないと、まだ動きが見えない。しばらくこのまま推移していく。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量はいくらか増えているが、人手不足による人件費の高騰や募集費用の増加等もあり、全体としては変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・かなりダメージがある状態のため、2～3か月では変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・取引先の新年度予算が増加してないので、変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末、年度初めの受注が落ち着き、受注量が減少している今月の状況から、2～3か月先は変わることはないと思込まれる。
		食料品製造業（営業統括）	・6月からビールの実質値上げが始まるため、ビールだけではなく付随するおつまみ等の動きも左右される懸念があり、プラスになるとは考えにくい。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・8月までは受注量が減る傾向がある（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・新規案件の動きもなく、コストを見直すクライアントが多いため、現状より更に悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人よりも個人客が主だが、印鑑の彫り直し、リフォームのサービスをインターネット展開で行っており、全国から注文が来ている。4月の売上は26万円だったが、今月は7万円弱ほどの受注量である。前年5月は14万円ほどの売上なので、前年比でも落ちている。このことから、方向性はやや悪くなっている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・6月1日以降いろいろなもの値上げが決まっている。食品や生活物資だけではなく、原材料も上がってきているので、景気はしばらくやや悪くなるのではないかと。
		輸送業（経営者）	・荷主において現状の改善が検討されてはいるものの、具体的な策が打ち出せないなか、予想されている暑い夏が取扱量の更なる減少を招くのではと大変危惧している（東京都）。
	×	建設業（経営者）	・少子高齢化なので、悪くなる。
	×	輸送業（総務担当）	・荷主の出荷量は当分低迷する見込みなので、このまま続けば非常に厳しい経営状況となる。
	×	広告代理店（経営者）	・例年、夏休み期間に受注していた催事が、今年は保留になっている。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・採用募集は引き続き堅調に推移するとみている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8月、特にお盆明けを中心に、大規模な募集をかけるところが、今話をもらっているだけでも短期も含めて20社あるので、前年比でかなりの増加が見込める。
		人材派遣会社（社員）	・株式市場は国内外共に堅調に推移している。海外情勢も諸問題を抱えており、不安要素を残すものの、数か月前と比べると軟化している印象がある（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・都議会選挙関連で短期的な特需が見込める。また、業務委託の事務センター等が派遣に切り替わる傾向がある（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・6月が年間売上の底であり、そこから年末に向けて徐々に上向き傾向がある。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・各社で採用数が増え、その分売上及び利益が順調に増えれば、景気が多少上向きではないかと（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・2018年の新卒採用は秋まで継続するとみている。流通、サービス業界の人材不足は解消されない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・就業時間数に限度があることの再確認が、求人増につながっているようである。業績の見込みがそうさせている（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・経済成長の実感はないが、安定していることは期待感を感じさせられる（東京都）。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・複数の経営者の話によると、今の景気は様々な世界情勢に大きく影響されるので、従来の考えによる景気の良し悪しはあまり尺度にならない。そのため、米国、中国、韓国の不安定さを考えると、これから良いほうへ大きく変化していくことはないのではないかとみている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足が改善される見込みがない。
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・人材不足の傾向は加速する一方で、多い人材需要と少ない人材供給のバランスをいかにマッチングできるかによって、業績が変わってくる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・もともと夏場は求人数が伸びない傾向がある。
		人材派遣会社（営業担当）	・取引先企業からのエンジニアの引き合いが続いており、堅調感は継続する見通し強い（東京都）。
		職業安定所（職員）	・求人全体からみた正社員割合は上昇傾向にあり、有効求人倍率も依然として高水準を維持しているが、業種によっては未充足による求人の更新が繰り返されており、人手不足の改善はみられない。
		職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、新規求人数は今後も横ばいで推移するとみている（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用が本格化し、前年比で定性的に内定出しが早まっている状況でもあり、ここ数か月は争奪戦になると考えられ、大きな変化はないとみている（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変わる要素がない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は微増になるが、求職者とのマッチングがなかなかできない状況が今後も続く。そのため、求人案件の長期化、成約数の微減により、景気はやや悪くなるのではないかと。
		職業安定所（職員）	・米国と諸外国の政策、アジア情勢の影響による株価、為替相場の変動による景気への悪影響が出るのではないかと。
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)		-	-
		商店街（代表者）	・東京オリンピックが近づき、ますます良くなる。
		商店街（代表者）	・客の購買意欲等が高まっており、人出が見込まれる夏季の繁忙期を迎えて良くなる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・猛暑の予報で栄養剤等の売上が見込まれ、やや良くなる。ただし、ターミナル駅の発展で都市部に客が奪われ、地方の景気は悪くなる。地元の駅前には再開発の話はあるが、まだ先である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・新年度予算が本格的に動き出し、取引が活発になる。
		百貨店（売場主任）	・お中元やセールが始まるので、来客数の増加を期待している。
		百貨店（経営企画担当）	・6月も高い気温で推移する見通しで、夏物衣料品や雑貨等を中心に動きが活発となり、売上増加が期待できる。
		百貨店（計画担当）	・新規商業施設のオープンで、ターミナル駅の商圏への流入人口が増えており、しばらくは好調が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・高額のお中元商品の引き合いが増えている。
		スーパー（支店長）	・気候が良くなり、人の動きが増えて購買力も上昇している。今後も期待がもてる。
		コンビニ（企画担当）	・東京オリンピックやリニア新幹線の整備等で求人倍率は高い。人口減少により、緩やかに雇用環境の改善が見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・新商品を中心に徐々に客の反応が良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・チェーン統合に伴うブランド変更が進むにつれて、売上が増加しており、今後も良くなる。ブランド変更が一段落した後にはどうなるかは未知数である。
	家電量販店（店員）	・客は、高額商品への抵抗感が少なくなってきている。	
	家電量販店（店員）	・今年の長期予報は猛暑の見込みで、エアコンや冷蔵庫等、白物の季節商材の動きが顕著になることを期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス商戦で6～7月は動きが期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスシーズンから夏休みに入る。世の中としては明るい話題が多く、何か政治的な問題が起きない限り、良い方向に向かう。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	・お盆休みの時期は期待ができる。お盆明けから9月上旬には、また横ばい状態となる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政権の安定により経済にも落ち着きを感じられ、堅調な動きが見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・夏休みになるので、家庭の購買量等に変化が表れる。
		高級レストラン（役員）	・ゴールデンウィーク後は少し落ち着いた感があつたが、客足が戻ってきている。先々の予約の入り方も堅調である。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・賃金はパート、アルバイトを中心に上がっており、家計には余裕が感じられる。その余裕が消費に向かう。
		観光型ホテル（経営者）	・大口を含む団体客の受注がかなり多く、良い状況にあり、大河ドラマの効果を改めて感じている。個人客にも動きが出てくるので、7月下旬から8月にかけてはやや良くなる。
		観光型ホテル（販売担当）	・2か月先までの予約状況は、一般宴会が前年同期比で100%を超えており、全体を押し上げている。宿泊客の数や宿泊宴会はもう一息だが、今よりはやや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ボーナスの使い道が決まり、夏休みの家族旅行を計画するファミリー層に期待している。プレミアムフライデーで有給休暇を推進する企業があるようで、関連した旅行の問い合わせも増えているため、一層推進してほしい。
		タクシー運転手	・今月も既に暑い日が多いが、この先も暑いという予報であり、タクシーを利用する客は増加し、売上も伸びる。
		タクシー運転手	・5月が良くなかったので、今と比べれば良くなる。
		通信会社（営業担当）	・夏にかけては、上向いてくる。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・地元の祭りを始め観光が本番の時期となる。著名人が当地を応援してくれているので、その効果にも期待している。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・先々につながる見積りや契約等が、足元では多い。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・売却の相談が増加している。新システムの導入による来客数の増加にも期待している。
		商店街（代表者）	・必要最小限の物しか購入しない状況が続く限り改善はしない。来客数は横ばいのため、これ以上悪くなることもない。
		商店街（代表者）	・景気はやや上向きではあるが、すぐに下り坂になる可能性もあり、状況は大きくは変わらない。
		商店街（代表者）	・ターミナル駅周辺エリアの1人勝ちである。他のエリアでは落ち込みがあり、全体的には変化はない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・世間全体としては、まだしばらくこのままの状況が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・良くなっている状況のまま変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・しばらくは20年に一度の遷宮の間が一番静かな時期に入る。伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続いた大型行事も終了し、当面は大きなイベントがないことから、観光市場も多少落ち着く。クラフトビール市場は、引き続き好調である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食店の来客数が増える要因がない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・伸びている企業は、贈答品をたくさん利用するが、全体としては、先行きへの不安からコストダウンに努める企業が多い。個人客は、付き合いの範囲を狭くしている。プラスとマイナスがあるが均衡し、3か月先も変わらない状況が続く。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・経済の問題よりも政治や世界情勢等の問題が大きく、先行きが不透明である。
		百貨店（売場主任）	・紳士フロアでは、来客数が極端に減少することはない。暇なときは本当に暇で、1時間に1足売れるかどうかであるが、夕方になると少しずつ売上も回復する。客単価は低いですが、売上が変わることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・株価の上昇で景気も好転するかと思われたが、実際のところ堅調なのは生活必需品で、中間価格帯の衣料品・雑貨や高額品は伸び悩んでいる。消費拡大に対して、先行きの生活や海外情勢への不安が向かい風になっている。
		百貨店（経理担当）	・非日常的な消費には回復がみられるが、賃金やボーナスは伸び悩んでおり、可処分所得が増加しない限り景気は一本調子では改善しない。
		百貨店（販売担当）	・北朝鮮等の地政学的リスクや米国の政治問題に対する不透明感が、経済的な見通しのつきにくさに通じており、慎重な見方とならざるを得ない。
		百貨店（販売担当）	・夏の商戦とともに、客の購買意欲が高まっていく。販売量は増えるが、低価格帯の動きが活発になるため、売上としては大きな変化はない。
		スーパー（経営者）	・消費はあまり伸びないが、失業率は下がり完全雇用に近い状態となる。夏季休暇で働く日数が少なくなるため、レジャーが盛んになり親子が触れ合う時間は増える。レジャーを中心に消費は活発になるが、製造業は休みが多くなるため、生産活動の落ち込みが心配である。
		スーパー（経営者）	・ゴールデンウィークは全国菓子大博覧会に客足を奪われ、5月は良くなかった。先行きも期待できる要素はなく、天候不順等で青果が高騰しなければ、現状維持である。
		スーパー（店員）	・販売量、客単価共に低い状況が続いており、なかなか景気が良いといえる状況にはならない。
		スーパー（店員）	・食用油等、一部商品の値上がりがか売上に影響する一方、スイカ、アイスや飲料等がカバーする。
		スーパー（販売促進担当）	・買い回り品の購入が少なくなっている。
		スーパー（人事担当）	・株価の上昇や、一部の人には賃上げがあるかもしれないが、景気回復の実感は末端にまでは広がっていない。
		スーパー（販売担当）	・来客数が減少し続けている原因がわからないため、先行きも何ともいえない。
		スーパー（営業企画）	・前年同月比での下降傾向も底を打ち始めており、これ以上の下落はない。
		スーパー（販売担当）	・前年同期比の客単価と予算比の売上は未達であるが、前年同期比の売上、来客数は、共に100%を超えている。ビール類の値上げで、客単価は更に下がるが、売上は横ばいと見込まれる。
		コンビニ（店長）	・ビール類の値上げで、スーパーやディスカウントストアから、宅配サービスのある店に客が戻るのではと期待する。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の伸びが前年同期比1%とやや厳しい。販売企画による対応が必要であるが、品ぞろえの強化には少し時間が必要である。
		コンビニ（エリア担当）	・客の動きに影響するような大きな外的要因はない。
		コンビニ（店長）	・繁華街の人出が増加していないため、今後も同じように推移する。
		コンビニ（商品開発担当）	・購買意欲を改善する機会が、すぐにあるようには感じない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン時期になっても、馴染み客しか購入しない傾向が強くなっている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・よほど景気が好転しない限り、企業としては活路が見いだせない。
		乗用車販売店（営業担当）	・大きな事件が起こらなければ、景気が今よりも悪くなる気配はないが、株価が2万円近くまで上がっても、景気が良くなっているという実感はない。
		乗用車販売店（経営者）	・悪くなる要素は見受けられない。
		乗用車販売店（経営者）	・現状のまま変わらない景気が続いており、定着している。国の政策も目に見える効果は表れておらず、環境が変化するようにも考えにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・5月は良かったが、景気が回復していると実感できることはないので、先行きが更に良くなるかどうかはわからない。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスシーズンを前に主力車種の変更も発表されるため、店頭ににぎわいが戻り、夏休みの予定に合わせた新車購入の検討が進むことを期待したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・当分は新型車種の発表もなく、新車の増販が見込める要素はないが、前年もかなり厳しかったため、地道な活動で前年並みの販売台数は維持できそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の投入効果で販売は上向きが期待できるが、工場は、車検等の在庫対象台数が前年同期を割り込むので、全体としては変わらない状況が続く。最近ボーナスを車の購入費に充てる客が少ないので、ボーナス時期でも大きな期待はできない。
		乗用車販売店（総務担当）	・夏のボーナスは前年比で若干の減少が見込まれており、消費が盛り上がる気配はない。
		住関連専門店（営業担当）	・人手不足や資材の高止まり等で建築物価も上がっている。建築業界全体では、新築需要が伸び悩んでいるが、老朽化した建物の耐久工事やリノベーション工事は増加している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・夏休みやお盆休みがあり、できるだけ多くイベント等を計画して来客数を増やしたいが、支出がレジャーに流れるため、期待はできない。
		一般レストラン（経営者）	・あまり良くなる要素がない。
		一般レストラン（経営者）	・米国の政策次第である。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる理由が見当たらない。
		スナック（経営者）	・商売の先行きの不透明さや景気の悪さで、小遣いも節約ムードとなる悪循環が続いている。今後はどうなるか心配であり、期待はできない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・政府が何か明るい方向性を示してくれば、雰囲気が変わって良くなる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（経営者）	・先行きが読めない。
		都市型ホテル（支配人）	・宿泊部門は、新規ホテルの開業が続き供給先が増加しているため、需給バランスが悪化し稼働率、客単価共に下落が続く。レストラン部門でも同様の状況が見込まれる。
		都市型ホテル（営業担当）	・足元での予約の件数や客単価、売上の動きが引き続き良い。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊予約等は前年並みの動きである。
		旅行代理店（経営者）	・中小企業は、淘汰の時代で生き抜いていくことがかなり難しい。この先の見通しが立たない。
		旅行代理店（経営者）	・景気が良くなる要因が見当たらない。
		旅行代理店（経営者）	・ターミナル駅周辺というピンポイントでは、間違いなく消費は増加しているが、東京のスタイルをそのまま持ち込んだ物販店は苦戦し、早晚撤退する事態もありうる。モノからコト消費にいち早く移ったところが勝ち、出遅れたところは消えていくので、景気としては変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・夏休み旅行を計画する時期となる。出足はあまり良くないが、徐々に申込がある。特段の要因はないが、旅行番組や雑誌の影響を受けた申込もあり、例年並みの需要が見込まれる。
		タクシー運転手	・景気が動く要素が見当たらない。
		タクシー運転手	・長い間、繁華街の人出が少なく、このような状態がまだまだ続く。
		通信会社（サービス担当）	・新規開局エリアでは光回線の申込があるが、他社の光回線を既に導入している家庭が多く、会社間の乗換えはあっても、新規申込等は少ない。
		テーマパーク（職員）	・予約状況や問い合わせ等は、例年並みで推移している。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見いだせない。
		ゴルフ場（企画担当）	・7月の予約数は各ゴルフ場とも順調に推移しており、前年同月を上回っているが、梅雨に入って天候に左右されることを考えると、数字的にはあまり伸びない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・米国や中国の情勢が不透明である。
		美容室（経営者）	・これから暑くなるので、例年同様に客足が鈍くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・客は無駄遣いをしない傾向にあり、この流れからはあまり景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・地域で人口減少が続くと、購買力の低下も続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・施設従業者の労働条件改善が急務となっており、施設経営の状況としては、変わらないか、やや難しくなっていく。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・来年度の改正介護保険法の施行を控え、好転することはあまり考えられない。
		設計事務所（経営者）	・個人客の設計案件はほとんどなくなっている。住宅を設計事務所に依頼するという文化は、既がないのかもしれない。法人案件は、増築に関する問い合わせが多い。
		設計事務所（職員）	・景気が良くなるような政策的な話は全くないため、今後も現状維持となる。
		住宅販売会社（経営者）	・物価が上昇し、住宅ローン返済に充当できる金が減ってきており、購入希望者は様子を見ている。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税の再延期の影響もまだ感じられず、横ばい状態となる。
		商店街（代表者）	・暑さがピークとなる時期にかけては、消費が落ち込む。
		百貨店（販売促進担当）	・北朝鮮や欧米等、国際情勢の不透明感により消費マインドが落ち込む。
		スーパー（経営者）	・中小小売店では、じわじわと売上が減少している。
		スーパー（店長）	・酒税法改正の影響で6月から酒が値上げとなり、一気に消費が落ち込む可能性がある。
		スーパー（商品開発担当）	・ここ3か月の来客数は横ばいで、前年同月と比べると約1.5%減少している。今期に入ってから前年同月を上回ったことはなく、売上也厳しい状況が続いている。
		スーパー（企画・経営担当）	・アルコール類の値上げで販売量が減少する。夏に向けてはビール類の販売を伸ばしたいが、増加を見込める要素がない。
		スーパー（ブロック長）	・競合先の新規出店等が売上に影響している。号外のチラシも目につき、対抗できないような価格で売られている。そのような状況でも、人員不足のため人件費は引上げざるを得ない。
		コンビニ（企画担当）	・近隣のコンビニがブランド変更となり、一層競争が激化していく。
		コンビニ（店長）	・ドラッグストアが近くにオープンし、ますます厳しい環境となる。
		乗用車販売店（販売担当）	・足元ではかなり活気に欠けるが、10～11月ごろにほとんどの車種の仕様が変わるため、現行車種をうまく販売していかなければならない状況である。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・これから夏場に向けては、売上が減少する。
		通信会社（企画担当）	・当地域では明るい話題が多いが、全国や世界に目を向けると先行きの不透明感は否めない。直接業況に影響するとは思えないが、メーカーの多い当地域としては、回り回って影響してくる。
		テーマパーク（職員）	・近隣で新しい観光施設がオープンし、ファミリー層等が流れている。
		パチンコ店（経営者）	・監督当局の規制強化により、客の求めるサービス水準に、設備が対応できない。
		理美容室（経営者）	・客との話では、景気の良い話を聞かない。
		美顔美容室（経営者）	・例年来店回数が減る時期となる。小さい子供がいる客は、家に子供がいる等の理由で来店しづらくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅に金を使う動きは一段落している。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・家庭でも防犯グッズへの関心が高く依頼は増えているが、競合先と比較され販売量の割には利益にならない。必要な物でも最小限しか購入しない傾向にある。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・景気は上向いてほしいが、夏場に向けて業況は悪くなる。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	・衣料品以外に金が回っている。
	×	一般レストラン（従業員）	・値上げが相次ぎ、外食を控える人が増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	観光名所（案内係）	・天候不順が大きく影響する。早くから暑い日が異常に多く、台風の動きも例年とは異なる。その他にも値上げ等の影響が段々と表れてくる。メディアがいつているような景気が良くなっているという実感は、誰ももっていない。
	×	理容室（経営者）	・相変わらず、景気の良い話はない。
企業 動向 関連 (東海)		*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	・新工場の本格稼働を7月に控え、販売先も徐々に広がってきており、下期に向けて期待がもてる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・メキシコ自動車業界向け等、保留となっていた案件が受注できる見込みである。北米自動車業界向けの設備投資も、動きが活発である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・有事となった際に経済にどう影響するか等、不安要因はあるものの、保護貿易主義的な動きは、ある程度抑制され、この先数か月は安定した推移が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・夏以降に新製品を出すので、客先の業界は厳しい状況にあるが、売上の増加を期待している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・ガソリン価格等が下落するなかで物価は上昇しつつある。この動きから考えると、景気はやや良くなる方向である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・4～5月の不調は、3月が良かった反動である。反動減が終わり、輸出もそこそこ堅調なので業績は回復する。
		輸送業（エリア担当）	・配送単価が上がっていく。
		通信会社（法人営業担当）	・スーパーの品ぞろえは、新年度を見越したものから夏のボーナス需要を見越したものに变更されている。売手の早めの取組で、買手の購買意欲も高まる。
		通信会社（法人営業担当）	・完全失業率の低下を、身近でも肌身で感じる。
		会計事務所（社会保険労務士）	・定期昇給額が前年に比べて増えている。業績が順調に伸びれば、更にボーナスの増加も期待できる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・客先の案件は縮小傾向にはないため、継続的に受注が見込める。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・原油価格は米国の増産であまり上昇せず、我が国の経済にとっては非常に良いことである。ただし、米国の為替施策で基本的には円高方向となるため、企業としては対応が必要となる。
		食料品製造業（営業担当）	・ボーナスは横ばいか減少との話で、支出を抑える傾向は続き、景気回復にはつながらず現状と変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後2～3か月について、取引先からは特に良い情報もなく、景気は変わらない。
		化学工業（人事担当）	・会社の業績だけをみれば、やや良くなる方向であるが、北朝鮮や米国の政治問題等の海外情勢、為替の動向を考えると景気の方向感はつかみにくい。
		化学工業（総務秘書）	・特に悪くなる要素はないが、所得格差によって、景気の感じ方は人により異なる傾向が強まっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・既往製品の受注量は増えつつあるが、新規製品の受注が難しいため、横ばいが続く。
		鉄鋼業（経営者）	・例年ならば客からの見積りや引き合いが多くなる時期だが、引き続き例年より2割ほど少ない状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・夏は低調になる時期であり、例年と同様に現時点での引き合いは少ない。秋からに期待したい。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・好調な受注水準を維持している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・好転の見込みがない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械、自動車関係等の輸出物件による収益は増加し、若干の改善が見込まれるが、国内市場は販売単価等の状況が厳しく、まだまだ良くなるとは見込めない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・通信関連機器やシステム構築分野は活況になりつつあるが、技術者の不足等で工事の遅れが懸念されるため、積極的に受注活動ができない。	
	建設業（経営者）	・足元ではまずまずの推移であるが、米国の大統領の動向や北朝鮮の問題等、依然として不安要素が多く、わずかな要因を契機として潮目が変わりかねない。	
	建設業（営業担当）	・下水道の関連工事への進出に着手しているが、業務の絶対量には限りがあり、更に新しい分野を開拓していかなければならない。	
	輸送業（従業員）	・猛暑が予想されている。予報どおりとなれば、季節商材が活発に動き一時的に景気は上向く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（エリア担当）	・景気が上向くような起爆剤や誘発剤となるものが見受けられない。生活のなかでは良くなっている面が見いだせず、先が見通せない。
		輸送業（エリア担当）	・燃料となる軽油価格の上昇が続いている。前年比で約16円の大幅な値上がりで、この先が心配である。
		輸送業（エリア担当）	・貨物量が変化する要因はなく、安定している。
		金融業（従業員）	・自動車産業では、部署によって生産状況等が二極化している。ハイブリッド等に携わっている部署は比較的忙しいが、通常の車種の部品を扱う部署では減少が続いている。
		金融業（企画担当）	・株高や円安になる要因があまり見当たらず、個人投資家の様子見が続く、当面は現状のままの景気が続く。個人投資家以外の個人消費は、ボーナス次第とみられる。
		不動産業（経営者）	・株価の上昇は、中小零細企業の活性化にはつながっていない。小規模企業では依然として資金繰りが苦しい。
		不動産業（用地仕入）	・分譲マンションの販売価格は、東京オリンピック開催のころまでは下らない。
		広告代理店（制作担当）	・夏に向けては、特に良い材料がないため例年とほぼ変わらない状態が続く。
		行政書士	・貨物量が安定している。
		公認会計士	・中小企業では、円高によるコスト増加、採用難による人手不足や残業代増加等に改善が期待できない。大企業との取引条件も改善していない。
		会計事務所（職員）	・設備投資の効果が明確に表れれば、好循環で景気の上昇を目指すことができる。
		印刷業（営業担当）	・景気の良くなるような話や動きは全く見られない。中小企業や零細企業にとって良くなる材料は全くなく、苦しい状態が続く。
		化学工業（営業）	・製品原料であるポリエチレンの仕入れが厳しい状況である。輸入原料の使用でコストが増加している。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事が少なく、受注価格が低迷してくる。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・我が国の経済は先行きが不透明で、世界情勢も一層不安定になるなかで、景気が上向きになるようには感じられない。
		輸送業（経営者）	・物流業界の人手不足は深刻である。コンプライアンス対応のコストと共に負担が大きい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・6月から新聞折込料金が一部値上がりする。折込量が今までの8掛けとなり、折込料収入が減少している。
	x	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	・個々の企業が直接募集しても人材が集まらず、派遣会社や有料職業紹介事業者への依頼が増えてくる。
		人材派遣会社（経営者）	・先行きに安心はできないが、中小企業庁の補助金が今年度も多く設定されており、中小企業を中心に恩恵を受ける事業者が多くなる。
		人材派遣会社（社員）	・夏季のイベントが始まる。足元の予約状況も好調である。
		人材派遣会社（社員）	・下期が近づき人の流動が起き始める。
		人材派遣会社（支店長）	・新卒採用で、足元の求人ニーズには一服感があるものの、年間ベースでみた求人数は10%強と右肩上がりの増加が続いており、引き続き堅調に推移する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・客先では、新型車種的好調な動きが今後も続く。
		職業安定所（職員）	・4月の新規求人倍率は2.05倍で、前々月より求人数が増加している。今後も新規求人数の増加が見込まれる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・ボーナスが支給された後、10月ごろを目標に転職を検討する人が増加する。
		人材派遣会社（社員）	・求人条件に見合う求職者が少なく、採用決定が停滞する状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・国内外の情勢は不安定である。
		職業安定所（所長）	・有効求人倍率等は高い水準を示している。現状の従業員で対応可能な業務量の、ほぼ限界に達している分野もあり、企業は、人材確保が進まなければ、これ以上業務を拡大できず、景気の改善も足踏み状態となる。
	職業安定所（職員）	・求人数は増えているが求人条件はあまり変わらない。求職者数は減っており、企業には条件等の緩和を依頼しているが、なかなか良い返事をもらえない。	
	職業安定所（職員）	・人手不足がひっ迫し、情報誌等を含めて求人募集を行っても応募者がいない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(支社長)	・新規求人数は引き続き伸びている。
		民間職業紹介機関(窓口担当)	・求職者数が年間で一番少なくなる時期に入るため、求職者数の増加は見込みづらい。
		学校[専門学校](就職担当)	・中小企業では既に採用試験を実施している企業もあり、就職協定の影響も感じられないほど、採用には意欲的である。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・夏場に入り景気上昇を期待したいが、根拠となる要因が少ない。
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連		-	-
(北陸)		一般小売店[書籍](従業員)	・今が底で、今後は新製品や季節商材に期待できるだろう。
		家電量販店(店長)	・気温次第ではあるが、エアコンの販売単価が上がってきている。
		自動車備品販売店(役員)	・車検需要が続いている。単価は低い状況だが、集客面では期待が持てる。
		高級レストラン(スタッフ)	・6月は、企業や組合関係の年次総会後の会食を例年並みに受注している。また、県外からの団体旅行が秋口に次いで多い時期だが、前年比120%近い受注があり手応えを感じている。
		旅行代理店(支店長)	・個人旅行販売では、特に企画商品販売における夏季繁忙期の契約状況が前年同期比100%を超えている。
		通信会社(職員)	・地域の企業や商店からの広告掲載の問い合わせが増加傾向にある。
		通信会社(役員)	・ボーナス商戦を迎えて例年どおりに加入者獲得が増えると考えている。ただし、競合他社の動きが活発になっており、その影響を受ける可能性はある。
		通信会社(営業担当)	・繁忙期を過ぎたため今月の販売量は少なくなってきている。しかし、新商品の発表と同時に来客数は増えており、今後の見込みは期待できそうである。
		美容室(経営者)	・異業種の人と話す、仕事が忙しいと言う人が多い。
		住宅販売会社(従業員)	・これまで動きのなかった土地への問い合わせや、販売開始から1年以上が経過した分譲住宅の問い合わせがあり、まだまだ住宅需要の強さは衰えていない様子である。販売額も少しずつではあるが増えている。この状況はもう少し続きそうである。
		商店街(代表者)	・再開発計画が活発になり、その影響で空き店舗が増えている。早く着工して1日でも早くオープンしないと、再開発が完成する前に町が寂れそうである。
		商店街(代表者)	・暑くなったり寒くなったり、季節感が定まらず夏物衣料や履物の出足が鈍い。学生が増えたため人通りは若い層が増えているようだが、ランチや軽食の需要にとどまり他の方面にはまだ影響が少ない。
		一般小売店[精肉](店長)	・現状の来客数は下向きだが、来月に入るとギフトなどの動きがあり、それに期待したい。
		一般小売店[事務用品](店員)	・季節変動や働き方改革に伴う商品の発売などで一定の期待はできるが、販売増はあまり見込めない。
		一般小売店[鮮魚](役員)	・現状は決して悪くはないが、今後良くなる気配は見えない。業界的には夏場は魚の品種や単価が下がるため良くない。
		百貨店(営業担当)	・ここ数か月同様な状況が続いており、中間層の客単価が上がらない。催事などを企画しないと来客数自体も低迷し、買い物回り客も減っていることから先行きに不安を感じる。
		百貨店(販売促進担当)	・働き方改革が推進されているが、消費者の生活の本質的な改善に至らず、その兆しもない。
		スーパー(店長)	・良くなる要素が見当たらない。
		スーパー(総務担当)	・5月の気温上昇にもかかわらず売上が伸びなかったため、天候による売上の変化は今後も発生しないだろう。
		スーパー(総務担当)	・競合店の改装や出店に伴ってパート、アルバイトの採用は厳しい状況が続くが、景気に対して大きく影響しないと考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・消費動向に大きな変化が見られない。
		スーパー（店舗管理）	・競合出店から1年が経過し、来客数は落ち着きを取り戻した。競合店でも同様に、今後は集客の競り合いとなるだけで、現状より効果が上がるとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・カウンター販売のコーヒーの売上が好調である。また健康志向によるものか、サラダ類や野菜ドリンクが好調に推移している。一方で、逆に揚げ物などは前年を大分下回っている状況である。客の目的買いが顕著のように感じる。特に来客数や客単価が伸びている様子は今のところみえない。
		コンビニ（店舗管理）	・猛暑くらいしか期待できる要素がない。
		家電量販店（本部）	・消費を刺激する政策や革新的な目新しい製品などが特に見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・4月は給与改定月であるが、各方面から聞こえてくる内容では給与が少ししか上がらなかったとのことである。しばらくは消費が増えると考えられない。
		乗用車販売店（従業員）	・販売数や来客数は共に大きく増加する要因がない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今後良くなるような材料が見えないし、また聞こえてこない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・プライベートブランド商品や食料品、生活用品中心に値下げ品目を発表した。購買活性を上げる努力をしているものの厳しい状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・衣料品については5月度は気温の動向がプラスに作用している。今後も気温により左右される可能性が高いため、不透明な部分が多い。来客数は引き続き前年比増での推移が見込めるため、衣料品以外については堅調に推移すると考える。
		一般レストラン（店長）	・人が動いている流れで少しずつ上向くことを期待している。
		一般レストラン（統括）	・北陸新幹線開業前に比べて、現在は景気が良くなった。しかし、開業後に一気に景気の良さを感じたためか、最近では横ばい、もしくは緩やかな下降を感じる。期待できる外的要因は少なくなっている。
		スナック（経営者）	・周辺の個人商店などでは良い会話のない状態であり、国際的な有事等でマイナス要因の可能性も大きく、あまり期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・6月以降は夏休み期間も含めて個人客の受注が弱い。大手旅行会社によると北陸地区全般で個人旅行の売上が落ち込んでいるという。もう少し様子を見た上で、宿泊料金の見直しが必要になるかもしれない。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は前年比で5月が弱い状況であり、6月以降は75%前後で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の様子を見てみると、節約志向や生活防衛志向は変わらない様子である。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門では、インバウンド客やビジネス客の予約状況は例年と変わらない。レストラン部門は店舗により異なるが、個人および法人の申込状況が例年と同様である。また、宴会部門も同様の状況であり、景気動向は変わらないと考える。
		タクシー運転手	・観光の予約が順調に入っている。
		タクシー運転手	・観光客やビジネス関係の人出などで大きな変動はなく、今までの好調が持続するとみている。
		通信会社（店舗統括）	・夏に向けての新商品発売があるが、大きな変化とはならないだろう。
		通信会社（営業担当）	・販売数を見たところ、ほぼ前年比の横ばいで推移している。
		テーマパーク（役員）	・先行予約状況を見ると、引き続き国内の団体客の予約は堅調に推移するものの、個人客の動きは鈍い動きが続く。また、インバウンド客については前年と比較すると減少傾向にあるとみられ、全体としてはこの状況が続くものと考えている。
		競輪場（職員）	・5月の売上は減少傾向にあったが、下げ止まり感があるためこれ以上は減少しないと考えている。しかし、上昇する要素も見当たらない。
		その他レジャー施設（総支配人）	・夏に向けて特別販促のチラシ折込を行ったが、期待外れに終わった。再度、体験会を中心に夏に向けた販促を計画している。
		住宅販売会社（従業員）	・受注状況は厳しいが、注文住宅や分譲住宅の販売に注力していきたい。
		住宅販売会社（営業）	・変化する要素が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・コンビニエンスストアがナショナルブランドを一斉に値下げし、ドラッグストアがそれに対抗して更に値下げをするなど、デフレが加速している。このような状況下では景気は良くならないと考える。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きの期待要因と不安要因では不安の方が大きく、衣料品に関しては淘汰がいよいよ起きつつある。
		住関連専門店（役員）	・販売数量や1品単価が共に落ち込んでおり、厳しい状況がしばらくは続くと考ええる。
		旅行代理店（所長）	・宿泊や交通に関して、インターネットや専用会員による直接申込の客が増加傾向にある。
		通信会社（役員）	・新たな支出に慎重になっている客に対して、新規契約獲得を進めていくことは現状では難しい。前年度の実績に戻るにはやや時間を要すると考える。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		食料品製造業（経営企画）	・前年同時期よりも販促を強化する予定であり、その成果を見込んでいる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅資材では、リフォーム市場や非住宅市場での上昇が今後は見込まれる。経営資源を集中配分して成果につなげていく考えである。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内と欧州でマシニングセンタの受注が伸びている。また、新型の加工機械も今年から順調に受注が伸びている。
		精密機械器具製造業（役員）	・自社商品とOEM商品も含めて、今まであまり受注量が多くなかった顧客からの受注案件が増えている。全体的には生産量を増やしていける見通しである。
		建設業（経営者）	・これも例年のことで、工事の発注がこれから本格化するであろうという期待感はある。
		通信業（営業担当）	・ランサムウェアなどによるセキュリティ脅威、また、改正個人情報保護法の施行など、中小企業でのセキュリティ関心度が高くなっている。それに対応する設備投資需要が発生すると期待している。
		繊維工業（経営者）	・ここしばらくは為替が安定しているの、輸出の伸びに期待している。
		繊維工業（経営者）	・国内の衣料関連の今後の動きは、先行き不透明感が強い。
		金属製品製造業（経営者）	・今後2～3か月先の受注状況をみて、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・数か月先までの受注状況が、海外向けを中心に当月並みに入ってきている。依然として人員不足感が強い中で、近隣では人が集まらない状況となっている。外国人技能実習生の活用を含め、人員不足対策が急務である。
		建設業（役員）	・首都圏以外は受注価格競争が更にし烈になり、受注環境の先行きは厳しくなると考える。
		金融業（融資担当）	・北朝鮮のリスクによる観光客の減少を懸念している。
		金融業（融資担当）	・運送業やサービス業等の取引先から、人材確保がますます困難になっている話を聞く。そうなると堅調な需要を取り込めずに機会損失につながる懸念があり、今後も堅調な景気が続くとは言えないようである。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・5月は前年比を超えた。大型家電量販店がオープンし、チラシのサイズアップが後押ししてくれた。しかし、売上増の要因が単一であり一過性であるため、景気回復の兆候までは見えていない状況である。
		司法書士	・福井国体や北陸新幹線開業等を見越した開発が進んでいる。しかし、企業本来の事業の状態については不明である。
		税理士（所長）	・中小企業の従業員については、給与のベースアップがなかなか厳しいのが現状である。会社全体で注文量や仕事量は増えても、給料の上昇が難しい状況である。残業時間が増えることによって従業員は給料を確保できた面もあったが、それも今では労働時間の制約がある。中小企業レベルではパートを増やすなどで、1人当たりコストを抑えている様子である。今後、夏のボーナス時期を迎えて、世の中で給料を出せる雰囲気をごれくらい作れるかが大事である。
		輸送業（配車担当）	・特にドライバーの人手不足により、仕事が受注出来ない状況になってくる。
		不動産業（経営者）	・個人客からの問い合わせが春先にはそこそこ出ていたが、この後2か月ほどすると少なくなるという話をよく聞く。また、法人関係からの問い合わせなどの話がないことから、同じような不安もあるという話が出ている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・公表される各社の決算状況に低調感はなく、それを表すように求人のマインドは高い。人材への投資が衰えない限り、景気が下がる理由はないと考える。
		学校 [大学] (就職担当)	・前年より企業の内々定の提示が早まっており、その数も増加している。追加募集の案内を出す企業もあり、企業の人手不足と人材確保の難しい状況がうかがえる。
		人材派遣会社 (役員)	・6月以降は役所関係での需要件数が伸びている。しかし、求職者の仕事に対する意欲が乏しい。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・大きな雇用につながる話が出てこない。
		新聞社 [求人広告] (営業)	・各企業の声を聞くと、どの業種も人手不足である。しばらくこの状態が続く。
		職業安定所 (職員)	・一部の事業所からは良くなっているとの声が聞かれるが、一方で、忙しい割に利益が出ないという事業所の声も多く、全体としては変わらない。
		職業安定所 (職員)	・有効求人倍率に関しては前年同月比はやや上昇の傾向にあるが、新規求人数がやや減少という傾向にあることから今後変わらずという判断をしたが、一方で新規求職者についても前年同月比で5.2%の減少という数字であることから、それを含めて今後も変わらないと考える。
	民間職業紹介機関 (経営者)	・新卒入社などで充足感があるためか、新規の紹介や派遣の依頼が少なめになっている。	
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		家電量販店 (店員)	・かなりの猛暑となるため、エアコンが売れる。
		家電量販店 (人事担当)	・今年は猛暑の長期予想もあり、季節家電の動きが活発になる。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	・世の中の変化や、そのきっかけがなければ、当面は同じような状態が続くのではないかと。
		一般小売店 [酒] (社員)	・消費に関しては、価格に見合うと判断されれば、高額商材の購入も比較的早い段階で決まる事例が増えている。
		百貨店 (売場主任)	・周辺エリアの商業開発が再び活発化し、来客数が増加しているほか、ホテルの開発ラッシュに伴う今後の観光需要の拡大で、来客数の増加による売上増が見込めるようになってきた。また、この流れに乗って、当社でも開発機運が高まりつつあり、顧客の消費を刺激できそうな条件が整い出している。
		百貨店 (売場主任)	・郊外店は少し苦戦しているが、都心店のインパウンド売上は、まだまだ力強く推移している。化粧品は、郊外店にまで波及効果が出始めている。
		百貨店 (企画担当)	・外国人売上については、前年の売上減の反動で、11月後半までは大幅な増加が続くと予想される。また、減少傾向にあったボリューム層の婦人服、紳士服の動きにも、下げ止まりの兆しが見られる。外商顧客の売上も堅調なことから、当面の売上は前年を上回る見込みである。
		百貨店 (営業担当)	・食品売場の改装が続き、これまでの売場とは違った趣向で展開するため、客の買物に際しての高揚感が更に高まると予想される。
		百貨店 (販売推進担当)	・前年の第1四半期に若干の落ち込みがあった影響で、今年は好調である。来客数も著しく増加した影響で、直近は良い。ただし、今後もこの好調が継続するかどうかは疑問で、やや勢いは落ちると予想される。
	百貨店 (服飾品担当)	・春物市場は縮小したが、盛夏市場はサンダルや天然素材雑貨の売上動向をみる限り、拡大傾向にあり、婦人服もスカートアイテムが徐々に動いているなど、今後が期待される。気候も、今年はかなり気温が上昇するとの予想から、ボディケア用品や暑さ対策商材は動くと思われ、9月以降も好調が続くと予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・北朝鮮や国際的過激派組織によるテロなど、国際情勢は先行き不透明であるが、猛暑の長期予報による夏物消費の好調、インバウンド消費の反動増、富裕層の顧客による宝飾品や金製品といった、資産保全商品への需要増などが予想される。春先とは異なり、消費の潮目が良い方向へ動いていると感じる。
		スーパー（経営者）	・前年は、リオデジャネイロオリンピックで買物などの外出を控える傾向があったほか、2年前のプレミアム付商品券の反動もあり、7～8月の売上は苦戦したが、今年はこれらの反動が期待できる。また、猛暑の予想で、季節商材の販売が伸びることを期待している。ただし、電気代や加工食品、酒類の値上げにより、需要にどの程度の影響が出るのか、不安も大きい。
		スーパー（店長）	・記録的に暑い夏になるとの予想なので、夏物の動きが良くなると期待している。
		スーパー（店員）	・フルーツの種類が増える時期となるため、売行きが良くなる。
		スーパー（企画担当）	・日中の気温も高くなり、飲料や涼感商材が堅調に推移している。酒税法の改正に伴い、6月からはビールやその他酒類が値上げとなるため、駆け込み需要にも期待できる。収益も改善し、全体の利益増にも寄与すると思われる。
		スーパー（社員）	・スーパーを中心に、食品を販売する競合店の出店が増加している。このため、個々の店舗では業績への悪影響が大きい。当社が店舗展開している大阪、奈良地域は、食品全体の消費額がまだまだ伸びる余地があるため、競争しながらも、当面は消費喚起を続けていく。
		コンビニ（経営者）	・フラッペは現在4種類で、1か月で200杯ほど売れているが、これからますます暑くなるので増える可能性がある。コーヒーよりも単価が2～3倍高い商材が動き始める。
		コンビニ（経営者）	・イトインコーナーの利用による売上増は、これ以上はなかなか望めないが、6月から酒類の安売りが禁止となる影響で、スーパーや量販店からコンビニへ、酒類の売上が一部シフトすることが期待できる。
		コンビニ（店員）	・のんびりした店長であったが、本部の担当者が変わり、いろいろと指導を受けた結果、担当者が自分で売上を伸ばすような売場作りを始めたため、少し期待ができる。
		コンビニ（店員）	・近くでイベントや祭りが開かれるほか、夏休みシーズンで旅行者も増加する。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・夏物オーダースーツの注文に加え、秋物の注文も入ってきている。
		家電量販店（店員）	・今夏は猛暑が予想されており、エアコンの需要は必ず増えるため、販売量の増加が期待される。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車業界は9月に向けて繁忙月となるため、客の動きが活発になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス商戦と夏のレジャーに向けての拡販で、現在に比べて受注台数の伸びは予想しているが、国内の景気回復の結果ではなく、年間のサイクルによる動きである。
		高級レストラン（スタッフ）	・引き続き、この調子で推移してほしい。
		高級レストラン（企画）	・企業による宴会の予約の伸びが、前年に比べると良い。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後はボーナス支給時期で宴会ニーズが増えるほか、夏休みに入って旅行者が増加、イベントも増えるなど、来店動機が増える要素はたくさんある。繁華街、ビジネス街共に、飲食店の景気は上向きとなる。
		観光型ホテル（経営者）	・地元の自治体以外への発信が活発になってきているため、少しは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・特に目立つ要素はないが、先行予約が好調である。特に、宿泊に関しては、実際では取れないとの認識が定着しているため、早期予約が目立っている。
		旅行代理店（役員）	・世界の社会情勢は不安要素であるものの、ある程度はエリアも想定されているため、観光需要は増える。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・来客者によるグッズの販売状況や、来場者の様子から、徐々に景気が上向いていると感じる。販売量の増加や、企業の生産増が、賃金に反映されれば、消費は更に増える。
		その他サービス [マッサージ] (スタッフ)	・オイルマッサージで服を脱ぐため、暖かくなると来客数が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・日が長くなり、遅くまで現場の作業を行う結果、残業手当が増える。
		商店街（代表者）	・単価の低下、来客数の減少が続く。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・この夏の気温については、かなりの暑さが予想されている。今の暑さでも既に客足が落ちており、客の年齢層が高い当店では、良い結果が出るとは思えない。また、所得の格差が年々広がり、自由に使えるお金を持っている人が減少しているように感じる。傾向として、良い方向に向かっているとは思えない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・現状、神戸の街全体を活性化させる要素はない。自分たちで何か動きを生み出さなければと思うばかりである。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・景気の回復が実体を伴うまでには、まだまだ難しい。
		百貨店（売場主任）	・猛暑が予想され、夏物衣料やギフトとしての飲料水が活発に動く。
		百貨店（売場主任）	・経済を含め、世界情勢の非常に不安定な状況が続いている。今後、株価、為替変動の大きなりスクがなければ、インバウンドの好調が続くなど、現状の状態は続くと考えられる。ただし、国内客の需要は、所得が増加する要因に乏しいほか、将来への不安もあり、現状よりも改善するとは考えにくい。
		百貨店（営業担当）	・中間層の顧客の動きに明るさがみられるものの、外商客向け催事の来場数や、高額品の動きが伸び悩んでおり、今後の富裕層の動向に不透明感がある。
		百貨店（営業担当）	・景気の上向き傾向は、一部の富裕層では更に好調になるようである。高級ブランド品の売上が伸びる一方で、中価格帯の商品の売上は更に減少することが予想される。
		百貨店（宣伝担当）	・世界情勢の変動によって、顧客の動きが左右される状況が続いている。インバウンドを中心とした新しい客が増える一方、既存の国内客、特に中間層と65歳以上の客の低迷が続いており、予断を許さない状況が続く。
		百貨店（サービス担当）	・今後、生活必需品の食料品などの値上げにより、消費の鈍化が懸念される。ただし、インバウンド効果に変化はなく、前年実績を確保できそうであるため、状況に大きな変化はない。
		百貨店（販促担当）	・心理的な変化のきっかけが見当たらない。株価も決して低くなく、むしろ高止まり傾向にあるが、変化がないために消費への影響がない。節約志向というよりも、今の買い方に慣れてしまい、節約意識すら持たなくなっていることを危惧している。猛暑となる予想の夏に向けて、必要と思わせる商品の提案ができるかどうかが重要である。
		百貨店（営業企画）	・3月以降、少しずつではあるが基調が回復している。フランスの大統領選挙が順当に終わったことも、市場に安心感を与えている。ただし、個人消費に力強さが感じられず、節約志向も依然として根強い。
		百貨店（売場マネージャー）	・近年、季節の端境期での衣料品販売が苦戦するなか、今年の8月も激しい残暑が予想されているため、厳しい状況になると思われる。イベントやバーゲンの強化で集客を図り、実績を確保したい。
		百貨店（外商担当）	・海外の政情不安も依然として続いており、国内の株価上昇が期待できる状態ではないので、富裕層による高額品の購買意欲が伸びない。
		百貨店（商品担当）	・商品別の好不調はあるものの、総じて改善している。ただし、インバウンド需要の影響が大きく、安定感には疑問が残る。米国やフランスのほか、アジアの政情も不安定で、テロの不安もあるため、景気の推移は安定感に欠けると予想される。
		百貨店（マネージャー）	・大きな改善要素が見当たらないなか、堅調な消費動向は続くと思われる。今後は購買チャンネルが多様化し、買い回りから見回りへと変化するが、その際に新たな体験を提供するような売り方がカギになる。心理的な部分では、北朝鮮の動向が注目される。
		スーパー（店長）	・食品の動きが悪いままとなりそうである。衣料品はまだ前年並みに推移すると予想される。
		スーパー（店長）	・北朝鮮問題や米国の政治に対する不安もあり、消費者の生活防衛意識は高く、更にディスカウント業態へシフトする傾向が強まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経理担当）	・今夏は猛暑が予想される。これまでの例では、売上に好影響を与えるケースが多いが、あまりに暑いと悪影響が懸念される。
		スーパー（管理担当）	・景気対策にも目立った材料はないため、現状の水準がしばらく続く予想される。
		コンビニ（店員）	・景気の上昇につながる要因が見当たらない。
		コンビニ（広告担当）	・国内外で不安なニュースが毎日のように流れている。国会では、国民生活の改善に関係のないテーマが議論され、海外では米国大統領や北朝鮮問題のほか、国際的な過激派組織などの不穏な動きが続いているため、良くなるよりも、変わらないか、悪くなる不安の方が大きい。
		衣料品専門店（販売担当）	・不必要な物を買わないだけでなく、必要な物も買い控えるようになる。
		家電量販店（経営者）	・所得増のほか、将来不安の払拭につながるような要素が見当たらない。
		家電量販店（企画担当）	・かなりの猛暑となって、エアコンを中心とした夏物商材が動かない限り、米国大統領の動向もあって、大きくは変わらないと感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・海外経済の動向による影響が不透明である。
		乗用車販売店（経営者）	・好転の兆しは感じられないが、単発であれ、仕事量が増えている。客からの依頼内容も、より突っ込んだ物があるため、少なからず仕事は増える。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売、車検の予約状況は、ほぼ前年並みで推移している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ドラッグストアという業態にこだわらず、生活に関連する商品であれば、商品の仕入量や在庫を意識し、早めに対応することで売上ににつながる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・特に良くなる要素がない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・株価に影響を与えているのは、米国や欧州、中国の動きであり、今後も状況は変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・大きな催事などでは、訪日外国人客などのスポット客による売上の変動はあるものの、従来の顧客の購買意欲には変化が感じられない。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・最近カタログを発売しても、すぐに受電数が落ち着くため、今の状態が続く。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・特に、高単価のファッションでの売れ筋商品が見当たらず、売上は一進一退の状況が続く。
		一般レストラン（店員）	・4月末からランチを始めた。最初は来客数も多かったが、ランチだけの注文のため、客単価が低い。客が増えても、単価の上がる見込みがない。
		一般レストラン（経理担当）	・特に目立つ動きがない。下振れの要素もなく、現状のまま推移すると予想される。
		一般レストラン（企画）	・来客数、客単価のバランスにばらつきがあり、良くなると断言できる状況ではない。ただし、緩やかではあるものの、前年に比べると良くなっている兆しはある。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・全体的に人手不足で、サービスの向上に手が回らない。
		観光型ホテル（経営者）	・特に目立った経済政策がない。次の消費税の増税をどうするのかなど、いろいろな問題が山積しているが、政治の動きが期待とは全く違っている。
		観光型旅館（経営者）	・インターネットの紹介サイトを介した民泊が、一般のホテルの客を取り込み、地方の旅館、ホテルに回ってくるはずの外国人客も取り込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	・夏休みのレジャーにより、観光地では客足が増加すると思われるが、市内観光はインバウンド頼みになる。国内景気は、まだまだ上昇傾向とはならない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は民泊の影響もあり、やや予約率が低下している。食堂はランチの企画商品が好調であるが、やはりディナーが苦戦している。宴会部門は、会議、パーティー共に、前年並みの予約率で推移している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊では、1～2か月後は前年を上回る予約客数が見込まれるが、客室単価は前年に比べて1割弱下がっている。また、宴会の予約は前年を上回っているが、レストランは下回っている。
		旅行代理店（支店長）	・夏休みの旅行に対する申込の出足は鈍いものの、海外旅行から国内旅行にシフトする動きもあるなど、客の旅行マインド自体が冷え込んでいるわけではない。
		旅行代理店（営業担当）	・ボーナスが出る、来月以降の動きに期待しているが、個人消費の動向は不透明である。
		タクシー運転手	・企業の営業関係での利用や、一般客の予約件数も現状維持である。
		通信会社（経営者）	・ガソリン価格の推移が懸念材料である。
		通信会社（企画担当）	・ゲームセンターの売上は下げ止まっている状態ではあるが、上昇に転じるほどでもない。
		テーマパーク（職員）	・特定のコア層をターゲットにしたイベントが成功しているので、とりあえず前年並みの数字は確保できそうであるが、根本的な問題は解決していないのが不安材料である。
		観光名所（企画担当）	・インバウンド客については、一定の来場者数がある。国内客の動きもある程度は落ち着くため、このままで推移すると考えている。
		競輪場（職員）	・お盆の時期となるので、若干の期待はあるが、例年はそれほど上向かない。
		競艇場（職員）	・全国発売の高いグレードの競走にも、売上に目立った動きはなく、ほぼ横ばいである。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球の交流戦や、人気チームの主催試合のほか、人気グループのコンサートなども予定されている。夏休み期間となるので、多数の来場者を見込んでいる。
		その他サービス[学習塾] （スタッフ）	・生徒数が増えて忙しい割に、全体の増収が少ないため、あまり期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の上昇に対応した流通量の増加が感じられないため、現状の水準で推移すると考えられる。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅需要は低迷しているが、相続などの案件が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンション市場は、供給数が一定水準で推移する一方、需要は減少傾向にある。物件の選別が進むことにより、人気、不人気案件がより明確になってくる。
		住宅販売会社（総務担当）	・太陽光発電や、ゼロエネルギーハウスなどの増加に伴い、単価上昇の傾向が強く、延床面積が縮小気味である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	・業種によっては好調であるため、一概に悪くなるともいえない。
		その他住宅[展示場] （従業員）	・住宅ローン金利は依然として低いが、政府の住宅政策では、新築需要を喚起する考えがないため、今後も需要の伸びは期待できない。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・マンション価格が下落する要素は当面見当たらない。市場動向は、予想しにくい状況が続く見込みである。
		商店街（代表者）	・今の消費ムードの冷え込みをみると、良くなる要素が見当たらないほか、爆発的なヒット商品もない。
		一般小売店[花]（経営者）	・今年も猛暑予想が出ているので、仕入や売上に影響が出そうである。
		一般小売店[衣服] （経営者）	・夏物衣料の立ち上がりが悪ければ、バーゲン時期に入っても期待できない。
		百貨店（マネージャー）	・連日、今夏は猛暑と報道じられており、地域性や店舗特性を考えると、あまり良い環境とはいえない。訪日外国人の売上は、引き続き好調に推移すると考えられるものの、国内の中間層向けの婦人服、紳士服などは、羽織物の動きが鈍くなり、シャツやTシャツなどが売上の軸となるため、客単価の更なる低下につながる。
		スーパー（店長）	・景気の先行き不透明感のほか、社会保障費の増加、今夏のボーナス減少などで、可処分所得の減少が予想される。
		スーパー（企画担当）	・売上、取引件数は、前年割れの傾向が続く。
		スーパー（開発担当）	・物価の上昇や原価などの値上げで、景気は緩やかに下降する。
		コンビニ（店長）	・近くの競合店がたばこの販売を始めたため、少しずつ影響が出始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		乗用車販売店（経営者）	・他の業種でもよく聞くが、我々の自動車修理業界も、お陰様で仕事はあるが、人手不足が深刻で売上が増えない状態となっている。今後もますます人手不足による賃金アップがコスト増に波及して、景気が悪くなる。	
		乗用車販売店（販売担当）	・売上単価の低下が止まらないほか、受注台数も厳しくなっている。	
		住関連専門店（店長）	・商談が増えても、手間やコストがかかる割に、値引きを要求される案件が多いので、結果として利益は減ると思われる。輸入業のため、不安定な為替による悪影響もある。	
		一般レストラン（経営者）	・6月から値上げ商品が増えるため、外食の機会はますます少なくなる。	
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・ここ数週間で気温が急上昇しており、来客数が減少している。今年はかなり暑くなると予想されているので、今後の来客数が心配である。	
		観光型ホテル（経営者）	・6～7月の予約はそれほど良くない。特に、団体客の動きが少し悪いようである。	
		観光型旅館（管理担当）	・米国大統領による政策の迷走や、北朝鮮のミサイルに対する社会の不安感が、消費を鈍らせる。	
		都市型ホテル（管理担当）	・6月1日以降の酒類、特にビールの値上げは、飲料の原価に大きな影響を与える。また、ガス料金もアップし、収支に影響を与えることが懸念される。原子力発電所の再稼働による電気料金の低下を期待したい。	
		都市型ホテル（客室担当）	・近隣にオープンした新規ホテルの影響か、それとも予約の間際化が原因かは判断できないが、前年比で売上が76%と苦しい状況にある。	
		タクシー運転手	・神戸港の開港150周年ということもあり、順調に人出が増えている。ホテルは満室が続いているほか、気候もこれから暑くなるため、タクシーにも乗ってくれると期待している。	
		タクシー運転手	・修学旅行も来月後半にはなくなるため、落ち込みが出てくる。	
		タクシー運転手	・これとって景気の良くなる要素がない。梅雨入り後はタクシー利用率が上がるかもしれないが、根本的に景気を押し上げる材料が見当たらない。	
		通信会社（社員）	・テレビコンテンツに関する消費動向が変化してきている。4K放送や定額制の動画配信など、魅力のあるサービスの認知が広がっているため、新たなサービスを生み出さなければ、厳しい状況が続く。	
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・新発売のタイトルにもよるが、主たるアイテムである、音楽、映像レンタル売上の厳しい状況は続く。	
		×	スーパー（経営者）	・ディスカウントストアの出店などで価格競争が進み、デフレ傾向が一層深まるため、景気回復は望めない。
		×	スーパー（店長）	・競争が激化する。
×		衣料品専門店（経営者）	・今年は7月が県知事選挙、10月が市長選挙と、選挙の年である。年前半だけでなく、後半にも不安材料が多い。	
×		衣料品専門店（経営者）	・お金がないのではなく、無駄やぜいたくをしないようになっているため、単価が安い物しか売れず、来客数も減っている。収入が安定しなければ、安心して買物はできないが、企業からすれば売上が伸びないため、人件費は上げにくい。	
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・現在の生産量は受注量に比べて少ないため、販売量が伸びない。今後短期間で生産量を増やし、販売量を増やしていく。	
		輸送業（営業担当）	・運賃の値上げが一度は決定したが、10月に延期となったため、荷物量は一段と増え続けている。	
		食料品製造業（営業担当）	・今年の夏も猛暑になると予想されているので、飲料水の売上が伸びてくる。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・増えている品目には、量産試作関連の案件も含まれている。試作から量産試作となり、更に量産へという通常の流れからすると、そろそろ量産の発注が見込まれる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・小型案件の注文が増えているので、早晚、大型の注文にも期待できる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外からの引き合いがなかなか受注につながらないが、社員のスキルは徐々に向上している。今はひたすら自助努力を続けており、近い将来には成果が生まれると考えている。	
		建設業（経営者）	・着工時期がずれている案件が、今後着工していくほか、現在までの受注残を足していくと、良くなると思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退により、事務所や住宅のニーズが減ってきている。今後も続くと思われるため、神戸の景気は横ばい傾向から脱せない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・既存の補助金に高効率の照明器具も適用となり、それを活用するユーザーが出てくる。
		食料品製造業（従業員）	・今年は猛暑との情報が流れているため、当業界には悪条件となる。極端に影響があるとは思えないが、天候はその時になってみないと分からず、先行きは少し厳しくなる。
		繊維工業（総務担当）	・靴下のような低価格商品では買換え需要が少ないほか、海外からの低額品が市場の大半を占めている現状では、市況の好転は期待できない。
		繊維工業（総務担当）	・販売方法をもっと工夫していくが、流通の仕組みを変更しなければ、経費がかかる割に、売上は伸びない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量には変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・6月に入ってからのは、現時点では分からない。
		化学工業（経営者）	・少し良くなりそうだと思っても、次の月には悪化するなど、受注が安定しない。
		金属製品製造業（経営者）	・人手不足ではあるが、大きな変化は起こらない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・景気が良くなるような要素がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世の中の動きは、スマートフォンを始め、IoT、人工知能、ドローンといった第四次産業革命に関する要素が増えているため、良い方向に向かう。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注が伸び悩んでいる。引き合いはあるが、受注までには至っていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・6～7月の仕事が未定であり、何とも判断できない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気の変動要因が見当たらない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・売上を左右するような商品もないため、変わらない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・個人消費の低迷が続いており、百貨店を始めとする小売関係が不振のため、靴メーカーへの発注量が増えず、苦勞している。
		建設業（経営者）	・人材不足により、思うように受注できなくなる恐れがある。
		建設業（経営者）	・技能労働者、管理技術員不足のなか、今後も厳しい価格競争が続くと予想される。工賃や建設資材の高騰も予想され、厳しい環境での経営が続く。
		輸送業（営業所長）	・運賃の見直しについて考慮してくれる荷主もいるが、交渉の進行は遅い。
		通信業（管理担当）	・変化の要素が見当たらない。
		金融業（営業担当）	・現状を打開する、新企画が見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込件数の落ち込みで、折込収入が減少しており、回復の兆しが無い。
		広告代理店（営業担当）	・今年は毎月の売上が、前年比で100%前後の推移となっている。
		広告代理店（営業担当）	・引き続き、広告出稿は好調に推移する。
		司法書士	・案件が少なく、大きな変動要因もないことから、このままの状態が継続する。
		経営コンサルタント	・今後は、コンサルティング関連やマーケティング、販売競争などが注目テーマとなる。あるいは人材の能力強化、働き方改革などが、引き続き重要になってくる。
		コピーサービス業（店長）	・今年度は様子見の傾向がみられるため、上期は厳しい状況が予想される。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・これという情報がない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・梅雨入り、梅雨明けの時期は例年どおりで、今夏も猛暑の予想であるため、行楽需要には期待できる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・好転していく材料や動きがないため、今後もあまり変化はない。
		食料品製造業（経理担当）	・6月からは多品種にわたる値上げが始まることもあり、良くなる材料がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・8月までの受注がまだ予測できない。また、良い話も耳に入っていない。
		化学工業（管理担当）	・円安による原材料の値上がり傾向が非常に強い。
		化学工業（企画担当）	・連休に関する特需が期待されたが、販売状況に好影響はなかった。これから梅雨や、夏季の消費低迷期に突入するため、好転する可能性は低い。
		金属製品製造業（管理担当）	・6月から鉄材関係の値上げがあり、1工場だけで、50万円以上の利益損失がある。太陽光関連の見通しも暗い。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合いはあるものの、受注に至るか否かが不透明である。営業努力により、いかに受注に結びつけていくのが課題である。
		輸送業（商品管理担当）	・引越シーズンが終わり、家具などの販売量が減少している。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・北朝鮮情勢の先行き、株価の停滞など、良くなる材料がゼロである。
		金融業（副支店長）	・米国大統領のロシア関連問題による影響が出てくる。
		広告代理店（企画担当）	・夏のバーゲンの販促経費を減らしているクライアントが多い。少ない予算で、数多くのにぎわいを演出できるような要望が多く、大きな売上にはつながらない。
		×	金属製品製造業（営業担当）
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・景気の先行きが不透明である。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・ここ2～3年はみられなかった、5G対応の基地局の増設案件が大量に出始めている。
		職業安定所（職員）	・足元では、東大阪地域を中心に、中小製造業からの求人が増加している。中小企業にも景気回復の動きが広がっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今の傾向が続くことを祈っている。
		人材派遣会社（経営者）	・来年の9月ごろには労働者派遣法改正の3年問題がやってくるため、今後も当分の間、雇用に関しては二極化する。ゴールデンウィーク明けもあまり力強さが感じられず、この状況がしばらく続く。ただし、景気は右肩上がりのトレンドに変わりはないため、人材派遣業界への一定の需要はある。
		人材派遣会社（支店長）	・現状維持だと予想される。
		人材派遣会社（役員）	・企業は人手不足のなかで、限られた労働力でやりくりしている。求職者にはひとまず仕事があるため、極端な不景気になることはない。この状況は今後も続く予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	・Web登録での求職者がかなりのスピードで増えている一方、求人倍率の上昇もあり、案件に対する実際の応募数は減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	・7～8月には、9月に向けた募集案件による受注の微増を予想している。求職者の動きに期待したい。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・今後も仕事が入ってくる予定はなく、先行きは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人、この先の景気を左右する動きはみられないが、広告業界では若手、中堅社員の転職が増加している。長時間労働の問題や、時間外労働の報告義務といった政府の対策で、社員に過剰な労働を課せなくなったため、新卒、キャリアを含めた社員の増員に伴い、業界の求人が動いている。この傾向は、広告業界のみならず大手企業全体に広がっているとみられ、今後は求人市場が盛り上がる。ただし、現時点でこれが景気の先行きを占うものとは考えられない。将来的に、企業が労働生産性を上げるために、本気で取り組むようになれば、景気は上向いていく。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後も売上は前年比で10%減を見込んでおり、景気回復の手ごたえは得られていない。	
	職業安定所（職員）	・求人数の増加と、求職者数の減少が継続し、雇用保険受給者数も減少傾向であることから、雇用失業情勢は改善が進んでいる。ただし、管内事業所に対する今後の展望のヒアリングでは、現状維持とする事業所が約7割を占める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（職員）	・建設日雇い求人での社会保険完備の義務化と、雇用保険の運用厳格化による混乱のほか、雇用の抑制がしばらく続くため、景気の基調は横ばい傾向と予想される。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・堅調に推移すると予想している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業では採用数が絞られてきており、求人数は減っている。ただし、大手企業以外の求人数の増加が上回っているため、景気としては変わっていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・新卒の人材への需要は高まるが、公的機関の活用や大学への求人など、採用に予算をかけない企業が増えてくる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・毎年の傾向であるが、夏はお盆休みもあり、求人の動きはほとんどない。
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連		一般小売店〔靴〕（経営者）	・売上が順調に伸びているので、今月より良くなる。
		家電量販店（販売担当）	・ボーナス時期に入るので期待が持てる。
(中国)		商店街（理事）	・夏を迎えるので衣替えなど、季節に応じた消費が活発になる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・地元の若い世代の買物客が定着すれば売上は伸びていく。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・人手不足解消のため周囲の雇用環境では賃金を上げることが見込まれるため、景気は良くなる。
		スーパー（営業システム担当）	・今年は猛暑との予想があるため、そうめんやアイス等の売上増加に期待が持てる。
		スーパー（販売担当）	・割引販売といった価格に訴える施策を減らす方向にあるので苦戦を強いられているが、この先2～3か月の期間で考えれば影響は少ない。低価格で訴求することに頼らずとも適正価格で販売していけるほど景気は回復してくる。
		コンビニ（エリア担当）	・販売戦略として週末に商品量を増やしたり、平日でも客の動きによって商品量の調整をしており、今後もこのような戦略を続けることによって前年の売上をクリアする。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が伸び続ける限り売上は増加する。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・盛夏に向けてますます人の動きの拡大が予想され、長期予報では猛暑なので、現状の販売量が減少することは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・6月に地域内で流通する商品券の利用が始まるので売上は増加する。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品の投入効果がしばらく続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスがきっかけで動く客がいるので、販売側からも仕掛けをすることで今月より売上は良くなる。
		観光型ホテル（営業担当）	・6～7月の観光シーズンに期待が持てる。
		都市型ホテル（企画担当）	・前年のインターハイ開催による宿泊団体の受注による反動減があるものの、宴会や婚礼の先行受注は好調に推移しており、夏休みに向けてファミリー層の国内消費に期待が持てる。
		都市型ホテル（総支配人）	・予約は前年並みの状況であるが、今月に全国上映をスタートした映画や6月に運行を始める豪華寝台列車など、話題性があるイベントによる地域全体のPR効果で集客ができる。
		タクシー運転手	・暑くなればピヤガーデンが始まり、徐々に飲みに出る客が増える。
		タクシー運転手	・ボーナスシーズンになり、雨の日が多ければ売上は伸びる。
	通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は上向く。	
	通信会社（総務担当）	・新規契約について初期費用を割り引くキャンペーンを実施する予定であり、契約件数の増加が見込める。	
	テーマパーク（業務担当）	・夏休み期間に入って人の移動が多くなることが予想され、多くの来園が見込める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（経営者）	・不動産取引が活発な状況が続くとともに、消費税率の引上げが近づいているため、客の意識が駆け込みでの建築に向かう。
		設計事務所（経営者）	・空き家対策や省エネ対策等に関する補助事業に新たなものが出ているので、今後の仕事につながる後押しとなる。
		住宅販売会社（営業担当）	・工事に関する引き合いや問い合わせが増えているため、今後に結びつく。
		商店街（代表者）	・イベント時には人通りが増えるが、客は必要以上に買物をしない傾向が続く。
		商店街（代表者）	・海外情勢やアベノミクスの停滞感、そして商店街を取り巻く環境から景気が良くなることはない。
		商店街（代表者）	・夏の観光シーズンに入るが、食品関係や飲食関係といった限られた業種の景気は良いが、物品販売関係は厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・買い控えをする客が増えてくる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・大企業の名刺注文の量はそれなりに見込まれるが、中小企業に元気がなく注文は少なくなる。
		百貨店（経理担当）	・衣料品の動きが回復すれば売上は良くなるが、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・今すぐ必要な商品だけを購入する客の姿勢に変化はなく、プレミアムフライデーは地方に全く影響はない。値下げをしたとしても客は購入することもないため、クリアランスセールも期待できない。
		百貨店（営業担当）	・主要取引先の商品生産が減少しており、セール売上が主体となる7～8月はセール在庫の減少により売上に苦戦が予想される。客の購買動機がセール品に向いているなかで在庫が確保できるかがポイントとなる。
		百貨店（販売促進担当）	・父の日やお中元セールなど大型商戦が続き、各アパレルの生産調整で夏物商材の不足が心配であるが、3～5月の衣料品売上の推移から判断すると前年売上をクリアする可能性はある。ただし、お中元マーケットの縮小は進み、厳しい状況が予想される。
		百貨店（購買担当）	・無料の駐車場がある大型ショッピングモールに客が流れており、当店を撤退して集客の図れるそちらに移転する店が増えており、この傾向は続く。
		百貨店（売場担当）	・当地域のサテライトショップが堅調に推移して大きく売上を伸ばしており、全体ベースでの底上げに貢献しているものの、夏物セールやお中元商戦で販売量は良くても横ばいが続く。
		百貨店（外商担当）	・ここ数か月、販売量が前年数値を割る傾向が続いており、今後もこれといった好材料がないため、この状況は継続する。
		百貨店（売場担当）	・依然として客は価格志向が強く、各社とも前年は7月スタートであった夏のクリアランスセールが6月スタートと前倒しになる。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料はない。
		スーパー（店長）	・天候と気温次第で売上は変わる。
		スーパー（店長）	・現在の状況に景気が上向く要素がなく、客が必要以上に支出を抑える傾向は続く。
		スーパー（店長）	・近隣企業の業績に大きな変化はなく、季節的に天候が不安定なので客の購買意欲は高まらない。
		スーパー（店長）	・客単価は上昇しているが、買上点数は前年を下回る傾向が続き、収入が増えない限り客の節約志向に変化はない。
		スーパー（総務担当）	・客の動向から景気は横ばい状態が続く。
		スーパー（管理担当）	・賞金の値上げもなく客の節約志向は続いているため、大きな起爆剤となるものがない限り景気回復とはならない。
		スーパー（販売担当）	・安く近く短く楽しむレジャーで休日を自宅で過ごす人が増え、消費者の財布のひもは固いまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・お買得商品しか売れないので買上点数が伸びず、今後もこの状況が続く。
		コンビニ（支店長）	・一日当たりの販売数量、来客数、客単価は共に悪くない状況が続いているため、今後もこの状況に変化はない。
		衣料品専門店（店長）	・イベントによる来客数の増加はあっても客単価は伸びず、今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店長）	・エアコンの動きが前年より遅く、ヒット商品もない状況なので期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・猛暑には期待できるが、それ以外にプラスに作用するものがない。
		家電量販店（企画担当）	・今より景気が良くなる要因はなく、現状が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・客との会話で景気が良くなる話はなく、現状が続く。
		乗用車販売店（統括）	・新型車効果が段々薄れてきているので、前々年と同じような状況となる。
		乗用車販売店（店長）	・客を引き寄せる目新しい商品がなく、現状が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の先行予約が始まり、一時的に販売量が増えており、今後も新型車が出てくるので微増の状態が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・大手メーカーが自社の社員や末端の販売店にもうけを分け与えない限り本当の意味での景気回復はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・地方はデフレ脱却や所得増加には至らず、当分は厳しい状況が続く。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数が今以上に増えることはない。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・モモやブドウなど単価が高い商品が出てくる時期であるが、梅雨時期にはテイクアウトコーナーの来客数が減少し、飲食部門の売上が減少する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・来年春に賃貸契約満了に伴う改装を計画しており、その前段階で店舗の入替えをしているため、来春までは継続して空区画が発生する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・客の様子に変化はない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年並みであるが、伸びが鈍い。
		一般レストラン（経営者）	・大きな災害等がなければ、来客数の増加傾向は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる要因がなく、先行きに明るい雰囲気はない。
		スナック（経営者）	・景気回復の政策がなく、今後もこの業界の回復はない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・景気を予測する材料がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルでは夏にかけてサマープランがあり、例年並みの予約状況である。
		都市型ホテル（企画担当）	・今年度は前年並みの行事やイベントがなく、予約状況をみても先行きは不透明である。
		旅行代理店（経営者）	・景気対策が地方に及んでおらず、もう少し地方が元気になる施策が必要である。
		旅行代理店（営業担当）	・国際情勢が不透明で国内情勢も混とんとしているため、景気回復を期待できるような状況ではない。
		通信会社（社員）	・景気が良くなりそうな兆候はない。
		通信会社（総務担当）	・夏に向けた県内の各種イベント開催による県外客誘引での観光産業活性化による消費の拡大に期待が持てるものの、通信業界は横ばいで推移する。
		通信会社（広報担当）	・値下げのみが売れる要因であるうちは景気回復はない。
		通信会社（企画担当）	・格安スマートフォンはネットや大手の実店舗でのPRで徐々に認知度を上げてきており、当社が営業展開する地方都市ではまだ大きなインパクトはないものの、今年後半も手堅く営業実績を伸ばす余地がある。
		通信会社（営業担当）	・景気が回復する方向にも低迷する方向にもきっかけが見当たらず、見通しも立たない。
		通信会社（販売企画担当）	・市場競争は更に増してくる。
		テーマパーク（営業担当）	・屋外施設であるため梅雨時期や夏季の入園者数は減少傾向となる。
		テーマパーク（管理担当）	・地方では市場環境に変化がないため、消費が伸びることはない。
		ゴルフ場（営業担当）	・今年の夏は暑く雨が少ない予報が出ているので、入場想定数は前年同様あまり良くない。
		美容室（経営者）	・給与が上がるわけでもなく、景気が大きく変わる気配はない。
		美容室（経営者）	・消費者の消費動向はあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		設計事務所（経営者）	・建築費が高止まりの状態が続いており、特に非木造は顕著で、住宅のような小規模建築では全く手が出なくなってくる。	
		設計事務所（経営者）	・東京への一極集中が続くとともに、規制緩和が一向に進まないで地方の崩壊がますます進む。	
		住宅販売会社（従業員）	・依然として景気回復の実感がないまま先行きの不透明感が増していく。	
		住宅販売会社（営業所長）	・ゴールデンウィーク以降の展示場来場者は減少傾向になる。	
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・1品単価、購入金額が前年を下回っている。	
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・先行きはみえない。	
		スーパー（店長）	・来客数、販売点数、客単価共に前年を下回っているうえに、競合店の出店が続いて今後2～3か月は厳しい状況が続く。	
		スーパー（業務開発担当）	・猛暑の予想が出ており、暑さによる食の細りと客に根付いた節約志向で相当厳しくなる。	
		スーパー（財務担当）	・夏場にかけて地場野菜が豊富に採れるので野菜の相場安が続くとともに、夏のボーナスの増加にもあまり期待できないため、客の節約志向で売上が減少する。	
		衣料品専門店（経営者）	・地方は景気が上向かない。	
		乗用車販売店（総務担当）	・数か月先も堅調な整備売上に支えられるが、販売部門の落ち込みを埋められるほど売上が伸びることはない。また、主力車種のモデルチェンジ時期を迎えるが、納期はかなり先になる。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国が掛け声をかけても地方行政が頑張らないと、地方都市の景気は良くならない。	
		一般レストラン（店長）	・インバウンドも落ち着く季節になって予約数が減少しており、中心市街地への客の流れが少ない状況が続く。	
		一般レストラン（外食事業担当）	・人手不足を補うため新たに設備投資の計画をしているが、4月の賃上げで人件費がかさみ、食材の値上げもあって、売上が増えても営業利益はそれほど伸びない。	
		競艇場（職員）	・G1競争と同等の売上が見込めるレースがないので販売量は低下する。	
		美容室（経営者）	・商店街に客が戻ってくるような魅力的な誘因がないとどうにもならない。	
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅業界では夏季になると客足が鈍る傾向にあるため、これから気温が上昇するにつれ、問い合わせ等が減少する。	
		×	商店街（代表者）	・オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売の四重苦に見舞われている。商品の単価が下がっており、デフレが止まらない。
		×	スーパー（店長）	・働き方改革で繁忙時期や繁忙時間帯に適正に人手が投入できないため、売場の整理が後手となり、買上点数に影響が出る。
	×	住関連専門店（営業担当）	・ゴールデンウィークのイベントで先売りを行っているので、客が今後増えることはない。	
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後も生産量は好調に推移する。	
		化学工業（経営者）	・国際的な視点では米国、欧州等の政治的不安を抱えながらも国内景気は引き続き安定感を維持できる。	
		化学工業（総務担当）	・好調な出荷が継続すれば、業績が上向くので景気は良くなるが、原料価格の上昇が予想されるなど楽観視できる状況ではない。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼向け大規模改修など大型注文の製造が始まり、当面生産量が高止まりの状況になるので多忙になる。	
		鉄鋼業（総務担当）	・有効求人倍率が上昇しており、増産に伴う人員募集をしているが、他社も同様に人員を増やす傾向にあるため、必要人員数を満たしていない状態が続く。	
		鉄鋼業（総務担当）	・足元の調整局面を脱して建築分野などの動きが下支えとなり活動水準が3%強向上する。	
		通信業（営業企画担当）	・アウトソーシングやそれに関する新しい商材について域内の客からの問い合わせが増加してくる。	
	金融業（貸付担当）	・新車の販売台数と公共工事の増加により、景気は緩やかな回復が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・夏に向けての販売促進拡大案件に対応する情報を得ており、動きが良くなる。
		農林水産業（従業員）	・現状がかなり悪い状況であるが、ここから魚の水揚げも落ち着いてくるので、これ以上悪くなることはない。しかし、その一方で刺身商材などを敬遠する流れが払拭されない限りはそれほど回復することはない。
		食料品製造業（総務担当）	・お中元商戦が始まるのでギフトセットの限定販売を考えており、前年の売上はクリアできるが大きく上回ることはない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・今後2～3か月の景気は小康状態が続く、国内の政治情勢が安定しテロ問題が発生しない限りは安定した経済環境が続く。ただし、首都圏ではオリンピックで景気が良くなる一方、地方では来年から景気が悪くなる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・金属価格が低下傾向にあるが水準としては高値である一方、電子材料向け製品は全ての製品が好調とはいえない。
		金属製品製造業（総務担当）	・ものづくり補助金などの影響により、受注は微増の見込みであるが、全体量を押し上げるには至らない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	・受注の話があり景気は上向きになるが、2～3か月ではそれほど変わらない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・世界的な工事量減少の影響で、特に中国や韓国による安値受注がタンカー等での船価引上げに対する障害となる。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客からの受注量は良い水準を保っているが、内示の更新内容は減少傾向となる。
		建設業（総務担当）	・年度末までは同様な状況が継続する。
		輸送業（支店長）	・個人荷主の需要が横ばいであり、コンビニ発送数の伸びが鈍化する。
		輸送業（総務担当）	・景気の変化するような要素がない。
		金融業（融資企画担当）	・地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期ではないため、しばらくは来客数と成約件数が極端に増えることはない。
		食料品製造業（経営者）	・今年の夏は暑いとの予報が出ており、その場合は取り扱っている日配品が売れなくなるため厳しい状況となる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・海外経済の不確実性が高まるため、受注や販売に対する影響が懸念される。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・最近の商品は材料原価が高く工程が複雑であるが、売価は国内景気に左右されることから工場出荷単価をさほど上げられないため、利益率が非常に厳しくなる。
		輸送業（経理担当）	・労働力不足と長時間労働の問題があり、これまでのようには受注量を増加できない。
		通信業（営業担当）	・国際情勢の不安や特定法案ばかりの国会審議の影響で経済政策などが検討されず、景気回復へのテコ入れが進まない。
		会計事務所（職員）	・民間からの受注量によるが、建設業では公共工事が減速気味で見通しはあまり良くない。製造業では自動車関連がやや持ち直しつつあるものの、その他業種では見通しが不透明な状態が続く。
	x	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-
		人材派遣会社（支社長）	・どの業種も人手不足感が強いが、今後は特に半導体関連や食品製造関連で人材ニーズが大きく高まる。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・中途採用ではバブル期と同じ有効求人倍率なので、求職者にとって有利な市場となっているが、景気と採用者数は比例するため、今後しばらくはこの状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・個人消費は底固く、求人数も高水準を維持することから、エリア限定とはいえ、マイナス要因が見当たらない。
		職業安定所（所長）	・機械加工部品製造工場の増設やホームセンターの新規出店など、新たな求人募集の情報が増えてきており、求職者の減少傾向とあいまって人手不足感が増していることから、今後の求人動向は増加傾向で推移する。
		職業安定所（雇用開発担当）	・求人企業から当面景気の悪化につながる情報はなく、しばらくは景気の回復傾向が続く。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・6月1日から企業による選考活動が本格的に開始するので、求人動向は増加傾向となる。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用が落ち着き引き続き人手不足が続いていることから、中途採用も増える傾向は続くが、求職者は安定した雇用を求めるなど、企業側とのマッチングのみ課題となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（支店長）	・景気回復基調は一旦落ち着いておりその状況は継続するが、今まで募集をしてこなかった中小企業が求人を出すようになれば更に景気は良くなる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・労働者派遣法の改正に伴う無期雇用などへのコンプライアンス対応が迫っており、派遣会社としての責務を重視した動きのなか、日々の求職者対応を密にして企業への求職者提案を強化していく。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人状況は高位で安定している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・今年に入り新規求職者数が落ち着いており、今後も大きな動きはない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・働き方が変わってきているが、企業側が対応できず、雇用に結び付いていない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・劇的に採用数を増やしたり減らしたりする計画がある企業の情報は無い。
		-	-
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (四国)		-	-
		百貨店	・デイリーの商売が少し上向いてきており、今後高額品が上向けば回復する可能性が高い。前年比で4～5月の客数はマイナスにはなっていない。
		コンビニ（店長）	・客数増だが単価が下がっていない。近年にない状態である。
		コンビニ（商品担当）	・統合効果はもちろん、今年は猛暑が予想されるため、飲料や夏物商材が動いてくれれば販売量が増えてくる。
		乗用車販売店（役員）	・引き続き自動ブレーキの普及が続いていく事が予想される。
		住関連専門店（経営者）	・最近、土地の値段が下落している、宅地造成が近辺にかなりできている。金利も安くなっているためか、住宅の建設が目立つ。私どもの業種については、住宅が建てば、それに基づく耐久消費財が売れるため期待をしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・私どもの業界では、4～8月が一番よく売れるピークであるので、景気はいい。
		タクシー運転手	・7～8月は梅雨も終わって少し開放的になり、例年乗車率も乗車距離も伸びる。
		通信会社（営業部長）	・新商品発売と夏の需要期で販売拡大が見込める。
		通信会社（営業担当）	・新商品と新たな料金プランの投入で、反転攻勢に出る。
		観光遊園地（職員）	・国体の開催に伴い、観光客の増加が期待できる。
		ゴルフ場（従業員）	・5月が悪かっただけに、6月は前年並みか、やや前年比プラスで推移していく。
		商店街（代表者）	・これからも週末を中心に、かなりの観光客、外国人観光客を含め、大型客船も大分入ってくる。このままのにぎわいが続くように思う。また、大分地元の消費者マインドも上昇してきたように思う。
		商店街（事務局長）	・本年4月以降景気が上向いていると感じている。ただし、このまま上昇が続くかどうかは不透明。地方では相変わらず所得向上の実感はなく、将来に不安を感じる人の方が多い。生活費を切り詰める世帯は多く、消費者の財布のひもはまだまだ固いといえる。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・来客数、販売量共に変化なく、しばらく改善の兆しはない。
		コンビニ（総務）	・景気については今後も変わりなく、天候や気温と自助努力によって実績が左右されると考えている。
		衣料品専門店（経営者）	・既存店の影響は、やはり大型のショッピングセンターができた関係で、非常に影響を受けると思うが、影響がなかったところの店を参考にすると、現状維持がいいところかなという感じ。
		衣料品専門店（経営者）	・どちらに転がるかは北朝鮮次第だ。
		衣料品専門店（経営者）	・今のままだと、地方はあまり変わらないのではないかと。また高速道路を土日だけでも1,000円にする等、いろいろ施策をうたないと、地方の景気は良くならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（総務担当）	・特に顧客の様子から大きな変化を感じない。比較的年齢の高い顧客の動きが悪くなっており、その傾向が長く続いていることから、厳しいが転換するとはまだまだ思えない。	
		乗用車販売店（従業員）	・3月増販期に新車販売登録後の下取り車が各社へ入庫し、商品化後の店頭展示車が多くなっているが、中古車小売販売の状況が思わしくない。	
		乗用車販売店（従業員）	・良くなる要素もなく現状がしばらく続きそうだ。	
		観光型旅館（経営者）	・国体を間近に控え、県内温泉地では正岡子規・夏目漱石生誕150年記念イベント開催などをアピールしているが、今後の景気動向は予想がつかない。	
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が若干弱含みで、あまり多くは望めない。	
		通信会社（支店長）	・特段の変動要素は、見当たらない。	
		競輪競馬（マネージャー）	・債券、株価動向からみて企業業績が上向くことはあまり望めず、社員の所得増は期待できない。また、物価上昇傾向もあり、消費が増えることにはつながりにくい。このように経済活性化の条件は整っておらず、景気は変わらない。	
		設計事務所（所長）	・ホテルや旅館などの改築が続々と始まっており、このまま好景気が続く。	
		商店街（代表者）	・人手不足が顕著になってきており顧客に対するサービスの低下等、売上向上につなげ難い状況が続いてきている。大学生及び若年層の消費傾向が携帯電話等に偏りが感じられ、消費の拡大が限定的になってきている。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・法人向けの御祝い商品の予約は平年並みだが、繁華街の出入り客数の減少が気になる。	
		スーパー（企画担当）	・5月末にも競合の出店が予定されており来店客数減が続くと予想するため。	
		乗用車販売店（従業員）	・業界には、今後しばらく明るいニュースはない。現状の販売量では、景気が良いとはいえない。あとは、営業努力で景気の回復を図る必要がある。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車効果は長く続かない。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・客が競合店に流れ、しばらくは影響を受ける。	
	x		通信会社（技術部）	・年度替わりの転居シーズンが終わり、新規契約が減る。
			美容室（経営者）	・店舗周辺が変わった影響で、良くない。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	・我が県では人口が減少傾向なのに、ショッピングセンターがどんどん増え消費者の取り合いになっている。その消費者を小売店が取り込むにはなかなか難しい。6月から生活用品の値上げが相次ぎ、消費者の財布のひもも固くなる。
		コンビニ（店長）	・特需見込みも無く、現状の前年割れが続く。	
		タクシー運転手	・夏には遍路の仕事がかなり減る。	
		食料品製造業（商品統括）	・人手不足で手取り収入のアップ、作業の効率化が進んでいる。同時に、専業への特化による効率化も図られている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・400億円もの大型案件がようやく決まり、すでに着工している。また、新型の発電装置の初受注もあり、売上は増加する。	
企業 動向 関連 (四国)		繊維工業（経営者）	・全国的に暑くなるとタオル製品はよく売れる。小売店の情報では、自家用・贈答品共に順調に売れている。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・全体的に少しずつ上がっていきそうだが、メーカー間の競争もあるため、楽観できない。	
		建設業（総務）	・当地は大企業の設備投資の影響が大きい。	
		公認会計士	・経営者たちは、外国人観光客が増えていることを非常に喜んでいる。インバウンド効果は将来的にプラスだという意見が大半であるが、積極的な設備投資とまでは至っていない。県内温泉地区以外では全体的に、設備投資の気運は広がっていない。	
		農林水産業（職員）	・農産物取引の見通しは天災等が無いがぎり、難しい。卸売市場では取扱高に対し利益率が低下しており、農協も引き続き厳しい状況にある。	
		食料品製造業（経営者）	・海外仕入れ原料、製品の高騰、国内水産原料は高値で推移している。小売店は販売価格に転嫁できず、利益を圧迫していく。	
		木材木製品製造業 鉄鋼業（総務部長）	・前年を大きく上回ることもなく、落ち込む要素も少ない。 ・引き続き、低めで推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械製造業（経理）	・国内でのクレーンの稼働は活況だが、オペレーター不足によって販売は頭打ちになっている。
		電気機械器具製造業（経理）	・市場並びに需要の変化は認められず、受注量と受注見通しは数パーセントの変動位で、手堅く推移していく。
		輸送業（経営者）	・日本の景気は良くなるが、海外情勢が不安定にあることが気がかり。
		輸送業（支店長）	・OPECの減産延長と米国のシェールオイル増産が原油価格を決定する。軽油は前年より上昇しているため、その差額分がのしかかっている。我が社だけでは全く対応できない。
		輸送業（営業）	・大型連休以降、消費者の財布のひもは固く、取扱物量は低調に推移している。今夏は極めて猛暑になるとの予報が出た。暑くなると季節商材の動きが活発化するなど消費者の購買意欲が向上し、景気が上向くことに期待する。
		通信業（総務担当）	・景気が良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。
		通信業（営業担当）	・テレビのスポットCMの受注見込みが芳しくない。企業のキャンペーン規模が小さいうえ、たま数が少ない。
		金融業（副支店長）	・設備投資は伸びていないが、運転資金の堅調は続く。
		広告代理店（経営者）	・大手得意先の県外新規オープンに伴う販促広告が予定されている。一方、地元資本の多くの得意先の受注は変わらない見込みである。全体としてはあまり変わらない。
		建設業（経営者）	・例年通りであるが、第2四半期は、手持ち量の減少により、売上が伸びないこと、加えて、今年度は自治体の事業量が減少することが見込まれることから、先行きへの不安感は大い。
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・引き続き、募集が活発にある。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・夏休み前には、学生向けのアルバイトが増加する。
		職業安定所（職員）	・4月の有効求人倍率は1.35倍で、前年7月以降は1.3倍超が続いている。大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は高いが、採用条件など従業員の待遇改善は見られない。
		民間職業紹介機関（所長）	・様々な業種の企業を訪問しているが、どこも業績はあまり良くない。設備投資を控えるなど慎重になっている企業が多い。
		学校就職担当	・企業決算が出そろい、業績の良い企業の株価は上昇している一方、変化の見られない旧態依然とした企業も多い。
		求人情報誌（営業）	・人手不足による企業の伸び悩みは、当面続くと思われる。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・求人数（派遣の依頼）減少により不安がある。大型店の求人募集がほぼ終わり、景気の悪化を懸念している。

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		観光名所（従業員）	・ゴールデンウィークも客が増えていたので、夏期休暇も来客数が期待できる。長雨や台風の影響がなければ良い。
		商店街（代表者）	・梅雨に入り動きがやや停滞する。夏物商戦が始まるので期待している。
		百貨店（営業担当）	・記念催事・物産催事の来客数が初日から伸びている。自社カード入会も好調でカード利用が増加する。また、お中元が始まり来客数の増加と客単価の上昇が見込める。
		百貨店（営業統括）	・全体的には不透明感が残るが、企業好業績の影響で夏のボーナス増が見込まれ、個人消費については前年に比べて悲観的要素が少ない。
		百貨店（経営企画担当）	・ゴールデンウィークは来客数も順調に推移していたものの、その後低迷した。7月からのセールを控え客に買い控え傾向が出始めている。
		コンビニ（エリア担当）	・今夏は猛暑ということで季節商材の販売量が増加する。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・休日が多いと、立地の関係で客数や売上が伸び悩む。5月は連休も多かったが、6月は祝祭日がないので若干伸びる。ただ梅雨に入り雨が降り続けると、予想外のことが起きたりするので雨があまり降らない方が良い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・インターネット販売での運送会社の問題で、この1～2か月の間インターネットの客が増えているのかもしれないが、判断に苦しむ。現在悪い状態の分、家電はその反動が起こり得るのでやや良くなる。
		家電量販店（総務担当）	・梅雨や猛暑などの天候要因に期待ができる。
		家電量販店（従業員）	・暑くなってきたので冷房器具の需要が増える。
		家電量販店（広報・IR担当）	・天候にも左右されるが、夏物商戦でのエアコン、冷蔵庫等の高付加価値商品の伸びに期待している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・これから夏を迎える時期になり、液体のコーヒーがよく出るようになる。お中元時期と併せて贈答品も出てくるので、今後の展開としては、若干売上は伸びていく。
		ドラッグストア（部長）	・自社の努力による部分もあると思うが、売上は堅調であり、上向いてくる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・気候の良い日が続き、人の動きも良くなり、商品の販売量も増える。
		観光型ホテル（スタッフ）	・順調に予約が入っている。
		都市型ホテル（副支配人）	・熊本地震以降、関東からの客が減っていたが増えてきた。例年のMICEの団体も予定通り入っている。
		旅行代理店（企画）	・申込の動向からやや上昇傾向にある。
		通信会社（企画担当）	・客の発注や公募など、まだ出ていないものが多い。これから出てくると期待している。
		通信会社（営業）	・春に続いて一層の新商品の投入及びそれに伴う販売促進活動を予定している。
		理容室（経営者）	・暑くなるので来店までの間隔が短くなり回転率が良くなる。業種によって景気に差がある。
		商店街（代表者）	・景気判断によると持ち直しているが、商店街においてはそのようなことは全く感じない。
		商店街（代表者）	・熊本地震から1年が経過した。商店街の店によってはこの1年売上が伸びた店が数店あったが、全体的には低迷を維持している。
		商店街（代表者）	・年金以外の収入がある客は景気にかかわらず購買意欲がある。年金だけに頼っている人の生活は良くなっておらず、減るばかりだと嘆いている人が多い。
		商店街（代表者）	・客単価がかなり低く、必要なもの以外は買わないので、なかなか売上にはつながらない。近隣のスーパーマーケットやコンビニエンスストアに押されて、商店街は厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	・好調でも不調でもなく売上は変わらない。売れ筋商品の価格が低いので大幅な売上の増加は期待できない。
		商店街（代表者）	・夏に向けて景気が良くなる要因が全くない。この状況が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・そろそろウナギが動き出した。季節商材は動きが良くなるが、逆に言えば時季物しか売れないということである。土用の丑の日まではウナギが好調だろう。
		百貨店（営業担当）	・現在の見込みでは前年を上回る。地政学的リスクもあるので楽観はできない。こういった状況に市場は大きく影響される。
		百貨店（販売促進担当）	・セール、お中元商戦が始まっているが、消費者の節約志向は変わらず、購入金額が上がらない。
		百貨店（企画）	・天候による影響も大きく、例年並みの暑さであれば盛夏用の商品で対応できるが、酷暑が長く続くと悪い影響が出る。今年は暑さが続くとの予報だが、その暑さの加減次第である。
		百貨店（マネージャー）	・前年熊本地震で4～6月が厳しく、7月のセール時期より徐々に回復したこともあり、本年の動向がわからない。
		百貨店（業務担当）	・熊本地震で必要なものの購入がまだ優先されている。し好性が高い商品が売れないとなかなか売上高が取れない。
		百貨店（売場担当）	・2か月連続で前年実績を上回っている。特に衣料品が4月以降回復してきているのが大きな特徴である。軒並み衣料品と雑貨が良い。インバウンドも回復しており前年比150%以上で推移している。そういった点から衣料品は天候の変動がなくこのままであれば、前年実績を上回る。
		百貨店（店舗事業計画部）	・5月後半～6月は引き続き来店動機に乏しい時期が続くが、長い夏を控えた夏のセールは購買意欲も高まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・客の購買意欲が低迷しているなか、新たな競合店の出店や店舗の改装等があり、競合状況は今よりも厳しくなる。
		スーパー（店長）	・値上がりする商品がかなりある。販売量がなおさら悪くなる。
		スーパー（店長）	・現状、大きく環境が変わる要素が見つからない。
		スーパー（統括者）	・給料の手取り金額が増えない中で、安くて必要な商品しか買わない傾向が顕著に出てきている。
		コンビニ（経営者）	・客との会話の中で明るい話題が全くない。好転材料を見いだせない。
		コンビニ（店長）	・いろいろな経済指標からみても安定している。
		衣料品専門店（店長）	・たまに来る客も冷やかしのみで買う気がない。
		衣料品専門店（店員）	・良くなる要素が見当たらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気が良くなる要素は見いだせない。当地では新たに郊外にショッピングセンターが開店し市内の商店街は更に苦戦する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車販売についてはこれ以上の新型車投入の予定がなく、販売増加につながる要素がない。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・デフレが相変わらず進行している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・梅雨入りは例年並みの予想だが、夏は厳しい暑さが予想されている。これから自動車のエアコンの使用頻度も多くなり、夏の行楽に自動車を使用することによる自動車関連商品の販売に期待したい。
		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〕（支配人）	・世間の夏のボーナス情報等をみても明るいニュースはまだまだ少なく、そこまで大きな消費拡大はしない。期待していたプレミアムフライデーも話題になることが少なくなっており、今後一層の取組拡大に期待したい。
		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）	・前年は、8月位まで熊本地震の影響があったが、その反動や韓国LCC増便などで現状の傾向は、夏までは継続する。
		高級レストラン（経営者）	・来月の予約状況が今一つ少ないのでもう少し予約が入れば良い。6月は株主総会後の総会が毎年あるので少しずつ予約が入っているが、まだ空いている日が多少ある。そこが詰まってくると来月も4～5月と同じ位の売上になる。
		高級レストラン（支配人）	・先の予約状況が著しく少ない。
		高級レストラン（専務）	・景気が良くなり来客数が増えるということではなく、インバウンドや週末の宴会がある。それも今月までで梅雨に入るとまた悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・今月までは大変好調に推移している。6月の予約状況が芳しくないがこれからである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・このまま好調を持続していく。
		タクシー運転手	・梅雨に入り天候に左右されるため分りづらいが、催しも多く観光客も増加しているので堅調に推移する。
		タクシー運転手	・今年は昼間が暑いせいもあって、タクシー利用は昼間はあまり伸びない。夜はピヤガーデン等で利用が多くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・プレー代金を下げたり催しをしたりして、なんとか来客数は前年度並みだが、客単価が下がっている。催しの開催日を決定し、従業員を圧縮した中でまわしていかなければならず、休場日を入れるなど工夫しながら運営しなくてはならないという厳しい状況にある。景気が回復しないと遊びに使う地元客が減っていくのが今後の課題である。
		競輪場（職員）	・業界における発売額に変化の兆しが見られない。
		競馬場（職員）	・現時点で変わる要因が見当たらない。
		美容室（経営者）	・良い状態での変わらないが良いが、熊本地震の影響を受けており活性化するかと思ったが経済的には苦しい。国も大変だろうがこちらも大変な思いをしている。
		美容室（経営者）	・今から夏場にかけて、やや減少する。景気回復が望めないのであれば何か対策を立てて景気回復が遅れている部分を自分たちの販売促進で補いたい。
		美容室（店長）	・客の様子から景気の良さが見えない。来客数も客単価も悪い。
		設計事務所（代表）	・消費税や東京オリンピック等、様子を見ている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・住宅販売に関しては、来店、問い合わせをしてもらえないのだが、その数が伸び悩んでいるため3か月後の販売数も見込めず苦慮している。
		住宅販売会社（代表）	・客の動向や来客数からみてあまり変わらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・人手不足の影響で商品がこちらの要望通りに入荷せず、大きな販売損失が生じる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・季節的に売上は低迷する。お盆前の贈答品によって売上は左右される。
		百貨店（営業担当）	・前年の高実績からの反動で実績は落ちる。
		スーパー（店長）	・前年度は熊本地震特需に加え、競合店も2店舗閉店していたため、前年比110%で推移していたが、それもなくなり一昨年比97%で推移している。青果の相場を中心にかなり価格が下落している。前年は贈答品も150%位伸びていたが、競合店が再開店したのでそれも前年並みが精一杯である。
		スーパー（総務担当）	・日用品等を中心に大手小売店が値下げを行っていることや、人員不足による業務効率の劣化等の影響もあり、来客数の増加につながる動きが取りづらい。
		衣料品専門店（店長）	・2～3か月先も景気が良くなる要素がない。特に理由はない。
		家電量販店（店員）	・あまり動きがない。政治では現政権をなんとか転ばせたいといった動きばかり焦点になっており、経済の論議がされていない。良くなる要素がなく悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・今日も北朝鮮のミサイルが日本の排他的水域に着弾したとのニュースがあった。米国第一主義や北朝鮮情勢は景気の先行きを不安にする。この先も消費を控える傾向になる。
		スナック（経営者）	・年初から続いた売上の減少は5月に入り少し落ち着いたが、前年比でわずかに下回った。相変わらず法人客は増加せず、景気は上昇していない。
		観光型ホテル（専務）	・前年は熊本地震の九州ふっこう割で少し良かったため、6～7月の売上は前年よりも減る。
		都市型ホテル（販売担当）	・ホテル業界では閑散期で宴会・婚礼は悪くなる。宿泊は常に好調を維持している。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮情勢の不透明感、欧州での相次ぐテロ事件で、海外旅行の需要の低迷が懸念される。
		タクシー運転手	・日本の政治の不安定な状況が皆の心理に影響を与える。このところ経済成長が伸びてきているので、そろそろ息切れしてくる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・総合事業への移行が進んでくることにより、一層の単価の下落が懸念される。
		設計事務所（所長）	・海外情勢の先が見えず、東京への物・人の集中が進み、地方は減少気味になる。
		設計事務所（所長）	・今、手持ちの資料が少ないので3か月先の景気は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・現状の来客状況が続けば販売への影響も出てくる。
		×	商店街（代表者）
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	・これから暑くなるにつれ、葉物、根物は県外産になるので、運搬経費が掛かり単価が上昇する。その分、客も手を出しにくくなり需要が下がり売上は厳しくなる。これから贈答の時期になるが県産の完熟マンゴーは、地場の農家が中央市場に出さずに独自でインターネット販売をするため中央市場に商品が少なくなる。好材料は少なく厳しい状況になる。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	・とうとう解体の順番が回ってきた。全壊の判定が出ていた花屋の建物が6月1日から解体される。季節的に悪くなるが、1か月位は工事車両が出入りするので営業できず、その奥で飯店舗営業をしようとしているがこれから厳しくなる。
	×	乗用車販売店（販売担当）	・現在の来客数減少の流れが止まる様子がない。今後も厳しい状況が続く。
企業動向関連		その他製造業〔産業廃物処理業〕	・自動車向けのサーバーやモジュールの生産についてかなりの設備投資が増えてくる。今までの10～20倍との話もあるので今後に期待している。
(九州)		食料品製造業（経営者）	・食育や健康ブームは、継続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		鉄鋼業（経営者）	・足元の受注量は大幅に減少しており、その状態が3月末から現在まで全く変わらない。まれに出てくる指値も売出し価格を大幅に下回っており市況は低迷している。製造業者としての供給責任を続けていくためにも市況の立て直しに臨んでいく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・少しではあるが新規客の引き合いが出てきた。価格は厳しいものの今後の景気の良さを肌で感じることができる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ゴールデンウィークが長かったため、工場の稼働日が非常に少なくなり生産も落ちるという予測はしていた。今後正常な状態に戻り、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・投資が必要となるが、投資ができれば取引先からの引き合いは確実に増える。
		建設業（社員）	・官公庁の単年度予算額は少し減少しているが、上半期に多くの工事が発注されれば、景気は良くなる。民間工事の建築工事は少しはあるようだが土木工事はなかなかない。官公庁の発注に大いに期待したい。
		通信業（職員）	・今年度実施が見込める設備更新工事が増えてきており、受注量も増加する。
		金融業（従業員）	・購買意欲においてはボーナスへの期待感から若干景気は良くなる。観光業については夏の観光時期に向けての期待感がある。そういった点から、今後良くなるという声も聞こえている。
		金融業（従業員）	・輸出が好調な自動車関連を中心に生産水準が高まってきているほか、公共工事の発注も増加してきている。また、企業の求人意欲は根強く、雇用者所得も増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	・地政学的リスクはあるものの、悪い業種が見当たらない。
		金融業（営業）	・熊本地震の影響による外国人観光客の減少が底を打ち、回復傾向にある。外国人観光客が活発化すれば景気に大きな影響を及ぼす。
		金融業（営業担当）	・各企業の夏のボーナスが出て全体的に売上が増え、良い状況になる。やや良くなるのが期待できる。
		農林水産業（経営者）	・6月は梅雨で消費は鈍るが、7～8月はビールの消費に合わせた鶏肉商品に期待できる。輸入物も少しずつ回復してきているが、国内生産が元に戻るのは秋口になり、もう少しこの状況が続く。夏の状況から、相場が下がる要因が見当たらない。
		農林水産業（営業）	・国産需要が高まっているが、例年、需要が落ちてくる時期なので注意が必要である。
		食料品製造業（経営者）	・比較的順調な受注が見込める。
		繊維工業（営業担当）	・仕事を空けることなく続けていくことで精一杯である。
		家具製造業（従業員）	・一般家庭用家具の売上動向は前年比で90～96%とやや減である。コントラクト向け家具の需要があるホテル出店計画は2020年以前の納期であるため増えていない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・現在の受注状況等からみて変わらない。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
		金属製品製造業（事業統括）	・ホテルの建設増とはなるが、当社の受注割合の中では小さいので、受ける影響は小さい。したがって、2～3か月後も景気は変わらない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの要求がほぼ変わらない状態が続いているが、利益は上がっている。これから先の景気が良くなるかは分からない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・今月の内示数からみても上期中は計画数量通りで安定しており、台数の増減変化はない。
		建設業（従業員）	・見積案件も、低調に推移して受注もあまりうまくいかず苦戦している。先行きの見通しもなく設備投資する方もなかなかできないようである。新年度で公共工事がどれだけ出るかに期待したい。
		輸送業（従業員）	・取扱が良くなる情報が荷主からもなく景気が良くなる状況が耳に入っていない。
		輸送業（従業員）	・今年度年初から前年比で供給量、供給金額とも105%程度で推移している。これ以上の上昇材料はないが、逆に低下する要素もなく現状維持である。
		輸送業（総務担当）	・運送会社からの値上げ要請が具体的に次々ときている。これによる利益率減少は避けられない状況となってきた。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（従業員）	・宿泊施設の稼働率が前年並みで推移しており今後も継続する。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込チラシの受注枚数は前年同月比91%となった。前年度から単月前年比の10%減が続いている。景気の上向きは実感としてはない。踊り場状態から上昇に転じるには、何らかの国策が必要である。購買意欲はしばらく落ち込んだままである。
		経営コンサルタント（社員）	・これまでと状況に変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	・低価格商品に対して購買意欲が大きい。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・自社のホームページアクセス数や問い合わせ件数に変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・取引先の業績見込みは好調である。リース契約も徐々に増加中である。社員は自宅を購入した。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村では、3年に1度の高齢者や障がい者向けの行政計画の見直しの時期にあり、当初予算が組まれているが、入札時に低価格競争となっている。また、企画提案書の提出による業者選定では、大手調査会社等が独占している。大手企業以外が入り込めないため、調査・計画・設計業界では今後も景気が悪い状態が続く。
		農林水産業（従業者）	・今後は、夏作に移り、出荷の主体が東北・北海道へと移っていく。九州の野菜は閑散期に入り、現金収入に苦しむ農業者が増える。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・5月も前年比で悪かったが、これから夏場に向けてガラス製品が多くなり売場も狭くなり受注も減少する。
	x	-	-
雇用 関連 (九州)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・熊本地震から1年が経過した。夏の行楽シーズンを迎え、前年の激減からは大きく回復し、観光や飲食などにおいて都市部、郊外とも盛り上がる。
		民間職業紹介機関（社員）	・派遣期間終了件数が若干減少している。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の求人依頼数は順調に推移しているが、派遣社員が非常に少ないため、成約件数の増加がそれほど見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・市内、市外と商業施設が開店しており、人材の取り合いになっている。雇用は増えている。お中元の時期になるので、短期での依頼も増えている。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の2018年問題が近づいてくるので派遣先企業も登録スタッフもいろいろな面で慎重になる。直接雇用の案件のみに変更する登録スタッフも多くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・今年7月に大手ライバル誌が廃刊になる。ネットへの特化と考えられる。それによる市場自体への影響はない。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・求人を担当しているが、特別に大きな波はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・引き続き外国人観光客が多い。港も大型客船が多いものの着岸には限界があり、近隣の港へ船が行く。しかし、一時的勢いほどでなく安定してきた。
		職業安定所（所長）	・当面、人手不足業種を中心に有効求人倍率が高い傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・企業訪問の中で、パン製造の受注が少しずつ増えているとの情報を得た。建設業では公共工事も公共工事数や入札によるらしく、今のところ良くなるとまでは言えない。
		職業安定所（職員）	・建設業や介護看護などの福祉分野、あるいは警備業については、熊本地震からの復興に伴い求人は提出されているが、希望者が非常に少なく、安定所でも紹介できていない。このため、仕事が受注できなかつたり、介護施設の開所を遅らせるを得ない状況が生じている。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加と求職者数の減少が続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		民間職業紹介機関（支店長）	・人材派遣の主力である事務職、IT関連、営業職、金融関係の人材需要は伸びていない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・来年の新卒採用については、各企業共に意欲的に採用活動を行っているが、景気そのものと求人の動きが直接関係があるとは明言できない。好況期による採用というよりも、優秀な学生を採用するため早めに採用活動を行っている。
		人材派遣会社（社員）	・夏場にかけて、求人数は減ってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法と労働契約法改正の影響で契約終了が発生し始める。
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (沖縄)		ゴルフ場（経営者）	・県外客が増加している状況である。
		百貨店（店舗企画）	・旧盆の日程で月によっては浮き沈みはあるとみられるが、観光客増加に伴い食品の消費も増えることから、引き続き堅調な推移と予測している。
		スーパー（企画担当）	・改装店が好調に推移し、新店オープンによる売上が見込める。
		コンビニ（経営者）	・暑くなると飲み物類が売れるので品ぞろえをして売り損じが無いようにする。
		旅行代理店（マネージャー）	・ここ2～3年、沖縄本島は台風など自然災害の影響が少なく済んだが、今年辺り反動が来ないか心配である。しかし、ある程度の売上は見込める状態である。
		コンビニ（代表者）	・観光に支えられ、好調に推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・今月も、景気は良くなっている感じはしない。観光客は多くなっているが、地元客が少ない状態が続いている。また、新商品の購買意欲は相変わらず強さに欠け、まだ回復には時間が必要とみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	・観光関連が好調なので、全体が引っ張られている印象である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光客が多くなっている分、入客は微増と思うが、採用面でベテラン技術者が大変採りにくい。また、人件費、経費の増加で経営は厳しい。
		住宅販売会社（代表取締役）	・工事受注は安定しているものの、現場代理人が足りず見積をお断りしたり、又は工事中工期の先延ばしをお願いするなどの案件が発生している。
		スーパー（販売企画）	・来月、商圏内に競合店の新規オープンが予定されているため、やや悪くなることが予想される。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ぐずぐずと悪くなっている。特に良くなる要因が見当たらない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階における予約状況から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、ほぼ前年並みの見込みである。
	住宅販売会社（営業担当）	・大型ショッピングセンターやホテル、分譲マンション建設により、戸建て住宅への業者手配がより厳しくなりつつある。	
	x	商店街（代表者）	・商店街の零細小売業でも、特に衣料品関係が大変悪い。客は単価を落としやすい大型店に行っているとの話がよく聞かれる。辞める店も多くなってきている一方、辞めたくても辞められないということもあると聞く。その代わりに小さい飲み屋が乱立して、お互い足の引っ張り合いをしている状況である。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		輸送業（代表者）	・生コンは、離島のホテル等のリゾート関連の民間工事が動き出しており、また公共工事も多く、出荷が増勢である。アスファルト舗装も港湾工事の本格化や道路整備等で、先々は期待できる。長期的にはクルーズ船対応の岸壁工事が予定されている。
		輸送業（営業）	・家具、家電を除き量販店や外食向け取扱量が前年比で増えている。今後も数か月は伸びる見込みである。また、既存や新規の受託業務の受託料金改定も進み、人材確保のために大幅に増えている労務費による収益悪化も改善の兆しが見える。
		食料品製造業（総務）	・特売時や低価格商品の売行きはいいが、通常価格での消費動向は活発でないので景気が良いという実感が無い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・7～8月ごろから需要見込みがある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の販促活動が、新年度に入ってから前年度と比べてやや消極的な傾向にある。この状況はしばらく続きそうで、回復の目処も立っていない。本土大手資本の企業との競争や海外企業との競争が厳しさを増すなかで、先行きを不安視している可能性は否めない。
		-	-
	x	建設業（経営者）	・新規で見込み度の高い客の引き合い件数が少なくなった。
雇用 関連		-	-
(沖縄)		求人情報誌製作会社（営業担当）	・前年も6月に向けて求人数が増加した。
		人材派遣会社（総務担当）	・求人条件により、求職者の反応にバラツキがある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・売手市場となっはいるが、採用については厳選している企業が多く、定員に達するまで続くとみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒求人が活発になっており、企業側の採用意欲を感じる。学生の就職活動にも拍車がかかっている。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・夏休み等の時期は、求人件数は若干落ちる傾向にある。特に8月は減少すると予想している。
	x	-	-