

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏の大売出しなどの販促イベントがあったこともあり、7月初旬までは飲食業を中心に売上がアップした。中旬は例年とほぼ同じ動向であったが、下旬は天候に恵まれたことで、地域住民による夏物衣料品などの購入に加えて、観光客による宿泊、交通、飲食、土産物などの消費もみられ、多くの店舗で売上を伸ばした。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客がかなり増えてきていることで、北海道全体でみると売上が少しずつ増え、景気の底上げにつながっている。ただし、地域によっては売上がかなり落ち込んでいるとの話もあるなど、地域間の格差もみられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・酒税法等の一部改正に基づく酒類の公正な取引に関する基準が6月1日から施行されたことで、当社も客先に値上げの案内を行ったが、客先には割と抵抗なく受け入れてもらうことができていた。7月に入っても買い控えなど、消費にブレーキがかかった様子はみられず、利益も以前と比べて1%前後上回って確保できるようになってきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・夏のセールがスタートし、来客数は増加傾向にあるものの、購買客数は減少傾向となっている。しかしながら、客単価の高い外国人観光客が増加していることで、全体の数字を押し上げており、前年比はプラスで推移している。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・6月に引き続き来客数に回復の兆しがみられる。また、紳士服、婦人服といった衣料品も健闘しているため、全体的に安定した数字が表れている。内容をみても、定価品の売上が前年を上回るなど、セールに偏っているわけではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、買上点数共、前年実績を上回る傾向が継続している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月に入り、気温が30度を超える日が続いたことの影響もあり、来客数が前年を上回ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月は気温の高い日が多く、天候に恵まれたことにより、飲料水やビールなどの商材の販売量が大きく伸びた。6月と比べると、前年比も5%ほど上昇している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・夏物セールが好調に推移しているほか、先物オーダースーツも前年比110%と好調に推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月初旬からの好天と猛暑でエアコン、扇風機などの夏物商材が例年以上によく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他社も含めた新型車効果もあり、市場の上向き傾向が継続している。客のマインドも以前と比べて上向ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出たことで、今月は車の売りやすいタイミングとなっている。とても流れの良い時期である。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・原材料高騰による冬タイヤの値上げが報道されたこともあり、7月にもかかわらず冬タイヤへの問い合わせが増えてきている。商談の際に気にしている客も多い。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入り家族連れ、子ども連れの客が目立つ。外国人観光客の利用も多い。開店前から客が並び、オープンと同時に満席となり、午後3時ごろまで満席が続く。ディナーはあまり満席にならないが、客単価の高いコース予約が入る日もみられ、売上につながった。ただし、特殊要因のあった前年と比べると、全体の来客数は9%下回るなど、厳しい状況にある。	
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・募集型海外ツアーの宿泊客、国内個人客のWeb予約共に好調に推移した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏観光のピークシーズンを迎えて、関西方面との季節運航便の運航が開始されるなど、年間で最も活発に人が動く時期である。外国人観光客についても、乗継運賃の割安感などがあり、アジア人に加えて欧米人の来訪が増えてきた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行のピーク期に入り、夏休み需要などの効果もあり、来客数が増えている。特に前年悪かった海外のリゾート旅行の動きが良い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・気温の上昇に伴い夜間の顧客の動きが良くなっており、タクシー収入が堅調に伸びている。ただ、外国人観光客の利用による営業収入の増加はみられない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月27日時点の利用乗降客数は前年比102.6%と微増である。ただ、前年は北海道新幹線の開業効果による上積みがあったため、そのことを考慮すると健闘している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・特に個人客が増加しており、団体客の減少分を補っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・建築については、引き続き低金利の影響で貸家、アパートなどが好調である。個人消費は低調だが、猛暑の影響で上向きになりつつある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者が減っている傾向にあるが、それ以上に来客数が減っているという店舗が多い。集客できないという声も多く聞かれる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が以前と変わらず、変化がみられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の北海道は暑い日が続いていることで、夏物の販売が好調に推移しているが、暑すぎて外出を控える客も多く、販売量全体としてはそれほど伸びなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は好調だった春先から下向くこともなく推移している。しかしながら、大きなイベントの時ほど、周辺店舗への波及がみられないことから、客が必要以上の買物をしない傾向がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・夏のセールの客単価が低下気味である。その一方で、外国人観光客による売上は増加傾向にあり、特に特選ブランドでの動きが顕著である。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・近隣の商業施設のオープン効果が続き、当店の来客数が前月に引き続き前年を上回って推移していることから、少なくとも購買に対する関心は高いままである。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・首都圏では2020年の東京オリンピック開催を控えて好況感が強いが、1964年の東京オリンピック当時のような全国規模の盛り上がりまではみられず、地方への波及もみられない。お金を消費に回すよりも、将来に向けて蓄える方が良いという雰囲気依然在として根強く、特に若い世代の生活が大変厳しくなっていることで、商材を購入する主力世代が40歳以上になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・売上が増加する時もあるが、観光客の入込やスポーツ大会などの一過性の要因によるものが主となっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・例年と比べて客単価が低くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されても、販売量にさほど大きな影響がみられない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減しており、歯止めがかからない。チラシやDMの増強による販促程度では変化がみられないほど、客の買い控えがずさまじい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・引き続き石油製品価格が安定していることから、大きな変化はみられない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・東京オリンピックを控えて、全国的には建設業や不動産などの景気が良いのかもしれないが、政権の先行きに不透明感が出ていることもあり、当地の景気が上向いているかどうか判断できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・7月の売上は前年の9割となり、前年並みに戻ってきている。ただ、例年であれば、ボーナス翌月の7月は景気が上向くが、今年はそうした影響を感じにくかった。価格を下げた方が客の動きが良くなる傾向がみられる。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内外問わず個人客の利用が伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上が前年とほぼ同じである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月のボーナス時期を迎えたが、客の反応がやや弱く、動きもあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー1台当たりの売上は、前年から3%ほど増加しているが、乗務員不足でタクシーの稼働が落ちており、会社全体の売上は前年を3%ほど下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の飲食に関連する人出はあるものの、タクシー需要にはつながっていない。前年比でみると売上減の月が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客による利用が伸びない一方で、イベント関係での利用が順調であり、全体としてはプラスマイナスゼロであった。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・検討だけで満足して帰る客が多いなど、客の購買意欲の高さを感じる事が少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・春以降、客の来店周期の安定した状態が維持できており、来客数にあまり変動がみられない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・例年、縮毛矯正などの高単価メニューを頼む客の多くなる時期であり、今年も好調に推移した。
		百貨店（役員）	競争相手の様子	・5～6月と比べて、客の買上単価が明らかに低下してきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて2%ほどダウンしている。前年と比べても3%弱のダウンとなっており、客の動向が好転していない状況にある。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・7月は不漁や相場高で水産物の販売量が減少したことに加えて、野菜の相場安による客単価の低下が重なり、売上に大きな影響が生じている。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・小容量で低単価の商材が売れていることから、高齢者を中心に生活に余裕がないことがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果も落ち着き、販売量がやや下向きになっている。前年の数字と比べてもやや落ちている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先行き不安から消費をできるだけ抑えようとする客の様子がうかがえる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・料金体系の見直しを行ったものの、競合他社への流出が続いている。広告宣伝を追加しているが、客の反応が想定以下である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の購入決定までにかかる時間が長くなってきている。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・沿岸部のコンブ漁が最悪の状況となっている。春先の流氷がコンブの生育に影響を与えた上、天候悪化により波の高い日が多く、漁に出ることのできない状況が続いている。漁師の収入も減少しており、来年まで影響が続くとみられる。一方、内陸部の動きは落ち着いているものの、状況はあまり良くない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・夏の観光シーズンを迎えて景気が上向くことを期待していたが、タクシーの稼働が月を増すごとに落ち込んでおり、大変厳しい売上となっている。前年に開業した北海道新幹線の効果もみられず、前々年並みの売上に戻るなど、期待外れの結果であった。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店や専門店での動きは鈍いものの、住宅関連の需要に底堅さがある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建設好況の首都圏に人手を取られていることで、道内の建設会社の多くが受注量の飽和状態に達している。新規の見積引き合いに対して、辞退の意を示す高額で対応している会社が多い。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年の台風被害による復旧工事が最盛期を迎えてきている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州で猛暑の兆候がみられることから、飲料、生乳などで北海道からの輸送量が増加している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・サービス単価がこれまでの下げ止まりの傾向からやや上向きに転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・猛暑による家電販売の伸びが個人消費を押し上げている。外国人観光客による消費や公共投資も好調を維持しており、道内景気は3か月前と比べやや良くなっている。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	取引先の様子	・農畜産業関連の案件やリゾート開発に伴うホテル建設などの長期的計画が多くみられる。台風被害の復興工事も具体化し、動き出している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・相変わらず道外向け移送の動きの弱い状態が続いており、苦戦している。
		司法書士	取引先の様子	・土地、建物の売買取引や建築需要は、夏休み、お盆などの季節的な要因で減少傾向にあるが、9月以降は上向くことが見込める。ただし、新規建築件数が低調なままであるなど、景気の水準自体は低く、極端に良くも悪くもなっていない。
		司法書士	取引先の様子	・既に上半期が終わったが、不動産取引が増加している様子はみられない。景気回復の手立ても見当たらず、目にみえる景気浮揚策が出てこない限り、不動産取引の活発化は望めない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先において設備投資に向けた動きが慎重であるなど、景気は変わらない。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上は引き続き前年比で10%以上の伸びを示しているが、伸び率が縮小してきている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年と比べて、販売量が1割ほど落ち込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して不動産の売買、建物の新築工事が少ない。
		その他サービス業 [ソフトウェア開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・新規案件がかなり減ってきている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣のオーダー及び中途採用のニーズが堅調である。派遣は事務職のニーズが依然として底堅く、販売促進系のオーダーも増加傾向にある。中途採用は事務、営業職、技術職のニーズが増加傾向にあり、企業の業績が堅調に推移していることがうかがえる。求人企業の経営陣と情報交換していても、業績をより拡大させるなどの前向きな話が多く、業績が順調なようである。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	周辺企業の様子	・基幹産業である農業については、前年と比べて農作物の生育が順調に推移している。また、大型の病院、合同庁舎などの公共建築物の工事も順調に発注が行われている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・正社員の求人が増加している。特に人材が集まりにくい建設、運輸、介護業界は雇用形態にかかわらず求人が増え続けている。また、不動産関連の求人も堅調である。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・基幹産業である農業において、農作物の生育状況が順調であることに加えて、外国人観光客を中心に観光客の入込が順調に推移している。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求職者数の動き	・労働力人口の減少、高齢化の進展などで企業の採用意欲が高まっているものの、所得の低迷やパート・アルバイトに対する採用ニーズの高さなどから、全般的に消費活動が停滞している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年8か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が5か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は0.98倍と7年4か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の新規求人数は前年を下回っているが、人手不足分野である建設業や宿泊飲食業、旅客運送業では求人数が増加している。季節的な需要増加に対応するため、これまで以上に人材確保の動きが活発化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・水産加工業などを中心に製造業の求人が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の有効求人倍率が0.96倍となり、10か月連続で前年を下回ったが、引き続き1倍に近い水準にある。また、人手不足の状況が深刻化している業種もみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲は高止まりが続いており、当面はこのままで推移する。
		*	*	*
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・現在は夏の最盛期であり、来客数、売上共に1年のなかでも最大のピークを迎えている。また、今年は例年に比べて気温も高いため、来客数も多い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年以上の暑さにより、シャツの買い足しや、夏用のスーツや礼服など、夏物需要が非常に喚起されている。来客数も増加しており、順調に推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に入り夏らしい天候が続いている。晴天の日も多く来客数が増え、夏物商材が大いに売れている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、暑さのせいか値段の高い良い薬が売れている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・不安のあったお中元も、予想に反して顧客から例年どおりの価格と数量で受注ができています。ピヤガーデンも、企業単位で実施される件数が前年を上回っており、地方でもようやく飲食に目を向ける余裕が生まれていると実感している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数が若干減少しているものの、客単価が伸びているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・気温が高く、アイス、飲料、酒類が好調である。来客数は前年を下回っているが、客単価は上昇しており、売上は前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の上昇と共に飲料の動きが良くなり、買上点数の増加につながっている。また、客単価も堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲料や米飯類がよく売れており、売上が前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・次世代たばこの売上拡大や、酒税法の一部改正による小売価格の値上げにより、客はコンビニに流れてきている。また、気温の上昇でソフトドリンクやアイスクリームの売上が好調であり、収益拡大につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価、買上点数の増加がみられており、客の様子からも購買意欲の上昇がうかがえる。また、天候が良かったこともあり、6～7月は東北地区全体の数値が上昇傾向となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暑さが続いているため、カジュアル商材を中心に夏物衣料が活発に動いている。ただし、目的買いが多く、単価が稼げるビジネス衣料の動きは鈍い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節商材の需要が好調なことに伴い、来客数も伸びている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコン、扇風機などの季節商材の動きが良く、売上も目標値に達している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベント効果により、新車の受注量が上向ってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・客の動きが活発であり、特にビールなどのアルコール商材の消費が高まっている。客単価も若干であるが上がり、消費に対する改善がみられている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・単価的にはそれほどでもないが、来客数の増加により、売上が良くなっている。
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・スポーツ関係の全国大会により、来客数は上向きに推移している。	
	観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・MICE関係、出羽三山参拝関係、スポーツ関係の全国大会などによる団体客が増加している。天候も良く、個人旅行の動きも前年より良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前月に引き続き、全国規模のスポーツや文化的な大会がある。そのため、全体的な宿泊数やレセプションの増加により、前年比110%と好調に推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・団体客の宿泊が多く、稼働率が前年よりも数ポイント上昇している。一般宴会部門では、件数こそ前年並みであったが、単価、人数共に増加しており、売上増加となっている。また、レストラン部門では、和食販売の売上が増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、団体の予約客ではなくフリー客が増えている。また、夏休みに入り、子供連れの客が前年よりも増えている。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	単価の動き	・高額商材の売行きが伸びており、来客数や成約率も好調に推移している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・月の前半は天候にも恵まれ、来客数もそれなりにあったが、後半は選挙の影響とみられる買い控えが見られている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客自体がなく、商店街は機能していない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・新しいイベントなどにより、商店街の来街者減少を食い止めている状況である。しかし、来街者の多くが高齢者であり、消費者の財布のひもは固く、景気回復の兆しはみえない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・売上の増加傾向は継続している。今月は会員向けのセールもあり、売上は前年比106.3%である。天候が良く暑い日が続いていることもあり、いろいろなものが満遍なく売れている。
		一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・販売量は減少傾向にあるものの、高額商材に動きがあり、全体の売上をカバーしている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温の高い日が続いているが、夏物のクリアランスセールに対して、積極的な購買姿勢はみられていない。低単価商品と比較しながらの慎重な購入スタイルは依然として顕著である。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・今月もオケージョンニーズであるギフトなどの単価がかなり落ちている。客の様子からも財布のひもが固くなっていることがうかがえる。ボーナスも期待したような金額ではなかったという話も聞いており、景気はそれほど良くなってはいない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・時計、宝飾品など的高額商材の動きは引き続き好調であるものの、クリアランスセールについては、婦人服を中心に年々勢いが衰えている傾向は変わらない。お中元商戦については、1人当たりのお届け件数の増加傾向が前年から継続しており、予測を上回る売上で推移している。また、来客数も引き続き前年を上回っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・夏物商戦やクリアランスセールのシーズンであるが、アパレルの動きが鈍い。ただし、お中元ギフトは前年より上向いた結果となっていることから、全体的な動きに変化はない。
		百貨店(買付担当)	お客様の様子	・天候や気温により、来客数やセール商材の消化に影響がでている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・前年に比べて高額商材の動きが良い。また、衣料品のクリアランスセールについても、安ければ良いという動きではなく、価格より質感重視の傾向がみられている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・7月に入ってから気温が上昇しており、夏物商材が動いている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・7月の平均1品単価は前月と同様に前年割れとなっている。来客数は前年並み、買上点数は前年をやや上回るなど前月同様の推移となっており、ほとんど変化がない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の出店により、商圏内の競争が激化している。来客数の減少など、厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数は落ちてきており、横ばいで推移している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・伸長はしているが、他社に比べて伸び率が悪い。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・外的環境の変化もなく、春先と比較しても来客数は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・他店舗との買い回りが顕著であり、来客数はあっても売上につながっていない。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・お中元商戦は高単価商材の動きが鈍く、苦戦している。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・7月上旬から気温が上昇したことにより、クールビズ関連のスラックス、半袖ワイシャツ、夏礼服が好調に推移している。
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・前年と比較して買上単価は微増となっているものの、客単価は横ばいで推移している。来客数も伸びがなく、アウトドア用品やレジャー商材など季節商材の売行きは良いが、その他の商品の動きに大きな変化はない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナス時期ではあるが、新型車が出てあまり販売量が伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・ここ数か月、新規客数の動きが良くも悪くもない状態が続いている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数は増えないものの、ネットをみて来たという客が非常に増えている。
		その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・記録的な猛暑で、サンダルの売行きが好調である。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・西日本ではファン付きの作業服が売れているが、東北の売行きは非常に少ない。売上につながらず残念である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・石油製品の販売量が前年同月を下回っている。冷房用の燃料消費量が減少傾向にあり、電気に代わっていること、気温が高く推移しているためボイラーの燃料消費量が減少していることが原因とみている。軽油に関しては、除染が終わりつつあるため工事量が減少しており、燃料の消費量が落ち込んでいる。総じて燃料需要は前年を下回っている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・大きな変動要因もなく、販売量に変化がみられない。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・市場では高級魚などは全く売れていない様子であり、相変わらず飲食業の景気は非常に良くない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数は若干減っているものの、客単価が上昇しており、全体としては横ばいで推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・日によって来客数にかなりの差があるものの、3か月前との比較ではあまり変わらない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・今月はスポーツ関係の全国大会が開催されており、外食系と宿泊施設が潤っている。また、この期間は大会関係者により宿泊施設に空きがないため、ビジネス関係の客は月前半に前倒しで来県するといったこともあった。ただし、地元客に大きな動きはなく、全体的には変化のない状況となっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月末に開催されるスポーツ大会の関係で、宿泊はやや良い状況となっている。ただし、トータルとしての状況は3か月前と変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前月は極端に悪化した月であったが、今日は持ち直しているものの、小幅にとどまっている。したがって数か月前と変わらず停滞感が漂っている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ここ3か月は横ばいで推移している。ただし、前年比でみた場合、前年の北海道新幹線開通の反動減から、特に個人旅行が落ち込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・夏の繁忙期であるものの、前年並みで推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・業種によって格差が生まれており、通信系のインフラ事業では仕事量が激減している。4Gから5Gのアンテナインフラの見込みがあるにもかかわらず、2020年まで経営体力が持たないという経営者の声を聞いている。通信業界全体が低迷している状況に変化はない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・今年度に入り様々な値上げが続いており、各種ブランド品まで値上げとなっている。収入は横ばいのまま支出だけが否応なしに増えている状況であり、これでは景気は上向きにはならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者は低調のまま横ばいで推移している。通信商品の顧客の奪い合いのため、他社の値下げ競争に巻き込まれており、既存の加入者が他社サービスに乗換えをしている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の値下げ要求が継続している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者は、相変わらず安価な商品を優先的に購入している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価の前年割れがしばらく続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・地域から会社が段々と無くなっており、新しい客が増えない。街は閑散としている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・民間建築の受注量に関しては、賃貸集合住宅が伸びているものの利益が低く、薄利多売に近い状況となっている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・リフォームの問い合わせが増えず、受付件数は前年比89.9%となっている。特に水回りと塗装の工事が厳しい。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は来客数が減少しており、売上も少し落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店から4か月が経過しており、ある程度の数値で落ち着いている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の出店によりエリア全体の来客数が減少している。チラシやポイントカードによる販促策による固定客化を推進しているが、効果が出ていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数が若干減少気味である。また、野菜の価格高騰により消費者心理も過敏になっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・当店はセールを行わないため、周辺でセールが始まるこの時期は売上が厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数はあるものの、他社との競合が激しく成約に時間がかかっている。また、値引き条件が厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・将来的な電気自動車への移行動向や、安全運転装置の進化などが、顧客の行動に微妙な影響を与えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・特別注文家具を販売している。受注残が少ないこともあり、販売量が減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少したため、売上も減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・6月から施行された酒税法の一部改正の影響により、レギュラー商品の動きがかなり悪くなっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・お中元の繁忙期にもかかわらず、来客数が非常に少ない。原材料の価格高騰と人件費増加に伴う商品価格の上昇が、消費者の購買価格帯と乖離している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、天候不順や暑さによる影響なのか、客の出入りが悪くなっている。レストランというポジションの低下が顕著に表れている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み前の動きの少ない時期ではあるが、今年は、例年と比べても来客数が落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内線の予約状況が今一つ伸びていない。また、国内の個人商品も同様の動きである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・遠方からの来客数は増加傾向にあるものの、近郊の来客数は減少傾向が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・真夏日が13日にも及んだものの、逆に夏休みに入るころから梅雨らしくなってしまう、来客数は前年を大きく下回っている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来客数はそれほどではないが、購入単価が非常に減少している。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・書店はあまり景気の変動の影響を受けないが、世界情勢不安や政治の不安定により、消費マインドが低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・前月から来客数の減少傾向が続いている。今まで堅調だった客単価が、前年同月比26%減、前月比21%減と大幅に下落している。今月の売上は、東日本大震災後の最も低調であった時期よりも悪い数字となっており、なぜここまで悪くなるのかその要因が思い浮かばない。
	×	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・今月中旬に競合店がオープンし、市場環境が変化している。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物の準備が終わっており、秋までは動きがない。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏休みやお盆が近くなり、リフォーム工事の受注が増えている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新エネルギー関連案件の受注増により、3か月前と比較して景気は良くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年比で10%の落ち込みであったが、現在は持ち直してきていることから、景気も回復してきている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間格差は顕著であるものの、東北全体としては、出荷量の前年同月比が微増となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が上向きに推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅の新築需要が堅調に推移している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・県内観光施設の入込数は、前年比の増加傾向が継続している。また、公共工事、住宅着工、自動車販売なども前年を上回っている。一方で、衣料品の不振により、百貨店、スーパーの販売額は前年を下回っている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・お中元用のモモの注文量は例年並みで推移しており、早生種の販売単価も前年並みである。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・サクランボが豊作であり、取引価格が低下している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ2か月ほど、円安の影響で住宅部材の仕入価格が高騰しており、収益を圧迫している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の製造関係企業は、受注状況はコスト的には厳しい面があるものの、好調に推移している様子である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の価格が徐々に上昇しているものの、従業員の給与への還元はまだ先のようなものである。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流の増加が期待していたほどではなく、横ばいで推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資にかじをきる企業が少ない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・小規模イベントなどは、数はあるものの発注額は抑えられており、厳しい価格での受注が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ボーナスの支給がほぼ一巡したものの、景気回復の起爆剤となるほどの消費高揚はみられていない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ほとんど売上に変化がなく、横ばいが続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・閑散期である8月を控えて、流通業の広告やチラシが多少増えているものの、前年には届いていない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが常態化しており、更に6月から一部商品を値上げしたため、販売量が急速に落ち込んでいる。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自治体からの発注量が減少している。また、業界内での価格競争が激しくなっている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・入札内容を精査して、自信を持って入札した案件でも、落札できないケースが出てきている。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は、前年と比較して売上や利益が減少している企業が多くなっている。また、小売業も売上や利益が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	広告業協会（役員）	それ以外	・地元テレビ局では、7～8月にかけてイベントを企画し夏場を盛り上げているものの、かつてのような利益還元ではなく、企画各社も持ち出しとなっている。依然としてCMはスポット、タイム共に厳しく、新聞や折込広告も回復していない状況である。
	x	その他非製造業 [飲食品卸売業]（経営者）	それ以外	・小規模企業の多い地域であり、東日本大震災の影響もあるが、基幹産業である水産関係の業績が非常に低迷している。給料が上がらずボーナスも出ないという話も多く、景気は良くなっていない。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・第1四半期の累積売上は、案件数及び登録者数の伸びにより前年比125%と順調に推移している。しかし、特殊要因から請負事業で減収となったため、やや良い程度にとどまっている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・今年に入ってから、求職者の登録件数は堅調に推移している。これは、求人の増加に加えて企業の採用難易度が高まっていることから、採用要件が下がり、応募が出来る企業や求人が増えている事に起因している。
		アウトソーシング 企業（社員）	それ以外	・仕事も順調に受注しており、景気は良くなっている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・大学生の新卒採用を行っている企業でも、飲食業、建設業などを中心に採用目標数に達していない企業は、中途採用に切替えて活動を始めている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者そのものは減ってはいないが、ミスマッチが多い状況が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・新卒の内定及び就活終了のペースが前年と比較しても速く、合同説明会などの来場者数は、前年同月比で20～30%減少している。ただし、動き出しの早い大手企業に寡占されている感があり、中小企業への人材流入感は薄い。
		新聞社 [求人 広告]（担当者）	採用者数の動き	・人手不足が深刻であり、募集をかけても採用までに至らない。そのため、限られた人数で仕事をこなしており、売上増加につながらない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規学卒者向け求人の増加傾向に変化はない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・定年後再雇用や期間延長で働いている人達の退職時期にきている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者からは、無理をして働くのではなく、自分に合った仕事を探すような動きがみられている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・自動車部品製造業の一部に増設などの動きがある。また、小売業、サービス業では新規出店に伴う大口求人などがあり、求人の動きは活発である。派遣求人の職種の多様化から、人手不足が多岐の職種にわたっていることがうかがえる。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・現状に特に大きな変化はない。
		学校就職担当者	求人数の動き	・今年度の求人獲得数は、前年同時期と比較して微増しているものの、大幅な変化はみられていない。
		新聞社 [求人 広告]（担当者）	求人数の動き	・選挙期間は経済が動かないという定説どおり、求人の動きは停滞しており、景気も良くない状態である。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・プラスチック加工業、時計製造業、小売業などで、若干ではあるものの人員整理が行われている。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・7月後半から夏休みに入り、来客数が増えている。また、気温も高くドリンク等の利用客数が増えたため、良くなっている。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・暑さ到来で今月はスタートから良い状態で推移している。けん引した商品はエアコンで3割増、冷蔵庫は1割増、テレビと洗濯機は微増で貢献している。スマートフォンは単価下落が続いている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新駅の開業効果で、来園者数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [葬祭業] (経営者)	お客様の様子	・お盆依頼は過去最高である。葬儀後の法事や細々とした相談が増えている。
		一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・暑さのため、動くのはやはりエアコンなどである。そついう面では、良くなっているというか、やや上向きである。
		一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・猛暑でエアコン等の販売が増えている。
		スーパー (総務担当)	販売量の動き	・今年になって初めて売上、来客数共に、前年を上回っている。しかも食品だけではなく、衣料品、住居用品なども上回っている。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・7月は暑いというイメージで品ぞろえをしてきたが、梅雨明けがはっきりせず、温度、天候が安定しない。やや寒いような日もあり、前年に比べると、やや停滞基調の7月である。ただし、2～3か月前と比べれば、夏がピークのため、伸びてはいる。
		衣料品専門店 (統括)	販売量の動き	・今年は梅雨の戻りのような天候が続いている。それでも夏祭りに向けている準備が進んでおり、売上につながっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・主力車種のマイナーチェンジがあり、受注が伸びている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の販売台数は3か月前より増えている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・輸入車の新車売上は鈍く、販売台数は増えていない。ただし、車検や輸入、国産の中古車の動きが出てきている。それほど多くはないが、少しずつ販売量全体が増えているようである。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・客1人当たりの買上単価が上昇してきている。これは1品単価の上昇に起因しているためといえる。景気が悪ければ、客単価は下降することが多く、上昇しているのは景気が上向いてきているからではないか。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・特に売上が伸びているわけではないが、夜の客で、食事と共に酒を飲む客が増えてきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・レストランの来客数、客単価共に前年実績を超えている。比較的高価なメニューもよく出ており、客の景気は良い。宴会需要も旺盛で件数、金額共に前年より多い。自社企画イベントのチケット販売は思わしくなく、企業間で好不調の差が大きくなっているようである。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・大雨で電車等の長期運休があり、宿泊のキャンセルもあったものの、地域で開催している大型イベントにより穴埋めができています。一過性ではあるが、地域の商店街、飲食店にも活況がみられる。
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・3か月前は、前年の大河ドラマの反動で売上が落ちていた。今年の夏はデスティネーションキャンペーンの影響で前年と比べて売上は上昇している。
		旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・夏季ピークであり、順調に推移している。修理が完成した世界遺産や鉄道会社の新たな取組も始まり、注目を浴びている。
		通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・販売数は前月比、前年同月比共に、増加している。新製品で高機能な商材が売れている。
		通信会社 (局長)	お客様の様子	・今月は祭りが多く、客の動きもやや良い。
		ゴルフ場 (総務担当)	来客数の動き	・空梅雨の影響もあるが、3か月前や前年同月と比較して、予約状況が良くなってきている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・当店だけでなく同業の経営者に聞いても、今月は例年並みに蒸し暑くなって、単価が上がらないものの、来客数が増加している。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・複数の物件が重なって入ってきており、社員1人当たりの負担が大きくなってきている。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・この時期、建設業は公共工事の発注件数が比較的多いため、やや忙しくなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・たまたまかもしれないが、今月から来月にかけて発売予定は少ないのに、売買成約案件が多い。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・七夕の人はまずまずだったものの、売上に結び付かないのはいつものことである。暑さのためか人出が少なく、本来のにぎやかさを取り戻すには、地道な努力が欠かせない。
		一般小売店 [精肉] (経営者)	お客様の様子	・前月に引き続き、夏日、猛暑日と毎日暑く、客も動かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響でエアコンの動きは良かった。ただし、必要に迫られての購入なので、高額品の動きは鈍く、売上増には至らない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・当店のようないくつかの店には、ほとんどの客は必要な物や、足りない物のみを買いに来る。以前のように、あれもこれもというような流れはなくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランス、お中元ギフト共に不振である。特に、お中元は顧客の高齢化に伴い、来客数、客単価共に下落が顕著である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月の特徴は変わらず、食品や化粧品などの消耗品は堅調なものの、衣料品が不振である。また、寝苦しい夜が少ないせいか、あるいは既に冷涼商材が行き渡ったためか、今月はリビング関連の動きも鈍い。お中元商戦は、前年に引き続き、前年を下回る結果である。店全体では3か月前と変わらない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・退店するテナントが増え、客足が減っている。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。客は暑い、雨が降っている、どこかで災害が起きている、駐車場への車列が長い等、そうした理由で店に足を運んでももらえない。クリアランスも婦人服中心に盛り上がり欠けた。さまざまな施策を打っても、客の反応が1年前と比べてもかなり弱くなっているようである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・人口減で、確実に客数の減少と高齢化が進み、買上点数はやや減少傾向である一方で、客単価が伸びており、売上を維持している。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・既存店の集客が、イベント時は良いものの、平日が悪く、前年割れの続く状況は変わらない。また、天候不順による来客数の変動の影響も大きい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一般整備、車検に関しては、月間目標どおりに入庫している。新車、中古車販売は、ボーナス月ということで期待していたが、なかなか契約には結び付かない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車販売や車検の受注状況は、前年同期より微減である。徐々にじり貧になりつつある。来月上旬には夏祭りイベントを行って、多くの客に来店してもらい、改めて市場の掘り起こしをしたい。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ハイブリッドや低燃費の安全装置着用車の販売が好調に推移しているものの、働き方改革の推進により、時間外手当が減少し、総収入が少なくなっているため、自動車購買意欲は低迷しており、需要は減っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の7月の販売量、来客数と比較して、いずれも少ない結果である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数は減っているが、多少、値が張っても品質の良い物を選択する客が増えている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・実店舗での販売やサービスが、Web販売に取って代わられている部分が多く、客のセールへの反応も鈍くなっている。飲食やアミューズメント分野は好調でも、物販店舗、特にアパレルの実店舗での販売が鈍く、対策ができていない状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑いため、来客数が例年より少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数はほぼ横ばいであるものの、ディナーの来客数がかなり減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・7月からデスティネーションキャンペーンが始まったものの、多数の入込などの動きもなく、何ら変化がない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月下旬から7月中旬はあまり良くなかった。最終週になってから大分良くなってきたが、取り返すところまではいかない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・先日、同業他社との懇談会があったが、「インパウンドの影響も一部の大手宿泊施設に限られ、小規模施設には変化、増加がみられない」と、皆、同意見であった。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・5～6月に比べて売上の伸びは鈍く、繁閑の差が激しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・初秋の個人旅行客数に、増加がみられない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客は安くて中身の良い商品を選びたがる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行は九州方面だけでなく、他地域でも荒天が続く、需要が停滞している。また、風評被害も多く出ており、受注が落ち込んでいる。企業出張等も足踏み状態のようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず街中はひっそりとしていて、歩いている人の姿がみえない。深夜2時まで営業しているが、0時30分の終電が出た後、1回も営業出来ずに終了することが多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当地区には、オリンピックスタジアムがある。イベントがあれば売上は上がるが、全体的には下がり気味である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きが悪かったものの、昼間の動きが良かったので、前年同月と比べて6%の増収である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢者を中心に保留や解約が増加してきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・住宅メーカーの物件販売量は、前年と大きく変わっていないため、当社も特段変化はない。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続く、来客数は減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共、ほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・可処分所得が伸び悩むなか、貯蓄の占める割合は依然として高い。株高効果で高額商品が好調な反面、低価格志向は根強く、消費の二極化が顕著である。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数は若干上向いているが、販売量全体は変わらない。単価等も横ばいで変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・客の動きは変わらずに推移しており、景気の高揚感はない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月も大した進展はなく、来客数もさほど増えていない。相変わらず、価格の安い物件には引き合いが来るが、普通の物件には問い合わせもない。店舗も、今は空室の方が多いうようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・カメラ、デジタルプリントを扱っているが、カメラについては既に当店の扱いから外れている。スマートフォンからのプリントに期待するものの、これもかなり少ない。保存するという日本人の気質は薄れ、スマートフォンに保存するだけでプリントせず、節約志向が更に進んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・学校が夏休みに入るの、これから1か月、ほぼ店頭販売はなくなる。毎年のごとで変わらないものの、今年は一層、売上が少ないようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・デスティネーションキャンペーンに期待をしていたが、今一つ盛り上がっていない。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・当店は国道の裏通りで、渋滞時に店の前の道路を通る程度である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・チラシ広告の価格が下がってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・子供のいない新婚のような30代前半の共働き夫婦は、野菜でも高い商品を購入することはある。中学、高校、大学の子供がいて、銀行の支店長クラスでさえ、生活が苦しいと訴えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が出来たため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響か、来客数が1日当たり30人弱減となり、単価は変わらないものの、全体の売上減となっている。売上は前年比95%、来客数同96%で推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候不順の影響で、来客数が少なくなっている。客のピーク時間帯に合わせたように雨が降ったりすることが比較的多かったため、若干悪いのではないが。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・ひと月の間に小さい波がいくらか来るものの、それ以外は、なぎというより、マイナス、水面下というくらい、客が出てこない。天候不順もあるが、それ以上に客は不安材料を持っていて、お金を使えないというのが現状で、かなり厳しい。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・梅雨明け後の天候不順で来客数が全く増えない。価格の下落傾向も追い打ちをかけ、今月は相当厳しい。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・天候不順で土用の丑の日など、非常に売行きが悪い。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・売上は前年比95%で、予算達成率は3か月平均8%減、経常利益も減少である。
		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・例年、夏場は暑くて人の動きが鈍くなり、売上も落ち込む。
		タクシー(役員)	それ以外	・完全な人手不足でやや悪くなっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・街の景気がとても悪いという客の声が聞こえる。ボーナスの出たところはほとんどなく、外食産業も客が減っているようである。当店も従業員にボーナスを出せなかった。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・在庫台数が8%減り、やや悪くなっている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・補助金関連や公共事業の今年度分は全て発注済みとなり、民間事業の活性化を期待したいところだが、すこぶる動きが鈍い。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・あっという間にひと月たった。来客数の動きと回答したが他にも競争相手の様子とかいろいろある。本当に良くなる要素が見つからない。何か方法はないものか。
	×	通信会社(経営者)	販売量の動き	・地域の業務は、相変わらず減少の一途をたどっている。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・6月以降、残業が多くなっている。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年度の改正FIT法により売電単価が21円に引き下げられたため、太陽光発電事業者の多くが受注できず、事業用地の紹介が当社に集まっており、この先も大変忙しくなる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全般的には、どちらとも言えない。1社からの受注がかなり好調で、売上が上げられているものの、その会社以外はあまりぱっとしない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・周りの製造業も安定した生産が多くなり、仕事が全体的に増えている。仕事の確保が楽になっている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心に売上の95%を占めている。今期公共工事の発注は、前年比23%増と好調である、ただ当社決算は前期発注分のため、受注額は10%減で、決算は厳しくなりそうである。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・当県企業の景況感が製造業を中心に改善傾向にあり、受注も底堅く推移している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車の新車発売やマイナーチェンジなどで、販促広告の発注がかなり多く、また、住宅の物件見学会などの開催も多かったようで、折込チラシを中心に、前年同期比2割増の売上となっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・やや良いといっても、横ばいより少し良いという程度のやや良いである。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注、販売量共に好調が続いている。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に低迷している。夏休み向けの体験イベント等をPRするものの反応が弱い。ものづくりに対する価値観が低くなっているのではないかと。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・景気回復が地方にも波及してきたと言われているが、我々の業界には、まだ来ていない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先が十数社あるので、受注量、販売量、取引先の様子も様々で、忙しいところもあれば、暇なところもあり、現状は、まずまずである。
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車の北米輸出は前月とほぼ横ばいで、国内販売も同様である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・展示会では集客、売上とも前年を上回るどころも出て来ており、少しずつ動きが出ている。小売店も店頭催事等で売上を確保しているが、催事が終わると売上が極端に落ち込むため、月間では前年並みを何とか維持している状態である。卸売部門では秋冬の企画がまだ始まらず、定価品が十分回復していないため、いまだ仕入に消極的であること等からみても、売上は依然伸び悩んでいる。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・全国的に暑い日が続き、夏物家電のエアコン、扇風機、清涼グッズの寝具やバーベキュー等のレジャー用品等は、前年を上回る輸送量であった。また、青果輸送は、高原キャベツ等も豊作のため、価格が落ちないように出荷調整もあり、全般的には前年並みの輸送量である。
		金融業 (経営企画担当)	取引先の様子	・自動車部品、医療機器部品、半導体製造部品等の製造業は、受注が増えて、売上が増加している。建設土木業では、公共工事の発注が減少しており、手持ち工事が少ない状況である。
		不動産業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・管理している建物で立地の良いところは新規入居があったものの、立地が悪く空室率の高い状態が続いている物件は、新規入居は実現せず、全体では横ばいである。
		新聞販売店 [広告] (総務担当)	取引先の様子	・百貨店や量販店の話では、月前半は好天に恵まれ好調だったようだが、梅雨明け後の天候不順で足踏み状態とのことである。今月のチラシ出稿量は前年比84.2%、近隣町村でも同様に推移しているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街中の商店街や商業施設、観光地にはそこそこの人出があるものの、購買面での活況には至っていない。企業の設備投資や販促など、企業の投資活動も滞っている。ただし、雇用面では企業の人手不足が深刻化している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料の年度更新では、前年とあまり変わらない事業所が多い。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に、特段変化はみられない。
		食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・販売点数が落ち込んできている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・既存取引先の受注の落ち込みが大きく、新規取引先からの案件でカバーしきれない。
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・閑散期であるが、例年に比べて工事の発注が少ないようである。
	x	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・既存の主要取引先からの受注が見込めない。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・今まで動きの鈍かった個人消費に關係する小売や宿泊業等の求人が増加してきている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・レジャー施設、産業等は、学校の夏休みもあり、一様に活発さを見せている。暑さが続くなか、衣料品、青果に若干不ぞろいな品目も出てきているが、かなり伸びており、お盆も近くなって、一層増えていく。介護、サービス関係は募集の活発さが続いており、やはり人材不足が影響しているようである。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今のところ、仕事は忙しいが、働き手がいらないため、人材を探すのが大変である。
		学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・求人社数、人数共に、例年に比べて増えている。新卒を採用する企業が増えてきており、今までは景気動向をみてから採用をしていた企業も、出だしが早いようである。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・企業側の雇用条件は変更していないが、求職者も正社員として採用されてもうまくいかず、退職する方が多い。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	周辺企業の様子	・業種によっては人手不足が深刻で、求人誌などにパート、アルバイト募集を掲載しても、応募者が極端に少ない。そのため時給を少しずつ上げているものの、応募者の少ない状況が続いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月と比べてほとんど変わらないものの、求職者が減少傾向で、人手不足感が強くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・大型ショッピングセンター開店による大量のパート求人で、製造業の求人に影響が出ている。パート採用は活況を呈しているものの、正社員求人には影響がほとんどない。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求人は多数あるものの、求職者が減少しており、目標の人数に届いてない。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・7月に入った途端に求職者の動きがない。弱いながらも依然として求人はあるものの、求職者と連絡が取れないため、人選が全く進まない。過去数年の同月と比べても著しく落ち込んでいる。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・非常に天候に左右されるが、今までのような猛暑が続くと、やはり客足は途絶える。量販店、大型ショッピングセンターなどへ足が向いてしまうのではないだろうか。
		スーパー（経営者）	それ以外	・スタッフの意識が向上し、店の雰囲気良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・子供たちの夏休みと同時に地域で夏祭りをやっている。大勢の人が街に出てきて、買物をたくさんしているようである。
		商店街（代表者）	それ以外	・久しぶりにクレジットカードの取扱高が前年同月比プラスになっている。今年の梅雨は、降水量が平年の46%だったことが当地域には幸いしたのかもしれない。もう少し様子を見る必要がある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・今年は気温が高く暑さが続いているため、夏物商材、例えばエアコン等の主力品の動きが良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みとなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリアランスセールとお中元の動員により、数か月前よりも販売数量が前年比で改善されている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・100万円以上の宝飾品や時計の売上点数が2けたに迫る伸びをみせており、客単価はプラスで推移している。価値が明確な商品についての購買に前向きな傾向がみられる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・担当する婦人系カテゴリーは、駅利用客の拡大や、当店周辺のビジネス客の購買増加により、順調に数字が伸びている。他部門でも、インバウンドや富裕層の取り込みで高額品の購入が増加している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品など高額品の売行きが堅調である（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・競合店の閉店の影響もあったが、お中元ギフトが前年を上回って好調に推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・好天にも恵まれ、セールに入り、ファッション中心に購買意欲が高まっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材の動きが活発である。さらに前年と比べ、少雨なこと大きな要因の1つである（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ずっと低迷していた来客数がやや回復してきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・やや暑いため、客の出足は良いが、天候不順になると良くない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて天候も良く、気温がかなり高くなっているため、ドリンクの需要が高まり、来客数が増加している。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・ボーナス支給もあり、高額商品も現金での支払が増加している。ショッピングクレジットの利用件数も例年に比べて少ない。	
	家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・客の精算通過数は、前年を大きく上回っている。今月に入り気温が上昇したこともあり、季節商材が好調である。また、夏季ボーナスの支給、高額な耐久消費財、人気ゲーム機等の動きもあり、全体に明るさが出ている。好調なインバウンド売上も下支えしている（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、今月は整備、販売とも順調である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・運送関係、建築、また車の修理も人手不足が続いているようである。全体的に景気が上向きで、運送の輸送量も、建築の案件数も多少増えてきている。輸送量が増えてくるということは、結果として車が壊れ、その車を修理するための整備士等も必要になってくるということであり、整備士も不足する。その流れのなかで、当社も景気が若干良くなっていく（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・7月は大分気温が高く暑いため、夏の商品の販売量が多少増加している。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	競争相手の様子	・当社の売上は好調である。また、競合他社の売上も好調に推移しているという話をよく聞くようになってきている（東京都）。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・100万本クラスの超大型ソフトが2タイトル、20万本クラスも複数タイトルあり、ここ数年で一番の盛り上がりが見込める（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター内にはいろいろな業種があるが、ほとんどの業種が前年を超えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は徐々に増加している。景気が良くなったとは感じないが、多少人の動きが出てきて、宴会等も若干増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや増えている。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	単価の動き	・売上に対する原材料費比率が前年比で1%程度低下しており、人件費等による経費増を補っている。材料費は廉価材料の開発が進展している（東京都）。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・来客数と販売金額がやや増加しているが、客単価は変わらない。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は教育旅行関係の販売が良い。法人等については例年どおりだが、個人も変わらずというなかで、教育旅行が伸びている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都内初乗り短縮運賃が始まり、営業収入が連続して前年同月に比べて増加している。特に、駅からちょい乗り客が増えたことは間違いない。これにより景気はやや良くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電以降、客の動きは全く変わらないが、これまでの暑さで、客がかなり動いている（東京都）。
		通信会社（経営者）	それ以外	・従業員の欠員を補うべく募集を行っているが、集まりが悪い。面談まで決まっても、他社が先に決まった等の理由でなかなか補充できない。派遣会社に依頼しても同様であり、世間一般的に人手不足感がある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売が好調に推移している。大手キャリアからの代替も増えている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・前月と比較して案件数が増加している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件が増えている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・グラントオープンし、以前に比べて来客数が増えている。同時に、今までは1円パチンコを打っている人が多かったが、今は1発が4円の4円パチンコを打つ人が増え、客単価も上がっている（東京都）。
		競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は変わらないが、購買単価が2%ほど増えている。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	販売量の動き	・講習の販売量増加など教育費に対する投資意欲が高くなっているように見受けられる。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・8月に向かって全社員の営業運動を行なっている。各自が持ち分の仕事を完璧にこなすことや、新規顧客に対してのつながりを考えて営業展開すること、小さな仕事を見落とさないことなどに一生懸命取り組んでいる。その結果、営業面や販売量の動きなども向上している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約145%となり、景気は良い。また、3か月前と比べてもやや良くなっている。前月、今月と販売は好調で、来月も好調の見込みである。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・建築資材の受注量が例年より多くなってきている。今までは忙しい分野とそれ以外に分かれており、全体的に低調であったが、直近の動きとして底上げがみられる(東京都)。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・業種によるのか、景気は良くなっていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ちょうど浴衣販売の最盛期になっているが、今年は非常に低い単価で出回っており、来客数もあまり多くないため、売上は思わしくない。夏の景気としてはあまり良くない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近はとにかく暑く、高齢者が外出しにくい状況がずっと続いている。これが来客数が増加しない理由だと考えている(東京都)。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・年々最高気温の高い日が多くなり、商店街などの路面販売は人通りが閑散としてしまい、売上が伸びない(東京都)。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・来客数がここにきて、少なくなっている。景気は悪い方向に向かっているという感じがしないでもないが、今までどおりである(東京都)。
		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・一般消費者がインターネット通販に流れており、店頭販売が減っている。
		一般小売店〔傘〕(店長)	販売量の動き	・空梅雨のため、主力の雨傘の販売量は少なかったが、日傘の需要があったため、販売量に変化はない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・客の様子をみると、節約志向のため少量ずつの発注で、まとめて発注してもらえない。その分、忙しい割には売上も伸びない(東京都)。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・当店は、ほぼ前年並みを確保している。ギフトもほぼ100%である。大きく目立った良し悪しはない。総菜、生鮮品は、ほぼ前年並みである(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・改装効果で来客数が増加し、日常の食料品は順調に推移しているが、各館の買い回りにはつながらず、全館としては苦戦が続いている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、購買客数は届かず、必要で付加価値の高い商品を慎重に選ぶ傾向は継続している。単発的なブランドのバーゲンや、土用の丑の日のウナギなど、高伸長する動きは限定的で、全体の販売量を押し上げるまでには至らない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・下振れ傾向に変化はない。客はファッションに使うお金を節約している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・化粧品や高級ブランド雑貨に関しては、訪日外国人需要に支えられて好調に推移し、このところ2けたの伸びを示している。一方、国内需要に関しては、クリアランスセール開始日が6月末に前倒しになったこと、アパレル関連の動きが鈍いこともあり苦戦を強いられている。各種イベントを強化し、夏休みの動員を図っているが、無料イベントの人气が高く、問い合わせでも選んで参加する傾向がみられる。お中元については、期間全体では2%減で苦戦したが、7月単月では返礼需要も高く、9%増という結果である。いただいたら返礼品を贈るといった傾向が強まっているようである(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は、梅雨明け前から連日晴天で暑い日が続く、来客数並びに販売額の増加には好条件であるが、大きなプラスにはなっていない。夏のクリアランスセール突入後もアパレルは苦戦しており、お中元ギフトも前年を下回っている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・今月に入って来客数、売上共に前年を上回って推移している。ただし、それをけん引しているのは訪日外国人による免税売上と、売上を伸ばしているのも化粧品やラグジュアリーブランドと限定的である。免税売上を除く通常の商売はほぼ前年並みで、特に改善はみられない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今年のクリアランスセールスタートが6月に前倒しとなった影響を受けても、来客数は引き続き前年プラスで推移している。しかし、クリアランスセールへの客足は良いものの、長続きはせず、来客数と売上がリンクする動きにはなっていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・中元商戦は、スタートが鈍かったものの、終盤に近付くと駆け込み需要で売上が前年を大きく上回り、前年比で4%プラスで終了することができている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・夏物衣料を中心としたクリアランスセールを行ったが、客の動向は良くも悪くもない。前年に比べて気温の高い日が続いたが、婦人雑貨、食料品については安定的な動きもある。景気の明らかな上昇気配は、販売の現場では感じられない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・夏のセールについて、特價品の動きが弱い（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客の安い店での買い回りが目立っている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、広告初日の価格を打ち出した商品や、ポイントが何倍の日、お買い得なタイムサービス等、店ごとに予見してはうまく利用して買い回っている傾向がみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今までは売上に対し来客数が良かったが、最近では逆転している。買い控え、暑さや節約で来店数が減少しているのか、さまざまな要因が考えられるが、客の来店頻度が多少減っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価を下げた商品にはそれなりに反応があるものの、販売量全体の底上げには至っていない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は空梅雨で降雨が少なく、猛暑日が続いているため、飲料、アイス、冷やし麺、氷、枝豆、ウナギ等の夏物商材、夏バテ予防、涼味、おつまみの動向が良い。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の影響により夏物商材の販売量は増えているが、売れている商品に偏りがあるため、平均すると売上はほぼ変わらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているものの、本体価格が1万円もする電子たばこが飛ぶように売れている。景気が良いのか悪いのか判断しかねる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・冷凍食品、冷菓のみ売上が伸びているが、天候の影響により売上、来客数共に変動が激しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は、客数は前年比105%と順調に推移している。それに加えて販売商品、主にデイリー品の価格が上昇しており、その分、売上も増加している。懸念する点は、客の買上点数が若干減っていることや、客単価が低下していることである。今のところ客数増と商品単価の値上げ分で、客単価の低下分をフォローし、売上を維持している。やはり見切り販売を始めてから、来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月は雨量が少なく、来客数も前年より上向き好調である。後半は梅雨の戻りで減少しているものの、前年比102%で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・その日の天候により違う予測データによる発注をしても全く外れ、買上点数も少なく、売上も低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨にもかかわらず、雨が少なく、売上が見込めるとみていたが、それほど、売上、来客数などに影響はないので、やはり景気が悪いのではないかと（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・電子たばこの販売が好調で、販売量は増えているものの、来客数の動きが弱く、期待したほどには売上が上がっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれ、盛夏物商材の動きが良い。しかし、カットソー等の単価が安い物の販売量が多い。割引しても安い物を買う。全体としては前年比で3%減少している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客の志向がフルセット買いから単品買いに変化し、既に所有しているものを有効活用しようという意識が高くなっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今年は梅雨というほどの雨もなく、買物にはとても良い天候であるが、暑い日も続き人出も少なく、前年比90%で終わっている。8月から駅ビルが1年間改装閉店で、当ショッピングセンターへの通り道が閉鎖され、売上も心配である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・7月に入ってから、猛暑による夏物商材が好調だが、季節要因を除くと、他の商品はあまり良くない。インバウンド需要は単価が20%下落しているものの、来客数は110%超えで推移している(東京都)。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・競合店の値引きが落ち着いても、インターネット通販の影響があるため、実店舗は厳しい状況が続いている(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・この時期は新車販売で夏のセールをするが、販売量は前年並みである。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・大型連休が近づき、レジャーに予算を偏らせる傾向があり、車に出費はしたくない様子がみられる。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・今月はボーナスシーズンにもかかわらず販売量が伸び悩み、苦戦している。
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・需要の高まる月、ボーナス月のため伸張してくるとみていたが、客の動きが鈍く、苦戦している。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・気温の上昇と共に売上は順調に推移しているものの、景気が上向きような買い方にはなっていない(東京都)。
		高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を若干割っている。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・法人利用を含め、販売単価、売上、来客数いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・ケータリングなどで販売量はかなりあるものの、単価があまり上がらず、売上にはさほどつながっていない。3か月前の景気と比べると、同じかやや悪いくらいであり、なかなか難しい。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・空き店舗はすぐに埋まり、多種多様な業種、経営者に変わり新旧混在である。先行きがなかなか読めない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・4月1日～27日までの前年比は、売上106.0%、来客数104.0%である。7月1日～31日までの同比は、売上109.2%、来客数99.2%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・一部商品を値下げしたところ販売数が増えたが、全体としては客単価が下がっている(東京都)。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・来客数は減っているが、客単価が上昇している。周囲の同業者も同様である(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・当地域全体の宿泊需要が低迷している。都心で賄えているため、こちらに流れてこない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・受注状況は例年と変わっていない。ただし、建設、福祉関係の客から仕事はあるが人がいないという話をよく聞く。仕事がなく売上が伸びずに旅行を取り止めるケースはなくなっている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年同時期と比較して、4月以降の客の動向に変化はみられない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で期待外れかと思えば、30度超えの暑い日が続き、思っていたより良かったのは終電までである。深夜の利用が期待できないため、昼間頑張るしかないようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、夜間から昼間にシフトを変えている。都心のサラリーマンは、暑さのためか近距離ではあるものの利用客が増えている。ただし、1メーターが410円からになり、近距離の料金が下がったため、売上の増加にはあまり寄与していない(東京都)。
		タクシー(経営者)	来客数の動き	・状況は変わらない。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・今月はボーナス及び暑さの影響からか、タクシー利用者が若干増加している。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・付加価値の高いサービスよりも、安価なサービスへ流れる傾向が続いている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・MVNOの台頭に加えて、大手キャリアの攻勢が勢いを増している。それにより、大きく伸びることなく、パイの奪い合いとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限のプランを選択する意識を依然として強く感じる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・日常の買物客の購入状況を見ると、著しい変化は見受けられない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・似たようなサービスであれば、より安いものを選択する傾向に変わりはない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年同期比で来場者数が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・暑い時期にゴルフをする元気がなくなっている。それを払拭するだけの明るい希望がみえないのではないかと。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暑い時期であるが、夏季料金の割引が来客数を確保できた要因である。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・購買客の増減がみられない。新商品にあまり関心がない。
		その他サービス [電力]（経営者）	お客様の様子	・マンションの販売状況は相変わらず低調であり、予想以上の物件の建設は見込めない（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・4月ごろと比べて、新規の相談もあるが、具体的に動き出しているものはない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官庁工事は例年並みの発注状況だが、民間は住宅を含め依然として非常に厳しい。仕事の絶対量が少ないため、面倒な案件でも丁寧な対応を心がけている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・良くも悪くもなく、平行線をたどっている（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。消費税8%への増税以降、住宅が全く売れない。45年住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはない。その理由は、中小企業の給与が上がらないまま物価だけが上昇し、将来に不安を持っているためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事等は多くあるものの赤字になってしまい、入札不調が多く出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は、全体的には前年の3%割れと芳しくない。賃貸住宅は堅調である一方で、戸建て注文住宅の落ち込みが大きくなっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいであまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前年の勢いは落ちたが、現状が通常だと感じている。まだしばらくはこのままの景気で推移していく。客の動きもあると業者から情報が入っているので、現状維持とみている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・月単位で受注量をカウントしているが、良い月と良くない月が混在している。景気が良いとも良くないとも言いきれない状況がずっと続いている。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・内容の細かい小さな工事が増えてきている。しかも、決まるまでに多くの時間がかかっている。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑続きで来客数が減少し、売上に繋がらない。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き	・例年よりも来客数が少ない。エアコンの動きが悪く、例年に比べて売れていない。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・気温はとて高いが、エアコンの動きはそこそこである。静かな動きはあるが、上位機種は全く売れない。冷蔵庫、洗濯機などは良い物が売れているが、エアコンは低価格の物しか売れない。
		一般小売店 [文具]（経営者）	販売量の動き	・文具の繁忙期を過ぎ、来客数、客単価共に落ちてきている（東京都）。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	単価の動き	・今月は猛暑や異常気象もあってか、小売に関しては来客数が若干伸び悩んでおり、加えて客単価も落ちている。外商も案件が少なくなりがちな時期でもあるので、それが重なってあまり良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は衣料品と食料品が厳しい状況になっており、前年を5%ほど割っている。衣料品は、梅雨明けしたにもかかわらず盛夏物の衣料品が売れていない。また、食料品に関しては、野菜や果物、肉、魚の生鮮3品の売上動向が非常に悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来店客数が少しずつ減少している（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月に入ってから連日の30度超えて、外出を控える消費者が多い。バーゲンのお知らせをしても来客数が伸びず、売上も低迷している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少に比例して販売量、販売金額等も減り続けており、なおかつ予算も達成できていないというのが現状である。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	お客様の様子	・酷暑と言われていたため、夏物商材の伸びを期待していたが、涼しい日もあり、伸び悩んでいる。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・気候の影響などもあるかと思うが、全体的に財布のひもが固く、今後の景気を不安視して警戒感が強まっているようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今月は土用の丑の日があり、毎年ウナギの販売をしているが、店内への来客数や、弁当の持ち帰りというより、かば焼きだけを買って、ご飯を家で足して食べるという、おいしいものは買うが消費を控える行動が例年より多くみられる。通常の営業でも来客数はずっと少なくなっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・個人消費の冷え込みにより、レストラン売上が伸び悩んでいる。宿泊も一時期の勢いはなく、3か月前と比べると厳しい状況が続いている。特に、婚礼の落ち込みが大きく、ホテル全体の売上に影響が出てきていることなどから、景気はやや悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量について、最初はこれだと思ような見込みがあったが、九州北部豪雨や西日本方面での豪雨等があり、それに伴い、結果としてさまざまな販売量が滞っている。
		通信会社（局長）	競争相手の様子	・今年度第1四半期では、モバイル軸におけるインターネット契約の他社への切替えが前年同時期より倍増しており、ケーブルテレビを含めたサービスの純減まで起こっている。ただし、これは数年前にも同様の事象があり、客は当社と他社を行ったり来たりするだけで業界全体のボリュームが増えているわけではない。むしろ、節約をうたうことで1契約当たりの売上を低減させ、収益を悪化させている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯会社が当社のインターネット及び固定電話加入者をターゲットに営業を強化しており、切替えられてしまうケースが増えてきている（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・7月は梅雨明けもあり、例年と変わらない実績だが、3か月前はゴールデンウィークのはしりで、当地は観光地のため、3か月前のほうが良い（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・息子の客が増えている一方で、自分の客は徐々に減っている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・次へのステップの仕事がほとんど進まず、停滞したままとなっている。設計料は横ばいで新規手続き等が発生し、外注コストが上昇している（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が少ない傾向にある。まだ景気の見通しは、良いとは思えない。
	×	一般小売店【茶】（経営者）	来客数の動き	・最近はお茶が売れなくなっている。日中は暑いので、冷えたペットボトルのお茶を飲んでいるようである。若い人はお茶を急須でいれて飲まなくなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年と比べ1割減少し、買上点数や客単価はクリアしているが、客数が増加していないため、やはり目標売上の必達がかんが難しく、非常に厳しい状況にある（東京都）。
	×	その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	お客様の様子	・商品単価の値上げ、品不足、天候不順、異常なまでの暑さなど、悪条件を挙げればきりが無い（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・県庁、市庁の所在地である当店周辺でも、週末しか夜は出歩かず、平日の夜は閑散としている。昔はもっと、飲食に来る人が歩いていたらと思うが、駅前立って飲む、安いところしか客は見受けられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (南関東)		-	-	-
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・販促企画に対する客の食いつきが良くなってきている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・小売と法人関係に納品している。問屋の支払は、需要が発生してからかかるため、客の注文と直結しているが、通常15万円ぐらいの支払が、今月は21万円あり、やや良い。会社や法人の設立は4件で、これは通常と同じぐらいか、やや良い程度の件数である(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	取引先の様子	・化粧品容器、医療品容器共に新規案件が立ち上がり、金型作製から量産へと稼働率も徐々に上がってきている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・海外向けが動き出しており、受注量が増えている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今まで新しい物がなかなかなかったのだが、多少まとまった仕事が立ち上がる見込みである。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・居住環境に対する設備投資の考え方が以前よりも前向きになっており、学校や特別養護老人ホームに環境改善機器の納入が増えている(東京都)。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・ホームページをみた県内及び近郊都市の客から、設備投資による建設依頼が入るようになってきている。受注エリアが広くなり、新規顧客からの受注量が増えている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・一進一退の状況が続いている(東京都)。
		金融業(役員)	取引先の様子	・取引先における増加運転資金や設備投資資金の需要が徐々に増えてきている。
		不動産業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・都心部の再開発の動きは、引き続き堅調である(東京都)。
		その他サービス 業[廃棄物処 理](経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先工場等の稼働率が回復してきている様子で、受注量が増えてきている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・月の初めは中元需要が少々あったが、暑さのせい自家消費の売上が前年を下回っている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量に加え、受注価格も下がってきている(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年比マイナス20%ほどで、7月は近年になく受注量が少ない。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・取引先の状況は全く変わっていない。受注量の動きも変化はないので、状況は変わらない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・大手建設業は大変景気が良いが、地場の企業はなかなか厳しい。
		建設業(経営 者)	競争相手の様子	・民間工事で手一杯の会社と、民間がなく官庁工事だけしかない会社とに分かれてきている。
		建設業(経理担 当)	それ以外	・受注している工事の内容が偏っている。医療系や補助金絡みの工事、必要に迫られての改修工事等で、景気が良くなるだろうという投資的な工事はほとんど出ていない。
	輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・主要荷主の出荷量が若干増えつつあるが、今後については未定である。	
	輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・新規受注、既存取引先の業務拡大などの動きはあるものの、荷量が減少する取引先やスポットの減少等もあり、全体では大きな変化にはなっていない。	
	輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・例年の状況とあまり変わらない。	
	金融業(統括)	取引先の様子	・積極的な資金ニーズはあまりないが、全体的に受注量やその他の部分も安定している。また、倒産等も少ない。	
	金融業(支店 長)	取引先の様子	・米国、日本共に政権が不安定であり、支持率も下がっている。日銀も物価上昇見込みを後ろ倒ししており、状況は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・最近の小売業の売上は若干増加傾向にあり、不動産賃貸物件の建設もさほど減少していない。ただし、建設、製造業の人手不足は否めず、人件費高騰が懸念材料である。運送業のガソリン価格高騰も利益を圧迫している（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前の再開発事業区域は3地区に分かれている。今月に最後の地区がオープンし、長年の開発が完了した。様々な業種が入店しており、まだオープンしていない店舗もある。当初は近隣店舗がその中に移転することは断られていたが、医療機関等が何軒か入っている。長年営業してきた地元の顔がなくなった（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ビル賃貸業が主力業務である。高入居率が続き、賃貸料も若干上げられる状況にあり、一服感が漂っている（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・入場料を徴収する催しで、過去の実績より入場者数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋以降のまとまった宣伝の相談がちらほら来るようになってきている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに飲食店をガラス越しにみていると、客が入っていない。昔は夜のその時間帯はかなり入っていた。どこも同じだろうが、経営者が変わっている。景気はあまり良くなっていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店などでは来客数は堅調に推移しているが、特に大きな変化はみられない。
		税理士	取引先の様子	・関東地方の空梅雨は、消費にはマイナスに作用しているように思える。関東地方以外での水害の様子などをみていると、好景気を連想できない。景気の良さを実感できずに夏が過ぎていく。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前のスーパー店長の話によると、主婦層が高齢化してきていることもあり、梅雨時の天候不順や急激な猛暑で外出を控えているようで、このところ来客数が落ちてきている。客単価はやや上がっているが、来客数の減少を補えるほどではない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・機械加工、金属加工の中小製造業の受注は前年よりやや増加しているが、景気が良いとはいええない（東京都）。
		その他サービス業【警備】（経営者）	取引先の様子	・人手不足で売上増加に結び付かない。
		その他サービス業【ビルメンテナンス】（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注価格の相場は変わっていない（東京都）。
		その他サービス業【映像制作】（経営者）	取引先の様子	・映像制作業は、底を打った状態が続いている。制作金額を下げて、仕事がない（東京都）。
		その他サービス業【情報サービス】（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏に入って若干減少するものと推測していたが、受注量、販売量共に特に大きな変化は見受けられず、一定した受注量となっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・競合他社との価格競争が激化している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・以前に比べて少なくなったが、業績不振による同業他社の廃業がいまだに続いている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事は出てきているが、数量の少ないリピート品でも値下げ依頼があり、採算が取れないものもある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月、今月と前年比で受注量がほぼ変わっていない。また、取引先の販売量が鈍ってきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年夏場は取扱量が減少する傾向だが、今年は減少幅が大きく、更に厳しさが増している（東京都）。
		その他サービス業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・以前より依頼が減っている（東京都）。
	x	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・既存取引先からの受注件数減少に加え、新規取引先の受注獲得が伸び悩んでいる状況である。インターネットプリント等の新たな波に打ち勝てていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が、前年同月比で7割を切るほど落ち込んでいる。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・2018年問題といわれる労働契約法による無期労働契約に転換する権利の発生や、労働者派遣法による期間制限に対して、派遣先での直接雇用化の動きが多くなってきている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業、当社共に中途採用を実施している。若干名の募集だが、なかなか良い人の確保ができないと聞いている（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大手企業の新卒採用は国内から留学生へ移行し、国内はほぼ終了している。中小企業は依然として継続しており、採用イベントへの参加企業は多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年同様に、どの業種も求人数が増えない。7～8月は元々少ない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の営業成績や売上に、景気に影響されたとみられる変化が見受けられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用難のなか、派遣料金の値上げを受け入れる企業の成約数は増えてきているが、企業規模と知名度に頼り市場より低い料金で依頼されるオーダーは人選自体が苦戦している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・新規登録者が大幅に減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業におけるエンジニアの引き合いは常に多く、景況の良さを感じる（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比べて減少傾向で推移しており、減少率は3か月前と変化がない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業求人、採用状況は良いが、求人数の割には採用者数が伸びていない。企業業績は安定的に良いので、求人数が高い状況は今後も続く（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・引き続き企業の求人意欲は旺盛である。新卒、中途採用共にこれまでと大きな変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前月より求人数は若干増加しているが、4～5月と比べると少ない。求職者数が激減しており、新規派遣登録希望者は4～5月の半数程度になっている。求職者数の減少により、企業からの派遣求人要望に合致する人材のマッチングができていないため、成約数が減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・売上が下がっている。
	×	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいており、景気は良くなる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・旧型機器の更改が進み、順調に販売量が伸びている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットや全国菓子大博覧会といった話題性のある行事が一段落し、地域はやや平穏さを取り戻している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・例年に比べて注引量及び単価が伸びている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・依然として消費者には節約志向が見受けられるが、レジャー関連の支出については、積極的な姿勢がうかがえる。
	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦では、お中元商品は厳しいものの、単価の高い海外ブランドや宝飾、時計が好調に推移している。インバウンドによる需要も化粧品を中心に好調が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は節約志向が強く値段の安い店を探して買物をしているが、7月はまずまずの水準を維持している。全体の景気としては、グローバル化で価格競争が激しく技術や製品の価格を上げられない。社員の給与が増えないと景気はまだまだ良くならない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が少しずつ増加している。商品の動きも以前より比較的良くなってきている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・気温の影響もあり、特定保健用食品等の少し高めのソフトドリンクの動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年に比べて暑いので、冷たいドリンクやアイスクリームの売行きが良く、前年比の売上も回復傾向にある。好調な商品に引っ張られて、おにぎりやサンドイッチ等も売上が伸び、以前より良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期比ではマイナスではあるが、マイナス幅が縮小傾向である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・気温の影響でエアコンが前年以上に売れている。価格の高いタイプの商品も順調に売れていく。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・問い合わせ件数や販売量の動きが良い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年度初めからゴールデンウィーク過ぎまでは例年どおり売上が落ちたが、7月以降は徐々に回復してきている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・客は、買う物と買わない物、必要な物とそうでない物をしっかりと区別している。
		その他小売【ショッピングセンター】（営業担当）	販売量の動き	・業界の動きとしては厳しいが、前年並みの販売量を確保できている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・やや良くなってはいるが、前年同期に行った販促割引イベントを中止したところ予想以上に来客数が減少した。価格に対する客の反応は、まだまだシビアである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・夏休みの宿泊がやや良い。ただし、価格を上げると予約が停滞する。レストランも個人客には動きがあるものの、客単価は低い。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ここ1か月ほど客の動きが活発で、夏以降の受注も例年並みかそれ以上の動きがある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みに旅行をする客は前年より増加している。旅行代金の単価も上昇している。家計では余暇に金をかける余裕が出てきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月はボーナスシーズンでデパートを始め買物客が増える。大相撲も大盛況で連日客も多かった。コンサート等もたくさんあり、夏休みに入ってからプロ野球の本拠地への来訪者が多いため、雨の日でも非常に忙しく、売上が伸びている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若年層は安価な商品に敏感に反応するが、中高年層は価格より質重視へと変わってきている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・7月の来客数は、前年同月比、計画共に上回り好調である。6～7月は前年より来客数が伸び、売上も増加している。3か月前よりも景気はやや良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・会社関係の付き合いや進物用の商品が売れないことが、売上が伸びない一因である。
		一般小売店【高級精肉】（企画担当）	販売量の動き	・お中元商戦がやや弱い。売上としては前年並みである。
		一般小売店【酒類】（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いているが、飲食店でのビールの売上は横ばいである。
		一般小売店【土産】（経営者）	販売量の動き	・クラフトビールの需要は引き続き大きい。当地の門前町は、全国菓子大博覧会以降は段々と落ち着いてきている。
		一般小売店【生花】（経営者）	お客様の様子	・財布のひもは依然固く、必要な物以外には金を使わない客が多い。ギフト商品も低い予算を提示される場合が増えている。
		一般小売店【自然食品】（経営者）	お客様の様子	・客の様子はあまり変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・一部の調子の良い客はお中元をたくさん贈るが、件数は減らして1件当たりの支出額が増える傾向にある。個人客は減少しており、特に贈り先が1～2件の客が減っている。一部の大口客に支えられ小規模な客が減る状況が続く、全体としては変わらない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・薬局には夏場に動く商品が多いが何故か来客数が増加せず、3か月前と比べて横ばいである。異常な暑さや梅雨明け後も天候が不順なためか、午前中は何とか購買客があるが、午後には客足が途絶える。当地方は不景気で、客の購買意欲が低い。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・雨の日が少なくクリアランスやお中元商戦に期待しているが、共に盛り上がり欠けている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・特選・雑貨等、高価格帯でも好調に推移している品目もあれば、衣料品や食品等、前年同期より減少している品目もあり、合計すると前年並みである。気温の高い日が続く、高齢者を中心に買物に出かけなくなる。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・7月前半は中価格帯、高価格帯商品共に好調であったが、クリアランスの中盤以降は低価格帯の商品が中心となり、客の購買意欲は徐々に薄れてきている。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・ここ数か月は、来客数、購入数共に好調な推移が続いている。物産展も好調で、食品を中心に売上増加が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・車で15分ほどのところに競合店ができて以来、若干来客数が減少している。特売と価格戦略を強化しているが、なかなか客足は戻らない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・7月の全体の売上は前年同月比98%と、これまでよりは良い数字となっている。食品が前年同期を上回って貢献している。また、店全体で客単価が前年より上昇している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・食用酢の社内販売コンクールや土用の丑の日等、何か仕掛ければ売れるが、相変わらず売上の予算を達成できない。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・生鮮食料品が回復しない。農産物の安値、水産物の需要の落ち込みが続いている。客は価格が下がっても必要な物以外は買わない。客単価、販売量共に伸びていない。
		スーパー（人事担当）	お客様の様子	・客の節約志向は以前と比べても大きな変化はない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・引き続き来客数が前年を下回っている店舗が多数あり、客単価は多少伸びているが、全体の売上は前年を下回ったままである。近隣のコンビニが同一ブランドになり、客足が流れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月と比較すると来店動機となる商品が弱く、誘客が十分でないことが来客数の伸び悩みにつながっている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店が続いたが、じわじわと対策の効果が現れてきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店周辺は、従来の繁華街としての機能が薄れつつあり、集客力がなくなっている。来客数にも大きく影響し、減少が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・8月は閑散期となるため、7月の売上には期待したが、6月に続いて前年割れとなっている。客離れが著しく、近隣に今年オープンした競合先へ流れている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	来客数の動き	・4月にターミナル駅エリアに新しく大型商業施設がオープンして以降、客の流れは同エリアに傾いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月と同様に季節要因が大きく、エアコンや冷蔵庫が顕著に全体を押し上げている。売上は前年比で改善しており、春先のマイナスを取り返しそうな動きである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車種が発売されるとそれなりに売れるが、他の車種が売れない分、トータルで見るとあまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・自動車保険の保険料単価が少しずつ下がっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の売行きはまあまあで、修理に関しても先送りせず実施されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・勤め先の規模や業界内の位置付け等による線引きが固まってしまい、良い会社とその従業員は良いが、そこに属さない会社や従業員は、厳しい状況が変わらない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・政治の不信と災害の多さで、何となく景気は下を向いている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車種が発売されたが、さほど市場の盛り上がりを感じない。ボーナス支給や長期夏期休暇を控えてはいるものの、来客数の増加や店頭のにぎわいをあまり感じられない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナスが好調なのか、来客数は前年比150%を超え、受注台数も前年比110%と新車販売台数に関しては良い。ただし、懸念どおり工場への入庫数が減少し、全体としては計画割れである。今月は、初めて来店しその場で注文していく客が多く、ここ数年ではあまりみられない特徴である。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築住宅や分譲マンションが鈍化傾向である。反対に大規模改修やリフォーム工事は増加しており、全体では横ばいである。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・季節商材の購入にも機能重視の志向が見受けられ、客単価は改善している。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・7月前半の大きな催事にはかなりの来客数があったが、暑さのせいとその後の来客数は減少している。高額の商品が、前年に比べてあまり店頭では売れない。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年比で2.3%の減少、来客数は同じく2.5%の減少となっている。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・料理の客単価はほとんど変わらない。夏場に入りビールの消費は増えている。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・客は日常の購入に関しては必要な物とそうでない物を厳しく吟味するが、イベント等での販売量は堅調である。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・大河ドラマの効果で来客数は増加しているが、消費単価がかなり低い。消費の動きとしては低調である。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前と同様で、前年にあった大型団体客がなく、特に宿泊宴会は前年同期比で10%以上落ち込んでいる。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・業績としてはあまり変わらない。ウォークインの客が増え、予約時のリードタイムが非常に短くなっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・売上の良いところと悪いところの両極に偏りつつある。旅行業では、店舗販売はインターネット通販に客を奪われており、団体旅行の手配のようなサービスに特化せざるを得ない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みに入って本格的な夏シーズンが到来し、第一弾の出発が始まっている。第二弾はお盆休み、次は9月にかけての時期で、学生の夏休みの予約も増えている。安価に旅行をしたい客が、直前に駆け込みで来る。夏の暑い時期を避けて、早くも秋以降の問い合わせも増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2~3年、繁華街は人出が少ない。少ないまま変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地方では大きな動きは見受けられない。
		テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・来客数には伸びがみられない。
		その他レジャー施設[鉄道会社] (職員)	来客数の動き	・夏休みに入りオンシーズンとなったものの、来客数は今一つである。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・夏休みに入って出かける機会があると思うが、客からは旅行やレジャーの話が聞かない。
		その他サービス [介護サービス](職員)	単価の動き	・3か月前と特に変化はない。
		その他サービス [介護サービス](職員)	お客様の様子	・利用者数の増減はなく、収益状況にも変化はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・目標の販売数に達しており、例年並みに順調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 足元での状況にはあまり変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 住宅新築の話よりもリフォームを依頼する客が多いが、リフォーム需要も一段落してきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ 全ての売店で客単価、販売量共に落ちている。水ようかん等、夏物の商品も、例年に比べると売行きが低調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ 節約意識が強い。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・ 個人消費がとにかく厳しく、どうしようもない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 6月末からクリアランスが始まっている。例年なら平日の売上が厳しくても土日でカバーできるが、今年は全くカバーできない。土日も来客数は多いが涼みに来るだけの客が多く、売上はなかなか厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ 中間所得層の来客数が減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ クリアランスでもまとめ買いする客が少なく、客単価が下落している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 中小小売店ではじわじわと売上が減少しており、明るい見通しが立たない。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・ 土用の丑の日があり、ウナギの販売増加が売上につながったが、週末は外出や外食が増えるためか、特に連休の売上が悪い。猛暑も地味に響いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ 販売企画や特売チラシの効果が、計画したよりも低かった。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・ 理由はわからないが、来客数がずっと減っている。様々な工夫をしても来客数が伸びない。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・ し好品を中心に購入点数、単価が下落している。このところの天候不順で、客が買物に出られない日があり、日々の売上の変動が大きい。
		スーパー（企画・経営担当）	単価の動き	・ 客単価が前年同期より下落し、来客数が前年並みでも売上は前年を下回る。売れ筋ラインの商品単価も下がり続けている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・ 売上は前年同期比で95%と良くない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ 比較的雨が少なく、飲料水の売上は増加したが、ビール類の売上は伸びず、全体としては前年割れとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ バーゲンセール期間も相変わらず来客数が少ないが、なじみ客以外の様子を見ると、気に入った商品であれば高額でも購入している。低価格のファストファッションに押されて大変だが、良い商品へのこだわりの気持ちはもち続けたい。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・ 高価格帯のし好品、低価格帯の必需品共に、販売量は減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ ボーナスマッチでも動きが鈍く、目標には達していない。来客数も前年に比べて伸びず、悪い結果となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 販売台数が前年同月比で大幅に減少している。6月と比較しても70%前後で推移している。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・ 来客数が前年同月比で減少している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ 個人経営の飲食店の話では、当店と同じように全く客が来ないと聞く。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・ 夏は休みの人が多いため会議等が減少するが、例年以上に顕著である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ 新規契約は、若干だが減少傾向で、解約は増加傾向にあり、あまりムードは良くない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・ 客からの入電数はさほど変わらないが、新規申込が減少している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・ 海外情勢の悪化や国内での災害で、客足が鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・景気の悪さが客足に影響している。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月から開始するキャンペーンまで、購入を控える客がいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地域の景気自体が良くない。当市では人口も減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との話では、景気が良くなる話は聞かない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・リフォーム物件の依頼は多いが、材料費も人件費も上昇し、価格に転嫁できず利益は減少している。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月に入って急激に販売成績が悪くなり、前年比でも落ち込みが激しい。
	×	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪くなっている。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・客足は天候に左右される。今月初めは忙しかったが、中旬からは雨の日が多く、後半は来客数が減少している。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客足は安い店にどんどん流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告を出しても来客数はほとんどなく、売行きが悪い。
企業 動向 関連 (東海)		通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市内のホテルでは駐車する観光バスが増えている。ショッピングセンターや娯楽施設の客も増えている。中心都市のターミナル駅での大型商業施設の開業が、当地にも波及している。7月末になって、夏休みも影響している。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて梅雨が短く、夏商戦が順調に進捗している。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・住宅の建築戸数が増えている。個人住宅の新築や建て売り販売もあちらこちらで目にする。売物件を探しているチラシもよく入る。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・7月になって受注件数が急に増えている。大口受注は少ないが、小口の物件が多く入り、在庫製品を作る時間的な余裕がなくなってきた。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・地域や製品によって差はあるものの、全体としては順調な売上である。製品価格への値下げ圧力も以前より弱くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景況感が良いとは感じないが、売上は増加している。海外向け工作機械等によるもので、過去にない売上を記録し受注量が増えている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・2018年から始まる4Kテレビ放送への関心がケーブルテレビ事業者を中心に高まっており、設備投資意欲も旺盛になっている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先では新機種の立ち上げで、人手を集め始めている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前月と比べると7%ほど減少しているが、3か月前と比べると10%ほど増加している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・B to Bの取引先が主であるが、これまで比較的良くても前年並みであった荷動きが、6月以降は前年同月をわずかであるが上回っており、産業全体として景気が上向きの傾向がうかがえる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比で6.3%増加と、良くなっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・路線価が上昇している。雇用面でも最低賃金の大幅引上げや飲食関係のパートタイマーの時給アップ等、改善がみられる。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・6月から客に案内を開始した競合先の物件は、高額商品にもかかわらず調子が良い。
		行政書士	受注量や販売量	・お中元の出荷で、全体に貨物量が増えている。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・卸・小売業に続いて製造業、建設業からも受注が増えつつある。例年同様ではあるが、今年は4～5月が極端に少なく、6月以降に集中しているのが特徴である。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客先では決算で利益を確保している会社が多い。前年同月比でも利益は増加している。ボーナスも前年より増額するところが多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受託案件が多すぎて、新規案件の営業活動をストップしている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況により、受注量、販売量共に伸びていない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・相変わらずの景気が続き、変化を感じない。アベノミクスという言葉をあまり耳にしなくなったが、大手企業や輸出型企業には恩恵があり、その恩恵で伸びてきた企業は安定している。景気を大きく動かす波は立っていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は伸びておらず、受注価格も下落傾向が続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件に動きが出てきたが、絶対量として、特に今期の目先の物件が少ない。低価格での受注を要望されており、明るい見通しとは言い難い。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国では、新設や増設ではなく老朽設備の更新に関する引き合いが増えている。件数は多いものの、工数がかかる割に受注金額は大きくなく利幅も薄い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は既存製品の販売がある程度好調であるが、従来からの取引先の景気が悪く、全体としては良いとも悪いともいえない状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定している。
		建設業（営業担当）	それ以外	・会社では新規事業を考えていたが、社内部的に課題がある状態に対外的な方策を打つよりも、まずは内部的な課題に向けた対策を模索中である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きは、国内外共に引き続き前年同期をやや上回るペースで順調である。客からの無理な値下げ要求も減り、利益も安定している。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・不動産購入意欲の高さが経済を下支えしている。取引先の話によると、都心部の高層マンションの売行きが順調である。一時期は売れるかどうか懸念された物件が、フロアに関係なく、まんべんなく売れているとのことである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や製造業等では、さほど景気に関する動きはない。電気自動車やハイブリッド車の関係先では生産量も比較的多いが、通常タイプの自動車も良いというわけではなく、従業員の仕事量には、格差が生じてきている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替も落ち着いていることから、個人投資家には大きな資産効果が見込めない。投資家以外の個人も、賃金は上がっていないため、景気は3か月前と比べて変わっていない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天が少ないため好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は比較的低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相続や相続税対策の物件のみは動いているが、それ以外は大きな変化はみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・前年同様、夏のイベントの企画・提案がそれほど具体化はしておらず、状況はあまり変わっていない。
		公認会計士	それ以外	・輸出を中心とする大企業の業績は、アベノミクスの恩恵を受けて好調に見えるが、中堅・中小企業の業績は、引き続き非常に厳しい状況である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・前月と同様にあまり芳しくない。取引先でもあまり良くない。当社も、若干の仕事は入っているが、競合他社のなかには、夏休み前の駆け込み需要で忙しそうなどところもある。
		化学工業（営業）	取引先の様子	・プラスチック原料の国内生産品の調達制限されており、海外原料へシフトしなくてはならない。原料調達コストも増加している。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材メーカーの一方向的な値上げから3か月以上経つが、仕事量が思うようには増えず、販売価格への転嫁は5割程度である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東海)		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて、有効求職者数が3.6%減少したため、有効求人倍率が0.04ポイント上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、管理職層の求人も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ビヤガーデンの営業が天候に恵まれて好調で、前年よりも良い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車関連企業では前年からの活況が今も続いていることから、やや良い状態である。今年度入社の新卒エンジニアの配属数や配属ベースから考えても、景況感は上向きでやや良くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・業種を問わず生産が伸びており、2交替制や3交替制の製造現場では人材が不足しているため、人材採用に関する情報を多数入手している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・国内自動車販売が好調で生産台数が増加し、採用者数も増加しているが、現状ではまだ採用者数が充足していない。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・就職者数は全体で減少しているが、正社員の中途採用は、力強さこそないが減退はしていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前より新規求人数が増加し、有効求職者数も大幅に減少している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・職業紹介の登録者数が増えない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率はバブル期並みの水準が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらず、企業は人材確保に苦労している。メディアを使った求人広告は全て反応が悪いため、ある程度費用がかかる人材紹介への予算のシフトが見受けられる。ただし、人材紹介の成約率も満足できる結果ではないため、一回りして使い慣れた元の媒体へ戻ることを期待するが、しばらくは迷走する。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・当地区では厳しい状況にあるが、県全体では横ばいが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、5か月連続で前年同月を上回っているが、非正社員の求人が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・引き続き求人倍率の高い状況は変わらない。新卒採用が一段落した後、中小企業では第2新卒の採用が増えてくる可能性がある。
		*	*	*
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		家電量販店（店長）	来客数の動き	・気温が高く、エアコン等の夏物商材が好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・7月に入って30度を超える日が連日続いた。今まで売行きが停滞していた盛夏衣料や暑さ対策品、飲料などの需要が一気に上がった。食料品は引き続き前年並みの販売量を保っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・季節要因を差し引いても、人の動きは良くなっている。
		一般レストラン（統括）	単価の動き	・夏向けのやや単価が高いメニューの売行きが良い。客はある程度の範囲内であれば、多少価格が高くて欲しいものを購入しているようである。財布のひもを締めるような様子はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストランの各部門共に売上がやや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年になく暑い日が続いており、ボーナス時期でもあるためタクシー利用客は増えた。また、猛暑のせいか夜の街にも人出が多かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手携帯電話会社の新料金プランの発表によって、金額的にも魅力ある端末が増えて客は買いやすくなっている。店頭においてもプラス提案がしやすくなったため、販売台数が増えた。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今年に入り新規契約獲得数が前年割れする月が続いたが、求人倍率の高止まりなど個人消費を促すプラス要因もあって、契約件数は回復傾向にある。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・特に新商品が人気になっているのではないが、来客数は増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7月前半は比較的涼しく、後半になると一挙に猛暑になって客の動向が定まらない。歩行者通行量は、土日のイベントでかなり増加してきているものの、平日は逆に少なくなっている。プレミアムフライデーのスタート時は参加店が多かったが、効果がないとのことで取りやめた店が大半を占める。来客数が増える期待感は少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑であるため、初秋向け商材に客の目が向かない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・具体的な商談や引き合いが少なく、客の購入意欲があまり感じられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果はかなり落ち着いた。ホテル等の納入業者の集まりで様々な職種の人と話をしたが、一様に同じ意見である。もう一段、新しいイベントやプロジェクトを地元自治体に取り組みでもらいたい。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数や売上がなかなか伸びない状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・お中元やセール商戦がスタートしているにもかかわらず、来客数が少なく1人当たりの買上金額が少ない。また、セール品であっても通常販売と同じように接客しないと購買につながらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・夏物セールを中心に婦人衣料品の需要が弱い。食料品やお中元ギフトは堅調であるが、消費の回復傾向がみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店の休業によって来客数は増えている。しかし、1人当たりの買上点数が増えているわけではない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ドラッグストアを含む競合店のオープンによって、一部の店舗では売上や来客数が減少している。しかし、既存店全体では前年並みに推移しており、客の動向については目立った変化がない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・7月中旬までは雨天が少なく、気温も上昇したため来客数は増えて、売上が前年を上回った。しかし、景気が良くなっているようには見えない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・依然として消費者の節約志向は強く、来客数は減少傾向にある。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・競合の新規出店は一巡したものの、競合対策のため前年に掲げた目標数値には届かない。依然として来客数確保が厳しい状態である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に微増の状態が続いている。まとめ買いの客が少し増えたようである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・既存店の来客数は軒並み前年割れしている。特に深夜帯の落ち込みが激しい。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月の当店の状況は、良くも悪くもなく非常に低調である。消費者の状況としては、ぜいたくが許されず生活防衛意識が高まっているのだろう。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・高温の日が続く雨が少ないので、夏物商材の動きが安定した。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・販売量の動きをみると、天候の影響を受けないものについては横ばいである。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月初のイベント開催時は来客数が多かったが、後半は極端に少なくなっている。また、商談にかかる日数は長くなっている。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・夏の商戦期に集客のための販促を実施したが、来客数は前年を下回り、買上単価も下がっている。特に高額商材の動きが悪く、カーナビゲーションの代わりにスマートフォンを利用する人が多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お中元の時期だが、大したことはないだろうと予測して仕入れを控えた。そのとおりの状況であった。しかし、あまりの暑さのため清涼飲料水の方は結構出ている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年比でほぼ横ばいだが、主力の衣料品は引き続き前年割れの状況が続いている。それに対して好調のシネマや、それに伴う来客数の増加により、飲食や食料品の売上増が全体を補っている状況である。ただし、客の様子をみると、買い控えといった雰囲気はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ポイントカード顧客の約1万人にダイレクトメールを発送して、ポイント2倍などのキャンペーンを実施した。これによって例年の105%を超える十分な集客効果につながっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・個人客の予約数が、春以降から前年比の10%以上落ちている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・部門によっては前年比や今後の予約状況などが異なるが、景気動向は変わらないと考える。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・夏休みや9月の大型連休の予定に関しては、前年の受注額と大きく変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この時期にしては深夜の利用客が少ない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期であったが、通信、放送サービス共に新規契約数の低迷が続いている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の動きは、前年同月比で横ばい状態が続いている。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人の入会と退会の数が一進一退である。子供の方では、夏休みの体験教室の利用申込が目標の7割にとどまり、厳しい状態である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ボーナスの話では、あまり景気のいい話題が聞こえてこない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の動きはコンスタントにあるが、契約件数と契約額共に横ばいである。新規客の商談件数は増えておらず、現在の状態が続きそうである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数が今一つ伸びない。梅雨の時期でもあり、雨が降ると来客数が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ローコスト住宅のニーズが増えており、価格が高い住宅のニーズは減っている。受注数に大きな変化はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に入って衣料品のバーゲンセールが始まったが、例年ほどのにぎわいが無い。20～30%引きでは魅力に欠け、半額になるまで待つという客も多い。近隣にできた大型ショッピングセンターの影響かどうかはわからないが、前年より人出が少ないようである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・6月後半にクリアランスセールが前倒しスタートとなり、また、7月前半の局地的豪雨などの影響で来客数のマイナスが大きく、カバーできていない状況である。ばん回策としてカード会員向けの優待会の日数を増やして来店を促しているが、客の反応は鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・多少天候の影響はあるものの、衣料品に対する節約志向は全く変わらず、好転していない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・猛暑や豪雨の日が週末に重なり、客足が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の新車販売量は前年同月比82%の見込みである。3か月前の販売実績は前年同月比99%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の年齢層が高くなっており、天候不順の影響を受けたこともあって3～4日は開店休業状態であった。特に自営業で落ち込みが激しいのは業界関係で、来店しなくなった。売上は例年の90%くらいであった。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上79%、宿泊人員77%、宿泊単価96%である。地元客は確保できているが、県外からの企画募集の団体客の低迷が続いている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来場者数が前年度に比べ落ちてきた。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (北陸)		*	*	*
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は潤沢ではないが、回復の兆しがある。数量的には前年同期を上回る。内容的にはユニフォーム関連や自動車内装用等で堅調であるものの、ファッション、衣料関係はスポーツ用途も含めて動きが良くない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場の受注が好調であり、また、欧米市場からの受注も円安傾向によって順調である。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・本年に入って以降、受注量が引き続き前年同月を上回って推移している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況は前年より増加しており、順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・特に高価格帯商品を販売している取引先において売上を落としている状況であるが、当社では中価格帯商品を拡充しており、全体の販売状況はほぼ変わっていない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・地域間で格差はあるものの、新年度に入ってから自治体による発注工事に対して全体としては前年並みの受注となっている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はあまり変わらず、変化は少ない。軽油価格が高くなれば良い方向に向かう。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・現状は特に物流量の増加が見られず、景気が上向いている気配はない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・29年度に入って、取引先企業の業績は全般的に好調に推移している。ただし、上向き判断を続けてきたものの、更なる景気上昇には材料不足であると考える。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・天候不順によって、山岳観光ルートへの観光客数が前年比マイナスとのことである。市内の飲食業の売上にも影響している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話によると、状況が良いという人と悪いという人が半分ずつの割合であった。
		司法書士	取引先の様子	・空家になった建物の売買が重なったが、中心部のものはばかりで郊外物件はない。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の今年の3月以降の売上高をみると、前年比で減少している取引先が多くなっている。建設業、製造業、販売業と全ての業種で前年より景気の勢いが落ちているようである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)				
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告全体は前年比9割程度だが、正社員と非正規雇用の求人比率はほぼ同じである。全体的な求人倍率の数字からみると、人手不足で正社員比率がある程度決まってきたことは、雇用状況が大きく変化していないことを意味する。景気そのものは良い方向に向かっているのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数と有効求人数が、前年同月比、前月比共に増加している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣での求職者数が伸びない。そのためにマッチングができず、派遣先に迷惑を掛ける状況となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は依然として横ばいであり、人手不足であることがわかる。また、求職者が少ないため、景気にそれほど変化がないと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にある。新規求職者は引き続き減少傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人案内が、前年同時期を超えて継続的に来ている。売手市場の傾向は変わっていない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、50件ほど掲載件数が減っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新入社員が補っているためか、事務系の求人数が増加しない。経験者が少ない業種や、土木建設関連作業管理者、介護関連の資格保持者などの求人は減っていない。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高級ブランド婦人服のクリアランスでの売上が好調であり、ブランド宝飾品も例年以上に引き合いがあるなど、売上は更に上向いている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は7か月連続で前年実績を上回っており、固定客化や、地元沿線での顧客の囲い込みが更に進んでいる。また、消耗品の売行きが継続的に好調であり、来店頻度も増加している。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、エアコンを中心とした季節商材の販売が伸びている。また、高付加価値商品の販売に注力することで利益も確保されている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・新年度に入って、官公庁では新たな予算の策定期間を迎えており、参考見積を含めて、案件が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は目標、前年の水準共に上回る見込みである。ただし、インバウンドの動きやバーゲン商品は好調であるものの、売れるアイテムは限定的である。客は不要不急の商品の購入には消極的であるが、季節商材などの実需商品や、値段が高くても客にとって価値のある商品は、購入する傾向が強い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・富裕層による外商売上は、前年から微増である。一方、ボリューム層である自社カード顧客の売上は、クリアランスセールを6月に前倒した影響もあり、若干の前年割れとなっている。特徴的なのはインバウンド売上であり、今月は前年比で78%増えている。来客数、客単価共に前年を大幅に上回っており、全体の売上を押し上げている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・富裕層の購買意欲が回復しており、宝飾品、絵画、時計などの高額商品の動きも活発化しつつある。また、化粧品や高級ブランドの雑貨を中心とした、インバウンドの購買意欲も高い。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・業界では衣料品が苦戦しているが、クリアランスで消費者にとって適切な価格になったため、店頭販売では衣料品が少し伸びている。それと同様に、お中元商戦で暑い日が続くなか、来客数も増加している。ただし、全体的に食品、化粧品などの日用品は好調であるが、購買単価が下がってきているため、売上は伸びていない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・特選雑貨や化粧品、子供服を中心に、訪日外国人の免税売上が依然として好調に推移している。衣料品の夏物セールもまずまずの動きである。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・7月に入り、気温の上昇と梅雨が重なるという、例年に近い環境となっている。初旬はクリアランスの開始時期が各店舗で異なったため、客が店を選ぶ動きに多少なりとも影響が出た。6月にセールを開始した店舗は、7月に入って苦戦したものの、都心店舗は高額品のクリアランスを早めた影響もあり、好調に推移している。また、衣料関連は店舗によるばらつきはあるものの、サンダルやパラソルなどの夏物商材は好調で、いずれも前年の売上を数%上回っている。さらに、春から好調の化粧品関連も、好調を維持している。スキンケアを中心に、新しく開発された商材が国内ブランドと一部の海外ブランドで好評であり、売上をけん引している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・株価が高値で安定してきたため、富裕層の購買意欲が高まっており、宝石の大口受注や、美術品の注文も増加している。さらに、インバウンド売上は前年比20～30%増で推移している。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・売上は店頭、店外を含めて堅調で、特に富裕層による特選品、宝飾品の購買意欲が高まっている。クリアランスの衣料品の動きに加え、イベントなどに伴うハレの日消費の増加が、引き続き見受けられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は増えず、1人当たりの買上単価が上がっている。いろいろな店の買い回りが減っている可能性があるなど、景気が落ち着いてきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・スイカや桃などの青果物がよく売れており、夏野菜もよく売れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣での建設工事も終盤にさしかかり、それに伴って作業人数が多くなっている。また、アイスコーヒーの種類が増え、利用客が増えている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・政治の様々な問題や、局地的な豪雨などの異常気象はあるが、比較的好天が続いているほか、猛暑のため、夏場に強い飲料や手軽に買えるファストフード関連、食品関連の動きが増えている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、飲料水やアイスクリームなどの売行きが好調である。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みに入って、旅行者や家族連れが増えている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・エアコン需要のピークで、売上と販売台数は増えたが、単価が落ちているため、やや良くなっている程度である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・今月は梅雨が明けたほか、エアコン需要などの繁忙期で売上はまずまずであった。ただし、猛暑の予測の割に、月後半は失速したため、やや期待外れとなっている。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・3連休の厳しい猛暑の影響で、来客数が急増し、エアコンの販売が盛り返した。しばらくは継続的な需要が見込めそうである。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦とまではいかないが、3か月前に比べると販売台数は伸びている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・企業の歓送迎会が増える時期であるほか、四半期決算の時期であり、店内やインターネット広告の強化によって、団体客の宴会需要が伸びている。また、ケータリング需要の増加で売上が上昇している。一方、夏休み時期に入り、繁華街では予約客のほか、通行客による来店が増加している。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・外食店では、週末のみならず平日の来客数が増加基調にある。
		一般レストラン(企画)	単価の動き	・前年の11月以降、来客数が前年比で回復している。今年度に入ってから、営業時間を短縮したにもかかわらず、前年を上回る水準で推移している。ゴールデンウィーク以降、特に6月以降は客単価にも大きな変化が出ており、前年を50円以上上回っている。これには、土日の営業が好調なことも影響している。
		一般レストラン(経理担当)	お客様の様子	・回復ペースはやや緩やかになりつつも、堅調に推移していたが、九州北部豪雨や猛暑により、消費の動向に陰りがみられる。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・夏季の繁忙期に入って以降、天候に恵まれており、入込の動きは更に期待できる。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の稼働率は95%を超えており、販売価格を上げると集客は減る状態にあるが、前年比では微増である。宿泊料金の上昇で、国内客が減少する一方、朝食需要の高いインバウンドが増えているため、レストラン収入が大きく伸びている。また、酷暑の影響もあり、喫茶利用が大きく伸びている。
		都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・宿泊に関しては、インバウンドは引き続き好調である。中国からの団体客は、個人旅行に変化しており、欧米からの個人客も好調に推移している。ただし、国内の個人旅行は相変わらず元気がない。一方、レストラン売上や宴会売上は、このところ順調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪市内も観光都市として発展してきている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・子供の夏休みを迎え、ファミリー層がようやく動き出している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は9,335円で、今月の客単価は9,463円と、数字的にはやや良くなっているが、実感はない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・今月になって、新築住宅や建替えの需要が増え、販売戸数が増加している。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの相談や引き合いが、増加傾向にある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・客足の引きが早く、特に中高年の早さが目立つ。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の交通量の増減はないが、買物難民といわれる高齢者の客が多い。
		一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・夏休みに入り、来客数が微増となっている。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・7月と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は7月が98.8%で、4月が103.2%、関東は7月が84.9%で、4月が98.3%、中部は7月が98.5%で、4月が102.1%、中国は7月が94.5%で、4月が97.0%となり、各地区合計の平均は7月が95.5%で、4月が101.1%となっている。お中元商戦の出足が悪く、全国的に少し低迷している。店舗によるばらつきがあまりなく、全体的に悪いのは不安材料である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・景気の面でみると、何も変化がないように感じる。お中元シーズンが終わろうとしているにもかかわらず、静かな動きとなっている。企業の注文がかなり減っている一方、規模は異なるものの、個人客の利用は自家需要や親しい人への贈り物などの動きが活発である。ただし、販売量や金額ベースでは、企業の減少分に追い付かない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・毎月の売上は、ほぼ変わらず推移している。ただし、仕入商品の値上がり分がなかなか価格転嫁できず、経常利益が減少している。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・景気回復はまだまだであり、道のりははるかに遠い。特に、小規模な店ほど実感が無い。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材の売上が順調に伸びているので、好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月初のクリアランスセールは活発であったが、中旬以降は失速している。インバウンド売上が好調なため、全体としては前年を上回っているが、国内客の財布のひもは固くなってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果が続いていて、売上目標、前年実績共にクリアできそうな状況である。また、化粧品や特選洋品、アクセサリーも依然として好調に推移しているほか、今月は子供服の売上が好調に推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・バーゲン時期になると好調に転じていた衣料品が、今年は前年を5%ほど下回ったままで推移しており、厳しい状況である。ただし、化粧品や高級ブランド、食料品は前年を上回っており、店全体としては前年の売上を維持している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・夏のセールが6月30日にスタートしたため、今月はその分のマイナスを予想していたが、それを上回る買い控えが目立つ。中間ボリューム層による、セールで衣料品を買う動きが更に少なくなっている。インターネット通販や、スマートフォンでの中古品売買などにシェアを奪われ、リアル店舗の存在感が低くなっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・ここ数か月は傾向に大きな変化がなく、衣料品は厳しい一方、雑貨は堅調に推移している。クリアランスの本番となり、晴天の日が多いにもかかわらず、来客数は若干苦戦している。購買率も厳しく、クリアランスのスタート時は動かず、半額以下に下がってようやく動くといった、客の慎重な消費動向が表れている。ボーナス月であるが、高額品にも目立った変化はない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・百貨店を取り巻く環境は、インバウンド需要もあり、数字の上では恩恵を受けている。ただし、富裕層に比べて、中間層以下の動きは低調であり、クリアランス商戦でファッション商材の価格が下がっても、慎重で堅実な消費行動となっている。その結果、アパレル関係の夏物商戦は苦戦する傾向にある。
		百貨店（営業企画）	競争相手の様子	・6月上旬に近隣の商業施設が大型の改装を行った影響で、来客数が減少している。ただし、長く不振が続いていた婦人服、婦人洋品雑貨は持ち直してきており、基調が読みにくい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が下がってきているほか、販売点数も減少気味である。来客数は少し増えてきているものの、売上が上がらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・数か月単位でも、景気回復は感じられず、価格をある程度下げて集客を図っても、必要な物しか買ってくれない。限られたパイを奪い合っており、競合相手に売り負けている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・今期は売上、利益共に、前年割れが続いている状況である。競合店の出店や改装オープンなどの影響が続いている。対抗策として値下げなども実施しているが、全体的には既存の水準を上回るほどの改善には至っていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、前年の水準を維持できている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑が続いているが、売上の大きな変動はない。生鮮品に限ると、野菜の相場安や、アニサキスに起因する魚の売上低迷などの影響が出ている。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・来客数や客単価が伸びるわけでもなく、平行線のみである。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・客の普段の買物には、大きな変化はみられない。ただし、季節の催事といったイベントの打ち出しを強化すると、来客数が増えて、活発に買物をするなど、消費意欲は底堅い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・高額なプレミアム商品の売上があまり伸びず、客単価が上昇していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・比較的安定しており、来客数、販売量、売上に大きな変化はない。電子タバコが品薄で、入荷すれば完売という状況が続いているが、入荷数が限られているため、月の売上を引っ張るほどではなく、傾向としては全体的に安定している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数はやや減少しているが、売上に大きな変動はない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・シーズンであるにもかかわらず、不要な物は買わない客が増えている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・今年の梅雨は雨が少なく、蒸し暑い日や気温の高い日が多かったため、ドリンク類や日焼け止めのUVクリーム、基礎化粧品の売上が好調である。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価が客の購買意欲の向上に影響する。今は株価が2万円前後で推移しているが、この状況が続けば、客の動きも同じような推移となる。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・各商品の価格を値上げしたため、売上自体は横ばいであるが、販売量が若干減っている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・催事による売上は、季節的な要因よりも、その催事の行われる地域や客層の購買意欲に大きく左右される。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・値引きセールを行ったが、期待したほどの受注にはつなげていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーは好調であるが、ランチは低調な動きが続いている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・低価格帯、中価格帯の料飲施設の集客に苦戦している。一方、客室の単価は高水準で推移している。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	単価の動き	・大きな目玉もなく、例年どおりの動きとなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・海水浴場の集客状況は、前年に比べて好調であるが、消費単価が上がっていない。天候に恵まれ、日曜日の客足は多いが、土曜日が少ない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・人手不足は深刻であり、派遣社員の賃金や、時間外勤務手当などの人件費が増加している。また、異常気象による光熱費の高騰といった経費の増加で、利益が圧迫されている。景気は上昇しているといわれるが、個人消費にはあまり影響がない。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・繁忙期でも相変わらず間際予約が多いが、今月は前年を上回る売上となりそうである。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・前年比で国内の旅行者が減少する一方、アジアからの旅行者は増えており、結果として変化はない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門では、客室稼働率は前年を上回っているものの、客室単価の下落により、今月の売上は前年を下回る見込みである。一方、宴会及びレストラン部門は、利用の増加により、前年を上回りそうである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人客の需要が喚起できず、伸び悩んでいる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏休みの旅行の間際予約が相次いでいるが、為替の影響で海外旅行から国内旅行へのシフトも進んでおり、売上は変わっていない。毎年旅行に行く客からは、今年も申込が入っているが、新たな需要はあまりみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きはあるが、必要最小限であるほか、企業の利用に対する領収書の発行が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇に伴って客の乗車機会は増えているが、あくまで天候要因によるもので、一時的な動きである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪いなりに前月と変わらない状態であり、バスや電車の利用が多く、タクシーは少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ケーブルテレビへの加入については、減少傾向が続いている。一方、ブロードバンドサービスへの加入は、現時点で持ち直している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・サービス業の特徴として、周囲の同業者の価格を、客がいち早く調べている。インターネットなどで、客の情報収集の動きが明らかにスピーディーになっていて、業界の方が遅れているような錯覚に陥る。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・集客、消費共に停滞感があり、インパウンドの底上げも落ちてきている。ただし、来客数が減っているわけではない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月も引き続き、売上の前年割れが続いている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・夏休みの時期に入った影響か、レンタル以外の書籍のほか、物販系の売上が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来場数は、相変わらず低空飛行の状態であるが、途切れることはない。
		住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・太陽光発電の需要が増えており、1棟当たりの単価を押し上げているが、販売件数が微減のため、売上は変わらない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・周囲からは、変化があるという話は聞かれない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場者のアンケートによると、1年以内の住宅購入希望者の割合に変化はない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンション業界では、更なる二極化の傾向がみられる。富裕層のほか、投資目的での検討の動きは活発であるものの、実需による一次取得者層の動きは鈍い。低金利による後押しはあるものの、価格高騰によるマインドの低下もみられる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・日中の暑さが半端ではなく、人の出入りが非常に少なかった。時計は急いで買う物ではないが、需要自体が減少していることを感じる。今月は来客数、売上共に少ない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物セールの売行きが良くない。来客数の変化は少ないものの、購入単価が下がっているため、全体的な売上が落ちている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・食料品の店頭売上は、前年比2.0%減で推移している。土用の丑の日も、2,000円を超える商品の動きが悪く、1,500円前後が売れ筋となり、単価のダウンを招いている。常備商品も同様で、高級志向の商材の動きが悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑で日用品は動くが、消費に力強さが感じられない。衝動的な支出はせず、モノ消費を抑えて、コト消費を増やす傾向が強い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が顕著で、特に住関連の落ち込みが大きい。100円ショップやドラッグストア、家具チェーン店で買物する傾向がより顕著になっている。一方、1品単価や客単価は横ばいである。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・これまでは、消費が伸びない衣料品や住関連の不振を、堅調な食料品が下支えしていたが、今後は回復の見込みが立ちにくい。春以降の景気の状況や、6月からの酒類の値上げもあり、食料品でさえ生活防衛意識や節約志向が強まってきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は少し上向いている。6月後半の知事選挙の影響により、6月に来店できなかった客が、7月になって来店している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
×		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手企業は好決算を発表しているが、下請企業には恩恵が回ってきていない。社会保険料などの負担が増えており、中小企業の経営は本当に厳しい。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	単価の動き	・必要な物であっても、単価の安い物を探し、類似品と金額を比べて購入する客が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・7月は年間を通して最も低調な月であるが、前年よりも更に販売量が減少している。期間限定で値引きプランも多く出しているが、他社も同様に値引き商品を数多く出しているため、少々の値引きではインパクトがない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏に向けた予約の動きが遅い。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・来客数自体が伸びない。この時期は年間の最繁忙期であり、常に店頭がにぎわうのが通例であるが、客を待たせずに案内できる状況が続いている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・直近の動向は、化粧品や特選衣料、宝飾時計などが前年から2けた増となっており、店全体では前年を若干上回る推移となっている。ただし、6月30日からスタートしたクリアランスの売上は、婦人服で前年比10%減、紳士服で8%減と非常に苦戦している。立ち上がり日が悪天候ではあったものの、消費者の夏のクリアランスに対する購入意欲の低さがみられる。以前であれば、普段は百貨店をあまり利用しなくても、クリアランスには足を運ぶ客が多くみられたが、特に今年はそういった動きがない。店頭の様子や買上データをもみても、大幅に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏に入ってから、単価の安い商品を中心に売れるようになってきた。2万円のTシャツは高いと見て見向きもされない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客単価が低くなっている上に、来客数が微減となっているので、販売量、売上共に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑さの影響で、近隣の商店街には人が歩いていないため、来客数が増えない。
企業動向関連（近畿）				
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月に入り、気温上昇に伴う飲料水の販売量が急激に増えた。特に、梅雨時期に雨が少なかったため、客の動きが多い。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は安定してきているが、注意が必要な様子もうかがえる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リピート品の発注量の増加に加えて、納期が短縮されるといった、過去のインフレ時のような動きがある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築関係の出荷量が増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・継続的に案件が受注できている。案件の規模もこれまでに比べて少し大きめとなり、中規模の物が増えてきた。この状況は今後も続く。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の店舗改装により、現品限りの商品がよく売れている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・梅雨明け後に猛暑となったこともあり、盛夏商材が一気に売上好調となった。それと同時に、中国人を中心とした観光客が増えたこともあり、ターミナル駅を中心ににぎわっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お中元の時期であるものの、あまり変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4～6月は製品の平均出荷量が目標を達成し、7月も目標をクリアする見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当面は荷動きが活発である。特に、自動車関連では取引先からの注文の内示も増加傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や引き合いには、この3か月間は大きな変化がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・顧客からの引き合いは相変わらず増えており、特に海外からの増加が目立つ。ただし、海外の引き合いは国内に比べて注文につながりにくく、業績向上のためには、やはり国内市場の活気が必要となる。期待しながらも、最近辛抱強く耐えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここへきて引き合いが受注につながりつつあり、良い方向に向かっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の動きに大きな変動はなく、自動車業界からの引き合いが多い。海外からの受注は、現地調達の会社が増加しつつあり、中小企業による獲得が難しくなっているため、今後の対策を検討する必要がある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・来社や見積依頼の件数は増えているが、予算不足で成約できない顧客も増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・技能労務者や監理技術者不足であるが、官庁関係の入札では激しい価格競争が続いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の決算書については、横ばいの内容が多い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価も2万円を超えたところで停滞気味であり、今一つ相場に力がない。まさに景況感の力不足を象徴している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・得意先の動きが、普段よりも鈍いようである。先行きの見通しや、資金繰りなどの不安材料がある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続いている。その影響で事務所のニーズが減り、賃料が下がっているほか、社宅のニーズも減っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が若干上向いていると感じるが、良くなっているというほどではない。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・夏商戦において、ファッション関連は6月の先行セールは良かったが、7月になって動きが悪くなっている。美容関連もインバウンドの動きが一段落し、大きな売上が上がらず、前年比の伸びが落ちている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告共に、売上は前年比で100%前後の推移となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業や小売業の取引先にも、やり方次第では売上が伸びるという意識が定着してきた。これまでの方法では売上は上がらないものの、前向きな姿勢がみられる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタントとして、販売促進や人材育成、教育などのテーマで活動している。クライアントの様子でいえば、人手不足への対応や、春先に採用した新入社員、昇進したばかりのリーダーに対する、継続的な教育のニーズが多い。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・盆休み前の忙しさが無い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・暑さの影響で夏物商材がよく動いているが、それ以外の商品の動きはあまり芳しくない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・猛暑が続くと、当社の製品はどうしても動きが悪くなる。また、景気が良かった場合も、外食などが増え、家庭内での使用が減る傾向にある。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の自己破産や、同業者の民事再生、M&Aなどの話が耳に入るようになってきた。自力では業績が維持できない企業が出てきて、表に出ない会社整理、廃業などによる冷え込みを感じる一方、淘汰が進んできたとも考えられる。ただし、品薄感はあるものの、売上は伸びていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・前月中旬以降、受注量が減少し、今月も減少が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月の受注量が極端に減ってきている。毎年、夏の需要は減る傾向にあるが、想定以上に減少している。周囲からも良い声は聞こえてこない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、利益共に前年を大きく下回っており、景気は非常に悪くなってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前よりも売上は減少しているが、受注が少しだけ上向きなため、今後期待している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋に向けたテレビスポットCMの動きが鈍くなってきている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・案件数の減少と、製品価格の下落の動きが激しい。
	x	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経済の先行きが見通せない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・ここしばらくは上向き傾向にある。
		アウトソーシング 企業(管理担 当)	それ以外	・月末になり、少しであるが仕事が入っている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は増加が続き、人手不足対策としての正社員の求人も増加傾向となっている。企業からは、業績が好調との声も徐々に増えている。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・直近では、これまで横ばいで推移していたIT技術者の正社員求人が多く出ている。企業の間では、生産性向上や省力化につながるシステム開発の需要が増えている。
		民間職業紹介機 関(マネー ジャー)	採用者数の動き	・京都では、求人数が前年比で120%、採用数は110%と、製造業を中心に堅調な動きとなっている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人依頼で来校する企業が増えたほか、かなり大きな規模の企業が動いている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・医療職の採用シーズンでもあるが、前年に比べて求人を依頼する医療施設が増加している。実際に求人数も増えている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ここ数か月、人材派遣業界では短期の契約で少し様子をみる動きが増えており、派遣の本来の基本的な動きになりつつある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・7月に入り、求人数が減少傾向にある。
		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・人手不足の状況が月を追うごとに深刻化し、派遣事務で働く若年層は枯渇している。
		新聞社[求人広 告](管理担 当)	求人数の動き	・新聞求人数は、徐々に悪化する状態が続いている。ただし、これは求人を中心にWebに移行している構造的な変化であり、景気の先行きを示すような動きはみられない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、ここ最近では前年比90%で推移しており、景気の上振れ感は全くない。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・建設日雇求人は、公共工事が動き出すまでの端境期にあるほか、梅雨の時期は天候にも大きく左右される。今のところは目立った変化もなく、低迷した状況が続いている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・時期的な影響もあり、求人数が減少しているほか、求職者も少し減少している。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求職者数の動き	・企業の求人は多い一方、求職者数は減っていると感じるため、景気のやや良い状態が続いている。ただし、企業の採用に対する予算が、厳しくなっている。
		*	*	*
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		家電量販店(販 売担当)	販売量の動き	・エアコンの需要が大きい。
		一般小売店[眼 鏡](経営者)	単価の動き	・単価が平均して1割ほど上昇している。
		一般小売店 [靴](経営 者)	お客様の様子	・高単価商品を扱っているので、来店する客は財政事情が良い人が多い。
		コンビニ(副地 域ブロック長)	単価の動き	・中食や生鮮食品、日配食品の販売量が大きく変わってきており、猛暑で飲料の販売高も上昇傾向にあり、購入量増加に貢献している。
		家電量販店(企 画担当)	販売量の動き	・来客数は前年の90%であるが、販売量が増えているので景気は良い。
		その他小売 [ショッピング センター](管 理担当)	来客数の動き	・6月末に新しい施設がオープンし、想定以上の来客数で、売上が伸びている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・集中豪雨での交通規制が影響して来客数が減少しているが、前年同時期と比べて売上は増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価は前年を上回っており、予約料理も前年に比べて高単価のメニューがよく出ている。
		一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・客単価の上昇が来客数の減少をカバーして売上は前年の100%を維持しているが、6月中旬から来客数が前年の101~102%に回復している。週末のランチタイムの売上が前年の95%となり、競合店と客の取り合いになっている。7月に入って予約宴会が前年の92%に落ち込んでいるが、ディナー全体では117%と伸びている。ファミリー客が増え、法人関係や若い人の飲み会が減少している影響で、食べ放題の売上構成比が低下している。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・夏休みシーズンで来客数が増加している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	販売量の動き お客様の様子	・売上が前年の105.2%である。 ・ボーナス月なので夜の客の動きが出ており、昼間も暑さのせいで乗車率が伸びている。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・夏休みに入り来園者数が徐々に増え始めている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新年度に入り客の住宅購入意欲は上昇している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・店舗により好不調の差があり、景気のよし悪しを決めるのは難しい。
		商店街(理事)	来客数の動き	・バーゲンセールが始まり夏休みに家族で出かけるなど、非日常的な状況で客の購買意欲は向上している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順で地元客の来客数が減少し、観光客の動きも例年より悪い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の買い控えが目立つ。
		一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・前月から比べると売上がやや上向いているが、夏祭りの人出は前年より少なく、イベントの売上は減少している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・前年売上を下回る部門が多く、クリアランスセールは低調でファッション部門は厳しい状況であるが、服飾雑貨の催しが好調で売上を大きく伸ばしている。お中元ギフトは客単価が上昇しているものの、1人当たりの注文件数が減少しているため前年売上をやや下回っている。また、抽選会の応募件数は前年を上回っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は増加傾向であるが、買上点数と客単価が低下しており、売上は前年割れの見込みである。セール期であるが、客の慎重な購買姿勢に変化はない。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・不安定な気候の影響で来客数が減少し、お中元や宝石類の客単価が低下しており、特に紳士物が苦戦している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・前月まで好調に推移していた食品関係が厳しい状況になっており、雑貨も好調アイテムと不振アイテムが明確に分かれ、化粧品は好調であるが洋品は苦戦しているなど、つかみどころのない状況が続いている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・紳士服、婦人服、子供服共に動きはかなり悪く、夏物のクリアランスセールが前倒しになり、秋物商材が早く出たため動きが鈍くなっている。集客が図れる物産展を行っているが、暑さで客足が鈍い。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・夏のクリアランスセールがスタートした6月は夏物衣料の動きが良かったが、大雨の影響で7月は失速気味である。梅雨明け後は客の価格志向が一層強くなり、近隣のディスカウント店のオープンセールの影響も受けて、食品、衣料品共に動きが今一つで前年割れの状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価と買上点数に変化はない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・価格を安くしても必要最低限の数量しか購入しない客の状況に変化はなく、販売点数の伸びは悪い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・気温が高く、雨もまばらなので野菜価格が上昇し、販売量が伸びない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数に変化はないが、売上が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜価格が前年より8%も安くなり販売点数は増加するが売上が伸びず、さらに不漁によるイカの価格高騰で販売数量が減少して厳しい状況になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価が横ばいになりつつある。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・前年比で来客数の増加が継続している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・猛暑で全般的に販売量が伸びているが、競合他社と比べると伸び率が低い。相変わらず薄利での販売が続いており、そこまでしないと販売につながらない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・イベントで来客数は増えるが、売上が伸びることはない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・当地方では気温がそれほど上がらず、エアコンの動きが悪い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響がなかった一昨年と比較すると、状況は変わらない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・さまざまな企画で客の呼び込みを図っているが、来客数は前年の70%で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・修理の客は変わらないが、自社客以外の新車購入の客数が前年割れしている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が伸び悩んでおり、点検や車検の客も減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなっている実感はなく、格差が法人間でも大きくなってきている。
		その他専門店【土産物】（店長）	来客数の動き	・梅雨が明けてから客足が戻っているが、売上は良くなく、今後の見通しも期待できない。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・7月前半は雨が多く、前年と比較して来客数が大幅に減少したが、梅雨明け後は来客数が増加して7月見込みとしては前年並みの状況である。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・平日は人の動きがなく、土日の昼は慶弔での利用がみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・夏に入って宿泊客数は増加し、ピヤパーティーの客も増えて景気は上向いている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・関東からの宿泊客数が好調であるが、海外からの宿泊客数が減少しており、特にアジアからの個人客の減少が目立っている。レストランは高単価店舗への来客数が若干増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は政治主体での景気回復を当てにしていけないので、経営者が努力せざるを得ない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏需要については実際の申込が増えているが、エリアによって販売状況に差があり、全体として良いと言えない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が減少している。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・商品数が増えていない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス月なのでモバイルサービスを中心にサービスの購買や検討の動きは悪くない。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・通信業界においては変動要素が少ない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高は前年同月と変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・例年同様、梅雨が明けて蒸し暑い日が続き、来客数に変化はない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上が横ばいで推移している。
		美容室（経営者）	それ以外	・駅前の大型ショッピングセンターができてから土日の来客数が減少し、売上が落ち込んでいる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅、非住宅を問わず民間工事の相談件数が減少しており、客に景気が良かったころの元気良さが無い。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築現場は人手不足で建築物価が高止まりの状態が続いている。特に非木造住宅は工事規模が小さいことから単価が上がり、着工できないケースが増えている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・相変わらず単価は低い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・総合住宅展示場への来場者数が依然として低調なままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・酒税法の改正で値上げとなったビールの箱買いが減少しているが、6缶パックの売上が増加している。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・来客数と売上が減少している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・6月にクリアランスセールが前倒しになり、暑さが増した7月に入って割引率が大きくなっている。化粧品や特選品の売上は前年並みであるが、クリアランス商材と定価品の動きは前年より悪く、衣料品は非常に厳しい状況である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・割引キャンペーンで真珠が売れているが、100万円以上の商品は売れない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年の97%、販売単価は前年の98%である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数の前年割れが続いており、客は節約志向になっている。
		スーパー(営業システム担当)	販売量の動き	・荒天により土用の丑の日の売上が前年を下回っている。
		スーパー(管理担当)	販売量の動き	・来客数が減少しており、それに比例して販売量に影響が出ている。
		スーパー(販売担当)	来客数の動き	・ここ数か月客単価はほとんど変わらず景気の変動は少ないが、今月に入り来客数の落ち込みが激しい。猛暑が影響し、特に日中の来客数の減少が顕著で、売上も減少している。
		スーパー(財務担当)	来客数の動き	・天候の影響で来客数が減少し、青果の相場安による1品単価と売上が前年割れとなっている。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・商品を購入する客が減少している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・郊外の店舗では海の日を中心とした三連休の売上が良くなっているが、住宅地に立地する当店では来客数が前年より減少し、特に三連休の売上が悪く、商品がかなり余っている。
		衣料品専門店(経営者)	競争相手の様子	・客の購買意欲は低下している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・商品改良されているにもかかわらず販売量が伸びない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・整備入庫は多いが、新車の来客数が落ち込み、成約件数が前年を大きく下回っている。
		住関連専門店(営業担当)	来客数の動き	・天候の影響もあり土日に来客数が増えない。
		その他専門店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・気温の上昇とともに当店がある島への来客数が減少している。
		その他専門店〔布地〕(経営者)	お客様の様子	・客に購買意欲がない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月初旬は来客数が少し良かったが、中旬以降は客足が鈍ってきている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(店長)	来客数の動き	・九州北部豪雨の影響で高速道路の利用が減少し、来客数が少ない。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・好調であった前年の反動を見込んでいたものの、インバウンド団体の減少やプライダルなどの個人イベントの受注減など想定以上の影響がある。レストランでの予約受注はやや増加しているが、飛び込み宿泊客の利用が苦戦しており、企業の利用も落ち込んでいる。
		都市型ホテル(総支配人)	販売量の動き	・今月は学会などイベントが少なく低調で、観光客も大雨の影響で動きが悪く伸び悩んでいる。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・機能に見合った価格ではなく、常に安い価格のみを求める客が増えている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・新規契約数が増加する年度替わりの3か月前と比べれば契約数は減少している。
		テーマパーク(営業担当)	来客数の動き	・猛暑とゲリラ豪雨により屋外施設は敬遠される。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・夏向け商材の動きが停滞しており、客は消費を抑えている。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・夏場は客の動きがなくなるので、今月は来場者数と問い合わせ件数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・夏のセールで消費が活発になる時期であるが、客は必要なときに必要な商品しか購入しない傾向にあるため、売上は非常に悪い。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売の安値販売が横行し、店頭販売が難しくなっている。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品製造は順調で好景気である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関連を中心に主要取引先の増産に加え、競合他社のプラントトラブルも重なり、受注量が前年同月比10%以上増加している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックの影響で関東向けのセメントと生コンの出荷が好調である。原燃料高により収益性は低下しているが、需要が増えることは良い傾向である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口注文の生産に着手しており、徐々に生産量が増加するが、他の通常品の引き合いは強くない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・設備投資関連でわずかに動きが出ており、取引先の活動の下支えになっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が採算ベース以上となっている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫案件で荷動きが良く、飲料なども暑さの影響で堅調に推移している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が好調で、地元部品メーカーの受注量は高水準を維持しており、休日操業も増加している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前月までのアニサキス報道の影響は薄れつつあるが、それでもまだ景気が上向きになったとは言えない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏の暑さで取引先小売店の来客数が増えず、客は必要なものしか購入しない傾向で、当社の受注量は前年の97%である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社名変更で販売量に影響が出ている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・付加価値の高い商品は売れているが販売数量が減少しており、全体的には横ばいである。所得格差の広がりが影響し普及品の販売数量が減少しているものの、景気としては変わりが無い。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様、液晶関連素材が受注は旺盛な一方で、電池関係の受注が芳しくない。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・景気は回復基調にあるが、取引先と同じ業界でも忙しい企業とそうでない企業に分かれており、当社の得意先の多くは後者に該当している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・モデルチェンジとなった生産数の多い製品の受注量は予定通りとなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件が順調に受注できているが、技術職が人手不足で小型物件への対応が困難となり、期内での売上高は大きく伸びていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・運賃値上げの影響で大口荷主からの発送量が減少し、お中元と電子商取引の荷物も前年より減少している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子に特段変化はみられない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・あらゆる業種でモノのインターネットの関心が高まっているが、どこから手をつけてよいのか検討している取引先が多く、具体的な話にまだならない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客のニーズ変化、積極的な設備投資、業務拡大など上向きの動きはなく、当社の販売の伸びも横ばいであり、景気の上向き感はない。
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・新築住宅着工件数に加え、分譲マンションの着工件数や貸家が前年比プラスとなっている。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・前月より来客数と成約件数が若干増えたものの、2か月前とほぼ同水準になっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・客からの受注量は3か月前と比べて極端な変化がない状態で推移している。	
	その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市況の悪化で受注状況が多少悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・製造業が6月以降はずっと低調で期待していたほどには業績が伸びていない。また、公共工事も低調気味であり、全体の雰囲気には引きずられるようにサービス業も今一つの状況である。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社(支店長)	採用者数の動き	・本来であれば採用活動が落ち着く時期であるが、今期は例年にならないほどの依頼があり、企業の採用意欲はいまだに高い。
		人材派遣会社(支社長)	求人数の動き	・どの業界も人手不足感は強く、特に半導体関係、自動車関連企業での採用意欲が非常に高い。
		人材派遣会社(経営企画担当)	求職者数の動き	・企業の採用意欲は高まっており、派遣会社の受注状況は例年に比べると減少しているものの、人材会社への期待値は上がっている。また、求職者の動きも一時期ほどではないが、活発化している。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	雇用形態の様子	・一定期間の派遣雇用から正社員雇用へ移行するクライアント企業が増えている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率が当県では1.71倍と全国平均を大きく上回っている。特に大型物流拠点整備に伴い、運輸業と郵便業の求人が大幅に伸び、慢性的な人手不足となっている医療福祉関係も同様である。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求職者数の動き	・新規求職者数は27%減少し、有効求職者数は11%減少している。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・景気はやや良くなっており、新規求職者数は減少する一方、新規求人数は前年より増加しており、企業担当者の切実な人手不足の声をよく耳にする。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・採用に厳しい企業でも、長年同業種でのキャリアを積んだ相性の良い人材を提案したところ、すぐにも面接をしたいとの返答がある。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・再来年の卒業生の採用計画に関するアンケートでは、前年より採用者数を増やす企業が多い。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人数は、電気機械器具製造で事業拡張がみられる好調な製造業が前年比で3割増となっている一方、前年同月にスーパーや大手コンビニの大量求人があった反動で小売業が2割減となったことなどから、求人全体では横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	求職者数の動き	・人手不足の企業が多いが、求人の反響は鈍く、労働意欲が湧く施策が必要である。
		学校[短期大学](進路指導担当)	求人数の動き	・求人数と求人内容に特に大きな変化がない。
		-	-	-
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)		-	-	-
		商店街(代表者)	来客数の動き	・毎週土曜日に行うイベント効果により、かなりの人出でにぎわっている。土曜の夜から日曜日にかけて観光客も入っており、来街者が大きく増えている。
		一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・土曜日に夜市が開催されていることから、週末は人通りが多い。来店客は少し増えているが、見るだけの人や、安価な商品が売れているだけ。景気が回復しているのではない。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数は減っているが、売上は前年を上回っている。客数の減少を客単価の増加で補っている。
		コンビニ(商品担当)	販売量の動き	・猛暑の影響で、冷たい飲料やアイスの動きが非常に好調。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・販売実績は今のところ前年を上回って推移している。前年に比べリコールが減っている事もあって収益は前年には及ばないが、おおむね順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・6月の受注状況から悪くなるもみていたが、月初から受注台数が予想を上回っている。販売量(届出台数)は、前年比15%程度上回る見込み。
		競輪競馬(マネージャー)	販売量の動き	・注目のレースが開催されたことから、売上高50%増、来場者数も約60%増加した。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・建築の単価が、ここ1、2か月で急上昇している。
		商店街(事務局長)	来客数の動き	・春には通行量が大幅に増え、今も来街者は多く活気があるが、6月以降は外国人観光客の伸び率が鈍化している。消費マインドは上昇傾向にあるものの、全体的には慎重で堅実な買物行動にある。
		一般小売店 [酒](販売担当)	販売量の動き	・年々、お中元商品の売上が減少している。
		一般小売店[書籍] (営業担当)	お客様の様子	・企業の経費削減が徹底されているように見受けられ、書籍や雑誌がその対象になっているようだ。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・6月のセール前倒しの反動で衣料品がマイナスになった。近隣にショッピングセンターがオープンした影響で食品の不振が続いており、堅調を続けていた高額品も前年を下回った。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・近隣に競合店が出店したことなどから、来客数の減少が顕著になっている。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・天候や気温は今年のほうが良いのに、来客数は前年と変わらない。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・4月末にオープンした複合商業施設の影響なのか、前年と比べて景気は低迷しているように感じる。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・景気は変わらないが、業種によって良い悪いがはっきりしているのでは。特に小売店では、ネット通販に押されて来客数が減少している。当店も販売量、来客数共にかなり減っている。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・売上は前年並みで推移しているが、中旬以降は天候不順もあって来客数が落ちている。高額品の動きも鈍く、客単価が伸びない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・整備での来店を積極的に勧めていることもあって、県内店舗の来客数は増加傾向にある。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・地元の温泉ゆかりの人物の生誕150年イベントにより宿泊客は増えているが、周辺に取壊している旅館がいくつかあり、温泉地全体の宿泊人員がやや増えている程度。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・利用客が若干増えているものの、客単価は上昇しない。
		旅行代理店(営業部長)	お客様の様子	・法人部門(営業)は横ばいだが、個人部門(インターネット)は好調である。店頭の不振が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客の話では、夜の街へ繰り出す頻度が少ないそうだ。日中は、買物より通院目的の客が多い。
		通信会社(支店長)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・定期的に来店される既存客が多く、新規の客は少ない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・4月オープンした商業複合施設は想定外の苦戦を続けている。消費者はなおデフレ感覚が強く、購買手段の主役はネットへと移行している。順調だったコンビニも伸びず、今はドラッグストアが主役になっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客単価は減少し、商品やサービス内容に対する客からの要求が過剰気味になっている。
		スーパー(財務担当)	お客様の様子	・土用の丑の日の売上は好調だったものの、ハレの日以外の平日は節約志向が強く依然苦戦している。アニサキス報道により、特に鮮魚が苦戦している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車の受注は前年を5%程度下回って推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター] (副支配人)	来客数の動き	・競合店のオープンの影響から、週末を中心に来店客数が減少している。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・当社独自サービスの解約数の多さが少し目立つ。
	x	コンビニ(店長)	販売量の動き	・売上、来客数共に回復の兆しは無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	タクシー運転手	乗客数の動き	・夏季はお遍路客が減る。街中だけでは厳しい。今夏も暑く、それなりに乗客はいるが、売上は増えていない。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		食料品製造業 (商品統括)	競争相手の様子	・得意分野への投資集中が功を奏し、他社では利益率アップが安定している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・梅雨明けと共に気温が急上昇し、小売店での夏物の売行きが良くなっている。弊社でも春夏向け商品を十分に在庫を確保していたこともあって、売上は好調である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・海外向けの商品受注が増加してきている。製造設備の改造が一段落し、生産も上昇している。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・産業用機械(自動車関連)の大型鍛圧プレス機2台分の鉄鋼品受注を獲得。主力造船関連は変動ないが、当月若干受注増となった。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・周りの環境が良いと感じる。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・あくまで季節要因だが、夏場の飲料系の販売が増えた。
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・卸売市場の変化は少なく、量販店は相変わらず利益追求主義で、消費者はこの暑さから冷たい飲料や火を使わない食材・料理を求めている。青果物の販売環境としてはあまり良くない環境にある。
		木材木製品製造業(資材購買)	受注量や販売量の動き	・政治・外交共に明るい話題がなく、消費が上向く要因は少ない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・お陰さまで太陽光発電設備が好調で、現状維持を保っている。
		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前と変わらず、事業環境にも変化はみられない。収益面でも3か月前と同程度。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年上半期の公共事業発注は想定通りだった。受注量に大きな変化はない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず仕事が少なく、受注が伸びない。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先企業の決算資料によると、業種によるやばらつきは見られるものの、総じて前年並みの業績(売上、利益、CF)を維持・確保している企業が多い。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の試算表・決算書を分析した結果、前年とほぼ同じであった。
		輸送業(営業)	受注量や販売量の動き	・閑散期の夏場は、物量が減少する。この閑散期に他社は安価な運賃で受託し、荷主・運送業者双方が少しでも採算性を向上させて利益を確保しようとする動きがみられる。
	×	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・派遣スタッフの登録が前年を上回り、かつ即日稼働希望者が多い。
		人材派遣会社(営業)	求職者数の動き	・就職活動の第一次ピークが過ぎ、これから第二次へ移る。この時期を、公務員試験など安定した職を目指す若者たちがどう判断するかによって、年度末までの求職者の動きが変わる。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・人手不足感から採用意欲の高い企業は多いが、人件費抑制も続いている。
		民間職業紹介機関(所長)	それ以外	・前年と比べて、普通科系高校の求人数は伸びていないが、実業系高校はかなり伸びているようだ。企業は、電気・機械系の学生を喉から手が出るほど欲している。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・生産工場の求人数が前年同期より減っており、派遣社員の就労数も減少傾向にある。
		求人情報誌(営業)	周辺企業の様子	・深刻な人手不足が継続中。特に、福祉・運輸・サービス業・建設などで顕著。残業等に対応しているが、残業時間の縛りも厳しくなり、各企業とも疲弊している。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・広告ではマスメディア4媒体が前年より厳しい感触がある。
		職業安定所(職員)	それ以外	・6月の有効求人倍率は1.36倍、3か月前比0.09ポイント下降している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・平日は平年並みが少し多い来客数だが、休日は一昨年を越す勢いとなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は高温多湿のなか、週末の各種催事への家族連れ客が多く、平日来客数の減少を補った。また売上・購入客数・購入単価が好調に推移し、お中元ギフトセンター、夏休み子ども催事で店舗内がにぎわってきた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お中元時期になり、客の買物も若干増えてきた。特に食品雑貨や生鮮食品のお中元を購入する客が結構いる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・このところ来客数が前年比でやや増えている。ただ一般的には来客数が増えると客単価が落ちるといことなので、一概に景気が良いと断定できる状況ではない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑の影響でエアコンや冷蔵庫の動きが予想以上に良い。ただ大型テレビ等の動きが鈍く、ボーナス商戦の恩恵にあずかれていない。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・梅雨明け後、季節商材が大きく伸びている。白物家電は全体的に好調である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に増加している。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	販売量の動き	・前月、前々月と比較して、お中元時期に入ったため客単価が上がっている。前年比でも若干良い傾向にある。
		その他小売の動向を把握できる者 〔ショッピングセンター〕 （従業員）	単価の動き	・宝石などの高額商品の動きが良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者 〔土産卸売〕 （従業員）	販売量の動き	・お中元の動きが良い。関東・関西方面からの動きは7月中旬で受注しており、良好である。残りは地元九州の受注である。8月上旬まで続く予定である。前年の売上は確保できており、上積みの可能性が高まっている。
		その他小売の動向を把握できる者 〔ショッピングセンター〕 （統括者）	来客数の動き	・前年の熊本地震の反動もあり、来場は前年を上回って推移している。外国人観光客の売上も好調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比10%増である。客の話や様子からも景気の悪い話は聞こえてこない。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・夏までは、非常に良い傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨が明け、本格的な夏に突入り猛暑日が続いているため外国人観光客のタクシー利用も増えて好調である。
		美容室（経営者）	それ以外	・熊本地震の影響で店舗を移転する予定だが、次の店舗の準備がまだできていない。最悪の状況だが、周りには人通りも多く良い。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の7月は今までにない猛暑で、商店街には空調設備がないため高齢の客が来れなかった。	
	百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・季節商材の先取りはしない分、季節感を実感する時期に入ると活発に動き出す。梅雨明けは早くなかったが、連日の猛暑でUV関連商品の動きは活発である。	
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・お中元の時期だが、前年は熊本地震の見舞いの返戻のやりとりが活発化していて個数も伸びたが、今年は落ちついており、低下した。また必需品も落ち着いたのか、客も必要なもの以外の購入しない姿勢が強い。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震のバブル的な要素が強かったこの1年も、いろいろな制度の終了で今後の客に対する不安が出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は前年を維持できていない。野菜の相場が安く売上を落としている。鮮魚も厳しい状況が続いている。客単価はかろうじて維持しているが来客数の減少が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・自社店舗の営業エリア内に競合先の出店が続いており、来客数が前年比減で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏らしく暑くなってきて季節商材は動いているが、猛暑に伴う販売減に加え、野菜は安値、水産はアニサキス食中毒報道での生魚の販売減など全体的に販売量が減少している。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・新規開店の時、極端に値引いた商品の動きは良いが、定価商品については買わない。近くのディスカウントストアと値段比較されているようであり、特に食料雑貨に関しては値段に敏感な客が多い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今年は空梅雨で気温も高く飲料、アイスクリームを中心に販売量が増え前年比110%の伸びを示している。このまま天候が良好であれば更に売上増になる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・九州北部豪雨による影響が、来街者がほとんどいない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・猛暑の影響で薄手のカットソーを探す客が多いが、フリー客が見ているのはセール品ばかりで、気に入るものがあったとしても定価では買わない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果があり、新車販売が好調である。今年に入ってから多くの新型車が連続して投入された。7月は来客数も前年を上回り、業績は堅調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月の販売促進活動は順調である。店舗での来客数は少ないものの、1店舗あたりの売上はまとまっている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・客の動きが、ここ最近安定している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、やや減少傾向である。今年の7月は猛暑の影響により、販売数量は順調である。7月に入り、客からボーナスが支給されたことを聞くが、前年と比較するとさほど変わらなかったようである。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・夏休みに入り、来客数が急激に増加し、それに伴い売上も順調に推移している。気温が高いため屋内施設の需要が高まっていることもプラスに働いている。今年度はファッションを中心としたセールでは苦戦したが、その分エンターテインメントと飲食需要が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・相変わらず外国人観光客による需要は高いが、国内においては客の動きが鈍い。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・日月曜の宿泊客数は減少しているが、単価が上がったままの状態である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外は徐々に回復の兆しが見られるが一昨年には及ばない。特に韓国は北朝鮮情勢の影響もある。国内は京阪神が順調であるが、東京方面が伸びてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・あまりに日中が暑過ぎて昼間は少なく、夜のタクシー需要が多い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客が前年に比べて少しずつ上向きになっている一方で、国内客が熊本地震の影響のためか、地方への流れが鈍化している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・当業界では4～6月はおしゃれファッションをする時期で良くなるが、夏になると下がってくる。このところおしなべて山谷の小さい、変化のない時代になってきている。数字的にもあまり上げ下げがなく低成長が続いている。景気のでこ入れがあれば良い。
		住宅販売会社（代表）	販売量の動き	・来客数はあまり変わらない。消費税の増税後は落ち込みが激しいので、その後の盛り返しがなかなかきつくなっていく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の影響で商店街への来客数が減った。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店の早期セールの影響で来客数が減少し、客も目的以外の購買がない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・職種によるが、新しいものを購入する客が全くいない。販売量は非常に低迷しており新規に購入しようとする意欲がない。終活に入った人が客層なのでなかなか売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の通行量も減少しており、来店客の購買単価も数量も減少し、低調なまま推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気動向としてはあまり良くない状態が続いていたが、7月5日の九州北部豪雨の風評被害で非常に厳しく、消費までも影響している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・25日は土用の丑の日でウナギはよく売れたが、その他はさっぱりである。年齢的なものもあるのか、廃業しようかという話も聞いた。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・毎日想像以上に暑い日が続き、しかも天候不順でもあり来客数は激減している。このままの状態が続けば今季の売上は過去最低となる。高齢者も多く買い控えは相変わらずである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・九州北部豪雨等の天候不順の影響により、衣料品を始め動きが鈍く、客の購買意欲が感じられない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品のセール商品の販売が低調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気そのものは上向いている。富裕層による時計などの高額品の売上が伸びており前年を上回っている。外国人観光客による売上も好調である。ただ、2年続きの九州の災害により地域の消費は少し冷えている。それを差し引いても景気はやや上向きである。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・7月上旬の九州北部豪雨により被災地周辺からの来客数減少と近郊地区住民の購買意欲の低下は明らかで、来客数、売上共に大きな打撃を受けた。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・7月の客単価は堅調だが、購入点数が落ちている。
		百貨店（マネージャー）	それ以外	・6月好調なまま7月に入ったが、月初の九州北部豪雨で売上が伸び悩んだ。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・前年は熊本地震の影響で近隣の店舗が3店舗閉店していたので前年比112～113%で推移していたが、今年は競合店が全て新規開店したので前年比90%で推移している。贈答品は前年並みであるが青果、鮮魚、精肉などは風評被害もありかなり苦戦している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・前年比でいうと今年は復興需要が少ない。店舗の前に高等支援学校ができたので、建設現場からの来客数が減っている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・当社は現在50%割引で営業している。月初めの2日間は良かったが、それ以降は購買態度が非常に慎重で、安くても買わない状況が続いている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月は団体客がちらほらあったが、継続することはなかった。忙しい日とそうでない日の差が激しい月であった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・九州北部豪雨で非常に客足が悪くなった。政治的な問題でなかなか景気が良くなっておらず、だんだん悪くなってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・夕食時の来客数が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・九州北部豪雨の影響からか中旬以降の集客に陰りが出てきた。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・業種の問題もあるが、夏季のホテル業は宿泊が良いものの、宴会・婚礼などは閑散期である。前年よりやや減少傾向である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・病院へ行く高齢者の利用が減ってきている。医療費を節約しようという動きが出てきている。それによりタクシーを使わない状況になってきている。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・夏休みに入り、お盆も含め稼働日が減る。また、今年から夏休みが一週間前倒しで明けのため、客の購買意欲に火がつかない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・子どもが夏休みに入り来客数も多くなるが、低料金の店へ流れているのか来客数は減少している。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・夏休みで出かけることが多く、稽古ごとの体験には来ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・九州北部豪雨により観光客のキャンセルが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・九州北部豪雨や猛暑の影響があり、客の出足が前月比減である。来客数も少ないので売上も少なくなる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が減少している。また商談の客も全体的に減少気味である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・非常に悪い。猛暑のせいかもしれないが、人通りが全くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・とにかく暑い。来客数も激減し、県外から来る野菜も輸送コストがかかり、例年だと高値になるが、そうでもない。夏の青果物の主役であるスイカが高騰している。主力商品で利益が出ず、厳しい状況が続いている。
	x	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・熊本地震で建物が全壊になったことで、店舗が取り壊され、奥まったスペースでやっているが商品が全く並べられない状態である。隣では取壊しの騒音がしており、出入りもしにくく、来客数もほぼゼロに近い状態である。
	x	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2～3か月前から来客数が減っている。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・板金もの、機械加工ものの受注が途切れぬい。同業の廃業も影響している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・官公庁工事の発注が多くなり、元請で受注できなくても下請で受注できている業者が増えてきている。若干の偏りはあるが手持ち工事が多くなってきている。急激な受注で逆に人手不足が発生しているのも事実である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年比で一部、受注量が倍近い部門がある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やコンビニエンスストアの売上が増加傾向にあるほか、分譲マンションなど住宅販売が高水準にある。また、新車販売やファーストフード店などの外食産業の売上も好調である。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・韓国、中国からの外国人観光客が多く高級酒、特にウイスキーの売上が伸び、買い漁りによる在庫不足が発生している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数・金額共に増加してきており、企業の投資が活発になってきている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・夏のボーナスが増加している企業が多い。弊社は補助金を活用したリース契約を多数扱っているが、補助金採択の加算項目に「社員給与のベースアップ」がある。働き方改革も含めて、今後も社員の待遇改善もあり、景気は良くなっている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月になり暑い夏の到来で、スーパーマーケットや居酒屋向けが順調な動きである。特にビール消費に伴う食材の売行が好調である。例年だと胸肉の相場が大きく崩れる時期であるが、今年は胸肉に疲労回復の効果があるという報道で値崩れることもなく、収益にも大きく貢献している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・野菜関係は前年の2～3割、過去5年で比較しても1割ほど単価が安い。果実関係は、前年と同じ単価で、過去5年で比べても同等か高い状況にある。野菜は年明けの稼ぎ時にも単価が安く、回復の基調が見えていない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具の小売は前年比10%近く減である。しかし業務用家具の中でホテル物件用家具の需要は前年比30%程度伸びているがこれは東京オリンピックに向けたホテル出店と外国人観光客の伸びを予測した需要増となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期に入って徐々に上がってきていたが、夏場で上昇が止まって現状維持である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月受注量が増加し、このまま勢いに乗って行くかと思っていたが、今月は前月を下回ってしまった。通年の経験を翌期の予想に立てようと思うのが難しくなった。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	取引先の様子	・今までのところ何も進展する内容が見受けられなかった。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の様子は変わっていない。
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・事業の柱となる公共関連の受注量は変わらない。今の国政や行政の沈滞を解消して新たな政策に期待する。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・景気が良くなる期待感はあるが、数字で見ると3か月前と変わらない状態である。良くなる動きはないが悪くなるといったこともないので現状維持である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業）	取引先の様子	・少し前は中国景気の減速による景気停滞要因が大きかったが、建設などの国内需要も高水準にあり、製造業も一定の受注は確保し、景気は悪くない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・貸出需資に変化がない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先である中小企業は、九州北部豪雨の影響をあまり受けていないが、豪雨と猛暑の影響で一般的に客足が減っている。建設関係は九州北部豪雨の関連の建設受注が1年半後に期待できる。ただ総じて人手が足らず現状は変わらない。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・賃貸物件の入居率が横ばいに推移しており継続する。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・研究会を通じて同業者が集まり情報交換をしているが、特に目立つような報告もない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・7月は異常気象で雨が多かつたり極端に暑かつたりする日が続いた。雨はマイナス要因だが暑さはプラスに作用するところもあるようで、売行きが良かったり、人出が多かつたりすることもあり、雨で厳しかった分、取り戻している。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村のコンサルタントへの委託業務は、6月の補正予算で追加の業務などの計上が少なかったこともあり、市民意識調査や計画策定の委託業務は、7月に実施された入札時において、予算の半額や、印刷や郵送代の実費程度の価格で落札される場合がある。このため他社の受注が困難となっており、景気が悪い状態が続いている。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、減少傾向である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1年の中でも生産量、販売量共に最も減少する時期でありしかたない。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・最低賃金の上昇に伴い、資金繰りや労働時間の問題で動きが縛られてしまう。設備投資などは皆無になってしまう。毎年20円以上もあがると国内の生産業はやめると、言われているようだ。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・売上も前年比1割近く落ちており、商社に聞いてもあまり値動きが良くない。天候不順も要因の一つである。例年夏は閑散期であるが、今年は特にひどい。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・九州北部豪雨の影響で年度初めに予定されていた案件が延期になった。発注者が豪雨調査対策に追われ、出件の延期で売上も延期となる。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・司法書士からの話、移転登記の件数が少なくなってきている。不動産の売買が少なくなってきているのと同じである。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・携わっている新聞広告の受注状況があまり良くない。同じ広告業界のテレビの状況もあまり良くない。
	x	*	*	*
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数が多く、自社で募集してもなかなか応募者が来ないので、派遣会社へ依頼する企業が増えている。また、募集内容についても後任ではなく、増員で募集している企業が増えている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務職を中心に派遣依頼は堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険会社からの事務派遣依頼は、長期・短期共に定期的に入ってきている。その他の業種については、例年と変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に関しては時期の割には動きがあるが、企業の急な欠員補充がほとんどであり、直接景気が上向しているわけではない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・売り市場が続く、引き続き求人数は一定量引き合いがある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲の低下が見られる。引き続き人員不足ではあるが、募集しても採用ができない期間が続いているため、繁忙期ではない時期には現存人員で業務を行えるように仕組化したり生産性向上施策に注力しているようである。採用に対する積極性は低下している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・いよいよ今月で大手求人出版社が紙から撤退し、Webを強化する。われわれ零細規模の出版社は少なからず影響を受ける。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（社員）	求人数の動き	・新聞での求人件数に大きな変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・当地中心市街地などの貸ビル・貸室の空室率が非常に低いなど、中心市街地の人出や活気の良さが相変わらず続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人案内、求人広告共に人手不足が顕著で、求人は多いが、応募が少ない、又はそれにあつたスキルの人も少なく、今後、景気の善し悪しはいかに人材を確保できるか、またはITを活用した会社でないかと厳しい。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・事業所に状況を確認すると、産業別・規模別でかなり差があるものの、中小企業ではほとんどの事業所が前年比で変わらないとの回答が多い。一部建設業、食品製造業では業績が上がった事業所もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・土木工事業や建設塗装業など、熊本地震復興に携わる業種の好調は続いている。ただし、資格保持者などの不足は続いており、人手不足のため応札不可などの事態が生じている。また、介護業、特に訪問介護も人手不足のため、介護利用を断らざるを得ない状態となっている。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数は増加傾向がみられ管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同期比で減少している。第3四半期以降の伸び率が鈍化している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・来年の採用に向けた求人票の受理件数は、同数程度である。今後、福祉関係の求人は増加する見込みである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比増で、求人倍率も求職者の減少等により高い数値を示しているが、前月比で若干ではあるが減少している。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		-	-	-
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・海外、特に東南アジアからの観光客が以前に比べてかなり増えている。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・旧盆のずれによりお中元ギフトの動きは前年に比べ弱い、その分は8月にシフトする。一方、インバウンド客は一層増えており、免税売上は30%以上伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンド客が増えている。アルコール類や冷たい飲み物、お菓子及びインスタント食品がよく出ている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・ボーナスと夏休み需要のお陰か、3か月前と比べて販売数が10%ほど伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・前年同時期に比べて単価を上げて販売したが、特にマイナスの影響は無く、客数が増加傾向となり、業績は良いとみている。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・夏休み商材がもう少し伸びるか期待していたが、今のところ横ばいである。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・あまり変化は見受けられない。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・予約件数はほぼ前年並みで推移している。県内のレンタカー各社は前年より増車しており、供給過多になって価格の下落が起こっているように見受けられる。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・個人住宅、共同住宅、商業施設、防音工事、公共工事など各部門ともバランス良く工事受注に向けた営業活動を行っている。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・新規競合店の出店などで競争は激化しており、客数の減少により前年比で売上を落としている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏休みがスタートした7月後半から来客数が減っている。特に昼間の時間帯は暑すぎるのか、通行人も少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ入客が落ちている。観光客は増えているが、平日において地元客が小さな専門店に流れていることに加え、遅い時間まで飲み歩かなくなっている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において、3か月前と比べ今月は前年同月実績を下回っている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が前年同月比47%で、半数以下となっている。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・日本全国で見ると、一部では景気が良いという話はあるが、商店街の零細企業は単価の面でも大型店との競争ができず、売れない日が続く店も結構あるようで、大変危機感を抱いている。
企業 動向 関連		-	-	-
(沖縄)		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・売上、販売量共に伸びており、業界内では景気が悪くなっているという話は聞こえない。ただし競争は厳しくなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注額が少額で、売上全体は横ばい状態である。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・既存顧客の一時的な取扱物量は増えているが、販売先への納品物量と比例していない。在庫過多の状況である。また、新規の問い合わせは引き続き多いが、倉庫や人員不足による受け入れ体制の問題で受託は厳しい状況である。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・観光業など一部の産業は活気があるが、季節的な要因もあると考えられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事共に前年比で減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(沖縄)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今まで派遣依頼のあった職種以外の問い合わせや、はるばる遠方から依頼のために訪ねてくるなど、どの業種も人材確保が厳しく、派遣会社に頼るところが増えている。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・どの業種も人手不足感があるせいか、企業からの求人の問い合わせは多い。求職者の動きが少ないため、即対応できない状況が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・求人は増えても、求職者数の変動は見込めない。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・7月度の週平均件数は965件だった。4月度の週平均1,056件と比較すると、91件減少している。夏休みに入り、観光客の増加やお盆前ということもあり、学生向けの短期バイトなどが増加している。
	x	-	-	-