

## II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北海道)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・当店は観光地に立地しているため、地域全体の動きとはやや異なり、今後の景気は良くなる。当地域では若者が都市部に移り住む動きが多く、危機感を持った自治体が、地元大学に調査を依頼したようだが、遅きに失した感はない。余りにも少子化のスピードが急激で自治体も対応できていない状況にある。
		旅行代理店(従業員)	・6月に国内チャーター便を利用した周遊観光のツアーが入ってくる予定があることに加えて、道内路線の増便により国内客、外国人観光客の乗継需要の拡大が期待できる。
		商店街(代表者)	・2～3か月後は中心部で多数のイベントが開催されるため、開催日前後や週末にかけて来街者が増加し、飲食関連を中心に売上が伸びることになる。近年、観光客の入込が堅調に増加していることを考慮すると、売上アップの確度は高い。
		商店街(代表者)	・観光シーズンとなるため、今後についてはやや良くなる。
		百貨店(販売促進担当)	・気温の上昇とともに、春物衣料、夏物衣料といった季節商材が伸びてきており、外国人観光客の伸びと相まって、今後も売上は堅調に推移する。
		スーパー(役員)	・ホテルの数が増えたこともあり、これから夏に向けて観光客の増加が見込まれ、地域経済全体の活性化が期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・前年と比べて太平洋沿岸の漁業が回復傾向にあり、周辺の加工場の稼働が上向きとなっているため、今後の景気はやや良くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・夏場は天候次第で販売量が変わってくるが、長期予報では例年よりも気温が高く推移する見込みであり、8月の気温が低かった前年の反動もあり、今後の景気はやや良くなる。ただし、前年は7月の気温が高かったため、今年7月の販売量が前年から大きく減少すると、7～8月のトータルではプラスマイナスゼロになってしまう可能性が残る。
		コンビニ(店長)	・季節的に来客数が増加する時期であり、客単価が上昇している状況から、今後については期待できる。
		家電量販店(店員)	・今後については天候次第の面があるが、夏物家電の動きに期待している。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が発売されるため、今後については期待している。
		高級レストラン(経営者)	・飲食業としては、夏の間は観光客の入込があり、暇な夜の時間帯であってもまずまずの来客が見込めるため、景気はやや良くなる。ただ、一般人にとっての見通しは暗いのではないかと捉えている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・6月には地元の大イベント、7月にはコンサートと需要を喚起する催事が予定されていることで、予約が堅調に推移している。
		観光型ホテル(役員)	・6月以降の予約状況が回復傾向にある。ただ、ガソリン価格の上昇が続けば、道内客の動きが鈍くなることが懸念される。
		旅行代理店(従業員)	・最近是好天が続いていることもあり、例年どおりの動きが維持できていることから、今後についても期待できる。
		通信会社(企画担当)	・北海道内全ての店舗で商材、サービスの販売方法を見直す予定のため、その効果が期待できる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕(従業員)	・予約データの動きから、例年と同様に7～8月の輸送量が増加することが見込まれる。
		住宅販売会社(経営者)	・夏頃から消費税増税前の駆け込み需要が出てくるとみられるため、今後については期待できる。
		商店街(代表者)	・売上が増えるような要因が見当たらない。
		商店街(代表者)	・今の社会情勢として、北朝鮮問題の影響がみられるため、その動向によって変化が生じる可能性があるが、これまでの状況から今後も変化がないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・外国人観光客は5月前半こそ好調であったが、後半になり失速したことから、今後については横ばいで推移する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・2～3か月後は夏の観光シーズンとなり、中国人を始め、外国人観光客が増えることから期待できる。国内客についても、LCCを利用して涼しい北海道に旅行しようという客が増えることが見込め、景気の良い状況が今後も継続する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ2～3か月、売上が堅調に推移しているが、これが一過性のものなのか、景気が上向いていることによるものなのか、まだ判断が付きかねている状況であるため、今後も景気は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・やや好況を呈している現況から、これ以上の好況までは考えにくく、しばらくは現状維持で推移する。外国人観光客の好調さは今後も継続する。
		百貨店（担当者）	・経営環境は大きく変わっていないことから、今後も消費動向に大きな変化はないまま推移する。
		百貨店（役員）	・社会情勢としては景気が上向きなのかもしれないが、身の回りの景気は変わっておらず、ギャップが感じられるため、今後も景気は変わらない。
		百貨店（営業販促担当）	・催事や期間限定商材に対する客の反応はあるが、通常展開している商材に対する反応が弱まっている。雑貨、衣料品共に同じ傾向であり、今後については変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・衣料品が比較的健闘していたが、5月に入り全部門で動きが悪くなっていることから、今後もトレンドは変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・景気が良くなることを期待しているが、政治面、経済面において打つ手が見当たらないことから、節約志向は変わらない。
		スーパー（店長）	・景気変動要因がないため、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・当店は老朽化が進んでおり、そのことが客から支持を受けられない要因の1つとなっている。夜の来客数も減少しており、今後、状況が好転することは余り考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・公共投資が伸びていないため、地方の店舗を中心に売上が増える見込みが立たない。
		衣料品専門店（店長）	・長い間、販売の仕事をしているが、年々、来客数、客単価が落ち込んでいるため、これから先、売上が伸びるという考えが持てない。
		衣料品専門店（店長）	・経済情勢が混とんとしているため、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・目新しい商材の投入がないことに加えて、当地の主要産業である酪農、漁業が繁忙期を迎え、商談の機会が減ることになる。例年、大きな変化は期待できない時期であるため、今年も期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が良くなる兆しが見当たらない。
		自動車備品販売店（店長）	・自動車の販売台数は微増ながらも伸びているが、オイル交換、軽整備といった車のメンテナンスについては売上、来客数共、前年比90%と悪いことから、今後も厳しいまま変わらない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・生活必需品の値上がりなどにより購買意欲の低下が懸念される。
		高級レストラン（スタッフ）	・野菜の価格高騰が収まり、原価調整ができるようになってきたが、客単価が上がってこないため、今後の景気回復は見込みにくい。
		旅行代理店（従業員）	・世界情勢の不安解消と円高が進まない限り、早急な景気回復は期待できない。
		タクシー運転手	・観光シーズンを迎えて、観光客の増える時期だが、タクシー利用客の増加までは期待できない。
		タクシー運転手	・国内客、外国人観光客からの問合せが少なく、前年と比べて予約件数もやや少ない。一方、イベント関係での注文がやや増えていることから、全体ではプラスマイナスゼロで変化がないまま推移する。
		タクシー運転手	・可も不可もない地域であり、特段のイベントなどもないため、今後の販売量の増加は期待できない。
		タクシー運転手	・現状での景気回復は見込めない。現在の景況感がいつまで続くかは分からないが、ますます厳しい状況にならないよう、動向を注視する必要がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・販売方法の変化などにより、客の購買意欲の向上がみられなくなっているため、今後も変わらない。
		観光名所（従業員）	・北海道新幹線の乗車率低迷、航空定期便の機材小型化などから、当地域への観光入込が減少傾向にあることがマイナス要素であるものの、豪華客船の寄港の増加、タイや韓国からのチャーター便増便などのプラス要素もあり、全体としては変わらないまま推移する。
		観光名所（職員）	・好調であった前年並みの利用客数で推移していることから、今後の本格的な観光シーズンに向けて、国内外の経済情勢に変化がない限り、引き続き好調に推移する。
		美容室（経営者）	・売上は月によって多少変動することもあるが、平均的に大きな差異がないまま推移しそうな雰囲気がある。
		住宅販売会社（経営者）	・今年の秋口には、消費税増税を前にした駆け込み需要が出てくるとみられるが、住宅価格が上昇している割に所得が伸びていないため、住宅の購入を手控えている客も多く、前回の消費税増税前ほどの需要は期待できない。
		スーパー（企画担当）	・大手スーパーのみならず地元スーパーも店頭価格の引下げに動いている。価格競争が激しくなりつつあるため、今後の景気はやや悪くなる。
		スーパー（役員）	・5月下旬になり、気温が上昇してきたことで、ようやく来客数が増え始めた。客単価や買上点数は、前年以上の数値となっているが、来客数の減少が大きな問題となっている。また、食料品全般では他業種との競合も厳しくなっている。これらのことから、今後も厳しいまま変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・7月に新車種が発売されるが、数多く販売できるような車種ではないため、今の良い状態と比べると景気はやや悪くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・ガソリン価格は、当面高値安定で推移することが見込まれるため、今後については厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・来客数の増加がみられないため、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・大型工場の減産などの報道に加えて、人口減少も進んでいるため、地域全体として良い方向にはない。
		タクシー運転手	・米朝首脳会談が中止になったことで、日本を含めて緊張感が増しており、消費が控えられることを懸念している。
		美容室（経営者）	・全ての価格が上がっているため、景気が良くなったとしても全く実感できない。人件費上昇の解消、消費税増税の延期などがない限り、景気は変わらない。
		×	コンビニ（エリア担当）
	×	タクシー運転手	・1運行当たりの収入は増えているものの、運行本数が減少している。運行本数の減少は運送事業にとって致命的な問題であり、今後の景気は悪くなる。
企業 動向 関連  (北海道)		-	-
		建設業（経営者）	・今後、全体的に受注が進み、稼働が上がってくるようになるため、景気はやや良くなる。公共土木については当初予算は横ばいだが、災害復旧工事が終わってきている分、量は若干減少することになる。建築については官民共に前年並みで推移する。
		建設業（役員）	・上半期の工事量は十分確保できており、複数の前年度繰越工事が完了することもあるため、年度前半は好調に推移する。ただ、民間建築については見積りの引き合いが依然として多いものの、価格や人繰りから見送らざるを得ない案件が多く、公共投資の減速が見込まれる年度後半以降は厳しい受注環境となる。
		輸送業（支店長）	・今のところ、受注量の極端な減少もなさそうであり、順調に推移する。スポット需要の夏場案件も重なってきており、今後の景気はやや良くなる。
		輸送業（営業担当）	・4～5月の北海道は天候が良く、農作物の生育状況も平年より良いことから、今後の農産物の荷動きが良くなるのが期待できる。また、本州の気温が、このままの状況で推移すれば飲料品や生乳の道外輸送の増加も期待できる。
		金融業（従業員）	・外国人観光客による消費は今後も堅調に推移する。また、エネルギー価格の上昇を打ち返すだけの賃上げが進めば、個人消費の持ち直しの動きが強まる。これらのことから、今後の道内景気はやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コピーサービス業（従業員）	・各企業において働き方改革に向けた考え方が徐々に浸透しており、それに伴い設備投資も増えていることから、今後についてはやや良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・景気を変化させるような案件もみられないため、今後も変わらないまま推移する。
		家具製造業（経営者）	・個人消費回復の動きがなかなかみられないため、じり貧傾向が継続する。ただ、株価や為替の動きをみる限り、大きく下振れするような要因も見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		通信業（営業担当）	・当社の需要予測と周囲の企業の声などから、今後の景況感の振れ幅は上にも下にも小さく、現状のやや良い状態が持続する。
		司法書士	・今年5月までの景気は、全般的に下向き傾向で推移しており、今後も変わらないまま推移する。下半期において不動産取引や建物建築などに積極的な動きが出てくることで景気が上向くことを期待している。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・景気の動向が変わるような要素が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・都市部の再開発、北海道新幹線の札幌延伸に伴う工事などで建設投資が堅調に推移していることから、今後も景気は変わらない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・前年並みの状況が今後しばらく続く。
		食料品製造業（従業員）	・受注が見込みより増えたり、減ったりするなど、不規則な動きがみられることから、今後についてはやや悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	・良くなる要素がないため、今後の景気はやや悪くなる。
		建設業（従業員）	・労務者不足などを理由にした建設単価高騰の影響により、消費税増税を控えた駆け込み発注のような動きも少なく、今後の建築工事発注量の落ち込みが懸念される。
		司法書士	・景気回復に向けた施策が全くみえない。土地を買って家を建てようという気持ちが湧くような政策がない限り、全般的に動きが鈍くなる。
	x	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・市場が活況との話もあるが、前月と同様にベース商材の動きが悪く、売上見込みもダウンしてきていることから、今後の景気はやや悪くなる。景気が回復するのはしばらく先のことになる。
雇用 関連  (北海道)			
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・観光関連や建設土木関連の企業の業況が好調に推移していることから、今後の景気はやや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・今後も企業は業績拡大のスピードを緩めないことが見込まれる。強気の営業活動が継続することになり、雇用情勢は変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・社会構造的な若年労働力不足が引き金となり、全業種、職種で求人決定率の弱さがみられることから、今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・観光業界や大手企業の採用意欲は依然として高いが、中小企業が採用を控えている傾向がみられ、全体的には今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・観光業については、6～8月が観光シーズンとなるため、少し潤うが、それ以降は例年並みに戻る。また、観光業以外の産業については、設備投資も含めてこれといった目立った動きがない。全体的には今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・世界的なイカの不漁を受け、市場価格が高騰しており、イカを原料とする食料品製造業の業況に不安がある。
		職業安定所（職員）	・4月の有効求人倍率が6か月連続で前年を上回っており、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・観光収入の大きい道内経済にとって外国人観光客の来道はプラスだが、最近は価格の安い民泊を利用する観光客の割合が増えている。また、爆買いもほぼなくなったことから、今後については大きな変化がないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・相変わらず求人が多い業種もあるが、募集広告の掲載枠の大きさを1ランク落とす傾向が表れ始めており、全体的には求人件数の減少傾向がより強まることを懸念している。
	x	-	-

## 2. 東北 (地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (東北)		コンビニ (店長)	・競合店などの影響により全体的に売上が下がってきているものの、夏は売上の最盛期のため、期待をしている。稼ぎ時なので天候が良いことを願うばかりである。
		商店街 (代表者)	・春物商材の最終バーゲンセールが終わり、初夏物から夏物商材への確実な切替えができています。また、クルーズ船の来客数が東北最大の増え方をしている。この客をどのような形で店に引き入れるかを、徹底的に研究、勉強をしていく必要がある。
		百貨店 (営業担当)	・来客数が増えているため、今後は売上が伸びてくると見込んでいる。
		コンビニ (エリア担当)	・3か月後はワンブランド体制となる。販売促進の効果も含めて景気は上向きになる見込みである。
		衣料品専門店 (店長)	・長期予報では例年以上に暑くなるといわれている。暑くなればクールビズなどの需要も増えるため、前年よりは良くなると期待している。
		乗用車販売店 (経営者)	・この先は、売れ筋の車両に加えて新車種の発売が予定されており、期待感で一杯の状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	・7月に新商品が出るため、少しは販売量が伸びることを期待している。
		住関連専門店 (経営者)	・お盆や彼岸が控えているため、小物仏具の売上を見込んでいる。
		高級レストラン (支配人)	・夏のイベントを企画しているため、期待をしている。
		都市型ホテル (スタッフ)	・前年の5～6月は全国的な会合などにより当地域を訪れた客が多く、一般宴会、宿泊はもちろんのこと、婚礼もまずまずの動きであった。今年もこの先ばん回できる月があるとみている。
		観光名所 (職員)	・乗船料金の値上げなどが要因となって、乗船客数は厳しい状況である。ただし、ふだんの客の様子や客単価からは購買意欲が伸びている様子がうかがえる。前月から続くこの傾向は今後も続いて良くなっていくとみている。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	・好調のまま推移するとみているが、石油製品の高騰により原材料費の上昇が懸念される。
		商店街 (代表者)	・イベントが多くなる時期のため、入出を期待したいが、この先は梅雨入りや厳しい暑さを迎えるため、店によって好不調のまだら模様となるのではないかと懸念している。
		商店街 (代表者)	・夏に向けて大型イベントがめじろ押しのため、例年並みの来街者は見込めるものの、購買力が低下しているため、衣料品を中心に売上の増加は期待できない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	・7～8月は夏休みであり、夏祭りなどの大きなイベントがあるが、最近の観光客はホテル代、交通費はともかく、買物や少し良いものを食べるということをしなくなっているため、今後も余り変わらないとみている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	・前年比は良くないものの、欲しいものは購入するなど、客の購買力は低下していない。客の来店さえあれば良くなるとみているため、この先の天候が安定することを祈っている。
		一般小売店 [酒] (経営者)	・お中元商戦やピヤガーデンなどの繁忙期を迎えるため期待をしている。しかし、ここ最近は毎月何かしらの値上げがあり、得意先でもうんざりされている。特にビールは運べばほど赤字とさえいわれている。小売酒販店は追い込まれており、対応を迫られている。
	一般小売店 [寝具] (経営者)	・季節が夏に向かっていくが、厳しい状況が継続するとみている。	
	百貨店 (売場主任)	・天候などの不確定要素はあるが、商圏人口の減少、地域経済の景況感などの外的要因や、店内での客の購入単価、購入点数の減少といった購買動向からは、消費が上向く要因は見当たらない。	
	百貨店 (企画担当)	・この先に景気が大きく動くような要因は見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・これから夏物商戦の最盛期となるが、なかなか気温も上がらず動きが鈍い。景気が大きく変動する要因も見当たらないため、夏祭りやお盆商戦に対する施策が必要である。
		百貨店（買付担当）	・この先はクリアランス時期となる。なじみ客向けのプレセールでのまとめ買い、セール本番での単品買い傾向は今後も続く見込みであり、景気の動向に変化はないとみている。
		百貨店（経営者）	・夏の商戦に向けては、一部アパレルのセール前倒しや晩夏商材の追加など、店頭在庫が改善されるような動きには期待している。ただし、中間層の動きは依然として鈍く、大きな変化はないとみている。
		スーパー（経営者）	・5月中旬以降は持ち直しているものの、現在の消費の動きは芳しくないため、この先もこの傾向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・来客数の減少に加えて、客単価の落ち込みが続いている。買物に慎重な傾向は今後も続くとみている。
		スーパー（店長）	・競争激化による来店頻度の減少は今後も続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・来客数が伸び悩んでおり、特売やクーポンなどの施策によって何とか前年に近い売上を確保している。現状において特売を強化しないと、来客数離れが生じて売上は厳しくなるため、この先今以上の特売強度で売上を維持したい。
		コンビニ（経営者）	・底を打っている状況であるが、このまま横ばいで推移するのか、暑くなって消費が少し上がるのかが不透明である。
		衣料品専門店（経営者）	・大手デパートなどは既にお中元商戦を展開している。当社でもカタログの印刷を早めて、販路拡大に結び付ける予定である。
		衣料品専門店（店長）	・景気が上向いているといわれるが、消費者の購入マインドは高まっていない。好不調の波が小さくなれば期待もできるが、現状では実感できていない。
		衣料品専門店（総務担当）	・この先、景気が改善して客の購買意欲が上がるとは考えにくい。
		家電量販店（従業員）	・前年は猛暑によりエアコンや扇風機が好調であったが、今年はその反動でやや落ち込むのではないかと。ただし、梅雨入り、梅雨明けのタイミングによっては状況が変化するため、多少期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、客の動きに全く変化がない。この先も変わらないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注生産のため、2～3か月先の予定はある程度みえているが、今月と余り変わらない販売量で推移するとみている。
		住関連専門店（経営者）	・2～3か月先の景気も、このまま横ばいで変わらないとみている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・地方では、高級食材やお中元などはなかなか伸びなくなってきている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・4月に続いて来客数が減少しているため、今後は商品構成の見直しが必要である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・販売量、収益共に不透明性が高く、判断が難しい。少なくとも収益が大きく伸びる可能性は低く、良くて現状維持で推移するのではないかと。今後、石油系燃料の需要が大幅に伸びることはないかとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・天候に左右される部分はあるが、ファッションに関しては今後厳しい局面もみられるのではないかと。ただし、食品、日用品は依然として順調に推移する見込みである。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナス額が増えているとのことであり、多少の期待はしたいが、貯蓄などに回される可能性が高く、結果としては余り変わらないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・総菜を買って家で食べるという人が増えている。この先、レストランで外食をする人が増えることは考えにくく、予約の状況からも現在と同様の状態が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先も、今月と同等かやや悪くなるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・周囲の状況などからやや悪くなる可能性もあるが、この先暖かくなって人が出歩くようになるため、全体的には横ばいで推移するとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・この先、地元では大きな大会やイベントがないため、ゴールデンウィーク明けの節約志向が長引くとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・前年と比べても予約状況が思うようには伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	・観光キャンペーンが始まるが、良くなると実感するまでは至らず、例年並みに推移するとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（スタッフ）	・ガソリン、乳製品、粉物関係の高騰が落ち着かない限り、この先の景気は変わらないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先の受注内容から、宿泊部門、宴会部門は前年並みの見込みである。レストラン部門は、夏に向けてのイベントなどの企画があるため、来客数増加を期待したい。
		旅行代理店（経営者）	・前年同時期と比較しても、予約状況を含めてほとんど同じような状況が続いている。全体的に変化がないため、この先も同様の状況で推移するのではないかとみている。
		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンにおいても、暦上の休日が少ないため、余り変わらないとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が向上する要因は特に見当たらないため、早々に景気が変動することはないとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく変動するような要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・4K8K放送に対応したテレビの販促展開が始まったが、地上デジタルを開始したときと比較すると興味をもっている客が少ない。BS4放送のコンテンツを年末に向けての商材の目玉としているが、テレビサービスの加入者獲得にどれだけ貢献するかは不透明である。
		テーマパーク（職員）	・来客数が増えて購入単価や売上が伸びるような要因が見当たらない。
		遊園地（経営者）	・記録的な天候不順であった前年の夏と比較すれば、今年は天候が例年並みに推移すればある程度の期待ができる。
		競艇場（職員）	・購入単価を上げることは非常に難しい。来客数を増やして売上を増やすことが望ましいが、そのための来場促進策を模索中である。よって、今は現状維持に力を入れている。
		美容室（経営者）	・美容業界は、景気の変動がダイレクトに影響することはない。現状からみて2～3か月先の景気に大きな変動はないとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・受注見通しは悪くないものの、契約に至るまでに時間を要している。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・この先は塗装工事の受付が好調だった前月ほどは増えていないとみている。
		商店街（代表者）	・予約数はそれほど多くなく、まばらである。また、直前のキャンセルもみられており、景気が良くなるとは考えにくい。
		商店街（代表者）	・各店舗に活力がない状況が続くとみている。
		一般小売店[書籍]（経営者）	・書店の売上は世の中の動きに連動している。現在の政治風土、経済全般のモチベーションの低さ、株価や為替の動きなどをみても、消費マインドは引き続き厳しさを増すとみている。
		スーパー（総務担当）	・ガソリンの高値が続き、国内の政局も不安定である。米朝関係も思わしくなく、景気が上向くような状況ではない。
		コンビニ（経営者）	・セールで客を集めても効果は一時的であり、客単価や購入点数が増加しない限り改善は難しい。前月に引き続き客単価が落ち込んでおり、景気好転の兆しはみえていない。
		コンビニ（経営者）	・ここ数か月の売上、来客数、客単価の推移をみても、この先前年を上回ることとはなく、苦戦するものとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・前年の次世代たばこ特需が続いた7月までは、来客数、客単価共に前年割れが見込まれている。
		コンビニ（エリア担当）	・東京オリンピックに向けて、首都圏に人が集まることで、東北からの流出はより一層激しくなるとみている。また、被災地区において、居住許可が出ても人口の戻りが期待できない。そのため人口減少は継続するとみている。
		コンビニ（店長）	・これから先高齢化がどんどん進み、高齢者のなじみ客が減っていくが、その代わりに若者が増える様子はない。学生においても、奨学金を利用する人が多いのかバイトをせず、お金を使わない。このような風潮が全体的にまん延している。
		衣料品専門店（経営者）	・食品などの値上がりにより生活防衛意識がますます高まっているため、ファッション関連の消費はしばらく期待できないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・他店も苦戦している様子である。客はすぐにセールになることを待っている様子である。
		衣料品専門店（店長）	・スーツの売行きが前年よりも悪化しているため、この先クールビズ需要が落ち着いてしまうと厳しくなるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・人手不足と採用難により、先行きの景気は良くならないとみている。
		乗用車販売店（本部）	・新車部門は、今後も来客数の増加である程度の販売量を見込むことができる。しかし、整備件数の減少、自動ブレーキなどに代表されるサボカーの普及により、サービス部門の減収は今後も続くとみている。収益の柱ともいえるサービス部門の減収恒常化に対する特効薬が見いだせない。
		乗用車販売店（店長）	・例年の状況から、これから先の時期は販売量が落ちるため、やや悪くなるとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・大きな変動要因はないものの、様々な原材料、資材、経費が値上がりしている。対策を講じて最悪でも何とか現状維持を図りたい。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏物の動きについては、これから受注となる企業もあるが、在庫が切れているものもある。実際に動いてみないと分からないが、夏物の売上は余り期待していない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油価格の高騰に伴い、売価水準は東日本大震災以降の最高値で推移している。そのため、更に節約志向が高まるとみている。
		高級レストラン（経営者）	・この先景気が良くなるような材料はないのではないかとみている。少なくとも地方の経済は良くならないのではないかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・県外からの客も地元客も、夏は海のあるエリアに遊びに行ってしまう。内陸部である地元では、特に夜の飲食は減少気味となる。そのため、景気は良くならないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業中心の宴会は順調に推移しているものの、個人利用中心のレストラン及び宿泊は前年を下回っている。また、先行きの予約状況も芳しくない。
		旅行代理店（店長）	・なじみ客の予約は入るものの、プラスアルファの予約が入ってこない。特に国内旅行はどの方面も伸びが今一つである。
		旅行代理店（店長）	・この先の景気が良くなるような要素が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・5～6月の猛暑の影響により農産物の高騰が見込まれており、第3次産業の衰退が懸念され、景気はやや悪くなるとみている。また、物価上昇や雇用保険料の上昇などにより、更に消費動向が下がるとみている。
		通信会社（営業担当）	・燃料の値上がり、景気に悪影響を与えるのではないかとみている。
		美容室（経営者）	・客は千円カットに流れている。また、街なか自体が静かで企業も少なくなっている。
		×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）
	×	スーパー（経営者）	・ドラッグストアの食品売場の比率が増大している。また、新しいコンビニの出店が予定されており、客の買い回りが増大するとみている。
	×	スーパー（店長）	・現状の売上は低下傾向にある。販促により持ち直している曜日もあるが、依然として下降している曜日もあり、全体としてはなかなか浮上していない。そのため、今後の景気は悪くなるのではないかとみている。
	×	スーパー（営業担当）	・今後も競合店の出店が予定されているため、来客数の減少に歯止めが掛からない状況である。少子高齢化、競合店の出店による来客数及び売上の減少、人手不足、人件費上昇など企業経営は一層厳しくなっている。
企業 動向 関連  (東北)		金属製品製造業（経営者）	・受注予測が上向きのため、先行きの景気も良くなるとみている。
		経営コンサルタント	・今年の夏は暑くなると予想されており、夏物商材の早い動きが期待される。
		司法書士	・地元の不動産取引において、新規参入のハウスメーカーによる取引件数の増加傾向が継続している。
		農林水産業（従業者）	・今年は果樹の開花が1週間以上早く、主力品種の桃の販売が単価の良い旧盆前に終了できることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・今年は目立ったイベントがなく、この先観光客、出張者などの数は余り増えないとみている。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（営業担当）	・既存商品の販売量が好転する要素はない。新商品発売時に販売促進イベントやキャンペーンを実施する予定ではあるものの、効果が不透明なため厳しい状況は変わらないとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残高は約10%の前年割れとなっている。そのため、景気は悪いまま変わらないとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・製品開発スパンが短いといった状況は、しばらく継続する見込みである。人手不足の懸念があるものの、景気は良い状態で推移するとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先も現状のまま横ばいで推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・客の業種にもよるが、契約に関しては今後もシビアな反応が増えてくるとみている。他社への切替えも想定しながら、粘り強く当社の強みを売り込んでいくしかない。
		通信業（営業担当）	・経済復興の予兆が見当たらない。
		通信業（営業担当）	・この先景気が良くなるような気配がない。
		金融業（営業担当）	・この先、特に大きな変化要因はない。
		金融業（広報担当）	・食料品などの値上げに伴い、個人消費が伸び悩むとみている。
		広告業協会（役員）	・大多数の広告主の宣伝広告費は減少傾向が続いているものの、全体としてはほとんど変わらない状況で推移する見込みである。
		広告代理店（経営者）	・東北地方の経済の冷え込みは続いている。東京オリンピックに関わる仕事量の増加も、全く影響していないように見受けられる。
		広告代理店（経営者）	・会社単体としては上向きであるものの、東北エリアの周辺取引先の様子、広告媒体発注量は停滞気味のため、景気に大きな変動はないとみている。
		公認会計士	・現在は、売上が伸びて利益を確保しているのではなく、固定費などの経費圧縮でやりくりをしている状況であり、特に小売業関係はこの傾向が強い。ただし、建設業、製造業関係は受注が好調であり、会社の話では秋頃までは今の状態が続くとのことである。
		コピーサービス業（従業員）	・働き方改革に関連する商材を扱い始めているが、商売に結び付くにはしばらく時間が掛かるため、現時点では地道にPR活動をしていくしかない。そのため、前年を維持することで精一杯である。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・サッカーワールドカップによって、外食が控え気味になるのではないかと心配している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・長期間の仕事が多い当方にとって、現在の様相からは先がみえにくい。案件発生から納品まで2～3週間の仕事が多い業界が羨ましい。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	・先行きの受注見込みに大きな動きはみられてない、ただし、人手不足による人件費の上昇に加えて原料価格高騰が続いているため、収益の確保が厳しくなってきた。
		農林水産業（従業者）	・農産物直売所の売行きが前年と比較して落ちてきている。
		食料品製造業（経営者）	・連休明けに業界大手が秋口商材の値上げを発表したが、原料価格高騰、人件費、物流費、資材費の値上げは企業努力では対応しきれず、その影響で消費がどうなるかが心配である。
		繊維工業（経営者）	・消費者の低価格化がますます進んでいる。
		木材木製品製造業（経営者）	・需要が鈍化し、更に競争が激化していることにより、単価が上がらず収益的に厳しい状況が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・建設業の復興特需の陰りにより、発注が控えられる可能性を心配している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・大型工事に対しての出荷が上期で終了予定であり、下期に大きな工事の予定がない。そのため、平成30年度の需要見込みは前年比で2けたのマイナスになるものとみている。
		建設業（従業員）	・競争案件がコンスタントに出てくる見通しではあるものの、指名停止の影響などにより、大手を中心とした一部の会社は競争参加が限定的となり、受注が減少傾向になっていくものとみている。
		輸送業（経営者）	・荷主において設備の定期修理が予定されており、収入減が見込まれている。また、燃料費が高くなってきていることも懸念材料である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・地元の基幹産業が水産関係であるため、東日本震災の影響は依然として大きい。今のところ、この状況が良くなることは考えにくい。
	x	*	*
雇用 関連  (東北)		人材派遣会社（社員）	・企業の案件属性が多様化してきている。求職者の登録も好調であり、今後も安定した業績が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・有期雇用者の無期転換に伴うレートアップという下支えに加えて、2～3か月先には、外資系生命保険会社の大型事務センター進出に伴う大口需要が見込まれるため、やや良くなるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者を欲しがらる企業は現状では余り多くないが、この先は少し動きがあるとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地方でも人材に対する投資が増えており、うまくマッチングさえすれば景気も上向きになるとみている。ただし、現状ではなかなか採用には至っておらず、人手不足、規模縮小、景気下降の悪循環の危険性をはらんでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・6月に開催される大型イベントの効果により、宿泊、飲食関連などが活発に動くかとみている。
		人材派遣会社（社員）	・どこの企業も待遇面などの改善を図って人材の流出を防いでいるのか、求人を出しても応募がないという状況が続いている。特に飲食店には応募者がなかなかこないというのが現状であり、このような状況は、この先も継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・派遣登録者の伸び悩みは今後も続くかとみている。
		人材派遣会社（社員）	・この先、採用期待値が高まるような要因は見当たらない。
		アウトソーシング企業（社員）	・今年度の大手の受注額は、前年と同程度となっているため、景気に大きな変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	・労働力人口の減少を背景に、従業員の処遇改善の動きが継続していくのではないかとみている。
		職業安定所（職員）	・求人窓口対応、訪問などによる感触では、多くの業界で人手不足により事業所の業務展開に支障をきたしている状況が確認されているものの、ここ数か月の期間で雇用に与える影響はそれほどないとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるものの、新規求職者数は減少している。そのため、求人倍率は前年同月並みか微増で推移するとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人の産業別状況を見ると、製造業、卸売業、小売業は前年同月と比較して大幅に減少している。警備業からは更新に伴う大量の求人があるものの、景気動向を左右するような特徴的な要因も見受けられないため、このままの状況が継続するとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で増加しているものの、2.7%の微増である。新規求人倍率も前年同月を上回っているが、求職者の減少傾向によるものである。また、今のところ大規模な企業の創業の動きもない。
		人材派遣会社（社員）	・無期雇用への切替えによる単価交渉を行っているが、一時的に労務費がかさむことが見込まれる。
	x	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北関東)		コンビニ（経営者）	・年間を通して、6～8月は気温が上昇し、地域やその他県内のイベント等での来客数増や、客単価の上昇が予測される。
		コンビニ（経営者）	・気温上昇で買上点数、ソフトドリンクなどが増える。
		衣料品専門店（統括）	・今月、東京の神社、街を挙げてのみこし祭りが始まった。これに合わせて、各地で祭りの準備が始まり、気分も大変盛り上がり、街に活気が出てくる。
		百貨店（店長）	・新しいテナントが入ってくる。
		百貨店（副店長）	・全体の基調は上がっており、新規の客も増えていることから、更に上向くと想定される。
		スーパー（総務担当）	・来客数は前年を超えており、気温も例年並みになってきたので、衣料品が回復してくるとみている。
		コンビニ（経営者）	・来月にはお中元で、たくさんの予約が入るので、多少良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・当店の近隣にドラッグストアチェーン店が新規オープンし、客が流れたという結果が出ている。3か月後はこれが元に戻ると予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月は、株主総会等の宴会を受注できており、前年実績、予算共に、達成が見込まれる。宿泊も同様の見込みである。
		旅行代理店（所長）	・デスティネーションキャンペーンの影響を残しながら、夏季シーズンに入っていくと想定される。
		通信会社（経営者）	・決して良いとはいえないが、競合他社も一杯一杯のようで、その分の仕事が多少回ってきている。
		通信会社（営業担当）	・各社ボーナスの支給額が増える傾向にあるため、前年と比べても消費が増える可能性がある。
		テーマパーク（職員）	・好天が続いていることから、来園者数や売上の伸びも期待できる。
		ゴルフ場（総務担当）	・今後の天候次第だが、現在の予約状況は前年同時期に比べ、25.4%増加している。
		設計事務所（所長）	・周りの様子を見る限り、上向き業種はある。設備投資を検討している会社もあるようである。
		住宅販売会社（経営者）	・本格的に消費税再増税の実施が決定すれば、より現実的な動きがみられると予想される。
		商店街（代表者）	・相変わらず、必要な物だけを買う客は多いが、そういう客はポイントの付く大型店で買物をしているようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・今年は高温が続くそうなので、体調管理が大変である。食品の値上がりが続けば、家庭の負担も厳しくなるので、現状維持ではないか。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・先の見通しが立たない客も結構いるので、ボーナスが出たとしても、なかなか買おうという感じではない。
		百貨店（営業担当）	・化粧品など、継続して好調な商品群もあるが、その他は一進一退で、好転する材料は見つからない。
		百貨店（営業担当）	・全体の売上を構築する主要カテゴリーがない。食料品や化粧品といった消耗品、必需品にも陰りが出ている一方で、衣料品は低調なままである。全体的に良い要素が見当たらず、3か月先も変わらない。
		スーパー（商品部担当）	・ここ数か月、売上、来客数、客単価共に、前年割れが続いている状況に変化はなく、物価上昇の流れが微妙に影響している。
		衣料品専門店（販売担当）	・相変わらず、客の動きは鈍い。その中で多少、購買意欲のある客が出てきた印象は受ける。ただ、全体が悪すぎて、そういう客が目立っているという程度なので、今後も全く期待を持ってない悪い状況で推移していくとみている。
		家電量販店（営業担当）	・関東でも梅雨に入るので、エアコン、除湿機の販売に期待している。パソコン関連は、前年比80%と苦戦しており、映像関連も同90%と厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・中央の景気の良さが地方には届かず、ボーナス商戦も盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店（販売担当）	・前月から徐々に悪くなっている。何をやっても本当に売れなくなってきたおり、手の施しようがない。良くなる要素はないが、今月より悪くもならないと思うので、変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・当店は国立公園を後ろに控えた観光立地である。観光客数は極端に増えている。有名温泉地では、外国人客も含めて、かなり増えている。ただし、そこで働いている従業員が車を買換えたりするかというところまでではない。自動車販売は横ばいだが、修理、車検、一般整備等が順調に入庫しているので、今までと変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・個店の営業努力なしに、改善は認められないところに来ていて、客に来店してもらったり、購入してもらったりする方法、方策をいろいろと導入、実行していくしかない。
		住関連専門店（店長）	・インターネットで購入する客が増えている、実店舗の来客数、販売数共に、横ばい傾向が続いている。
		住関連専門店（仕入担当）	・消費マインドは好転する兆しがみえず、梅雨入りも早いとの予報で、好材料は見つからない。来客数減少は継続するとみている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・業界にこれといった話題の商品がない。夏のサンダルも子供用以外に動きがない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残は減少傾向で、前年と比べても減少傾向である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店の開業から1年が経過する10月を過ぎるまでは、厳しい見込みである。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・国内外情勢が不安定な上、個人の儉約志向もあいまって、食全般に対する財布のひもが緩む状況とは考えにくい。一方で、業態を越えた低価格帯の競争が厳しい。価格競争以外の分野で、現状の推移が見込まれる。
		都市型ホテル（営業担当）	・ここ数年みていて、数か月連続して状況が良くなっていくという傾向はみられない。良くて今月の状況と変わらないという判断である。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況から、8月頃まではこのままの状態が続くのではないが。
		都市型ホテル（営業）	・今月が目標達成と良い状況になっているので、夏に向けて、夏休み等も含めて厳しい状況にあり、現状維持が良いところではないか。
		旅行代理店（経営者）	・北朝鮮問題で近距離海外旅行の増加が見込めない。
		タクシー（役員）	・人手不足である。
		通信会社（経営者）	・景気は低迷し、少子超高齢化が進み、雇用の改善があるのか分らないが、地方が良くなる要素は一切見えない。
		通信会社（総務担当）	・新商品の出足が悪い分、現行商品の割引ができれば、販売数は維持できそうである。
		通信会社（局長）	・イベントやお祭りで一時的に良くなる可能性はあるものの、ガソリン価格の高騰が企業利益を圧迫するとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ボーナス支給月に期待する職種ではないので、客の事情が好転する兆しが見えない。
		設計事務所（所長）	・なかなか民間需要が高まらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・特に何も変化がなく、前月と同じような状態で、余り良くない。
		コンビニ（経営者）	・周りの企業の業績悪化で、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・売上は、前年比100%前後で推移しているが、来客数は同97%前後と減っている。競合店が増えて、客の奪い合いが起きている。
		乗用車販売店（経営者）	・ここしばらくは急激な変化もなくきたが、ガソリンなど燃料価格の高騰が心配である。また、米国大統領が自動車の関税を25%にすると発言の先行きが気掛かりである。
		一般レストラン（経営者）	・例年の傾向として、7月以降は売上が減る。暑くなると、外食をしてくれなくなる。
		一般レストラン（経営者）	・今月は良さすぎた感があり、少し落ち着くのではないか。このまま更に良くなっていくとは思えない。
		スナック（経営者）	・梅雨の予報が出たが、降雨日数が多いと聞いている。雨が多いとどうしても客足が鈍るので、悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・例年利用している客の利用人数減少が顕著である。
		旅行代理店（従業員）	・米国の動きにより、やや悪くなる。
		タクシー運転手	・地方ではドライバー不足もあり、個人の売上は変わらないが、会社全体ではかなり落ちており、利用客も減少している。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪いとみている。
		美容室（経営者）	・地方では、デフレマインド払拭の兆しを全く感じない。
	x	*	*
企業 動向 関連  (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・粗利は減少しているものの、全体では増収増益で良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・新規取引先の受注量に期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・4～6月の受注量は余り多くないが、今期1年は前年同様、多くなる見込みなので、今後は増える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先各社で、今までは試作だった新しいプロジェクトが、順調に動き始めて、受注もそれなりに確保できている。恐らく当社も6～7月頃からは動くともみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向け自動車輸出の伸びは、少し落ち着いた感があるものの、77か月連続で前年を超えている。今後は、米国大統領の打ち出している関税問題が、気になるところである。
		化学工業（経営者）	・好調な部門と不調な部門があり、平均してみれば変わらないのではないが。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・景気は良くなってきている。物の値段が高くなっているが、消費は落ち込まないような気がしている。この先も変わらずに、このまま定着するのではないが。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・今まで以上に生産量を増やしたくても、協力工場能力が不足し増産できず、現状の生産水準維持が精一杯である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は余り変わらないが、今後は分からない。取引先の販売量、受注量等は競争相手も含め多種少量でやっているので変動はない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		輸送業（営業担当）	・夏場に向かい、季節家電、エアコン、インテリア、レジャー用品等の輸送依頼は前年並みである。ただし、このところの燃料高や、国土交通省のドライバー事故防止対策に向けた睡眠不足チェック等が労基署より始まるため、協力会社等の確保にどのような影響が出るか様子見て、車両不足は当分続きそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		不動産業（管理担当）	・定期保守業務の減少分を補うよう、少額ではあるが修繕や保守などのスポット業務の受注に力を入れている。ただし、予算面で折り合いがつかないことも多く、良くて現状維持程度ではないかと見込んでいます。
		司法書士	・現状くらいで推移するのではないかと。今以上に良くなることは、多分ない。
		社会保険労務士	・人件費に加え原材料費もしばらくは高騰しそうで、多少ボーナスが良くて、余り景気は改善しない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数共に、徐々に増加しているが、特段変化はない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・夏枯れ傾向にある。
		建設業（開発担当）	・公共工事は現政権誕生後は、順調に推移している。前政権時は、「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで、建設業者は悪者扱いされた。ただ、現政権も今回の獣医学部新設問題、国有地売却関連問題は大変なことであり、与党も国民目線で考えてほしい。財務省の問題も納税者からみて、納税したくなくなる大変な問題と捉えてほしい。当社の今期決算は売上が前年比90%と厳しく、心配である。
		建設業（総務担当）	・良くなるような話はなく、少し危機感を覚えている。
		不動産業（経営者）	・利益を出しにくい傾向が強くなっている。
		広告代理店（営業担当）	・夏は販促活動が鈍る時期で、秋までは落ち込むとみている。
		x	電気機械器具製造業（経営者）
雇用 関連  (北関東)		職業安定所（職員）	・求人増の状況は、今後もしばらく続くとみている。
		人材派遣会社（経営者）	・一般職等も新入社員採用がかなりあったようである。パートの動きは業種によって、多少人手不足が継続している状況もあるが、お中元商戦等の動きがこれから出てくる。公共事業の工事等も梅雨に入るが、少しずつ動きは見せているようである。
		人材派遣会社（支社長）	・特殊なスキルを必要とする案件を中心に、ぼつぼつと引き合いが出てきている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・売手市場の状況が続き、県内の有効求人倍率は上昇基調で、今春の大卒者内定率が97.9%と3年連続過去最高を更新している。短大生と高校生の内定率も過去最高が続いている。
		人材派遣会社（経営者）	・少し仕事が落ち着き、どちらかというと売上は下がっている。
		人材派遣会社（社員）	・ホテル、宿泊関係で付き合いのあるところの稼働は安定している。ただ、以前よりは若干稼働が落ちてきているようである。一方、個人客については、ここ3か月くらいは比較的引き合いもきているので、これから先も変わらずにいくような雰囲気である。
		人材派遣会社（管理担当）	・今後の生産計画は未定であるが、取引先からは例年どおりといわれている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は1.46倍と高いが、世代交代を図るためといった理由による新規求人がある一方、更新時期の求人割合も高い。
		*	*
		x	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
----	----------	-------	----------------

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (南関東)		一般小売店〔生花〕 (店員)	・5月は母の日くらいだが、2～3か月先の7月はお盆になるため仏花がかなり売れる。8月は昔は余り売れなかったが、ここ10年くらいは、8月の旧盆があるので、来客数がかかり見込める(東京都)。
		スーパー(経営者)	・来客数が今のところ伸びており、いかようにもやりようがあるので、今後も伸びる。
		コンビニ(経営者)	・この先6～7月はボーナス景気の影響で来客数がかかり増える。
		コンビニ(経営者)	・建築労働者等の来客数が増加する。また、天候が安定するため、良くなる(東京都)。
		乗用車販売店(店長)	・新型車の発表を控えているので、先行きは良くなる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・学校給食部門や、病院患者食、特養等のメディカル部門の需要は今後も拡大する見込みである(東京都)。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・これから夏本番を迎えるので、受注も徐々に増えつつある。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・梅雨の時期から夏休みにかけては学用品を求める客が減少する傾向にあるが、地域のイベント開催により来街者は増加傾向にあるので、当店もその影響で、ある程度来客数が増加すると予想している(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店長)	・相変わらず低空飛行ではあるものの、マスクミなどで季節商材が紹介されると新規購入につながる。
		百貨店(総務担当)	・近隣の商業施設が、業態転換のための工事で一部区画を残して閉鎖する関係で、来客数が増え、売上の増加が見込まれる。
		百貨店(営業担当)	・天候与件や株価の影響は多少想定されるが、来客数、特にインバウンド客が前年比で増加しているため、特選宝飾、時計、美術品等、高額品の売上がけん引し、好調を維持すると予想している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・現在の株価の状況から、ボーナス消費に動きがあると予想している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・近隣店舗のリニューアルオープンの影響を受けている食品売上も、少しずつ回復基調にある。衣料品、ギフト商材を中心に好調アイテムもあり、大きく好転するとは思わないものの、少しずつ良くなっていく。
		百貨店(販売促進担当)	・訪日外国人観光客の来店は順調に増えており、今後も継続的に増加が見込める(東京都)。
		百貨店(店長)	・6月は北朝鮮情勢の安定が見込まれ、ボーナス支給等もあることから、少しは財布のひもが緩くなると期待している。
		コンビニ(経営者)	・他の店舗も来客数が若干増えてきている(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・梅雨明けとともに客足も伸びるのではないかと期待している。
		コンビニ(経営者)	・3か月先は夏休みに入るか入らないかという時期で、コンビニにとっては一番の稼ぎ時となるので、今よりはるかに売上が伸びる。ただし、コンビニは店舗数がかかり多く飽和状態なので、前年比では下回るのではないかと。
		コンビニ(商品開発担当)	・猛暑が予想されているため、期待できる(東京都)。
		衣料品専門店(営業担当)	・駅ビルの再開発に伴う改装工事が6月末に終わり、グランドオープンとなる。動線が元に戻り、客がある程度戻ってくるという期待感はある。しかし、1年間の駅ビル再開発、改装工事は、既存店や商店街まで人が向かうこともなく、街ごと衰退させる要因になったことは確かである。
	家電量販店(店長)	・気温の上昇が消費を高める効果を出す(東京都)。	
	家電量販店(経営企画担当)	・夏のボーナス支給の増額が見込めることから、若干の上積みが見込める。また、季節要因でエアコン需要、サッカーワールドカップでのテレビ需要を期待する(東京都)。	
	乗用車販売店(販売担当)	・2020年の東京オリンピック景気で、いろいろな建物の増築、改築などが行われている。建築需要に対する人手不足のなかで、時間給及び月給が相当高騰しているということを、現場の人からよく聞いている。今後も建設関連がけん引役となって景気が良くなり、安定していくのではないかと(東京都)。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス月を迎え、新車、中古車の台数増が望める。また、サービスで部用品を用意して、売上増を図る。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車の安全機能及び通信機能に関心が集まっており、注文に結び付くと考えられる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム需要自体が引き続き堅調なことに加え、実需としての好況を感じられつつある（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・夏にかけて、欧米で多くのショーが開催され、新タイトルの情報が出てくる予想から、活況を呈する（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・飲食業界の2極化の状況は変わらない（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・会社宛での領収書を切る人が増えており、この先も同様の傾向が続くとみられる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休み期間は観光需要が高いため、来客も増加すると予測している。
		旅行代理店（営業担当）	・旅行業界はこれから夏期繁忙期を迎える。
		タクシー運転手	・先行きは雇用や所得環境の改善により、緩やかな持ち直しが続く見通しという報道もあり、生鮮食品価格の落ち着きと株価の持ち直しにより、消費者マインドの悪化も一時的な動きにとどまるということなので、景気はやや良くなる（東京都）。
		タクシー運転手	・女性陣や、八百屋などの一般小売店からは好景気という話は出ないが、大企業のサラリーマンからは、将来の好況を多少は感じるようになってきている（東京都）。
		通信会社（経営者）	・12月に開始予定の4K、8K放送に関する情報が出回り、端末や視聴方法に関する情報も一般的に目に付くようになると考えられるので、その時の手持ちの情報次第にはなるが、業界的に前向きな状況が期待できる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・格安スマートフォンについては、今後も普及すると実感している。それにより浮いた分を日常の消費に充てるなど、消費行動の機会が増える予想している。
		通信会社（営業担当）	・サービス内容の充実等を求め始める傾向があるので、企業努力でサービスを改善していけば、景気が上向く兆しはある（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・暖かくなって、入場者数も伸びてきている。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体は良い新台がないので大変厳しいが、店でこつこつと努力を重ねているため、来客数はやや回復してきている。周りの店舗も同様に厳しいが、日頃の努力で少しずつ来客数も回復しているため、2～3か月先は努力が実り、客が増加してくるという期待を込めている（東京都）。
		競輪場（職員）	・お盆に向けて、家族向けイベントに取り組んでいる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・噂によると、近い将来に閉店した大型商業施設の解体工事が始まるので、良い方向に向かうと期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークのキャンペーン展開での集客が販売につながり、5月に落ち込んだ販売量が戻ってくると予測している。徐々に消費税増税前の駆け込み客が出てくる時期ではないか。
		住宅販売会社（従業員）	・資料請求の件数が増えているので、2～3か月先は良い結果が出る。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、消費税増税前の請負契約締結に向けた動きが出てくるものと期待している。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・前月までは全く相談がなかったことを考えると、余り期待はできなかったが、今月に入り複数の相談がきており、具体化につながる可能性が出てきていることが大きな要因である。
		商店街（代表者）	・商店街で話を聞くと、飲食はまずまずの成績だが、物販は思うように売れない時代になっているという意見が多い。物販の場合、かなり努力をしないと売上を現状維持あるいは伸ばすことはできないので、難しい。
		商店街（代表者）	・今は入出が悪くなっている状態がずっと続いている。天候がある程度平年並みに戻らないで、この状態が続くようだとなかなか難しい（東京都）。
		商店街（代表者）	・暖かくなってきたら良くなると思っていたが、余り改善がみられず、やや低調が続いている。イベントへの反応も前年に比べると良くない（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・早い梅雨入りや猛暑続きの予報が出ているので、消費が厳しくなるのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・例年5月は販売量が落ちる傾向にあるが、毎年、客の購入の仕方が多様化しており、当店のような小さい店では、固定客を増やすのは大変である。今は、量販店だけでなく、家電メーカーも他店メーカー品などいろいろな物を買っている時代である。これからは何を売っていくのが問題である。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・今の状態が続けば良いが、夏の暑さにもよるので、リフォームの案内にも力を入れていきたい。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・現在が最低の売上であり、なかなか維持をさせるのは難しい環境下にある。一昔前は必需品であった印鑑も、徐々にではあるが、今はなくても生きていけるようになってきたのかも知れない。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・ここ数か月余り変わりがない上に、現在、海外や国内政治が不安定で、どちらへ向かうかが分かりにくいので、余り変わりがない(東京都)。
		一般小売店〔米穀〕 (経営者)	・現状では良くなりそうな背景が見当たらない(東京都)。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・物件の金額等は余り確定していないが、今後の案件数、例えばスチール家具などの大きな物はある程度確定しているので、景気は今のままで推移するのではないかと。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・当業界も競争が激しく、ライバル会社もたくさんあるため、すぐに販売量が増加するとは思えない。夏のボーナスが出るかどうかは社員の関心事である。そのような状況がここ数年続いている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・食料品全体では、なんとか前年を超えるか超えないか程度で推移している。全店で見ても、工事で若干厳しくなっているが、健闘している。今後も同様の方向性で動いていくのではないかと(東京都)。
		百貨店(広報担当)	・年度当初のように、賃金が伸びるタイミングがあるわけではなく、大きく消費を押し上げるムードが変わるようなイベントがあるわけでもないで、引き続き中間層の消費動向は足踏みする可能性が高い。一方で、インバウンド需要や高額品需要が大きく落ち込む要素も見当たらない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・カテゴリーごとの好不調はあるものの、全体としては大きな変化はないと予想している。インバウンド需要が堅調な動きを見せる一方、国内需要の伸び悩みが懸念される。これから夏にかけてギフト需要が高まるはずだが、主力のターゲット層が徐々に減ってきており、大きな伸びは期待できない。インバウンドの取り込みがいつまで続くかがポイントと思われる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・依然として中間層の押し上げ感がなく、富裕層、訪日外国人客の需要の伸びに支えられている状況である(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・良いのは高額品と訪日外国人客による売上だけで、国内景気の底上げにはつながっていない(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・インバウンドを除いた国内需要について、単価の上昇がうかがえない(東京都)。
		百貨店(計画管理担当)	・全来客数のベースとなる食料品の来客数が落ちている。街の魅力も下がってしまっている(東京都)。
		百貨店(副店長)	・4月末から5月初旬にかけて、売上が天候に大きく影響を受けた。先行きは依然として不透明であり、景気が上向くという実感は持てない。
		百貨店(営業企画担当)	・中間層の浮上は期待感が薄いため、富裕層次第とみている(東京都)。
		スーパー(販売担当)	・客の様子を見てみると、ポイント何倍の日や、時間帯でのセールの商品、あるいは広告初日の目玉商品など、時間帯、店舗をうまく使い分けて買い回っている様子がいまだに多く見受けられる(東京都)。
		スーパー(経営者)	・やや悪い状態がずっと続いているが、その中でも来客数減が若干広がっている感じがする。天候もあるが、それ以外に競合店、特にドラッグストアやコンビニエンスストアに客が流れている。これは非常に根深いものがあるため、早急に対策を打たなければいけないと感じている。
		スーパー(経営者)	・来客数の動きから、悪いままで行きそうである。
		スーパー(店長)	・外的要因がないなかで、来客数がダウンしている。集客を増やすため販促やインスタ・プロモーション等で来店頻度を上げるよう努力しているが、なかなか来客数や売上アップにつながる施策ができていない。3か月後も今のまま変わらない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・依然として消費者には節約志向が根付いており、より安いものへ向かっているため、もうしばらくは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（総務担当）	・今月の状況から、日々の生活に必要な食料品や日用雑貨関係はほぼ前年並みであるものの、衣料品関係の動きは、気温が高くてもそれほど活発ではないので、この夏気温が高く晴天が続いたとしても、衣料品等のファッション性の高い物については厳しい状況が続く。ただし、日用品や食料品については今後も前年並みの状況が続く。
		スーパー（営業担当）	・販売量や来客数は共に伸びているが、将来的な不安がまだ根強くあるためか、単価は落ち込んでおり、相殺されている。この状態がしばらくは続く（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・青果物の相場は不安定で、鮮魚の販売が厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・プライベートブランドの高額商材が安定的に売上を伸ばしており、たばこや酒類の売上ダウンをカバーしている。この状況が今後も続きそうである。
		コンビニ（経営者）	・競合店ができて半年が経ち、前年比で5%ほど回復したが、厳しい状況は続くともみている。
		コンビニ（エリア担当）	・セールやキャンペーンを集中投下しているが、客足が戻ってきていないため、トレンドが変わりにくい（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・他の業態を含め競合が多くなってきており、来客数の増加につながる見込みがない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・客は、財布の中身が決まっているため、余分な買物ができなくなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	・近所の商店会長の63年続いたファミリーショップ店が6月で廃業する。首都圏で人口減少ではない。店を貸したほうが利益が出るが、入るのは非小売業が多く、街にとっては良くない。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得の増加は、現実的に実感できない（東京都）。
		家電量販店（店員）	・景気の良しあしは消費者によるが、世の中不景気といわれているなか、大きな経済への変化がない限り、横ばいである。今でも景気は少しずつ右肩下がりでである（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売のうち、販売が余り芳しくない。来客数は多いが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス商戦が始まるまでは、今のままで変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・好調とまではいかないが、安全装置などに興味を持っている高齢者ドライバーも増えているので、良い傾向である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今月も前年同月と比べて変化がない。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・来客数、当社の販売数量、単価、他社動向など総合的に見ると、市場全体は現状維持で変化せず、競合他社との取り合いの様相が深まる気配がある（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・夏季ボーナスの支給額について、記事を目にすることも多くなってきているが、可処分所得が増えているという実感がないため、景気が上向いていると感じられる人はごく一部に限られるのではないかと（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人予約等の状況を見ても、ほぼ前年並みである（東京都）。
		高級レストラン（役員）	・先行きの予約客数の伸びに勢いがいない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月先の8～9月は、8月はケータリングがやや少ないが、店頭が結構忙しいと見込んでいるので、今月の売上と同じか、やや悪いくらいで、ほとんど変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・ビジネス街へと変わりつつあるが、昼間人口の増加は顕著である。夜間人口もやや増加しているため、潜在的なビジネスチャンスは増えている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなる条件がなく、人件費や材料費等も上がっているため、なかなか景気が良くなるような流れにはなっていない。
		一般レストラン（経営者）	・北朝鮮問題、米中の貿易問題、依然として深刻な人手不足、仕入れ原価の高止まり等、零細飲食業には大変厳しい状況が続いている（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・不動産業の客からは、年内はなんとか価格はもつが、年明けからは地価が下がるなどで、金融機関の貸し渋りが始まり、厳しくなるというような話を聞いている。そのようなことから、年度内は横ばいか若干悪くなる程度で、それ以降はやや厳しくなる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・変わらないといっても悪いほうで、かなり低いラインである。景気が良くなるというより当地域自体に何かがないと、今後は飲食等の商売は難しい。
		一般レストラン（経営者）	・世界情勢は、相変わらず米国大統領の言動の影響力が大きい。欧州経済はイタリアの財政問題がネガティブ要因で、いつ噴出するか分からず、これからどうなるか不安を増してきている。米国大統領の一言一句、一挙動に神経質にならざるを得ない状況ではないか。国内経済は、訪日外国人相手の商いと土木建築などは今後も好調が続くと思うが、中小零細企業、職人的技術者の減少は、日本のV字回復を困難にするネガティブ要因と考える。したがって、先行きの判断が難しいため、変わらないと回答している。
		観光型旅館（スタッフ）	・景気は頭打ちという印象である（東京都）。
		都市型ホテル（支配人）	・先行きの予約状況が良くない。
		旅行代理店（経営者）	・天候不順が重なっていることや、あちこちで自然災害なども起きていることから、遠出をすることがなくなってしまっており、近隣のレクリエーションが多くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮のロケット問題は落ち着いているものの、その影響で先行申込みがなく、前年比60～70%程度で推移している（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・夏は団体旅行が余り動かないため閑散期となるが、例年の動きであり、景気の変動を感じるほどではない。
		旅行代理店（従業員）	・ハワイ島の火山噴火の影響で、主力であるオアフ島も含むハワイへの集客が落ち込んでいる（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・前年に比べて申込みが少ない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・景気の良しあしに係る材料が見当たらない（東京都）。
		タクシー運転手	・年度が替わり動くとき期待していたが、地域に活気がなく、地場産業が落ち込んでいる。手取りが増えていない人が大半で、相変わらず低迷している。
		タクシー運転手	・梅雨入りがこんなに待ち遠しい年は初めてかもしれない。乗車回数も伸びず、長距離利用の客も少ない。非常に厳しい状況が長く続いている。
		タクシー運転手	・残業がどんどん減っているため、客の動きは変わらない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・変わらないという判断は、景気が上向いているわけではなく、今後も低迷が継続すると思われるため、上向く時期の判断が難しいということである。
		通信会社（経営者）	・マイナス面は、異次元の経済政策の効果より、副作用のほうが大きくなりつつある。プラス面は、依然として団塊の世代はお金を持っており、使われる。したがって、プラスマイナスゼロである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・大きく景気を刺激する材料に乏しいため、現状が続くものとみられる。
		通信会社（営業担当）	・競合他社との激しい価格競争が続いており、1回線当たりの料金が安い世帯が他社の安いサービスに乗り換える、逆に他社から乗り換えてもらうという傾向が続くものと思われる。
		通信会社（局長）	・今は購買意欲が高まるトリガーがなく、年末の4K本格放送が始まる時がチャンスとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良い材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・大企業の夏季ボーナスの回答状況は好調のようだが、全体の景気を押し上げるほどではない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・現状のやや上向きの状況から、横ばいとなる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・個人向け携帯電話や周辺機器の販売は、夏の商戦期に向かい回復するが、法人企業向けのソリューション事業は横ばいで推移するものとみている（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経理担当）	・急にまとまった単位の契約数で放送、通信サービスを申し込まれることはないが、解約されることもなく、加入者数は横ばい又は微増を繰り返している。そのため、客単価は下がっているが、売上は減っていない。数か月先もさほど変わらない。
		観光名所（職員）	・5月はゴールデンウィークがあり、旅客が非常に多い月でもある。2～3か月後は夏休みで、ほぼ変わらない成績と予想している（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月先の暑い時期での来場予約も順調で、今年も予想来場者数どおり順調である。
		その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担当）	・今のところ堅調に推移する見込みだが、レジャー業の業績は天候に左右されることが多いので、変わらないと回答している。ホテル部門は他社との競争が厳しくなっており、都内の宿泊業の供給過剰を実感している（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・相変わらず生徒数に増減はない。辞めてはいないが、増えてもない。全体的に景気が良くなっているとは思えない。求人を出しても人が来ず、生徒も今のところ集まらない。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・マンションの契約状況は悪く、今後の建設計画が先延ばしになるなどの影響が懸念される（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・具体的な案件がない以上、良くなっていくとは思えない。
		設計事務所（経営者）	・季節から官庁案件の発注等、入札機会が増加するが、例年どおり競争相手も多い。県や市の今年度発注予定件数も、前年度と比べて大きな変化はなさそうなので、景気は現状維持が続く。
		設計事務所（所長）	・建築意欲が低く、話はあってもコストと採算がほとんど合わず、前へは進まない状況がまだしばらく続く（東京都）。
		設計事務所（職員）	・少なくとも、東京オリンピックまでは変わらない（東京都）。
		商店街（代表者）	・既存の商店街への客の回帰を期待できる施策がない（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・先行きの見通しだが、ここ数日でまた株価が下がってきていることと、米朝問題がどのように変わっていくのかが不透明なため、悪くなるのではないかと（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・5月にプラス施策を盛り込んだ反動で、6月の施策が若干弱くなっており、最近の傾向である買上客数、客単価のダウンを食い止める手を打てていないため、来月以降も厳しい。
		百貨店（営業担当）	・実質賃金が減っているなか、百貨店離れは加速する。お中元商戦に入り期待も高いが、衣料品の回復は期待薄である（東京都）。
		スーパー（店長）	・1品単価は上昇傾向だが、買上点数、来客数は前月、前々月とマイナス傾向にある。一部商品の値上げに伴って、客の行動がより価格志向になり、チラシにより買物動向が変化している。
		スーパー（販売促進担当）	・今後急激な高温予想により、衣料品の在庫拡大が懸念材料になり、不振が継続すると予想している。食品の早期盛夏物の拡大を計画し、バンドル販売等にて単価アップを狙うことで改善は可能である。
		コンビニ（経営者）	・近隣に競合チェーンの新店がオープンしたため、前年と比べて1割5分ほど落ち込んでいる。3か月後も変わらない。
		コンビニ（経営者）	・この先3か月については天候に左右される。猛暑になるか、冷夏になるかによって、売上が違ってくる。また、最近伸びているインターネット販売がこちらの売上にも影響してくるので、心配材料である（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・スクール用品は、少子化の上、参入業者が増えている。また、祭り用品は、祭りの形態について安全を期すということでやり方がやや厳しくなったので、影響が出る。
		衣料品専門店（役員）	・食料品を始め、いろいろな物の値上がりの影響が出始めている。
		乗用車販売店（営業担当）	・8月までは例年どおり販売量が減る。新型車の投入があるが、納車時期が微妙である。
		住関連専門店（統括）	・景気というよりも政治等の問題でもめている。これも売上の伸び悩みにある程度影響しているのではないかと。ゆえに、まだまだ景気の伸び悩みは続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・政権が今どうなるか非常に不安定な状況になっているので、景気のほうも停滞するのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約は、例年に比べるとかなり動きが鈍く、単価を下げて販売するも、成果は上がっていない。個人消費の節約志向は相変わらず続いており、ディナータイムの売上が前年比で落ち込んでいる。好転の材料にも乏しく、景気はやや悪い方向に向かっている。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は夏休みシーズンに入り、個人旅行が中心となる。当社はリアルエージェントとして団体旅行に強い会社だが、個人は今一つである。さらに、インターネットに対抗すべく、早期割引等を導入しているが、なかなか結果に結び付いていないので、今月に比べると厳しくなる（東京都）。
		タクシー（経営者）	・東京オリンピックまでは、といわれていたが、今年に入り1台当たりの売上が下がりはじめている。
		ゴルフ場（従業員）	・高齢化社会への不安解消、外国人との共存社会、いずれもまだ確立されていない。これからどのような方向に進むのか、国がビジョンを示すことが必要ではないだろうか。
		パチンコ店（経営者）	・食品、原料等の値上がり消費動向に響いてくるのではと懸念している。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客の低価格志向がより一層加速していると感じられる。客は現状に満足しており、より良い物の購入意欲がない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・先行きに対する不安感がある。
		設計事務所（経営者）	・当事務所では、前年11月から今年1月にかけて社員の増強を図り、2割ほど増員してきた。営業面でも、これからの入札が始まる4～6月において、社員教育を徹底し、新しい事務所の方針等が決まりつつある中で頑張りたい。全体の景気としてはやや不透明な感じであり、政治、経済の流れが進展しないのもそういった傾向である。
		設計事務所（所長）	・仕事量が減っている。新築物件がほとんどなく、役所関係でも少なくなっているのが現状である。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅が売れないと本当の景気回復にはならない。住宅は売れると経済波及効果が大きい。住宅が売れない現状が続くと、景気は悪化していく。
		住宅販売会社（従業員）	・シェアハウス問題で金融機関がアパートローンも厳しくしていくとなると、今後客が購入するのに苦労すると思われる。これからの動きによって大きく景気変化しそうだ。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先々の案件情報が減少している。新規性のある物件の獲得も、競合との価格競争になり、総量が増えていく環境ではない（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	×	衣料品専門店（店長）	・この半年、来客数、販売数共に前年を大きく割っているため、急に改善するような要素が見当たらない。
	×	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店が目白押しである。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・このところ商品値上げの打診が多く、更に売行きに悪い影響が出そうである（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	・4～5月は予約数も多く、店も潤っているが、6月の宴会予約は空白が目立っているため、6～7月あたりからは宴会の予約数が取れなくなり、大分悪くなっていく（東京都）。
企業 動向 関連  (南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・雇用も安定してきている。人手が足りないほどなので景気が良い。
		食料品製造業（経営者）	・外国人客が増えてきている。これは上乗せのプラス材料なので、若干増えるのではないかと（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係は全く変わらない様子だが、個人の印鑑リフォームという彫り直しや、材料を持っている方は材料に彫るサービスをしている。今月は1日に3件の問合せが来ている。普通は3日に1件の問い合わせで、それからの注文になるので、個人需要に明るい見通しが出てきている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・インバウンド効果が続くとみられ、化粧品容器の増産が決まりそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・得意先回りや新規開拓により、変わりゆく仕事に付いて行けるよう、会社の設備投資を考えながら営業活動をしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注残の動きを見ると、このところ積み上がってきているが、特に良い材料があるわけではない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・例年よりも期末の駆け込み納品の残りが多いため、新年度に入っても出荷量が戻ってこない（東京都）。
		建設業（経営者）	・新年度は仕掛かりがやや多く、受注も順調に進んでいる。多少断りながらの状況である。
		金融業（役員）	・大手企業を中心に夏季ボーナスの増加が見込まれるため、小売業を中心に景気はやや良くなる。
		税理士	・ドライバー不足、燃料の高騰は、企業努力で価格に転嫁し、吸収されるとみている。人手不足も、外国人採用を進めるなどの工夫を求め、解消したい。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラ事業がますますで推移しているため、売上は改善される。犯罪が複雑化しているなか、防犯カメラの需要は今後も増える。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・3か月後に納品予定の大口スポット契約がほぼ決まりそうなので、少しは収益改善につながる（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・いろいろと提案を持ち掛けても、商談まで至らない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・ボーナス時期に向けた動きが多少活発化するというが、マイナス部分を埋められるまでの材料に乏しい。
		化学工業（従業員）	・原材料や運送費等の値上がりにより、価格改定を行う予定であるが、現況には余り変化はない。
		化学工業（総務担当）	・当社の繁忙期が終了するので分からないというのが本音だが、例年と比べて特段のマイナス面は感じない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・当社は石油製品を原料としている。中東情勢の不安定さや原油価格の値上がりが影響し、2～3か月先には原材料価格が上昇してくるので、景気は良くならない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注量の落ち込みはないが、原材料の値上がりは続きそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状では、3か月内示は各社共それほど落ちないような展開で計画書が出ているので、このままの状態が続くのではないかと。
		精密機械器具製造業（経営者）	・米国が自動車関税を25%に引き上げることと、6月12日の米朝会議がどちらに転んでも大きな起点になる。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・生産量と販売量のバランスが取れている状況が続いている。流れに乗っている。
		建設業（経営者）	・零細企業に対する政策が実行されていない。
		建設業（経営者）	・既にいっぱいいっぱいである。
		建設業（経理担当）	・改修工事ではなく、建て替えるだけの景気の波は、都心から当地域にまだ来ておらず、投資物件の工事は大変少ない。
		輸送業（経営者）	・採用が伸びないなかでは、現状維持で変わらない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・人件費の上昇、人手不足など、経営環境は現在より良くなる見込みがなく、厳しい状況は続く。
		通信業（広報担当）	・現状が当面続く見込みである（東京都）。
		金融業（統括）	・先をなかなか見通しにくい状況である。上向き、下向き、いずれの可能性もあり、どちらともいえない。現状維持と考えている。
		金融業（従業員）	・業種によっては好調な企業が多い反面、小売業の低迷が目立つ。インターネット販売等により販路拡大に成功している事業者もあるが、ほとんどの中小小売業者からは、現状維持が精一杯との声が聞かれる（東京都）。
		金融業（支店長）	・政治問題が片付かない限り、景気が上向くことはあり得ない。当面は横ばいである。
		金融業（総務担当）	・人手不足による人件費上昇も、燃料費の高騰もまだ続く。小売業は暑さにより来客数が減少傾向になり、売上縮小につながる。全体的にやや悪化が続く（東京都）。
		不動産業（経営者）	・当社も駅前3分の賃料29,000円～40,000円の空室が1年ばかり契約できず、委託契約を解除されている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・オフィス、店舗共に解約予告は受けていないため、今後2～3か月先の景気は変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・前年同月と同程度の売上予測のみで、新しく増えたものはないため、変わらない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・特に要素はないが、会社として大きな案件をコンペで獲得できたので、ある程度数字が見えている（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士	・世界情勢、特に米国、中国、北朝鮮の動きによって大きく変わるかもしれない。また、米国の関税の掛け方によっても大きく変わる可能性がある。国内でも多少動きがあるだろうが、高い関税を掛けてきたら、輸出で利益を上げている国内企業の業績も悪くなるため、先行きは分からない（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・具体的な材料が見当たらない。
		経営コンサルタント	・更に良くなるような要因は特にはない。世界情勢に不安材料が多くあるなかで、健闘している企業があるので、なんとかやや良い状態を維持する（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・廃業する取引先がちらほらみられる。また、物が売れているなどの景気の良い話も余り聞かれず、先行きが若干不安である。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・インターネット動画の氾濫により、今後も良質イコール高価格という関係が崩れる傾向は変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月は今の状況が継続し、4～5か月経過しないと変化は表れない。
		食料品製造業（経営者）	・例年売上が落ちる時期だが、原材料の値上がりにより収支が悪化する。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今後の受注予定が余り入っていない（東京都）。
		輸送業（経営者）	・例年売上が減少する夏場を迎え、燃料価格上昇のテンポが早まってきており、厳しい状況が続くと予想している（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・出荷量の低迷が当分続く見込みである。運賃アップの申請をしても、気配がない。燃料価格が高騰している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・米国の自動車関税が引き上げられれば、当然悪くなる（東京都）。
	x	*	*
雇用 関連 (南関東)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・北朝鮮リスクの緩和による政治不安の解消が株の値動きに影響を与え、国内外で好転材料となる。したがって、日経平均株価等、景気の上昇要因の1つとして考えている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者、求人数共に増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（所長）	・現在、景気を左右するような経済状況を感じないので、徐々に景気が上向いていく。
		職業安定所（職員）	・依然として、求人数は緩やかな増加傾向にある。一方、求職者は減少しており、求人窓口においては業界を問わず人材確保に苦慮しているとの声を聞く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・内定辞退を避けるために新たな動きがある。採用コストはやや増えるのではないかと（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・積極姿勢を感じる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・海外生産を行っている製造業の方と話をしたが、国内は横ばいで、中国市場は伸びが期待できないため、ほとんど変わらないということである（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況が続いており、解消される見込みもないため、求人依頼は今後も減少することはなさそうである。
		人材派遣会社（社員）	・市民レベルに明確に反映されるような景気回復施策がない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・人材ニーズは高く、景気が良くなるように感じられるが、必要な人材が採用できず、人がいないために取れる仕事も取れず、業績の頭打ちとなる企業も増えてくるものと思われる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は多いが、人材が足りない状況が続いているので、採用数は変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・改正労働者派遣法への抵触日の影響により、転職が増加している。給与条件が改善されるかは不透明である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車産業界を中心に、今後もエンジニア不足は継続するとみている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・人手不足ではあるが、他に景気が上向く要素が感じられない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・多方面の業種で受注の増加傾向が続き、求人数が増えている状況はしばらく変わらない。また、人件費やマージンなどを抑え、利益が上がりにくい構図も変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は多いが、求職者が増えず、景気は良いものの人手不足への対応ができていない状況が続く。業種によっては、人手不足がより深刻化するのではないかと。
		民間職業紹介機関（経営者）	・市場は安定しているが、何かの影響で大きく変わる環境にないためか、メーカーの製造も現時点では維持している。ただし、求人には常に苦労しているようである（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・特に大きく変化する兆候はない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年夏場は求人件数が減少するが、今年は現時点でも数か月間減少傾向が続いているので、かなり厳しい状況になるのではないかと。また、緩やかではあるが、新規登録者数も減少しており、需給共に厳しくなる可能性がある（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2～3か月先は7～8月だが、かなり厳しい。仕事の予定、話がきているのは3件しかない。定期募集や欠員募集はあると思うが、今の段階ではかなり大変な状況である。お盆明けはまあまあだろうが、それまでどう持ちこたえるかが課題である。
	x	-	-

### 5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連  (甲信越)		コンビニ（経営者）	・照りつけるような暑さがやってきて、コンビニの主力アイテムである清涼飲料水、ビール、アイスクリーム等が非常に売るとみているので、今よりは好調に推移する。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・新聞広告を出した日などは、特に来客が多かった。今月は葬儀がなくても、アポなしでいきなり訪ねてくる客が多い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・これから夏に向かって、いろいろなイベントがあるので、エアコン、冷蔵庫等の動きに期待できる。
		百貨店（総務担当）	・2～3か月先は、前年に対するボーナス支給があるが、客との会話等では、若干だが予想以上に、上向いているとのことなので、これから多少良くなっていくのではないかと。
		スーパー（経営者）	・暑くなるので忙しくなる。4月は前年比売上93%、同来客数99%で、今月は25日までで、同売上115%、同来客数104%である。前年はイベントの売上が3月60万円、4月25万円、5月5万円、6月85万円あったが、今年はイベントの注文がほとんどないなかで、売上を伸ばしておりうれしい。
		スーパー（副店長）	・正社員の給料に変化はないが、各社共、パートの時給は引き上げてきている。
		都市型ホテル（支配人）	・ビジネス客に加えて建設、設備、メンテナンス関連の宿泊客が増えている。また、長期滞在予約も入り始めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・非常に低調な月が続いているため、これ以上は悪くならないところまできている。来月の県知事選挙で新知事が決定し、そこから動きが開始されるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4～5月の歓送迎会の宴会予約が40%ほど落ちたが、これは県知事選挙の影響かとみている。6月10日の県知事選挙後は落ち着き、また、人や企業が動き始める。
		遊園地（職員）	・今後も新規施設やイベント実施等により、多くの客の来園を引き続き期待する。
		商店街（代表者）	・古い商店街の当店のよう小さな店は、どうしても品ぞろえのある大型店に客が流れてしまう。学校指定品でなんとか食いつないでいるような現状のため、大型店に対抗することはできない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・天候に左右される季節商材がどのくらい動くかで、売上の増減に関わってくるが、消費者の購入意欲はなかなか見えない。長い夏を期待したい。
		百貨店（営業担当）	・販売量の動きや客の様子からは、特に、上向いていくような様子はみられない。相変わらず、慎重に買物をしているようである。
		スーパー（経営者）	・3月から、消費マインドの弱さを少し感じている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・周りの環境は余り変わらないので、現状から変わっていかない。
		家電量販店（店長）	・身近でも、景気回復の話は出てこない。
		乗用車販売店（経営者）	・モデルチェンジ等の大きなイベントはないが、前年に発売された先進技術搭載車の受注が堅調に推移するとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・客の購買意欲をかき立てるような新型車の情報も少なく、特段、販売増は望めない。
		一般レストラン（経営者）	・期待できる要素がない。
		観光型ホテル（支配人）	・当地の同業者や他業種を含めて、どこも深刻な人手不足である。夏の繁忙期を控え、従業員の確保が急務である。
		観光型旅館（経営者）	・前年の夏は、destination キャンペーンがあったものの、集客に余り影響はなかったため、今夏はその反動による売上減も少なく、現状維持を予想している。
		旅行代理店（副支店長）	・業務多忙な企業があり、旅行の時間が取れず、成約に至らなかったり、参加者減員となるケースが発生している。景気の良しあしと関係があるかどうかは不明だが、旅行離れを懸念している。
		通信会社（経営者）	・物価上昇の影響もあって、客の節約志向が一層強くなり、多チャンネル、インターネットどころではなくなりつつある。
		ゴルフ場（経営者）	・ゴルフが健康産業の一つ、というイメージを来場者に告知し、できる限りシニア層のゴルフ回数を増やせるように、また、プレー年齢を延ばせるようにしていきたい。
		美容室（経営者）	・夏場に向かって気温も高くなっていくが、ガソリン等の値上げもあり、節約傾向が強い。現状では、売上等、来客数は余り期待できず、変わらない。
		設計事務所（経営者）	・今後の計画物件依頼も多数受けており、仕事量は多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘の見学客は増加しているものの、成約数には反映しておらず、横ばいである。
		商店街（代表者）	・最近訪日外国人客が目立つようになってきたが、販売には結び付いていない。
		百貨店（店長）	・もとより、地方で景気の良さなど実感できないが、最近の原油高、株価の停滞等、先行きに不透明感があり、百貨店の顧客には大きな影響がある。
		スーパー（経営者）	・消費者の生活防衛意識が一段と増してきている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が3月より伸びていない。ゴールデンウィークが不発で、自動車税等の納付期限があったとしても、前月比の下がり具合が大きすぎる。
		自動車備品販売店（経営者）	・来年の消費税増税や年金受給への不安に対する話題が、増えてきている。金融機関のリストラ話も、不安をあおっている。
		一般レストラン（経営者）	・県外客の動きも気になるが、地元の若年層、中高年、共に飲み客が減っている。
		一般レストラン（経営者）	・飲食店での食事や宴会のオーダーの仕方が変化しており、無駄なものはほとんど頼まなくなっている。設定金額の上限が低くなってきており、同じ数が動いても売上は増えない。
		スナック（経営者）	・すぐに上向いていきそうな気配はなく、街全体が静かである。6月にはサッカーワールドカップもあるが、日本代表の試合がある日は、客は早く家に帰ってしまう傾向があるので、不安しかない。
		スナック（経営者）	・今後は、お盆休みなども入ってくる。営業日数が減ったり、行楽に出掛けてなかなか飲みに出る機会も少なくなり、団体客が動くような要素も余り考えられないので、売上は大分厳しいとみている。
		タクシー運転手	・この半年くらいをみても、前年比100%を超えたことはない。今月も恐らく92%で終わる。また、運転手が高齢化してきているが、新人は入ってこない。将来が不安である。
	×	衣料品専門店（経営者）	・冬物衣料の受注には早く、クールビズなどの影響もあり、商品が売れない。
	×	スナック（経営者）	・調査が始まってから、初めて、全ての項目で悪くなると回答している。他の店のことは分からないが、今後、良くなる要素が見当たらない。
企業動向		-	-
		*	*



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (甲信越)		食料品製造業（営業統括）	・国産ワインの人気は依然としてあるものの、値上げの影響や商品のだぶつきにより、出荷量はやや落ちる。
		食料品製造業（総務担当）	・今後の暑さで、夏枯れ状況が予想される。ただし、商品値上げ、バリエーションの増強、高額品投入等の施策でこ入れするので、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・SNSを利用し、技術や受注のPRを試みている。反応は確かに多いので、今後も様子を見つつ活用してみようという動きをしている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注は大きな変動はないものの、海外需要が不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き続き、仕事の確保はできそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・生産量は上向きものの、原材料の高騰や他社との競合等により、内容的には厳しい状況が続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏場のシーズンに向かっており、高額品は売れず、低価格品でしのぐ状況である。
		建設業（経営者）	・技術者不足が深刻で、工事は工期延長を頼むか、仕事を断っている状態である。
		金融業（調査担当）	・引き続き、製造業を中心に設備投資の増加が見込まれ、景気は緩やかな回復が続くとみている。ただし、人手不足に伴う人件費上昇、原材料価格などのコスト増加が懸念される。
		金融業（経営企画担当）	・外国からの需要に関係する事業者は、今後も継続して良くなるが、内需関係の業種は利益率も少なく、やや悪くなる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・小売店主の多くは、「景気が良いのか悪いのか判らない」としつつ、何人かは「人手が集まらない」と話している。ミニコミ誌の広告担当者も、企業への出稿依頼時「人手不足で、広告を出して仕事を頼まれても引き受けられないので、広告は出さない」と言われているそうである。
	食料品製造業（製造担当）	・原油、原料等の高騰で状況は悪くなりつつある。商品の動きが鈍いと、利益を出すことが大変である。	
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月、利益が全く出ず、資金繰りが大変である。
雇用 関連 (甲信越)		-	-
		職業安定所（職員）	・建設業や運輸業からは人手不足、製造業では現状維持との話が聞かれるため、新規求人数は回復すると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・3月末の有効求人倍率は1.63倍で、20か月連続で前年同月比から増加し、当所の統計史上、例を見ない高い水準を示している。景気が良いと答える企業も一部上がって来ているものの、業績に反映されないと答える企業も多く、雇用保険受給者は、微減に留まっていることから、好景気とまでは言えないと判断している。
		人材派遣会社（営業担当）	・消費意欲はなく、1円でも多く貯蓄をしたいという話をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・今後も人手不足は続くため、企業は求人誌などに募集広告を掲載し、短時間勤務でも可能な、パート、アルバイトの募集に力を入れている。
		職業安定所（職員）	・新規求職の減少傾向は今後も続くだろうが、減少幅は小さい。一部業種で賃金上昇の動きも出ているものの、求人充足は低迷が続く。
	x	-	-

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

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		-	-
		商店街（代表者）	・東京オリンピックが近づいて、ますます良くなっていく。
		商店街（代表者）	・販売地域、販売場所、それに商品が良ければ、売上は増加する。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・夏期に向けて客の予算が活発に動き出す時期に入る。
		百貨店（販売担当）	・テナントビル、自店の販促施策に加え、インバウンド需要の高まりが期待できる。
	百貨店（販売担当）	・前月同様、前年は超えていないが、母の日ギフト等はバレンタインのギフトほど悪くなかった。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・気温の上昇もあるが、そうめん等夏物商材の売行きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	・店舗の品ぞろえを強化できるように抜本的な施策を6月以降実施する。夕夜間の米飯、ファーストフードや総菜類の品ぞろえを強化し改善する。
		コンビニ（エリア担当）	・天候も良く夏場に向かって更に活発化していく。盛夏が楽しみである。
		コンビニ（店員）	・暑くなり始め、冷たいドリンク、アイスクリーム類や麺類が売れる。
		コンビニ（商品開発担当）	・前年と比較し気温上昇が予想されており、飲料やアイス等の売上は増加する。
		コンビニ（本部管理担当）	・当社の加盟店では来客数が低調なため、世間の財布のひもは固くなっているようにも思われるが、客観的にみれば、株価が安定してきたこと、政権の右往左往が落ち着いてきたことに鑑み、景気は良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・今後はボーナス商戦や新型車種の投入で需要増加が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン代に関しては、これ以上の悪化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・全体的には良い。徐々に良くなっていく方向である。
		乗用車販売店（販売担当）	・世間の注目を集めている新型車種の発表があった。かなり注目されており来客数も増加し、販売量も増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス期の上昇に期待したい。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末まで定期的に新型車種、特別仕様車の発表を控えている。
		スナック（経営者）	・多少予約が入っており、期待している。
		旅行代理店（経営者）	・天候が良くなり観光旅行へ出掛ける人が増えている。
		旅行代理店（経営者）	・特に悪い材料はない。少しずつでも良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・夏休みや家族層の旅行は、最低1泊から6泊くらいまでのプランが期待できる。当地区ではこの夏チャーター便の海外設定が多く、今後の定期便への期待が懸かっている。客にどんどんアピールして販売していきたい。
		タクシー運転手	・最近のガソリンの値上げも気になるが、2～3か月後はボーナスシーズンでもあるので、5月よりは良くなるかと期待している。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・微妙だが、国際情勢が安定化に向かう。
		美顔美容室（経営者）	・8月からキャンペーンが始まるので、セットでの購入があり売上が増加する。
		美容室（経営者）	・5月が悪かったので、6～7月は良くなる。
		美容室（経営者）	・夏休みやボーナス等、行事が出てくるので、財布のひもが緩む。
		商店街（代表者）	・ターミナル駅周辺の売店の好調ぶりに対して、郊外店の不調が顕著に表れている。
		商店街（代表者）	・相変わらず必要な物以外には目もくれない。
		商店街（代表者）	・これ以上悪くなることはないが、良くなる要素も全くない。米朝会談の結果如何では世界景気が悪くなる可能性もあり、予断を許さない状況である。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・今後の不安材料が多い。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・今の流れだと良くなる気配がない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・夏休みには当地でインターハイの開会式並びに一部競技等があるが、盛り上がりは一過性とみられる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・足元の傾向はしばらく続く。現状維持が精一杯で、今後伸びる要因は見つからない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食店へ来店するきっかけになる材料がない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品関係では、先行きを考えて無駄遣いをしない傾向が続いており、その状態が変わらない。一部の大手企業は金を使うが、逆に自粛する会社も増えてきており、全体としては変わらないが、金を使えるところと使えないところが明確になり、3か月先もどちらかといえば財布のひもは固い状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・経済面、社会面で国内外に余りにも不安要素があり、先行きが見えない。
		百貨店(売場主任)	・高額商品は売れないが、国産の2万円前後のビジネスシューズが主に売れている。高齢者の来店はあるが、百貨店の靴は高いということでカジュアルシューズは伸び悩んでいる。全体的に波があり、平均すると良くも悪くもない。
		百貨店(企画担当)	・売上は前年同月を超えることが多くなってきたが、売上の内訳をみるとインバウンドのシェアが高まり、全体のマイナスをカバーしている状況であり、景気が良くなっているわけではない。
		百貨店(経理担当)	・今後景気が良くなるという材料は余りないが、インバウンド効果による売上増加が少しずつ表れているので期待している。
		百貨店(販売促進担当)	・景気が下振れする要因も見当たらず、当面このままの景況感が継続する。
		百貨店(経営企画担当)	・寒かったり、暑かったり、局地的な豪雨等天候が不安定な状況で、その日の天候が来客数に大きく影響し、売上高への影響も懸念される。
		百貨店(計画担当)	・5月の動向をみても変調要因は見当たらず、しばらくは堅調に推移していく。
		スーパー(経営者)	・8月頃の輸出には相変わらず問題があるが、自動車関連の部品が順調に伸びている。企業は、石油と原材料が高くなり利益面では若干悪くなる。まだ実行はされていないが、米国の輸入関税の引上げが我が国の輸出企業にも影響し、少々弱くなる時期である。EUでもイタリア、スペイン、ポルトガルは景気が悪くなってきている。今年は各企業とも夏休みが長くなり、稼働率が低下し生産性は下がるが、景気そのものは変わらない。
		スーパー(店長)	・近隣の競合店との競争も激しく、良くなっていくとは感じにくい。
		スーパー(店員)	・買い控えする雰囲気は感じないが、特売品等必要最低限で済ませる傾向ではある。
		スーパー(店員)	・良くも悪くもない。この状況がずっと続いている。
		スーパー(販売促進担当)	・今後、大きな雇用対策、減税等がなければ個人の収入が増えず、購買意欲が高まらない。
		スーパー(支店長)	・梅雨時や夏前の消費鈍化は毎年のことで避けられない。夏に向けて起爆剤が必要である。
		スーパー(商品管理担当)	・梅雨次第であるが、猛暑が長く続かないことを願う。景気自体には直接的な変化はないと考えている。
		スーパー(ブロック長)	・野菜の相場安、魚介類のアニサキスの報道やガソリンの値上がり等、良い材料が見当たらない。
		スーパー(販売担当)	・平日に店舗企画のチラシを入れる等、日曜朝の来客数が平日にも波及する策を考えるので、その効果が出ると思う。
		スーパー(販売担当)	・景気が良くなるとも、ならないとも、判断が全くつかない。
		スーパー(経営企画担当)	・特に変化が起こる要素はない。6月は梅の入荷、販売に期待したい。
		スーパー(営業企画)	・客単価が上昇し始めているが、景気に支えられている感じはなく、先行きに期待はもてない。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は前年同期比で変わらないが、客単価が下落しており、セール品以外に反応がなくなっている。ガソリン価格の上昇等の影響もあり、客がコンビニに金を落とすのは、余り期待できない。
		コンビニ(店長)	・コンビニエンスストアの競合チェーンの店舗が増加していることが原因で、来客数が増加する要素が見当たらない。苦しい状況が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・今はバーゲンセールでも気に入った物しか買ってもらえない。仕入れは慎重にするつもりである。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・全体的に薄利多売の商品ばかり動く傾向にある。
		衣料品専門店(売場担当)	・クリアランスセールの実施により、多少の売上増加は見込めるかもしれないが、景気による影響とは考えにくい。
		家電量販店(店員)	・商品の問合せや見積りがそれほど多くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・5月の売上に鑑みると、景気がすぐに良くなるとは思えない。ただ、気温の上昇により夏物商材の売行きに期待したい。
		乗用車販売店（営業担当）	・北朝鮮の問題が解決されるとしても、景気にプラスになる要因が余り見当たらない。ガソリンも高値が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・為替の動向、人材不足感等、不透明な要素が大きく、大きな買物については様子見の状態である。
		乗用車販売店（従業員）	・北朝鮮の問題は良い方向に向かいかけているが、明らかに日本は蚊帳の外である。この状態が今後どうなるかが大きい。余り良くない状態のまま続く。
		乗用車販売店（従業員）	・高齢者の方による交通事故に関心が高まっている。誤動作防止装置搭載等の事故防止対策や運転疲労軽減装置等、車両買換えの客への切り口はたくさんあるが、まだ財布のひもは固く、景気が上向いてきたという言葉は聞こえてこない。
		乗用車販売店（従業員）	・他社も含めて、マイナーチェンジやボーナスキャンペーンを展開し、業界全体で盛り上げる準備は整っているが、購買層にどこまで響くかは不透明である。ガソリン価格の高騰、装備や機能が充実した車の高額化といった要因や、維持費は少なく、買換え期間は長くという客の声が多くなってきているのも不安要素である。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、店舗を含めたリフォーム工事は増加しているが、新店舗、新築住宅やマンションの分譲住宅共に動きが鈍い。
		その他専門店【書籍】（店員）	・夏休みに入り子供の客が増えるので、イベント等多数企画し呼び込もうとしているが、なかなか売上に直結しないのが実情で、本離れということもあり書店は厳しい。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	・このまま6月の閉店に向けて販売量は増加するが、3か月後は宝石を買い控える人が増加し、今と変わらない。
		高級レストラン（経理）	・来客数が前年同期を割る店舗がある一方で、大きく伸ばしている店舗もある。店舗運営、商品政策次第での一進一退が当面は続く。
		一般レストラン（経営者）	・いまだに世界情勢の動向が不安定で、消費マインドが安定しない。
		一般レストラン（従業員）	・1年を通してほとんど変わっていない。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	・起爆剤がないと、なかなか難しい状況は変わらない。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	・当面は現状の景気の良さを維持するが、海外情勢による為替の急変等といった出来事で、潮目が変わるかもしれない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいと判断する。
		都市型ホテル（営業担当）	・引き続き好調で推移する。
		都市型ホテル（総支配人）	・引き続きホテルの開業があるため、宿泊は厳しい。一方で、リネンサプライは5月より20%値上げとなり、コスト負担が増大している。
		都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの予約状況である。
		旅行代理店（営業担当）	・取扱額、件数は今のところ例年並みの見込みである。
		旅行代理店（営業担当）	・サッカーワールドカップ、米朝首脳会議の進展等、良い話題が多くあり、景気が後退する要素は見当たらない。夏休みの旅行需要もまずまずの申込みがある。夏場は団体旅行は減少するが、スポーツ関連の旅行需要が例年より多く、景気は好調をキープしていく。
		タクシー運転手	・何か月も夜の繁華街の人出が少ない。客からも、経営者からも景気が良かったという話は聞いたことがない。このような状況が1～2年前から続いている。週末も人が出ていることもなく、先が不安である。
		通信会社（企画担当）	・ボーナス期を控え、そろそろ上向いてくる時期であるが、政治や社会の混迷がもたらすモヤモヤ感から、余り好転しない。
		通信会社（サービス担当）	・アナログ電話に比べてIP電話の価格は安い。客は回線費用とのトータルの価格をみるので、もっと低価格な料金プラン等がないと、他社サービスへの乗換えによる解約が増える。
		通信会社（営業担当）	・現状の状態が当面続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
		観光名所（案内係）	・富士山の5合目に5月初めから6回ほど行っているが、観光客は非常に少ない。これからの夏場に向かっても、この状況は余り変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・夏期に入り、暑さ、梅雨や台風等天候に大きく左右されやすくなる。しかし、7月の予約数はほぼ順調で、8月においても前年同月比ではかなり上回っている。天候が良ければ期待できる。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・新規観光列車を投入するが、既存客が伸びない状況では景気の上昇は期待しづらい。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・繁忙ではあるが、依頼される加工品は設備導入等、作業効率の改善が困難なため、利益が上がりにくい。
		住宅販売会社（従業員）	・営業受注が不調傾向だが、何とか横ばい状態である。
		住宅販売会社（従業員）	・金融機関の住宅融資担当者のお話では、融資案件は特に増えていないとのことである。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・新築物件は売行き好調だが、中古物件がなかなか決まらない。ただし、住宅診断等で付加価値が高まり、少しずつ伸びる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・個人の新築住宅、企業の事務所改装や工場拡張、アパート等のリフォーム工事等、各種分野から見積依頼や発注が継続してきている。ここ数か月はこの状態が続く。
		商店街（代表者）	・暑くなってくると、購買意欲は鈍ってくる。
		百貨店（経理担当）	・地政学リスクに伴う世界経済と国内の企業業績の悪化が懸念されるとともに、原油高による家計の圧迫が消費の減退を招く。
		百貨店（業績管理担当）	・主力の衣料品の売上は前年割れが続き苦戦中である。夏のクリアランスセールも盛り上がり欠け、前年並みの数字が精一杯の状況が見込まれる。
		スーパー（商品開発担当）	・足元の売上は良かったが、依然として来客数が伸び悩んでいる。前年に対して100%を切ることが多く、来客数が回復しないと売上の回復も継続していかない。
		コンビニ（企画担当）	・売上の低調に加え、アルバイト採用も困難な状況が続いており、必要経費も増加し続けている。
		コンビニ（企画担当）	・今の政権が揺らいできている以上、緩和や特区等の景気の停滞が、東京オリンピック終了後よりも早まる。
		コンビニ（エリア担当）	・より一層ドラッグストアやスーパー、同業他社との競争が厳しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・定期点検を欠かさず行う客も、少しずつ間隔を広げて、出費を抑える傾向が見受けられる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発売等も今年度はなく、新規ユーザーが見込めないため、今ある現行車を自社客に買換え促進していくしかない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・米国との貿易関税問題が不確定である。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる様子は見当たらないが、社会に対する不安材料が多い。
		一般レストラン（経営者）	・毎年夏場は販売量が減少する。例年冬場の7割の売上で、やや景気は悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・この先も、大河ドラマの観光客の反動減が出てくるので、やや悪い状況が続く。地域経済においても特段変わった様子はないが、原油高や流通関係の値上がりも景気を冷やして、企業業績が悪くなったり消費面で出控えや買い控えがあると、サービス産業としてはすぐに影響を受けるので懸念される。
		観光型ホテル（支配人）	・前年同月比で、宿泊数は余り変わりはないが、一般宴会の受注が8割程度であるため、全体としてはやや悪い。食堂売上の右肩下がりにも歯止めがかからない状態である。
		都市型ホテル（経営者）	・国際情勢や現在の国内の政情等には不透明感があり、先が見えない。
		旅行代理店（経営者）	・6月にサッカーワールドカップが開催され、開催期間中は個人客の動きがかなり鈍くなる。
		通信会社（営業担当）	・新型モデルが出ても爆発的な伸びはない。
		通信会社（営業担当）	・異動の時期が落ち着き、多少は客の動きがなくなる。
		テーマパーク（職員）	・前年より学生団体客の予約が減少している。
		パチンコ店（経営者）	・機械の規制により遊技人口が減少している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		理美容室（経営者）	・給与も上からず、段々景気は悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・当地域は若い人口が減少している。これから先、良い方向にはいかない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険サービスの福祉用具貸与において、全国平均単価をもとに貸与価格の上限設定がある。他の介護保険サービスと異なり、地域加算のない福祉用具貸与に、全国平均値で価格に上限を設けるのは納得し難い。
		住宅販売会社（従業員）	・ボーナス次第ではあるが、物価上昇が懸念されるため客の動きは鈍る。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・中古住宅のリフォームが増加しているが受注単価は上がらず一層厳しくなる。来月には材料原価も上がるので、件数が減少しても、工事単価は値上げになる。まだまだ厳しい状態が続く。
	x	商店街（代表者）	・来客数がほとんどなくなってきた。通販の影響が大きい。
	x	コンビニ（店長）	・処分品等低単価の商品はそこそこ売れるように、節約志向はかなり強い。
	x	理容室（経営者）	・景気の良い話は出ない。5月の後半は厳しかった。
	x	設計事務所（経営者）	・新規の計画案件もほとんどなく、実施設計までのタイムラグを考えれば、かなり厳しい状況になる。
	x	住宅販売会社（経営者）	・所得水準が低下する一方で物価が上昇しており、住宅の購入者に負担がのしかかっている状況である。
企業 動向 関連  (東海)		-	-
		化学工業（営業担当）	・2～3か月後には、販売製品へ値上げ分の価格転嫁が完了し、適正価格で販売できている。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが増加しており、良くなってくる。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・ボーナスの時期が近づいてきている。
		建設業（役員）	・大手自動車メーカー系の企業が多い地域で、企業の景気も良い。また、これからの消費税の引上げを考えるとユーザーの動きが活発化する。
		通信業（総務担当）	・直近で燃料代が1リットル当たり2円程度上昇したが、個人消費の動向には全く影響がないとみている。家族に就職、進学に伴う移動があり、新居契約や家電購入等、二重生活に因る支出を余儀なくされている。ただし、これらは人材への先行投資として理解している。
		食料品製造業（経営企画担当）	・ガソリンの値上げも進み、消費マインドは抑制方向に動いている。消費税の引上げも段々現実味を帯びてくるのに伴い、先行きには不安を感じる。
		食料品製造業（営業担当）	・消費者は買い控え傾向にある。販売数が伸びる要素が、今のところ見当たらない。
		化学工業（人事担当）	・医薬品業界においては多くの企業で早期退職制度を実施しており、現状から大きく好転するには画期的な新薬を開発することが必須である。
		化学工業（総務秘書）	・特段悪い要素が見当たらない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・型屋が忙しいのは、新規品の受注が堅調であることの表れで、今後景気が堅調に推移する。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量の心配は減っているが、受注価格が安い上、原材料は値上げされており、利益につなげるのが課題である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・引き合いは多いが、納期対応ができないため断っている状況である。これ以上良くなることを想像するのは難しい。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・これまでと傾向は変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・商品に対する問合せが活発化している。同業者でも働き方改革関連の需要喚起が盛んで、期待感が膨らんでいる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・設備投資は2020年の東京オリンピックまでは堅調に推移する。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・結婚や出産に伴い金を使う人が多くなっている。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・現在の円相場が続いている限り、現在の状態が続くが、米国の完成車の関税を引き上げるといっており、その影響がどのように出るかは分からない。	
	輸送用機械器具製造業（管理担当）	・生産計画をみると横ばいが見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（営業担当）	・小売受注等の契約で金額的には横ばいも可能だが、既存の浄化槽の契約者はどんどん減ってきており、増えることは基本的でない。相殺するなかで新事業に乗り出してはいるが、それが根付くまでにはまだ時間が掛かるので、どちらともいえない。
		輸送業（経営者）	・運転手不足や軽油価格の高騰はしばらく続くと見込まれ、多少の値上げでは利益減となる。
		輸送業（エリア担当）	・運送単価が上がっても、荷物量は想定ほど減少していない。外部委託費もコントロールできている。
		輸送業（エリア担当）	・このまま変わらずに推移する。
		輸送業（役員）	・米国のエルサレムの問題を発端にして、我が国が石油を主に輸入している石油産油国の情勢不安から原油価格が高騰してきており、トラック業界はもとより石油関連産業、原料としているメーカー、自動車販売、車による旅行の手控え等、今後景気にじわじわと影響が及ぶのではないかと懸念している。物流業界では、前年の大手運輸業者の問題から業界の人手不足感が浸透し、従来に比べて運賃改定への理解が得られやすい環境になってきている。これまでより影響は小さいが、景気の後退は心配である。また、一般ドライバーのガソリンの節約志向が高まることによる影響も緩やかに出てくる。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年比で1リットル当たり11円高く推移している。運賃値上げについては、僅かだが値上げを受け入れてくれる客が出てきている。
		輸送業（エリア担当）	・景気のバロメーターの一つに、客からの荷物の問合せがあるが、問合せ件数がそれほど増加していない。運賃は上昇しているが、それはあくまでも運送会社側のコスト増加分の転嫁であるので、景気の上下には関係ない。
		通信業（法人営業担当）	・今月が異例な好調ぶりであり、この先は、特需がない限り提案、受注数は落ち込む予想だが、ここ1か月間の提案数は例年より多く、これが受注に結び付けば、現状がキープできる見込みである。
		通信業（法人営業担当）	・景気回復の不安材料として、原油高、米朝会談の行方、米大統領の日本、中国やEUに対する関税の大幅アップによる世界経済への影響が未知数である。
		金融業（企画担当）	・個人投資家の含み益が増えてきたり、個人投資家以外でも給与が増えてくると消費に向かい景気が良くなるが、現状はそのような状況にない。
		不動産業（経営者）	・6月は例年と比較して晴天の日が少ないが、7月は例年同様に晴天の日が多くなるとの予報であり、当面の景気は良い状態が継続し、売上は前年同月比100%以上で推移する。
		不動産業（用地仕入）	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	・夏に向けての引き合いが企業側から余りないため、受注量が多少アップしても全体的には期待できない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告が安定している。
		行政書士	・現状維持である。
		公認会計士	・中堅・中小企業の業績回復に影響する要因が見当たらない。
		会計事務所（職員）	・好調な会社は、昇給ではなく決算ボーナスを支給する傾向にある。4月の昇給も、率としては2%前後で手取り額はさほど変わっておらず、大きく消費に回ることはない。
		会計事務所（職員）	・異常気象、政局等の大きな変化がなければ変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・現在の案件が落ち着く9月以降でないと生産体制が取れないので、次の案件に着手できない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・景気の変動はいつものことで、米国の長期金利も上昇が一部止まり、国内でも大きな動きはない。銀行の経営もなかなか厳しく、取引先以外の銀行も営業に来る。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・2～3か月先は夏季に入る。取引先からも良い情報がなく、受注量も余り期待はもてず、景気はやや悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・景気が良くなるような材料がない。やはり中小企業にはまだまだ厳しい。
		鉄鋼業（経営者）	・先行きの案件の不足と鉄鋼メーカーの前年からの市場動向を無視した勝手な値上げに需要側が冷淡に対応しているため、市場は冷え込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（従業員）	・自動車産業等において、先行きの生産等については例年に比べて良い動きはなく、やや悪くなる。ハイブリッドや電気自動車等については例年どおり、又は若干良い可能性もあるが、全体的にみると余り良くない。仮想通貨等の話で全般的に盛り上がっている。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界全体が悪いなかで、当社の取引先も思わしくなく、当社製品の売上が減少するため見通しは良くない。
雇用 関連  (東海)		人材派遣会社（社員）	・第2四半期に入り、求人数が多くなってくる。
		人材派遣会社（社員）	・5月が悪すぎたので良くなる。予約状況は例年並みである。
		人材派遣会社（営業担当）	・これまで自動車に関連が薄かった企業も積極的に自動車事業に参入し始めており、それに合わせた予算確保や投資計画を打ち出している。こういった背景により、2～3か月後に確実に景気が良くなるとまではいい難いが、産業界には良い影響があり、景気はやや良くなる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車産業において、7月以降徐々に生産数の増加が予想される。そのため、雇用者を確保する動きもみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・6月のボーナス支給後を狙った転職希望者が増えてくる。
		人材派遣業（営業担当）	・留学生を含む外国人採用が活性化し、かつ安定化するまではなかなか好転しない。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材の動きについて、各企業の採用が落ち着きこの先数か月は大きな変動はない。
		人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな要素が見当たらない。
		人材派遣会社（企画統括）	・変化する要因が特に見当たらない。
		職業安定所（所長）	・残業抑制や有給休暇取得を促進することで、従業員の負荷は軽減されつつあるが、新たな人員の確保が進まないため、その分、生産量や販売額が伸びないことから、利益の上昇が余り見込まれない。
		職業安定所（所長）	・求職者数の変化はなく、大きく変わる要素がない。
		職業安定所（職員）	・求人数は高水準を維持しているが、非正規社員が多く、正社員の割合は低下を続けている。
		職業安定所（次長）	・企業活動は好調を維持するが、人手不足はより深刻化する。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・人材の依頼は変わらず好調だが、求職者の活動がおおむね落ち着く時期となり、需要と供給のバランスが悪くなり伸び悩む。
		民間職業紹介機関（支社長）	・中途採用人数は相変わらず高位で安定している。
		人材派遣会社（支店長）	・当地区においても各企業でロボットによる自動化が導入され始めており、これまで派遣社員が行っていたデータ入力や転記作業等の業務のロボット移管が進んでいく。働き方改革関連法案が可決されると、同一労働同一賃金により派遣社員のコスト上昇圧力が強まるため、派遣業界にとっては更に厳しい状況となっていく。
		職業安定所（次長）	・原油高が、雇用や経済に影響を及ぼすものと考えられる。
		x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）

## 7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北陸)		スーパー（店長）	・大きな天災もなく作物も順調に育っており、気温も高めに予報されているため、夏物商材が好調に推移すると見込んでいる。
		衣料品専門店（店舗運営）	・店舗形態の変更やSNSを活用した販促の効果を期待している。
		家電量販店（店長）	・猛暑の予報となっているため、夏物商材の売行きが良さそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・イベントなどの開催も予定しており、来客数の増加を期待している。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（統括）	・外食産業では価格改定による来客数減少を恐れて、食材コストや人件費の高騰に対して思うような利益が出ない状況にある。しかし、当店では価格改定による来客数の減少が余りみられない。外食メニュー価格に対しての客の敏感さは今のところ感じられない。
		旅行代理店（支店長） タクシー運転手	・夏季需要が見込めるため、やや上向きになると考える。 ・これから暑くなる日が増えてくると、観光客も安定的になることから、特に週末を中心に良くなる。
		通信会社（職員）	・福井国体の開催が9月に迫っている。今はそれほどでもないが、これから周辺地域が活気付くような盛り上がりがないと話にならない。
		通信会社（役員）	・BS4K放送が本年12月より開始される予定である。この周知や広報活動が6か月前から多方面で行われる予定であり、社会的関心が高まることによって、今後の契約数の増加につながることを期待している。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売に伴って、興味がある客とその家族へも販売提案ができることから、全体の販売量が増えると期待している。
		通信会社（役員）	・ボーナス商戦期に入るため、例年どおり契約数が伸びると考える。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げによる駆け込み受注を期待しているが、今後一段と企業間の競争が激しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ前の受注量増加を見越して、これまで以上に住宅用土地の動きがあるとみられる。
		商店街（代表者）	・例年の祭りの人出に期待している。客が回遊するような努力を商店街メンバーに引き続き促していきたい。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・来月からギフトの早期受付が始まることから、今月同様にブランド牛肉が売れば売上がアップするのではないかと期待している。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・これまで聞いたことのない話だが、幾つかの取引先で厨房のアルバイトの確保ができなかったため、ゴールデンウィークに店を休業するところがあったとのことである。初めて聞いた話であり、人手不足はかなり深刻になっている。
		百貨店（売場主任）	・化粧品や特選雑貨は好調に推移しているが、メンズとレディースの衣料品は依然として苦戦している。クリアランス商戦でもこのような状況が続くとみられる。
		百貨店（営業担当）	・婦人服を中心にクリアランスセール前の買い控えがみられ、来客数も落ちている。猛暑予想や買い控えの反動によって、クリアランスセールは期待できる。約1か月戦うための商材確保をして、売上の確保を図りたい。
		百貨店（販売促進担当）	・堅調な株価やボーナス支給に伴って高額品需要が期待できる。しかし、先行き不透明感から派生する節約志向は根強く、消費マインドの改善はみられない。
		スーパー（店長）	・北陸新幹線延伸の影響で雇用の話は出てきているが、非正規雇用も多い。他に、景気回復を力強く後押しするような要因が見当たらない。
		スーパー（総務担当）	・競争激化と人手不足の状況は変わらず、当社でも若干の賃上げを行っているが、景気に与える影響は少ないと考える。
		スーパー（統括）	・賃上げなどの情報もあるが、食品への支出が増える見込みは薄いと考える。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少と客単価の増加という、ここ数か月の状態は変わっていない。今のところ特別に変わる要素も見受けられない。
		コンビニ（経営者）	・来客数、客単価共に余り変化がない。
		コンビニ（店舗管理）	・好転する材料が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上が悪くなってから随分になるが、一向に下げ止まり感がない。
		家電量販店（本部）	・今夏の猛暑予測に対して季節商材の動きを期待するが、全体の消費に力強さはみられない。
		乗用車販売店（経営者）	・車を買って換えるよりも車検を受けて乗り続ける人が多いので、サービス在庫量は増えている。販売量の増加は余り期待できないようである。
		自動車備品販売店（役員）	・タイヤ販売量や車検台数共に需要としては減少予想があり、ドライブレコーダーなどの注目商品は販売量を伸ばしてはいるものの、全体の落ち込みを補うまでの成長は期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（役員）	・前年以上に積極的に販売や来店への仕掛けを行っているが、それでも厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・慣れというのは大変怖いもので、長年続いている景気の悪さに慣れてしまっている。感覚が麻痺しているようであり、景気が悪くてもふだんどおりと考えてしまうことが大変怖い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来客数は天候によって左右されるが、主力である衣料品の売上傾向が改善しない限り、施設全体の景気動向も大きく改善することはないと考える。
		高級レストラン（スタッフ）	・団体旅行や地元宴席は例年並みに受注している。この2～3か月は個人客減少の下げ止まりを感じているが、1～2月の大雪による反動かもしれないため、もう少し状況を見定める必要がある。
		スナック（経営者）	・国内外共に不安定な状態が続くそうである。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約保有は5月が120%、6月以降も前年を5～10%上回っている。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は、香港や台湾を中心にインバウンドが堅調に推移している。レストラン部門は店舗によって異なるものの、定休日の影響もあって全体では若干厳しい状況にある。一般宴会部門と婚礼部門は共に例年と同じ状況にあり、景気動向は変わらないとみている。
		旅行代理店（所長）	・主要取引先の経費削減によって、前期の売上確保が厳しい。
		タクシー運転手	・気温が高かったにもかかわらず、5月も夜の人出が少なかったことから、来月も変わらないのではないかと考える。
		通信会社（営業担当）	・繁忙期に入って例年どおり販売台数が増加したものの、一時的なものであり、いつもの落ち着きを取り戻しつつある。前年と比べても大きな変動はみられない。
		テーマパーク（役員）	・先行の予約状況を見ると、今月の状況が続くと見込んでいる。
		競輪場（職員）	・ゴールデンウィークの反動があるとみられるが、年金の支給月となるため大きく変わらないと見込んでいる。
		美容室（経営者）	・国内と海外共に、余りにも経済や政治が不安定な状況である。消費が活発になるような様子はみられない。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げ前の動きも鈍く、景気を見通せない状況である。
		商店街（代表者）	・大雪の影響が残っているためか、収入が減っている家庭が多いようであり、節約志向が強くなる傾向にある。しばらくはこのような状態が続くそうである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・同業他社だけではなく異業種でも競合相手となることが増えており、価格が崩れて利益確保が難しい。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・様々な物の値上がりの影響が大きい。
		スーパー（総務担当）	・今年の入梅は例年より早くなりそうである。足元が悪くなるため、来客数の減少を懸念している。
		スーパー（店舗管理）	・現状はイベントなどで集客を増やして売上を出しているが、客単価が軟調であることから、今後も厳しい状況は続くと考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月の落ち込みが大きく、この先の見通しについては弱気に感じている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・競合店が開業に合わせて2～3か月間会費無料などの販促を行っており、会員種目がパッシングする分については、当面は通常入会数の増加が見込めない。
	x	-	-
企業動向関連		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内における企業の設備投資の堅調さは、依然として変わらない状況である。旺盛な需要を取り込むため、人手不足の対応に苦慮している。
(北陸)		金融業（融資担当）	・一般消費者向けの業種からは、好調な話しか聞こえてこない状況である。これからボーナス支給時期に入り、業績好調なメーカーでは増額方針となっていることを考えると、ますます消費は拡大するとみられる。一方で、人手不足はますます広がっており、人材確保ができずに機会を逃す懸念はある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・県外在住者が不動産を手放すことになり、その不動産を隣接する土地の所有者が買うという案件が多数ある。また、誰も住んでいない実家の取壊しの話も複数あり、これらの相続登記未了問題や所有者不明問題、空き家問題も話題となることが多い。
		税理士（所長）	・現在は非常に景気が良いということが、徐々に中小企業経営者にも伝わってきている状態である。採用に対する意欲も好調で、人手不足を背景に人件費を上げる傾向にある。これが個人消費の増加につながり、プラスのサイクルになるのではないかと考える。過去20年間に余りない雰囲気であり、今のところ大分期待できる状況になっている。ただし、やはり人手不足が一番大きなネックになってくるのではないかと、それだけが心配である。
		繊維工業（経営者）	・原油が値上がりしていることにより、エネルギーコストが上がる。為替の動きも非常に流動的であり、円安に戻ったかみえてまた元に戻るというような状態である。先行きについては、コストアップ分の価格転嫁がなかなか難しいのではないかと考えている。しかし、受注面ではそこそこ確保できているので、自助努力で頑張らざるを得ないと考えている。
		繊維工業（経営者）	・先行きは、受注量が増えていることから、年内一杯は変わらない見込みである。そうなると人手不足が非常に影響してくると考える。人手があれば、それで良い方向に進む。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・原料価格高騰などの現在の状況が続けば価格に転嫁せざるを得ない。せっかくの好調な受注状況に水を差さないか懸念している。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注状況を見て、変わらないと判断した。
		精密機械器具製造業（役員）	・当社では、生産量を少し増やしていく計画である。しかし、新学期や新入社員シーズンが終わってから夏場に向けては、小売では一部を除き、例年どおりの厳しい状況が続くそうである。
		建設業（経営者）	・公共工事の発注が増加するとは考えられず、低空飛行の経営を強いられそうである。
		通信業（営業）	・現在の受注状況からみて、同様に推移すると考える。
		不動産業（経営者）	・同業者からは、しばらく今の状態で仕事があると聞いている。法人からの問合せが出てきていることと、個人の問合せも少し増えてきていることから、この先も少し動きがあると考えており、変わらないと判断している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・5月も前年売上を割っている。突出して広告出稿量の悪い業種があるのではなく、全業種の動きが悪い。
		食料品製造業（経営企画）	・人件費やダンボールなどの包装資材費、物流費など多くの企業が直面しているコストアップ要因に加えて、原料価格の大幅アップが収益を圧迫する見込みである。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注は順調であるが、機械を作る基幹部品の納期が長いため、客が希望している納期に機械を納入できない。今後、納期を延期することによるキャンセルの恐れがあり得る状況である。
		建設業（役員）	・受注価格競争の厳しさが徐々に増す傾向にある。その反面、人手不足による労務費や資材価格のコスト増が見込まれる。徐々に経営環境の悪化となることを懸念している。
		輸送業（配車担当）	・現状は、労働時間の制約のなかで客の要望に応えることが、一層難しくなっていくようである。特に、ドライバーの不足に代表される人手不足がより一層きつくなってくる。
		輸送業（配車担当）	・ドライバー不足の影響と軽油価格上昇によって、利益率が低下している。
		金融業（融資担当）	・ガソリンや軽油価格など輸送コストが上昇しており、経費が上昇傾向である。
	x	-	-
雇用関連		-	-
(北陸)		新聞社〔求人広告〕（営業）	・求人案件が活発に動いている。住宅業界からは来年に予定されている消費税の引上げを見越して、消費者が動いてきているなどの声がある。
		人材派遣会社（役員）	・職種や雇用形態に対する条件の希望が多く、派遣契約に結び付かない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる話が出てこない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・ 1 ~ 2 か月前と比較して傾向は変わらない。
		民間職業紹介機関 ( 経営者 )	・ 人手不足が続いており、この状況が改善されれば景気も良い方向へ向かうと考える。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・ 就職希望の内定者のうち 2 割ほど、前年同期より早く決定して進んでいる。5 月以降の企業説明会の案内も前年並みに届いている。
		-	-
	x	-	-

## 8. 近畿 ( 地域別調査機関 : りそな総合研究所株式会社 )

( - : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない )

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (近畿)		家電量販店 ( 店員 )	・ 今年梅雨入りも早いといわれており、既に暑い日が増えているので、エアコンの販売台数も伸びてきている。従来のエアコンに不満がある人が多く、より快適な商品を買いたい動きが増えているため、現在は 20 万円前後のエアコンがよく売れている。少し単価が落ちたととしても、台数が確実に増えるので、景気は良くなる。
		家電量販店 ( 人事担当 )	・ 梅雨に向けて、扇風機や除湿機が動くほか、気温の上昇に伴いエアコンなども活発に動き始める。
		一般小売店 [ 菓子 ] ( 営業担当 )	・ お中元商戦の波に乗り、少しでも販売量が増えることを期待している。
		百貨店 ( 売場主任 )	・ 5 月中旬以降、来客数、売上共に回復傾向にある。
		百貨店 ( 営業担当 )	・ 富裕層の優良客は、購入に有利な時期を選ぶなど、タイミングには慎重になっているが、来年の消費税増税も見据えて、高級ブランド品や美術品を買う客は更に増えてくる。
		百貨店 ( 営業担当 )	・ 中間層の節約志向は根強く、ボリュームゾーンのファッションや食品の伸び悩みが予想されるが、夏のボーナスの増加による需要の下支えが期待される。また、富裕層マーケットの堅調な動きや、インバウンドの伸びも続く。
		百貨店 ( 服飾品担当 )	・ 4 月に売上が大きく伸びたサンダルなどの盛夏商材が、5 月に入ってやや陰りがみられたものの、天然素材を使用したバッグや帽子、雑貨類が中旬以降に回復傾向となった。近年は盛夏商材が 6 月に投入され、8 月まで定価で売っていく形となり、商品に幅と奥行きがあるため、夏物商戦は活性化することが予想される。夏物のコスメ関連の実需も、現状の傾向を維持する可能性が高いため、更なる売上アップにつながる。
		百貨店 ( マネージャー )	・ 今夏は猛暑になるとの予測もあり、衣料品や雑貨、家庭用品、食品などの夏物商材に対する、中間ボリューム層の購買意欲の回復につながると期待している。また、富裕層による高額品の購入や、インバウンドによる免税売上の右肩上がりの動きは当面続くと予測している。
		コンビニ ( 経営者 )	・ 季節的に来客数が増えてくるが、自動レジの導入で客さばきが早くなるため、売上の増加に期待している。
		コンビニ ( 店員 )	・ お盆休みや夏休みの時期には、旅行者の来店が増える。
		衣料品専門店 ( 営業・販売担当 )	・ 高額のおダースーツが売れている。また、同じ客でも単価が上がっており、低価格品の売上が減少している。
		乗用車販売店 ( 営業担当 )	・ ボーナス商戦や夏季休暇のレジャーに向けた需要により、購買意欲のある客が増える。それに向けたキャンペーンやフェアも予定しているため、短期的ではあるが回復に向かうことが予想される。
		その他専門店 [ ドラッグストア ] ( 店員 )	・ 夏に向けて、掃除用品がかなり動いている。また、若い女性や男性の間では、免疫力を高める商品やダイエット食品、プロテイン、栄養ドリンク剤の購入が、以前に比べて伸びている。
		その他小売 [ インターネット通販 ] ( 経営者 )	・ 初夏の陽気が購買意欲を上げてくれると期待している。
	一般レストラン ( 経営者 )	・ 周年イベントがあるため、一定の集客数は見込めるが、単価が安いので利益は少ない。	
	観光型旅館 ( 経営者 )	・ 県内にある大型の旅館が、リニューアル工事を経て営業を再開している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は低料金のホテルの参入が目立ち、単価や稼働率が下降気味である。その反面、宴会場の新規参入は少ないため、おおむね前年並みの受注状況となっている。酒税の引上げで単価を変更したこともあり、収入は若干プラスで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行予約は順調なため、直近の需要がどこまで伸びるかが重要となる。
		旅行代理店（店長）	・テロなどもなく、平穏な雰囲気であるため、これから夏に向かって伸びてくる。
		旅行代理店（支店長）	・夏休みの旅行の申込みは堅調であり、働き方改革などの影響で、早くから予定を立てる客が多い。そういった雰囲気が、周りにも広がっている様子がみられる。
		旅行代理店（役員）	・政情不安の懸念は少なく、企業の好景気に引張られて団体客の需要が伸びるなど、個人消費にもプラスの要素が増える。
		タクシー運転手	・上半期の株主総会を経て、少し動きが出てくると予想される。
		通信会社（社員）	・夏のボーナス需要も、ある程度見込めるのではないかと予想している。
		通信会社（企画担当）	・これから夏休みシーズンが近づいてくるため、ゲーム関連の売上アップが期待できる。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG、G1競走における電話投票の伸びが、前年に続き好調である。
		美容室（店員）	・ボーナスも出るため、懐具合は良くなる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・新築需要については、消費税増税の時期が迫っているため、ここ数か月で客が動く可能性はある。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・夏の繁忙期に入るため、仕事が暇になることはない。
		商店街（代表者）	・格安店では、かれこれ10年以上も好調な状況が続いている。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・景気回復の兆しがみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・新規受注もなく、なかなか上向く材料が見当たらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・季節商材の立ち上がりの動きが鈍く、現在も販売量が少ないため、数か月先も販売量が大きく増えるとは思えない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・大型店舗には景気の良い店もあるようだが、小型店舗には景気回復の波が及んでおらず、現状は良くなる要素がない。
		百貨店（売場主任）	・季節の変化に伴い、季節商材が好調に売れると予想される。
		百貨店（売場主任）	・インバウンド以外の消費が低迷している。食品や紳士衣料など、本来は大きく変動することのない商品が不振続きとなっている。足元の消費が良くなる兆しはない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの需要は更に増加することが期待されるが、国内客については、積極的な消費が期待できない。特に、主力ターゲットの40～50歳代は、教育費や家のローンなどでモノの消費に消極的であるほか、若年層も通信費といった物販以外への投資が優先する傾向にあるため、ファッション関連の消費が上向く要素には欠ける。
		百貨店（販売推進担当）	・衣料品の不振が続いており、定価での販売が困難になる一方である。6月末からのバーゲンセールでも、単価のダウンが予測される。一方、唯一の明るい話題として、高額品が一部の外商客の間で好調に推移している。ただし、全店に影響を与えるほどの、販売量のインパクトはない。
		百貨店（サービス担当）	・インバウンド効果はまだ続く雰囲気があり、それに伴うショップなどの入替えや改装などで、売上は確保できる。状況としては大きく変わらないと予想され、インバウンド効果も続く。今後も様々な催事を企画していくことで、集客も可能だと考えている。
		百貨店（商品担当）	・米朝首脳会談やイスラエルの米国大使館移転問題など、米大統領の行動次第で、為替や株式相場が不安定化する懸念が強い。景気の先行きは弱含みとなるほか、インバウンド需要も鈍化するため、起爆剤となる商材が出てこなければ厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・国内客の高齢化が進み、消費税増税や社会保険料の負担増などへの不安から、それぞれの価値と価格のバランスを考えた選択消費が続く。将来に備えた、身の丈にあった消費行動と、新たな体験などの価値を重視した行動が、当分は続くと思われ。
		百貨店（販促担当）	・世界情勢、国内政治共に、不確定要素が多い。株価の推移に影響が出ると、不況感が高まるため、消費の冷え込みが懸念される。直近では大ヒット商品にも期待できないため、日々の売上を確保するために、様々な意味で、少し良い価値を感じてもらうことが必要となる。
		百貨店（商品担当）	・今年に入ってから、来客数、売上共に同じような傾向が続いている。特に大きな変化は感じられないため、3か月後も今のままで推移する。
		百貨店（売場マネージャー）	・実需による購入が増えているため、バーゲンセール期間中はそれなりの売上が期待できそうであるが、メーカーの生産調整により商品の確保が難しくなっている。
		百貨店（営業企画）	・企業業績は良いものの、個人消費は回復していない。北朝鮮関連のリスクや米国の保護貿易主義など、世界経済の先行きが不安定である。
		百貨店（宣伝担当）	・国内消費の不振を、インバウンド売上で補う状況は変わらないと予想しているが、今後は世界情勢の変化による影響も出てくることから、楽観視はしていない。ただし、夏のボーナス増のニュースや、酷暑となる予想から、来店客の増加が期待できるため、取り込みに向けての対策を行っている。
		スーパー（経営者）	・競合の激化による価格競争の継続で、来客数や客単価の改善が進まない。住宅地に立地するスーパーでは、インバウンドの恩恵も極めて限られており、生鮮品の強化などが差別化の武器となる。ただし、有効求人倍率の上昇は若干落ち着いたものの、時給のアップが著しい一方、既存パート社員とのバランスもあって極端には上げられず、パートの確保がままならない。
		スーパー（店長）	・生活必需品への支出を極力抑えようとする傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・気候なども前年と余り変わらない。
		スーパー（店長）	・夏のギフトも年々減少傾向にあるほか、行楽用の買出しも現地での確保が主流となっているため、夏の買物は減少傾向となる。
		スーパー（店長）	・可処分所得の減少による先行き不安や、メリハリ消費、インターネット通販や中古品の購入といった節約志向で、個人消費の増加は望めない。米国による自動車関連の輸入関税や北朝鮮政策などが、世界経済に及ぼす影響も大きい。
		スーパー（店長）	・特に大きな環境の変化がなければ、状況は変わらない。食品や生活必需品での節約志向は強く、財布のひもは固い。
		スーパー（企画担当）	・来客数の減少には改善の見込みがなく、このままの状態が続く。
		スーパー（企画担当）	・ホームセンターと格安スーパーの新店舗が、近隣に来月オープンする予定であるが、先行オープンしたホームセンターの影響で、店舗の売上は上昇している。格安スーパー対策を確実に行えば、相乗効果で更なる上昇が見込まれる。生鮮品を強化して、こだわりの商品や産直品などを客にアピールし、価値を知ってもらうことが必要である。
		スーパー（経理担当）	・サッカーワールドカップの開催時は、いつも在宅率の変化などで多少の影響を受けるが、今回は代表への期待が低いため、影響は少なそうである。逆にサッカーワールドカップに関連したセールも盛り上がりや欠くことになる。
		スーパー（社員）	・非食品部門の苦戦はこれからも続く。ただし、当社の中心商品である食品に限れば、販促効果による堅調な動きが続いており、当面は全体を支える状況が続く。
		スーパー（管理担当）	・原料価格が上がってきており、仕入コストへの影響が懸念される。
		スーパー（開発担当）	・関西では景気の回復感が全く感じられない。中小企業が多いため、景気がなかなか上向かない。
		コンビニ（店長）	・今の様子では、景気が急に良くなったり、悪くなるといった変化はないが、良くなる要素が見当たらないのが実情である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（広告担当）	・国内では、日用品の一部値上げやガソリン代の値上げなどもあるが、今後2～3か月では大きな変化はない。海外では、北朝鮮と米国の交渉が続いているが、地政学的リスクも一時の緊張感が薄れている。
		コンビニ（店員）	・全体的に大きな変化はない。
		家電量販店（経営者）	・財布のひもが緩む要素はない。省エネ家電のエコポイント制度からちょうど7～8年が過ぎて、買換えの時期にきているため、需要を刺激するような施策に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・特別に良くなる要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・板金関連の仕事が増える一方、用品販売や一般整備が減っている。理由は分からず、需要がいつまで続くのかも分からない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売、買換え共に台数が少なく、横ばい状態である。高齢になって廃車にする客が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・他社の新型車による効果で、市場が盛り上がることを期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・輸入車部門全体の苦戦が続いている。新車が売れず、中古車の相場も下がっているため、状況の改善は難しい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・競争の厳しい業界であり、生き残るためには、客に喜んでもらえるサービスを提供するしかない。プライベートブランド商品の開発などによる、同業者との差別化が、生き残っていく道である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・夏の天候などにも左右されるが、特に大きく変わることはない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・北朝鮮情勢の安定が期待外れとなることで、経済効果も薄れる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・宝飾品に分類される高額ブランド時計はぜいたく品であるが、実用品としての側面もあるため、多少は時期による売上の変動がある。一方、装飾品として買われる宝飾品は、売上の増えるタイミングが判断しにくい。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・配送料や人件費の上昇に伴い、商品の値上げが増えているため、購買を絞る動きが更に目立ってくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・梅雨時期に入るため、余り期待はできない。
		高級レストラン（企画）	・インバウンドの伸びはあるものの、今後3か月の婚礼宴会の受注数が大きく減少している。足元の料飲客数の動きも悪く、今後の改善は期待しにくい。
		一般レストラン（経営者）	・今後の相次ぐ値上げにより、どのような影響が出るのかが不透明である。
		一般レストラン（企画）	・来客数の前年比が、3月以降は上昇傾向にあったが、5月が天候不順であったとはいえ、ゴールデンウィークの営業が落ち込むなど、現段階で景気が良くなっているとは考えにくい。ただし、売上全体は前年を上回っており、景気の改善傾向は継続している。
		一般レストラン（経理担当）	・政情不安が停滞感を生んでおり、消費にも影響を与えている。
		一般レストラン（店員）	・10%値引きのクーポンや新しいフェアといった販促でも、売上や来客数が増えないため、2～3か月先も増える見込みがない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・全体的に余裕がない。
		観光型ホテル（経営者）	・宴会の減少が売上に大きく影響しており、この傾向は前年と同じである。
		観光型ホテル（経営者）	・経済状況の改善のための政策もなく、世界的な不安材料も解消されないため、日本の経済状況が良くなる確信はもてない。
		観光型ホテル（経営者）	・6～7月の先行予約状況は、やや前年を上回っている。当地域では耐震工事中の施設が2軒あるため、景気が上向いたというよりも、その影響が大きい。
		観光型旅館（経営者）	・良くなる要素がない。
		都市型ホテル（管理担当）	・外国人宿泊客に勢いはあるが、国内客の利用には不安が残ることから、先行きが読みにくくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（客室担当）	・予約が間際化していることもあり、7～8月の予約も前年割れの状況である。外国人旅行者は引き続き増えるものの、ホテルの供給も増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	・7～8月の宿泊予約については、件数、売上共に前年を下回っているほか、宴会の予約も前年割れとなっている。
		都市型ホテル（管理担当）	・アジアからのインバウンド以外の受注状況に、力強さがみられない。宴会においても規模の縮小が見受けられる。
		旅行代理店（営業担当）	・個人消費の動向が不透明である。
		タクシー運転手	・貸切りの依頼が増えているほか、修学旅行生が多く京都を訪れている。
		タクシー運転手	・大きな社会的変化が起きない限り、今のところは現状の流れが続く。
		タクシー運転手	・一般客の利用や企業関係のハイヤー予約は安定しており、大きな変化はない。
		通信会社（経営者）	・経済情勢に大きな変化の兆しはない。
		テーマパーク（職員）	・現在の経済状況で消費税増税を行うとは考えられない。北朝鮮情勢の動きは、いわゆるリーマンショック級の事態に相当するため、今回こそ消費税増税の延期ではなく、凍結を宣言してほしい。そうすれば内需が拡大して景気は回復し、その結果として税収も増える。
		観光名所（企画担当）	・大きな変化がない限り、インバウンド客は安定して来場すると予想されるが、国内客は停滞気味のため、集客策を検討していく。
		遊園地（経営者）	・前月と同様に、利用者数は順調に推移しているものの、客単価が伸びない。要因は様々であるが、消費に慎重な様子が見受けられ、景気動向は一進一退という印象がある。
		競輪場（職員）	・物価の上昇の影響が、前月よりも客単価が下がっている。好転するようには思えないが、更に悪化することもなく、今月とそれほど変わらない気がする。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球では交流戦などの試合があり、それ以外にも人気グループのコンサートなどが開催される。夏休み期間となるので、多数の来場者を見込んでいる。
		その他サービス[学習塾] （スタッフ）	・入会者の動きは順調であるが、中学生は定期テストの結果次第で退会もあり得る。
		住宅販売会社（経営者）	・宿泊施設やホテルの建築が相変わらず進んでおり、そのパブルが弾けるまでは、現状のままで推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・客の動きが安定してきている。
		住宅販売会社（総務担当）	・消費税増税に向けた駆け込みの動きなどがみられない。秋以降に顕著な動きが出てくることを期待している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介]（経営者）	・特に政策的な変化はないので、景気も余り変わらない。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・国内の経済環境は堅調に推移する一方、地政学リスクの顕在化に不安がある。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・夏に向けて、気温が高めで推移しているにもかかわらず、店頭も仕入先メーカーも商品の絞り込みや在庫調整を進めている。
		一般小売店[時計]（経営者）	・今月は売上、来客数共に、3か月前よりも若干良くなっている。ただし、全体の様子でみると、ベースが上がっている感覚はない。必要性から購入してくれているが、余裕があるわけではない。安定して景気が良くなっているとは到底思えず、先行きはまだまだ用心しなければならない。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	・古くからの専門店は、時代の流れに対応しなければ一気に衰退する。特に、情報発信力が必要な社会に対応していくためには、景気の流れに乗れるかどうか、又は逆風に耐え、悪い時期をしのげるかにかかっている。
		百貨店（企画担当）	・今月のような傾向が続くそうである。今後2～3か月は、インバウンド売上の増加によって前年を上回る動きとなるものの、伸び率は鈍化していくと予想している。
		百貨店（マネージャー）	・米国と北朝鮮の問題などもあり、業界による差はあるが、決算発表はおおむね好調であった。今後も、国内の富裕層や訪日外国人にけん引される状況が続く。その一方、国内の中間層の消費は上向き材料に乏しい。節約志向によるものではなく、これが本来の姿として根付いており、回復が期待できる状況ではない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（外商担当）	・政情不安が続く可能性があり、株価は下がると予想されるため、富裕層を中心とした購買意欲は低下する。
		スーパー（経営者）	・単価の動きや客の様子をみると、低価格志向が強まっている。
		スーパー（店員）	・近くに24時間営業のスーパーがオープンするため、土日はかなり客が減りそうである。
		スーパー（店員）	・閉店したスーパーの跡地に、新たなスーパーが入るため、客の流れが変わることが予想される。
		家電量販店（企画担当）	・世界情勢の不安定さから、消費の増加にはつながりそうにない。関西の百貨店に限っては、インバウンド需要によって活気付いているが、家電までは需要がなかなか回ってこない。
		乗用車販売店（経営者）	・国際的には、米朝首脳会議が無事に開催されるかに関心が集まっている。その一方、国内では国有地売却関連や獣医学部新設問題で国会が紛糾していて、景気対策にまで議論が及んでいない。しばらく国内外の問題は解決しないと予想されるため、景気は良くならない。
		住関連専門店（店長）	・商談の数は変わらないが、例年よりも予算の少ない客が増えている。また、客との会話では、消費に関する予算のアンバランスさを感じられる。衣食住では食が一番で、次に衣、最後に住という順位であり、食と衣では手軽で安価な物を繰り返し購入する一方、費用をためて住を改善させようとする人が減っている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・これから2～3か月先は、米国と日本の貿易において、少し日本のマイナス面が大きくなるため、その影響が株価などに出てくる。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・送料の値上げにより、売上が減少する可能性がある。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・商品には、寒い時期に動く物が多い。予想以上に気温が上昇しているため、今後数か月は厳しい状況が続く。
		観光型旅館（管理担当）	・北朝鮮と米国、中国、韓国が歩み寄る一方、日本が取り残されている感がある。米国との貿易問題が拡大する懸念もあり、景気の上昇にブレーキが掛かる気がする。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・景気が上向きであるにもかかわらず、所得の伸びは余りない。4月からの物価の上昇で消費が更に低調になっているため、必要な物以外の嗜好品に対する消費が鈍い。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・カフェや文具関連で売上全体をカバーしているが、主たるアイテムの売上減少に歯止めがかからない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・販売不振の分譲マンションの販売期間が長期化し、在庫については販売価格が下落傾向にある。これに伴い、新築マンションの販売に影響が出ることも懸念される。
	×	衣料品専門店（経営者）	・梅雨に入って雨が降ると、気温が下がって夏物が売れにくくなるが、梅雨が明けるとはセールに入るため、やはり売れなくなる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・経済指標は好調な状態を示しているが、消費者にまで金が回っていない。
企業動向関連		*	*
(近畿)		食料品製造業（営業担当）	・梅雨が明けてからは、今年も猛暑となる予報であるため、飲料水の売上は少し良くなる。
		木材木製品製造業（経営者）	・需給のバランスがようやく取れてきたが、国内の販売には波があり、なかなか予定どおりにはいかない。
		建設業（経営者）	・季節要因では、例年6月以降は売上が徐々に伸びるので、今後はやや良くなる。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・補助金の支給状況次第ではあるが、良い方向になることを期待している。
		食料品製造業（従業員）	・先々の企画も決まっていないので、大きく伸びることも、落ち込むこともなく、現状維持の状態が続く。
		繊維工業（総務担当）	・人材の確保次第で、売上が良くも悪くもなるという状況であり、我慢の経営となっている。
		繊維工業（総務担当）	・靴下の販売では、高付加価値商品が一時注目を集めていたが、最近は安い商品しか売れない傾向が再びみられる。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事量に変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・様々な要因で変化するため、分からない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・様々な業種と取引があるが、どの業者からも良い話が聞かれない。前年の実績と比べても、特に代わり映えはない。
		化学工業（管理担当）	・取引先からは、発注数量の減少についての情報は出ていない。化学品の原材料の値上げが続いているが、製品価格に転嫁できていないため、利益は減少気味である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・定番商品の注文はあるが、新規案件が少ない。2～3か月後も、受注はこのままの状態が予想される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・業界内では、求人の募集に対して求職者が応じてくれない状況が続いている。今後、徐々に生産能力を落とし、ラインを間引く動きが出てくれば、生産にも大きな影響が生じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・次々と受注があるとは思えないが、少し良い状況が続くそうである。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・株価などには改善がみられるが、一般の消費者の実感として良くなるまでには、もう少し時間が掛かりそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・相変わらず仕事が少なく、暇な日が多い。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・サッカーワールドカップなどのイベントもあるが、この前後で景気の変動があるとは思えない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現状からの大きな変化はない。引き合いをいかに受注に結び付けていくかが課題である。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・景気は回復基調にあるが、将来の負担増に備えるため、個人消費は依然として低迷が続いている。靴メーカーへの発注も増えず、苦勞している。
		建設業（経営者）	・官庁、民間工事共に、発注量が前年に比べて少なめである。今後も価格競争が激化することが予想される。
		建設業（経営者）	・特に良くなる材料がない。
		輸送業（営業担当）	・同業者の値上げにより、単価の低い通販関連の荷物ばかりが増えたため、利益は全く増えていない。
		輸送業（商品管理担当）	・引っ越しなどのシーズンが終わり、販売件数は減っている。この状態がしばらく続く。
		通信業（管理担当）	・ボーナス商戦までの間、買い控えが発生する。
		金融業（営業担当）	・東京オリンピックに向けた動きもあり、関西地区も景気回復傾向が見込まれるが、本格的な回復の動きではない。
		金融業（副支店長）	・関西では大きな公共工事の話もないため、景気は当面変わらない。
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退は今後も続く。それに伴い、神戸の景気はなかなか良くならない。
		広告代理店（企画担当）	・海外情勢の影響を受けることが多く、国内景気は安定せず、回復が停滞している印象を受ける。
		広告代理店（営業担当）	・現場では、9月頃までは明るい状況が続くような感覚がある。
		経営コンサルタント	・人手不足であり、求人の競争も激しくなっている。また、生産性を高めるために、社員の能力向上やシステムの工夫、マーケティング戦略の検討などが更に必要となってくる。全体としては、今の状況がしばらく続く。
		司法書士	・案件が少しあるため、現状維持はできそうである。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・大きく変わることはない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・梅雨入りから梅雨明けの時期ほか、夏を迎える時期については、ほぼ例年と同様である。サッカーワールドカップなどのイベントが目白押しであるが、景気浮揚につながると思えない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・取引先の予算や見積りも余り増えておらず、ほとんど変わらない状態が続いているので、今後も変わらない。
		食料品製造業（経理担当）	・原油価格も上がる一方で、好転の兆しがみえない。
		繊維工業（団体職員）	・これといった要因は不明であるが、需要が減退している。
		化学工業（経営者）	・新規案件の話が少ないため、景気の先行きが良くなるとは考えにくい。どちらかといえば、悪くなる可能性がある。
		化学工業（企画担当）	・梅雨に入るほか、夏は食品の需要が低迷する。
		金属製品製造業（経営者）	・在庫調整という名目で、全体的に荷動きが悪くなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が少なく、受注も増えていない。
		広告代理店（営業担当）	・今年になって売上が前年をずっと下回っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	金属製品製造業（営業担当）	・今後も、ユーザーに対するコスト上昇分の価格転嫁は、難航することが予想される。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	・分からないのが本音であるが、不安定な政治を勘案すると、下振れする可能性が高い。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	・読者の新聞離れにより、購読数の減少が進んでいる。折込収入も減少しており、回復の兆しがみられない。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・景気が不安定で、国の経済政策もはっきりしない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・4～5月でこの状況であるため、7月以降は急速に人材不足となる。
		職業安定所（職員）	・減少が続いてきた求職者数については、直近は減少幅が小さくなっており、中高年層では増加に転じている。人手不足による求人の増加に伴い、より良い仕事を探す求職者や、定年後も就労を希望する求職者が増えている。今後は労働条件の改善や、就業率の上昇が見込まれる。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・新卒採用が落ち着く時期となり、中途採用に労力を割けるタイミングとなるため、求人数、成約数共に若干伸びる。
		人材派遣会社（経営者）	・右肩上がりの景気の動きはまだ続く。業種の区別もなく、ほとんどの業種から注文がきているが、相変わらずマッチングには至らず、かなりアンバランスな状況が続いている。一方、慎重にマッチングしているつもりでも、いざ派遣がスタートすればクレームが多く、少し心配している。
		人材派遣会社（営業担当）	・特に、大きな変動要素が見当たらない。
		人材派遣会社（役員）	・現在の求人案件が早期に充足されるとは考えられない。求職者からの賃金や時給の引上げ圧力は続いており、1年前や半年前と同じレベルの賃金、時給では人が集まらない。人材市場における現在の状況は、少なくとも今後数ヶ月は続くことが予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	・夏限定の繁忙要員ニーズや、長期雇用など、働き方を幾つか提案することで、求人依頼に対応したい。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・新規の仕事が入る予定もないので、今の状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・サッカーワールドカップの勢いに期待していたが、全く手応えがない。盛り上がりには欠けそうで、通常どおりの動きになりそうである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞での求人数からは景気の方向性を読み取れないが、グローバル化で世界経済はつながっているため、日本を取り巻く関係国の動き次第で、どちらの方向にも進む可能性がある。米国が自動車に対する25%の輸入関税に言及したり、北朝鮮との首脳会談が中止になるなど、これらの行方によって、どちらにも向かう可能性がある。
		職業安定所（職員）	・企業訪問によるヒアリングでは、業績は好調との声が多い。製造業で受注が増えているほか、サービス業でも人手不足が続いている。ただし、ハローワークに出される求人の賃金は上昇しておらず、消費には回っていないため、景気の回復感はない。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、公共工事が動き出す7月中旬頃までは、いつも求人が大幅に減少する。今年の減少度合いを注視しているが、現時点では前年や一昨年と同じ水準で推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・世の中の景気は良い状態が続くほか、新卒の就職活動の時期も変わらないので、しばらくは学生の動きに変化はなく、周囲の景気も変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2020年の東京オリンピックまでの期待度は余り変わっておらず、維持されている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ボーナスの動きも良い傾向にあり、増額が期待できるが、引き続き様子を見たい。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・時期的な影響もあり、毎年夏頃には求人数が減少する。
	×	*	*

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
----	----------	-------	----------------

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (中国)		通信会社（総務担当）	・光サービスの開始を目前にした加入促進キャンペーンを予定しており、大幅な新規契約増が期待できる。
		住宅販売会社（営業担当）	・現在引き合い案件が多数あり、近々多くの受注が見込める。
		商店街（理事）	・生活防衛本能から客は長い間消費を抑える傾向にあったが、やっと消費する傾向が出始めている。
		商店街（代表者）	・観光シーズンに入るので来客数は増加する。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・売上は横ばいであるが利益率は向上する。
		スーパー（店長）	・気温が上がればレジャー行楽需要が高まる。
		スーパー（販売担当）	・生活雑貨品は苦戦が続いているものの、衣料品と食品は販売点数、客単価共に上昇傾向である。これから夏商戦を迎え、天候次第の面はあるが、流れとしては決して悪くない。
		スーパー（営業システム担当）	・今年の夏は暑いとの予報で、流行の炭酸水などを取り入れて飲料の売上向上につなげる。
		コンビニ（エリア担当）	・前年より来客数の増加が見込める。
		コンビニ（支店長）	・前年この時期にはエリア内で特需があったため、今年も夏以降は改善が見込まれる。
		家電量販店（店長）	・来客数が伸びる。
		乗用車販売店（総務担当）	・予約販売を実施しており、2か月後に新型モデルの発売を迎えるため売上が大きく伸びる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス時期に入り、様子を見ていた客が動き出す。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売活動を増加させることにしているため、客の呼び込みにつながり、少なからず販売台数向上にも影響する。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・地域資源の日本遺産への登録が見送られたが、町の雰囲気は盛り上がり、会議なども頻繁に行われるとともに、客にも良い影響を与えていることから、今後も観光客の受入れに向けた民泊への取組などに力が入る見通しである。
		一般レストラン（経営者）	・ゴールデンウィーク直後よりは状況が良くなる。
		一般レストラン（店長）	・客の様子から現状の好調さは続き、来店頻度も上昇傾向なので今後も期待ができる。
		観光型ホテル（営業担当）	・ファミリー客が増える。
		都市型ホテル（総支配人）	・不昧公200年祭や大山1300年祭などを軸とした山陰デスティネーションキャンペーンなどによって、全国で当地域の露出度が高まることに期待が持てる。
		旅行代理店（営業担当）	・先行受注状況が前年同期より良い。
		タクシー運転手	・梅雨に入り、ボーナス時期になるので利用客が増加する。
		通信会社（社員）	・夏季ボーナス時期になるので販売量は増える。
		通信会社（企画担当）	・地方都市では人手不足と聞く反面、人件費は総体的に上昇の方向で、その効果もあって商流の動きは悪くない。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。
		テーマパーク（営業担当）	・前年好評であったイベントをグレードアップして開催予定であり、より多くの来客数が見込まれる。
		テーマパーク（業務担当）	・夏休みや盆休暇等まとまった休みがあるので、キャンプ場利用を中心に来客数は増加する。
		設計事務所（経営者）	・客の動きが活発になり底上げが期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・少しずつではあるが、今後も売行きは右肩上がりの伸びが続く。
		商店街（代表者）	・客は必要以上の商品を求めず、財布のひもは固いまま推移する。
		商店街（代表者）	・夏のボーナスシーズンに向けて、多少の期待感はあるが、郊外型ショッピングセンターやアウトレットモールの影響で今月同様に厳しい状況は続く。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・梅雨に入って来客数が減少して売上が低下する。	
	一般小売店〔食品〕（経営者）	・少子高齢化が進み、年金受給者の割合が増えて食の支出係数は増えない。	
	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・手軽に購入できる商品が増えるので販売量は増加する。	
	百貨店（経理担当）	・売場改装が完成する8月頃までは現状が続く。	
	百貨店（営業担当）	・大きなイベントを行っても客単価が伸びないので、販売量、客の動き共に変化はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・客は本当に必要なものでなければ買わない傾向にあるが、特に衣料品の売上向上には気温の上昇が絶対条件となるため、今後の気候が7～8月の販売状況に大きく影響してくる。
		百貨店（購買担当）	・6月のクリアランスセールを前年より早く始める店があり、夏本番に夏物商材がない状況になるので、アパレル業界はどのような商品を作ればよいかを模索中である。また、同業界からは6月だけでなく、7月に再度クリアランスセールをしてほしい旨の依頼もあるため、景気回復に期待できる。
		百貨店（外商担当）	・中心市街地の様子に変化はなく、イベントなどもないため、今後も同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料はない。
		スーパー（店長）	・梅雨に入るが、現状維持で推移する。
		スーパー（総務担当）	・全体的に安価商品が動き、客の動きも活発でない。
		スーパー（管理担当）	・客の節約志向は続いており、売上増加が見込めない状態は続く。
		スーパー（財務担当）	・1品単価の下落と客の節約により、来客数の前年割れが続く。
		スーパー（販売担当）	・ポイントアップや割引の日は来客数と購入点数が増加しているが、客の財布のひもは固く、商品を吟味して購入する姿勢は続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・当地区の競合他社の出店の加速は進み、他業態の取扱品目も上昇していく。
		衣料品専門店（経営者）	・何も変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が減少し、客単価が低下して、スーツの売上は前年の70%程度であるが、低価格志向の客が多く客単価の上昇も難しい上に、クールビズも始まるので今後も売上は伸びない。
		家電量販店（店長）	・客は将来への不安を持ち続ける。
		家電量販店（店長）	・猛暑等の後押しがない限り、客単価が好転する要素がない。
		家電量販店（企画担当）	・景気が変化する要素はない。
		家電量販店（販売担当）	・夏のエアコン需要に期待できる。
		乗用車販売店（店長）	・新車の販売はもちろん、ここ3か月ほどサービス客が増えて安定した収益を確保できており、落ち込むことはない。
		乗用車販売店（統括）	・景気が良くなる材料はない。
		乗用車販売店（業務担当）	・目立った新商品の投入はなく、悪い要素も良い要素も見当たらない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・人口が減少して売上は伸びず、新しい分野を考える必要がある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・5月は改装リニューアルの影響で好調に推移し落ち着いているが、この段階では先行きをまだまだ慎重に考えざるを得ない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・労働生産性を上げることによって深刻な人手不足をカバーするべきであるが、飲食業界では難しい。
		一般レストラン（外食事業担当）	・休日の夜9時以降の来客数が減少しているので、ラストオーダーを1時間繰り上げて人件費などの経費を抑えているが、売上は伸びない状況が続く。
		スナック（経営者）	・相当の景気浮上がない限り、当業界の景気は良くならない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・物価上昇による影響が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・納涼会などで来客数の増加は見込めるが、宿泊客はそれほど増加することはなく景気に変化はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（企画担当）	・国内の政情混乱も予想され、米国の影響等で海外の政情不安も警戒される。外食産業も全体的な底上げではなく、トレンドに沿った新規店などに集客が偏っている。また、駅前のショッピングセンターなども外国人客の購買で一時的に潤ったものの、国内の一般客の需要は低迷している。日用品の物価高の背景もあり、景気の見通しは更に不透明である。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊は引き続き海外客がけん引し、国内団体客が伸び悩んでいる。企業による一般宴会は駅エリアの再開発の関係で堅調であるが、飲食商業施設が増えているため、レストランは競合しながら相乗効果で共存していけるかが未知である。
		旅行代理店（経営者）	・今後の受注量から、景気に余り変化はない。
		タクシー運転手	・若者が少なく、高齢者の利用が増える。
		タクシー運転手	・今後気温が上昇するのでピヤガーデンでの飲み会も増えて景気は良くなる。
		通信会社（営業担当）	・景気に影響する要因がない。
		通信会社（販売企画担当）	・景気が上向き要素はない。
		テーマパーク（管理担当）	・地方での消費は活発ではないため、今後は更に低下していく。
		美容室（経営者）	・客に余裕資金がなければ大幅な売上の変化はない。
		設計事務所（経営者）	・建築業界を取り巻く環境に大きな変化は見当たらない。
		設計事務所（経営者）	・マンション新築等の大型物件は出ているが、日常取り組む住宅関連工事の動きは悪く、景気の見通しは良くない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・地方では人口が減少し続けているので、いかに現状を維持していくかが重要となる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・石油価格が上昇して客の生活に負担が増える。
		百貨店（広報担当）	・実質賃金が上らず消費も上向かないので、景気が良くなる要因がない。
		百貨店（販売促進担当）	・送料値上げによるお中元ギフトの苦戦、大手アパレルを中心とする夏物の早期返品、6月上旬の大型食品スーパー新規開店予定と、今後もマイナス要因が多く、商況が前年比で増加に転じるまでには時間が掛かる。
		百貨店（売場担当）	・近郊にできたアウトレットモールの影響で既存店は来客数がやや減少する傾向にあり、しばらくは40～50代の衣料品テナントの売上がマイナスの影響を受ける。
		百貨店（売場担当）	・婦人服や化粧品など固定客が主体の売場は何とかしのいでいけるが、来客数頼みのところは厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数、販売量共に減少傾向がより鮮明になってくる。
		スーパー（店長）	・ドラッグストアやディスカウントストアの出店などで来客数がこの1年減少しており、増加する見込みはない。
		スーパー（業務開発担当）	・乳製品等の値上げがあり、節約志向の客が増える。
		自動車備品販売店（経営者）	・景気が良くなる要素はなく、逆に悪くなるニュースはテレビを駆け巡っている。政府も他の事に時間を取られてばかりで景気対策はどうでもよいようであり、地方や中小企業が景気回復する前に景気対策が終わりではこれからの景気失速も早い。末端の小売業が潤って初めて景気回復ができ、個人消費も上がる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方は良い人材が不足しており、有識者数人の判断で事業が進むので景気は良くならない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・ガソリンが値上がり基調にあることから、客の家計負担が高まる不安もあるため、景気が良い方向へ向かう要因は少ない。小額商品や参加型イベントは好調に推移するが、高額商品の購入は今後も少なく売上は伸びない。
		タクシー運転手	・暑くなり、高齢者の外出頻度が低下する。
		ゴルフ場（営業担当）	・前年は梅雨入りが遅く天候に恵まれたが、今年は例年並みと予測されることから、3か月先の予約状況は例年より悪い。
		美容室（経営者）	・景気は横ばいか、もしくは悪化していく。
		美容室（経営者）	・人手不足に伴う売上の減少で客の給与が上らず、美容院に来る頻度が低下していく。
	×	商店街（代表者）	・オーバーストア、少子化、インターネット販売に苦しんでいるところにアウトレットモールが開店して売上が一層低迷する。
	×	商店街（代表者）	・買物に厳しい客が多い一方で裕福な客もいる状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	スーパー（店長）	・乗客数減少対策に割引販売とポイントサービスを実施しているが、来客数が1割減少、購入点数が8%低下している状況が今後も改善しそうにない。
	×	コンビニ（エリア担当）	・店の周囲で解体作業などの工事関係の客が増えているが、相次ぐ競合店出店で来客数は減少する。
	×	乗用車販売店（営業担当）	・車検や点検の来客数が少なく、新車販売もないので景気は悪くなる。
	×	住関連専門店（営業担当）	・週末の来客数が減少する。
	×	競艇場（企画営業担当）	・2～3か月後は、G1競争と同等のレースの開催がないので販売量は減少する。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・輸出に関する税金が懸念事項ではあるものの、秋に向けて新車が立ち上がるので増産になる。
		化学工業（経営者）	・米国の関税引上げや北朝鮮情勢等の不安材料が内包されてはいるが、引き続き景気は上向く。
		金属製品製造業（総務担当）	・今年度末に向けての設備投資案件の引き合いが増えており、工作機械業界の受注も年内は増加傾向である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客からの受注内示量では操業過多となる。
		輸送業（経理担当）	・長期的な話の中でも倉庫案件や区域輸送案件等の引き合いが多く、作業体制を構築できれば更に受注量は伸びていく。
		通信業（営業企画担当）	・ソフトウェアロボットによるホワイトカラー業務の自動化やモノのインターネットなどの新規領域サービスの認知度が高まっており、問合せが継続する。
		金融業（貸付担当）	・ドラッグストア、百貨店、スーパーの販売額が前年と比べてプラスであることから先行きの個人消費が好調に推移する。
		広告代理店（営業担当）	・夏のイベント開催等で販促を拡大するとの情報があり、受注量が増える見込みである。
		農林水産業（従業員）	・アニサキスなど寄生虫の風評被害で客の購買意欲は低下したまま推移する。
		食料品製造業（総務担当）	・販売量は伸びているが、製造設備不足と人手不足で増産に踏み切れない。
		繊維工業（監査担当）	・今後2～3か月は業界の閑散期で需要がないため景気に変化はない。
		化学工業（総務担当）	・製品出荷が好調を維持しているが、需要が拡大している様子はないので、景気が良くなっていくことには疑問がある。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件は終了するが通常生産品の需要は高く、現状の生産水準が続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・受注量が比較的高い水準で推移する。
		鉄鋼業（総務担当）	・ユーザーの活動水準は高位継続であるが、鋼材の荷動きに不透明感があるので当面現状が続く。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料素材関係の受注と生産量は高止まりであり、今後も大きな受注増加は見込めない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	・米国が検討中の自動車関係の関税引上げを実施すれば大きく変化するが、実施しないと見込むためそれほど変わらない。
		建設業（総務担当）	・いろいろと不透明要素があり、今後の見通しがつかない。
		建設業（総務担当）	・予定物件でこの先1年は施工部門が目一杯の状況となる。
	輸送業（支店長）	・宅配便の総量抑制、引っ越し繁忙期の受注制限等で社員の労働環境の改善を最優先に取り組んでいる。働き方改革を進めるなかで、社員1人当たりの労働時間は計画内で推移しているが、人員確保が遅れているので客の取引要請に応えられない状況が続く。	
	輸送業（総務担当）	・景気に大きな変化はない。	
	通信業（営業担当）	・国会の空転もあり、相変わらず中小企業への景気対策が見込めない。	
	金融業（融資企画担当）	・円安傾向にあるため地元完成車メーカーでは中国などでのスポーツ用多目的車の販売好調が継続することから、当面は系列の地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。	
	不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期ではないため今月と変わらない。	
	食料品製造業（経営者）	・原材料価格の上昇に伴い利益率が大幅に低下しており、秋口に向けて値上げを予定しているが、消費動向は厳しくなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		木材木製品製造業（経理担当）	・ 社会保険料率の上昇や賃上げの低迷など、手取り額の減少が客の購買意欲を下げて景気がやや悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・ 一定程度の仕事量は確保しているものの、即効性のある抜本的な収益改善案に乏しい。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・ 国内景気低迷により国内販売の見通しが落ち込んでおり、受注量が減少する。
		会計事務所（経営者）	・ 3月決算法人の収益状況はまだら模様で、少子高齢化の影響を受ける消費関連業種では先行きに対する懸念がある。医療介護分野でもとう汰が起きており、人材不足による不透明感が強い。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支店長）	・ 求人は前年度並みで推移するが、業種によっては求人数、求職者数共に増える。4月の入社から3か月が過ぎる6～7月にかけて採用活動と転職活動の波が来る。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ 夏特有のアルバイトやパート職種が増える時期になり、サービス業や飲食業、物流系業種で若干の求人数増加が見込める。
		職業安定所（職業指導担当）	・ 有効求人倍率は1倍を超え、人手不足の状況は続くため、景気は改善していく。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・ 6月に入ると大手企業の選考活動が活発化する。
		人材派遣会社（社員）	・ 引き続き求職者有利の状況であるが、企業規模や職種によっては人が集まりにくい状況が続くとともに、米国の自動車課税次第で関係企業の求人が上下する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・ 状況は変化しない。
		人材派遣会社（支社長）	・ 流通分野は新規出店や駅の再開などで活況を呈する一方で、製造業は大手自動車メーカーの部品の現地調達が加速し、協力会社もこれに対応せざるを得なくなり、国内生産は減少するため、裾野が広いだけに市場に与えるインパクトは大きくなる。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・ 新卒、中途採用共これまでどおりのやり方では通用しないとの見解を持つ企業が増えるとともに、派遣会社への登録者は若年層が減少し、就職サイトへのエントリー者数や早期合同説明会への参加者数も減少し、学内説明会も減少の傾向にある。これに対して最も効果的なのは採用に直結した積極的なインターンシップの開催と解禁前の業界セミナーへの参加であるが、求人は多いが求職者は少ない状況が当分続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 原材料費の高騰のため景況感はやや低下しており、企業は対策を検討している。ただ、人手不足が慢性的に続いており、企業活動に支障が出る可能性がある。
		職業安定所（所長）	・ 人手不足感が依然として高く、来春の新規大卒求人の出足は前年以上に好調で、一般募集では求人者からハローワークへの紹介督促の依頼も増加している。
		職業安定所（事業所担当）	・ 企業側からは、景気悪化につながる情報は聞かれないので、しばらくは良い状態が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 米国の自動車関連の関税の動向によっては県内景気が大きく左右されるため予断を許さないが、それを回避できれば景気は上向く。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・ 人口減少の対策をしないと、東京オリンピック等で景気が良くなるのは一部の企業だけとなる。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・ 採用される数が増えている直接的な要因は若年層の数が減っていることなので、景気と直接関係がない。
	x	-	-

#### 10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		スーパー（店長）	・ 今年の夏は暑くなりそうで、季節商材の回転も良くなりそうである。自社としても、売場のリメイクを進めていくので、トータルとして景気は良くなると見込んでいる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(四国)		商店街（代表者）	・7月の下旬にオープンする県と市の合築図書館が商店街の近くなので、地元の多くの来街客が期待できる。それを受けて経営者のマインドもアップしている状況で、良い方向に進むと見込む。
		コンビニ（店長）	・引き続き建設業の客の来店による昼食需要の増加が見込まれる。
		コンビニ（商品担当）	・今夏は例年よりも暑くなるとの予報から飲料やアイス等の冷たい商品の販売需要が例年よりも伸びると予測できる。
		衣料品専門店（経営者）	・5月の連休以降の推移をみる限り厳しい。一方、6月のボーナスは昨夏より増える期待もあり、改善も見込まれる。
		乗用車販売店（役員）	・引き続き安全装置付車への買換え需要は底堅く進んでいくと予想する。
		住関連専門店（経営者）	・今、分譲住宅がたくさん建っている。そのため、耐久消費財についても購買ニーズが見込まれ、将来的には良くなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・現在は中途半端な天候なので、飲物も売れないが、3か月先には売れると思う。
		タクシー運転手	・高知県は梅雨に入っており、3か月後にあたる梅雨明けの7月、8月というのは、人の動きが多少良くなると判断する。
		通信会社（技術）	・夏の特別キャンペーンが計画されており、販売量が増える見込みである。
		商店街（事務局長）	・北朝鮮情勢や世界の地政学的リスク、米国大統領中間選挙に向けての政策の打ち出し等が、今後の世界経済にどのような影響を与えるかは大変不透明で、為替や株価は大変敏感に反応を示す。この流れは日本国内の消費動向に直結しやすく、先が読めない現状が続く。
		商店街（代表者）	・ボーナスシーズンであるが、地方都市の中小企業は余り期待できず消費の活性化は期待できない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・来客数、販売金額共に減少傾向にある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・法人の予約は好調だが、個人向け商品の予約は単価を抑えたものが中心になっている。
		百貨店（販売促進担当）	・マーケット内での新規出店案件が一巡した。
		百貨店（販売促進）	・先行きに不安を感じている方が多い。景気動向・世界情勢等不透明である。
		百貨店（営業統括担当）	・客の購買動向が変化する要素が見られず、現状維持で推移すると予想する。
		スーパー（企画担当）	・同業スーパーやドラッグストアの開店が続き、業界としての売上高は伸びているかもしれないが競合の中で取り合いになり利益率を下げた競争となってきた。自社単体では売上・客数共に厳しい状況は続くとも予測する。
		スーパー（財務担当）	・競合の新規出店はまだまだ続く。
		コンビニ（総務）	・客数の前年割れが回復しない限り景気に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・3か月後も、客の動き、販売量の動きは余り変わらないと判断する。地方（特に街中）は何が取組をしないと、客は足を運ばないのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・人手不足による影響と原油価格上昇がどうなるか次第である。
		衣料品専門店（営業責任者）	・プレセールがスタートするが、客の動向は変わらず、客単価の上昇につながるような気配もなく、盛り上がり欠けている。
		家電量販店（店員）	・高単価商品が動き鈍いため。
		家電量販店（副店長）	・今年は暑くなる予報が出ているが早めに準備される客の声も今はない。その時期にならないと分からない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売予定はないものの受注は前年並みに推移しているが、点検などのサービス商品が厳しくなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約をみると、そう大きく伸びる様子はない。例年と余り変わらない動きをしているというところが目立つので、景気が良くなるというよりは、足踏み状態である。
		通信会社（営業部長）	・夏商戦の時期であるが、余り販売増は期待できない。
		通信会社（支店長）	・当面、変動要素は見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競輪競馬（マネージャー）	・娯楽、レジャーの多種多様化に伴い、行楽や遊行者の分散が進んでおり、売上高や利用者の推移上昇は望めないと予想される。
		美容室（経営者）	・特に総客数が変わるとは思わない。
		設計事務所（所長）	・相変わらず、企業ベースの設備投資は活発に行われているが、個人ベースの消費（飲食や小売）については、余り伸びていない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・梅雨入りが例年よりずっと早く、繁華街への足が遠のきそう。景気も悪く、ますます財布のひもも固くなるだろう。
		乗用車販売店（従業員）	・客から「ガソリンの価格が高くなった」、「高齢者による事故のニュースも多く、自分も高齢になった事に伴い免許証を自主返納した」等の話をよく聞くようになったため、今後厳しくなる事が予想される。
		観光型旅館（経営者）	・我々観光業は、全国的な競争や、新しい宿がどんどんできているので、既存店舗の予約状況は今より少し落ちているという状況である。
		タクシー運転手	・夏が来て、お遍路の仕事がほぼなくなるので今よりは悪くなると予想する。
		美容室（経営者）	・同じビルのテナントの撤退があるので影響があるかもしれない。
		× 一般小売店〔乾物〕（店員）	・阿波踊り騒動で、イメージが悪くなっているのが心配だ。
	× コンビニ（店長）	・もともと、地場の造船従事者はボーナスも少なく、日雇い労働者が主体なため、このような収入減少による消費低迷はしばらく続くだろう。	
企業 動向 関連  (四国)		食料品製造業（商品統括）	・同業他社を含め、選択と集中をより進化させており、企業体質改善が一段と進んでいる。
		繊維工業（経営者）	・インバウンド、国内消費者共に購買意欲が上がっている。
		木材木製品製造業（資材購買）	・来年からの消費税の引上げを見据えた動きは夏以降に出てくるものと推測している。当社の販売先には該当しないが、同じ業界の業種で受注量が増えてきているとの情報も得ている。
		通信業（企画・売上管理）	・サッカーワールドカップによる特需がある。高校野球甲子園大会100回記念大会による広告業界の盛況も予想する。
		金融業（副支店長）	・大手企業は業況が改善傾向にあるため、一定の先にはその影響が見込まれる。
		農林水産業（職員）	・梅雨入りが平年・前年より早く、雨に弱い青果物の流通としては良くない環境にある。あとは、梅雨明けの時期とその後の天候によるところが大きい。消費者の財布のひもは固い状態が続いており、自然災害等の品薄情報が入らない限り、沈滞した環境からの脱却は厳しいと予想する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・景気は全般的に弱い状況で推移しているように思う。今後は海外よりも、国内の掘り起こしをやっていきたい。
		鉄鋼業（総務部長）	・既往案件はあるが、新規案件は少ない。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量について、製品構成上の入り繰りはあるものの、全体量はほぼ同程度である。また、変動要因となりそうな市場からの情報も入っていない。
		建設業（経営者）	・営業するにも限度があり、よっぽどラッキーがなければ、受注をこれ以上伸ばすのは難しいと思う。
		建設業（経営者）	・これから発注量が増えてくると思うが、着手までの準備等に日数を要するため、大きな売上額の変化はない。
		輸送業（経営者）	・燃料価格と北朝鮮の動向が気になる。
		通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
		広告代理店（経営者）	・ホテル等のインバウンド関連の得意先の広告受注は多少増加傾向であるが、多くの地元資本の得意先は依然として厳しいため広告予算の見直し等があり、全体としては余り変わらない見込みである。
		公認会計士	・経営者の方と話をすると、最近には特に人手不足、人件費の高騰、原料価格高騰等が話題になっていて、なかなか十分な企業利益を創出するのは難しい状況になっているようである。そういうことから考えて、景気はしばらくの間は足踏み状態であると判断した。
		食料品製造業（経営者）	・原材料、人件費、物流費の上昇が避けられない状況だが、販売価格に全てのコストアップ分を転嫁できない。
	化学工業（所長）	・原油価格の上昇に伴い原材料価格が高騰してきている。しかし、製品は流通大手が強いため、価格転嫁が難しい状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・大型の太陽光発電はコストが高く、パネル等々も高い。客は今の状況だと、収益はなく、厳しくなってくる。鉄骨など建材も値上がり傾向にある。
		輸送業（営業）	・夏場の季節商材の動きが活発化する時期に入るが天候次第の部分もある。経営を圧迫する要因の一つである燃料油の高騰が続いており予断を許さない状況である。
	x	輸送業（支店長）	・国際情勢の変動が原油価格にリアルに影響する。
雇用 関連  (四国)		人材派遣会社（営業）	・働き方改革という国の制度が変化していく影響もあり、各職場では個々の就業環境やワークライフバランスの推進により、残業の減少など家族・自分の時間確保や生活スタイルに良い影響があり景気も良くなると考える。
		求人情報誌（営業）	・求人数からみると高止まりのままだが、充足する兆しがないため、景気は変わらないと判断した。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・県内は、建設業界くらいしか良い話は聞かない。
		職業安定所（職員）	・人は欲しいが、賃金体系までは変更することは難しいようだ。
		職業安定所（求人開発）	・4月の有効求人倍率は1.40倍で、平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないため、「変わらない」と判断した。
		民間職業紹介機関（所長）	・最近、介護現場を訪問する機会が多いが、新卒採用、中途採用を含めて、求人を出しても応募がほとんどないという施設が多い。人が集まらないため、今後の施設運営、業容拡大に関して、懸念を抱いている施設経営者が多い。
		学校 [ 大学 ]（就職担当）	・相変わらず人手不足が顕著であるが、このことが賃金動向に反映したという具体的な情報がほとんどなく、それゆえに短期では「変わらない」と判断する。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・コストをかけて求人を出しても人が集まりにくくなっているため、その分のコストを人材流出防止にかけると予想される。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・契約社員の無期雇用転換によって企業の経費が増すことから、我々の収入源である募集費を削減していくことが予想される。

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (九州)		乗用車販売店（販売担当）	・販売量としては上向いているので、3か月後の売上も徐々に増えていく。
		観光名所（従業員）	・夏期休暇に入り、また熊本方面の道路改善により多くの客が来場すると予測はしているが、家族連れ・団体ファミリー層が減少しているため、来客数に不安要素がある。
		一般小売店 [ 鮮魚 ]（店員）	・鮮魚は厳しい状態が続いている。ウナギは高騰しているが、丑の日は売れるので、期待している。夏になると鮮魚を食べなくなるので、刺身までも需要が減れば、非常に厳しい状態になる。
		百貨店（営業担当）	・売上伸長率、商品単価共に好調である。大河ドラマ・クルーズ船等の外的要因に加え、紳士衣料、雑貨や婦人雑貨等の自家需要商品が依然として堅調である。改装により売場移動が多く、客は案内図を参考に店内を回遊し、新鮮な目でフロアを見ている。文化ホール催事、父の日のプレゼント、お中元ギフトセンターへの来場、お中元店外受注拠点でのお中元カタログ展開で家族での来店機会が増加し、購入促進が期待できる。
		百貨店（経営企画担当）	・5月は例年よりも気温が低く、夏物商材の販売に影響がある。最近では若干回復傾向にある。
		百貨店（売場担当）	・現在の状況では衣料品関係が売れないため、売出しが前倒しとなる可能性があるため、これに期待したい。天候要因にも注視している。客単価、購買客数共に落ちているので、衣料品関係が良くなることに期待したい。食品については落ち着いた状態ではないが、この1か月を注視したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・サッカーワールドカップ、ラグビーワールドカップ、東京オリンピック等のスポーツ関連や朝鮮半島問題の進展、中国との関係を始めとして、国境を越えた経済の活性化が必要である。
		家電量販店（店員）	・この半年売上に関しては低迷気味だったが、5月に入りその反動が出ている。季節要因であったり、小物等の持ち帰り商品が出ていない状況などで不透明ではあるが、反動が出るというところでは状況は良くなっていく。
		家電量販店（総務担当）	・梅雨入りし、除湿器やエアコンディショナーの需要が高まることと、サッカーワールドカップ開幕による映像商品の売行きに期待している。
		家電量販店（従業員）	・暑くなると冷房器具の需要が増加する。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・最近では平日でも東南アジアからの訪日客が多くなった。大河ドラマ効果もあり、売上は増加する。
		高級レストラン（経営者）	・南九州に人が集まってきている。アジアからの訪日外国人も増え、大河ドラマに合わせてイベントも増加しており、今後に期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・訪日外国人の利用もあり、予約も前年より多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・訪日外国人頼みの部分は多いが、予約も順調に推移しており、見通しは明るく期待している。
		旅行代理店（従業員）	・7月以降の予約状況は前年比を上回っており、この傾向が続く。
		タクシー運転手	・スマートフォンの普及により外国人のタクシー需要が格段に増加しており、売上の堅調さにつながっている。
		通信会社（企画担当）	・Web制作やプロモーション予算は、これまでより予算の用意がある上での相談が増えている。
		通信会社（営業）	・毎年3か月期間限定のキャンペーンを展開している。これまでとは違う施策を追加し、販売促進費用も追加しているため、期待値が高い。
		理容室（経営者）	・これから暑くなり、冬よりは来店サイクルがやや早くなるため、良くなる。
		美容室（経営者）	・2～3か月先になると夏場の活性化の時期になるので、美容業界も夏に向けての新しいファッションが入り、客に動きが出てくる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	・観光施設の管理運営について、国内外からの観光客が年内微増傾向と予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場やイベントの来場者数が増加傾向にあり、消費税の引上げまでの期間は駆け込み需要でやや景気は良くなっていく。
		商店街（代表者）	・売上が上向きになる要素が見当たらない。
		商店街（代表者）	・少しずつ物価は上昇し、生活に追われていると買い控えが多くなるため、良くなる様子は見当たらない。
		商店街（代表者）	・今日北部九州が梅雨入りし、今年は猛暑になると予想されている。商店街では、空調設備がないため、高齢者の来店減少で売上が見込めない。
		商店街（代表者）	・夏に向けて販売数は増加するが、商品単価が低いいため、売上の増加は見込めない。
		商店街（代表者）	・これから梅雨になり、7～8月は高温が予想されている。景気が良くなる要因がないので、今の悪い状況が続いていく。
		百貨店（総務担当）	・主力の衣類の正規価格販売が厳しい状況が続いており、6月末からのクリアランスセールに入っても、消費者の消費は依然厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・天候要因により来店客数が微減傾向にあるため、今後の浮上要素が見えない。一方でピヤガーデンが好調であることから天候さえ良ければ人出が増え、比例して客足も増加する。
		百貨店（販売促進担当）	・訪日外国人の影響や高額品の消費は好調なものの、衣料品の苦戦は続いており、売出し期間も厳しい。
		百貨店（店舗事業計画部）	・富裕層及び訪日外国人による時計・宝飾、高級ブランド品等の購買はまだしばらく勢いを保持するが、中間層の購買の目的意識はライフスタイルの変化を受け複雑化しており、従来型の提案方法では訴求効果が難しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（業務担当）	・震災後に売れていたものが大きく売上を落とすようになっている。前年までは発生していた復興需要が落ち着いてきている。しばらくはその反動が続く。
		百貨店（売場担当）	・消費が増加する要因がない。
		百貨店（マネージャー）	・高額品の動きが引き続き好調であるほか、訪日外国人の増加も続いている。一方で、衣料品・食料品などの動きは鈍くなっている。
		スーパー（店長）	・売上の伸びが緩やかであり、急激に景気が良くなることはない。
		スーパー（総務担当）	・一定規模の量販店においては、プレミアムウイスキー等の高額商品が品薄となったり、クラフト系商品が売れたりするなど一部に明るい兆しはあるが、当社の環境では生鮮食品を中心に消費者の買い回り選別志向が根強く、特別販売以外ではなかなか売上を伸ばせない展開が続いている。
		スーパー（経理担当）	・梅雨が早くなり、夏型商材の動きが悪くなる。
		スーパー（統括者）	・個人可処分所得が増加する前に次々と値上げが出ており、個人所得が微増してもしばらくは景気浮揚には至らない。
		コンビニ（経営者）	・梅雨入りが例年より早いので、少なくとも良くなる材料は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・例年より梅雨に入る時期が早く、来店客数に影響が出る。梅雨の晴れ間では極端に客数が増加すると予想されるが、長雨になると客数が前年を下回る。
		衣料品専門店（店長）	・地域復興券が追加販売されたが、客の動きが悪く、振興券効果が感じられない。
		衣料品専門店（取締役）	・良くなる要因はないので、引き続き企業努力をしていく。
		家電量販店（店員）	・今月の気候は寒暖の差が激しかったため、エアコンディショナー、除湿器等の季節商材が非常に動いているが、パソコン関係の販売が落ち込んでいるため、差引きすると変わっていない。3か月先も良くはならない。
		乗用車販売店（総務担当）	・今年度は新型車の投入が予定されていないため今後も厳しい状況が続く。中古車販売と車検の件数を伸ばし、売上と収益を確保していくことが必要である。
		乗用車販売店（代表）	・変わる期待が持てない。
		住関連専門店（経営者）	・大企業ではいざなぎ景気を上回る戦後最長の好景気と報道されているが、地方では全く感じられない。ガソリンや運賃の値上げが経営を圧迫しており、人手不足も深刻になっている。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	・今月までの客の動きを見ていると、再来月まで客の動きは変わらない。若干新規客の増加があり、変わらないが、若干良くなる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	・これから初夏に向かい梅雨に入るため、自動車のエアコン等の稼働により、燃料油の販売量増加が見込める。また、6月から7月にかけて、民間企業等にボーナスが支給される見込みなので、ボーナスを原資として購入される車両附属品等の販売に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	・現在のマイナス要因である映画、ファッション業界の動向が不透明であり、今後の予測が難しい状況となっている。良くも悪くも全体景気に影響を与えるよう要因はなく、大きくは変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・客数は前年比減が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の宴席受注は順調に取れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外的要因がない限り変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約が少しずつ間近になっており、日曜日、月曜日の予約も減少している。
		旅行代理店（企画）	・客の動向を確認したところ、大きな変化はない。
		タクシー運転手	・今後も当市に興味を持った訪日外国人が多く訪れるため、現在の状況は変わらない。
		タクシー運転手	・月末にかけてゴルフ等や県外からの客が盛り返してくれた。月初めも盛り返してくれると期待しているが、梅雨になり期待できない。
		通信会社（企画担当）	・現在好調ではあるが、これ以上の上向きを期待できる要因がない。
		通信会社（営業担当）	・例年販売が落ち込む時期である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（店長）	・天候に寒暖差があり、体調が優れないという話を客から聞く。その日の天候で客数に変化があるが、これからは少しは良くなっていく。
		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）	・介護報酬の改定と市場の伸びから好環境となっているが、今後の人材確保の動きや総合事業の動きが懸念材料として残る。
		設計事務所（所長）	・景気は上向きと言われるが、地方には波及していない。また業種によってばらつきがある。世界情勢の不透明さがますます増しており、先の景気は不透明である。
		設計事務所（所長）	・今月はやや悪く、その結果が2～3か月掛かるため、この先の状況はやや悪くなるかわからない。
		設計事務所（代表）	・景気が良くなる材料が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・日本経済を支えている輸出産業のうち、自動車に関し対米輸出は関税が上がるため、一時期駆け込み需要があると思われるが、国際情勢が不安定であり、景気は横ばいあるいは下降気味になる。
		商店街（代表者）	・今年は梅雨が早いという予報があり、雨が降ると客の出足が鈍くなる。
		商店街（代表者）	・ガソリンや食品の値上がりで、客の購買意欲はますます鈍くなる。
		商店街（代表者）	・客の様子から商品購入に消極的で、衝動買いは非常に少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・九州産の野菜が、暑さによりかなり収穫が少なくなり、信州、東北、北海道へ産地が移行する。かなり輸送コストが高くなるため、値段も高くなり、客の需要が低くなる上に商品が高くなるという悪循環になっていく。かなり厳しい状況になっていく。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・夏場の花業界は、売行きが悪くなるが、お盆の注文に期待したい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・暑くなるこの時期は、売上が伸びず、来店客数も減少する。涼しくなる季節に期待したい。急激に売上が伸びることは全く考えられないため、景気回復を期待したい。
		百貨店（営業担当）	・国内外の不安定さが消費者に良い影響を与えていない。特に外交を含め手立てを打つ必要がある。日本のリーダーシップに対する不信感が、今の景気停滞の原因である。
		スーパー（店長）	・来店客数は現状厳しい数字で推移している。この2～3か月は前年比の94%～95%で推移しており、この状況はしばらく続く。涼しい日が続いているため、夏物衣料の早期展開も厳しい状況である。競合店もあり各店は販売促進による客数の変動に左右されている。前年と異なる販売促進で売上を確保していく。
		コンビニ（経営者）	・このままでは、厳しい状況が続いていく。天候次第で大きく売上が変動するが、本年度の天候は良いという予報なので、期待している。
		衣料品専門店（総務担当）	・商業施設間の競合が不利な状況に進行している。加えて、庁舎移転の影響が大きく、状況が悪くなっていくと予想される。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・ガソリン高騰等による来客数の減少が懸念される。訪日外国人効果は好調であるが、当市の空港、港共に受入れ能力は限界の状態で開催されているため、飛躍的に便が増えることは考えにくい。
		スナック（経営者）	・ゴールデンウィークや週末など人出が期待できる日の集客が悪い。特にゴールデンウィーク中の来客数は過去最低だった。ただ海外旅行客数は増えていたので、景気が悪いのではなく消費の方向が変化している。しかし週末の減少傾向から景気回復を感じる事がなく、現在のところ前年を大きく下回っている。
		通信会社（業務担当）	・単価の下落と閑散期が重なるため、状況は良くない。
		ゴルフ場（従業員）	・これから先の2～3か月は梅雨時期になり、当日の天候に大きく左右される。また、来場者に団塊の世代が多いため、梅雨が明けても猛暑の場合来場を敬遠される傾向にある。
		美容室（経営者）	・熊本地震からは2年経過しているが、活力がなく、まだ景気回復にはつながっていない。景気回復に力を注いでくれることに期待したい。
		音楽教室（管理担当）	・景気が安定してくれば、稽古事の受講を始めるだろうが、まだ経済的に稽古事をする余裕がないようだ。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	商店街（代表者）	・しばらくはこの状況が続く。
	x	スーパー（店長）	・消費者の節約志向は続いており、今後消費が回復する兆しがみられない。また、競合店の出店等もあり、価格競争を含めた競争が激化する。
	x	高級レストラン（経営者）	・3か月先の予約状況をみる限り今月は変わらない状況である。現在問合せがあるので、予約が入ることを期待しているが、確定せず苦戦している。
企業 動向 関連  (九州)		農林水産業（従業者）	・西日本の市況は、回復する見込みである。理由は梅雨による天候不順にある。
		輸送業（従業員）	・外部委託先を含め、6か月先までの生産は満杯である。それでも製造依頼があり当面好調を維持する。
		家具製造業（従業員）	・今後もホテル家具需要は伸び続け、2020年までは2けたの成長が見込める。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末提案事項の受注予定案件に見通しが付いてきた。
		化学工業（総務担当）	・一部の工場で実施していた定期修理が終了し、生産が再開された。
		鉄鋼業（経営者）	・回復基調にあった受注量がここ2か月程度連続で減少している。電極・耐火物など副資材の高騰で値上げした販売価格もなかなか浸透せず、現在持っている商談は進んでいない。需要はありそうだが動きにスピード感がなく、先行きの需要が見通せない状況である。
		金属製品製造業（事業統括）	・引き合い数が減少していないので、今後受注量は回復し、それに伴い売上も回復する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・従来の受注計画はそれなりに上がってきている。当社の体力が維持できるかが懸念材料である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・4～5月において、主要取引先の装置生産台数の下方修正に伴い受注が低調である。現在の計画では、7月以降持ち直す計画である。
		電気機械器具製造業（取締役）	・対象を絞ることにより売上、利益共に上向き傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・来月より新規モデルチェンジ生産による初期需要が見込める。
		その他製造業 [ 産業廃棄物処理業 ]	・全体的に好調であるが、輸出先を中国から他国へ切り替える必要がある。
		建設業（社員）	・発注が少し増加しているので、今後良くなる。
		輸送業（総務担当）	・運送会社からの値上げも落ち着いてきている。荷主への価格転嫁もある程度は認めてもらい、業界全体として景気が良くなりつつあることを実感している。しかしながら、慢性的な人手不足は変わらない状況であり、せっかくのビジネスチャンスを逃してしまっている。
		通信業（職員）	・今年度の折衝案件が増えており、今後の受注量は増加していく。
		金融業（営業）	・人手不足解消のための外国人採用が地方でも活発になってきた。採用した企業では、日本人よりも良く働くとの意見が多く聞かれる。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率が横ばいに推移しており、今後も継続する。
		経営コンサルタント（社員）	・高価格酒の売上が前年比で増加している。
		その他サービス業 [ 物品リース ]（支社長）	・増収増益企業が多く、ボーナスも期待できる会社が多い。不動産市場が高値推移しており、自宅を売却し、買換えを検討している人が多い。
		農林水産業（経営者）	・6月は梅雨で消費は期待できないが、梅雨明けからの7～8月は、ビールの消費に比例して、焼き鳥等の消費がかなり期待できる。今年は、畜産関係は国内物、輸入物が供給過剰になっており、価格の低迷が予想され、売上が上がったとしても、利益的には厳しい状況になる。原料は卵価調整が8月まで続くほか、労働力不足が不安な状況に拍車をかけている。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・焼き物関係については、現在の状況でいけば、期間を考えずに受注できる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・機械設備製作部門では1年分の仕事量を受注していて、当面はこのままのいい状況で推移する。一方で、国内向け需要が増加したことによりコストの引上げが発生する。	
	精密機械器具製造業（従業員）	・前月と生産計画は変わらない。受注先からの受注量が前期に比べると激減し、まだ増産の見込みがない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
x		建設業（従業員）	・見積案件が少ない。受注も小さいものはあるが、大型工事が取れない。経済の先行き不透明なため、設備投資に消極的になっている。
		建設業（従業員）	・3か月先は工事受注の期限が先なので、工事が終わるまでは動きがない。工事関係は全体的に多く出る予定もないので、景気は変わらない。
		輸送業（従業員）	・景気が良くなる話はなく、メーカーは発注から納品までの時間短縮化等で差別化を図るため、物流にしわ寄せがきている。運送会社は人手不足等もあり値上げ依頼が多い。倉庫だけで言えばかなり厳しい状況である。
		通信業（経理担当）	・9月までコンピュータソフトウェア受注関連の変動が見られない。下期に向けての準備期間中である。
		金融業（従業員）	・企業の設備投資が増加しているほか、自動車関連企業の生産は高水準を維持している。企業の求人意欲は旺盛で雇用者所得も緩やかながら増加してきているが、幅広い業種で人手不足が経営面の障害となっている。
		金融業（営業担当）	・これから2～3か月は梅雨時期に入る。一般消費者の出足は天候に左右されるため、売上等は余り変わらない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・サッカーワールドカップが開催されるが、当地への影響が余り期待できない。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込広告の受注枚数は前年を下回っており、ここ3か月は大きな変化がない。通信販売・健康食品などの業種は好調を維持しているが、スーパーマーケット・百貨店・ディスカウントストアなど折込広告の主要な業種が不調のため、まだしばらくこの状態が続く。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・自社ホームページのアクセス数や問合せ件数に大きな変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	・5月の株主総会が一段落するまでは動きが少ない。
		食料品製造業（経営者）	・販売、製造共に年間を通して一番低調な季節になる。
		繊維工業（営業担当）	・在庫を持つ仕事なので、仕事の指示がなかなか出ないようでは、良くならない。
		×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・人材派遣業界の2018年問題での動きが出てくる中で、求職者の動きや労働者派遣法の改正による影響などへの対応が求められる状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き売手市場となる。働き方改革などの影響で、企業からの依頼が増加する。
		人材派遣会社（社員）	・お中元時期の人材派遣の注文は前年同様にある。また、改正労働者派遣法による抵触日以降も引き続き派遣を利用したいという企業がほとんどのため、安定した雇用が見込まれている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人情報の様子では、人手不足が深刻である。例えば、飲食店で昼のランチを止めている。また、深夜業務やコンビニエンスストアなど外国人労働者が目に付く。景気は悪くないが、人手不足問題は今後の大きな課題である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・2019年3月卒業生への採用については、各企業共に意欲的に採用活動を行っていると感じる。その背景は、前年度採用不足分の補充、将来的な労働人口不足への対応なども考えられる。景気と求人の動きの関係性がはっきりしないが、企業側の説明を聞くと、国内にとどまらず海外への展開などにかじを切る企業が更に増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ビルメンテナンス業界、医療福祉業界、給食業界などでは相変わらず人手不足の上、特に福岡では商業ビルやホテルの建設ラッシュで構造的な人手不足となっている。最近、老舗の中国料理店が人手不足を理由に閉店した。
		職業安定所（職員）	・新卒の県内事業所からの求人は、今春卒業生対象で前年比26%強の大きな伸びとなった。今年度も、高校卒業生向けの求人受理のための説明会を開催したところ、前年度より10%以上参加事業所数が増加した。県内事業所には新卒採用への強い意欲を感じる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・国内外からの観光客の増加等により宿泊客も増加しているが、調理士やホテルサービススタッフの不足も続いている。今が限界の状況であるという企業の声もある中、現状の維持はできても、一層の需要に対応できるかは不透明である。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向は続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・東京オリンピックの影響を期待したい。
		-	-
	x	-	-

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

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (沖縄)		-	-
		スーパー（企画担当）	・ECサイトでの新たな取組による売上が見込める。
		コンビニ（経営者）	・夕方からの来客数が増えているので売上が期待できる。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・当社、同業他社も含め前年に比べ予約状況が好調である。
		住宅販売会社（営業担当）	・鉄筋コンクリート造のマイホーム建築計画が約14か月掛かることから、消費税の引上げ前の駆け込み需要が、住宅展示場の来場客数増加に表れ出している。
		百貨店（店舗企画）	・前年に比べ今年の旧盆は10日ほど前倒しとなるため、7月はギフト需要が前年よりも高く見込まれるが、8月にやや失速するとみている。
		スーパー（販売企画）	・前年の6月と8月に商圈内に競合店が新規出店して厳しい状況が続いているが、6月以降は一巡するため前年比はやや回復するかとみていた。しかし、今年も6月にまた競合店の新規出店があり厳しい状況は更に続く予想される。
		コンビニ（代表者）	・安定した観光客の動きに支えられ、順調に推移していくと判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は、月の頭は連休により良い動きであったが、連休後は例年のごとく鈍い状態である。また、来月のセール待ちの状態のような雰囲気である。景気はまだまだ良くなる感じがしない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・例年から大きく変わる要因は特に見当たらない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測できる今後2～3か月後の客室稼働率は、今月同様に前年同月実績を下回る見込みである。
		住宅販売会社（代表取締役）	・他社設計事務所から建築見積依頼があったが、受注した際の建築現場の下請会社や職人確保が不安視され、自社設計案件を優先すべきと断った。建築受注は順調であるが、下請会社や職人確保に見合った件数しか現場が対応できないのが現実である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光客の増加により関連事業は良いが、極度の求人難で、労働集約型の飲食業は人件費の上昇を売上でカバーしきれない状態が続いている。
		x	観光型ホテル（代表取締役）
		商店街（代表者）	・寄り集まりの商店街では、特に物販業の閉店が多く、店が閉まった後に入ってくるのは、立ち飲み屋等の飲み屋関係が多い。ここ数年で70～80軒は増えたかとみている。今後も入ってくるのはほとんど飲食関係であり、増えれば増えるほど客の奪い合いを起すかと予想している。物販業はこのままでは更に危機感を抱くことになるとみている。
企業動向 関連 (沖縄)		輸送業（経営企画室）	・継続的な地価の上昇や、新規業態の進出が挙げられる。顧客の関連企業の新規進出があり、そこでの消費増加が見込まれること、また既存業態による新規進出対策の施策などによる消費者の消費機会増が見込まれることから、好景気につながるかとみている。
		食料品製造業（総務）	・沖縄県全体の景気が観光産業を中心に建設業等も活況であり、消費活動にも良い影響を与えているとみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ホテル増設工事が続く見通しである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（代表者）	・宮古島、石垣島の観光ホテルや量販店の民間工事が多く、特に宮古島は陸上自衛隊関連施設の建設工事も本格化しつつあり、生コンの出荷が増大している。アスファルトの出荷量も上向いてきている。
		広告代理店（営業担当）	・県内景気は、観光や建設業がけん引し好調に推移しているが、深刻な人材不足や先行きの景気に対する不安感を抱く企業もあることから、県内企業の販促投資は大きく変わらないものと推察している。
		会計事務所（所長）	・不動産バブル崩壊への警戒感で、取引に慎重な傾向がうかがえる。
		建設業（経営者）	・真剣な引き合い件数の動きが鈍い。
	x	-	-
雇用 関連  (沖縄)		-	-
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・前月と比べても、正社員の求人数と求職者数が共に増加している。
		人材派遣会社（総務担当）	・求人数は引き続き多いが、求職者はさほど増えず人手不足感がある。現在景気は良いが人手不足から企業の一層の業況拡大までには至らず、景気の状態は変わらないとみられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・人材不足の影響が、景気を左右するのかどうかは不明だが、不安材料になっていることは確かだとみている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大卒求人に対しては企業側の積極採用が続いており景気の良さを感じるが、この時期に集中するという予想もあり、今後の景気が上昇するとまでは見込まれない。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・7月前半は夏休みの繁忙を控え、人材確保の必要もあり件数は若干増加するも、7月後半から8月にかけては若干減少するとみられる。
	x	-	-