

## Ⅰ．景気の現状に対する判断理由等

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

### 1．北海道（地域別調査機関：株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	・8月は当市最大の夏祭りが行われ、周年記念であったことや当商店街区域でのフリーWi-Fiの運用開始なども起因して、前年を5万人以上も上回る人出があり、飲食、交通関連などが売上を伸ばしたほか、物販でも前年以上の売上となった店舗が多くみられた。8月25日以降は若干低調となったが、全体として好調を維持した。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の悪夢が薄らいできているためなのか、国内客による売上が増えた。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・ビール類を始めとしてかなりの商材で値上げを行ったが、その影響もあまりみられず、販売量は順調に推移している。また、高額商材の売行きも徐々に勢いを取り戻してきている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は横ばい又は前年割れで推移しているが、高単価商材の売上が好調であったことから、8月は前年を上回る商況となっている。外国人観光客による売上も好調で前年の2倍以上で推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・8月に入り来客数の増加が続いている。天候に恵まれたことや外国人観光客の増加が要因であり、今後しばらくはこうした傾向が続く。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価が上がり、それに伴い客単価も上昇している。特に付加価値の高い商材の動向が良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・お盆商戦も含めて、来客数の前年割れが続いているが、少しずつ回復してきている。8月は気温の高い日が続いたことで客単価が上がり、売上は好調であった。ただ、客の様子をみると目的買いが多いなど、節約志向が強く、あまり無駄遣いしない傾向にある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・全般的に景気はやや良くなっている。ただし、消費が勢いづいているわけではない。客と話をしても、これから物をたくさん購入するような時代が訪れるとは考えにくい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客が増えており、それに伴い来客数も増加している。お盆明けからはバイクや自転車で旅行している観光客の来店も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売が相次いでおり、新たな機能を付加した車種も多いため、販売量全体のボリュームアップにつながっている。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・国内メーカーのタイヤの値上げ発表と同時にタイヤの販売量が増加している。夏タイヤだけでなく、冬タイヤも売れており、販売量は前年から50%程度増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・8月は開店と同時に満席になり、午後3時ごろまで満席が続いている。売上も前年比プラス3%とようやく前年を上回るようになった。日中は子ども連れの観光客など、家族客が多く、夕方以降は年齢層の高い客が目立つ。また、外国人客もちらほらとみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・近隣アジア圏からの外国人観光客が引き続き好調に推移している。特に韓国からのゴルフツアー客は前年から15%増加するなど、伸びが大きい。また、国内旅行者やインセンティブ旅行者の利用も堅調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・業界的に繁忙期に入っているため、3か月前よりも動きが良くなっている。ただ、販売量は前年と比べて微増にとどまっている。
	旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の様子をもても、足元の状況が良く、先行受注の見通しも明るいともみている会社が多いなど、あまり後ろ向きな話は聞かれないため、景気はやや良くなっている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、8月後半はお盆前と比べて来客数が大きく落ち込む傾向にあるが、今年は落ち込み方が緩やかであり、その分売上が増加している。	

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
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・個人客は微増ではあるものの、増加傾向が続いている。外国人観光客も増加の兆しがみられる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・10万円以上の高額商材の動きが弱い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北朝鮮問題に対して客が特に反応することもなく、日々同じような雰囲気で購入している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年は北海道新幹線の開業効果で国内観光客が増えたが、今年はその反動で大幅に減少している。外国人観光客は順調に推移しているが、国内観光客が減った分、苦戦している。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・8月になり、気温が極端に低下したこともあり、衣料品を始めとした季節商材の動きが鈍化し、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・ここ数年、ディスカウントショップに客を取られており、かなり厳しい状況にある。通常8月に売らなければならない低単価商材の需要もディスカウントショップに取られている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・8月に入り前年よりも気温の低い日が続いている。真夏日が7日間少なく、お盆期間の平均気温が約7度も低く、4週目の最高気温も2.4度低くなっている。このため、飲料や日配品などの夏物商材の動きが悪い。来客数もここ数か月と同様に前年比で約1%低下して推移している。ただ、7月と比べれば売上はやや上向き傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・8月は前半の天候不順により苦戦している。冷菓や飲料水の販売量が前年から1割程度落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お盆期間の天候不良で行楽客の来店は増えたが、気温が低かったことから小容量の飲料水やアイスの売上が減少している。また、観光客については、大型バス利用の団体客の入込はあるが、個人客が減少しており、駐車場の狭い店舗では影響が生じている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回った月であった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・8月は天候が良くなかったため、来客数が伸び悩んだ。夏物家電の売上が落ち込み、盆需要も例年ほどの売上ではなかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の販売が落ち着き、受注量に一服感がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果がまだあまりみられない。先行きも不安である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・様々なイベント施策を展開しているが、来場者数が前年と変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・引き続き石油製品の価格が安定していることから、特に変化がみられない。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・とにかく様々な物の価格が値上がりしており、利益率がどんどん下がっている。人件費も高騰しており、景気が上向き要素が1つも見当たらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・8月の売上は前年を若干下回った。地元客はレジャー費がかさんだのか、価格引下げを告知した割に来客数が伸びなかった。現在、繁盛している飲食店は、低価格店、冊子掲示でのランチ割引サービスを行っている店舗、メニューだけでも外国語対応を告知している店舗だけである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ピークシーズンを迎えた観光は好調に推移している。また、陸上やラグビーなどのスポーツ合宿も増加傾向にある。全体的に8月は人の動きが活発であるが、前年に比べて航空機の供給座席数が減っていることから、大きな伸びにはつなげない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年8月はお盆休みの影響でタクシーの利用客が減る月であり、今年も同様の状況がみられた。タクシー1台当たりの売上は前年並みであったが、乗務員不足により車の稼働率が落ちており、会社の売上は前年を3%下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関係での利用が順調であったが、観光客の利用が伸び悩み、全体的には変わらない状況であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・宿泊施設の稼働率が高いようであるが、レンタカーを利用する観光客が多く、かなりの需要をレンタカーに取られている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べて変化がみられない。今の時期は本来繁忙期のはずだが、今年4月以降、売上が前年を下回る状況が続くなど、全体的な落ち込みに変化がみられず、厳しい状況にある。前々年との比較でも2～3%の減少となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数は微増したものの、販売量に大きな変化がみられなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数はここ3か月ほとんど変わらない。ただ、8月は店販品の売上がやや良く、全体の売上を押し上げた結果、前月の売上を上回った。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・最近では売上が増えても、景気が良くなっていると感じられない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株式市場がこう着状態にあるためか、消費が今一つである。住宅建築も頭打ちになってきている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・来客数が減少している。
		百貨店（営業販売担当）	それ以外	・来客数、買上客数はプラスとなったが、食品売場や催事場を中心とした買い回りとなっており、衣料品や雑貨関係が苦戦している。特に8月に入ってから低温がセール商材の動きに悪影響を及ぼしている。
		スーパー（役員）	それ以外	・8月は近年にない雨と低温の日が続いたことで、アイス、飲料、乾めんなどの夏物商材の動きが悪かった。夏物商材の売上は前年の半分以下であった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が下がり始めており、8月は売上が前年を下回った。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月までは順調に客数が伸びていたが、8月に入り客足が大きく鈍っており、夏のバーゲン品、秋の新作共に稼働が悪く、厳しい状況が続いている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・客に対して商材の必要不可欠な価値づくりを提案していかないと、購買まで結び付かない状況にある。衝動的な購買が明らかに減少してきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・以前は売上がやや伸びつつあったが、最近では来客数の減少傾向がみられるようになってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の入込はあるものの、業種により明暗が分かれている。タクシー業界は需要の芳しくない状況にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・人口減少が進んでいる地域では、同業者も含めて売上が減少しているようであり、人口減少の影響がじわじわと感じられる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・春の料金プラン改正で当社の競争力が高まったとみていたが、都市圏を中心に競合他社への流出に歯止めがかからず、景気はやや悪くなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・8月は繁忙期で、例年、利用乗降客数が最も多くなる月であるが、今年は天候不良が続いたことで利用乗降客数が激減した。8月26日時点の利用乗降客数は前年比で76.3%、前々年比で84.3%であった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数はあまり変わらないが、客の予算が少し減ってきており、高額な物件の成約率が低くなっている。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内旅行客の予約状況が悪い。個人客、団体客共に予約が低調である。
企業 動向 関連  (北海道)		建設業（従業員）	競争相手の様子	・今秋着工予定の10億円程度の建築工事の見積引き合いに対して、担当職員不在を理由とした大手建設業者の辞退が続出している。ただ、裏を返せば建築業界は活況を呈しているとみることができる。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・天候に恵まれたこともあり、完工高が順調に積み上がっている。受注量、完工高とも、すでに今年度の事業計画を達成する見通しが立っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・節約志向は根強いものの、買換え需要で家電、自動車販売が伸びているなど、個人消費は底堅さを増している。外国人観光客による消費と公共投資も好調を維持している。道内景気は緩やかな回復が続いており、3か月前と比べてやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の台風上陸による災害復旧関連工事の発注が多く、建設業界は多忙である。川下である建機レンタル業界も多忙であり、特に現場のレンタルハウスの不足が続いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月の販売量は前年比マイナス6%であり、3か月前と変わらなかったため、景気は変わらない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店などの小売業での業績が低調である。構造的な問題に加えて、最近の天候不順が影響している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・北海道からの国内移出量が増えてこない状況が続いている。またドライバー不足も依然として続いており、苦戦している。
		司法書士	取引先の様子	・現在の地方都市は人口が減少している傾向にあり、一部の地域の観光関連産業や食関連産業を除けば景気は停滞している。極端な伸びもみられないが、落ち込みもみられない状況にあり、不動産取引や建物の建築関連においても際立った動きはみられず、伸び悩みの傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・本州の長雨などによる食品の価格上昇などもあり、景気回復の実感には乏しいが、不動産の売買などに極端な落ち込みはみられない。住宅の新築件数も横ばいで推移している。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・企業の慎重な姿勢が継続している。
		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を上回って推移しているが、伸び率が鈍化してきている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量については、前年と比べて大きな変化もみられず、ほぼ横ばいで推移しており、加工量の見込みが立っているが、工期遅れなどで仕事の時期がずれ込んできている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して売上が減少している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して、建物の新築工事、改築工事、土地の売買が少ない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・周りの企業から受注価格が折り合わず失注するケースが増えているとの話を聞く。
	x	-	-	-
雇用関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材が他社へ転職するなど、企業における人材不足感がますます強くなっている。業績が好調であるにもかかわらず、人材の採用ができないため、業務が滞っている企業もみられる。こうした企業では業務体制を見直すなどの工夫を行っているようだが、人手不足の解消には至っていない。また、新規事業を起こそうにも、人材が採用できず、業績拡大のチャンス逃している企業もみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して求人広告件数が微増している。正社員の雇用も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・住宅関連業界での動きがやや活発になってきている。また、観光客の入込が順調に推移していることで、飲食店を始めとするサービス業の業績も上向いてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の求人意欲は強いが、人材不足の影響で求人への応募数が少なく、人材確保に苦慮している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・アルバイト、パートの求人が前年並みとなっている一方で、正社員の求人の増加が目立つようになってきている。アルバイトを採用しづらくなってきていることで、小売や飲食などでの正社員求人も増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年9か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が6か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.02倍と7年5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	・前年や3か月前と比較して求人数に大きな変化はみられない。ただ、建設土木に関連する職種では、求職者数が減少している一方で求人数が増加しており、人手不足感がより強まっている。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足感はあるものの、人口減少が進んでいることから、労働市場は多少の変動があってもタイトに推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の有効求人倍率は1.01倍と引き続き高い水準で推移しており、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		*	*	*
	x	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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	・夏の最盛期であり、1年で最も売上が増える時期である。ただし、今年は天候が悪く気温も低い日が続いているため、前年と比較すると来客数、単価共に下がっている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・販売量が前年を下回っているものの、単価の高い客が多く、件数不足の売上が大きくカバーしている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は長く低迷が続いていた婦人服に回復の兆しがみられており、ミドルからシニアにかけての顧客層の売上が伸びている。また、気温が低いこともあり初秋物に動きがみられている。食品に関しても、七夕からお盆商戦にかけて土産品を中心に大きく売上が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順により、ソフトドリンクやアイスクリームなどの販売量が不調である。また、来客数にも影響が出ており前年比で5ポイント減少している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・夏物礼服がメンズ、レディース共に好調であり、1品単価も前年と比較して3,000円ほど高くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はお盆の時期のため、小物商品の販売量は好調である。ただし、単価が低いので大幅な売上の増加にはなっていない。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・今月は、暑かった7月から一転して平年よりも最高気温が7～8度ほど低く、夏物商材の動きが止まっている。一方、秋物商材は例年より早い動き出しとなっている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・地元駅の再開発や改装により人の流れが良くなり、集客力が増している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に伸びている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休みやお盆の時期のため一時的に来客数は増えたものの、全体的には例年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は好調を継続している。4～5月はインバウンド客が多いためであったが、今月はスポーツ関係の大会が目白押しであり、加えて製薬関係の会合が非常に多く、一般宴会や宿泊の数字を押し上げている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・屋上にあるピヤガーデンなどがにぎわっており、3か月前と比較して人の動きが良くなっている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	単価の動き	・以前よりも見積案件に対する即決率が上昇しており、80%と高い水準となっている。また、1件当たりの受注単価も10%ほど増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・停滞していた建て売りや宅地の売買が進んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の良い日が続いているため商店街の交通量が多く、来客数も前年をやや上回っている。ただし、客単価が若干低下しているため、全体としては前年並みの推移となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に動きがない状態が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街による夏場のイベントがにぎわったことで、飲食関係は好調である。しかし、日照不足や長雨による天候不順で衣料品などが不調のため、全体的には大きな変化とはなっていない。
		一般小売店【書籍】（経営者）	来客数の動き	・地域イベントや売り出しがあるときとそれ以外とでは、駐車場の稼働率に相当な隔りがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・地元の大きな祭りによる観光客を期待したが、期待はずれで終わっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・記録的な長雨の影響で七夕や花火大会が不振に終わり、客足も途絶えてしまっている。ただし、客単価が上がっているため、売上はなんとか前年並みを維持している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・天候が良いため平日の売上が良い。また、客も迷わず自分の欲しいものを購入するといったことで、客の消費行動についても良い状態が続いている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・心配したお中元も例年並みの実績となったが、物産館などのお土産物の販売量もお盆前までは好調であったものの、お盆明けから天候が不安定だったこともあり伸び悩んでいる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・布団づくりの注文も少なく、二次商品の需要も伸びていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材に動きがあり、全体の売上を補っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として慎重な購買姿勢が続いている。夏物商材や涼感商材に関しても、クリアランスからの再値下げまで我慢しようとする様子が見られている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ファッションゾーンの苦戦が続いており、3か月前と比較しても、その状況に変化はない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・雑貨、衣料品共に秋物に動きがみられるものの、依然買物に対して慎重な行動に変化はない。また、気温や天候の影響も大きい。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が増える気配がなく、売上の増減は顧客の来店頻度によるところが大きい。8月のセールやお盆期間であっても新規客の来客数は非常に少なく、帰省の際のおねだり買いといったものも今年はない。景気回復がみられないまま過ぎた月となっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材は引き続き好調に推移しているものの、これは一部の顧客層の動きであり、一般的にはまだまだ景気の回復感にばらつきがある。夏のセール、お中元、お盆時期の需要も決して良いわけではない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・8月前半は天候も良く夏物商材が売れたものの、中旬以降の長雨と気温低下によりマイナスとなったため、月全体としてはあまり変わらない状況となっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・8月は夏らしい日が極めて少なく、氷菓、飲料、涼感商材の動きが今一つ良くない。また、地域間の格差が若干みられている。それでも全体的な売上などの前年同月比は、横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・雨の日が多かったため、来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上単価の上昇により、来客数の前年比は変わらないものの、客単価が伸びており、景気は好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・7月とは一転して曇天が続く、予想に反して夏は不発に終わっている。そのため、アイスやソフトドリンクなどの売上が伸びず、来客数も増えていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・なんとか前年並みの売上を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末や月末、好天の日などは勢いが良いものの、それ以外の日は来客数が5～10%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前との比較では伸びているものの、盛夏時期の来客数としては、気温が高いにもかかわらず、前年比で低くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月は南東北の天候不順や、当地域での記録的な長雨により人の動きが悪く、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・急に気温が下がったので秋物商材の動きに期待したが、客の財布のひもは固く、期待はずれに終わっている。また、雨の日も多かったため、来客数も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・祭り用品の売上が伸びている。また、観光客によるお土産品の売上増加で、今月は順調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・記録的な長雨により、夏物スーツやフォーマルの需要が消えてしまうなど、順調だった夏物需要に水を差された形となっている。

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
		衣料品専門店 (店長)	それ以外	・夏物商材の動きは例年並みであるが、朝晩が過ごしやすいく気温になっているため、単価の稼げる秋物商材の動きが例年よりも早まっている。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・8月の天候不順により、来客数及び販売量に影響が出ている。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・夏物商材、映像機器などが好調に推移したものの、多分に季節的要素が強い。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・今月は冷夏の影響があったものの、来客数は前年並みで推移しており、売上の前年比も98%となっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車イベントの前であるが、新車販売の前年比は堅調に伸びている。特に軽自動車の伸びが大きい。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車の発表がなく、動きがない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・ここ数か月、土日祝日の来客数に変化がない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・見積依頼は増えているものの、成約に時間がかかっている。そのため受注量もあまり伸びていない。
		その他専門店 [酒](経営 者)	来客数の動き	・6月から施行された酒税法の一部改正による影響は残っているものの、徐々に数字は戻りつつある。ただし、数字の動きが全く読めない状況のため、慎重に手配を進めている。
		その他専門店 [白衣・ユニ フォーム](営 業担当)	販売量の動き	・例年売上が落ちる時期であるが、今年は納期がずれたこともあり、夏の売上に計上できたものが多い。ただし、冷夏の影響がTシャツやポロシャツの動きは例年よりも少ない。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](営業担 当)	販売量の動き	・夏らしい暑さがないため冷房用需要が減少したのか、灯油の販売量は前年を下回っている。また、単発的な現場需要により軽油は好調であるが、基調としては除染事業の縮小による軽油需要の減少傾向に変化はない。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・来客数、販売量共に前年並みであるものの、単価が若干下がっている。また、客である中小企業の社長なども、景気があまり良くないと話している。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・予約件数は前年を上回ったものの、単価が下回ったため、相対的に前年並みで推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きに変化はない。暑いときに暑くならないと、景気は良くならない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・スポーツ、文化系の全国大会があり、宿泊客数は前年を上回っている。しかし、それ以外の一般の来客数は増えていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は前年を上回っているものの、一般宴会は前年並みであり、特に婚礼部門は0件で終了している。ただし、最近になり和食レストランの個室部門の伸びが目立ってきていることが救いである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・停滞感が続いている。前年比の落ち込みも数か月前から同じ状況であり、大きな変化はみられない。
		旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・夏休みの影響で来客数が増えている。また、スポーツイベントの関係で団体予約も好調である。ただし、今月は一時的な要因で良くなっているだけであり、景気が良いとまではいえない。
		旅行代理店(店 長)	販売量の動き	・テロや北朝鮮問題など、海外情勢不安の影響が表れている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・長雨の影響で国内旅行は近場の予約でも前年並みであり、先行申込状況も好調とはいえない。また、海外旅行については、依然として欧州、北朝鮮の影響を心配する声があり、これまでの状況に変化はない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・テレビサービスでは新しく4K、8Kサービスを展開しているものの、客の反応はあまり良くない。また、通信サービスは相変わらず顧客の奪い合いが続いているが、獲得数が解約数をやや上回っている程度で推移している。そのため、全体としては特に大きな変化はない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・新製品が売れず、値下げ要求も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	販売量の動き	・夏の始まりは天候に恵まれて売上も来客数も良かったが、後半になり、東北各県の夏まつり期間やお盆期間などの日取りが良くないためか、来客数は横ばいで盛り上がりもなく、トータルの販売量は前年並みで推移している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・無料のサービスを好むなど、客からは購買意欲があまりうかがえない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・ここ3か月間は通常より落ち込んだ状態が続いている。来場者が減少しているため、売上にも影響が出ている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・このところ、客単価が前年比95%前後で推移している状態が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・冷夏の影響なのか、夏用のメニューが売れず、売上単価が減少している。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・リフォーム工事の受注につながる問い合わせが、前年と比較して84.6%に留まっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・天候不順が景気に非常に悪影響を与えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候に悩まされた1か月であり、特に書き入れ時の七夕は最悪であった。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・客の買上単価は低下しているが、一方で興味を持った商品に関しては費用を惜しまない客もあり、消費の二極化が進んでいる。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の出店により来客数が減少している。チラシによる販促強化やポイント倍増セールにより、買上点数、買上単価共に前年を上回っている。ただし、来客数減少分をカバーするまでには至っていない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・天候不順で飲料、酒などの売上が厳しい。また、お盆期間の来客数が前年を下回っており、8月全体でも来客数は前年を下回っている。天候も大きく影響したが、買上点数も落ち込んでおり、消費の冷え込みを実感している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月とはとにかく天候が悪く、来客数が減少している。それに伴い売上も3～4%落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月で夏物も最後のため動きが悪くなっている。また、やっと秋物を入荷したが、取り置きのため売上につながっていない。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・チラシ効果も薄く、来客数が減少しており、それに伴い売上も良くない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比の伸びが鈍化傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・業績不振による漆器関係の廃業が続いている。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・長雨の影響により来客数が減少している。さらに、洗車などの売上も大きく落としている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が伸びないため、売上も良くない。何より客のマインドが後ろ向きになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月はランチ、ディナー共に来客数が非常に少なく、オープン22年目にして最も暇な夏となっている。天候が悪かったこともあるが、レストランの必要性が薄れているのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・毎朝の市場で会う同業者の8～9割は、例年と比べて商売が動かないと話している。また、市場関係者の売上も落ちている様子である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆の帰省はにぎわったものの、お盆期間の前半に来店が集中して後半の来客数は少なくなっている。帰省が土日を含んだ日程に集中したためとみている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・各種商品の値上げが続いている。価格を据置いても重量を減らして実質的な値上げとなっている商品も散見されている。そのため、消費者の収入が横ばいだが、実質的な支出が増加している状況となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・顧客は年配者が多く年々減少しているが、若い客が増えないため、景気が悪くなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・6～7月に来客数が大きく減少し、さすがに8月はその反動が表れると期待したが、結果として更に来客数は減少している。客単価は持ち直しているものの、来客数の悪化が顕著である。不景気もあるのかもしれないが、客の表情は以前と特に変わっておらず、悪化の要因がわからない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が近距離にオープンしたことで、売上などへの影響が大きい。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は売上が前年比94.9%、来客数93%と、かなり厳しい状況である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月同様、暑すぎて需要がない。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年、8月は祭りやお盆休みで稼働日数が少ないため、売上が減少する傾向にあるが、今年は特に良くない状態である。
	×	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は、団体、個人共に前年比85%程度の予約数となっている。
	×	遊園地（経営者）	来客数の動き	・記録的な長雨がお盆を含んだ夏休み期間を直撃しており、来客数が前年よりも25%も下回っている。
企業 動向 関連  (東北)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小規模のものが多く、継続的に仕事を受注できている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は、全国的な大会やコンサートが地元で開催されている。県外から多くの人に来ており、地元名物の飲食や土産物の購入が好調である。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引き合いが増えてきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・高性能電子機器の開発スパンが延びることもなく、順調に推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度発注の公共工事の受注が確定してきており、年度初めより景気は若干上向きの状況となっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・百貨店、スーパー、コンビニ、ドラッグストア、家電、ホームセンターの各小売業態で、販売額が前年同月比プラスで推移している。また、自動車販売台数も前年を上回る状況が継続している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・お中元の贈答用ももの注文数は前年並みであり、農協出荷分の価格も前年並みとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の大きな祭りで売上の増加を期待したが、台風の接近により大きく売上を落としている。ただし、帰省のお土産需要が好調であったことから、売上の前年比は若干のプラスで推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内受注は堅調に推移しているものの、海外需要に強さがない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の製造関連企業の仕事量はそれなりに入っているところが多い。
		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	・業種によって好不調が分かれており、全体としてあまり大きな変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・入札の際、条件面での対応に冷やかな反応の顧客が増えてきている。何かしらの付加価値がないと厳しい状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より、経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・資金ニーズに大きな変化はなく、需給状況も安定している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元のイベントが多く活気はあるが、例年よりもコンペ案件が少ない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は依然として利益を計上している会社が多いが、売上、利益共に前年比が減少している企業も多い。サービス業、小売業も総じて売上、利益共に前年比が減少しているものの、こちらも利益計上企業が多い。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、販売台数共に横ばいで推移しており、大きな変化がない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・地域格差、業界格差が見受けられる。東日本大震災後、再建などの報道はあるものの、そもそも人口が戻らないため、特に食料関係の需要が戻っていない。	

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
		農林水産業（従業者）	それ以外	・8月に入ってからの日照不足や長雨により、農作物への薬剤散布など、生育管理に思わぬ出費を余儀なくされている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・6月から主力商品の小売価格が上昇した影響で、今月も販売量は前年比20%以上の減少となっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の上が悪く。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・輸入製品を中心とした住宅部材の値上げ分を、販売価格に転嫁できていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の1月から印刷業界の動きが鈍くなっている。特に官公庁の発注量の減少が響いている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注残高の前年同月比は、3か月前と比較して5%ほど減少している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・需要の減少に加えて、天候不順や集中豪雨により出荷に影響が出ている地区もある。また、長雨や集中豪雨の影響が農作物や地域経済に与える影響も懸念している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・天候不順により、清涼飲料メーカー、飲食店関係、大型商業施設などの出稿が激減しており、広告業界はかなり苦戦を強いられている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・東北の記録的な長雨はあらゆる客商売に悪影響を与えている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では、前年と比較して来客数が3%ほど増えているものの、買上単価は2%ほど減少しており、全体的に買上点数も10%ほど減少している様子である。状況がだんだん厳しくなっている。
	x	*	*	*
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者は順調に増加している。企業の採用難易度が高止まりで推移しているため、人材サービスを活用するケースが増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣先企業における直接雇用への切替え案件が増えている。派遣スタッフの流出という側面では手放しで喜べないものの、採用ニーズはあるという証拠でもある。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣分野の景気は堅調であるものの、7月から収益が悪化している大口の受託業務がネックとなり、3か月前と比較し現状維持となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中堅ビルメンテナンス企業、機械の商社による営業職の採用の問い合わせが増えているなど、景気の良い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の前年比は微増しているものの、求人とのミスマッチが多い。給与や休日など、より好条件を求める求職者が多いが、スキルの見合わないケースが多く、売上増につながらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大手求人サイトへの掲載を補助する自治体の施策により、特に北東北において求人数は増えているが、サイト閲覧者はより条件の良い全国区企業に応募している。首都圏への人材流出が見受けられており、自治体施策が逆効果となっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量は例年並みで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・夏はアルバイトを中心に求人が動く時期であるが、記録的な長雨の影響で、夏にアルバイトが必要な職種にほとんど動きがなかった。さらに、お盆のUターン狙いの求人もいつもより少なくなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・高水準な求人倍率に変化はない。ただし、少子高齢化による人手不足が主な要因であり、賃金増などの雇用条件の改善の動きはみられていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比に大きな動きはなく、月間有効求職者数も同様である。また、新規求職者の求職理由にも大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・時計工場で人員削減がみられている。ただし、大手ホームセンターの出店が予定されているため、景気の状態はどちらともいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人手不足から事業所は離職者が出ないように努めていることもあり、離職求職者は減少している。また、転職者の動きも落ち着いており、引き続き求職者の前年比が減少していることから、景気に変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比12%の増加。製造業の設備投資による増員や福祉施設の新規開設などもみられ、有効求人倍率は高水準を維持している。また、イベント絡みでの求人数増加の影響もある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月と比較して微増状態のため、大きな変化はみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・涼しい夏の影響により、観光地では沿岸を中心に客足が鈍っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人倍率は相変わらず高水準で推移しているが、必ずしも良い内容の求人ばかりではないため応募者も少ない。採用側の企業もその原因を良く理解せず、ただ求人を出している印象がある。
	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	・夏の観光地にある店なので、来客数は多い。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が閉店した分、来客数、売上共に増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニは本来、7～8月が最盛期という業態であるが、今年の場合は気温があまり上がらず、降雨が多いことも重なって、夏に売れるべき飲料を中心に、売行きが今一つである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏休みということもあり来客数が多いが、来店客の買上点数も多いため、やや良くなっている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・当店は祭り用品の専門店だが、例年に比べると、客は多少増えている。祭り用品を扱う店が少なくなっていることが、客が増えている要因のようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・モデルチェンジ前の事前受注がある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・国産、輸入問わず、相変わらず新車の売行きは鈍いが、それに反して国産、輸入中古車の売行きは今のところ好調に推移している。車検、整備関係も台数的に、やや満足いく台数が在庫している。ここ1～2か月はかなり良い調子で仕事が出来ている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・価格訴求品目当ての客に丁寧に説明することで、価値に納得し、より付加価値の高い商品、サービスの成約数が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏休み等季節的要因ではあるが、家族連れが多く、売上にも良い影響を与えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・レストランの来客数、売上共に前年同期に比べて1割程度良い。宴会売上件数は減少している。お盆休みの天候不順により観光地へ出掛けなかった客が地元での外食にお金を使ったようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客と不景気な話をすることが本当になくなっていく。5年前くらいは、挨拶がわりに不景気で参ったと言っていたが、飲んでいる客の顔も明るくなったし、確実に良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・天候の影響は若干あったものの、当地域の宿泊者数は、前年同時期と比べて横ばいか上回っている。しかし、飲料の売上は飲食店、コンビニ、当社も含めて2けた台の下落となっているところが多い。今夏は、宿泊するが消費しない傾向のようである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今春は、前年の大河ドラマ後の反動などで悪かった。夏になり、その影響も薄れ、例年並みに戻っているため、春よりは良い状況である。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候不順、冷夏の夏休みで落ち込みを心配していたが、新駅開業や、SL列車の運転開始など明るい話題が多く、前年並みを維持出来ている。	

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
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は連日悪天候が続いたが、夏季新規施設オープンやイベントの実施により、来客数、収入共に好調に推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・蒸し暑い日が続いて、単価の低いカットを希望する客が増えている。生活費の中で美容費を節約する人が1番多いが、若い男性は、髪の毛、肌の美に対する感覚が敏感で、美容、エステ等にお金をかけている状況である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数が多く、スケジュールも重なってきていて、下請に手伝いをお願いしている状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・こここのところ、公共事業の発注が多く、指名業者は当社も含め忙しく仕事している。
		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、今月は来客数が多い上、成約につながる客も多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏物バーゲンの期間中の売上は好調だったものの、その前後は全く振るわず、通算してみると並の売上である。必要な物はこの機会に買うが、安いから買うというムードではない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の夏の大イベントには、かなり多くの来場者があったものの、周辺店舗へ客は流れず露天商の店に多くの人だかりがあった。また、暑過ぎて街歩きはほとんどなく、来客数は激減している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・昔からある商店街だが、昔と比べると1日何人歩いていたかというくらい本当に人が出ない。夏になり更に客が減っていて、どうなってしまうかと心配するほどである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・連日、30度以上の暑さが続いている。各地で開催された花火大会や納涼祭は大雨の影響を受け、残念な結果となっている。客は出掛けるのを控えている。異常気象の影響が大きい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・季節商戦は天候に左右されるが、客の必要に迫られた商品の売上だけでは厳しい状況にある。売上増のため、上位クラスの商品提案をするものの、消費者の財布のひもは固い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・客は必要に迫られて購入しているようで、単価も高い物ではなく、必要に応じた物で、あまり良い物は求めている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・気候の変動が激しく、今月の夏物家電の売上は期待したほどではなかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特に高額品が売れているということもなく、やはり無駄な物は買わない。慎重な購買姿勢はこれまでと変わっていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品、化粧品等の消耗品は堅調に推移している。依然として衣料品の不調が目立ち、ここ数か月、大きな変化はみられない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・店全体では客単価、商品単価は向上しているものの、レジを通過する買上客数が減少している。特に婦人服、紳士服は顕著である。必要な物は高くても買う一方、不要な物は安くても買わないという傾向が依然続いており、3か月前と比べても変わらない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数が増えていない。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・梅雨明け宣言後の長雨と低温で、客の出足が伸び悩んでいる。低温は秋物の購買促進につながると期待したが、洋服のみならず、季節を先取りした買物はなかなかしない傾向は全般的に変わらない。結局は夏物も秋物も売れていない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・客単価はイベント時には良くなってきているが、通常時が思わしくないため、トータルではあまり変動がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候の関係かもしれないが、来客数が減っている。客単価は特別変わらないので、ひとまずは良いが、客の絶対数が減っており、厳しい。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は年金支給月だったが、当店の場合、客のかなりの割合を年金受給者が占めているので、支給日前後には多少、人出があり、それなりに売上もあった。ただ、残念なことに、それ以外の時期は今までとほとんど変わらず、客の出足はかなり悪い。このところ本当に悪い状況がずっと続いている。

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
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・連休前は、車検や一般整備の入庫があったものの、連休後は厳しい状況で、前年を下回っている。車両販売については、特に新車販売は値引き合戦となり、思うように利益が取れない。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・あまり良くない上に、良くなる要因も見当たらない。自助努力で良くしていくしかない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・天候も多少影響するが、行楽用品の商品動向は景気と連動する。今年が行楽用品の動向は、例年に比べ大きく前年を下回った。逆に生活必需品の売上は安定している。このような状況から、まだ景気は上向いてはいない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・天候不順が一番大きな要因であり、来客数減を招いている。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・販売量はやや減少しているが、特に大きな変化もなく推移している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客の外食に使う1人当たりの金額が減っているのではないか。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・天候不順もあるだろうが、動きが鈍い。
		都市型ホテル (支配人)	競争相手の様子	・先日、同業他社との懇談会があり、「予約状況が悪い。予約の入りが遅く間際になって入ってくる」等の話が出ていた。先が読めない状況が続いている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ビジネスホテルが3店舗あるが、8月はお盆休みで、稼働は少し伸び悩んでいる。状況的には、例年や3か月前と比べても、季節的なことを含めると変わっていない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・8月は年間を通しての最繁忙月であるが、今年は特需的な予約が多くあり、好調だった前年と比べても110%以上の売上が期待できる。しかし、景気自体は、特需分を差し引くと変わらない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・毎年の固定客の扱いのみで、新規で発生する団体旅行がほぼない。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・長雨等、天候不順による影響が、全般的に響いてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆の13～16日は乗務員の休みも多かったせいか、タクシー乗場に客が並ぶ時もあったが、お盆以降の夜から深夜にかけては、人通りがなくなっている。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないが、昼の動きが少し良かったため、前年同月と比べて、4%の増収である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・昨今は長期の夏季休暇取得の傾向で、消費は強まっているはずだが、営業系企業の販売は例年並みかそれ以下になっている。
		ゴルフ場(経営者)	それ以外	・被害はないものの、雨の日が多く、キャンセルが多数発生している。また、日照不足のため、芝の発育不足と病気が発生している。
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・景気の良い話はあまり聞かない。団塊世代の経済力に頼っている状況である。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・入場者は、前年同月と比べて下回ってはいるが、3か月前と比べるとあまり変わらないため、景気は変わらない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・客は予防整備の必要性を理解しているが、不具合の限界ギリギリまで我慢する傾向は依然として多数を占める。その割合は変わらない。
		その他サービス [立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・長雨の影響で、来客数は若干増えているが、販売量、単価共に横ばいである。各テナント等も同じような動きであり、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	・県内では、緩やかな回復傾向にあるとのことだが、実感までには至らない。
		設計事務所(所長)	それ以外	・地元の建築会社がちらほら来社するようになってくる。公共工事発注が一段落し、民間物件の営業に力を入れるものの、非常に少ないとのことである。当社は民間のみ扱っているが、まさに情報がない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・鉄道各社や地元自治体などによるデスティネーションキャンペーンが繰り広げられているが、天候不順によりその効果は減殺されている。

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
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・前月に比べ、大きな動きはほとんどない。店舗等も、ちらほら引き合いがあるという程度で、実際の成約には結び付かない。土地も安い物件には多少引き合いがあるものの、なかなか成約には結び付かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順のためか、デスティネーションキャンペーン開催期間前半は、期待外れに終わっている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当地は今のところ、世界遺産関係の神社仏閣で改修を行っており、そういう場所には客が来ている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・8月は長雨の影響で競合各社とも前年割れである。チラシ広告の販促強化が行われて、価格競争が激しくなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・会社組織の6割近くが加盟している法人会で、加入企業の8割が赤字だそうである。どうやって皆が資金繰りを工面しているか知りたい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月は来客数、売上共に前年をクリアして非常に好調だったが、今月はまた前年割れの厳しい状況である。今月に入り天候不順の影響で、衣料品を中心に数字が下がっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客は、余分な商品を購入しなくなったため、買上点数が伸びない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の景気の悪化で、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月前半の天候不順により、客数減となっている。1日当たりマイナス60人、日商平均マイナス2万円、20日以降持ち直すも、ばん回に至らない。特に、夜10時以降、夜中1時前後の来客数減少が大きい。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンは前年比85%と振るわなかったが、冷蔵庫や洗濯機が金額で前年をクリアしている。その一方で、テレビも善戦している。全体では前年にわずかに届かず着地した。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前年は季節商材が好調だったため、今年は前年比92%と苦戦しているが、映像関連は前年比105%と好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当地域では以前からの傾向ではあるが、中小零細企業は経営が大変のようである。新車への代替率が極端に減少している。合理化という名のもとに車検又は廃車がパターンとなりつつある。車検などの売上が横ばいであることが救いではある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・客の買い回りが少なくなり、店内滞留時間が減少傾向にある。衝動買いが減り、必要な物しか購入せず、コーディネートより単品買いという傾向は継続している。ショッピング、映画、食事をして1日過ごすというよりも目的消費で退館してしまっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・判断理由は選択肢全てが当てはまるが、この景気の悪さがどうなっているのか全く把握できず、どのような対処をすればよいか迷っている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊間際の予約が全く伸びなかった。梅雨明けからの長雨やゲリラ豪雨と、この夏は悪天候に影響を受けている。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・8月は学校や企業が夏休みのため、どうしても来客数が少なくなり、宿泊、宴会共に落ち込んでしまう。イベントを計画しようとしたが、準備不足のため中止となり、落ち込みが大きくなっている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・天候不順による旅行中止や延期などが続き、旅行消費は悪化している。また、農家も今後の収穫が心配され、消費に気が向かないようである。夏休みは一定の受注と消費があったが、決して良好とは言えず、日帰りや安価な旅行地の選択が多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・日によって客の動きが違う。夜の動きが特に悪い。
		タクシー（役員）	それ以外	・ドライバーの確保が出来ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢者以外の世代でも保留、解約が増加してきており、加入者減となっている。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・機械の調子が悪く来店した客に買換えを提案しても、修理を選ぶ客が増えている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・8月でお祭りやイベントがあり、一時的に景気は回復しているが、これから良くなる傾向とはいえない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・月初の猛暑予想が外れ、長雨の悪影響は大きかった。冷やしシャンプーの夏メニューが芳しくなく、日焼け止めクリームなどの季節化粧品も低調である。

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
	×	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・今月は非常に悪い。車の販売も前年に比べて、全くというほど売れず、サービスの売上も悪い。前年が底かと思っていたが、今月に限っては前年よりかなり悪い。少し良かった3か月前と比べても、本当に悪い。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・お盆明けの悪天候続きで、動きが悪い。
	×	通信会社(経営者)	販売量の動き	・相変わらず、地方の景気は下がり続けている。頼みの綱の公共事業も動きが悪い。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	来客数の動き	・暑い日が続き、客足が出ない。
企業 動向 関連		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・6～8月と熟練作業員の時間外、休日労働が80時間に迫っており、やや過熱気味である。治具製作や5S活動、一貫通貫生産体制の徹底等、効率化で対応中である。
(北関東)		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・ボリュームはまだ不足しているが、自動車試作案件では、短納期の仕事が増加してきている。また、建設機械関連の仕事は比較的、高水準の受注を確保できている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客の状況によっても随分違うが、全般的に良くなっているようである。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・今年1～8月までで、今月の売上が1番良い。取引先が十数社あり、そのほとんどが上向いている。ただし、この先は分からない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの北米輸出台数が、前年同月比でプラスとなっている。国内販売も約2万台のバックオーダーを抱えており、部品受注量も増えている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている。今年度の公共工事発注は前年比20%増と大変好調でありがたい。ただし、前々年度と比べれば98%で、大変厳しかった前年との比較で良いという意味である。公共事業が好調なのは現政権誕生後であり、前政権下ではコンクリートから人への投資ということで建設業は苦境にあった。獣医学部新設問題等現在おかれている政権の状況に対し心配している。当社も今期受注は前年比10%増と現時点では安堵している。ただ決算年度でみると、前年受注となるので、今年度決算は厳しい数字になるとみており、心配である。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・夏イベント用のワークショップのPRをしたが、反応はほとんどなかった。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・粛々と営業しているだけである。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先の生産減少で、受注が減少している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・安定した状態が続いており、仕事の確保は出来ている。ただし、長期的な生産はない。
		その他製造業 [宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・大規模な宝飾フェアが行われたが、来場者も少ない。売上は中国人バイヤーがほとんどであり、国内業者の仕入は低調である。前年並みの売上の会社は良い方で、現状維持が厳しい状況である。
		その他製造業 [環境機器](経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の柱の3本目である太陽光発電は、前年と比べると、天候不順による日射量の影響で、前月、今月の売上が逆になっているが、年間でみれば増加である。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・8月に入り長雨が続き、本来は物流が増えるべきレジャー用品、特にパーベキュー用品、エアコン等の家電用品の輸送が本来より落ち込み、前年を全体的に下回り、輸送量も下回っている状況である。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業の景況感が改善しているものの、非製造業は伸び悩んでいる。個人消費の弱さが続いており、一部では長雨の影響など天候要因もみられる。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・外国人旅行者も、アジア系、欧米系共に横ばいで推移している。観光のニーズは高いが、小売業は厳しい状況が続いている。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・定期的な管理業務の新規受注や修繕などの一時的な案件の受注やキャンセルも発生しなかったため、売上、利益の増減はない。

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
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比88.3%である。平成18年以降減少が続く、現在では20年以上前の平成初期の実績程度に落ち込んでいる。広告媒体の変化もあるが、景気回復までは至っていないのではないかと。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・各地の商業施設、観光地には例年並みの人出と消費がある。雇用面では企業の人手不足が続いているが、合理化等が進まず、解消できていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は休みが多い。特に最近では休みが多過ぎるため、比較がしにくくて困っている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、特段の変化はみられない。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・商品の動きが悪く、点数が落ち込んでいる。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・連日の猛暑により、来客数や受注量の減少に伴い、売上も前年を下回っている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が予想を下回り、大きな落ち込みは免れたものの苦戦している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予想以上に受注が少ない。民間も公共も動きが悪い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが長かったせいか、広告ツール等の制作期間が伸びていて、今月納品ができないケースが増えている。売上計上は納品ベースのため、8月の売上としては前年より5%程度低くなっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・お盆休みの前後が涼しかったため、海の観光関連を始めとして、一部の事業所に影響が出ている。
	x	*	*	*
雇用 関連  (北関東)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心として求人数が増加傾向にあり、求人倍率も高水準で推移している。また、企業から人手が足りないとの声も多く聞いている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ企業からの求人は多いものの、求職者がなかなかおらず、苦戦している。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・自動車部品の生産計画が大幅に増えている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の景気は多少良くなっている業種もあり、今まで少なかった製造業の正社員募集も増えてきている。小売、サービス業は常に人手不足で、募集広告を出してやっと従業員を新規に採用しても他の従業員が退社してしまうことも多く、予定人員の確保が難しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業では変化の少なかった正社員求人が、パート、契約、派遣等の求人増加に押されてか、やや改善の方向にある。現場系求人の採用未達が続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・多職種にわたり求人企業、人数が増えてきている。また、高校生に対する求人数も増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・就業条件が合わず、派遣登録者は相変わらず就職に苦労している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・「この金額でやってくれ」という企業ばかりだったが、最近は、まず、「いくらなら人材が集まるのか」という採用担当が増えた。同時に派遣オーダーで集まらない場合の方法として、紹介予定派遣や人材紹介を提案しても、費用面でちゅうちょする企業はほぼない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月連続で、前月に比べて求人数は増えているが、前年同月比では2か月連続の減少である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・電機、電子、自動車関連部品等の製造は、休みがあり、多少生産は落ちている。ただ、在庫を調整している業種なので、さほど影響はなかったのではないかと。天候不順の影響は、青果や魚、衣料品といったところでもかなり目立って、厳しいという声が聞こえている。



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
	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)		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が5%ほど上がり、前期アベレージを超えてきている。駅利用の拡大と周りの職域客の増加もさることながら、この客たちが一見客にとどまらず、2回目以上のリピーターになってきているようである（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・毎月定点で点検している。8月の関東地方は記録的な長雨の状況だが、チェックのドライバーの各比率は、前月にも増して力強い値が出ている。訪日外国人客に負けず劣らず国内客の来店が押し上げ要因となっている（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の打ち出す政策が的確的を射ている（東京都）。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・悪天候が続いているため、屋内型レジャーであるボウリングに人が集まっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ3か月は販売量が好調であり、今月の販売量も目標数字の約108%となっている。3か月前の販売量が悪かったため、比較するとやや良くなっている。例年に比べて、具体的な商談数がやや増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・この3か月間で、商店街の空き店舗に物販店3店の新規開店があった。その他にも検討している店舗がある。久しぶりに明るい兆しが見えてきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・新規の取引先が増えたので、その分売上が増加している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・8月は天候不順であったが、多くの祭事を開催でき、景気も盛り返している。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・8月の東京は雨の日が続いたが、来客数が落ちることなく、売上は比較的好調である（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月に比べて、売上の的には徐々に良くなってきているように感じる。店頭に来客数が増えており、また、外商の案件数も少しずつだが増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品については、前年に営業時間の短縮をしたこともあり、総菜、菓子を中心に前年を超えており、非常に販売量が多い傾向がある。通期についてもほぼ前年を超えており、まずまずである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝石、アクセサリー、化粧品が好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・現在の好調をけん引しているのは外国人観光客による免税取引だが、免税取引を除いた通常の取引でも、ラグジュアリーブランドや宝飾品を中心に売上が前年を上回り、回復基調にある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は引き続き好調に推移していることに加え、1品単価、客単価共に前年比で改善傾向にあり、3か月と比較すると上向いてきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・クリアランスセールが終了しても、高額品から日用品までまんべんなく動いているということが、明るい材料として考えられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・秋に向けて改装中だが、既存店の売上がファッションからコスメ、ライフスタイル雑貨までおしなべて好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・隣に工事現場があるため良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数からみて、若干良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節要因を除外しても、エコポイント制度時に購入した客の買換えサイクルとなり、買換え需要が出ている。省エネ性を意識した買換えて、単価も高い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月の決算が近づき、客の動きが良くなっている。

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
		その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・前月発売された超大型タイトルが引き続き市場を大きくけん引している。また、ハード面では新型ゲーム機が引き続き好調で、年末商戦まで勢いを維持しそうである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、客単価、来客数共に増加しており、売上等が伸びている。景気が良くなってきている雰囲気はあるが、はっきりとした確信はない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の5月1～26日の前年比は売上99.1%、来客数96.2%である。8月1～28日の前年比は売上119.0%、来客数114.1%である(東京都)。
		その他飲食〔給 食・レストラン〕 (役員)	単価の動き	・委託費の引上げ交渉を継続的に行っているが、従来より引上げを渋ってきた取引先が、ここにきて続々と引上げに応じ始めている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・夏休みということもあり、レストラン売上は3か月前と比べて個人を中心に回復基調にある。法人利用は市長選挙の関係で減少したが、全店舗で前年実績をクリアしている。宿泊は、一時期の勢いはなく、単価を下げて販売したことで稼働は何とか前年同様の高水準で推移している。使い控えはあるものの、個人消費が徐々に戻ってきていることから、景気はやや良くなっている。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・携帯電話の販売が伸びており、他社からの乗換えも増加している。
		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は、受注には至らないものの、増えている(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	それ以外	・当社のインターネット回線について、今までは自前の設備で全て対応していたが、現在は高速通信時代に入っており、自前の設備では対応できなくなってきている。今まで競合していた他社と、今後は提携していく方向になったため、上向いている(東京都)。
		ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・8月に入ってから降雨が多く、猛暑日も少なかったため、プレイ環境に支障がなく、来客数が増加傾向で推移している。
		その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	お客様の様子	・以前は廉価な商品のみを選択していた客が、選択の幅をやや広げて購入をしている傾向がうかがえる。他の商品にも興味があるようである。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・法人ではなく、個人客からの要望が出てきている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・最近、来客数が若干少なくなっている。また、買物に対して、良い物を求めたいという客もいるが、平均的にみるとできるだけリーズナブルな値段で買いたいという意識が強い。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・最近の天候不順により、客の出が悪くことがずっと続いている。ここにきて天候がやや持ち直しているため、これからは少し良くなる(東京都)。
		商店街(代表 者)	それ以外	・来街者の数は増えているが、クレジットカードの取扱高があまり伸びないため、状態が良いのかどうか図りかねる。イベントのスポンサーなどの反応は非常に良いので、企業はきっと景気が良いのだろうと想像している(東京都)。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・今夏の天候不順に加え、当地域の大型スーパーが同時期に3年間の改築閉店をしたため、客足が駅前から遠のき、来客数が激減している(東京都)。
		一般小売店〔家 具〕(経営者)	販売量の動き	・今月は来客数も少なく、来店しても外国人が多いので、販売もあまり芳しくなく、景気は良くない(東京都)。
		一般小売店〔印 章〕(経営者)	来客数の動き	・来客数がかなり少ない。立地的なものもあると思うが、この業種は当店に限らず非常に低迷している。
		一般小売店〔家 電〕(経営者)	販売量の動き	・暑さで夏物のエアコン等が売れている以外はほとんど動きがない(東京都)。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	販売量の動き	・ギフトの件数は減少しているものの、自家需要が伸びているため、前年同様の売上となっている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	販売量の動き	・世間では景気はやや良いというが、当社は販売量も横ばいで伸びがなく、現状維持が精一杯なので、実感がない(東京都)。
		百貨店(売場主 任)	単価の動き	・客単価、1点単価が前年割れとなっており、厳しい状況である。また、家族カードの客の買上も40代以下が特に厳しい。ほぼ全領域において前年を割っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・食料品等、日常の消費は比較的堅調に推移しているが、他の商品との買い回りが弱く、必要ない物は購入しない流れは継続している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・全体的には化粧品、食品が引き続き好調であるものの、それに続き回復する領域がみられない。ギフトの解体セールが2けた伸長するなど、客の価格志向をタイムリーにとらえる企画は伸びている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も大きい。財布のひもが固い状況は変わらない。特に、秋物の婦人服の動きは全くなく、夏物のセールにも関心がない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はアパレル関連の動きが良い。前年はリオデジャネイロオリンピックや台風の影響等で来客数自体が少なかったが、今年はその反動もあり来客数が前年に比べて2ポイント上昇している。また、気温の低い日が続いていることに加え、退店ショップの売り尽くしセールなどで久しぶりに婦人関連の動きが良く、秋物の動きもみられる。インバウンド需要は、化粧品関連の動きが堅調で、前年に比べて約1.5倍の売上増となっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の台風や、リオデジャネイロオリンピック開催などによるマイナス影響が大きく、純粋に前年と比較はできないが、苦戦していたアパレル関連も含め全商品群が好調に推移している。個人消費が持ち直しているかを判断するには、もう少し見守る必要がある（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・婦人服、特にミセスカジュアルの売上が低迷し続けている。セール商品への反応が特に悪く、この傾向はしばらく変わっていない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・客の消費動向をみると、前年と比較して安定した気候条件もあり、悪くないと感じているが、決定的な上昇要因が見当たらない状況は続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年11月ごろより徐々に上向いてきた感があり、そろそろ一巡することと、地政学的リスクなど不確実性の高い状況があるため、慎重な見方をしている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、主力商品の単価を下げ売り込む傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているが、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上額の合計が前年をなかなかクリアできない状況が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・いつもどおりで変わらない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・ずっと悪い状態が続いているが、今月は特にお盆期間中の天候があまり良くなかったことが影響している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年と比べると、天候不順のため、暑い時期に売れる物は不調だが、パンや菓子、肉などは好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ポイントやクーポン等の付加価値をつけた販促を行うと、一時的には効果があるものの、トータルでは販売量に増加がみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・8月としては雨が続くなど天候と非常に恵まれず、来客数が前年比で4%ほど落ちている。化粧品等の気温に左右されない物と一部ギフトは伸びているが、衣料品が苦戦している。また、アニサキス問題で生鮮関連の動向も良くない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・7月は猛暑だったが、8月に入り都心などは記録的な長雨と低温のため、アイス、飲料、冷麺等の涼味、夏物商材の動きが急激に鈍っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年4月ごろから来客数が前年に比べて5%ほど増えており、それを今日現在までなんとか維持している。来客数は増えているものの、客単価が若干落ちており、買上点数もやや苦戦している。来客数の増加分と商品等の値上げ分により何とか前年を5%ほど上回っている状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順が第一の原因だと思うが、本来は良くなくてはいけないにもかかわらず、景気は横ばいである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・8月に入り、梅雨の戻りのような天候が続き、売上は前年比95%と、とても厳しい。しかし、天候による影響だと思われ、客単価は前年を2%上回っているため、状況としては変わらない。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店だけなのかは分からないが、お彼岸が過ぎてからめっきり来客数が減っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年は台風とリオデジャネイロオリンピック等で来客数と売上が2けた減少した。今年は過ごしやすい日が続き、高齢者の来店も多く、一昨年の来客数、売上に戻している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・シーズン商材である浴衣は、6～7月は好調だったものの、8月に入ってから天候不順のため計画に届いていない。6～8月で見るとほぼ前年並みに推移している（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・郊外店の来客数は5%前後の減少傾向にある。逆にターミナル立地の来客数は前年並みであり、特にインバウンド客の多い店舗では15%以上増加している（東京都）。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・現状は量販店に大きな動きはなく、経済の目立った動きもない（東京都）。
		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。整備は順調に入っているが、販売は、7月は良かったものの、今月は3割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・サービス、中古車の需要が伸びず、なかなか活発になっていない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・8月に入り当店も3日間休んだが、客も休みでどこか出掛けているようで、売上が伸びない。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	販売量の動き	・売上、販売量からみると、3か月前から現在に至るまで、やや良い状態で推移している。単価の動き、客の様子、競合相手などの状況も、大きな変化はみられない（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・天候不順による野菜等の食品価格高騰で、買い控えの傾向がある。消費者の可処分所得に大きな変化はない（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席は例年同様に推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・今月は天候の影響もあり来客数がやや減ったものの、売上単価等はほぼ前年と変わらない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年8月の飲食店は客入りが悪いという印象だったが、今年は予約がそこそこ入っているため、前年の夏場よりは良い（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価が下落している一方で、店舗によっては、値上げしているながらも来客数が伸びている。百貨店などは単価が若干高くても受け入れられているようである（東京都）。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	お客様の様子	・当店の売上としてはあまり変化がなく、例年どおりの売上と客の流れである（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・1か月前と比べて変わっている様子は特にない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季シーズンは需要が高く、お盆中も連日満室となったが、前年と比べると単価が低く、収益は大きく下がっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・気候変動の影響により、大雨やゲリラ豪雨、雷雨などの天候不順があり、非常に見通しのつかない状況が続いているため、予約が日延べやキャンセルになっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・北朝鮮のミサイル問題で、グアムなど海外旅行に影響が出ている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・取扱旅行者数に顕著な変化はみられない。また、取引先企業の業績にも変化がみられない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏季の販売増を期待したのだが、記録的な長雨のため、旅行需要に伸びがみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏の天候不順により、従来の暑いから乗るといった客はあまり増えなかったが、雨だから乗るといった客が目立っている。また、女性が今の新しい料金体系、約1キロ410円を上手に利用している（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年8月は、夏季休暇の影響で観光客が増加する一方で、通常の利用客、特に夜間の利用客が減少傾向となるが、今年は落ち込み度合いが少なく感じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・もともと数字が大きく動かない月ではあるが、インターネット加入、テレビ離れの傾向は相変わらずであり、数値的にも大きな変化はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・固定インターネット回線、携帯電話等通信系のサービスについては、引き続き料金の見直しを考えている世帯が多い状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・通信サービスは携帯ショップを中心とした客の奪い合いが激化している。MVNOはリテラシーが高い層への供給が一段落し、下火になっている。大手携帯キャリアのサービスも、工夫が盛り込まれており、満足度が高くなっているように感じる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約数は計画どおり進んでいるが、他社切替えの解約が増加しているため、業界内で客が移動している現状を踏まえると、業界全体が活性化しているとは言えず、横ばい状態である（東京都）。
		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、必要最低限でのコース選択をする流れは変わっていない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・天候不順により野菜の価格が上昇し、買物客の他の食品等の購入に影響を与えているように見えるが、総体的にはあまり変化はない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況にあまり変化は感じられない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・より安い単価のサービスに切替える客の様子を見ている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年比で変わっていない。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・かつては、仕事がうまくいっていたり、景気が良くなると、暑くても雨が降ってもゴルフをしようという意欲を持ち、仕事もプライベートもパワー全開で、客が元気だった。今は、そんなパワーはあまり感じない。ただし、以前より健康志向の高まりがある。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数の動きが朝の開店時、夕方のピーク時を含めてさほど変化がない（東京都）。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・自動車の目立ったメジャーチェンジ等がないなかで、ほぼ前年並みの受注量が3か月続いている（東京都）。
		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が芳しくない状況が続いているため、新規案件が伸びていない（東京都）。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事量が少ないため、官庁案件等をダンピングのような価格で応札する業者もいる。最低価格を設定している案件では、推定される価格ギリギリで応札している。案件によっては、落札しても協力事務所への外注費等で、経営的には非常に厳しい場合がある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画物件は少々出てきてはいるが、計画は計画であり、注文へはつながらず、厳しい状況が続いている（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。消費税増税以降、住宅の売行きが全く良くない。中小企業の給与が上がっていないにもかかわらず、物価が上昇していることが理由である。将来に不安を持っているため、住宅ローンを組むところまで気持ちが動いていないのではないかと感じる。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、公共工事等たくさんあるが、収支がなかなか合わない現場が多く、不調が多くなっている状況が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注については戸建て、賃貸共に前年を大幅に下回っており、相変わらず厳しい状況が続いている。住宅展示場等の集客数は横ばいだが、具体的な計画者が少なく、商談に時間がかかっている（東京都）。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は例年並みである。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・東京オリンピック、パラリンピック周辺施設の開発案件について施工時期を迎えている。これに伴い、新規の関連再開発案件や物流施設案件についても、業界各社共に今後更に好転の見通しとなっている。

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
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の動きに大きな変化はなく、特別な上向きの需要はみられない。そのなかでも、個々をみると繁忙なところとそうでないところの差が出てきている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・前半は天候不順で暑い日が少なかったため、エアコンの販売数が予定よりも少ない。今は需要が落ち着いてしまっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・いろいろな物の値上げなどが報道されているせいか、消費者は節約傾向にあり、安価な商材が動いている。壊れた物も、以前は電気代の差などを説明するとそれなりに買換える客もいたのだが、今は修理を望む客も多く、とことんまで使うようである。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順、北朝鮮の状況、国際情勢など明るい兆しが見えないので、このような動きになっているのではないか（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・降雨が多く、季節商材の動きが止まってしまっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の値下げが始まり、価格対応が厳しくなっている（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月はお盆以降の天候不順による長雨、あるいは夕方ピーク時に降の集中豪雨で来客数がびったり止まってしまい、売上目標未達の日が1週間連続したのが一番の要因である（東京都）。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・8月の気温低下ならびに記録的な長雨により、来客数、販売量、買上単価の落ち込みという三重苦に悩まされている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月は天候にも恵まれず、長雨のため、来客数は1割減である（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあり、来客数が減少している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月はほぼ毎日のように雨が降り、客足が鈍り、売上も前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順から来客数が減少している。特に、気温商材である飲料やアイス類の販売が落ち込んでいる（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、節約志向がみられる（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・冷夏の影響により、夏物の需要が低下し、売上、来客数共に苦戦をしている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月から当ショッピングセンターへ人が流れる駅ビルが1年以上かかる改装工事に入り、人の流れが見事に変わっている。以前の人出はなく、特に衣料品、婦人服は大苦戦である。当ショッピングセンターには食品の取扱店がなく、来店する目的がないため、年配客向けの店にとっては死活問題である。前年比は90%で終わっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・夏休みの影響もあるが、土日に新車の展示会をしても、来客数がなかなか増えてこない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年を下回っており、今後の復調の兆しも見当たらない状況である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・前年比で販売量、販売額が前年をクリアできないのが現状である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店がある。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・連日の高温、また雷雨などの影響で、8月は本当に品物が売れない。お盆休みもかなり影響している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は1年のうちで一番暇でケータリングもあまりない時期なので、3か月前の5月から比べると、売上が約15～20%近く落ち込んでいる。景気が悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑、長雨は客の回遊範囲を極端に狭めている。オフィスビル内の店舗に集中して、外に出て来ない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・本格的な梅雨が来る前に梅雨が終わってしまい、これから稼ぎ時というお盆にかけて雨が長引いたのがかなり効いている。もともと飲食店はアウトドア系に売上を取られるのだが、あれだけ天候が悪いと、出掛けること自体を控えてしまい、外食も大分減っているように感じる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・県庁、市庁舎が所在する当地において、飲食店の入れ替わり、閉店が目立っている。単なる飲食だけでなく、お酒を飲むような店も減っている。それにより、街を歩く人の数も減っている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は長雨や冷夏の影響により、宿泊を伴う国内旅行が思いの外伸びず、厳しい。旅行と天気は相関関係にあるので、気候の影響で出掛けようという意欲がなかなか湧かず、販売量が伸びない（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・前年同月に比べて、今月は初乗り短縮運賃で周辺各駅から帰宅するちょい乗り客は増えているが、雨天続きとお盆の帰省などでタクシー利用客が少ない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用はやや良いが、夜間の利用が少ないため、売上が上がらない状況がここ数か月続いている。このまま暮れまで続きそうで不安である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は夏休みで消費者がお金を無駄に使わないために、タクシー業界はどうしても暇になってしまう（東京都）。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1日1,000万円を超える売上が当たり前だったが、800～900万円の日が増えてきている。大きな記念レース最終日の決勝レースは、5月ごろは5億6千万円くらい売れたが、最近は4億円後半ほどの数字になってきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事の全体量がないというのが現状である。相変わらず単価等が低価格競争になっていることが多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて大きく悪くはないが、客に対する金融機関の融資が若干厳しくなっていると感じる。契約数も少なくなってきた。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・最近、街中で工事現場を見かけることが少ない。前年と比べると、工事現場がかなり少なくなってきた。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣にオープンした競合店の影響により、悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・8月は長雨で、買物の傾向が変わってきている。外出着よりも普段着を求める客が多く、年齢も上がっているせいか、外出を控えている様子が見える。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北朝鮮のミサイル問題の影響でキャンセルが相次いでいる（東京都）。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はゴールデンウィークに入り、観光地では来客数が増える時期である。また、8月も夏休みに入ると来客数が増える時期だが、天候に恵まれず、大幅に減少している（東京都）。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・天候不順のため、来店頻度が鈍っている。
企業動向関連		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年とは明らかに違う受注量と内示があり、しばらく続く傾向である。
(南関東)		建設業（経営者）	取引先の様子	・以前よりも設備投資の話をよく聞くようになっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近、取引先は発注先を選択する際、信用度合いを重視している。コンプライアンスが守れない会社には発注しない傾向が強く、信用度が高いほど多く受注できている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先のマインドはますます上昇しており、倒産等も低水準で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここに来て、2017年度下期の広告宣伝プランの相談が増えている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・降雨の影響などもあるが、全体的に飲食店等で来客数増など動きが良い。
		税理士	取引先の様子	・6～7月の天候は猛暑予想であったものの、梅雨明けと同時に寒い長雨の夏となったが、夏物衣料などは7月までにほぼ売り切った。秋物衣料が8月から早々と売れ始め、デパートはもはや秋物シーズンである。ピヤガーデンや海の家は不況であろうが、その他には影響はないようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、中小企業においては、このところ受注も堅実で、数年ぶりのボーナスを多少なりとも支給できる会社が出ている（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
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えてきている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・来客数は増えているものの、買上点数、単価が下がっている。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・どのチェーンも数字だけ見れば微増だが、販促企画等で無理矢理に作った数字で、実際の売上としては変わっていない。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・今まで下請として専従で仕事をしていたところでも、他に見積りや仕事を回しているところが出てきている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社も動きが少ない（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新会社の設立があり、今月は5件の注文で、8月としては例年並みである。問屋には注文が入ってから発注しており、通常月に15万円支払のところ、今月は17万円なので、おおむね変わらない（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月達成している（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	・受注量は順調に増加傾向にあるが、人手不足のため納期対応に支障が出始めている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量は多くなってきたが、価格の引下げ要求があり、利幅が少なく納期も限られているので、売上に限界がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい物の立ち上がりは何点があり、やや良くなると思ったが、制度が変わり、実習生が入って来ないことになったため、少し困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・心が躍るような受注はなく、平穩無事である（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月より取引先のコストダウン要求が数社来ている。今月は工場稼働日数もあり、固定費は変わらないが売上は減少しており、景況感が悪い。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・取引先や材料、仕入、職方の状況などから、変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った値段でなかなか売れない。
		建設業（経営者）	それ以外	・東京オリンピック以降は建設大手も仕事の目途が立たないことと、消費税の増税がある。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・最近受注量が増加しているが、その内訳は民間でなく公共工事である。民間の設備投資の増加は見込めない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・具体的な理由を回答するのは難しいが、景気の流れがやや停滞しているように感じる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は徐々に増えてきているが、安定的な出荷量には今一つである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の業種によりばらつきはあるものの、スポット件数や荷量の増減はなく、依然として厳しい。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・収益は横ばいで前年と変わらない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・緩やかながら回復傾向にある（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・日銀のマイナス金利で低金利が続くが、企業の資金需要は依然弱い。
		金融業（役員）	取引先の様子	・事業拡大や新規事業に進出する取引先がある一方、売上低迷等の理由で不採算事業から撤退する取引先もあり、全体として景気は大きく変わっていない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・業種や会社により、業況の良し悪しに大きな差がある。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・都内や郊外の業者から、広告費やフリーレント、礼金ゼロ等、様々なメールが続々と入っている。駅から2分の2月完成物件もまだ7軒契約になっていない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの賃貸条件について、借り手側から長期のフリーレント等の過大な要求が減少し、需給バランスが取れてきている（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
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに駅周辺の飲食店の前を通ると、客があまり入っていない。また、経営者も入れ替わっている（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や、助成金に興味がある会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商工会議所の商業系会合での話によると、最近、大型店の値下げ合戦が活発化している。その影響もあってか、店が出しているチラシでも、客が設定価格に敏感に反応している。来店してくれるのは嬉しいが、利益は一向に伸びない、とのことである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は回復してきているが、やや過剰気味に感じる。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・レギュラーの仕事のみで、新規受注はない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・ウェブ主体の流れで紙ベースの物は減少してきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・理由ははっきり分からないが、受注量、その他の動きが非常に悪くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度以降、取扱量が減少し続けている。前年同月の売上を大幅に下回っており、厳しさが増している（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の長雨の影響により、レジャー関係、作物価格に影響があり、消費が低迷している。不動産業では仕入れに苦慮しており、売上低下が予想される。建設業は人手不足が続き、利益に影響がある（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・お盆期間のため、現場が止まり、受注が減少している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・周囲は皆受注量が減っていると話している（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	・お盆休みの影響だと思うが、8月に入り受注量が若干減少している。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・チラシを主とした販促を展開しているクライアントが軒並み減少傾向にある。宣伝方法の転換期なのか、又は販促経費削減なのか判断が難しいが、そうした状況がはっきりと見えてきている。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年8月にあった催事の仕事が今年はなくなっている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・改正労働契約法による無期雇用へ転換する権利の発生に向けて、無期雇用化が促進されている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・月末はいつも声が出なくなるほど多くの客のところにセールスに行っているが、今月は行かなくても100件以上新規や大口の案件があり、かなり大変である。仕事が追い付かず、自分が1人では足りないくらいである。客もお盆明けかなり順調で伸びている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・当社求人広告の掲載数が伸びている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・周辺企業から、中途採用で雇用が増えているという話をよく耳にする（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所の来所者数が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・9月以降に開催される新卒採用イベントに出展する企業数が前年より伸びている。ただし、新たに募集を増やす企業があるわけではないので、人員を補充できていない企業が多いだけかもしれない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、2月と8月は求人が少ないが、今月はどの業種も全く求人が増加していない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年であれば求人数の少ない8月にもかかわらず、人材不足のために、求人数が前月から減少していない。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・当社の求人数等にも変化はなく、自身を含め周囲の消費動向などにも、景気に起因するとみられる変化はない(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・直接雇用のニーズがますます高まっている。採用難からニーズも幅広さが出てきているが、依然として人材は他の求人との争奪戦になっているため、成約数が伸び悩んでいる(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣市場では、常にエンジニア不足である。主に自動車産業においては、様々な技術領域のエンジニアが求められている(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月と比べて減少傾向で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と同程度であるものの、前年同期比では減少している(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・幅広い企業から技術系、営業、経理、財務など様々な求人が常時ある。従来の50歳までから、職種によっては定年退職後の人材の求人も出るようになってきている(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は業界全体的に高位安定が続いている(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・例年8月は企業からの派遣求人が増加する時期だが、今年は前年比61%と減少している。また、新規登録を含めた求職者も減少している。他社も候補者が見つかりにくくなっている状況で、求人、求職者共に減少している。
	x	-	-	-

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

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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開催されるまでは、ずっと上向きである。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・7月中旬以降、客単価が上昇している。今月は客単価の上昇に伴って売上も増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・新商品が客の目にとまり売上増加につながっている。客は良い商品であれば購入する。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・天候に恵まれない日が多かったが、外食やレジャー等のサービス産業での消費は堅調である。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・お盆の日並びが良かったこともあり、来客数は例年より多く、イベント等でも売上を伸ばしている。インバウンドの好調が続いていることもあり、全体としても好調を維持している。
		スーパー(店員)	単価の動き	・8月は人の流れが良く、単価の高い商品の動きもスムーズである。来客数も多い。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・全般に天候に恵まれて良くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・主力商品であるファストフードや米飯商品が前年同期比1~5%増加と好調に推移している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・販売数も伸びているが、客単価がそれ以上に伸びている。分野を問わず好調である。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・特に新型車種が出たわけではないが、お盆のイベントでは来客数も多く、新車の販売台数も多くなっている。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・政治や天候がやや落ち着いてきており、景気は上向いている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・8月は、例年なら客足もまばらで期待できない月であるが、計画値の150%の来客数がある。特に新型車種が出ているわけではないが、ハイブリッド車やミニバンを中心に成約が多く、このところ動きの少なかったファミリー層に動きを感じる。
			その他専門店 [雑貨](店員)	販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン [パン・カフェ] (経営者)	お客様の様子	・例年に比べてお盆明けの来客数はやや多く、客単価も少し上昇している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・8月は、定例の大型日帰り宴会が例年の時期からずれて行われたり、叙勲祝い等の特需によって前年同月を上回っている。月末にも大型の宿泊宴会があるため、その他の部門のマイナス分を補っている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・春に開業した大型レジャー施設の効果なのか、宿泊は個人客が順調である。レストランは、お買得感があれば客の反応もある。ただし宴会需要は弱い。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業を中心に順調に推移しており、利用頻度、客単価共に良好である。
		美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・8月からキャンペーンが始まり、セット商品を購入する客が増えている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の様子からは、お盆休み等に出かける人は少ない。遠方には出かけないが来店はしてくれるので、景気が良いのか悪いのかよく分からない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	競争相手の様子	・内職業界では、製造業等での人手不足のためか、発注量や新規件数が増えている。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・以前からあった計画案件が、実行されてきている。
		一般小売店 [高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・社会情勢は微妙なバランスで安定している。国際問題や内政問題等はいづ爆発するか分からないが、国内経済は安定している。ギフト商戦も例年並みである。
		一般小売店 [結納品] (経営者)	販売量の動き	・売上はずっと悪いまま推移している。
		一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・前年からの伊勢志摩サミットの効果も一段落し、平穏さを取り戻している。天候不順も重なって、やや落ち込みがみられる。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・今月は天候の影響が大きく、飲食店でのビールの動きが非常に悪い。
		一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・地ビールは引き続きよく売れている。
		一般小売店 [生花] (経営者)	お客様の様子	・お盆の時期は天候不順で菊類の価格が高騰し、価格設定を高くせざるをえなかったが、この時期は需要が高く、値段の割にはよく売れた。ただし、例年と同様にその後は暇になっている。
		一般小売店 [薬局] (経営者)	来客数の動き	・毎日の客足は3か月前からほとんど変わっていない。原因としてはやはり天候不順が大きい。今月は猛暑でドリンク剤はまずまずの動きがある。ただし大型ドラッグチェーンが昔に比べて秩序なく出店してきており、食品から雑貨まで何でもそろろう店に客を奪われている。客の財布のひもも相変わらず固い。
		一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子	・8月は消費が伸び悩む時期だが、好収益の法人客への販売によって売上を確保している。個人客の消費は伸びない。自分に対する金は使っても、人に何かを贈るといふ金の使い方はしない。
		一般小売店 [書店] (営業担当)	販売量の動き	・例年どおりこの時期は受注の伸びがみられない。
		百貨店 (経理担当)	来客数の動き	・天候不順の影響もあって来客数が減少している。
		百貨店 (販売担当)	販売量の動き	・高額品が好調で客単価は上昇してきている。売上は前年同期並みだが、販売量はやや減少傾向にある。
		百貨店 (計画担当)	来客数の動き	・引き続き前年に比べて来客数が増加している。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・全体的には景気はあまり変わらず、例年どおりとなっている。8月は天候不順で野菜が値上がりしているが、売上増加にはつながっていない。高齢者の医療費負担が増えており、景気に影響している。今月は企業でも長い夏休みがあり、工場の生産量が落ちて景気にはマイナスとなっている。
		スーパー (販売担当)	販売量の動き	・E D L P (エブリデイロープライス) のスーパーから普通のスーパーに業態変更して初めてのお盆で、品ぞろえも変わって前年よりは売れたが、良くなっているというほどではない。

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
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・日用品の価格訴求型販売に対する客の反応は良い。一方、嗜好品についても反応は良く、消費の二極化が定着している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・手を尽くしているが、来客数が増えない。
		スーパー（企画・経営担当）	お客様の様子	・客に購買意欲は見受けられないが、全く買わないわけでもない。若干ではあるが高単価の商品を買う客が増えている。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合他社のチラシでは、配布回数、掲載価格、ポイントセール等が強化されており、以前にも増して競争が厳しくなっている。
		スーパー（人事担当）	単価の動き	・客単価には大きな変動はない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、特に売上には変化がない。ここ何か月は前年同期比で100%を割ることが多く、景気は良くない状況が続いている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・開店後5年以上経過している店舗では、売上が前年同期比95%前後の良くない状況が続いている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・天候の影響が大きい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨天が多かったが長く降り続くこともなく、暑い日もあり、飲料はあまり良くないがビール類の売上は前年よりも良い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・身の回りでは客の動きがあまり良くない。特に夜間は、以前のようなにぎわいがみられない。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] （売場担当）	お客様の様子	・紳士衣料に関しては、引き続き客の財布のひもは固い。衣料に金をかけるという意識が、今の消費者にはない。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・車を買換える客もあり、修理が必要な客も先送りをせずに実施する。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年並みで推移しており、車両販売は順調である。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・8月は途中で夏期休暇が入って商談の継続が難しく、店頭誘致もあまり芳しくない。連絡がとれた客からも強い購入意欲が感じられず、まだまだ市場は厳しい状態にある。
		住関連専門店 （営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、分譲マンション共に伸び悩んでいる。公共工事についても同様で、前年比で微減となっている。一方、リフォームや大規模改修工事等は増加している。
		その他小売 [ショッピングセンター] （経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比0.5%の減少、来客数は2.8%の減少である。
		高級レストラン （役員）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ前年同月並みに推移している。お盆の期間の来客数は前年を上回っている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・一般的な給与所得者には、依然として消費マインドの改善は感じられない。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・同業者が次々と閉店してびっくりしている。
		その他飲食 [ワイン輸入] （経営企画担当）	販売量の動き	・以前はまとめ買いをしていた客も、必要な時に必要な量だけを購入するようになり、販売量は前年同期を下回っている。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・競争が激しくなって単価が上がらない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・受注状況としては上向きではあるが、北朝鮮の影響でグアム行きを控えたりキャンセルする客がいる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅エリア等の新しいビルや店舗は、人が集まってはいるが以前ほどの勢いは感じられない。駅前の弁当屋が繁盛し、飲食店はオーバーストアが顕在化しつつある。高齢化の影響で、消費は徐々に下降線をたどっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・8月に入ってから直前の予約客は少なく、秋の紅葉、ハロウィーンやハネムーン客の予約を受付している。欧州方面はテロが発生して前年よりも反応が悪い。ソウルやグアムに関しても、様子見の客がいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず深夜の飲食店街には人出が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月はお盆を中心に大型の夏休みがあり、昼間の客が多かったが、夏休みで出費が増えた影響もあり、20日過ぎからは夜の人出が少なくなっている。今月全体としては、まあまあである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客は、どちらかといえば減っており、増えてはいない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に7月と同程度である。1世帯当たりの利用料金が急速に減少しており、節約志向がうかがえる。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は特に変化がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・お盆期間は来客数が多く、販売量は安定的に確保できている。ここ数か月、悪いなりにも販売量は安定している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・事務用の客の申込は増加しているが、住宅用の客の申込は、目標値を若干下回っている。
		テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・販売額等は、3か月前と比較して増加していない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・高齢者が外出する機会が非常に少なくなっている。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・お盆を含む夏休み期間の来客数は、例年と比べて大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・売上は横ばいで、あまり変化はない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・広告に対する客の反応は横ばいである。店舗を増床したので、反応が高まるように力を入れ、右肩上がりを目指している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先や客の様子からは、節約志向がかなり強くなっていると感じる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・サイズの合う靴がない客には、時間をもらって取り寄せをするが、取り寄せ品が入ったと連絡しても来店しない客が多く、そのまま2～3か月来ない客もいる。再度連絡してキャンセルができることを伝えると、簡単にキャンセルをする。買う気もないのに取り寄せだけをする客が増えている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の減少や商談の成約率低下等、景況感は悪くなっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・今まで好調であった輸入品ブティック、宝飾品や化粧品等の高価格帯の商品は、好調ではあるものの伸び率がやや鈍化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・バーゲンセールでの商品数の減少や客の購買意欲の低下が重なって、販売量が減少してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物商材の動きが悪く、在庫一掃のために値下げして売り切った商品も一部ある。天候の影響もあるが、近隣にドラッグストアが出店して、食品の売上に影響している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・お盆の帰省による手土産用の果物の販売量が予測を大きく下回っている。猛暑の影響も少なくないが、ブドウ等の果物は、品種によって日照不足で例年より入荷が少なくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・8月は気温が高く、衣料品が不振で前年同期の95%である。食品や住居関連商品は、まだ好調が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・8月は天候が非常に悪く、来客数が減少している。天候が良い日でも、来客数は前年より減少しており、全体的に厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、前年よりも来客数が1日当たり40人減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順で夏らしい暑い日が少なく、曇りや雨の影響で来客数が減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・一般衣料の販売は不調である。介護関連商品もやや減少気味である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・これまでと同様に来客数の減少が止まらず、客単価の伸び悩みもあり、不透明な部分が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。8月はお盆もあって毎年客の動きが鈍くなる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年8月は売れる月ではないが、例年以上に売れなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・例年8月は販売量が減少するが、当社も含めて近隣店でも受注量が落ち込んでいる。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・8月はお盆までは好調だったが、後半になって売上が急激に減少している。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・夏場は例年落ち込むが、いつもより更に落ち込んでいる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前は、大河ドラマの効果で団体客があって良かったが、7～8月に関しては団体客が減少している。大口の団体客は、半年前から予約が入り始めるため、かなり前に売上が決まってくる。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・北朝鮮のミサイル問題の影響で、秋から冬に計画されていた大型のグアム団体旅行が2つ中止になり、約1,000名分、1億円の取扱がなくなった。ミサイルが業況を直撃した状態で、足元の収支が急激に悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・食事会の後の二次会が少ない。二次会があっても終電に間に合うように考えて、タクシーを使わない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客からの申込数が減っている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・世界情勢が悪化しており、インパウンドの客の動きが不安定である。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・8月は荒天が続き、来客数、売上共に前年同月比で大きく減少している。3か月前と比べても悪くなっている。ただし、減少幅が拡大した原因は雷雨の影響が大きく、景気としては、やや悪くなっているという状況である。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客との話では、あまりボーナスも良くなく、小遣いのアップもなさそうである。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・美容業界の客は7割が女性であるが、女性人口がどんどん市外へ流出している。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客との話で、特に景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・上半期の最後に期待していたお盆の来客数が激減して、9月の客の取り込みが期待できない。地域全体の状況は不明であるが、当エリアは危機的状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・下請業者の話では、他社からの仕事量が減っていると聞く。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	競争相手の様子	・同業者の集まりでは、発注件数の割に支出が多く、利益が薄くて困惑している。地道に努力しているようだが、良くなる要素が見つからない。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・暑さのせいばかりではないが、来店客がほとんどない。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・暑さも入り出が少なく。
	×	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが悪くなっている。
	×	美容室(経営者)	それ以外	・7～8月は雨が多く、集中豪雨が毎日のようにあって客足が悪くなっている。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・これほど暇な8月は初めてである。
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても、客が集まらない。購買意欲もなく、売れない。
企業 動向 関連  (東海)		*	*	*
		食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・8月に入ってからの長雨で夏物商戦は下降気味であるが、前月までのプラス分でカバーしている。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・受注件数は多いが、小口化しており効率が悪い。以前は、少額では別途送料が必要になると伝え、送料のかからない程度まで発注数量を増やす客が多かったが、必要量しか注文しない客が多くなっている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量の動き	・商品の受注状況は安定している。国によりばらつきはあるものの計画達成の地域が多い。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・通信・放送業界の設備投資意欲は高い。受注競争は厳しく個別では適正利益が得られない案件もあるが、受注総量で何とか利益を確保している。
		輸送用機械器具 製造業(総務経 理担当)	それ以外	・会社の近くで25戸分の戸建て用地の分譲があったが、かなりの勢いで売れており、世間の景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・販売在庫がなくなり、半年先に完成する物件まで完売している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・お盆休み前は、祝日が増えた関係で輸送物量が増加した。例年お盆明けは物量が落ち込むが、今年は落ち込みが小さく、むしろ増加傾向にある。当社では、日用雑貨品の取扱が多く、消費が上向いていることがうかがえる。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・前年比で10%受注量が増加している。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・8月は長期休暇があり、平日でも駅前周辺や大型ショッピングセンターはにぎわいや活気がある。外食の際、行列に並ぶことから景気の良さを実感する。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・依然、自動車部品産業等においては、若干ではあるが生産量等も上向いている。建設業関係者の話でも、やはり発注等は多く、景気は良い。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・新卒大学生の求人は好調が続いている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・これまで製造業を中心に業績が好転してきたが、サービス業の客先でも好転してきている。抑え気味であった役員報酬を上げるようになってきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・海外事業での関係で案件を停止していた客が、開発を始めている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気は安定的に推移している。今夏は天候が悪く飲料の売行きは悪いが、景気が悪くなったというほどの影響は感じない。衣料品のバーゲンセールも混雑していたり、夏休みの航空券の座席が取れなかったりと、景気の良さを感じる。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・景気が明確に上向いているという材料は見当たらないが、消費者の購買意欲は決して低調ではなく、コストパフォーマンスで納得できる商品に対しては、高額でも購入する。ドイツ製の高級車をよく見かけるようになっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注額、販売額共に前年同期比でほぼ横ばいであるが、物価の上昇分を差し引くと実質マイナス5%ほどになる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいで、受注単価も相変わらず低い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック関連プロジェクトの引き合いが少しずつ具体化しているが、依然として足元の仕事量は安定していない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額としては、前々月や前月と変わらないが、キャンセルや増産等、客の状況が激しく変わってコンスタントに受注できないため、先行きの不透明感が強い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の業界全体が規制のために設備関係の投資を抑えており、様子見が続いている状態で、当社の売上も少なくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半年前に比べれば、売上、受注量共に若干増加しているが、この3か月ほどは完全に横ばい状態である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先での新機種の立ち上げに伴う設備投資が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・物量は前年比微増で、軽油価格が安定しており、客からの値下げ要請も減り収益が安定している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・3か月前と比べて株価はこう着状態である。為替も同様であることから、個人投資家は資産の含み益が出ておらず動きづらい状況である。投資家以外の個人も、給与が上がっていないことから消費拡大には向かっていない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が少ないため売上は好調に推移し、前年同月を15%上回っている。駐輪場は比較的低額で利用できるため、低額の支出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	・売買価格はやや上昇しているものの、大きな変化はない。

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
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・周りの状況に変化がない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの広告受注量はほとんど変化がなく、景気は3か月前とさほど変わっていない。
		公認会計士	それ以外	・大企業は輸出型企業を中心に好業績であるが、中堅中小企業は、大企業との厳しい取引価格、円安による材料費の高騰、人材不足や人件費高騰等により、厳しい業績である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建築土木関係は、3か月前が悪かった反動もあり、8月は特にお盆前が忙しかった。消費者としては、賃金、ボーナスのアップは少なく、物価のみが上昇しており、景気回復の実感はない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月は7月に比べればまずまずだが、あまり良い状態ではない。他社はずっと良くない。新製品を開発中であり、完成まである程度のところにある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・飲料業界では夏場が売上のピークとなるが、天候が思わしくなく伸び悩んでいる。特に一般小売業において、受注数が伸びていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年の夏は天候不順で、特に飲料水向け製品の受注が減っている。原材料の値上げもあるが製品価格への転嫁は難しく、景気はやや悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが1.8%減少と悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・全国の1日当たりの取扱物量が、お盆明けから減少しており、3か月前にはなかった傾向がみられる。8月は閑散期ではあるが、例年にはない傾向にある。
		通信会社（法人営業担当）	競争相手の様子	・通信サービス業界では、入札案件や新規提案案件等、募集方法の多様化が進んでいる。これまでは大手競合他社が参画しなかった中小規模案件でも、競合するようになってきている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・お盆休みが長く、荷動きが少ない。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの売上が10%以上の減少となっている。
雇用関連 (東海)		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者が2.1%減少したため、3か月前に比べて有効求人倍率が0.05ポイント上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	採用者数の動き	・管理職やキャリア層の採用が増加しており、今後の事業拡大を見据えた企業の動きがみられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車生産は好調で、下期に向けて生産体制を維持するため、求人者数の増加の動きがみられる。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・大口の解雇事案や事業主都合の離職等はなく、求職者は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数、求人数共に増加している。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	雇用形態の様子	・直接雇用へ転換する可能性がある派遣や紹介予定派遣の依頼が安定している。例年、夏季には少なくなる一時的な派遣の需要も多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・天候にも恵まれイベントが好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・相変わらず求職者の登録が減少傾向で、人材不足が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・各企業とも採用には非常に意欲的ではあるが、求職者の希望と合わず、思うようには採用ができない状況が続いている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は5月をピークに、年ベースでは緩やかな減少トレンドが続いている。単月の求人数としては、3か月前比で20%強減少しており、前年同月比でも数%下回っている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価からはそれほど景気が良くなった印象は受けない。北朝鮮情勢等の外交面での不安もある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・来春の高校卒業者の求人は、過去最高を更新している。中途採用の求人数も増加が続いているが、条件の改善は進んでいない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業の採用活動は堅調であるが、中小企業では採用活動に手ごたえがあまり感じられない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・各メーカーの開発現場では残業規制が実施され始めている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・7月には、今年度入社の新卒エンジニアの配属数や配属ペースから、やや良くなっていると感じたが、上期末をもって業務終了となるエンジニアが数名出ていることも加味し、わずかではあるがやや悪くなっている。
		新聞社[求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・自然災害やテロ等で消費は明らかに冷え込んでいる。直接的に影響がなくとも、目に見えない心理的な部分に及ぼす影響は必ずある。
	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)		*	*	*
		一般小売店[精肉] (店長)	来客数の動き	・お盆の動きが良かったため、多少良い方向に向かっている。
		一般小売店[書籍] (従業員)	来客数の動き	・最近では来客数が多くなっており、前年と比べても10%以上伸びている。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・連休からお盆まで日並びが良いため、この期間の来客数が好調である。
		乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・店頭での商談に対して積極的に応じる客が増えており、買換え提案への関心が高まっている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・8月中旬の日並びが良かったこともあり、例年の数字を上回ることができている。しかし、昼の来客数が10%近く減っているため、安定した営業であるとは言い切れない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・7~8月は例年より来客数の動きが良くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストラン部門共に堅調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みの時期であり、家族で出かける客が多くみられる。また、いろいろな催物もあって人出が多い。特にお盆を中心にタクシー利用客が多く、猛暑の影響もあって利用増につながっている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・5月以降は低迷が続いている一方で、8月は例年閑散月にもかかわらず少しずつではあるが、客からの契約に関する問い合わせ数が増加している。それに伴って契約数も若干増えている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・月の来客数が1.2倍ほど増え、販売量も増えている。週末だけでなく平日の来客数が特に増えている。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・想定よりも来客数が多い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順や猛暑などによって初秋衣料への関心が薄く、来客数が伸びない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・7月は猛暑で、盛夏衣料や飲料品の需要が一時的に増えた。8月は月初の暑さが好影響となったものの、お盆過ぎの天候不順により夏物需要の反応は鈍く、回復傾向がみられない。県外客の入込を期待したものの飲食関係の客のみであり、全般的には低調である。
		一般小売店[事務用品] (店員)	お客様の様子	・夏期休業の会社もあったため、会社備品を購入する客の購買計画や意欲が、普段の状況とは異なる。
		一般小売店[鮮魚] (役員)	販売量の動き	・8月はかなり天候不順だったものの、日並びが良いためか、お盆休みの前後に旅行客が例年より目立って多い。例年であれば8月15日を過ぎて閑散となるが、今年は人出が減ることがない。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・8月11~16日の山の日を含んだ6日間のお盆休み期間中は、日並びが良かったため来客数が増えて、前年比プラス10%と好調に推移している。また、婦人ファッションにおいても、晩夏、初秋物の衣料品が前年に比べて早く動いている。8月は前年実績を超える見込みである。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・7月に続き8月も天候に左右されやすかったが、お盆時期になると帰省客などによって来客数が増え、前年ペースにまで売上が伸びた。結果として前年を上回る数字で推移した。客の買い方は慎重なままだが、お値打ち品や秋にかけても使えるものを吟味して購入していく様子である。

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
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ヤング層を中心に秋物衣料と雑貨関連の動きは好調だが、ミセスを対象とした中間層の動きが相変わらず鈍い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年の旧盆セールは、8月11日の祝日から帰省が始まって前年に比べて1日多く、期間中は来客数が増加して、売上は前年を上回った。しかし、8月の上旬と下旬は、ほぼ前年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・天候による農作物の相場の上下があったものの、販売量でみると変動は少ない。お盆期間には競合店の影響を受けた店舗はあるが、総じて前年並みである。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・購買意欲に変化がみられない。来客数は伸び悩んでいる。
		スーパー（店舗管理）	単価の動き	・曜日などの影響もあるが、お盆商戦の来客数は前年並みである。しかし、客単価は前年を超えていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は停滞しているようである。8月の天候が例年と比べて暑くなかったため、衣料の販売にプラス材料になるかと見込んだが、皮算用に終わった。景気停滞の要因は、気温だけではないようである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お盆で帰省中の客が、例年になく少ない。
		衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・既存店の販売量ベースでは、ここ数か月は前年を上回る推移となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温の高い夏でありながら天候の悪い日が多く、季節商材であるエアコンの動きが鈍くなっている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・季節要因を除けば、販売量は3か月前と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発表されたが、販売量は前年と変わらない。まだ需要が増えているようにはみえない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・定期的に自社イベントを行っているが、販売量に大きな変化はみられない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・8月の販売量は前年同月比102%の見込みである。3か月前の販売実績が前年同月比103%であったので横ばいである。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・スタッドレスタイヤの値上げ前の駆け込み需要により、タイヤ販売は前年から大きく伸びている。しかし、少しでも安く抑えたいとの客が多く、価格には敏感である。車検特需は続いているものの、人手不足によって対応ができない状況であり、採用関係は厳しい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・当地域では7月と同様に大変暑い日が続き、ビールよりも飲料水が売れる状況で、肝心のビールがそれほど伸びていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	来客数の動き	・衣料品は盛夏物を中心に、住まいの品は暑さ対策品や寝具、インテリアが良かった。フルーツギフトや手土産に動きがあったものの、数量や単価は前年割れになっている。お盆期間中は祝日が絡む前半とお盆期間が二分され、盛り上がりが少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・お盆期間でも8月全体としても来客数が前年を上回っている。また、客単価についても前年を上回っている状況である。ただし、購入率が前年を下回っている関係で、館全体の前年比はほぼ前年並みとなっている。衣料品については前年にやや届かないものの、一時期の不振からは脱却している。ほかには、シネマが前年比で苦戦しており、雑貨と食料品が好調である。
		一般レストラン（統括）	それ以外	・客の外食ニーズはあまり変化がない。良くも悪くもない状況が続いている。しかし、人手不足と過重労働対策のため営業時間を短縮したり、臨時休業などで販売のチャンスロスが目立つようになっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年8月は客室がほぼ満室の状態が続くが、今年は前半10日までの集客が悪かった。しかし、それ以降はほぼ満室の状態である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上74%、宿泊人数76%、宿泊単価98%であり、全館貸切りの日もあったが団体客が減少し、個人客も伸び悩んでいる状況である。宿泊料金帯でみると中間クラスの部屋棟の受け入れが多かったこともあり、平均宿泊単価は前年割れとなっている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門の景気動向は変わらない。レストラン部門も同様に、店舗によって異なるが景気動向は変わらない。婚礼部門の販売量減少を一般宴会で補っているが、全体の景気動向は変わらない。

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
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・売上実績、受注状況共に前年とほとんど変わらない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・社員旅行の需要動向に変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中はまずまずの仕事があるが、お盆を過ぎてから深夜の仕事が非常に少なくなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約獲得数は、数か月ほぼ変わらない。ただし、競合他社の影響で解約数が増加傾向にあり、結果的に契約数は足踏み状態にある。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・夏休み中の子供向け特別教室の集客が前年割れしている。大人向けは少ないながらも動きはあるが、子供向けは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注棟数が横ばいで、変化はみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年、お中元の購入客が減少している。デパートの売場も縮小傾向で、混雑している様子はない。お中元に対する客の行動変化が、商店街の来客数減少の大きな要因の1つと考える。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・鮮魚、農作物共に高値が続いており、客の購買意欲に陰りがみえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品の販売は、依然として低下傾向が続いている。人手不足のため経費だけが上がり、経営的には大変厳しい。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・夏休み期間の来客数増加やお盆需要による販売量増加を期待したが、例年にないほど来客数の減少が大きい。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・5～7月にかけては梅雨の時期も含めて比較的天候が良く、観光客の動きも良かったが、8月は例年と比べて非常に雨が多かったため、観光客の動きが鈍かったようである。また、現在は有効求人倍率が非常に高く、採用は困難となっており、そうした面でも営業にやや影響が出てきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月ほど連続して来客数が前年割れしている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・問い合わせやイベント来場数が減っている。現在、客単価が高くなっているものの来客数は減っており、今後の売上高はあまり期待できない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・新規客が減少している。
	x	スナック（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響により、営業状態の良くない経営者などは、ぱったりと来店しなくなった。客の年齢層が高い当店においては売上が例年の6割ほどで、開店以来最悪の状態となり赤字である。
企業動向関連		*	*	*
(北陸)		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数が前年比プラスで推移しており、受注量、販売量は底堅く推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米と国内の受注が順調である。欧州も悪くはないが、他市場に比べて低い状況である。また、最先端の高性能加工機はコンスタントに受注できている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・物流量は増加していないが、人手不足が深刻化して輸送コストが見直されることで、徐々に運賃是正の成果が出ている。
		司法書士	取引先の様子	・建設業の許可更新を行う業者で、完成工事高の数字がこれまでより良いところが多くなっている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・ここ半年くらいは販売実績が前年同月を上回って推移している。引き続きコンビニエンスストア向けの商材が好調である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料分野については4～6月に比べて改善がみられるものの、一部の大手サプライチェーンの商品を除いて国内、輸出共に受注確保に苦労している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料関係については、消費の動きが非常に慎重である。ロットも非常に多品種少量になっているため、非常に厳しい。非衣料分野については低位安定の状態で開催している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に推移している。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・生産量、国内販売量共に特に大きな変化はなく、こしばらくは変わらず推移している。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の自治体の工事発注量は、全体として前年同期を下回っている。しかし、当社の受注は前年並みで推移している。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏を除き、特に当地域の一部では受注価格競争が厳しい状況である。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の荷動きに特に変化がなく、安定している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・夏の天候不順の影響で、山岳観光ルートの入込客数が前年比約1割の減少となっているようだが、他の業種は堅調である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との対話からは、全体的に景気の変化を感じない。業績好調な製造業者が多い一方で低調な小売業者は多く、まだ模様になっている。投資マンションなどの不動産関連は、投資利回りがますます低下しており、過熱感から地方でもピークアウトのタイミングにきている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の製造業や建設関係から、発注元からの値下げ要求があるとの話を多く耳にする。なかなか値段を上げることができない状態が、今の下請中小企業の経営者がさらされている現状である。一方で、人手不足のため雇用単価は上げざるを得ない状況である。新入社員の給与は上げて、既存の従業員や高齢の従業員の給与に波及させることがなかなか難しい状態で、やりくりに苦労しているという話を多く聞いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から聞いた話では、今は動きが少し止まっているということと、法人関係からの問い合わせが止まっているということから、やや悪くなっていると回答した。
	x	-	-	-
雇用関連				
(北陸)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数が増加傾向にある。企業が求人募集を行っても、応募がないとの声が多い。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・有効求人倍率は依然として高いものの、求職者のスキル不足と人手不足が重なり、マッチング率は悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告数は、前月に続いて前年同月比90%弱と全体の傾向は変わらない。しかし、前年に比べてパート求人割合が、40%弱から60%程度へと大幅に上がっている。正社員の採用が、採用環境の悪化やある程度の充足で収まりつつあり、パート補充でつなく方向になっていると考える。そのため、景気動向は大きく変わらないとみている。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・客の周辺企業から、販売量に関することや新事業の話はあまり出てこず、聞こえてくるのは人手不足についてのみである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が前年度と比べて増加しており、一方で求職者が減少しているため、事業所の人手不足が深刻になってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の雇用統計では、新規求人数がやや減少という数字が出ている。フルタイムとパートタイムが共にわずかながら減少という動きである。しかし、全体的にみると高止まりの横ばい状態と言える。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生の内々定の状況は前年同時期より1割ほど早く進んでいる。特に理系の就職志望者の内定者が、7月末で9割を超えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、20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	・人材紹介と派遣契約の受注数が、共に減少気味である。3～4か月前より3割方減っている。
	x	-	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・8月に入り、食料品の日用品関連の動きが良く、来店客数も7月に比べて増えている。

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
(近畿)		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・今月の売上は前年比で27%増と大幅な増取となる見通し。主な要因はインバウンド売上の急増で、5月時点では免税売上が55%増であったが、8月は92%増と更に拡大している。これまで好調であった化粧品売上の増加に加え、今月は特選ブランドの売上増が目立っている。店全体の売上に占める免税売上のシェアは、5月の27%から8月は34%にまで上昇している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・引き続き、富裕層を中心とした高額商品の動きが良い。また、客単価が高いインバウンド消費も継続的に伸びている。
		百貨店(服飾品担当)	販売量の動き	・月初旬の天候不順により、7月後半から回復していた盛夏商戦のスピード感は一度落ちたものの、中盤以降は徐々に盛り返した。特に、都心店舗の化粧品の売上は前年比で120%、郊外店舗でも105%と伸び、婦人関連の売上をけん引している。一方、衣料品関連は、都心店舗では好調なもの、郊外店舗はやや前年を下回る形になっている。雑貨関連では、靴の単価がダウンして前年割れとなっているが、パラソルなどの商材は好調を維持している。秋の先行商材も、バッグやアクセサリーを中心に買上額は高く、ブランドによる差はあるものの、春から好調であったブランドは秋商材の動きも良い。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・衣料品売上は前年を下回って推移しているものの、インバウンド売上が非常に好調で、売上全体の15%に迫る勢いとなっている。トータルとしても、前年を大きく上回っている。
		百貨店(売場マネージャー)	単価の動き	・今年は前年と比較して涼しかったこともあり、これまでずっと厳しかった衣料品に動きが出てきた。夏物セール商材よりも比較的買やすい価格帯の、秋物薄手の定価商品が好調となり、単価も上昇している。また、輸入ブランド、化粧品、食料品は前月に続き堅調で、店全体の売上も前年を上回っている。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・今月は猛暑となったが、京都地区は天候にも恵まれ、入店客数が前年を4%ほど上回っている。また、紳士、子供ファッション、リビング用品の売上も、前年並みに回復してきた。インバウンドの免税売上では、時計の需要が回復し、前年比で倍増している。美術品や時計、宝飾品など的高額商品の売上も20%増加するなど、富裕層の需要増も顕著である。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・店舗全体では、前年を若干上回って推移している。婦人服などの一部で前年割れがみられるが、そのほかの商品は健闘しており、全体でも買上客数が前年比で0.5%ほど増えている。また、引き続き訪日外国人の売上が化粧品、特選衣料、雑貨で2倍以上の増加となっている。
		百貨店(宣伝担当)	販売量の動き	・売上、入店数共に好調である。特に、入店数は猛暑日が続いているほか、雨が少ないこともあり、前年比で7%増と大きく伸びている。アイテム別には、インバウンド売上のシェアが大きい雑貨、特選宝飾品だけでなく、婦人服、紳士服も前年を上回っており、インバウンド売上を除いた基調が回復してきている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・楽観はできないが、8月は食品の買上点数が回復基調にあり、食品以外でもレジャー関連の支出が安定している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているが、傾向としてはやや良くなっている。客単価は横ばいの動きであったほか、お盆など、ハレの日の需要も堅調である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・アイスコーヒーのシーズン限定商品や、常温のフライドチキンなどにより、売上増につなげている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、ドリンク類の売上が好調であった。また、イートインコーナーの利用率も相変わらず高く、コーヒーやファストフード類の売上も好調である。
		コンビニ(広告担当)	来客数の動き	・西日本は雨が少なく、蒸し暑い猛暑日が続いている影響で、飲料、アイス、生鮮品などが売上に貢献している。根本的に大きな変化はない。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・暑い日が続き、アイスや飲料水などの、プラス1品の購入が多い。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・例年どおり、お盆期間は予約で満席になるほどの来客数となっている。	

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
		高級レストラン (企画)	来客数の動き	・8月に入り、料飲施設の来客数が増加傾向にある。また、宿泊に関しても、客室単価の伸びはないものの、稼働率は高水準で推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・お盆休みや休日の増加で、実質的な営業時間は減少しているにもかかわらず、売上は横ばいであった。また、繁忙期の前に、繁華街ではインバウンドの集客策として、ファサードの工事や外国人向けのメニュー変更など、事前の対策を実施した。その結果、効果的な売上増につながっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・平日の来客数が堅調に推移している。
		一般レストラン (企画)	単価の動き	・来客数の前年比は、前年のリオデジャネイロオリンピックの反動を考えると少し悪化していると思われるが、6月以降は客単価が前年を50円程度上回っており、売上を支えている。関東、関西、関西以西共に、同じ傾向がみられる。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・引き続きアジアからのインバウンドにより、宿泊は好調である。婚礼については、少人数の利用が増えているが、8月は順調に受注できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸では開港150周年ということで、各地で様々なイベントが行われている。それに加えて雨もそれほど多くなく、暑い日が続いているので、タクシーの利用が増えている。
		美容室(店員)	単価の動き	・猛暑続きのため、夏用のスッキリ系のシャンプーなどを追加購入する人が増え、頭皮のスパといった追加メニューのオーダーも増加している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・毎年8月は閑散期となるが、今年は予想に反して住宅契約件数が2けたとなるなど、非常に良い結果となった。特に新築住宅の需要が多かったが、これが一時的な動きかどうかは、先行きを見守る必要がある。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・依然として、市内中心部の地価は高めで推移している。それにより消費者の需要が高まるわけでないが、不動産業界の雰囲気は底上げしているのは確かである。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・8月の住宅展示場への来場数は、前年比で約1割増加している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客足の引きが早く、19時には客がいなくなる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の通行量は、いつも真夏になると減少し、販売量が少なくなる。
		一般小売店[事務用品] (経営者)	販売量の動き	・暑い夏となったが、商談は低調で、秋に向けても案件は少ない。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・8月と5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8月が101.6%で、5月が116.7%、関東は8月が101.7%で、5月が87.2%、中部は8月が98.0%で、5月が93.7%、中国は8月が96.7%で、5月が94.8%となり、各地区合計の平均は8月が100.2%で、5月が103.6%となっている。全体としては5月も8月も前年を超えており、まずまずにみえるが、相変わらず店舗、地区でばらつきがあり、安定していない。
		一般小売店[精肉] (管理担当)	販売量の動き	・景気全体としては変わらないが、傾向としては、このお中元商戦は厳しいと感じる。特に、法人の利用が減るなど、儀礼的な慣習はますます減少傾向にある。その代わりに、個人の消費は活発であるように思うが、レジャー要素の強い分野に偏っている。
		一般小売店[鮮魚] (営業担当)	それ以外	・店頭の様子をみていると、少し暇だと感じたが、売上はほぼ横ばいである。
		一般小売店[野菜] (店長)	それ以外	・デフレ脱却への取組はどこへいったのか、相変わらず安売りでしか物が売れない。
		一般小売店[酒] (社員)	お客様の様子	・高単価の客は、相変わらず来客数の前年割れが続いている一方、低価格帯のワインの売行きも前年を少し上回っている。出費を絞るでもなく、太っ腹に使うでもない、安定した状況にある。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月も目標達成の見込みである。傾向としては従来と変わらず、インバウンドが好調な上、国内客についても都心部は集客効果があり、前年比で増収となっている。ただし、今月はほぼ全部門が好調であるが、化粧品、高額品などに引っ張られる傾向に変化はなく、客の財布のひもが緩くなった実感はない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の売上が、前年比40%増と大きく伸び、売上全体の増加に寄与した。また、安定的な株高傾向により、高額品も好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・インバウンドの売上は好調を維持している。富裕客についても、月後半の海外高級ブランド、秋冬物衣料の受注が、例年よりも好調になっている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・富裕層による高額品の需要はみられるが、中間所得層の購買意欲が上向いているとは思えない。化粧品、食料品などの生活必需品は伸びているが、衣料品、特に婦人服、子供服の落ち込みが回復してこない。地方都市は中小企業が多く、景気が良くなっても消費者の可処分所得が増えていないため、消費にお金が回らず、生活に必要な物以外は買い控えられている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・台風や暑さなどに苦戦している店舗はあるが、都市型店舗は免税売上が依然として好調である。売上が低めとなる8月には大きな力となり、全体を支えている。
		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に変化はなく、目標や前年実績を大幅にクリアできそうである。特に、化粧品や特選洋品は、相変わらず好調に推移している。また、夏休みの催事企画も好調で、来客数、レジ客数共に、前年比の約5%増で推移している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れとなっている。購買率や客単価は前年を上回っているが、客の減少で売上も苦戦している。衣料品が不振で、雑貨や食品関連が堅調という傾向も、前月までと大きな変化はない。関西の夏は暑いいため、涼しさを感じられる食品が、好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・夏物衣料は全体的に、鮮度の高い定価商材の動きは堅調であるが、特価商材は不調である。その時に必要な物を求める傾向は、ここ数か月変わらない。安くても必要のない物は買わない傾向が続いている。また、全体的には関西はインバウンド需要が好調で、それを除くと微減状態であるなど、国内の個人消費は厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・6月の競合店のリニューアル以降、売上の減少が続いている。台風のほか、施策の違いなどの特殊要因が多く、原因の特定が難しい。入店客数などは回復傾向にあるが、消費に力強さが感じられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・夏休みやお盆でのイベントではお金を使い、その分、普段の生活費を節約するような買物の傾向が見受けられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年並みでも、販売点数が減ってきている。もう1品買ってもらうための施策が必要であり、試食のほか、売り込みのために売場を広げたりしているが、大きな効果はみられない。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・上半期を振り返っても、全体では売上が前年割れとなっている。改装店舗は前年を若干上回っているものの、既存店の前年割れをカバーできる数字ではない。近年オープンした店舗も、状況は良くない。競合店の出店や、人材不足による売場のサービスレベルの低下なども、要因の一つである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年並みで推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・小売各社による値下げの発表は、消費者の低価格、節約志向への対応と報じられているが、一概に消費が減少しているとはいえない。良い物には支出を惜しまないが、不要な物や価値を感じない物には支出をしない傾向が進んでいる。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・当社が出店している地域では、例年以上に暑い日が続いており、夏物衣料や雑貨の動きが良い。堅調な食品部門と合わせて、全体の販売数量は増えている。

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
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数は減ったが、単価が伸びたため、全体としては横ばいである。要因としては、電子タバこの販売の好調が挙げられる。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・暑さの影響で、飲料や冷たい物がよく売れている。夏休みでもあり、来店する客にも家族連れが多い。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・天候に左右され、パンやファストフードの売上は日による差が大きかったが、全体的に大きな変化はない。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・ unnecessaryな物を買わなくなった客が増えている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・ 猛暑効果でエアコンなどの動きは良いものの、夏物家電以外の動きが悪く、販売増につながらない。
		乗用車販売店(営業企画)	来客数の動き	・ 例年どおりの動きである。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・ 客からの問い合わせの動きに変化はないが、具体的な商談に発展しないケースが増えている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	それ以外	・ 化粧品では、カウンセリング販売による女性のしわ取り用の商品や、泡の出る洗顔商品の動きが良い。同じ用途の商品であっても、メーカーがどれだけ力を入れているかによって、販売数量が全く違う。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	お客様の様子	・ 目的買いの客も、在庫がなかったり予算が合わなかった場合に、探しても買うほどの執着がない。
		その他小売[インターネット通販](企画担当)	お客様の様子	・ カタログ掲載品について、トップの商品については客の反応があるが、2点目の購入にはなかなかつながらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ 飲食店は天候に左右されやすいほか、暑さが厳しい昼間は、近くの商店街にも人通りはなく、来客数が伸びていない。
		一般レストラン(経理担当)	それ以外	・ 回復ペースはやや緩やかになりつつも、関東での集中豪雨や、関西の猛暑などで客足は失速しており、消費動向に陰りがみられる。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・ 例年どおりの動きであり、来客数、売上共に大きな変化はない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ 宿泊はインバウンドを中心に好調が続いている。例年利用のあるスポーツ団体が予定より早めに退館したが、キャンセル分の空室を高単価で販売できたため、収入が増えた。さらに、朝食の利用も大幅に増えており、宿泊と共に前年比で約110%と伸びている。一方、宴会部門は低調で、前年割れとなっている。
		都市型ホテル(総務担当)	来客数の動き	・ 客室単価が前年割れとなる傾向は、これまでと変わらないが、客室稼働率はほぼ前年並みとなっている。一方、宴会及びレストラン部門は、前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル(客室担当)	単価の動き	・ アジア圏、特に中国からの客が増えたことにより、外国人比率が前年よりも2.1ポイント上がっている。それにより、売上も2.5%増で推移している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・ 個人消費の回復の兆しがみえない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ 夏休みの旅行は、先行申込が少なかったために心配したが、間際の駆け込み需要があり、前年とほぼ同じ売上となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 暑さによる利用はあるが、企業には忙しい雰囲気が見られない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 猛暑日が続くなか、天候不順などにより客の乗車機会がやや増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 日に日に悪くなっているように感じる。特に、手を挙げる客が減少している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・ 顧客の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	・ 販売状況は落ち込んでいるが、夏場は例年落ち込むので、大幅なダウンとは考えていない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・ 今年の夏は雨が多かったにもかかわらず、来客数は前年並みで推移している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・ 今月の客単価は10,117円で、3か月前の10,111円から、ほぼ横ばいである。



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
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	来客数の動き	・景気は緩やかな回復基調にあるが、イベント来場者は増えていないほか、商品の購買意欲が芳しくない。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・分譲マンションの新築物件は、土地や建物の原価上昇により、販売価格の高騰が予想される。ただし、売行きに停滞感もあり、価格を上げられる状況ではない。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・集客はやや減少気味であるが、見込み客は減っておらず、契約量に変化はない。
		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	・金融機関や不動産取引の動きに変化はみられない。
		その他住宅 [ 情報誌 ] (編集者)	お客様の様子	・分譲マンション市場は、更なる二極化の動きが顕著となっている。都心のタワー物件を中心に、高額物件の動きが活発である一方、郊外の1次取得者向けの物件は動きが弱い。
		一般小売店 [ 時計 ] (経営者)	来客数の動き	・連日の暑さに加え、各地で起こっているゲリラ豪雨などのニュースで、消費マインドが沈み気味である。また、夏休みの影響か、暑さで外出を控えているのか、修理の完了を連絡しても、なかなか来店しない客が目立つ。昼間の人気のない通りをみても、景気の良い状態には程遠い。
		百貨店 (販売推進担当)	来客数の動き	・インバウンドを除く来客数が、確実に落ちてきている。特に、国内の固定客の動きが、ここ1か月は鈍くなってきている。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・空梅雨の影響で野菜が全面安となった一方、果物は最大の需要期に桃やぶどうなどが生育遅れとなり、高単価品の出回りが遅れた。同業他社は売上確保のため、月後半は価格訴求の動きを強めるなど、全体に単価が上がらない月となっている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・売上点数の減少が続いている。
		スーパー (店員)	単価の動き	・お盆明けごろから、野菜が値上がりしたため、特売日しかあまり売れない。
		スーパー (企画)	単価の動き	・総合スーパーでは、特に衣料、住関連品などが大変苦戦している。一方、これまで食料品は好調な実績であったが、春以降の動きが怪しい。食料品の既存店売上は、前年並みにまで落ちてきている。
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	・お盆が終わり、エアコンなどの主力商品の販売量が大幅にダウンしている。
		家電量販店 (企画担当)	来客数の動き	・やはり季節要因の影響があり、お盆明け以降は来客数の落ち込みが大きい。また、学校の2学期のスタートが早くなった影響も出ている。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・モデルチェンジの効果が落ち着きつつある。
		その他小売 [ インターネット通販 ] (オペレーター)	販売量の動き	・新しいカタログを発刊しても、客の反応が薄い。節約意識から、予備の衣料品の購入は控えられている。
		その他飲食 [ 自動販売機 (飲料) ] (管理担当)	お客様の様子	・大きな変化がない。目玉となる動きもないまま、季節が移り変わっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は前年に比べて悪いわけではないが、月末になって、来客数の極端に少ない日が目立つ。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・海辺の旅館では、月前半の動きがかなり鈍く、来客数が減っている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・宴会受注件数が減り、旅行社からの送客数も減少している。
		旅行代理店 (役員)	来客数の動き	・北朝鮮のミサイル問題によるグアム旅行のキャンセル、インバウンド急増によるホテルなどの宿泊施設不足、インターネット業者の台頭による客離れと、トリプルパンチを受けている。
		美容室 (店長)	販売量の動き	・今月も基本的に良くはなかったが、化粧品が売れて売上目標は達成できている。

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
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・修理部品の単価上昇により、部品交換の承諾件数が減っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・7～8月になってから高価な商品が売れなくなり、安い商品に移行している。為替の影響や、国内での運賃上昇のため、仕入価格は上がっているが、安い価格の商品しか売れない。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・仕事はある程度入っているが、人手不足が深刻で、売上が増えない。
企業 動向 関連 (近畿)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内外の取引先からの引き合いや発注が増えているほか、何とか円安傾向が続いていることも貢献している。ただし、わずかに円高に振れているようで不安である。4か月以上先の動向で、今一番心配しているのは、今の政権の身勝手な行為により、年内にも景気が悪化することである。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・西日本は天候が良かったので、飲料水の売上が少し増えている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連を中心に荷動きが活発で、特にハイブリッド車や電気自動車関連が増産傾向にある。それ以外でも、日本から供給している部品は好調である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビが数社から発売され、実売金額ベースでは、空気清浄機を上回る推移をみせている。エアコンは前年を割り込んだ荷動きとなっているが、冷蔵庫や全自動洗濯機などの大型商品は、前年を上回る動きとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少しであるが、受注が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が堅調に伸びている。無電柱化の動きに関しては、無電柱化の推進に関する法律が成立したという追い風もあり、引き合いが多い。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・長期のお盆休みもあったが、休み前後の動きなどで、月全体では平均的な受注状況となった。関東方面は長雨や日照不足で、農産物の生育が悪く、ドレッシングなどは販売不振のようであるが、今のところ調味料には大きな影響が出ていない。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・猛暑の影響はあるが、売上の推移は前期比で横ばいとなっている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・お盆に伴う休日の関係で、多少の増減はあるが、おおむね前年並みである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量などに変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量は、前年比で良好な推移が続いている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から景気が良くなる傾向にあったが、今月は右肩上がりではなくなっている。ただし、現状は維持している。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・悪くはないが、荷動きが良くなっている話はあまり聞かなくてこない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・太陽光関連は全盛期の1割以下の受注量になっている。太陽光関連の工場の閉鎖も決まった。空調関連の受注はあるが、納期の短い物ばかりで利益が出ていない。一方、人手不足の影響が生産面に出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納期の長い受注残があるので、月全体の売上に大きな変動はない。大型案件の受注が見込めないため、今後景況が良くなるとは思えないが、悪くもならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここへきて、機械メーカーや金属加工業者は、多少なりとも動き出しつつある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業は堅調であるものの、米国のメキシコに対する政策が影響を及ぼしつつある。今後どのように推移するのか、注意深くみていく必要がある。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏休みであったが、追加の発注はなく、例年と変わらない動きである。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・問い合わせはあるが、予算不足のケースが増えている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁、民間関係共に、厳しい価格競争が続いている。建設業は全般的に好調といわれているが、東京近辺の話であり、地方では実感がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・土日の送料の有料化により、配達件数が減っている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規案件も出てきているが、景気が上向くほどではない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先との会話や、売上状況などから判断して、景気が良い状況とは言い難い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・好景気の恩恵に浴しているのは大企業のみという構図が明らかになっており、消費者のマインドは決して良くない。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・取引先も、受注量が減少傾向にある。
		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今も続いている。貸事務所や社宅などの賃貸ニーズが減っているため、景気は横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット共に、広告の売上は前年比で100%前後の推移となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの受注が芳しくない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・景気は悪くないが、どんどん良くなっているともいえない。クライアントは増加しているが、投資には積極的でも資金繰りに余裕はなく、支払が遅延することも多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・コンサルタント業務では、主に教育訓練のウエイトが増えている。特に、今の人手不足を背景とした、人材育成の受注が引き続き多くなっている。この状態はしばらく続く。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量の前年比での推移には、さほど変化がみられない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆休み前後もバタバタすることがなく、忙しさが感じられない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響もあり、駅ナカではソフトドリンクを中心に、飲料が前年を大幅に上回る勢いで売れた。ただし、客足はやや低調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・現状の売上は前年と変わらず、動きが良くない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の催事での集客や販売量が減少している一方、固定費の増加が利益を圧迫している。
		通信業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・市場の価格が上昇気味である。
		広告代理店（企画担当）	競争相手の様子	・年末商戦に向けての案件では、大手企業が低い金額のコンペにまで参加してきており、価格競争が加速している。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社がターゲットとしていた市場に大手メーカーが参入し、案件の獲得競争が激しくなってきたほか、製品価格も下落している。当社自身も競争力のある製品を販売できていないほか、サービスの見直しができておらず、他社に遅れをとっている。
	×	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の交渉はあまり進んでいない一方、従来の案件はどんどん無くなっているなど、景気は急速に悪化している。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復の実感がない。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人のマッチング率が上がってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、ほぼ全産業で増加傾向が続き、特に正社員求人が増えている。特徴としては、製造業では機械、電機関連が増加し、卸売、小売業では正社員求人の増加が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業や運輸業の新規求人数が引き続き好調を維持しており、足元では情報通信業の求人が増えている。人工知能やIoTの技術革新が進むなか、これまでは東京一極集中の感があったIT技術者の求人が、幅広く出てきている。

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・8月後半から、急に求人数が増えてきている。前年と比べても約1.3倍の受注があり、7月に比べると随分景気が回復してきたように感じる。スポット的な求人から、長期にわたる求人まで、様々な動きがみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の業績が好調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず企業の採用意欲は旺盛である。求人のための来校が増えており、制限している状況である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今年の盆休みは例年以上に長かったのか、景気動向は少し中だるみの状態が続いている。ただし、8月の最終週ごろから動きが活発になりつつあり、IT関連がけん引役となっている。前月と同様に、短期雇用を中心とした産業に活発な動きがみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・当社が扱っている業態や職種では、採用数の大きな増減はあまりみられない。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・相変わらず人手不足の状況は変わらないが、派遣社員として働く人の年齢が、かつては20～30代であったが、今は40～50代となっている。企業側も年配者の受け入れを容認してきていることから、働く場所の拡大が景気の浮揚につながる可能性もある。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月に入るはずの仕事が入らなかったため、暇である。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が1.5倍を超え、数字をみる限りは人手不足感が強い。ただし、求人の内訳は、製造や運輸、建設といった労働集約型産業への偏りがみられる。一方、縮小均衡が続く新聞求人では、景気が良くなっているのかどうかを確認できるほど、顕著な動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業の様子をみても、特に景気が上向きような話はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の有効求人倍率は1.51倍で、前月よりも0.07ポイント改善し、前年比では0.14ポイント改善している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・夏場の建設日雇い求人は、熱中症対策で休暇を取る必要もあり、求人が増加する傾向にあるが、景気を左右するような顕著な動きはみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・前月に引き続き、新卒学生向けの求人が多く、良い状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・企業からの求人依頼は増えているが、中堅以下の企業が多い。
		-	-	-
	x	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・低価格商品よりも通常価格の商品が売れ始めている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・夏休みの催事で来客数が前年の103%になっており、上層階に配置した催事場から下層階の売場に客が買い回るシャワー効果で、売上高も前年をクリアする見込みである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前月に引き続き、婦人服や化粧品の上売りが前年を超えており、景気が少し上向いている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜の価格が高いにもかかわらず、販売点数は1%程度上昇している。乳飲料や冷菓もそこそこの動きを示しており、売上高も前年をクリアしている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーの値上げ予告で値上げ前需要が高まり、販売量が前年を上回り好調である。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	お客様の様子	・天候に恵まれた盆時期には客足が伸び、外国人観光客も増えて売上は前年を超えていることから、来客数、客単価共に好調に伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・特にお盆期間中は来客数が増加しており、客単価は以前と変わらないが売上が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (外食事業担当)	単価の動き	・周辺に食べ放題の業態の店が増えたことで食べ放題メニューの売上が3か月前の80%になり、若い世代の客が減少しているが、シニア世代の客が増加して通常メニューの売上が伸びている。来客数は前年の96～98%であるが、客単価は105～108%、6～8月の売上は前年の103%で推移している。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・8月の連休前は来客数が減少したが、それ以降は来客数が増加して景気が上向いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月はさまざまなイベントで客の動きが良く、タクシー利用も増えて忙しい。
		商店街(理事)	お客様の様子	・景気ではなく天候不順や自然災害に関する報道の影響で、客は生活防衛本能が働き必要なものしか購入しない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順の影響で野菜、肉、魚などの値上がりが見られ、客は生活防衛に徹して、最低限必要な商品しか購入しない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・高額品の販売が好調な店舗もあるが、特に衣料品の店を始め各店舗とも売上が低迷している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・相変わらず客の買い控えが目立つ。
		一般小売店 [茶](経営者)	お客様の様子	・今月の売上は何とか前年をクリアできるが、年度累計比では前年を割っており、相変わらず厳しい状況である。
		一般小売店[紙類] (経営者)	来客数の動き	・買い回り客が若い世代なので、来客数は安定している。
		一般小売店 [靴](経営者)	お客様の様子	・高額商品が売れているが、販売量は横ばいである。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・化粧品は継続して好調に動いており、服飾雑貨は婦人靴やバッグの新規企画実施により前年プラス、ファッション関連は婦人と紳士の新規セール企画でマイナス幅が縮小している。その一方で観光部門は猛暑の影響で前年を10%程度下回っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・月初めから化粧品の動きが良く、婦人服に関してもヤングゾーンが前年の数字をクリアしているが、ミセスゾーンはようやく月半ばから前年ベースに回復している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・8月上旬の台風以降、気温が30度以下で推移して、婦人服を中心として秋物衣料の動きが活発になっているが、夏のクリアランスセールとピヤガーデンが苦戦しており、ギフト解体セールも6月に施行された酒税法の一部改正の影響で、酒類を中心に前年売上を大きく下回っている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・8月上旬は気温が高く推移したものの、夏物セールの動きは今一つである。お盆は前年より来客数が増加し、食品、衣料品、雑貨共に売上は伸びているが、後半は秋物衣料がなかなか動かない状況であり、月トータルでは前年をやや下回っている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・ギフト解体セールの集客が好調で前年を超える売上となっているが、衣料品関係は暑さのせいで秋物が動かず、アパレル業界は人件費削減や時間短縮閉店などの経費削減依頼が多い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・買上点数と客単価に変化はない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・半年ほど来客数が前年の97.6%で推移している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・8月に入りゲリラ豪雨などで気温が一定せず、花火が売れず客単価が低下している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・必要な商品だけを購入する客の姿勢に変化はない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の買上点数が減り続けているので、客単価が前年を割る店舗が増加している。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数、売上共に伸びない。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・猛暑で客足がやや鈍化し、客単価も低下して売上が伸びない。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・主力であるスーツの販売数が前年の70%と厳しい状況である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・価格競争が厳しく、単価が低下している。

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年より増加しているが、客単価は落ち込んでおり、この傾向がずっと続いている。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・例年に比べ来客数は少なく、他社との競合で値引き条件も厳しくなっているため、成約も少なく内容も悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算フェアを前倒しで行なっているが、販売量は前年と変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・6月の値上げ以降低迷していた販売量が月末に若干回復している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・宝飾品のみならず、眼鏡も高額品が売れない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	来客数の動き	・前月に続き、新施設オープンにより来客数の増加はあるものの、客単価は低下しており、特に服飾関係の売上が伸びず施策が必要である。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・人の動きはあるが、客は節約傾向で売上が伸びない。
		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	・行楽シーズンに入るが、交通量は減少しているので来客数は少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏の納涼会など宿泊客数は前年並みに推移して目立って大きな変化はないが、観光シーズンの秋に向けて宿泊数は増えてくる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・インターハイなど大型イベントの開催があった前年の反動はあるものの、インバウンド団体の宿泊は前年とほぼ同様、夏休みでの行楽客や帰省客なども例年並みとなっている。レストランもお盆を中心に集客は良かったが、物価上昇のなかで平日の予約なしの来客数は低迷している。
		都市型ホテル（企画担当）	お客様の様子	・宿泊は海外からの客、特にアジアからの客が大幅に減少となっているが、国内客数は増加している。レストランは高単価店舗の来客数が減少しているが、ファミリー客に大きな変化はない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気回復は全くみられないが、地方からいろいろな発信を行い、元気になるように努力が必要である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比較してマイナスではないが、決して上向きとは言えない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運転手が減少しているので多忙であるが、売上は前年の98%である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客は格安スマートフォンや電話料金定額メニューに関心が高く、引き合いが多い。家計合理化の一環とみれば必ずしも上向きと取れない部分もあるが、同種サービスの低額乗換えばかりではなく、サービス追加もある。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規加入件数はここ3か月横ばい状態となっている。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・大型のトピックスもなく、来客数に変化はなく、他キャリアとの競争も以前ほど厳しくない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の聞き取りから、あまり設備投資ができない状況である。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高などが前年同月より若干減少している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・夏休みイベントは前年を上回る入場者数であったが、猛暑の影響で夏の入場者数は減少傾向にある。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・今年は暑さで9月の予約が若干少ないが、10月以降は例年並みに推移している。少しでも涼くなれば直近の予約も増える。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・状況は悪いままである。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の節約志向で単価上昇につながらず、売上も伸びない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数は鈍化しているが、購入意欲の高い客が多い。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・低価格競争に変化はない。

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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・中古住宅の耐震化など、以前に比べて客からの依頼が減っている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・雇用や景気の回復が報じられているが、引き合いが低調な状況が続いている。特にこの1年、戸建て住宅の引き合いが激減している反面、数年間停滞していた分譲マンションの建設が活況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・見学会などイベントには積極的に参加するものの、契約には慎重な判断をする客が増えており、営業活動が長期化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月の異常な暑さのために減少した来客数が売上減少につながっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲンセール時期なので売上が伸びているものの、前年よりかなり悪い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・月前半は猛暑で営業活動などの動きが少なく、来客数が減少して売上が悪い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みであるが、来客数が前年を下回っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宝石やブランド品など100万円を超える商品の動きが悪く、厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・夏物処分に合わせて、価格訴求やポイントセールを実施しても客は必要以上の物は買わない。現在、秋冬物の導入時期であるが、入荷数量を前年の80%程度に抑えている状態である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・競合店が出店した影響が若干ある一方、客の節約により既存店の来客数と買上点数が前年を下回っている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は前年を維持しているものの、来客数は減少しておりその影響が大きい。
		スーパー（営業システム担当）	販売量の動き	・盆時期の売上が良くない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・暑さのせいで来客数が減少し、客はセールになっても必要な商品しか購入しない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は何とか前年をクリアしているが、天候不順で来客数が減少し、冷たい麺の動きも悪くて売上が伸びない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・客の動きが鈍化している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・天候不順と気温低下が来客数の減少につながっている。盛夏期の主力商品である飲料と酒の販売数量の減少も大きい。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暑さのために来客数が減少しており、売上も伸びない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコン需要が減少しつつある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の9割となっており、売上も減少している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売状況は前年比90%と大変厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・半期決算前にもかかわらず受注進捗は今期最悪の状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏季休暇で販売量が伸びず、客の反応も鈍い。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・お盆セールを実施しているが、来客数は伸びていない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・全体的に下降傾向である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・8月は暑い日が続いて客足が伸びず、客に買物をする意欲がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・最大競合店である大型ショッピングモールが8月上旬より改装に伴う閉店セールを実施しており、来客数が減少する要因の一つとなっている。また、撤退した有名衣料小売店跡地は、アミューズメントの催事でファミリー客の対応をしているが、衣料全体の売上に影響が出ている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・地域的に原爆の日などは人出も増えるため、8月は来客数が見込める月であるが、前年に比べて来客数が大きく減少し、当店のみならず近隣の姉妹店でも同じ状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・7～8月は来客数が減少しており、景気はやや悪くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・夏休みのトップシーズンとなるが月初めの先行予約は前年より6%減と厳しいスタートとなっている。前年のインターハイ開催など長期団体客に替わるものがなく、月内での個人予約も伸び悩んでいる。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は価格重視で商品の良し悪しはみていない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・8月の売上は好調であるが、G1競争が開催された3か月前の5月と比較すれば売上は劣る。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・酷暑の影響で客が外出する機会が減り、販売している分譲地を見る機会がなく、問い合わせ件数も減少している。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・アニサキスや食中毒の報道で魚介類や寿司の売上が低下している。
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売目標を達成できない。
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	・地元自動車メーカーが好景気なので当社も景気が良い。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車生産台数の回復により主要取引先が部品用途のPPSコンパウンドの生産量が増加し、それに比例して基礎原料となる水酸化ソーダの受注量も増加基調にある。
		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	・鉄鋼向け大口案件の製造着手、鉄鋼向けリピータの生産増が重なり多忙な状況になっている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・酷暑を見込んで飲料関係の出荷増を見込んでいたが、思うように伸びていない。鋼材関係の取扱は堅調に推移しており、その他貨物の荷動きも増加傾向である。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・中国の系列完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売好調で、地元部品メーカーの受注は一段と増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏の販売促進での受注が増えており、3か月前から上向きに進行している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年より受注量が2%減少しているが、それほど大きな変化はない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社名変更による影響を心配していたが、売上は好調を保っている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は新設住宅着工戸数の推移が指標となり、現時点では前年同期比で比較するとほぼ横ばいであり、今後は景気の市況としては変わらない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量などに変化はなく、特筆する事象はない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・一部鋼材需要が上向きになっているとの情報があるが、取引先各社の活動水準は盛り上がりには欠ける。市況も頭打ちで、一部では値下げの動きも散見され始めている。さらに、自動車の支給単価の改定記事による市況への悪影響も懸念される。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、産業機器、電子材、工具鋼分野で堅調な受注が継続している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の70%台で厳しい状況が続いている。
		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	・数量の多い製品がモデルチェンジしたばかりであるが、受注量は相変わらず好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職は継続的に繁忙な状態が続き、予定物件も多少の前後はあるが順調に受注できている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・地政学的リスクや、政治情勢が不安定で、先行きが見通せない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・生産量に変化はない。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の取引先で情報通信部門での間接コストの削減を検討する客が増加しており、同部門での設備投資が抑えられる可能性がある。	
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆の長期休暇の影響で受注量、受注額共に前年割れである。	



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（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・スーパーや百貨店の販売額は前年比マイナスであるが、ドラッグストアの販売額や新車販売台数は前年を上回っている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・8月は売上高が減少する月のため、どの業種も例年どおりあまり良くないが、飲食業やサービス業はそれほど悪くなっていない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子素材系は受注が旺盛であるが、他の汎用品の荷動きに陰りが出ている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・中国と韓国の安値受注など、この3か月は悲観的な話題が多く、それに伴い景況感も減退している。
		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	・新素材の使用や品質基準の高まりに伴って製造コストが急上昇している。また、特殊商品の増加が製造コスト上昇の一因となっているが、販売価格は据置きが多く、人件費など経費上昇が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・通信販売関係の荷主とは運賃の値上げ交渉をしており、商流貨物はほぼ横ばいで、個人荷主の発送が減少している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が前年より約5%落ち込んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数は増加し求職者数は減少する傾向が続いており、企業の人手不足の切実な声は途切れることなく、景気が良くなっている。
(中国)		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・業種や職種によって若干の温度差はあるものの、どの企業も人手不足感は強く、受注件数が伸びている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・職業紹介では人材確保が難しくなっていることを企業は理解しており、将来的に必要になりそうなポジションは早めに求人を出すなど努力をしており、採用意欲は高い。人材派遣も早い依頼では年明けの相談も受けている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.80倍で、バブル期以来26年ぶりの数値をたたき出しており、求職者数は4万342人、求人数は7万2,761人といずれも前月から上昇している。正社員に限定した有効求人倍率も1.18倍と前月から0.09%も上昇しており、人手不足のスーパーなどの小売業やメーカーを中心に求人が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・8月より求人広告の新商品を立ち上げたが、予想を上回る掲載社数となっている。求人広告の効果の有無はともかく、あらゆる募集活動を継続して行わないと人材確保が難しいとのコメントが企業から聞かれる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率の高まりで求職者が仕事を選ぶ傾向にあり、就業開始数が伸び悩んでいる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・前月同様、前年に比べ新卒学生の内定率状況は前倒しとなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は製造工の人手不足や受注が好調な電気機械器具製造での技術者など、製造業全体で前年比2割増となっており、保育士や看護師、介護士の大量募集があったサービス業や医療福祉も大幅増となり、求人全体で1割増となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数が増える傾向である年度初めの3か月前との比較では新規求職者数は10%減少しているが、例年どおりの動きである。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人数が多いためか、納得いくまで探すスタンスであり、不景気時のように取りあえず就職するケースは減ってきており、離職期間が長い求職者には焦りが少ない人もいる。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の解消が鍵であり、有効な施策が必要である。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数や雇用条件などに大きな変化はなく、景気の変動はない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	周辺企業の様子	・採用活動を継続している企業は多いが、景気の判断は難しい。
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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)		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候に恵まれ、客足は順調である。青果の相場安も収束してきていることから売上が回復傾向にあり、景気は上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月の夜市のイベントは集客力が大きかった。また、8月9～12日の「よさこい祭り」も今までにないくらいの人出があり、お盆の期間も帰省客や観光客でにぎわった。売上も飲食を中心に増加した。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車効果の高かった前年より少しマイナスとなったが、前々年と比較すると良い数字が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年は盆前から客が増えており、お盆を過ぎても満室が続いている。過去に例がないほど来客数が増加しているのは、景気が良くなったからではなく、休みを取らせようとする国の政策が反映されているためではないか。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みとよさこい祭り等で人の動きが活発になり、3か月前と比べて売上は伸びている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量は3か月前より20%増加した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月はお盆の長期休暇と帰省で来客数が増加した。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・通行量は減っておらず、特に週末は昼夜問わず多くの人通りでにぎわっている。物販よりも飲食、サービスの業種が好調で、消費をけん引している。一部、宝飾品や時計など高額品に動きはあるが、客単価が下落傾向にあり、全体の売上は横ばいとなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・お盆までのイベントやお祭りでの販売は平年並みだったが、お供物関連の商品の動きが少し悪かった。猛暑の影響から、墓参りに行く人が少なかったのかもかもしれない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・猛暑になるとビールや飲料が伸びるのだが、酒専門店ですぐ消費がいないせいか、売上に変化はない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・上旬の台風の影響で来店客が落ち、その後も回復せず、売上も伸びない。天候不順による青果物高騰も、買上を敬遠される要因となっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・低価格の業態や、低価格の競合と、使い分けて買い回る傾向が強い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・月前半は順調に推移し、何年ぶりに前年超になると思われたが、お盆以降に落ちたため、前年割れになる見込み。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・猛暑との予報で販売増を期待していたが、前年比伸び率は良くない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、業績好調だった前年8月と同じ実績となった。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・なんとといっても、今年4月に大型ショッピングモールがオープンしたことが大きい。加えて、猛暑になったことも悪影響となっているのではないかと。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・月初の台風の影響もあり、前年比90%程度で推移している。来客減に加えて客単価低下も大きなマイナスとなっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・買上点数は増えているものの、客単価は低下傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車発売に期待していたが、弊社だけが扱う車種ではなかったと思うような販売台数に到達しなかった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・小型車、軽自動車共に前年を上回っているものの、買い回りのユーザーも少なく、購買意欲は低い。
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えているが、単価が上昇してこない。	
	旅行代理店（営業部長）	来客数の動き	・四国 destinations キャンペーンの流れが順調に続いており、国内は好調に推移している。一方、海外の先行きには不安あり。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏商戦が一段落した。	

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
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・季節変動を超える様な動きは見られない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・特に状況は変わらない。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街が衰退している原因はいろいろあるだろうが、今地方の商業地が最も苦しんでいるのは、建物の固定資産税にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者の購買及び消費意欲が減少している様に感じられる。値段を比べ、コストパフォーマンスを吟味して、有効に消費しようとしている様に見受けられる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭は前年比プラスになったが、外商は大口がなかったため前年割れとなり、全体でもマイナスとなった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前半は物産展や催事が集客効果を発揮したものの、台風の影響でマイナスとなり、後半も秋物の立ち上がり鈍く、高額品も苦戦した。4月の大型ショッピングモールオープン以降、入店客の減少、食品などデパート商品の苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・全体的に景気が良いとは思えない。競合他社の情報でもアパレル・衣料はかなり厳しく、売れていないと聞く。
		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	・競合店の影響から、週末を中心に来店客数が減少している。お盆の期間の人出もやや少なかったようだ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏場の暑い時期はお遍路の仕事がほぼない。売上は落ちているが、猛暑の影響か、短い距離での利用客が多い。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・利益率の高いサービスの契約者数が減少している。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・夏休み期間は競艇に流れる資金が減り、売上が減少する。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから来客数が伸びない。
	x	*	*	*
		*	*	*
企業 動向 関連 (四国)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方店は芳しくないが、外国人観光客の多い関東や京阪神、福岡、仙台、札幌などの小売店からの受注が旺盛である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電設備の受注が好調で、フル操業が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・安定した政権は先行きが読みやすいから良い。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・農産物は天候の影響を受けやすい。今月は入荷量が減少して値上がりした品目があったが、全体としては変わらない。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・7～8月は生産が前年比2%程度割り込み、顧客との契約も前年実績を下回っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の売上が好調で、やや良くなっている。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・住宅関連資材が堅調で、食品用のコンビニ向け製品は良い。ただ新製品の発売が少なく、他は悪い。
		電気機械器具製造業（経理）	取引先の様子	・市場動向等の情報において特段の変化やトピックは無い。当社の出荷量も、3か月前とほぼ変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びない。
		輸送業（支店長）	それ以外	・飲料系の需要増により、輸送量が増加している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の業績は、業種によってばらつきはあるものの、おおむね前年並みを維持している。景気は変わっていない。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先企業の決算・試算表を見ると、前年と比べて若干利益が改善している。地元で国体の開催が近づいていることや、地元の温泉地区の外国人観光客増加などにより、景気が持ち直しているように感じられる。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・天候不順により東日本の農産物の卸値が上昇したこと、飲料などの季節商材の売行きが鈍いこと等から、取扱物量が前年比2割ほど減少した。取扱物量が減少したのは、多くの家庭が夏休み期間中のレクリエーションを近場で済ませ、購買意欲の低下による消費低迷につながったと推察する。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・業務繁忙に伴う派遣社員の増員について、足踏み感はなくなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・7月の有効求人倍率が1.40倍と、3か月前と比べて0.05ポイント上昇している。
		人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・慢性的な人手不足で、人材確保は現在も厳しい。夏季の異動やボーナス支給などから人の動きはあるものの、雇用のマッチングは苦戦している。新たな雇用創造を事業化することで未就職の受け皿となり、景気が好転していく気配はある。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・求職者が少なく、企業の採用難は続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・本年度の人員費を増やす動きは聞かれない。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・製造業を中心に人手不足感はあるが、新卒採用に消極的な企業もある。新卒者を何年も掛けて育てる余裕が無く、即戦力になり得る中途採用を考える企業が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人への依頼は増えているが、求職者が減少していることから求人媒体への出費が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告出稿に慎重になっている企業が多い。財務体質が改善しても広告出稿には結びつかない。
	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	・夏期休暇・お盆に伴い町内全体的に混雑した。駐車場も臨時を設けても足りない状態であった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・上旬の台風の余波と臨時休業により週末の来客数が減少したが、平日は好調であった。台風の影響を除くと、来客数及び売上の伸び率は好調であった。また、購買客数・売上単価も堅調となった。外国船入港により外国人観光客も売上に貢献した。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・7月の夏のセールは苦戦したが、初秋まで着ることのできる定価の衣料品に動きがある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年割れが続いており、まだまだ力強さはないものの、売上は今月に入り、セール品を中心に前年比微増で推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年に比べ増加しており、プラス要因であるが、当業界は目的外の客が中心であり、客単価が下がっていることは大きなマイナス要因である。両方を勘案して売上が若干伸びているなかで悪いという状況ではないが、良いという判断もできない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・8月は、東日本と違い、九州南部では猛暑が続き、飲料・氷菓の売上が好調で前年比10%増であった。来客数、客単価共に上昇しており、順調である。
		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	・夏の暑さのため、人の動きが悪いかと心配したが、山の日を含めた3連休やお盆休みで帰省客が多く、売上が伸びた。
		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	・昨春の熊本地震の影響の反動で今年の4～7月は来客数、売上高共に前年を上回った。8月は熊本地震の影響は薄れたが、今月も来客数、売上高共に顕著に伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ホテルの稼働は先の予約も含めて好調であり、依然として外国人観光客を中心に高需要を維持している。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・夏休みでスポーツ団体、MICE、コンサート関係の客が非常に多く、また非常に良い単価で入っている。

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北朝鮮情勢も半ば慣れてきた感があり、韓国方面への需要が回復傾向にある。国内では、関西のテーマパークが好調だが、京阪神、東京は一昨年並みには戻っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年初めよりも若干上向き始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運賃値上げにもかかわらず内外の観光客が多く、催事が極めて好調で活気にあふれていた。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・県内の観光業において大きな好材料となる事業の開始を控え、関連した業界に大きな経済効果をもたらしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数はあまり変わっていないが、地元の客が多い。韓国・中国・台湾などからの外国人観光客も多いが、ただ通り抜けるだけで売上に全く貢献していない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は決して良くはない。衣料品が極めて厳しい。セールも厳しかったし、8月に入ると先買い層の秋物需要が出てくるが、今のところそういった様子が少ない。一方、高額品や外国人観光客による購入が好調で、差し引きゼロといった状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品販売は引き続き低調である。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・熊本地震の影響で消費が敬遠された前年と比べ、夏休み中の消費はやや上向いたものの、必要なもの以外は購入しない傾向は続いている。一方で韓国や台湾の祝日に合わせてアジアからの観光客数が大きな伸びを見せ、売上の下支えをした。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・天候には恵まれたものの、あまりの猛暑で出控える客が多い。熊本地震から1年4か月が経過し、服飾、日用品など、取り急ぎ必要な物の購入が続いたが少し落ち着きを取り戻し、前年購入したので、今年は要らないと言う客が多い。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・やや食品がけん引している。身の回り品は堅調に推移している。とりわけ今月は雑貨がけん引している。化粧品については、入港する船が前年比1.5倍になっており外国人観光客の影響で良くなっている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・前年の熊本地震や記録的猛暑での大幅減に対し、今年は九州北部豪雨の影響があり、微増に止まっている。来客数、売上共に下げ止まっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・盆の買物を急いでする様子が見られない。通常と変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・決まった店舗で買物するのではなく、特売日によってそれぞれの店舗を使い分けている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上状況は全体的に前年並みであるが、衣料品はかなり厳しい。生鮮食品においては、鮮魚、野菜、果物の売上が前年割れの状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・前年度は熊本地震の影響で競合店3店舗が営業中止していたが、今年度はその反動で、足下の来客数は前年比80.2%で推移している。贈答品は前年並みだが、総菜、精肉が風評被害で苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・豪雨や長雨により飲料・乾麺・アイスクリームなどの季節商材の動きが悪い。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・原材料が上がっていても、最終的な販売単価をあげると売行きが大きく減少してしまう。小売業としては、原材料費や人件費の上昇を商品単価に上乗せしにくい状況にあり、客の価格志向はかなり厳しくなりつつある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・山の日ができて、お盆休みが長期化し、少し売上が減り、影響が出た。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・売上も来客数も2～3か月前と変わらないが、午前中の方が客も多く、客単価も高い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・7月上旬の九州北部豪雨の影響で、ますます客足が遠のくと予想していたが、予想に反しそこそこ来客がある。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客単価は上がってきているが、来客数が減少している。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・悪天候の要因もあり、季節商材が厳しい。8月は特にエアコンが苦戦した。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今年度になり新車販売台数が毎月前年を上回っている。8月も計画には届かないが前年実績は上回る見込みである。

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
		住関連専門店 (経営者)	それ以外	・都市部への販売促進活動は順調である。店舗での販売は来客数は少ないが、前年が悪かったせいか今月は順調である。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・前年比で来客数は変わらない。売上も前年比でほぼ横ばいである。9～10月は気候にも左右されるが、若干寒さが増すようであればコーヒー飲料も出方が変わってくる。今後の展開としては来客数が若干増える。
		ドラッグストア (部長)	販売量の動き	・悪天候により一部店舗に影響は出たものの、当社が事業展開を行う地域では比較的天候に恵まれたこともあり、引き続き堅調である。
		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、さほど上下することなく安定した動きであった。8月は例年より気温が高くなり、燃料油及びカーケア用品の増販に期待したが、例年並みである。
		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	・7月は高気温の影響で、季節需要が拡大し、来客数、販売量共に好調に推移していたが、8月に入り、気温が低下するにしたがってやや停滞気味である。景気変動するような大きな動きもなく、9月いっぱい状況は変わらない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・お盆休みがあったが例年に比べると良かった。ただ来客数は前月、前々月と比べるとかなり少なかった。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・変わらず低価格であるランチタイムの来客は安定しているが、高価格であるディナータイムの来客数が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7～8月はあまりに暑すぎて昼間の人の動きが悪かったが、夜になると夕涼みがてらに人の動きが少しあった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休みは帰省客が多かった。帰省客がいくらかお金を落としていってくれたので助かったが、お盆が終わると元の状況に戻った。お盆にお金を使ったからということでもかなり落ち込みが激しい。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・季節変動を除けば、販売量は横ばいである。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・入場者数の動向は前年並みであるが週末は少しずつ増えている。平日は天候の影響もあり、直前のキャンセルも多く横ばいである。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・全国各地の売上状況に変化の兆しがない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス](管理担当)	それ以外	・8月の季節要因により、入院による利用者減が見込まれるが、状态的にサービスの担い手である社員の確保が厳しく、業績に影響を与えている。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・様子を見ている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・高齢者が多い商店街では連日の高温により日中の来客数が減少している。午前中の短時間の売上がそのまま1日の売上にしか結びつかない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今年は11日からお盆休みに入り、来街客数が極端に減少した。非常に厳しい状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・残業代が減ったという客が、節約志向になっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が減少し、購買数も少なくなっている。購買意欲がない。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・お中元も例年以下で終わり、売上は伸びなかった。お中元をやめる客が毎年徐々に増えている。政府の見解では景気は上向き傾向と評価されているが、小規模小売店は全くそれを感じない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・台風や大雨の災害で、客の購買意欲が低迷し、期待した夏のセールは盛り上がりせず、加えて飲食テナントも競合激化の影響で客数と客単価が減少し、全体を押し下げている状況が続いている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・前年比で来客数減だが、それ以上に売上が悪い。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・外国人観光客を除く街角景気は、物販、飲食共に、良い話はほとんど聞こえてこない。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・現在夏物最終セール中だが、その超破格値においても以前ならば3点購入していた客が1点や2点だったりと、購買点数が非常に減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・残暑は厳しいものの、台風以降季節商材の需要が落ち着き、来客数にも影響してきた。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・客単価が下がっており、数名で来店しても人数よりも少なく注文し、取り分けて食べている。来客数も若干減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月の前半は前年よりもやや来客数が多かったが、中旬以降めっきり減り、単価も悪く景気がいい感じがしない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・プレミアムフライデーは街の飲食店には全く影響がない。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・8～9月と宴会場は閑散期に入り売上が減り、宴会件数も少ないので景気は良くない。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・7月より売上高が計画を下回っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・熊本地震の影響でテナントが入っていたビルが解体となり、新店舗の準備に入っている。客の様子は分らないが、いろいろなどころを回ってみると美容室にあまり客が入っていない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・5～6月に比べると8月は夏枯れの時期になり、当業界は少し悪くなる。昔ほど悪くはないが、以前に比べて景気の流れが減速気味である。景気対策の新しい手を打って欲しい。
		美容室（店長）	お客様の様子	・今年は特に暑く、外出を控えたようで、予想外に来客数は減少した。
		設計事務所（所長）	それ以外	・地方中堅スーパーの撤退もあり、市内に空き店舗が目立つようになった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・周りは景気が良いという話だが、客の購入予算や返済はいまだに厳しい。住宅販売はもたついている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場来場客数は前月とほぼ変わらないが、成約率がやや下がっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が暑過ぎるのか商店街へ足を運ぶ客が少ない。特に高齢者の来街頻度が減っている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・過去最高に悪い。前年より大幅に減少している。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・とにかく暑い。来客数もとても少なく、野菜の相場も高騰し、お盆前にはキュウリ5キロが1万円を超えた。そういったなかで需要がない上に相場が高いのでかなり厳しい状況が続いている。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・とにかく魚が売れない。お盆過ぎが特に悪い。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・店舗もなく仮店舗営業をしており、最悪の8月になると思っていたが、店舗改装のための造花の植え込みの大きな仕事が入ったので最悪の売上ではなかった。ただ、大きな仕事だけに月末締め、翌月末払いと支払が延びるので資金繰りが大変で、これからいつ再建できるかまだ分からない状況でもあり不安である。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑い日が続き買物に出てくる客が少ない。天候のせいなのか、欲しい商品がないのかわからない。
	×	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・価格を気にする客が増えている。安い時期に購入を即決できない客が増えている。
企業 動向 関連  (九州)		-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農作物の市況は春の底値から回復傾向にある。
		金属製品製造業（事業統括）	それ以外	・業界全体の人手不足が深刻である。当社の次年度新卒採用においても、例年以上に集まらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から受注量が増えている。客もそれなりの予定を組んで動いている。この状況がもうしばらくは続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年8月の受注はお盆休みの影響で落ち込むが、今年は前月と同じ、もしくはそれ以上の見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の半導体製造装置メーカーにおいては今後も受注が好調である。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・営業をかければ仕事は増える。価格よりも人繰りがつければ売上増も見込める。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	取引先の様子	・いろいろと引き合いはあるものの、原材料の調達に難しく、あまり生産量増加には至っていない。

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
		建設業（社員）	競争相手の様子	・競争相手の手持ち工事は、増えてきているようだが、まだまだ入札に対して競争が激しい。業者によってはまだ手持ち工事が少ないと嘆いている。官公庁の入札がほとんど抽選なので仕方がないと割り切っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・この夏休み期間中、意外と天候が良かったため、宿泊業、観光業が例年よりも客数も伸びて良かった。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・九州北部豪雨の影響で景気の落ち込みを懸念する客先が多かったが、足元ではその影響も限定的であった。
		金融業（営業）	取引先の様子	・建設、不動産などは活発な動きが見られる。製造業も設備投資はまずまずの水準を維持している。中国関連需要を中心として、世界景気は不透明であるが、今年初めよりも回復傾向にある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・今月は当地は非常に暑く、他県と比べると良かったが、お盆休みが長かったので締めるとそんなに良くなかった。全般的にどの業種も売上が良かった。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・決算の利益対策で節税意識は高い。即時償却物件のリース提案で金利競争にならずに、受注ができています。風力、バイオマス発電などの再生可能エネルギー事業の事業投資意欲があるところもある。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は例年お盆需要で売上も大きく伸びるが、今年はお盆前に台風が来て1日工場を休まなければならなかったため、例年より1日分だが大きく落ち込んでいる。他の居酒屋、加工製造会社などについては計画どおりに動いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場は受注が比較的少ない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の受注額指数は平均値で着地しそうである。ただし前年同月比の受注額は約8%減である。家具業界全体の売上規模は縮小傾向にあり、小売では全国チェーンのインテリア小売業大手企業の一人勝ちとなっている。これは、その他の家具販売業者の需要を食っているということで、裾野の家具販売業者は淘汰されつつある。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・具体的な状況は変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月は天候不順のため夏場に動く飲料が低迷していたり、青果物に使用する段ボールの需要が減少した。しかし、輸入貨物は堅調な推移となっており倉庫は貨物でいっぱいである。月末にかけては荷動きが多少回復した。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷主によっては生産量を増やしたため在庫増となっているところもあるが、前年比減となっている荷主もあり、全体をみればあまり変わらない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度にかかるシステム開発が一段落することで売上が横ばいの状況である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・九州北部豪雨による宿泊予約のキャンセルが一部にみられるほか、住宅販売が頭打ち傾向である。一方、新車販売や、百貨店・コンビニエンスストアの売上が増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・需資に変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業を中心に人手不足が続いており景気が停滞する。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・他業種交流会における発表を参考にしている。
		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・金額及び問い合わせ件数に大きな変化が見られない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・安い商品の購買が進んでいる。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・季節要因もあるが、荷動きに落ち着きが出てきた。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ある地元での物産販売会を担当する事になったが、出店者がなかなかいない。売上採算性の問題である。



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
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・今月は、暑さで体調が弱れたり、台風で休みを取ったり、基本的に子どもが夏休みで休みが多く、難しい状況であった。平均年齢も高くなっており、親が亡くなったり、孫が帰ってくるなど理由がさまざまである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で受注残が2割前後落ち込んでいる。夏場にかけての天候の異変や、北朝鮮情勢、株価の下落など要因はいろいろあるが、受注が大変落ち込んでおり、秋口にかけて良くなると思うが期待できない。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・建設コンサルタントや調査会社に対する市町村の委託業務は、6月補正予算で計上されているところが少なく、業務量も少ないため、入札時において、低価格競争になっている。この時期になると辞退するところや入札価格を高めにして応札する会社が多くなるが、まだ、安く入札する傾向にある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加し、派遣賃金も上昇を続けている。派遣社員は新規求人の賃金が上がっているため、流動化の傾向が強まり、そのことがより一層の求人数増加につながっている。賃金を上げて募集しても採用につながらないことも多く、外部委託などの人員採用以外の手法で人員不足を補うことを検討する企業も増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・出演者の派遣を行っているが、CMの出演者手配の依頼が増えた。予算的に高くはないがCMを制作する企業が若干増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・欠員での募集も増えているが、増員での募集が目立ち始めている。また、障害者雇用を企業も望んでいるが、なかなか難しいとのことで、当社へ紹介予定派遣で問い合わせをしてくる企業も数件見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・純粋な派遣枠の増員依頼は少なく、派遣枠の中での派遣会社の交替案件が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の人が集まらないので、これまで人に頼っていた業務をITで合理化したり、機械化したりする話が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・九州北部は猛暑で、季節商材やレジャー施設も活発になり消費も伸びて景気も良くなったと思っただが、暑過ぎて人の動きが止まってしまった。良い面も悪い面もあった。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・サービス業を始めとして人手不足業種と言われている事業所からの求人が続いており、高い求人倍率が維持されている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・バブル期を超える売り手市場となっていることから、在職中の求職者がより良い労働条件を求めて登録する例が増えてきている。ただし、もともと希望者が少ない建設業や介護看護などの福祉分野や警備・運輸などの業種への希望は少なく、人材確保に苦労している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率は高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数が横ばいである。契約終了者が微増している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・新卒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。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月はお盆休みの連休が入り、求人活動は鈍い。
	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)		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・今年は旧盆の時期が前年より後にずれたことにより、8月がピークとなっている。衣料品は婦人物は苦戦しているが、紳士物のかりゆしウェアやバッグ類など、地元客の購買が高い。インバウンドによる化粧品などの購買力も引き続き好調となり、店全体を押し上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加しているため、前年より売上が増加している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・店舗の改装、補修等を複数の業者に依頼するが、受けている仕事が多く忙しいそうで、なかなかすぐには対応してくれない。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・予約件数が前年同期比で108%となっている。観光客の利用が好調に推移している。県内入域観光客数が伸びているものと推測される。
		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106%と増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が良い状態が続いている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・例年だと8月は動きがあまり良くないが、それでも受注はまずまずである。高級ブランドの受注が非常に良い。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・夏休み商材は前年並みの取扱があり、旅行代金は余裕のある人と無い人の差が非常に大きい。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客単価を上げているので、多少人数が減ったとしても売上の増加は見込んでいる。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・個人住宅、商業施設、投資用不動産、公共工事などバランス良く建築受注を行っている。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・競合店の新規出店の影響により、来客数が少し減少したことに加え、今年は旧盆の時期が前年より後にずれしたことによりマイナス幅は大きい。
		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、実績の前年同月比は3か月前と比べて下回っている。
		×	商店街（代表者）	来客数の動き
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	・3か月前より売上高は良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築及びリフォーム共に、契約件数が少ない。
		×	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新規企業からの求人と、業界問わずIT職の求人が増えてきた。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・8月は猛暑の影響もあるのか、例年以上に求職者の動きが悪かった。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・8月度の求人件数は週平均919件で、3か月前と比較すると160件マイナスだった。毎年8月は減少傾向となる。
	×	-	-	-