

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き国内客、外国人観光客共に増加しており、売上も順調である。6月の売上は前年比114.4%、一昨年比112.4%となっている。また、外国人観光客による売上は全体の2～3割を占めている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・最近は観光客の入込が多く、約15年ぶりに観光入込客数が800万人を大きく超えるような勢いである。また、それに伴って、市外の事業者の出店などが相次いでおり、不動産の売買も活発になっている。全体的に当市の景気は活気付いており、当社の売上にもそのことが反映され、近年にないほど売上が好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月上旬及び下旬は例年並みの売上であったが、中旬は道内外からの観光客に加えて、小グループの外国人観光客の入込が目立ち、全体的に売上を伸ばした業種が多かった。また、中旬は公共交通機関や自家用車などを利用して買物に訪れる地元客の来街も増加しており、例年と比べて好調であった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・相変わらず来客数は微減傾向にあるものの、客単価が上昇しているため、売上は微増となっている。どうせ買うなら良い商材をと考える客が増えていることで、商品単価が上昇している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・6月上旬こそ客単価が低下し、苦戦を強いられたが、中旬以降は来客数、買上率、客単価のいずれもプラス傾向となっており、売上も前年を上回って推移している。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回ってきている。買上率はまだ前年を下回っているものの、客単価はプラスとなっている。特に婦人服において客単価の上昇が目立っており、売上も徐々に回復傾向となってきている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・ホテル関係や建設関係が好調で当地への人の入込が増えている。建設関係者による夕食の買物もあり、消費全体が若干伸びている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・4～5月に引き続き効率よく集客できた月であった。国内外からのWeb予約も好調であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・6月は北海道を周遊する国内チャーター便が初めて当地に就航し、新たな需要につながった。また、大型のマラソン大会の際には臨時便も就航し、道外から多くの参加者がみられた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・観光客及びビジネス客の入込が多く、当市のホテルの稼働率が高水準であった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の影響なのか、来客数が前年よりも5%ほど減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きはこれまでと変わらない。会話の内容も変わっていないようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の6月は近年にないほど、とても寒く、ファッション関係を中心に夏物商材の動きが鈍く、苦戦を強いられている店が多い。
		百貨店（担当者）	お客様の様子	・夏物セールが始まったことで、客の消費の動きがやや上向ってきている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売量や売上の動きは良くなっているが、景気が良くなっているという確信までは持てない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・市内の競合店の売上状況が悪く、全体的なトレンドは変わっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商材の価格に、原材料価格の高騰が反映されていることもあり、客の節約志向が依然としてみられる。必要な商材以外は購入しない客が多い。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店に売上でやや負けているなか、当店の周りで駐車場、道路などの整備が進められているため、客向けの通用口が余り使えなくなっており、厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・6月は運動会シーズンであり、子供がメインとなるイベントにはきちんとお金をかけていたようであるが、ふだんの買物については財布のひもは固いままである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに余り変化がみられない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価が下がっており、来客数も減っている日が多い。特に若い世代の客が減っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・レンタカー需要を除けば、小売市場に大きな変化はなく、販売量も変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4～5月と比べても売行きは維持できている。ただ、景気が上向き又は下向きというほどではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の増減もなく、目新しい商品もないため、景気は変化していない。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・オイル交換などのメンテナンス需要で前年並みの来客数を獲得できているが、車や灰皿、マットなどの車内用品の販売量は前年比95%と落ち込んだ。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油価格が高値で安定していることで販売量が減少気味である。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・百貨店内に出店しているが、客が店内で買物している雰囲気もなく、消費動向としては余り良くない。観光客の入込は多少あるが、景気が良いというほどではない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・11時30分の開店後は即満席となり、14時頃まで満席の状態が続くなど、ランチの客入りは良い。一方、ディナーは7割ほどの客入りであり、高単価のコース料理の予約がないと、売上が伸びない。例年、この時期は多忙だが、今年の売上は前年を12%下回るなど、厳しかった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・中旬以降の天候不順の影響でランチの来客数が減ったが、どうにか前年並み程度に収まった。夜はサッカーワールドカップの影響で閉古鳥の鳴く日が数日あり、ボーナス月の活況さが感じられなかった。知り合いの食堂では、人手不足のなか、能力の高い主婦パートの勤務時間が延びており、フルタイム並みに勤務するケースが目立ってきているようである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・目立った購買活動がみられないため、景気は変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年をやや下回って推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客の需要が例年並みにあった。イベント関係の需要は好調であったが、その分、国内観光客の需要が減少しており、全体としては景気は変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年から3%程度減少している。6月は閑散期であり、車両の稼働率を考慮すると、景気はさほど変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べて売上に変化はみられない。今年は外国人観光客の動きにもやや鈍さがみられる。これから夏場に向けて、観光客、地元客に動きが出てくることを期待しているが、売上は伸びないのではないかとみている。人手不足の影響も懸念材料である。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・来客数、販売量共に横ばいなし減少傾向で推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規の契約者は想定よりも増えているものの、複数の契約を取ることに苦労しており、景気は変わっていない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月26日時点の来客数は前年比97.3%、一昨年比104.8%とほぼ例年並みで推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、客の来店周期や客単価が同じような数値で推移しており、客の動きが固定化している傾向がみられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数がほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	それ以外	・定期的に来店する客が多く、来客数が安定的に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・気温が余り上がらず、夏らしくない天候となっているなど、天候不順の影響で客のムードが良くない。イカの水揚げが前年に引き続き低調であることも影響が大きい。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・モデルルームを訪れる客の様子に大きな変化はみられないが、客の多くが以前よりも慎重に物件を吟味している。
		スーパー(企画 担当)	来客数の動き	・このところ来客数の前年割れが続いている。絶対数が減少していることもあるが、むしろ来店頻度が落ちていることに起因しており、買物を控えたいという消費者の節約行動の表れとみられる。
		スーパー(役員)	単価の動き	・ここ数か月、景気がやや悪いなかで変化がみられず推移していたが、6月に入り、水準がやや落ち込んでいる。年金支給月というプラス要素がありながら、来客数、客単価共に前年と比べると厳しい数値で推移している。特に生鮮部門では、青果物、総菜、日配品などの客単価の低下、相場価格が上昇している商材の買上点数の減少などがみられ、チラシやポイントサービスなどによる買い回り傾向が強くなっていることがうかがえる。
		コンビニ(エリア 担当)	販売量の動き	・例年よりも気温が低いことから、1次産業などの動きが遅れており、そのことが売上にも影響してきている。
		コンビニ(エリア 担当)	来客数の動き	・漁業の動きが年々悪くなっており、周辺の加工場などで稼働の落ち込んでいる状態が続いている。
		コンビニ(エリア 担当)	単価の動き	・3か月前と比べて、同じカテゴリーの販売量上位品目に単価の低い商材が多く入ってきており、出費を抑えようという客の傾向がより強くなっている。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・夏需要の実売期に入ってきたが、クールビズ関連商材の売上は前年の87%にとどまっている。気温が低い影響もあるが、それ以上にちょっとした洋品を買う客の財布のひもが固くなっている。
		家電量販店(店 員)	お客様の様子	・6月は天候不順の影響で気温が上がらず、夏物家電、エアコンなどへの問合せが少なく、来客数も少なかった。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新商材が出たものの、見込みほどの販売量とはならなかった。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・客単価は前年よりもやや上昇しているものの、来客数が前年並みにとどまっているため、今一つ売上が伸びきらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は観光客の入込が増えているなか、地域恒例の大きなイベントが複数あったものの、1台当たりのタクシーの売上は前年を下回った。また、乗務員不足でタクシーの稼働率も落ちているため、会社の売上は大きく減少した。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・当社及び同業他社のタクシーの稼働状況が前年と比べて落ち込んでいる。サッカーワールドカップの影響もあり、特に夜の酔客が減っている。
		その他サービスの 動向を把握できる者 [フェリー](従業員)	来客数の動き	・天候不順の影響により、旅客数の伸びが鈍っている。
	×	観光型ホテル (役員)	来客数の動き	・国内客、外国人客、個人客、団体客、全ての動きが鈍い。特に外国人観光客については宿泊先が都市部に集中する傾向が強く、来客数に伸びがみられない。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・例年より早く観光客の入込がみられるものの、地元客による消費の落ち込みが運送収入全体を押し下げている。
企業 動向 関連 (北海道)		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・再開発事業や農機具関連企業の動きが活発になっていることで、ベース商材の売上が伸び始めている。商材の購入意欲も上向き始めている。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・民間の建築需要が引き続き堅調であり、第1四半期の受注実績は良好に推移している。
		コピーサービス 業(従業員)	取引先の様子	・個人客相手に商売している取引先の状況が上向きとなっている。前年を上回る業績を見込んでいる取引先も多くみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売業は相変わらず低迷が続いているが、請負物件の需要が活性化している。特に北海道産広葉樹を活用するプロジェクトなどが活発に動いている。プラス要素とマイナス要素があり、全体ではプラスマイナスゼロとなっている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・例年であれば建設関連工事の発注時期に当たるが、業界の労務者不足に起因する工事単価高騰の影響により、公共工事も含めて発注待ち物件が増えており、全体の工事量が増加してこない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・貨物量は増えているものの、働き方改革に伴う時間外勤務の制限などから作業員、乗務員不足の慢性化が一層顕著になってきており、それを回避するための外注費用が利益を圧迫し始めている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先全般において、前年と同様の堅調な売上がみられ、人手不足の話題も多いことから、景況感はやや良い状況が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共投資が弱含みとなっている。個人消費は節約志向が強く、力強さに欠ける状況に変化はみられない。一方、外国人観光客による消費は堅調であり、道内景気を下支えしている。これらのことから、道内の景気は3か月前と横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と同じように建物の建築件数が増加しており、これに伴い土地取引においても若干の伸びがみられる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・人材不足の影響で新しい案件の話があっても受注できない状況となっている。売上は停滞している。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比が前年並みの数値に落ち着いてきた。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比111.4%であったが、6月の見込みは前年比102.3%にとどまっているため、景気はやや悪くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・政府の景気対策が一向に打ち出されないこともあり、景気回復の兆しが見えてこない。不動産取引の成約件数も少なく、じっと我慢をしているような状況にある。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて急激に受注量が落ち込んでいる。前年と比べて1割以上も減少している。
雇用関連		-	-	-
(北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・6月の求人数は3か月前の2倍以上に増加している。職種をみると、営業職が7割を占めており、企業の営業展開の積極性がうかがえる。欠員対応の求人もあるが、企業の業績が悪ければ、中途採用を手控えることになるため、企業の経営環境は安定又は拡大基調にあるものとみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・人手不足感の高まりから、求人件数は多いものの、どちらかといえば欠員補充や社員の高齢化といった募集理由が多く、景況感の良さが理由とはなっていない。また、設備投資といった攻めの事業展開をする企業もみられないことから景気は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・5月末から6月にかけて天候が不順なことで、基幹産業である農業への影響を懸念する声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が2か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が6年7か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は0.97倍と8年3か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は1.03倍となり、前年を0.08ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で前年を上回っているが、増加幅が縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が4か月ぶりに増加し、有効求職者も5か月ぶりに増加したが、有効求職者の増加幅が大きかったため、有効求人倍率は2か月連続して1倍を下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・道内の中小企業のほとんどが来春入社の新卒採用枠を満たしておらず、採用にかかるコストやマンパワーに限界を感じ始めている。ただし、求める人材レベルは下げないという方針の下で、無理をしても採用するという事は控えるとみられる。近い将来の景気的好転と新卒の件費を前年以上に企業側が考えるようになっており、新卒採用という観点からは道内企業に大きな変化はないとみられる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・人材が集まらないため、アルバイト、パートの求人はシニア向けが増加している。正社員については在職者の転職者が目立っている。
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		*	*	*
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	単価の動き	・激動する社会状況にあって情報の収集に対する出版物の動きが多様化しており、販売量は多少上向きになっている。
		一般小売店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・月初旬は天候が不安定で販売量が伸び悩んだものの、中旬からは天候も安定し、さくらんぼシーズンにも入ったことから、観光客向け商品の販売量が好調に推移している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・客単価、商品単価共に上昇傾向にある。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・売上の前年同月比は3か月前と比較して下回っているものの、来客数は約5%回復している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・5月に前年比90.5%であった売上が、6月は92.2%となっており、若干の上向きとなっている。また、5月に90%に届かなかった来客数も6月は91.7%と多少ではあるが回復がみられている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ブランド転換が進み、看板統合の効果も出てきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月は天候に恵まれて来客数が増加している。競合店の影響はあるものの、単価が前年を上回ったことで、売上の前年比も下げ止まっている。特に週末の天候が良く、売上を大きく伸ばすことができている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・気温の上昇とともに、売上も少しずつ伸びてきている。
		家電量販店(従業員)	お客様の様子	・来客数が上向いており、若干ではあるが売上も増加している。春以降、様々なイベントが続くなか、消費の冷え込みは余りみられず、母の日、父の日などの催事関連の消費も動いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・各種団体の総会及び懇親会は、今年も例年どおりの受注量となっている。その他にも周年パーティーなどの単発の受注もあり、宴会部門はプラスとなっている。ただし、レストラン関係は個室利用が少なくなってきたため、不安材料となっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・団体客とインバウンド客は前年並みで推移している。また、予約以外の来客数が増え、売上の増加につながっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・季節や天候に左右される業種ではあるが、遠方からの来客数が増えているように見受けられる。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・イベントの効果が出てきているのか、前月と比較して来客数が好調である。
		その他サービス 〔自動車整備業〕 (経営者)	来客数の動き	・来客数、成約件数、販売額共に伸びている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・月の前半はやや苦戦したものの、後半はボーナス効果もあってやや良いという店舗はあるが、商店街全体として特筆できるほど動きは見当たらない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候が良かったため、前年並みかそれ以上の来客数になると期待していたが、実際はそれほどでもなかった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・6月は大型イベントがめじろ押しで街なかにはぎわったものの、商店街の売上アップにはつながっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が伸びていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・好調であった前年と比較しても、販売量がやや上向いている。微増ではあるものの良い結果である。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はギフト類が動いたが、それ以外の2次製品はほとんど動いていない。利益の大きい布団の仕立てがなかったため、相変わらず厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の販売が厳しい状況が続いているものの、高額商材の動きが良いため、売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の上昇で夏物商材に動きがみられるほか、自社の売上施策により業績も持ち直している。ただし、基本的には購入単価、購入点数に大きな変化はなく、景気の回復は実感できていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物商戦の最盛期に突入するが、東北では気温が上がらず衣料品の動きが鈍い。クリアランスセールでの早期販売に期待している。お中元商戦に関しても既存客の受注は前年並みとみているものの、新規客獲得は難航している。
		百貨店（買付担当）	単価の動き	・ハウスカードのポイントアップなど、前年よりも良い条件でのセールにおいても、盛り上がりには欠けている。まとめ買いも少なく、客からは必要なもの以外は購入しないという印象を受ける。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材の動きは引き続き堅調に推移しているものの、セールが始まったことで、前半に動きの良かったファッションアイテムの買い控えがみられている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・購入点数は前年並みで推移しているものの、来客数及び1品平均単価は前年割れが続いているなど、厳しい状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の環境に変化がなく、既存店の来客数や売上が前年を上回ることは極めて厳しくなっている。価格、ポイント、割引クーポンなど、ありとあらゆる販売促進策を講じての集客競争が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の閉店により売上は増加しているものの、客単価や購入点数は伸びていない。そのため、全体的には横ばいで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物の制服や作業服などが順調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暑さが前倒しになっている分、夏物商材の動きは順調であるが、梅雨時期特有のレインウェアなどの単価が稼げる繊維物の動きが鈍く、全体的には変わらない状態である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クールビズの浸透により、6月以降のスーツ需要が年々減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナス商戦の月であるにもかかわらず、来客数及び客単価が伸びていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響もあり、テレビなどの映像商材は前年をやや上回っている。また、6月後半からの暑さにより、エアコン、扇風機などの販売量は前年比120%の伸びをみせている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・主力車種が仕様変更により受注を停止しており、販売量が全然伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量の動きは横ばいで推移している。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・話題の新商品が発表となり、客の動きが活発になってきている。しかし、依然として既存車の動きは鈍く、足元の景気は不安定である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・レギュラー商材の動きが非常に悪い。日本酒においても特定銘柄は堅調であるものの、全体的な売上の減少分をカバーするには至っていない。飲食店も平日は不調、週末や連休は好調という形に落ち着いてきている。これでは、地方の景気は良くなることはないとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・軽油の販売量は前年を上回っているものの、灯油の販売量は減少している。そのため、全体的には前年並みで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・特に動きがなく、横ばいの状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・後半にある程度持ち直したものの、月の前半の動きが非常に悪く、全体としてはやや悪い状態である。同業他社においても、月前半の動きが悪かったために潰れる店が出るのではないかと話もある。変わらないと答えたものの、前半の悪さを後半でカバーするのは一苦労である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・4～6月は予定どおりに推移しているものの、7月の団体客は思うような結果が出ていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客単価に動きはなく、来客数も低調な状態が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・予約の状況は前月同様に間際の申込みが多い。そのため、先行販売を行ってもなかなか売り切ることができない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、一般宴会共にやや上向きであり、特に宿泊は好調であった前年を上回る勢いである。ただし、来館数が伸びず、婚礼部門の動きも鈍い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気の動きに変化がなく横ばいのままである。特に販売量は前年と比較して全く同様の動きをしており、景気は良くもないが悪くもないという状況で推移している。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客からの問合せが少なくなっている。特に電話による問合せが少ない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・前年から物価上昇が続いているが、消費者は落ち着いた買物をしているようにも見受けられる。そのため、景気は横ばいで推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4Kテレビ購入者が増えているにもかかわらず、有料テレビサービスの加入には結び付いていない。インターネットの新規申込者数も頭打ちであり、競合他社との間で客の奪い合いだけが続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ロボットによる業務自動化などのコスト削減の話にしかない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・例年並みに梅雨入りしたものの、降水量はそれほどではない。そのため、学校などの団体関係の動きは前年並みのペースで推移しており、全体的にも同様である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・再来店率の前年比は、ここ数か月横ばいで推移しており、来客数の動きが鈍い状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・依然として少額予算の客が多い。また、契約まで時間を要している。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・増改築と塗装工事が前年並みまで回復している。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、更に来客数の減少が続いている。単価の高い客ばかり来店しており、売上の構成が偏ってきている。幅広い客層に来店してもらえるよう努力してきたつもりであるが、空回りしている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・6月の来客数は99.9%と前年に届いていない。また、1品単価も98.8%と前年を下回っており、消費の動きは厳しい状況にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨の時期であるが余り雨も降らず、天候的には良かったものの、客の動き自体が鈍っており、来客数が少し減っている。その原因は人口減少である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は売上が前年に届いておらず、厳しい経営を強いられている。また、人件費の上昇もあって利益が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低迷が全体の売上を下げている。特にプラス1品の購入が見込める揚げ物などのカウンター商材の売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北地方の被災地では、雇用問題、人口減少問題、流入人口の減少問題などがあり、さらに復興に関する建築も一段落していることから、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・月後半からのサマーセールにより来客数は増えたものの、購入率は低い。さらにほとんどの客は1点買いのため、販売量、単価共に落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・やっと蒸し暑くなってきたが、寒暖の差が激しく、スラックスや半袖シャツなどのクールビズ商材の動きが例年よりも鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月の新型車発表を控えて盛り上がりはあるものの、例年、この時期の客の動きは鈍い。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが低調である。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、物件量、販売量が約半分まで落ち込んでいる。	
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・販売量の動きも鈍いが、さらに客は単価の低い商品しか購入しない。客の財布のひもの固さを実感している。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街に空き地や空き店舗が増えている。また、来街者も少なく、来客数も落ち込んでいる。	
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・値下げした商品がすぐに売れるなど、価格をシビアに確認している様子が見受けられる。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・春先の出足は好調であったが、5～6月にかけて低調に推移している。天候や気温の動きが不規則であることも多少影響しているのか、例年になく売上が芳しくない。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰により、定量、定額の給油が増えているため、大幅な販売量の減少となっている。また、燃料代の増加に伴い、洗車やメンテナンスを控える客が増えている。	
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客からも同業者からも良い話を聞けない。客単価も低く、7月以降の予約状況も良くない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、給料日前の2週間は静かな状態が続いているが、今月は特にその傾向が強い。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数の差が激しく、トータルはマイナスとなっている。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・季節のフルーツ目当ての来客により、全体的な来客数に大きな変化はない。しかし、ほとんどの客が他県の人であり、特に夜の部は地元客に動きがみられていない。家計的に余裕がない様子がうかがえる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人による宴会需要は堅調に推移しているものの、宿泊、レストランにおける個人需要は前年割れが続いている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行販売の状況が余り芳しくない。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・全体的に給与は2～3%アップしているが、住民税などが引き上げられて実質的な給与は下がっており、何のための昇給か分からないとの声が聞こえている。また、買い控えの傾向が続いており、景気はやや悪くなっている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・急に暑くなってきたことで、客の出足が鈍くなっている。	
		×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・街の飲食店の経営者の話では、6月は今までにないほどに売上が落ちている様子である。閉店する店がはじまっているなど、今後を心配する声を聞いている。
		×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高止まりにより支出が増えており、客からは節約志向がうかがえる。
	企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		*	*	*	
		農林水産業（従業者）	それ以外	・天候に恵まれて、さくらんぼの品質が良く、販売単価は例年と比べて10%程度良い状態となっている。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は地元で大きな祭りがあったため、土産物がよく動いていた。今年はそのようなものがなく、マイナス要因となっている。また、お中元がスタートしているが、動きは余り良くない。	
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存商品の落ち込みが激しく、販売量が前年と比較して約10%減少している。そのため、工場の稼働率も落ち込んでいる。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前も今月も、売上の前年同月比が約10%減少しており、景気は悪いまま横ばい状態が続いている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・主に携帯機器向けの半導体部品が、販売量、価格共に好調を維持している。	
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事の繁忙度が高い状態が続いている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今後の仕事の問合せもあり、大きな動きはない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・価格の他に品質も求める厳しい客が多くなってきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・地元企業は従業員確保に苦慮しており、外国人採用も増加している。また、人手不足から廃業する企業も出てきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・設備投資が緩やかに増加している一方、住宅投資は弱含んでいる。また、公共投資は底堅く、輸出、輸入は持ち直し基調にある。雇用動向は着実に改善しているものの、一部業種では人手不足に関してかなりの危機感をもっている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・各社ごとにばらつきはあるものの、全体の広告市場規模としては横ばいの状況が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業は早めのバーゲンセールや一部商品の値下げにより消費喚起に努めているが、その効果は出ていない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量の動きにほとんど変化がない。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同業者との話では、今年に入ってからには特にスーパーのチラシなどの特売価格が下がっている様子であり、納入商品もそれに比例して減少している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・さくらんぼの豊作により、価格の下落が著しい。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・他県からの観光客や出張者が少ないため、土産物の販売量がやや減少している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売上が悪い。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要が落ち込んでいるため取引先は在庫を抱えており、当社も販売に苦戦している。本来であれば、仕入コスト増加分を価格に転嫁したいが、取引先と交渉できる環境ではなくなっており、逆に値下げの圧力が強まっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報誌を扱っているが、飲食店や美容室などの広告掲載が非常に落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間格差はあるものの、東北全体として生コンの出荷量が減少している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・競争入札案件の結果が出ていないため、3か月前と比較すると受注量が減少傾向になっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告費を抑える傾向が強く、イベントや印刷案件の作成中止などが相次いでいる。
		公認会計士	取引先の様子	・5月決算の客のデータをみると、小売業は売上、利益共に減少している企業が多い。製造、建設関係は利益を計上している企業が多いものの、全体的には若干落ち込んでいるように見受けられる。
		その他企業 [企画業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の地元スーパーから、チラシデザインの見直しを迫られている。同様のことを印刷会社にも要求している様子であり、コスト削減のあおりが宣伝活動にも影響してきている。
	x	その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫が増加しているなど、消費が鈍っている様子がうかがえる。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・外資系生保企業の大型事務センターの進出による案件の獲得、出向型の手先エンジニア企業からの中途採用案件の採用基準の見直しなどが功を奏し、利益改善に寄与している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒を含めて採用に苦戦する企業が急増している。今まで新卒で採用してきた会社が1名も採用できず、中途採用に切り替える事例が増えてきている。また、中堅企業においても、6月1日以降の大手企業の新卒面接解禁後の動きによる内定辞退が相次いでおり、中途採用に向けた相談を受ける件数が増えてきている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・大手企業の進出や工場増設が相次いでおり、ものづくり産業の即戦力となる人材確保が激しくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加しているだけでなく、募集条件も向上している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・6月は来春の大卒採用における内定出しのピークである。しかし、予定よりも多くの内定を出したにもかかわらず、内定辞退者が続出して、結果的に当初の予定数を下回っている企業が多い。ただし、複数の内定をもらっている学生が多いということは、その分景気が良いといえるのではないが。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者の減少はないものの、求人とのミスマッチが多い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の動きに大きな変化はみられていない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年同時期と比べて、環境に大きな変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人需要はあるものの、応募者が少なく結果として企業が求人募集を諦める傾向が続いており、景気回復の足かせになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して9.8%増加しているが、前年同月との比較では3.7%減少している。また、有効求人数は3か月前より8.8%減少しており、77か月ぶりに5,000人を下回っている。特にパートタイムの求人がかなり減少しているが、一方でパートタイム希望者は増加しており、景気についてはどちらともいえない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、月間有効求人数は2.2%の微減のため、景況感に大きな変化はみられていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒市場は過去最高の内定率であるが、特に地元中小企業の採用不振が強い。高校生にしても同様の状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年と比較して派遣ニーズが低下している。また、魅力的な募集案件も減少している。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・ホテルの宴会プランの広告を地元新聞2紙に掲載し、また、取材を受ける様子も掲載している。さらに、新聞に宴会の折り込みチラシを入れる等、宴会を積極的にPRしたことにより認知度がアップし、来客数も大幅増となっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・今月単月では、来場者数は計画比32%増、前年比16%増となっている。7月の見込みも前年同期比で23%増と来場者の増加による売上の増加が見込める。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と前年同月比でみると、来客数の落ち込みがやや改善してきている。背景には、夏物セールの前倒しや、降雨日と降雨時間の少なさが影響している。お中元ギフトは低調のまま推移している。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・1階フロアにある化粧品を中心に、新規客が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不良のときもあるが、気温の上昇が急激にあると、客のドリンク等の買上点数、来客数共に多くなるので、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比べて、非常に梅雨明けが早くて天候が良いのが、コンビニにとってプラスの要因である。さらに、東京オリンピック景気等、財布のひもも少し緩んでいるようで、やや上向き加減と答えている。好天が何よりのプラス要因である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に競合店が出店して、売上が一時下がったが、下げ止まり感がみられる。前年比で、来客数は微減、売上は99%で推移しており、客の奪い合いに収束感がある。客単価は微増で、来客数減を補っている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前は本当にどん底に近く、今月と同様、年金支給月だったにもかかわらず、余りにも悪かった。それと比較すると、客も多少は街に出てきて、やや良くなっている。ただし、安定的な売上にはつながらない状況なので、これからいろいろ努力していきたい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・3か月前と比べて、確かに来客数は増加している。ただし、新車、中古車の販売につながるとは限らない。車検、板金、塗装、保険、その他いろいろな面で、来客数が多く、多少景気が上向いてきたのかという感じはする。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・梅雨明けが早くなり、季節商材の動きが活発化している。あわせて、夏のギフトの動きも連動している。ゴールデンウィーク以降のマイナス傾向から少し回復している。
		都市型ホテル (経営者)	競争相手の様子	・前年の売上と比べて、やや良くなっている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・夏休み中の宿泊単価が前年より上昇しており、予約客数も減少していない。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・デステーションキャンペーンの効果もあり、来客数も好調である。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・競合他社も取扱量が増えてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・スタッフ全員で新しいヘアスタイルを提案することにより、顧客層の幅を広げる努力を始めたばかりだが、早速、新規客が付いている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・建設業界、介護関係からは「相変わらず人手不足である」という話が聞こえてくる。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・6月より住宅メーカーの動きが活発になり、相乗効果でまず初めに土地の動きが良くなっている。四半期の締めが近いせいか、成約率が良くなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月に入り、エステ、マッサージ、ネイルサロン、美容室などの個人店舗開業の動きが目立ち、貸店舗の引き合いの問合せが、増えてきている。
		一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・今月は空梅雨で、たまに10度以上の気温変化がある。皆我慢しているが、連日の暑さになかなか対応できていないため、人出も少ないようである。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・化粧品は、引き続き好調に推移しているものの、アパレルは依然として厳しい。お中元商戦が始まったが、個人、法人共に厳しいスタートである。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・3か月前も売上は前年より良く、今月も同様に良い状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・ボーナス時期を前にしても、商談件数が伸びない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新車販売は軽自動車の割合が多く、台数は微増ながら売上減である。また、整備も前年より微減で、3か月前と余り変わらない。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・身の回りで、特に良くなる理由はないが、天候も通常とは違い、なかなか客も思うように動かないようである。順調に物が売れるところに結び付かない。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	来客数の動き	・物を販売する小売業は、目新しい切り口の商品開発がないことが多い。また、インターネット販売も盛んになり、メーカーに近い企業のほとんどが参入している。店頭販売だけでは変化がない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ボーナス、年金、児童手当など、お金が動く月であったものの売上、来客数の伸びは一時的で、中旬以降は一服感がある。ランチタイムの主婦層の話では、ガソリン価格の上昇が家計に影響を与えているようである。ただし、富裕層はお金を使っており、2極化が顕著になっているようである。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	お客様の様子	・個々の業務委託契約は、委託側、受託側共に、ドライな関係が強まっているようである。人件費を始め、コスト計算のもと、契約条件の見直しを協議し、折り合いがつかない場合は、契約の継続にこだわらず、別の業者を募る形の新規案件が増加している。全体では変わらない。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・県内3ホテルの稼働は、単月だけでみれば、どこもそれなりに良い。ただし、3か月前と比べて、上向いているかということ、決定的な要因はなく、変わらないと判断している。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・例年この時期、売上は停滞するが、4～5月ほどではないものの堅調に売上を伸ばしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・ドライバー不足で、個人的には売上が伸びているが、会社全体の売上は落ちている。決して仕事が増えているわけではない。ドライバーの数はピーク時の半分になっている。若い人が入ってこないの、自然消滅しそうである。
		タクシー（役員）	来客数の動き	・全体的な人手不足である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・6月上旬に台風が接近し、週末にかけて悪天候の予報が出たことにより、来園者数が減少したが、その前後で入園者数が持ち直したため、前年同数程度に回復している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共、ほぼ変化がみられない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・整備の注文が毎月2%ほど微減している。格安イベントは好調だが集客率は、じり貧である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・仕事の情報量が少し多くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街にある宝くじ売場とコンビニは、客の出入りが多く見られるものの、物販店には人影がない。
		一般小売店[衣料]（経営者）	販売量の動き	・梅雨が明けて天候はまあまあだが、やはり商売がうまくいかないの、余り良くない。
		一般小売店[青果]（店長）	来客数の動き	・毎日、ほぼ90%が固定客である。必要な物以外はほとんど買わない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・ここ数か月、落ち込んだ来客数が回復する兆しがみえない。競合他社との価格競争が厳しく、単価は下がるものの買上個数は伸びない状況である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の動きから、やや悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月以降、来客数が減少傾向にある。特に前月は厳しく、前年同月に比べて1割以上少なかった。一方で、客単価は上がっており、景気の動向が読みにくい。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて10%の減少である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・来客数が予想より伸びず、販売計画を大幅に下回っている。
		通信会社（局長）	それ以外	・3か月前は期末、期初であり、来客数は伸びていたが、ここにきて停滞している。また、ガソリン価格の高騰が続き、企業の利益を圧迫し続けている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・新年度以降、更に販売量が下がっている。県内でも来年の国体に向かって景気が上向いても良いはずだが、悪くなっている。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業 [環境機器]（経営者）	取引先の様子	・取引先の発注が、3年計画で持ち上がっている。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では、景気が良い、良くない、どちらでもないの割合がそれぞれ、3分の1ずつの業界があるとのことである。大企業と中小企業では差のあるところもあるようだが、多少は良くなる方向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の1月が底で、そこから徐々に上がってきている。1月と比べて、3割くらい受注が増えている。恐らく年末くらいまではこの状態が続くので、やや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状、自動車の北米向け輸出は、78か月連続で前年超えで好調である。ただし、米国政権による関税の影響が心配である。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている。現政権誕生後公共工事は順調に推移しており、建設業界は大変感謝している。ただ、最近の長期政権にも多数の難問が生じており、心配である。今期の公共工事は大変順調で、前年比30%増、特に、影響の大きい市町村発注が同比90%増と大変驚いている。当社も今のところ同比10%増と大変有り難い状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気の落ち着きにより、企業の設備投資意欲がやや上向いているようである。人材、人手不足の状況は相変わらずである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規取引先を開拓し、希望を持って仕事に取り組んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社も仕事を多く抱えており、仕事を手伝ってもらえない。業界全体として需要に供給が追いついていないようである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は、取引先の様子、販売価格、販売量等、若干良いくらいで、余り変わらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・とにかく仕事がない。時期を考慮しても少なすぎる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・特にサッカーワールドカップの影響での大型テレビ、好天の暑い日が続いていることからエアコン等の家電が動き、輸送量は前年を15%ほど上回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月、ずっと横ばいの宣伝広告出稿数である。特段悪くはないものの、取引先の販売が鈍化している。自動車、住宅など、個人支出の高額品販売が不調だと聞く。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・やや回復したと思ったものの、今月はまた通常に戻っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料の年度更新で、保険料の増減は様々であり、景気が良くなっているとまでは、いえない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は前年4～5月以来の悪さである。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・業界大手の下請企業の倒産や、関連不動産からは厳しい見通しの声が入る。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・大口取引先が受注額を大幅に引き下げた影響で、売上は減少している。その他取引では、欠員補充がなかなかできず、既存の人員で何とかやりくりした結果、全体の利益減少幅は、予想より少なく済んでいる。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・4月より主要取引先の電話システムの生産が伸びておらず、当社の送受器組立ての受注も減っている。
雇用 関連		-	-	-
(北関東)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は継続して、高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員の求人を取ろうという企業が、多くなっているようである。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・事務系の職種は、いまだ狭き門であるが、その他の職種は非常に良い状況のようである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・物流関係やレストラン、飲食店等の募集が多く、目立っている。製造業は、機械、自動車関連、電機、電子等は、ごくわずかで、補充程度の募集かとみている。建築、土木、建設業については、公共事業は引き続き好調なもの、一般住宅や増改築は、余り目立ったところはなさそうである。人の動きも製造業は全般的に落ち着いている。ガソリン価格や生鮮食料品は高騰したままである。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・問合せのオーダーが一段落し、引き合いが減少している。同時にスタッフも行き渡り、一服感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月と比べ減少しているものの、前年同月とほぼ変わらない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・現状、仕事はやや落ち気味で求職者が当社に来て、連れて行く事業所が余りない。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・採用数に変化はないものの、単価が下がっている。
	×	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・新規で委託手数料が好条件の取引先が増加していることが、業績改善の大きな要因となっている。景気回復を感じることができる（東京都）。
(南関東)		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・近隣の国際会議場で行われている学会などで、ビジネスの動きが好調である。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・先日、客と店舗外で会う予定だったが、忙しくて行けなかったと言われた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・毎年この時期はエアコンで売上を伸ばしているが、広告の目玉商品だけ買う客より、店で説明を聞いて納得してから買う客が増え、客単価が上がり、利益も取れている。今は値段だけならインターネットでも安く売っているが、これほど高齢化が進むと、近くの店のほうが安心して買えるようである。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・天候不順もあったが、暑い日も多かったので、エアコンが好調である。テレビも、長らく動きが悪かったが、ここにきて買換え需要が増えてきている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・近隣商業施設の業態変更により、来客数が増加している。改装の効果もあり、新規客の取り込みが進んでいる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・首都圏店舗の既存ベースでは、売上は前年比で104%と好調に推移している。カテゴリー別では化粧品、特選宝飾が好調を維持している。特に、特選ブランド、時計、宝飾、美術などの高額品が客単価向上に寄与しており、インバウンド効果の顕著な化粧品と併せて全体の業績をけん引している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・購入単価、商品単価共に前年比プラスが続いている。紳士、婦人共に衣料品に加え帽子などシーズンアイテムも好調に推移している。セール前ではあるが定価品の動きも良く、単価が上がっている。また、お中元ギフトの動きも例年になく単価が上がっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・株価等、継続して不安定な要因はあるものの、ボーナスも支給され、全体的に支給額も増えたことから、多少購買に良い影響があったものと考えている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・食品、住居関連はバンドル販売強化による客単価アップが成功し、売上改善が進行している。ただし、衣料品の売上減少は継続しており、子供、肌着衣料の温度に敏感な商材の不振が大きい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨が明け、気温も上昇するなかで、ソフトドリンク、アイスクリームなどが多く売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数がやや増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的要因もあり、3か月前と比べると気温は上がり、夜遅くまで人が出ていることが多いため、来客数が伸びているとみている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売が前年を大幅に上回っており、整備部門も順調である。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車、中古車、サービス共に多くの客が来店しており、売上が伸びている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・新発売のタイトルラインナップの強さは前年並みだったが、販売量は上回ってくる見通しで、市場の底が上がっている感がある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上がっている。特に、平日より土日祝日の客単価が上がっているため、景気は上向きなのではないか（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新緑の季節は団体旅行や学校の校外学習が多いため、3か月前の年度終わりに比べれば、良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行ではボリュームゾーンであるハワイが好調である。アメリカ本土は日本人人気選手のメジャーリーグ入り効果でアナハイム、ロサンゼルスが好調。ケガが懸念されたが、キャンセル等の影響は余りない。訪日旅行者も好調である（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・昼間の客の売上が非常に良いのは暑さのせいで、景気とは関係ない（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・大幅な拡大傾向にはないが、新規客からの申込みが多い。説明が必要な商品は、経済的な理由による未成約が一定数あるものの、説明により成約するケースもある（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は6月としては悪いのだが、3か月前の閑散期と比較するとまだ良い（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・6月は比較的天候に恵まれ、雨によるキャンセルが少なく、土曜日、日曜日は会員中心の来場が多く、来場者数を確保できている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・相談を受けていたプロジェクトが動き始め、契約につながってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・今までは確かに相談はあったが、なかなか具体性に欠けていた。今月に入りそういう話が具体化してきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月に入り、かなり暑い日が続いているので、客の出が大分悪くなっている。余り暑いのもよしあしだが、6～7月がこのまま続くと良くなるとは考えられない（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・景気は上向いてはいない。一服して停滞か、むしろやや下がり気味かもしれない。客の財布のひもは明らかに固い。クレジットカードの取扱高が前年同月を数か月間下回っている（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・客は店まで来てはなかなか成約が決まらず、修理や買換えのなかでも安い物を求めるという状況がある。景気は良くない（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・まだこれから暑くなるので、路面店では非常に厳しくなると予測している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・出足が悪いのか、一向に客が増えない。インターネットの影響が大きい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・やや暑くなってきたせいか、エアコン等の動きは良好だが、依然として映像、音響関係の商材の動きが良くない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・衝動買いや飛び込みでの購入は少なく、必要に応じて購入する傾向は変わらない。客の財布のひもは相変わらず固い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数が前年より少し増え、大口ギフト需要もあり、売上も伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・例年は年間数回の催事で何とか目標どおりに進んでいたが、今年は来客数も減り、売上額の目標が達成できていない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・全体的にはほぼ前年並みで、店頭、ギフト共にほぼ前年を維持している。ただし、大きな突き抜けはなく、雨が少なかったことも含めて何とか店頭維持ができたところである。総菜、洋菓子が引っ張っている（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高額品やインバウンド需要は引き続き好調である一方、中間層の消費に関しては足踏みが続いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はアクセサリーやUV関連などのファッション雑貨が好調に推移している。サマーギフトは、インターネットによる受注は好調だが、週末の台風5号接近や、大阪北部地震報道の影響により、厳しいスタートとなっている。来客数は依然として前年を上回っており、外国人観光客の影響が大きい（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・お中元商戦は、ギフトセンターは苦戦しているものの、インターネット等、他チャネルでの受注が伸びており、全体としては目標どおり順調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数、買上率共に大きな変化はない。この数かで特筆すべき変化は見つからないため、景気は変わらない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・中旬の天候不順、安定した気温の影響で、6月は紳士、婦人共に衣料品の動きが鈍い。しかし、化粧品や食料品などの日用品に分類される商材は堅調で、景気のよしあしの判断が非常に難しく感じる月である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店頻度、客単価等が伸びてこない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争もあり、平均単価が前年を下回る状況が続いている。客の買上点数は前年並みかそれ以上になっているが、1品単価が下がっている分、客1人当たりの買上額がなかなか前年を超えない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。天候の影響もあり来店回数が減っているが、買い控えもある感じがしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は降雨が多く、翌日の来客数が伸びていないのが要因だと思う。競合環境が変わらないなかで、来客数が前年比で800人くらいダウンしている。客の来店頻度を上げていかないと、目標の予算には大幅に届きそうもない状況で、非常に厳しい形で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の微減が続いており、来店頻度が以前より減ってきている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温の変動、6月末に東京地方が梅雨明けしたということで今後の期待は持てるが、現状としては衣料品が1割減、食料品等は前年並みである。頻度性の高い物については若干上昇傾向だが、衣料品等については非常に買上の鈍い状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・夏物商材は比較的良好に稼働しており、客数及び販売量は若干上向き傾向にはあるが、単価が上がらない分、それを相殺してしまっている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は前年6月より施行された酒税法の改正から1年が経ち、売上が多少増加している。また、青果物の相場も落ち着いてきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・量販店のセールが続いているが、客の動向に変化はなく、来客数、客単価共に安定した状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、期待したほど来客数が伸びない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・単価が上がってこないのが厳しい。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・販促企画をしても、売れるものとそうでないもののはっきりしてきている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が継続している（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・当社が扱う事業で、着物、宝石、毛皮等、ラグジュアリー部門の購入層は60代以上が大半を占めているが、その購入率及び単価が低下傾向にある（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・国内やインバウンド商品の客単価は改善されてきているが、来客数の増加による売上増加ではない。大阪北部地震の影響でテレビを中心に一部特需があり、関西エリアは関東エリアより2～3割伸びている。家電のインバウンドは依然として東京、大阪などの中心地などが好調であるものの、当店は苦戦している（東京都）。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・大きな変化はみられないが、周囲の状況が落ち着いている（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・足元の売上進捗が前年を超えている要因は来客数とみている。国内消費者の売上動向は堅調に推移しているが、下支えしているのはインバウンド需要である。このインバウンド需要をけん引しているのは、旺盛な来客数の伸びである（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調であるものの、販売が余り芳しくない。前年度比2割減となっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・特に変化は感じられない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・春先から高額リフォーム案件の受注が伸びている。現在も引き合い、受注共に前年を上回る状況で推移している（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	お客様の様子	・来客数が伸びないので、変わらない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	お客様の様子	・ECによる直接購入、Webで検索してから実店舗での購買、というように購買形態に変化がみられる。しかし、販売数、客単価共に変化はみられないため、景気そのものは変わらない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、来客数、売上、いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・6月は企業業績などを反映したボーナスの状況に影響を受けることがあるが、今年は予約、フリー客共に前年同期比で大きな変化は感じられない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の3月1～28日の前年比は、売上110.3%、来客数105.4%である。6月1～28日までの前年比は、売上107.3%、来客数104.5%である。既存店の売上の前年比は94.8%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月の中旬までは前年比で横ばいの推移であったが、サッカーワールドカップの1次リーグが始まってからは、やはり客がさっさと帰ってしまったり、テレビのある居酒屋に行ってしまう、極端に客足が悪くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・送別会はあっても、歓迎会はほぼない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はサッカーワールドカップの影響もあり、日本戦のある日は来客数が減っている。しかし、毎月末のプレミアムフライデーはサービスが定着しており、大変忙しい（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・客は特に出費をいとわないわけでも、節約しているわけでもない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランについて、ランチはコンスタントに予約が入ってきているが、ディナーの時間帯の動きがかなり鈍く、接待なども少ない。全般的に、相変わらず節約傾向が続いており、単価も伸びず、景気は良くも悪くもない状態が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今月は大阪北部地震があり、客がそちらに足を向けるのは困難で、ボランティア活動に専念していきたいというような話がある。なかなか個別の客の単価が上がるような状態ではない。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は海外の団体及び個人は良かったのだが、大きい数字になる国内旅行がやや低迷しており、伸びていない。また、訪日旅行も世間でいわれているようには伸びておらず、やや足を引っ張っているような状況なので、総合的に判断すると、変わらない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びが期待できない。
		タクシー運転手	それ以外	・都心では2020年の東京オリンピックに向けた準備の一環である、車道を使つての交差点の角々にある地下鉄出入口改良工事が急ピッチで進められており、通行するにも一苦労である。東京では5万台あるタクシーの4分の1は都心に集中するので、実車回転が悪く、ロング客が付かない日は売上が伸びない。また、いわゆるローカル地区では営業回数は多くできるが、売上が伸びない。したがって、タクシー景気は今一つである（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨入りしても、雨が少ないためか利用が増えず、厳しい状況が続いている。また、夜の利用も少ないため、売上が伸びない。利用回数が少ないのが気になる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の利用客や残業する人がいなくなり、大変暇になっている。なおかつ、今月はサッカーワールドカップの影響で、人の動きがない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の閑散期に比べて、6月前半はボーナスの時期でもあり若干の回復が感じられたが、後半に入ってからサッカーワールドカップの影響からか街中に人が出がなく、特に夜間、深夜帯に閑散としている日や曜日がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・特に若年層における固定インターネット離れ、テレビ離れが進んでおり、モバイルWi-Fi、携帯での動画視聴の動きが出ている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・他社への切替えは前年より減少傾向にあるものの、平均サービス獲得数は横ばいであることから、景気が良くなっているわけではない。景気を引き上げるトリガーがないのが現状である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、新規加入、コース変更共に、必要最低限の内容を選択する意識を強く感じる。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・ガソリン価格が高騰しているが、その他の日常の食料品価格は安定しているため、総体的には変動は微小と考える（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量をみると、前月から全く変化がない。内容も前月と変わらないので、景気は全く変わっていない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・客単価が毎月円単位で徐々に下がり続けており、下げ止まりを予測しにくい。新サービス投入及びオプションサービスで売上増加を図っている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、新規入会する人数がやや減っており、プラスマイナス的には人数が余り変わっていない。パチンコは新台が好調であるものの、スロットは余り新台が出ないため、依然として厳しい（東京都）。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークにいろいろなキャンペーンを行ったが、思っていた以上に売上が伸びなかった。客の話は景気が悪い話ばかりで、販売側としては売上の増加傾向はみられない。
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	来客数の動き	・来客数はさほど変わらないが、新旧の入れ替わりがあり、販売商品の様変わりを感じる。
		その他サービス 〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・4月のマンション契約率が低く、その影響からマンション発売戸数も低迷している。マンションが増えないなか、新築マンション一括受電事業も厳しい状況が続いている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・民間の仕事量が少ないため、価格競争に進んでいく懸念がある。利益は少なくとも、競合相手の提示価格を意識せざるを得ない。景気は3か月前と余り変わらない。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ数年住宅の売行きが大変落ちている。46年間住宅産業に携わっているがこんなに売れないことはない。国の政策で住宅取得に対して応援してもらえず、物価は徐々に上昇し、中小企業の給料が上がらない現状がある。これでは住宅ローンを組むのが不安である。政治面で住宅が取得しやすい政策を期待している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約93%となっている。また、3か月前と比べてもほぼ変わらない状況である。大手ハウスメーカー等の決算状況を見ると、かなり苦戦しているとの報道があるが、地域密着の当社としては、紹介やOBの再受注で底堅い販売量を確保できている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量は2～3か月前と変わっていない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて大きな変化はないが、半年前に比べれば余り景気が良いとはいえない。アパート購入の客は動いているが、希望の融資が通らないことが多いようである。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・東京オリンピックを控え、建設需要全体としては好調であり、資材や職人の人件費高騰が目立ってきているが、民間発注の建設需要は厳しい。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の荷動きに大きな変化はみられない。東京オリンピック特需への期待もあるが、全体を底上げするまでには至っていない（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年に比べ工場の工事が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の来客数はかなり減ってきている。店に活気がなくなりつつあり、ゴールデンウィーク後のため消費が鈍ってる、あるいは客が買物疲れしている感じである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・駅前の商店街としては、駅周辺の大型ショッピングモールなどと共存してきたつもりであったが、近年住宅地へ中型スーパーが続々と出店しているため、あえて駅前で買物をする必要がなくなってきた。そのため、高い家賃を支払ってきた商店街の店子がまず閉店し始め、空き店舗が目立つようになってきている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・月末になり猛暑続きで来客数が激減してしまい、売上につながらない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・新入学、新入社の時期が過ぎ、文房具を購入する客の購入点数や購入単価がやや落ちてきているため、3か月前と比較して売上も若干であるが減少している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	お客様の様子	・近隣に大きなディスカウント店ができて、来客数が大幅に減っている。当店の客を直接取られているわけではないが、オープンセールで、商店街のスーパーに来る客を大量に取られ、人通りがやや減っている。外商はそんなに悪くはないものの、今月は地域的な条件が影響している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は前年並みで買上客数が厳しく、それに伴い販売数量がマイナスという状況が続いている。クリアランス前の買い控えも影響している。クリアランスの商況は、非常に厳しい状況となっており、クリアランスでも必要なアイテムをしっかり吟味して購入する傾向が顕著である。財布のひもが固いと感じる一方、インターネットを含めて買物の仕方の変化に大きく影響されているとも感じている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・デパートでは緊急に必要な物が食料品しかないため、日頃の来客数が減少している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前年秋に、隣接する場所にショッピングセンターがオープンし、来客数が伸びているが、オープン以降少しずつ来客数が減ってきている。また、来客数が増えている割に、買上につながらない(東京都)。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候の影響により外出を控える客が目立っている。また、洋服を選ぶ目も厳しく、デザイン、色、素材、価格などをなかなか妥協せず、年金月の6月にもかかわらず、最悪の月となっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・今月は来客数、売上共に10数%減少している。6月の最低を記録し、特に婦人のアウターが悪い。天候も良くないが、それ以上に客の購買意欲が非常に落ちている。
		衣料品専門店(役員)	単価の動き	・高額商材が売れない。衣料品購入は優先順位が低い。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前は決算だったので、その影響が大きい。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・最近車を購入するという話が少なく、6月は商談件数が少ない。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数も少ないのだが、販売量、金額も大分落ち込んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	競争相手の様子	・主力店舗の近隣に競合店が出店したため、売上が10%ダウンしている。
		高級レストラン(経営者)	販売量の動き	・当店は和食だが、近隣の情報も合わせて和食は全体的に売上が落ちている。サッカーワールドカップだけでなくラグビーワールドカップ、東京オリンピックの話題や、前乗りなどの良い要素があるにもかかわらず、一般利用と企業ユースの和食は落ちている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3か月前は、年間で一番忙しい暮れに続き、2番目に忙しい時期である。それと比べると今月はやや落ちているが、微々たるものである。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・6月15日の民泊法の施行で、民泊宿泊外国人観光客が激減している(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・当社は食品の輸入卸と飲食業を営んでいるが、飲食業は若干良くなってきているものの、輸入卸業務の売上、流通業及び中堅メーカーの売上が減少している。メーカーについては、その先の流通業の売上が減少していることが理由であると考えられる。したがって、景気は下降傾向と判断する。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が減り、客単価も下がっている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規契約数の伸びが鈍化している。解約も通常月より増えており、厳しい状況になっている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・週末の天候が悪かったことも影響し、前月と同様に販売量は横ばいである。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・電話交換機など法人企業向けの通信設備は引き続き堅調だが、基幹業務パッケージソフトの販売、システム構築案件が減っている。また、個人向け携帯電話販売も、夏季商戦期を前にした買い控えの影響もあり、販売台数が伸びていない(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・平日は高齢者の利用が多いが、前年より減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・天候不順的な要素が多分にあるが、ゴールデンウィーク明けから6月にかけて、客足がやや下降気味である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が鈍っている。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店のリニューアルオープンの影響がある。
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3か月前の3月はお彼岸、卒業式、送別などの行事があったので、花屋としては繁忙期であった。それに比べると、今は本当に落ち着いてしまっている（東京都）。
	×	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に大きく売上が落ち込んでいる。3か月前は服飾雑貨、スポーツ関連で前年比で2けたの伸びを示し、衣料品全般も前年を捉えていたが、今月は前年に対し大きく落ち込み、全体的にも5ポイント前後よりマイナスとなっている。最大商戦であるお中元ギフトの出だしは非常に厳しく、2けた以上落ち込んでいる。来客数、配送件数の減少が主な要因である。夏のボーナス商戦に不安を残している（東京都）。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、天候不順もあいまって、来客数の減少が止まらず、厳しい状況が続いている（東京都）。
	×	衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・6月は天候にも恵まれず、前年比75%と死活問題の売上となっている。近隣の駅ビルがグランドオープンを今月末に控え、買い控えをしている様子がみられ、衣料品を購入する人が本当に少ない。前年の服を引っ張り出して着用している。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・商品単価の高騰や物流の変化などが原因か、曜日に関係なく売れなくなっている（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数は全く増えず、逆に減少している。客の様子及び来客数からも景気が良くなっているとはなかなか感じられない。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画物件が延期となり、新物件の情報もない。職人不足と建築工事費の値上がりの問題にも関係があるのではないかと（東京都）。
企業動向関連 (南関東)		-	-	-
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今まで止まっていたものが、急に動き出してきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印の仕事をしている。今月は小さな特需があり、市内に多い外国人に日本語を教えている学校から、生徒の印鑑の注文が30本くらい入っている。問屋の支払は需要が発生してから支払っていて通常は15万円くらいだが、今月は20万円弱ある（東京都）。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・この3か月、供給側でのタイト感が続いており、原材料、運賃の値上げが避けられない状況となっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンド効果で化粧品容器の受注は、依然として増加傾向にある。医療品容器の受注も横ばいであるものの、まずまずの状況にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札案件が増加している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工場の増設や拡張に伴う設備投資案件が増えている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年売上が落ちる時期だが、販売価格の値上げで乗り切る（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・当社の平成30年4～6月期景況レポートにおける取引先調査において、全業種総合の業況判断DIはマイナス5.8と、マイナス域ながら前期比0.4ポイントの改善となっている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・都心の商業施設は3か月前に比べて客単価が上がっている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・平均的に全てのセクションでの売上が上がっているのではなく、特殊なクライアント数社の売上が驚異的に伸びている（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・梅雨であるが猛暑が続き、夏物商戦は早くも熱くなっている。公務員、大手企業のボーナス共に好調で、消費も伸びる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、受注は比較的堅調である（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働率が上がってきており、受注量が増えてきている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業関係の現場が例年だと落ち着いてくるが、今年は依然として受注があり、落ち込んでいない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・少量ではあるが、新規に出した図書館向けのDVDが好調である（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・勤め先の受注案件が多くなっているが、人手が足りず、断ることもある。
		その他非製造業〔商社〕（総務担当）	取引先の様子	・為替によって取引先の受注量が増えている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前半の売上が前年割れであった。後半持ち直したものの、前年比95%くらいである。客単価が下がっており、必要な物を必要な数しか買わない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・定期的に案件を受注しているクライアント数社から、コスト削減の打診がきている。案件数量は変わらないが、コスト削減の影響で数字全体が落ち込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は前年同期5%増の目標を達成しているが、受注額5%増の目標は3%未達に終わっている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油の値上げに伴って原材料も上がっているため、動き出しているようにも見えるが、本当の動きではない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多くなっているものの、価格が安く決まらない。下請仕事の機械加工は設備投資もできず、先行きが不安である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が数社あるが、どこも高めの数値で内示が来ているので、落ちない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・受注量や価格において従来どおりの状況で流れていて、大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・予定していた価格で物が売れない。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・取引先に数社ほどいる生産工場で、時々発注のあった生産設備やラインの変更に伴う工事等の間隔が広がってきている。設備投資に掛けるお金も抑えているようである。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・輸送量の減少が止まらず、運賃収入も減少を続けており、人、車、燃料等、経費の増加が大きな負担となってきた（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・繁忙期に向かって物量は増えてくるが、燃料費の高騰により収益は伸びない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・プラスチック材料は極端に少ないが、決してマイナスではない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・個人消費は良くなっている感じはなく、金利と株価、景気は横ばいである。
		金融業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・不動産業では、都内の地価が相変わらず高止まりしていることから、仕入れに苦労しており、売上が減少傾向にある。輸送業では、人手不足による人件費の上昇、加えて燃料費の高騰により利益が減少している。製造業は、先行きの受注が横ばいである。個人では、住宅ローンの融資延滞先が増えている。全体的には3か月前と比べると横ばいである（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・当社が営業している駅ビルもオープンしたのが平成17年で毎年出店者協議会の総会が開かれる。5階建て54店舗のうち2店舗が空きて、52店舗の前年の営業実績が落ち込んでいる報告があった。前年7月隣接の駅ビルがオープンして1年が過ぎている。長年の夢がかない全てが完了したわけだが何か複雑である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主力のオフィスビルのうち、1棟が約2年ぶりに空室率がゼロとなり好調である。賃料も僅かではあるが上昇傾向にある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	それ以外	・近隣の駅周辺の商店街の飲食店を夜のぞくと、チェーン店などは客が入っているが、個人店は入っていない。入っている店は流行っているが、全般的には入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・昇給の幅が減ったり、資金繰りがまだ厳しかったり、助成金を活用したい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店は天候の影響が少ない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・最近、取引先の予算確定が遅れ気味で、今後の予定が立たない（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注量が減り、景気が下向きになる（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・同業他社との競争により、売上規模が縮小してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まとまった物件の決まる確率がこのところ低下してきている。そんなに景気は良くない（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先から原材料、副資材などが入荷できず、受注しても製造ラインが稼働できなくなっている。その対策として、それらの買い占めを始めている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産計画、出荷計画が未達に終わっている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は足踏み状態である（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の年度当初の状況と比べると、今月は受注が少なく、好転する兆しが見えない。
	x	*	*	*
雇用関連		*	*	*
(南関東)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・労働者派遣法の改正に伴う3年の契約満了に向けて、求人数が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・長期就業派遣スタッフの直接雇用化が一段落し、派遣元での無期雇用化が進んで、雇用が安定している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・周辺企業、自社共に正社員採用が計画どおりにできていないという話を耳にする。給与や待遇を良くしていかないと、なかなか応募がないようである（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・学生有利な就職活動のため、より多く学生の動員を図りたいという主催者の思惑から、セミナーコンテンツの充実を狙って、就職イベントのセミナー講師の依頼が多くなっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業の求人は職種を問わず全般的に良いが、該当する求職者がなかなかおらず、結果に結び付くケースは多くはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種をみても特に求人数の増えているものはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材不足で多くの企業では必要な人員の採用ができておらず、派遣の求人依頼が多い。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含め、周囲の消費動向などに変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・有期契約5年対策の一環で、業務の見直しによる派遣依頼が増えてきているが、人材確保は相変わらず厳しい状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣においては、引き続きエンジニア不足が続いており、景況感が良い（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	求職者数の動き	・求職者の動向は以前に比べて多くも少なくもなく、景気動向はほぼ横ばいと感じている。今より条件などの良い企業を模索しているようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加し続けている一方で、求職者数は減少傾向が続いている。多くの産業で、必要な能力を持った人材確保が課題で、マッチングが難しくなっている。このことから、企業の業績向上は簡単ではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率の数値は依然として高いが、やや下がり気味であり、今後このまま低下していくのか、反発するのか見極める必要がある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・求人企業の意欲は引き続き旺盛で、同業も前年比でここ数か月変わらず10%以上の実績となっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用数はほぼ横ばいで推移しているが、求人数、全体の派遣稼働者数はここ数か月減少している。今月の採用数は若干増加しているものの、その分派遣契約終了者数も増加しており、採用数より契約終了数が上回っている状況である（東京都）。
	x	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規登録者が減少している。また、新規登録者が高齢化しており、依頼内容とマッチングしない（東京都）。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・イベント等で来客が増加してきている。夏物家電が動き出してきており、特に、エアコン、冷蔵庫が動いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続くようになり、いろいろなコンビニアイテム、特に、冷たい飲料を中心に伸びてきている。今年は梅雨明けが早かった影響も加わり、多少追い風になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・冬季の輸送遅延の影響も解消し、堅調な受注状況と併せて、新車販売は上向いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月まで3か月ほど前年より落ち込んでいたが、若干上向いてきたので少しほっとしている。フリーの客が増えているのも良い傾向である。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・例年、宿泊実績の悪い6月が、過去最高に順調である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・コンサートイベントやキャンペーンなどの集客施策を実施し、3か月前と比べて今月の来客数の動きはやや良くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・企業主催や旅行でのゴルフコンペが増えてきた感がある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・当店は、学校の子供達を対象にした販売方法に切り替えている。そのため、時期が来ると追加のウェアや靴などが動くので、感謝している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年のイベント関連の売上を除くと、来店客の売上は横ばいである。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今月、婦人服の売上が良い理由は、単純に前年7月だったクリアランスセールが前倒しで6月からだったためである。また、初めて開催した動員催事の展示、物販の大成功により、大きくプラスとなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・空梅雨状態で来客数は安定している。ただし、水産物は苦戦しており、青果物は相場が安いいため、変わらない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価は上がっているものの、来客数が落ちており、横ばい状態が続いている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・月末の金曜日朝でも市場全体の雰囲気停滞しているように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・下げ止まりといえるか分からないが、数値は低いレベルで維持の状態が続いている。天候の影響により、多少の増加は見込まれるものの、数字を大きく変化させる状況にはない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・集客数が年々減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車検入庫数は目標に達し、一般修理もプラスとなっている。しかし、車両販売、特に新車は低迷しており、中古車も価格の安い物を求める客が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来店客は日ごとに差があり、一定していない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数に動きはあると感じるが、売上に比例してこない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月に入り、売店や飲食の売上はおおむね堅調だが、宿泊、運輸部門の来客数が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・県知事選挙が終了し、少しずつ動きが出てきている。しかし、元々が低調な推移であったため、回復したというよりも元に戻っているだけである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内では大阪北部地震が発生し、西への動きが鈍くなっている。海外旅行は大きな変動がなく、例年並みの水準である。しかし、4月頃の動きとは若干変わってきているようで、国内、海外旅行共に、動きが出てきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・時間的にみると、午前中の動きは良いが、午後は悪くなり、夜は日によるものの、動きが悪い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・サッカーワールドカップで日本が急に盛り上がりてきたものの、客の動きは鈍い。
		美容室（経営者）	それ以外	・今月後半から好天の日が続き、気温の上昇も早まり、高温続きで、髪を短くしようとする客も徐々に増えている。男性客も髪を短くして、身なりを良くしようという意識が高まってきている。また、今月は婚礼の仕事がほとんどない。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・毎年6月は葬儀の件数が少なくなる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・別荘見学者数が一段落している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年、夏の小物は簡単で安い商材は売れるが、手に取る客は多いものの、なかなか買上に結び付かない。他の商材も販売に結び付けることは容易ではない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きがすこぶる悪い。修理や細かい業務は発生するが、商品購入には結び付いていかない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・人の流れが若干変わったせいか、このところ来客数が大分減ってきており、それがそのまま売上に影響し、ちょっと厳しい状態である。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今春は例年よりも暖かく桜の開花なども早かったため、客の動きはやや良かったが、それも一段落して、現状はやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・計画物件は多くあるものの、実施に入れる物件は少なくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・同業者と話しても、「取引先の廃業などで仕入先が変わり、品ぞろえがうまくいかない。仕入単価、縫製工賃の高騰など、厳しい状況が続いている」とのことである。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の問題だけでなく、客も無駄な部分がほとんどない利用をするので、客単価が上がらない。
	×	スナック（経営者）	競争相手の様子	・近隣で店舗が空くたびに、競争相手が出店しているような状態で、単なる努力だけでは、上手く回らないような気がしている。
企業動向関連	-	-	-	-
(甲信越)		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・梅雨時に、高温で晴天が続いたために、客の他の酒類への転換があり、ワインは伸び悩んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず、受注、販売量共に低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の確保はできている。相変わらず、部品の納入は悪い。他の業態も同様に、部品の確保に苦慮しているようである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、国内の宝飾マーケットは低迷しており、卸部門は苦戦している。在庫の滞留で、仕入ストップの会社が多い。小売催事は集客難ではあるが、客単価が上がって辛うじて前年並みを確保している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築するには資金的な面もあり、まだ、それほど古くはないので、必要な場所だけリフォームする客が多い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では安定した需要が続いているものの、個人消費の弱さが続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業は順調に推移している。これからトップシーズンを迎え、売上も上昇傾向となる。製造業は、人手不足を背景に厳しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は94.2%である。百貨店や量販店では、梅雨に入っても降雨が少なく、売上は平年並みで、傘や靴などの雨具は、やや少なめと話している。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・販売点数が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず前年割れが続いている。業界全体ではハイが増加しているとのことだが、恩恵を受けていない。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・正社員として採用されても、職安提示の条件と相違があるので、変わらない。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・募集をしても応募がほとんどない飲食店では、人材派遣会社から、短期でパート、アルバイトを受け入れて、とりあえず、その場しのぎの対応を考えている店もある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・広域展開や施設の新規開設などの理由から、建設、卸、小売、医療、福祉の求人増により、新規求人は、前年同月比で10.5%の増加となっている。一方、新規求職においては離職者は減少したものの、在職求職者が増加したことにより、前年同月比で1.1%の増加であるが、求職者の動きは鈍く、求人充足は低迷している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が3か月連続で減少しているものの、高水準を維持している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が低下しており、新規求人数も減少している。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		商店街(代表 者)	お客様の様子	・これからは東京オリンピックもあり、どんどん景気は良くなっていく。
(東海)		一般小売店[土 産](経営者)	販売量の動き	・クラフトビール市場は依然好調である。遷宮の間の閑散期に入り、参拝者は前年割れをしている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・6月は父の日があり、紳士靴はサイズの関係でたくさん売れたわけではないが、前年に比べると家族全員で来店し良い物を1つ贈るといふ傾向がみられ、高額の靴が売れた。平日の売上は悪かったが、土日になると家族で来店し靴を購入していく客が多く、土日の売上が良かった。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・美術等の高額品の売行きが良い。
		百貨店(販売担 当)	単価の動き	・高単価商品の稼働やボーナス支給を見込んだ購入が増加している。特に後半にかけて顕著になっている。インバウンドも引き続き好調である。
		百貨店(業績管 理担当)	競争相手の様子	・競合店が改装工事で閉店している分、売上が伸びている。衣料品は天候や気温の要因で苦戦していたが、持ち直し傾向にある。土曜日が1日多い効果やクリアランスセールの前倒しが、売上増加の要因である。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・来客数はまだ前年を割っているが、客単価が上ががり、売上自体はやや上向きになっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・来客数は前年を割っており回復していないが、客単価が上昇している。弁当やおにぎり等主力商品に回復の兆しがみえている。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・6月は蒸し暑さを余り感じなかったが、雨天が少なく、来客数は前年よりやや多かった。アルコールを含む飲料やアイスクリーム等の売上が順調であった。
		衣料品専門店 (売場担当)	来客数の動き	・閉店セールの影響で、なじみ客に加えて新規客も多数来店している。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響もあり、映像商品が好調に推移し始めている。気温の上昇とともにエアコンや冷蔵庫が動き、販売台数が良くなってきた。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・夏休みを前にファミリー層の購入が増えている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・6月が仮決算でチラシを打ってバーゲンセールを行った効果も多少あるのか、3月決算期並みの販売量となっている。前年同期比でも良くなっている。
		その他専門店 [貴金属](営 業担当)	販売量の動き	・入居ビルの閉館に伴い、何度も足を運ぶ客が多くなっている。たくさんの点数を購入する客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊数は若干増加している。レストラン客も微増である。ただし、客単価は依然低い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・梅雨も早めに終わり、客の様子は明るい。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの予約が増えている。7～9月から秋の紅葉まで、問合せは多い。年末の問合せもあるので景気は良い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、数年ぶりに社員旅行を計画する企業を数社受注している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月はやはりボーナス支給があり、デパートの閉店セールもあって随分と客が集まっていた。他のデパートも相乗効果で客が多かった。日曜日イベントが多く、後半には株主総会等もあり、29日の金曜日は深夜2～3時頃までタクシーを拾う客であふれるほどの忙しさで、売上も非常に良く伸びている。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・6月の来客数が計画を大幅に上回っている。計画数に比して1万人のプラスである。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・最近ヘアケア商品がリニューアルし、養毛剤やオイルも新しく発売になり評判が良い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ここ2か月ほど過去の案件の対応で新規の案件は皆無だったが、6月は、規模は小さいが新規の案件が固まって出てきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前月に続き客単価は下落しているが、来客数が増加しており売上に変化はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・20日を過ぎてから少々動きが出てきたものの、初旬から中旬にかけては低調だった。商品の問合せ件数も少ない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・貿易摩擦等の不安要因はあるが、まだまだ我が国にはその影響が届いていない。将来にわたって不安があるが、様子見の状況である。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・個人消費がなかなか上がってこない。景気の悪い状態がずっと続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年6月は季節的に花持ちが悪く来客数は少ないが、やはり今年も例年と同じで、来客数は伸びていない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店には法人客と個人客があり、法人関係に強い店は件数が増加し金額も増加しているが、個人客を中心とした店は来客数も売上も減少している。当店でも法人需要は強く個人需要は伸び悩んでいるため、全体的な売上は変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ほぼ安定した来客数で推移している。大阪北部地震の影響で交通網が遮断され、復旧までは混乱が続いた。影響としては、例年の6月と比べて2%のマイナスとみている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ビール、シャンパンの値上げで、どの形態の飲食店でも6月の販売量は減少している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客数の減少が著しく、例年並みの売上が確保できない。自店だけでなく様々な店でも、非常に悪いと聞く。当地域は不景気で、購買力が落ちているのが原因である。天候不順や都市部のターミナルエリアに魅力ある店舗が新しく増え、土日は閑古鳥である。非常に悪い状態が続いている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度明けの受注が落ち着き、今一つ受注量に伸びがみられない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスを前にプレセールを強化して行っているが、前年よりも動きが良くない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・暑くなるにつれて、盛夏物商材の動きが顕著になっているが、高額品やインバウンド需要もこれまで急激に伸びてきた勢いが薄らいであり、売上増加へのインパクトがなくなりつつある。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・相変わらず富裕層の購買状況は安定しており、インバウンド需要の伸びも変わらず大きくなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・大阪北部地震の影響だけとは考えられないほど、来客数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・石油、原材料や人件費の高騰で、中小企業を始め家庭にまで悪い影響が出ている。景気回復の波が徐々に小さくなり始めて調整段階に入りつつある。主婦は直観的に財布のひもを固くし、ディスカウント店で買物をする。値引きで販売しているところに客が集まっている。原価が上昇しているが、店も安売りのチラシを入れて頑張っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・自店の販売や客の状況には余り変わりがないが、3年ほど前に近くに新店が出てきた競合店が閉店すると取引先から情報が入った。それだけ客の買物の仕方はシビアで、少し気を緩めるとすぐに他店に流れてしまう傾向があると改めて実感した。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候にも恵まれ、飲料水や果物等の売上は好調だが、日中の暑い時間は客足が鈍っている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価が上がってこない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数は伸びてきたが、1人当たりの購入単価は、前年同期比99%で推移している。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・国際情勢の大きな変化やサッカーワールドカップによる好況感はあるが、実際の消費は、来客数、単価共に変化はみられない。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・そうめん、冷や麦や麺つゆ等の夏物商材が動きつつあるが、それ以外の商品の動きが良いとはいえない。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は変わらず前年比99%であるが、売上は前年比101%であった。客単価も前年比101%と、比較的良い数字である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・良い材料がないのでどちらともいえない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・売上、粗利は予算未達である。その上梅雨となり、雨の日は販促を始めたが、効果は今一つである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比でみた来客数は前月と同じであるが、客単価が前月より0.5%のマイナスで総売上は前年比では右下がりである。主力の米飯、ファーストフードに変化はないが、中食需要のベーカリーやデザートで主力となる商品がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同期比で7～8%減少し続けている。この状況は変わりそうになく、景気は段々悪くなる。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・暑くなってアイスクリームやドリンクは売れてきたが、逆に食欲低下で弁当類の売行きがやや減少し、客単価が下がっている。
		コンビニ（本部管理担当）	お客様の様子	・6月は、来客数は前年同月比99.1%、客単価は101.1%という状況である。梅雨に関しては、降水量や日照時間は平年並みのため、客の動向には良い意味で変化がない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・これまで素材にこだわった仕入れを行ってきており、高額でも納得して購入していく客が多い。こういった景気で大変ではあるが、このポリシーで店を続けたい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・良くも悪くもなく前年並みである。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・前年比でみると全体的に売れている。自動車業界が全体的に動き出してきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまで車両販売の中核をなしてきた車種への客の関心が弱くなってきており、客の購入意欲が減退している。新型車種が月末に発表され予約受注を目指してきたが、6月の販売台数の増加には、余り寄与していない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年並みを維持しているが、軽自動車が大半を占めているので、収益的には厳しい状況である。ガソリン代が高くなってきており、維持費の安い軽自動車やハイブリッド車に買換える客が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・米国と北朝鮮の問題、国内の政治問題、サッカーワールドカップの盛り上がり等、良い話も悪い話もあって中途半端で、景気の方も良いような悪いような中途半端な状態である。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、マンション共に売行きが良くない。一般の商業ビルについても、地元では大型物件は出ているものの中小の物件が少ない。一方、リフォームや大規模改修工事は順調に出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・当地は大手自動車メーカー関連に勤める人が多く、ボーナスが出た企業も多いため、今月後半は来客数が増加したものの、全体的には財布のひもは固い状態が続いている。必要な物しか購入しない傾向があり、余り良い状態とはいえない。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・来客数が、売出しの日かそうでない日かではっきりしている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・相変わらず、一般的な給与所得者の消費マインドは変わらず、来客数は変化しない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ボーナス前の買い控えて、客単価が下落している。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・ボーナスが出ているはずなのに、余り来客数が増加しない。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・何となく流れでの消費が続いている感覚から、積極的なムードに転換していかないといけない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	お客様の様子	・贈答品の注文は堅調で、必要な物には支出を惜しまない様子が見受けられる。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊と宿泊宴会で合わせて4%ほどの減少を、一見客の大型宴会でカバーをしているが、身近な客層の食堂利用は、前々月から続けて前年同月比では減収となっている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・外国人観光客数は増加しているが商品販売額は減少している。以前のような大型商品の販売は減り、少額で大量購入していく菓子類が増えている。いち早くバーゲンセールが始まったり、老舗百貨店が閉店する等、少子高齢化の影響が着実に進んでいる。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・サッカーワールドカップは、自宅のテレビで観戦する人が過去に比べると多い。パブリックビューイングやスポーツバー等での観戦もあるが、自宅で金を使わず観戦する人が多い。時間帯が深夜というのも影響しており、景気的には余り効果は望めない。
		タクシー運転手	単価の動き	・繁華街の人出が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月ほど状況が変わらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・特に割引となる商材もないが、年度末と変わらず客の動きがある。ただし、業務拡大ではなく経費削減の方向での相談が多い。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・6月に入っても客からはボーナスや臨時収入の話、レジャーや購買等の話を余り聞かない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・今年の梅雨は雨が少なく、天候が良いので売上が多い。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ここ数年、一見客が来なくなり、なじみ客で回っており景気はそれほど変わらない。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	販売量の動き	・介護保険サービスの福祉用具費と価格の上制限が10月より始まるため、各商品の上制限の基礎データとなる全国平均価格が徐々に下落している。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・打合せでは、景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注にかなりの苦戦をしている。金融機関との状況もしばらくは変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・下請業者から、住宅については前年より仕事が多くなったとの声を聞いた。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(経営者)	販売量の動き	・土地建物の売却査定依頼が増加傾向であるが、需要との一致が難しい物件が多く、伸び悩んでいる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ここ数か月間は、良い物であれば販売量も増加していたが、6月に入って販売量が極端に少なくなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・やや戻りつつあった来客数、販売量、売上であったが、6月は来客数が極端に悪くなり、販売量や売上も極端に減少している状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・周りの飲食店への人出をみると景気は良くない。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・6月は、夏休みにおける出費に備えて、買い控えや出控えが生じている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数が減少しているが、客単価はほぼ同じである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・安い物しか売れなくなってきている。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・6月は天候の影響もあり、苦しい売上となっている。特に前年より値上がりしたビールの影響が大きい。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は減少傾向が続いている。特にターミナル駅周辺の店舗にその傾向が強い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価が下がっており、買い控えが目立っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・例年に比べ、販売量が減少している。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・販売額は前月も伸びなかったが、6月も同様で前年同月を超えそうにない。土木、建築業を中心に人手不足が指摘されているが、好景気ではなく少子高齢化によるものである。就業者の賃金は上向きでも、年金生活者には生活防衛意識が強い。客の高齢化が進んでいる店ほど景気の悪化を感じている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数はふだんより少ない。こちらから声掛けをすると来店してもらえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比で販売台数は減少しており、目標数に対しても85%で推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・急激ではないが、引き続きショッピングセンターに入居しているテナントからの家賃の値下げ要請がある。
		高級レストラン（経理）	競争相手の様子	・同業他社では前年割れの店舗が多くなっている。一方、広告や割引サービス等の販促施策を実施すると反応は良い。消費者の節約志向は当面続く。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候のせいか、生ビールの売上量が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は大河ドラマの影響もあり、早い段階から長野県や東京都の大口団体客の予約が入っていた。その反動で6月に関しては、前年同月比で30%近く数字が下回る状態で推移している。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・予約のリードタイムが非常に短くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ここ2～3か月続けて問合せ件数が35%減少している。問合せの減少に伴い、受注の低下が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップが開催中で客の動きが止まっている。オリンピックや世界規模のスポーツイベントがあると客の動きが止まることは予想範囲内である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・6月はキャンペーンの最終月であるにもかかわらず、新規契約数はさほど伸びていない。例年であれば異動時期が終わる6月には落ち着く解約数も、比較的高いレベルで推移している。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・電話回線の解約や付加サービスの解約が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比べかなりの落ち込みである。夏モデルが出たが余り伸びず、むしろ減少傾向である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・設備投資が一段落した。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インパウンドが減ってきている。また、日本人の客も減っている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・6月の来客数は予算や前年同期をやや下回り苦戦している。特に標高の高いゴルフ場の来客数が少ない。梅雨の時期で明確に景気が悪いとはいえないが、6月の景気は少し悪く、3か月前よりやや悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・6月は段々気温が上がって忙しくなる時期であるが、客が来ない。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	それ以外	・施設利用者数は上限に達している一方、職員の待遇改善による人件費の上昇、光熱費、ガソリン等諸経費の増加により収益は上がりにくい。
		その他住宅 [住宅管理]（経営者）	単価の動き	・植栽のせん定作業が増えているが、雨と人手不足で進捗率が悪く苦戦している。単価が上昇すれば少しは楽になる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売店や飲食業の話を見ると、最近来客数が減少しているとのことである。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは悪い。来客数も少ない傾向が続いている。新型車種の投入効果も今は薄い。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・安い物件から売れていく。客足は非常に少ない。
企業 動向 関連 (東海)		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・新規引き合いが2倍以上になっており、見積りに掛かる時間が大幅に増えている。従来と異なった用途の需要も増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比113.7%と良い数字が出たが、この調子が続いていくのかは不透明である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月大変忙しい。需要に生産が追いついていないオーバーワーク状態である。ただし、世間一般にはそれほど良くなく、競合他社も同じである。可もなく不可もなくの状態が続いている。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が思ったように伸びない。夏物商材のピークを控え非常に心配な状況である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・株主総会の時期が終了したが、企業には株主に対して将来に向けた投資への理解を求める姿勢が強く、資金を投資に向ける能動的な言動が好景気を感じさせる。一番景気の浮揚感を感じさせるのは人手不足であり、なかなか採用できない。転職も過去にないほど起きている。
		化学工業（人事担当）	競争相手の様子	・他のバイオベンチャーの業績や株価等の情報を確認する限りでは、特に上向きのデータはみられない。当社のライセンス交渉先も非常に慎重な様子であり、容易に契約締結に至らないのが現状である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は確かに増えてきているが、原料価格の高騰がある上に、仕事が集中しているため、収益面ではかえって効率が悪い。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部部品の納期が長くなっているため、製品の納期が今までにないほど長くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月横ばい状態が続いている。かなり高い水準での横ばいであり、今が高止まりである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・景気は比較的良好な状況のままである。4K・8Kテレビ放送への対応のためテレビ受信設備を更改する必要があり、特にマンション等の集合住宅やテナントビル向けの、テレビ及び通信システムの機器メーカーや設備業者の業況は非常に良い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・これと良い材料も悪い材料もない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	競争相手の様子	・ここ数か月、自動車部品の製造業では、話をするとどこも安定して良いという状況が続いている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・同業種の仕事との兼ね合いで、見積り段階からの競争等で予算が低くて通りづらいということがよくある。なかなか現状の仕事が受けられなくなっている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業者で長尺物の専門運送業者と話す機会があり、運ぶ物が特殊なので余り競争相手は多くなく需要はいつも確保していたが、ここにきて停滞しているとのことである。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・完全失業率が2.2%に低下し過去最低となり、就業者数は過去最多である。国民年金給付率も66.3%と前年度から1.3%の上昇で6年連続である。心配は米国の関税の大幅な上昇である。また、中国やEU向けの関税引上げ等による影響も不透明で、懸念材料が一杯である。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車製造や自動車部品製造業等、様々な業種の人と話をしていると、景気は良くもなく悪くもないという意見が多い。事務所や店舗等の清掃業者も、景気は比較的横ばいという声が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価が上らず為替もボックス圏内で動かない状況であり、個人投資家は含み益が出ず様子見で、消費にも向かいにくい。投資家以外の個人も給料が上がる実感はなく、消費拡大には向かっていない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天が多いこともあり、売上は前年同月を少し下回っている。駐輪場は低額で必要で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少受けている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に目立った変化はみられない。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・特段のトピックがない。
		広告制作業（経営者）	それ以外	・米国の貿易政策により世界経済が混迷をきたしている。安定した状態に戻すためにも貿易の自由化を進めるべきである。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客への企画提案等もなかなか決まらず、足踏み状態が続いている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が変わらない。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調であるが、中堅中小企業は、売上高は一定水準にあるが収益性は大変に厳しい状況である。中堅中小企業の従業員の給与は上昇していない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・業者間の取引をしている客は好調だが、一般消費者を相手とする飲食店や美容院の客は苦戦している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・システム稼働が順次立ち上がりつつあるが、その後の修正作業や新規要望は既存の要員でないと対応できない。そのため新規での増員ができない。客からは発生コストを抑えられている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年同期を下回っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・目立って受注量、販売量が減少している業種は特にはないが、全体的に減少しており、採算面についても悪化している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比でほぼ横ばいであるが、鋼材価格の値上がり分を考えると実質10%以上の減少と考えられる。客の自給材料の減少と新規客の開拓意欲が減退している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。原材料の値上がりに伴う価格の改訂を進めているが、以前の価格のままでの受注も半数くらいあり、利益を圧迫している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期より受注量が少ない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・運転手及び構内の現業員が不足し、仕事を断らざるを得ない。人件費や軽油価格の高騰で利益も減少している。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・原油の値上がり懸念材料になってくる。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・株価が再び下がり始めた。バーゲンセール時期ではあるが、百貨店の客足もまばらである。老舗百貨店が今月末に閉店するが、平日の店内はガラガラである。
		通信業（総務担当）	それ以外	・ゴールデンウィークが終わったにもかかわらず、ガソリン、軽油価格がじわじわ上昇している。無駄な消費を控えて休日の走行も減り、必要な買物以外しなくなっている。大阪北部地震により全国的に災害用品の購入は増えるが、いつ自分の身に起きるか分からないため気持ちが暗くなり、消費にブレーキが掛かる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設関係の工事受注が減少しているのを始め、小売業、卸売業も販売が落ち込んでいる。原油価格の高騰から生活関連物資への影響も出ている。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界全体の景気が悪いなかで、主な取引先の設備投資が極端に減少しているため、売上が大幅に減少している。
雇用関連		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人動きが活発化する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		アウトソーシング企業(エリア担当)	採用者数の動き	・自動車生産においては前年度末の生産調整が終わり、徐々に上向き傾向であるが、大阪北部地震の影響が懸念される。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は2か月連続で2けたの増加である。
		人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・特に変化はない。
		人材派遣業(営業担当)	周辺企業の様子	・引き続き人材不足による企業成長の停滞感により、様子見が続く。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・6月中旬から夏のイベントも始まり例年並みの状況である。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・日経平均は2万2,000円台で推移しているが、身近で好景気と感ずることはない。
		人材派遣会社(企画統括)	周辺企業の様子	・企業サイドには積極的な採用ニーズがみられるが、人材不足により採用まで至らないケースが多く見受けられる。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・3か月前から変わらず、景気はやや良い。今年度の新卒エンジニアの配属が前年度より早く完了する見込みである。前年度は8月中旬の配属完了であったが、今年は前年度より多いにもかかわらず、7月中には配属完了を迎える見込みである。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・前年同期と比較すると、パート希望の高年齢求職者の増加に加え、それよりも若い年齢層のフルタイム求職者にもやや増加がみられ、今後の動向を注視している。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・県内の有効求人倍率は上昇傾向にあり、引き続き改善が進んでいる。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・新規求人数は、前月比、前年同月比共に大きな変化はなく、横ばい状態が続いている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・引き続き採用状況は活発であるが、転職希望者の活動意欲がそこまで高くないことも影響してか、選考過程での離脱も多く発生している。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数は相変わらず好調である。ただし、充足率は落ちている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・年ベースでの求人数では、2018年1月をピークに減少トレンドに入ってきており、3か月前比では80%と強となっている。RPA等のツールを導入する企業の増加や、労働契約法や改正労働者派遣法による派遣先の直接雇用への切替えによる影響が徐々に始まっている。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・数年ぶりに大手工場の求人広告が出てきたが、求人広告全体の件数としては、4月以降前年同月を下回っている。	
	×	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人広告の出稿量が前年同期の半分以下になっている。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・富裕層は購買意欲が旺盛であり、特に絵画や高級輸入時計の動きが堅調である。特に絵画の企画が大成功となり、全体売上をけん引している。クリアランスセールが前年より前倒しスタートとなっている要因を除いても、売上高が前年を超える見込みである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・気温上昇に伴って購入点数も上がっているなかで、肉の販売状況が好調である。特に、単価の高い商品が好調に推移している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・気温が高く、エアコンの販売量が前年より増加している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車、中古車共に、前月と比べて少しではあるが売上が伸びている。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・例年より高額商品の動きが早く、客単価も向上している。目的商品だけでなく、品定めをしながら数点を購入する客が増えたようである。
	一般レストラン(店長)	来客数の動き	・地元客の動きは良くないが、観光客の動きは、この時期とすれば良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年より悪い状態になってきているが、当店における年2回の予約が6月末に予定どおりあり、ほっとしている。ただし、前年同月比7割の状態である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地や建物の販売状況をみると、新しく売り出された土地での新築だけでなく、数年間売れ残っていた土地で新築需要が3件あった。土地探しも含めて新築需要の力強さがみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の空き店舗の数は減っているものの、新たに入るテナントの多くが居酒屋チェーンなどの飲食店であり、夕方からの営業がほとんどで日中は閉店している。商店街全体としての来客数アップには、残念ながら余り貢献できていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・空梅雨の好影響によって、夏物衣料の売行きを期待している。しかし、例年と大して動きは変わらない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	来客数の動き	・来客数が少なく、集客イベントを行っても目標来客数が達成できない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温上昇とクリアランス効果によって、夏の婦人ファッション関連商材が先行して動いている。ただし、客の購買行動は相変わらず慎重である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品価値があれば高単価商品でも動きはみられるが、必需品以外の嗜好品の動きは弱い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気温の変動で品目によっては販売量に差があるが、おしなべて前年並みであり、目立った変化はない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・節約志向は底堅く、必要なもの以外の購入がみられない。青果の相場安や鮮魚の不漁などで生鮮部門が苦戦している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が増えていない。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・原料価格高騰により、月初に米飯、総菜類の値上げを実施している。客単価は当然上昇しているが、来客数は減少している。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・気温の変動が大きく、夏物商材が販売量を引き上げていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・毎月の販売総数は例年と余り変わらない。小型車が少なく、軽自動車の割合が多くなっている。そのため売上金額が落ち気味である。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数や購入点数に回復の兆しがみえない。購入客数も横ばいである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨に入ったが空梅雨のような天候である。気温も高くなってきており、飲料水やビール等が売れるのではないかと期待しているが、その兆候はまだみられない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は前年比でほぼ横ばいである。気温の上昇によって、衣料品が前年並みの売上に戻ってきている。また、前月まで不振だったシネマも復調している。その一方で、化粧品関連は前年に実施したポイントキャンペーンがなかったため、大幅減となっている。服装品もアクセサリを中心に伸び悩んでおり、気温の変化に伴って衣料品に売上が流れた可能性がある。全体としては前年並みで推移している。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・4～5月初旬までの客の動きは、前年同時期より良い。しかし、ゴールデンウィーク以降は、客の動きが鈍くなっている。6月は家電量販店で客が金を使っているようで、外食消費はやや節約傾向にある。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上110%、宿泊人数116%、宿泊単価94%である。Webサイトや大手代理店からの予約が好調であり、地域的には関東方面の数字が伸びている。宿泊単価が低下したのは、1泊朝食のみの団体客による影響である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから急に悪くなったが、やや持ち直しており、その先がみえない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年実績とほぼ同水準で推移している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前月に引き続き、放送、通信のサービス契約獲得数が前年実績を上回って推移している。特にインターネットサービスの新規獲得が好調である。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果の反動もあり、前年同月比でみると決して来客数は良くない。3か月前と変わらない水準である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅取得希望者は多いが、高額物件を希望する客は限定され、獲得競争が激しい。商品も特徴あるものが求められている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・前月や前々月と比較して、仕事量はほぼ横ばいで推移している。
		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	販売量の動き	・6月はこれまでと空気が一変したかと思うほどに街が静かになっている。観光客は依然として多いものの、欧米外国人が驚くほど増えている。彼らは、飲食や物販よりも文化体験や単なる観光だけで満足しているようである。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	お客様の様子	・値上がりしている商材が多く、紙関係も上がっており、客の買い控えも感じられる。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・当地域のコミュニティバスが廃止になり、客の減少を肌で感じられるようになっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・梅雨入りしたが、雨の日が少なく来客数に影響はみられない。早くからセール待ちの声があり、購買行動は慎重な様子である。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・4月以降は来客数が徐々に前年を下回りつつある。これまでは客単価のアップで売上高を維持していたが、6月の客単価はほぼ前年並みになっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の落ち込みが割と大きく、この1~2か月で前年比5%くらいのダウンが続いている。いろいろな販促企画は前年同等かそれ以上に打っているが、それに反応する人もいる一方で、慣れてしまった客もいるようである。近隣のドラッグストアなど出店が多いせいか、来客数の伸び悩みが続いている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・6月は土曜日が1日多かったため、前年並みの来客数は何とか確保できている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・天候に左右されていることもあるが、衣料品については業界全体に不況感も漂っている。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・6月の販売量は前年同月比で約75%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比87%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・メニューを変更していないのに、客単価が昼も夜も105%ほど上がって、来客数は90%に減少している。県外からの団体旅行客が単価を押し上げているのだが、売上トータルは95%と悪い流れである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末は全体として売上が見込めるが、平日が良くない。駅や病院では、ほとんどの人が家族に送迎をしてもらっており、客待ちのための時間が長い。全体的にやや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月に続き、県外から営業で来る人が少なくなっている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・3か月前の商戦期に比べ、契約数が落ちるのは例年どおりである。しかし、前年同期に比べると契約数はやや増加している。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕 (総支配人)	競争相手の様子	・競合施設の販促が拡大しており、会員の獲得機会が制限されてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・6月中旬までは来客数は順調であったものの、第4週目の18日以降は、売上、来客数共に前年を下回っている。大阪北部地震が消費者の心理面に作用しているかもしれない。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・新規来場者数が前年度比で減少している。
	×	衣料品専門店 (店舗運営)	来客数の動き	・客単価は前年並みだが、来客数の前年比は3か月前に比べて3%下がっている。特に平日の集客に苦戦している。
	×	通信会社(営業担当)	来客数の動き	・繁盛期であれば1日の平均来客数は60前後あるが、およそ半分になってしまっている。そのため、来客数はおろか販売数も伸びない。
企業 動向 関連		-	-	-
		一般機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧米やアジア、国内の全ての市場において好調である。全市場が前年比120%以上である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業は全般に好調である。ボーナス資金の借入れ状況をみると、夏のボーナスを例年より増額している事例が目立つ。それが地元の小売やサービス分野での消費に結び付いているかは分からないが、小売業やサービス業でも県外旅行者などによる売上が好調を維持している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話や聞くと、不動産情報の動きが出ているとのことである。法人客の問合せも、少し出てきているとのことである。
		司法書士	取引先の様子	・住宅新築を目的とした土地購入や、増改築のための抵当権設定などの依頼が多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・国内向け販売は、一部特定チャネルを除いて全般的に苦戦している。一方で、海外向けが引き続き好調で、国内向けを補っている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料関係の受注は、どちらかという安定している。衣料関係は、消費が倍増しているものの、輸入品の割合が非常に多い。そのため、国内生産が大きく減少しており、新しい商品用途の開発が求められる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注はほぼ順調である。ただし、原料価格高騰が続いており、少なからず影響がある。
		精密機械器具製造業（役員）	競争相手の様子	・業界的にはやや厳しい状況が続いている。一部の比較的低価格帯商品を扱っているところは多忙なところもあるが、全般的には受注は必ずしも増えていないようである。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・安値受注競争が拡大傾向にあり、受注環境は徐々に厳しさを増している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・当月も前年同月を上回っており、引き続き堅調である。この状況が続くとみている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて、相変わらず受注工事額が3割減である。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・ここ2～3か月の原油高騰によって燃料費コスト増となり、利益が圧迫されている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ガソリン価格が上昇して、経費が増加している。資金繰りの圧迫感が強くなっている。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(北陸)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数が微増傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の出足は早かったが、求人を出している企業数は前年並みに落ち着いている。しかし、内定状況は前年同期より2割ほど早く進んでいる。2次募集の案内も増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として有期間雇用契約の求人広告に対する反応がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告数そのものは微増だが、その内訳はパートアルバイトも含めて非正規雇用の求人が増えている。正社員募集については、広告主から募集疲れとそれに対する諦めの声が聞こえてくる。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・路線価の上昇など景気に関する数値は上向いているが、企業の声を聞くと景気の良い話が余りない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は、全所において4,093人と前年同月比で3.0%の微増となっている。フルタイムでも7.6%の微増である。ただし、パートタイムのほうでは0.2%の減少となっている。増加については、建設業、卸売業、小売業、学術研究、専門技術研究、学習支援業、医療、福祉で大きく増加している。特に建設業、小売業、医療業での増加が大きくなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職登録者は減少、若しくは横ばい状態である。人材探しに難航している。マッチング状況も厳しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・少しではあるが、求人数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (近畿)		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・梅雨入りしたこともあるが、来客数が前年よりも増え、徐々に売上も増加している。最低気温が上昇することで、今後は季節家電の販売増加が見込まれる。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元の早期受注が順調に動いており、売上も好調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大阪の百貨店は混み過ぎているため、海外からの客がわざわざ当地まで買物にきているようで、売上の下支えになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入単価が上がっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・梅雨入り後も余り天候が荒れず、売上の推移は前年を若干上回る。大阪北部地震の影響で水の需要が一気に増え、売場の欠品状態が数日続いたが、今は正常に戻っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的に来客数が増えており、プラスチック容器のコーヒーが抜群に売れている。また、焼き鳥などのファーストフード商品がインパウンドの客によく売れるため、在庫を切らさないようにしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・イトインコーナーの利用率が相変わらず高水準であったほか、雨の日での弁当類の売上がかなり良かった。来客数も増加傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が増えているほか、客単価も上がっている。特に、外国人客の来店数が増え続けている。
		コンビニ（広告担当）	販売量の動き	・客層の拡大に向けた、総菜などの商品展開の効果か、購入金額が少し増えてきている。また、一時的ながら、大阪北部地震によって一部で売上が増えている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・6月中旬頃から、まとめ買いやプラス1品を購入する客が増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国人の客が多くなっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	お客様の様子	・梅雨に入って来客数は減ったが、大阪北部地震の影響で、水やトイレトペーパー、非常食、熱中症グッズが売れた。生活に必要な物に加えて、その他の物も買う客が多く、1人当たりの客単価が上がっているため、今月は売上目標が達成できそうである。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・6月は問合せよりも受注の電話が多いなど、好調となっている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・平昌オリンピック、サッカーワールドカップで各国の様子が放映され、旅行意欲の上昇につながっているように感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順や大阪北部地震の影響で乗車機会が増え、営業収入が若干増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪北部地震の被災状況を調査する保険会社などにより、タクシーの利用率が上がっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年、暑くなると消費も落ちてくるが、今年はサッカーワールドカップの開催もあって、テレビの需要が伸びており、ケーブルテレビへの加入も少し増加傾向にある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,427円で、今月は10,756円であった。ただし、グレードの高いレースを開催した影響であり、上昇の動きは限定的である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場数は、今期に入って前年比でマイナスが続いていたが、6月は若干ながらプラスに転じている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・先日の大阪北部地震の影響で、エレベーターの点検業務が多忙を極め、人手が足りない。不謹慎であるが、売上は増えている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・格安ショップが増えている。客が多く入っているのは、そういった単価の安い店ばかりである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・今月はボーナス支給月であるが、全くその話題が出ない。また、中旬に起きた大阪北部地震の影響が、当日よりも後から精神的に出てきており、物を買う雰囲気を感じられない。地震を始めとした自然災害の影響に、かなり左右されている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・夏に向けての販売は低調で、良くも悪くも変わらない。現状を低調とみるべきか、悪化していないことをプラスとみるかは難しい。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいで推移している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・景気の影響がどうか分からないが、店頭の販売量が全ての店舗で落ちてきている。和牛専門店ということもあり、商品の単価が高いことが影響している可能性はある。逆に、安価な価格帯で販売している店舗は来客数が多いなど、デフレ傾向の動きが感じられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・毎年この時期は、夏物のバーゲンセールを待つ動きによって販売が止まってくる。今年も同様であるが、販売量は前年を下回っていることから、景気が上向いているとはとても思えない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場やレストラン関係に品物を納めているが、厳しい状況が続いているため、注文が減っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は雨の日が多いほか、18日に発生した大阪北部地震の影響で、営業時間が短縮となった。売上が前年を下回っているのは、消費行動の自重によるものであり、景気の判断は難しい。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・当店では24日現在で、6月の入店客数は前年比2.0%減と苦戦しているが、売上は1.0%増となっている。近隣の店舗も、インバウンド効果により、引き続き前年並みの売上を確保していることから、当面景気は維持される。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・2月末に近隣の競合店が閉店したため、来客数、売上共に増えているが、その特殊要因を除けば前年並みである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・富裕層の優良客による今月の高額衣料品の購入は、男女共に、例年に比べて金額、数量が増えている。一方、海外の高級ブランドの宝飾品は、引き合いが少し停滞している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・6月18日は大阪北部地震の影響で休業したものの、その後、地震による消費の冷え込みは感じられない。特選ブランドや高級時計を中心とした高額品の売行きは堅調であり、化粧品を中心とするインバウンド売上の伸びも継続している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は大阪北部地震の影響で、来客数と売上が減少している。インバウンドへの影響は続いており、苦しい傾向ではあるものの、売上に大きな影響はない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・夏のギフトやファッション関連が少し不調であるほか、大阪北部地震による都市インフラへのダメージから、なかなか回復しない。一方、都市部のインバウンドの動きは底堅く、全体を支えているため、全体では前年実績をクリアできている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・6月の状況は、18日の大阪北部地震で交通網がストップし、昼12時の開店となるなど大きな影響を受けた。天候面では、最高、最低気温は前年と大きく変わらないが、朝晩の体感気温が低く、夏物衣料の動きが鈍いなど、中間層の消費はマイナスの傾向にある。ただし、インバウンド売上は前年比で倍増となっている。また、高級時計の催事も好調で、販売本数に変化はないものの、単価が前年の倍になるなど、富裕層の需要増がますます顕著に感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・6月に入って盛夏商材がやや回復するなど、ゴールデンウィーク前後から不調であった季節商材の動きが持ち直した。ただし、大阪北部地震によって各商品に影響が出ている。余震の影響はないものの、高齢層の客の動きが不振となり、パラソルや帽子などのUV関連商材の売上が前年比で20～30%ダウンした。一方、ブライダル関連のアクセサリーや、20～30代の客に関しては買い控えも少なく、回復も早い。化粧品も15%前後の成長を維持しているほか、高額品を中心とした商材も前年を上回る形となっている。それに対し、インバウンドは余震への不安からか、微妙に影響を受けており、やや伸び悩んでいる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・大阪北部地震やイベント開催日の豪雨などで、売上が大きく落ち込む日もあったが、衣料品については、特価品の強化やプレセールへの集客強化、値下げの前倒しなどもあり、最終的には前年の売上をクリアした。全体的にみると、自家需要は堅調であるが、ギフトは苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・3か月前に比べて、購入額が半期で200万円以上の富裕客への販売は2.7%増と堅調な一方、半期で70万円以下の中層層は5.8%減と、全体的な流れは変わらない。購入頻度でも、2か月に1回程度購入する客の減少が目立つ。節約志向は続いており、直近では化粧品は好調を維持しているが、紳士服、雑貨は苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が改装したほか、価格を更に下げたことが影響し、来客数の減少が続いている。また、農産品の単価下落による1品単価と客単価のダウンが響いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・人口減への対応や、競合他社との差別化のため、改装などで活路を見いだそうとしている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・現状維持が精一杯である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・野菜の値段も落ち着いており、チラシを入れたときぐらいしか客の動きが変わらない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で推移しており、変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・大阪北部地震による、店舗や施設への大きな被害はなく、特需として水やカップ麺などが一時品切れとなるほど売行きが伸びた。ただし、一時的な動きにとどまるため、トレンドとして大きな変化はない。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・大阪北部地震に伴い、飲料水のまとめ買いはみられたが、景気回復とまではいかないようである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・大阪北部地震の影響が出た5日間ぐらいを除けば、ここ数か月は変化がない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・リピーター客は横ばいか、やや増えているが、新規客はやや減少している。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・客の高齢化により、購入単価が低下する傾向にある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・6月の来客数、販売量は、前年と比べてもほぼ変わらないが、気温などの気候条件はやや快適であったため、季節商材、特にエアコンの販売量が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦に向けて、集客施策の展開を本格的に始めたタイミングであったが、大阪北部地震の発生によって各地域のショールームが被害を受けている。早々に客を迎え入れる体制を整えたが、今後しばらくは多くの客の購買意欲が低迷することになる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来店する客は減っていないが、高額車両の成約率は悪くなっている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・例年どおりの動きとなっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国の保護貿易政策による、日本の輸出企業への影響が注目されている。それに伴って株価が変動する状況が続いており、今後もこの動きが注目される。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	競争相手の様子	・売場面積や駐車スペースが広く、品ぞろえの自由さや価格の安さを武器にした同業他社が出店し、来客数が減少する店舗が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・お中元の贈答をやめる動きがみられるなど、お中元ギフトの落ち込みが毎年続いている。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・実質賃金の大幅な伸びが感じられない人がほとんどである。7月のボーナスシーズンで、その気分が変わるかどうかが目される。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・意識的に購入を控えている客ばかりではないものの、消費の優先順位は、やはり消耗品や必需品などが上位を占めている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・平日は予約が少なく、休日に集中している。ここ数か月、この傾向に変化はない。
		高級レストラン （企画）	来客数の動き	・婚礼とそれに伴う宴会の受注が、前年に比べて大きく落ち込んでいる。一方、一般宴会や宿泊は、大型宴席やインバウンドの増加などで前年を上回っている。
		一般レストラン （経理担当）	お客様の様子	・景気の変化が感じられない。
		一般レストラン （企画）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、ここ3か月は前年比でほぼ横ばいである。客単価は継続的に前年を60円程度上回っているため、売上の前年比は好調に推移している。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・透明飲料の供給が増えたことで、需要が分散している。
		都市型ホテル （管理担当）	お客様の様子	・アジアからのインバウンドが、相変わらず宿泊需要のけん引役となっているが、その他の状況には大きな変化がみられない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ボーナスが出た後の、夏休みの旅行の申込状況は前年並みである。サッカーワールドカップが始まり、客の興味がそちらに流れている様子が、電話でのセールスなどで感じられる。マインドの盛り上がりはあるものの、財布のひもは、特に関西は固い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・大阪北部地震の影響で先週の受注が大幅に落ち込んだ。一時的な影響と考えているが、今後の復興状況次第で悪化する可能性がないとはいえない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・かなり暑くなってきているが、外出する人は増えており、当地では会議や学会が数多く開かれている。外国船も頻繁に入ってきているため、入出は多い。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・イベントは人気の有無が大きく影響するため、人気のないイベントを組んでしまうと取り返しがつかない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・大阪方面では、大阪北部地震による影響が一時的にみられたが、大きなマイナスではない。
		美容室（店員）	販売量の動き	・パーマやカラーのオーダーもコンスタントに入っており、3か月前とはそれほど変化がない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・今月は映像、音楽の販売共にタイトルに恵まれ、売上が前年比、前月比共にかなり増えたことで、売上全体の維持につながっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・相変わらず市内中心部の地価は、高水準で安定している。ただし、取引量は安定していない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・徐々に空き家対策に伴う物件の活用が増えてきて、不動産の供給が需要を上回っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションは、販売状況の好不調がはっきりと分かれている。ファミリー向けは販売価格の高騰で売行きが鈍化している一方、都心部の好立地の物件については高額でも好調に推移している。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・ホームページからの問合せは減少傾向にあるが、資料請求などの長期の見込み客よりも、具体的な検討客の比率が伸びている。
		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）	それ以外	・地域による差はあるものの、不動産の売却件数や価格については、3か月前と比べても余り変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・不動産価格の上昇により、一部で販売が鈍化しているものの、実需による購入検討者の動きは悪くない。
		一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	それ以外	・3か月前に比べて、売上が5%減少している。
		一般小売店〔菓子〕(経営企画担当)	販売量の動き	・6月と3月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は6月が92.8%で、3月が90.1%、関東は6月が102.4%で、3月が98.2%、中部は6月が99.4%で、3月が104.2%、中国は6月が87.6%で、3月が105.7%となり、各地区合計の平均は6月が95.0%で、3月が96.6%と非常に悪い。前月と同様に地区による差があり、関東地区などではインバウンド効果が出ている一方、他の地区は非常に苦戦している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・大阪北部地震の影響で、今日は客足がダウンしている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月もインバウンド需要の好調により、目標達成の見込みである。ただし、好調なのは化粧品といった一部の商品に限定されており、多くの商品群は良好とはいえない。さらに、大阪北部地震の影響もあり、消費全体は下降気味である。客の価格に対する評価にも厳しさが増しており、安くても価値が伴わない商品には関心を示さない傾向が強まっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・2年前の12月頃から急増した外国人売上の増加率が鈍化しつつあり、全体を押し上げる力が弱まっている。さらに、18日の大阪北部地震による臨時休業の影響が、今日は大きく響いている。地震後の1週間は、外国人売上は前年比で悪化しており、大阪への訪問を避ける動きが出ていると感じている。今後も継続して動向を注視していく。
		百貨店(宣伝担当)	お客様の様子	・今日は天候不順だけでなく、大阪北部地震の影響が一番大きかったが、地震の前から国内の中間層の消費は鈍かった。ピークを迎えているお中元商戦も、自社のネット通販へ一部流れていることを考慮しても、販売件数、来客数共に前年割れしている。
		百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・衣料品、特に婦人のミセスゾーンの客が減っている。ミセスゾーンはかつての主要客であったが、来客数、購入客数共に減っている。
		百貨店(販促担当)	お客様の様子	・大阪北部地震の影響が少なからずあり、直接的な休業のほか、衣料品を中心とするファッション系の動きが鈍化している。ファッションを楽しむ雰囲気から、一時的に防災へと意識がシフトしている。例えば、傘を買うのではなく、レインコートを探す動きがみられる。体感できるような余震はほぼない状況であり、落ち着いてくれば、猛暑の夏をきっかけにした切替えも期待できる。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・インバウンド売上は依然として好調であるが、6月18日に発生した大阪北部地震以降、売上は減少傾向にある。
		百貨店(営業企画)	お客様の様子	・5月以降、衣料品の販売不振が続いている。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・ここ数か月は、訪日外国人売上の前年比伸び率が鈍化していたが、今日は倍増するなど伸び率が回復し、店全体の売上も1%増となっている。訪日外国人売上を除く国内客のみの売上では、大阪北部地震の影響もあり、4.9%減と苦戦している。さらに、購入客数は2.6%減、購入点数も3.6%減となっている。夏のボーナス支給額が前年よりも増えるなど、明るい話題もみられるものの、依然として財布のひもは固いのが実情である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は維持できているが、購入点数の伸びない状態が続いている。
		スーパー(社員)	来客数の動き	・当社は食品中心の店舗が多く、比較的堅調な売上を確保してきたが、今春を境に来客数が前年比で減少している店舗が増えている。来店する客も、以前に比べて価格に敏感になったように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・4月以降、Tシャツなどの特価品のワゴン販売が売れ筋となり、客単価が下がっている。客単価が下がっているため、売上も伸びていない。主婦層は自分の服の購入を控えている。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・6月の3週目までは夜の気温が低く、涼しくて過ごしやすかったこともあり、エアコンなどの季節商材や、冷蔵庫などの白物家電の動きが例年よりも悪い。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・3月の決算期までは引き合いが旺盛であったが、ここ数か月は引き合いや販売数が減っている。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・生活必需品でなく、デザイン性の高い高額商品は購入の対象になっておらず、最初から鑑賞目的の来店客がどんどん増えてきている。
		その他小売[インターネット通販](経営者)	競争相手の様子	・当社の商圏は、高齢者の年金生活者が多いほか、生活保護の受給者も多い。今月は給料生活者による大型スーパーでのまとめ買いで、毎日の消費の減少がみられる。また、天候不順の影響もある。
		その他小売[インターネット通販](企画担当)	お客様の様子	・主力の婦人服の動きが芳しくなく、品数を絞った上での購入が目立っている。厳しい状況ではあるが、セールについてはスタート時にちょうど暑くなったことで、比較的堅調に推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少要因については、経済的な要因ではない、大阪北部地震の影響や、気候の急変などが挙げられる。また、サッカーワールドカップに出場している日本を応援するための、パブリックビューイングがある飲食店は来客数が増えている。オーダー数は少ないと聞くと聞くと、応援グッズなどの売行きは好調のようである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大阪北部地震以降は、来客数が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・6月18日の大阪北部地震の影響が出ている。当地域は震源地から比較的近いと、地震後はもちろん、その後も若干のキャンセルや延期のほか、予約を控える動きが出ている。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・4月から、大型施設の耐震工事が始まっている影響で、前年に比べて宿泊人員が減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・6月18日の大阪北部地震で建物や配管が多く損壊し、2日間の営業休止となった。また、漏水した客室の半数近くで修繕や改装が必要となり、売り止めが続いている。宴会も、営業休止となった2日間以外にも3件の開催が中止となった。景気判断とは異なるが、地震の影響により、収入は大幅に落ち込んだままとなっている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・6月も海外からの観光客でにぎわっている。ただし、MICE案件や大型宴会の受注は伸びず、レストランの利用客も伸び悩んでいる。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・前年実績を上回る勢いで伸びていた計数も、大阪北部地震が起きてからは前年比で10~15%悪化している。余震の心配もあり、大阪での宿泊が避けられているようである。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・6月18日の大阪北部地震以降、宿泊やレストランの客が減少している。宿泊では海外客によるキャンセルがみられるほか、レストランは全体的に落ち込んでいる。
	×	一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・今月は10数年ぶりの大きな落ち込みとなった。ショッピングモール店舗の再オープンが7月最終の週末までずれ込んだが、7月から再スタートできそうである。一方、大阪北部地震の被害が少なかった店舗も、前年比で2けたの落ち込みとなっている。
	×	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・5月の連休明けから不調が続いており、客が動かない。
企業 動向 関連 (近畿)		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年が悪過ぎたこともあるが、前年比で10%以上の受注増となっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・売上が僅かに増えており、既存客のほかに新たな客からの引き合いも増えている。どの企業も仕事が増えている様子である。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMでは、新規の受注がいろいろと発生している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・低価格品の売上は伸びているが、利益率が下がってきている。原材料価格や運送コスト、人件費などの高騰も利益を圧迫している。値上げをすれば済む話であるが、消費者は1円でも安い物を買う店に集まっている。当社が扱うような大衆向け商品は、安くなければ支持されない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先による催事は経費が掛かるため、販売単価の値引きを要請されると採算が合わない。自社で催事を企画すれば、無駄な経費の削減になるほか、販売も効率化するため利益は改善する。多くの企業による催事よりも、単独での催事の方が、経費の面でもこだわりの面でも、客のニーズに合っているようである。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・5月は稼働日数の減少により、出荷数量が若干減った。6月は元に戻り、まずまず好調な出荷量である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の問合せは多いが、まだ実績にはつながっていない。多品種小ロットの案件に対応できる企業は多くないため、ライバルは少ないが、受注までに時間がかかっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の輸入関税問題はあるが、市場は大きな変化もなく推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ、受注状態は通常のペースであり、それほど悪くない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・気温によって売上が左右されるエアコンは、まだ本格的な荷動きとなっていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・金属加工部品の受注は堅調に伸びており、多くの業界で好調な様子がみられるが、特にアミューズメント業界に関しては、全く復調の兆しがない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として案件当たりの単価が低い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・ちょうど企業の株主総会が開催されている。好決算の企業は設備投資にも意欲的であるが、受注競争は相変わらず厳しい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンをしても売上が伸びない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業種によって大きな差がある。販売量は増えても単価が抑えられており、期待する売上増にはつながっていない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先に訪問しても、良くなっているとの声が余り聞かれない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・9月の与党総裁選の結果次第では、若干なりとも景気に影響が出る。もちろん北朝鮮の拉致問題の進捗も、心理面で景気に大きく影響する。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地からの企業の撤退が相変わらず続いている。それに伴い、事務所のニーズが減り、賃料が下がっている。また、社宅のニーズも減ることで、住宅の賃料も下がっている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量には若干の増加が感じられるが、一時的な動きの可能性もあり、全体的には変わらない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・相変わらず慌ただしさが無い。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・梅雨入りの時期は例年どおりであり、売上自体は可もなく不可もない水準で推移している。大阪北部地震の影響については、物流が数日間混乱したものの、入荷した食料品はあっという間に完売した。結果として、大きな影響は地震当日のみとなり、翌日からは、ほぼ通常どおりの売上となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や受注金額は、2～3か月前と変わっていない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の発売が遅れており、販売機会を逃している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・雨の日が多く、飲料水が余り売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・季節の変化が早いので、商材の品ぞろえに頭を悩ませている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大阪北部地震以降、受注量が少し減少している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・何年かぶりに、売上の前年比が落ち込んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・秋口までは、売上、受注共に減少傾向となる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は閑散期であるため、受注は減少する。例年に比べると若干ましではあるが、3月に比べると悪い。ホームページからの問合せも、やや少ない状況である。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・プレバゲンセールがスタートしたが、大阪北部地震の影響もあり、例年ほどの勢いが無い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年になって、Web広告、紙広告共に、売上が前年を下回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の客は、若干売行きが悪くなっている。
	x	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が激減しており、収入が大きく落ちている。
	x	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・IT関連の案件を中心に活況である。
雇用関連 (近畿)		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・今年の大学4年生の採用では、前年よりも定数の状況は良かったが、今年はそれよりも良くなっている。それに伴い、活動中の学生の数が減っているため、企業の採用意欲は高いものの、学生のいない状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年に比べて増えているが、今までの採用の未充足分かもしれない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前月と同様に好調の動きが続いており、人材不足はますます顕著になっている。全ての業種、特にITやインフラ、物流関係などでの動きが目立つ。盆休みまでは忙しさが続く。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員を直接雇用して、抱え込もうとしている派遣先が散見される。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今までと同じような動きがみられ、特に求人数は例年並みに発生している。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人、求職の状況は、3か月前や前年と比べて大きな変化は感じられない。なお、大阪北部地震の影響が幾つか出ている。当社の主要取引先である損害保険会社からは、地震対応要員の短期派遣の依頼がきている。また、積極的な転職意欲のあった就業中の派遣スタッフについて、その意欲が一時的に抑制されているように感じる。さらに、今回の地震で電車内への閉じ込めや、通勤、帰宅に苦労した人も多かったことから、通勤時間の短い企業を希望する声が出ている。ただし、いずれにしても景気に大きな影響を与えるとは考えていない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・今月も新聞広告の求人数については、景気の方向を示すような大きな動きはない。建設や物流、介護といった業種は慢性的に人手不足の状況が続いているが、求めている層ではなく、中高年層しか集まらないため、新聞広告での募集を減らす傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、百貨店や流通関連といった、関西の地場産業や地元企業からの動きが鈍い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、新規求人数共に減少傾向にあるが、新規求人倍率は2倍を超えており、依然として高止まりしている。職業相談窓口では、職業相談を行っても紹介に至らないケースが増えている。求人は多いものの、求職者が自分の希望する条件を落とそうとしない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は高止まりで横ばいになってきたが、求人数は依然として前年を上回っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は1.56倍となった。前月から横ばいであり、上昇傾向に一服感がみられる。建設や自動車関連の求人は相変わらず好調であるが、規模の小さな小売店や飲食店などの求人は減少している。人件費や原材料費の高騰による影響もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・今月は大阪北部地震の影響で損害保険会社の求人が増えているが、例年は夏から秋にかけて、求人数は横ばいで推移する。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・教職員の求人への応募は、前月に比べて半減した。これは周辺の企業の雇用が安定していることを示している。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月は通常の仕事もなく、暇である。
	x	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月の中旬にG2競争があり、売上が上昇している。
		商店街（代表者）	それ以外	・他業種の動向、他商店街の近況、当商店街の客の動きなどから判断すると、全ての業種ではないが良い方向に向かっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・高額の商品にもかかわらず、購入していく20～30歳代の新規客が増えている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・父の日需要で衣料品の動きが良く、客単価が前年の110～120%と好調である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年をクリアしている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売状況は前年比110%となっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・4月下旬の改装グランドオープン後、専門店ゾーンの売上は前年比115%で推移し、テナントでは新規店と店舗面積が拡大した店が好調で全体をけん引していることに加え、イベント広場の環境整備でファミリー客が増加している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・各業界での値上げを受け、当店でも4月から一部商品の値上げをしているが、客の財布事情が良くなっているためか、予想外に不満の声は少ない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・初夏に向けて来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月は総会等で宿泊数が伸び、それに伴ってレストラン客も増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気回復は期待できないが、旅行の受注量が増加している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏のボーナスの影響もあり、夏休みを中心とした需要が前年度と比較して若干伸びている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・例年に比べて快適な気温の日が少なかったことから、個人客を中心に来場者の数は減少しているが、国内団体客と外国人旅行者が好調に推移していることから、全体としては前年比増の来場者数となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・見学会やセミナーなどのイベントへの来客数が増加しており、いずれも真剣に購入を検討している模様である。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・受注案件が増加して着工棟数が増えている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・バーゲンセール前なので客はなかなか購入しない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下しており、配達のみで切り替える店も出てきて人が集まる施設が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要品だけを購入しているが、大量に購入する客も出始めている。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外のショッピングセンターのオープンによるオーバーストアの状態が顕著化し、客の分散化で売上確保が難しい。また、中心部でも県外からのプライダージュエリーショップや同業者の出店による競争が一段と激しくなっている。	
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年度末が過ぎてゴム印と印鑑注文が低迷しているが、今月は株主総会が多く、役員交代関連の注文が増加しており、全体売上は前年並みである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [茶] (経営者)	販売量の動き	・不昧公200年祭で茶会が催されているので売上が伸びているが、大型スーパーなどでの茶の売上は前年を下回っており、祭りが終われば売上は落ち込む。
		一般小売店 [洋裁附属品] (経営者)	来客数の動き	・人の流れに変化がない。
		一般小売店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・相変わらず来客数の前年割れが続き、1品単価は値上げの影響により上昇している反面で、販売数量は減少しており、特に酒類の減少が大きい。
		百貨店 (経理担当)	販売量の動き	・新ブランドを導入した化粧品は好調である。売場改装前の売り尽くしの食品やキャンペーン実施中の貴金属など好調な部門もあるが、前年に売上の10%を占めていた別注品の売上が今年はなく、全体では大きく前年販売量を下回っている。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・父の日が終わって、6月下旬から始まるクリアランスセール待ちで客の財布のひもは固く、厳しい月末商戦となっている。来客数は前年並みながら下見による買い控えが散見される。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・プレセールが始まっており、販売量は前年並みで、特選ブランドの化粧品は好調であるが、婦人服の動きは今一つである。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・送料の値上げで心配されたお中元は、緊急策のポイント5倍が奏功したことから、売上が前年を上回っており、条件の良いときに購入する客の姿勢が見て取れる。反面、本来その条件であれば高伸すべき婦人、紳士を中心とした衣料品は、いずれも前年に比べてマイナスとなっている。月末には前倒しでのセール開催が控えているのでばん回は図れるが、基調そのものは回復してきていない。
		百貨店 (購買担当)	お客様の様子	・気温が高くなり夏物衣料の動きが良い。物産展も好調に推移しており、ボーナス時期なので客の様子は明るく、客単価が上昇している。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・数百万円以上の時計や陶器は売れているが、まだ安心できない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・梅雨に入っても5月から来客数は横ばいで推移している。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・依然として客の購買動向は節約傾向が強く感じられ、景気の上向き感はない。
		スーパー (総務担当)	販売量の動き	・相変わらず、安価商品の動きが大きい。
		スーパー (管理担当)	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数は横ばいで推移している。
		スーパー (業務開発担当)	来客数の動き	・野菜の販売点数は増加しているが、単価が下がり、来客数も減少しているため売上が伸びない。日配品や総菜は堅調で前年をクリアしており、全体売上は前年を維持している。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・期待していたほど来客数は増加していない。
		コンビニ (支店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・景気が不安定で来客数が減少している。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・低価格商品の構成比が上昇しており、販売単価が伸びない。高付加価値商品の販売はあるが、中間価格帯の商品が落ち込んでいる。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		家電量販店 (企画担当)	来客数の動き	・白物家電の動きが特に悪く、来客数と売上が増加しない。
		家電量販店 (販売担当)	販売量の動き	・エアコンの動きがまだ盛り上がらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型車効果で販売量は3か月前と変わらない。
		乗用車販売店 (店長)	単価の動き	・来客数、販売量共に好調で高額車両がよく売れている。新車販売の台当たり単価は250万円となっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売台数は前年と変わらないが、単価が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [和菓子] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売数共に大きな変化はない。
		その他専門店 [土産物] (経営者)	来客数の動き	・観光バスの増加で来客数は増加しているが、個人客は減少している。職場への土産も以前のように売れず、客は吟味して買っている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (管理担当)	来客数の動き	・体験型のアミューズメントは引き続き人気がある一方で、近隣に大型商業施設がオープンしたことが影響して前年より来客数が減少している。特に服飾関係の売上はその影響に加えて天候不順も重なり、全体的に前年を下回る状況である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は増加しているが、客の収入が低下している。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (店長)	来客数の動き	・客の購入量に変化はない。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・レストランでは週末に客の動きはあるものの、平日は予約客のみである。宿泊ではインバウンド団体の受入れはやや落ち着いているが、個人客が安定して増加傾向にある。宴会では県内企業の受注はあるものの、中四国あるいは全国規模の大会などの受注は減少しており、売上の規模は縮小している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	販売量の動き お客様の様子	・ボーナス時期であるが人の動きは悪い。 ・梅雨に入っても雨量が少ないので昼間の乗客数は増えないが、気温が高くなって人の動きが出ている夜間の乗客数は増加している。
		通信会社 (総務担当)	それ以外	・通信業界の景気は横ばい状態である。
		通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・サービスの引き合いや問合せの際、最初から前向きに検討する客が多い。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来客数、商品販売高共に前年同月から変動がない。
		ゴルフ場 (営業担当)	単価の動き	・景気は上向き傾向であるが、4月からの値上げの影響が5月に出ており、前年の70%と来客数が大きく減少している。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・ボーナス時期なので高額のサービスを注文する客があり、売上は伸びている。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・住宅に関する引き合いが低調な状況が続いている。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げに呼応した客の来場が増えている一方で、余り増税に関心がない客もいる。同業他社の聞き取りでも同じ傾向がうかがえ、伸びている会社と芳しくない会社に大きく分かれる。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・例年新年度になると住宅の耐震診断と耐震補強工事の依頼が出てくるが、今年度は申込件数が少なく、予定していた販売量に届かない。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・アウトレットモールの開店が影響し、バーゲンセールが始まっているのに売上が悪化している。
		一般小売店 [眼鏡] (経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げを控え、石油価格の上昇なども家計に影響している。
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	・従来、百貨店の平場や自主編集売場である婦人用品雑貨、婦人靴、バッグ等の売場状況が極めて悪く、購買動向の潮目が変わりつつある。
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	・ファミリー層の衣料品の動きが鈍く、特に子供関連の動きが悪い。ミセス層も先行クリアランスセールに踊らなくなっており、値下げしても衣料品の動きに変化はない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数は前年の98~99%で客単価も上昇せず、売上も前年の99%である。
		スーパー (販売担当)	単価の動き	・衣料品や食品などの生活必需品や比較的低価格の商材は好調に推移しているものの、高単価の家具家電は前年の76%と落ち込みが著しく、全体の足を引っ張る結果となっている。
		スーパー (財務担当)	販売量の動き	・1品単価上昇により客単価は上昇しているが、購入点数と来客数が減少し、既存店売上の前年割れが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・ドラッグストアやスーパーの営業時間の延長が大きく影響するとともに、特にドラッグストアでの取扱品目が拡大してコンビニと変わらぬ品ぞろえとなっていることが影響し、週末と平日の夕方以降は来客数の激減が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・問屋が全国的な展示会を開催しても売上が伸びず、絹価格に伴い商品が値上がりしている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・サービスマンテナンスの客と販売量が減少しており、景気は悪い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、業界は販売に盛り上がりを見せており、中旬から低空飛行している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、梅雨に入って客足が鈍い。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・土日はそれほどでもないが、平日夜の来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が少なく、客単価も低下している。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・来客数が前年の103%で推移し、客単価も110%に達するなどランチタイムの売上は伸びているが、予約と宴会需要の構成が80%台に落ち込んでいるディナータイムの売上は前年の95%以下となっている。サッカーワールドカップの放送開始以前からディナータイムの来客数の減少は始まっており、平日は前年の90%以下である。また、ファミリー客と飲み会の減少に伴い、ビールの売上も低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・地方では中小企業の景気が悪くなっている影響もあり、夜の飲食業界は景気の落ち込みが続いている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・月初めの先行予約が悪いなかスタートしたが、現在も伸び悩んでいる。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・客はとにかく価格の低いものを求めている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規契約件数が伸びない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣の店主からは、売上が上昇せず来客数が減少している話しか聞かない。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・生鮮品、特に魚と野菜を購入する客が減少しており、ウナギのかば焼きは前年からかなり高くなっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末から3月にかけての競合店出店と、周辺道路の開通で店の前の交通量が減少して売上、来客数共に減少している。
	×	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、販売台数も前年を下回っており、新型車発売前なのに危機的な状況である。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・当社だけではなく、ホームセンターの客は減少している。
企業動向関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本の自動車産業が好景気なので当社も好調である。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主要原料である苛性ソーダの仕入れ単価の値上げに伴う販売単価の値上げ交渉は、取引先の安定した生産量を受けてほぼ決着している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界からの受注量が3か月前に比べて50%増加し、当社の主力である大型機械の受注が増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・順調に受注がある。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・中国地方の客へのモノのインターネット、ロボットによる業務自動化に関する提案機会が増加するとともに、それらの受注が進み始めており、ローカル地域での新サービス需要が高まってきている。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の請負金額が前年比プラスとなり、大型工事も件数、金額共に前年比プラスとなっている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・単価が仮に安くても、余り買う気がない印象を受ける。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨でも雨量が少なく暑い日が続く、受注販売量が減少している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・当業界はここ数か月が完全な閑散期となり、ほとんど荷動きと売上がない時期なので、景気の動きは感じられない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・出荷が好調な状態を維持できている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の生産は終了して多忙感は一服しているが、鉄鋼向けを含め生産は多忙な状態が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国輸出関税の影響で出荷量の減少が懸念されたが、競合である欧州も同様に課税される見通しなので影響は最小限でとまっている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・各分野が好調ななかでの一時的な調整局面となっており、自動車、工作機械、建機など個別の需要分野は好調を継続しているにもかかわらず、人手不足や労働時間規制などの影響で部品待ちなども発生し、想定よりも生産量が伸びない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は前期並みを維持している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件と手持ち工事で手一杯の状況が続いており、鉄骨工事などは受注の可能性が出た段階で協議することで、工期遅延などの状況が発生しない対策をしている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引での発送は順調であるが、個人客の発送が低迷している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の状況に特段変化はない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・回復傾向にあった荷動きが鈍化しており、倉庫、海運関連を中心に余り変わらない状況になっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器などの需要や既設更改などの受注量と売上に増加傾向などの収益変化が少ない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーのスポーツ用多目的車の販売が好調なので、自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。操業は1日1～2時間の残業と月2回程度の土曜日出勤を継続しているが、人手不足感が強まっており、期間工の募集が常態化している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に大きな変化はない。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・客の増加と減少がきつ抗しており、既存の売上減少を新規分野の売上で補っている状況である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連を中心に受注、販売量共に伸び悩んでいる。同業他社も全体的に苦戦しており、材料等の調達コストの上昇により値上げを試みているが、なかなか価格転嫁は難しい。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料向け製品の受注が下降傾向である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製造装置の出荷台数の減少に伴い売上も低下している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	それ以外	・原材料費の高止まりのため、特に一部価格転嫁できない海外向け案件で不採算となっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内消費が余り伸びないなかで、原油高と材料費高などコスト上昇の要因はいくらでもあるが、販売価格の値上げはコスト競争の激しい状況では難しく、国内生産工場は非常に苦しい立場にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からは、受注量減少のため今月は控え目に対応し、7～8月の繁忙期に上向きに進行させる意向があることを聞いている。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・Web関連の補助業務の採用予定に対して、従来なかったその道のスペシャリストを案内しており、これを機に1つの事業の立ち上げを検討するまでに至るケースが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数は特に目立った動きはないが、労働契約法と派遣法の改正に伴い雇用形態や契約期間に影響が及ぶ2018年問題もあって、企業は雇用に慎重になっている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として高水準を維持しており、多数の求人を抱えている状況である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・7～9月にかけて求人数は増加するので3か月前より求人数は増加しているが、前年と同じくらいである。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・新卒採用は理系7割弱、文系6割の内定を保有しているが、未内定者を含めて今後も就職活動を続けると回答している学生が全体の7割に上る。内定を保有しながら就職活動を続行する学生が前年より増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が高いレベルで推移しており、主要製造業の生産も数か月前に比べて持ち直し感がある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は医療機器メーカーから大量求人があるなど全般的に好調な製造業と、交通誘導業務で大幅増加となっている警備業を含むサービス業がけん引する形で、求人全体では前年同月比で横ばいとなっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・求人窓口は求人申込み手続きで混み合っており、新規求職者数が前年同期比で8.4%減少するなかで、新規求人数は18.3%増加している。また、有効ベースも新規に呼応して有効求人数が前年同月比で6.8%増加、有効求職者数は8.4%減少しており、有効求人倍率は引き続き高い状況で推移している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求職者の動きに変化はなく、国の施策の影響もない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求職者数の動き	・景気と求人の状況が連動しておらず、景気のよしあしと関係なく人手不足である。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・地元で開催される就職フェアの回数は増えているが、そこに参加する学生数は減少している。企業の採用熱は依然として高いが、人材を確保することは難しい。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・正社員、アルバイト募集共に年間を通して最も多い時期である3～4月に比べると6月は人の充足もあり落ち着いた状態。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社の利益率の高いサービス需要が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月は夏セールを1日前倒したこともあり、月次売上では衣料品が伸びた。物産展やお中元ギフトも堅調に推移したことで、総売上は前年を上回った。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はバーゲンセール月であったことや、天候にも恵まれたこともあり、売上は良好であった。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・4月や5月に比べて販売台数の目標達成率が改善された。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車の受注が比較的好調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前から比較すると、やや良くなっている。株主総会、梅雨入り、外国船の入港、そういう3つの事象が重なったことが要因として挙げられる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・6月は一般的にボーナス期であり、客の動きが良く、商品単価も上がる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・梅雨で湿度が高いと髪のみとまりが悪いといった理由から、来客数が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月は梅雨に入ったが、土日に雨が降らなかった。また、暑さもそれほどではないということもあり、週末を中心に来客数が多かった。観光客の入込も好調で、夏物の衣料品の売上もかなり伸びた。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・繁華街の空きテナントに居抜きで開店する飲食店が多く、祝い用商品がよく売れた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は前年同月比でマイナスとなったが、大口注文があったため改善となった。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの前倒しの影響により、月計で見ると客数、売上共に前年プラスであったが、高額品や化粧品の売上が堅調である一方で、衣料品は苦戦という大きな流れは変わらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・春の価格上昇で売上単価は改善しているが、購入点数や来店客数が伸び悩んだ結果、売上高は前年比において厳しい状態が続いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・同工エリア内のドラッグストア出店により、売上に徐々に影響が出てきた。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・以前と比べて客数の増加が止まった。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・今年は例年より猛暑という予報もあり、関連商品の売上増を期待していたが、売上がそこまで伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・良くもなく悪くもない。客をみるに、高額品を買い控えているのではないが。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・プレセールがスタートしているが、売上は前年をやや下回るペースで推移している。客単価はそれほど変わらないものの、客数が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材の販売が増えているが、他商品の販売が低調であった。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・映像家電の売上は大型インチを中心に伸びているが、気温が上がらないため、季節商材の伸びがない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	販売量の動き	・衣料品の売上高が前年比で厳しいが、衣料品以外の売上はまずまずである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・地元温泉街で旅館をしている。まちづくりの中で、温泉の本館から別館を建てるといったことや、いわゆる耐震補強の工事を行っているといったことが続いており、これまでと状況は余り変わらないというのが現状である。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・国内需要の動きが若干鈍っているように感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春のお遍路シーズンが、今年は早く終わってしまった。また、街で乗車する客も動きが少ない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年に2回の新製品の発売時期だが、販売量は例年どおりである。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特に、大きな変化は見られなかった。
		競輪競馬（マネージャー）	お客様の様子	・来客数、売上高の推移を見ても横ばいである。人気レース時には一時的に両項目とも増加するが、一般レースに戻れば入場者も売上も減少する状況であり、大きな変化は見られない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・土地の売買で、売値が強気になっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方は中心街から量販食料店が消え、映画館が消えた。超高齢化社会と絡まり多くの買物難民が発生している。コンパクトシティ - の強い自覚や推進を徹底しなければ中心街のみならず地方自治体が行き詰まりつつある。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・余り気温が上がらず、季節商材が売れない。また、ここ半年ほど好調であった高級アパレルの売上が不振となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏のボーナスは、地方都市では前年より少し良いような状況だが、物価が上昇しており消費は鈍くなっているように感じられる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・5月以降、売上が伸びない。スーパーや量販店では価格競争で売れているのかもしれないが、店売りが少ない小売専門店では厳しい状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年の冒頭より、少しずつ良くなる傾向があったが、ここに来て来客数の伸びが鈍化しているように感じる。前年度比で来客数が下回っているようであり、少し客の動きが読めない状況である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・購入額が伸びない上に、来店頻度が明らかに減っている。客の財布のひもが相当固いと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・3か月前から徐々に客数が前年比で減少する傾向が顕著になり、回復の兆しは見えない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンや軽油などの燃料が高くなったため、中小企業の収益が厳しくなってきたと感じる。
	×	通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数が3か月前に比べ45%減となった。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	取引先の様子	・省力化を目指した商品を扱っている取引メーカーが安定的な成長を続けている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力造船に加え、産業用機械関連の受注も増加傾向にある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・関税措置の動向が気にはなりつつも、世間の雰囲気が良い。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・季節要因では、近頃の暑さで飲料系の荷動きが活発となっている。また、耐震及び免震対策による建て替え工事により、事務所移転の案件もある。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の試算表などや聴取の結果から、全般的に下げ止まりを感じる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的に小売店の店頭販売は余り芳しくないようである。ただし関東、関西の一部はインバウンドなどの影響もあり、好調で全体をならずと、前年並みになっている。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・住宅業界では全般的に原材料及び製品に関して、第1四半期の売上は低調気味であった。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が今までより少ない。今後、海外より国内に力を入れていきたいと考えている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品出荷量について、多少の機種構成の変化はあるものの総量的には大きな変動はなく、したがって収益面に関しても特段の増減は生じていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は例年よりは良いが、まだまだ足りない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・例年、この時期は新規受注も少なく、今年度受注の前段処理や前年度業務の処理などを行っている時期である。本年度もこれに変わりない。また競合他社や関連業界団体などはこの時期に研修や福利厚生などの諸活動を行っており、今年度も例年どおり実施されていることから、変わらないとした。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・サッカーワールドカップ以降、特に大きなトピックスがない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各関与先の決算書及び試算表を分析すると、前年比でほとんど売上、利益共に変わらない企業が増えている。その意味で、変動がないと判断した。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売会社の決算は、前年度に対し多くの会社で取扱金額が下回り、損益計算書で赤字決算となった会社も増えた。その内容をみると、本業の内容の悪さが目立つなど、数字以上に厳しい決算となったことがうかがえた。また、現在の販売状況を見ても低調な販売が続いており、自然災害待ちといった状況にある。また、燃料価格の高止まりは、消費者の購買意欲にも影響している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の売上の伸び悩みに伴い、受注量も減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄骨などの部材の値上がりが発電所建設費用を圧迫しているため、厳しい状況である。	
	輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・燃料油価格の高騰や労働力不足の影響を受け、運賃や作業料金の値上げを推進する同業者が増えてきつつあり、既存契約業者から安価な運賃及び作業料金で受託をしてくれる別業者への乗換えを模索する企業からの問合せが以前よりも増えた。荷主企業は運送委託の条件として運送業者に対し付帯作業を押し付ける事例も多く、景気の良いときに採算度外視で受託してきた運送業者の中では、適正料金の収受に向けての動きが加速している。	
	×	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・事務職人材は多様な業種で求人が出ているが、特殊な職種の求人も増えている印象を受ける。例えば営業職や従業員の送迎バス運転手などの業種では人手不足はいまだ解消には至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・コールセンターを中心とした求人が増加傾向にある。
		求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・新卒採用が解禁され、県内企業は例年以上に内定を多く出しているが、辞退も増加の傾向にあり、目標どおりの人材を確保できていない企業がほとんどである。中途採用で不足人員を確保しようとする企業も増えているが充足はしていない。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・既に地方企業の求人数は底に近いので、それ以上には悪くなっていない。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・正社員での募集は行われているものの、条件の向上は停滞している感がある。
		民間職業紹介機関(所長)	雇用形態の様子	・夏のボーナス時期であり、何社かの人事部長とボーナスについての話をさせていただいたが、どの企業も前年並みとの回答があった。前年度増とはならなかったが、前年並みに出せたことに安どしている様子である。また、給与部分についても前年度並みの上昇率となった。
		職業安定所(求人開発)	それ以外	・5月の有効求人倍率は1.39倍だが、3か月前と比べて0.23ポイント減少しているため、やや悪くなっていると判断した。
	x	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・有効求人倍率が上がる一方で、派遣会社に登録する求職者が減っている。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		-	-	-
		百貨店(店舗事業計画部)	販売量の動き	・母の日等のギフト商戦では、モノからコトへの目的意識の変化が大きい。プレゼントを贈るよりも家族と過ごす時間を重視し、少しせいたくな食事をするという傾向がみられる。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・6月に入り、余り雨が降らなかった影響もあり、店頭に来る客は例年と比較すると多くなっている。買物の客単価が上がり、例年と比較すると売上も増加している。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・梅雨ではあるが、今年は例年より雨量が少なく、また晴れ間も多いため、観光客が多い。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・大河ドラマの影響もあり、訪日外国人や県外の観光客の来客数が増加しており、季節的な影響も余りなく状況は良かった。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・6月は特にホテル宴会場にて総会などが多く開催される。会社の周年行事、お祝いなどが多くある月で、周りの景気も良い状況である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売促進強化の効果が出ており、販売量が引き続き多めになっている。
		その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス] (管理担当)	単価の動き	・4月に介護報酬が上がり、また医療報酬においても在宅を強化する報酬体系となったため、単価が前年度よりも増加している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・この3か月の受注が前月と比較して増加している。来年の消費税引上げへの影響が少しずつ出てきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・外国船の入港が相次ぎ訪日外国人が増加した。地元の客は減少しており、相殺すると景気は横ばいである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来店客数は変わらないが、売上に結び付かない。購入意欲はあるようだが、客は買い控えをしている状態である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・野菜、魚の値段は落ち着いたものの、夏場に向けて食欲が減る時期であり、また4~5月の出費により客が買い控えをしている状態にあり、売上が伸びていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の訪日外国人数並びに客の様子を見ても景気が上昇している気配がない。客数も少なく単価も上がっていないため、景気下降気味ではないかと判断したくなる状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・客単価及び1品単価が低下している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・梅雨で客足が鈍り始めたこと、また3か月前と比較して、市場に県外産品が増えたにもかかわらず相場の変化が小さいことから、全体的に物が動いていないと推測される。とりわけ完熟マンゴー相場が前年に比べ低いことからこの点が分かる。小売、贈答品がお盆に向けて動いてはいるが、今後厳しい状況が続いていく。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・最近土用の丑の日が近づいているため、ウナギの取扱量が増えており、少しずつ忙しくなっている。値段はやや下がり気味ではあるが、他の商品が売れないこの時期、ウナギは貴重な商材である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物産催事は好調である。また朝のドラマ関連の文化催事が好評で、幅広い年齢層の客が来店したため来店客数は増加し、特に土日祝日は開店から夕方まで会場がにぎわった。お中元ギフト商品も夏向け商材が好評で、店内店外の各部署共好調なスタートを切った。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・高額品への関心度が高く、単価は高くなっている。訪日外国人客も減ることなく、前年比増が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の販売量は若干伸びているが、食品、雑貨類、衣料品の販売量の動きが良くない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客当たり購入点数は前年より若干増加しており、客単価も増加しているが、来店客数が前年比減で推移しており、売上も減少している。生鮮食品では、青果を中心に相場が大きく下落し、他店との競合店もあり厳しい状況にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・競合先の新規出店が続いている。前年並みの客数を確保できていない状況が続いていることから、なかなか上昇基調とならない。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・ガソリン代、電気代等の値上がりに対し、給与はほとんど増加していないことから、毎日購入する食品については経済的にますます厳しくなっている。低価格でも、すぐに必要ないものは購入されていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入り、天候の良しあしで客足に大きな差が出たため、売上の増減が出た。客の出足も大きく差があり、必要な物だけを購入するといった状態で、客単価も減少し厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べて変化がない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・梅雨に入り、雨が続きと客の動向が悪いが、梅雨の晴れ間に入ると客の動きが活発になり、来店客が増加していく。それに伴い売上が若干増加している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・6月末で締切りの地域復興券を持って買物する客もおらず、効果がなかった。依然として客の出足は悪い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きに変化はなく、季節的な要素もあるが出足が鈍くなっている。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・客数の変化はほとんどないが、客単価が上向きになってきた。価格重視から機能重視に変わりつつある。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・季節商材の動きが鈍い。主要商品の単価も下がっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新年度になってから新車販売台数が低調である。前年比を下回り目標に到達しない状況が続いている。新型車が出ていないことが影響している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・店舗を訪れる客は、現物を確認して購入しようとする客であるが、気に入った家具を見付けてもすぐには決定せず、家具を撮影し、カタログやインターネット上から情報を収集してから検討する客が増えている。決定に時間が掛かり売上に繋がらず、来店客数も増加しない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は高止まりした。購入状況を見ると、定量や定額購入がやや増加しているようだが、販売数量は前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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）	来客数の動き	・映画部門を中心として来店客数は回復せず、売上は横ばいの状況が続いている。物販、飲食、サービスを合計すると売上が取れているが、物販の苦戦は続いており、客の買い渋り傾向がある。物販の中でもファッション関係が特に苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・集客や売上が前年並みで推移しており、横ばいである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、一般宴会等は前年並みに受注できているが、披露宴受注が過去最低件数である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当市内の施設数は増加しているが、販売数自体に変化はない。ただし、単価と予約の先行きは少し鈍化がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・米朝首脳会談以降、韓国方面は復活の兆しがみえてきたが、東南アジア方面が伸び悩んでいる。国内テーマパークのツアー商材は、東京方面は周年事業の影響が残り見られない一方で、大阪方面は人気が高い状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨時ではあるが、極端な変化もなく、比較的安定した人出でタクシー需要も堅調に推移した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼はタクシー利用が少ないが、夜の街は人の動きもあるためタクシー利用がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・7月に若干の転居があるが、それ以外では客の動きがなく、上向きにならない。
		通信会社（営業）	お客様の様子	・売れている商品の金額、量、付属商品数に大きく変化がない。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・当店は、体験者が来客数になるが、良くも悪くもない状態である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数は少し減っている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション、戸建て住宅販売では、引き続き販促をかけているものの、客の来場が購入につながらない。購入意欲がやや減少しており、売上も横ばいである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は人通りが極端に少なくなっている。商店街の中心でのまちづくり事業の工事開始により、一部の商店が立ち退き、工事現場の周りがテントで覆われたため、客が減少した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物商材の最盛期だが客の反応は悪い。安価の商品も購入点数が伸びず、高額品は相変わらず動きが鈍い。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が特に落ちている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・新茶の販売が落ち着き、また暑い時期になったため、来客数、販売量共に減少している。雨の日が続くと更に減少する。ここ数年の売上は横ばいで、変化のない月であった。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス支給が間近になり、クリアランスセールも徐々に始まるこの時期は、例年消費者意欲が感じられ入店も徐々に増加するが、本年は逆にマイナス傾向である。衣類関係を中心に飲食の宴会需要なども上昇がみられない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・6月に入りお中元ギフトのシーズンになったが、例年に比べると販売量が非常に少なくなっている。特にオンラインで注文するギフトが弱くなっている。高額品については順調に推移しており、逆に単価は上がっているが、主力の婦人、紳士共衣料品が非常に厳しい状況である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客との会話では、この1～2年、家の手直しや買換えが多く、しばらくは節約するという声がある。特に、衣料品や雑貨などの買い控えが目立つようである。食料品や消耗品は落ち込むことはないが、必要なものだけに購入が集中している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店の3か月前と比較すると若干悪くなっている。他店も含め一般的に衣料品関係の動きが鈍いため、売り尽くしセールが若干早くなっている。化粧品などを中心に訪日外国人の需要は、当店、他店共に好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に客数の減少に歯止めがかかっていない。客単価は辛うじて前年を維持しているものの客数の減少による売上減少が続いている。生鮮食品においては、特に野菜の相場の安値が響き売上の苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衝動買いではなく、事前に調べておいた商品を売出し期間に購入する傾向が顕著となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客数減少を要因として販売量が下降傾向にある。暑さをはっきりしない天候のため飲料水、乾麺等夏物商材の動きが鈍くなっており、野菜類の相場下落も売上に影響している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・得意客限定セール時期だが、客の来店率が悪い。また今年は百貨店の在庫一掃セールスタートの足並みがそろったため、一般客のセール前の買い控えが目立った。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客の高齢化に伴う来客数の減少に加え、県庁の移転や訪日外国人の減少による来客数の減少が目立っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月については、季節指数が高い状況だが、エアコンディショナーの出足が非常に悪く、質を落とした商品の方が売れている。この時期購入する客は、グレードの高い物を選ぶことが多いため、状況は若干悪くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	来客数の動き	・天候不良が主な要因ではあるが、誘客に苦戦している。また、ガソリン価格の高騰も客足に影響している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・稼働率や予約状況が良くない。したがって、単価も落ちている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・予約状況では、日曜日と月曜日の予約が減少しており、訪日外国人では韓国以外の予約が減少傾向にある。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・先行受注が鈍化している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・梅雨の時期に入り、遊覧ボートの運休が続いている。それを楽しみにしている客はその時点で来場しなくなる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・地元客は前年並みで推移しているが、県外からの予約や問合せが少なくなった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・この業界も夏に向かって、現状が悪い方向に流れている。現状とは違う新製品を作らなければ売上げ増にはならない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今は行事がないので悪い状況である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・当店の客層としては50歳以上が多く、子育て中の若い客は、金額が安い店へ流れている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や人件費の単価は上がっているが、その対価は上がらない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前に比べ来客数が30%減少している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して、卒業シーズンや母の日が終わったため、6月は需要が減少し、売上が顕著に減っている。
	×	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客は、ここ数年の中でも特に購入に対して慎重になっている。全体的に財布のひもが固くなっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月も悪い状況である。総会等の例年ある予約件数が減少しており、前年を下回る結果になった。
	×	観光ホテル（総務）	販売量の動き	・熊本地震の復興需要の力強さが薄れてきている。
企業動向関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・今月上旬までは、トマトを中心に底値となった。物流規制も影響し、もの余りの状態になった。下旬になり、露地栽培の不作により市況は反発し、ピーマンを中心に高値となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先からの新規の問合せが多いが、現状で手一杯の仕事を受注しているので対応に困っている状況である。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先では、2年後以降の受注の要請を受けている。その会社も工場を増設するが、当社においても現在工場を新設中である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・工場の製造ライン増設等、生産拡大の動きが随所に見られる。ただし中国向けの販売規制が足を引っ張り価格上昇とはならず、大幅な上向きとはならない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注が、やっと予定どおりに出始めた。第1四半期発注分より第2四半期分の発注を先に受けた。第2四半期の盛況に期待したい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社が取り扱う健康食品の中でも高価な商品の受注が伸びている。追加受注、納期の前倒し依頼が多発しており、景気は引き続き上向きな状況にある。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年より暑くなるのが早く、エアコンディショナー等家電の荷動きが多い。食品関係は堅調に売上を伸ばしている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の受注は高水準を維持している。特に外国人労働者の採用は、ローカル企業にも浸透してきており、人材問題を克服している状況である。
		その他サービス業 [物品リース]（支社長）	取引先の様子	・中小企業経営強化税制等を活用した設備投資による即時一括償却を行っている企業が多く、特に建設業に償却ニーズが高い。ファイナンスニーズもあるが、レートが安く対応に苦慮している。再生可能エネルギー関連の太陽光発電所は一段落したが、小水力などの事業検討事案も多くなっている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は梅雨の影響で消費が伸びていない。今年は雨量が少ないせいか、従来のような厳しい落ち込みにはなっていない。加工企業向けは厳しい現状である。工場での生産も多いので、在庫が増え保管の負担も大きくなり、大変苦慮している。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・国内の生産量は順調に推移しているが、国外の情勢が安定していない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業界のランク付けで、ランクが高ければランクが高い工事の発注があるが、1ランク下がり、そのランクの受注量で対応しているため、3か月前に比べて受注量は変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・時期的に飲料やカップ麺などの取扱が増加しているものの、その他商品については荷動きに変化はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売は高水準ながらやや頭打ちの傾向にある。一方、百貨店の売上は高額商品を中心に持ち直しており、コンビニエンスストアの売上も堅調に推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、建設業、不動産関係の営業収入に関しては、売上が増加している状況だが、小売業、スーパーマーケット等に関しては、苦戦が続いている。全体でみると景気は横ばいである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・融資の問合せ、案件自体の大きな変動がなく堅調に推移している。しかしながら、残高の伸び率はプラスであるが低位である。競争月間であることで利回りが低下した結果、取引先の資金需要は引き続き一定の水準ではあるが、3か月前と比較すると変化がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の状況を聞くと、大きな変化があると答える企業が少ない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者においても景気について悲観的な意見が多い。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事の量が減少している。中でも新規物件数が減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体では、5月の陶器市以降、受注は停滞気味である。売上も1割ほど落ちており、産地工業組合全体でも前年比で1割ほど落ちている。商店も活気がなく、売場面積も狭くなっている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年第1四半期が受注量、売上量共に最も少ないが、今年も受注に勢いがみられず、上期の見込みが見えない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度の計画は発表されているので、6月には毎年の流れとして動きがあるが、今月ユーザーは様子を見ている状態で受注量が若干減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べると受注量が落ちている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・前月より売上高は10%減少している。客単価の落ち込みが原因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・客の経費の状況では、5月の売上は非常に悪い。6月の数字はまだ出ていないが、更に悪い状況である。
	x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・設計や福祉に関する調査や計画策定の支援を行う委託業務について、当県の市町村の6月補正予算を閲覧すると、予算が計上されている市町村は少ない。自殺対策計画策定など今年度策定が義務付けられている計画についても、経費節減等から業者に委託せず、自前で策定を行うところがほとんどである。
雇用関連 (九州)		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数も前月に引き続き増加しているが、それに伴い応募者も増加している。特にインターネットの求人情報からの応募が増加している。企業へ直接応募している人がほとんどだが、競争率も激しいため、派遣での希望も増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今月4社訪問した企業のいずれも、業績は横ばいあるいは右肩上がりと回答している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が前年比105%強であった。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数や登録者数も一旦落ち着いている。求職者も急いで決めず、全体的な市場の動きが鈍い状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気は堅調である。地震から2年がたち、復興も進み、中心市街地への人出も多く、郊外大型店等もにぎわっている。住宅関連などでも一時期のような受注急増はないが、落ち着いて住居を検討する層も存在し、景気は良い状態で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・仕事柄、様々な業種や業界を取材する機会があるが、新ビジネスに取り組んでいる会社は勢いがある。従来型のビジネスを続けている伝統的な業界には伸び悩みがあり、相対的には変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年度を上回る状況であるが、特に求人が増加しているのが職業紹介・労働者派遣業である。半導体製造業や自動車・バイク等の製造業が人手不足となり派遣社員等の募集を進めているためである。ただし、採用難から複数の派遣元に重複して募集している場合もある。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業採用において、企業の採用意欲は高く、内定者獲得への動きが早期化、活発化している。求人票の受理件数は、前年度と比較し若干減少しているが、来訪企業のヒアリングでは、内定者確保が困難な状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人需要も落ち着いており、依頼件数は例年より微減である。派遣登録が減少しており、成約しづらい状況である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・紙媒体の求人が前年を下回っており、年々厳しくなっている。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方からの、来客数が増える時間帯が長くなった。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・住宅展示場に来場した客との具体的な商談件数が、3か月前と比べ3%増となっている。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・衣料品の売上実績は前年割れとなったが、食品物産催事での動員による売上の底上げやインバウンド客によるプラス効果で変わりなく堅調に推移した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・観光客は増加しており、金を落としているようだが、地元客からは買物の手控えを感じている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率は3か月前と同様に、前年同月実績を下回る見込みである。沖縄県への入域観光客数は好調に推移し続けているものの、競合ホテルが多く思った以上に稼働が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (代表取締役)	来客数の動き	・前月ははしかの影響があり、宿泊者数は前年に比べて減少した。今月に入り落ち着きを見せると、宿泊者数は戻り最終的に前年くらいになるとみられる。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・前年並みである。特に目立ったこともなかった。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・特別に目新しいことはない。携帯電話も広く行き渡り、機種変更、他社からの乗換えなどが売上を押し上げる要因となっている。
		その他サービス [レンタカー] (営業)	来客数の動き	・客数の伸び幅が鈍化しており、以前と余り変わらない結果であった。
		住宅販売会社 (代表取締役)	お客様の様子	・建築投資案件、戸建て住宅、商業施設などの各分野での建築相談の来客者数が安定している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街では、近年物販が振るわず、飲み屋が増える偏った状況が続いている。物販の客は大型店に行っていると推測もできる。このままの状態が続くと、特に物販関連の個店は、将来が危惧される。
		一般小売店 [鞆・袋物] (経営者)	来客数の動き	・はしかの影響で、インバウンドの数の減少がまだ尾を引いているようにみられる。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・例年連休明けから夏休みまでは地元入客が落ち込むが、今年は特に平日の後半の入客が悪い。サッカーワールドカップのある日は中継を入れている店舗はすぐ盛り上がるが、平日はかなり販促をしても思った効果は出ていない。観光客はほぼ例年並みである。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・販売量の前年比が徐々に下がってきている。客数も減少はしているが、それ以上に販売量の減少が著しい。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・はしかの影響がある。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (沖縄)		輸送業(経営企画室)	受注量や販売量の動き	・複数の顧客にて全体的な物量が前年比で増加している。店舗増、売上げ増が要因となっているとみられる。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に前年比微増で推移している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築の契約棟数が変わらない。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・広告関連は堅調だが、どこまで好景気状況が続くか不安がある。
		x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼は幅広い業種から好調に続いている。
		人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き多い。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・正社員求人数の伸びが弱い。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・6月の求人件数は週平均で829件だった。3か月前の1,058件と比較すると229件減少した。
		x	-	-