

・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	・売上は順調に伸びており、前年比112.6%、一昨年比108.5%となった。ここしばらく国内客が増えており、国内客による売上が伸びてきているが、7月は平成30年7月豪雨の影響もあり、外国人観光客による売上比率が高まっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3か月、得意先の購買量が安定してきている。販売量は上向きであり、高額商材の売行きも相変わらず良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数が回復傾向にあり、売上也回復傾向となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月中旬に国際的な展示会が行われたことなどにより、中心部を訪れた客は増加した。特に宿泊、飲食、土産、交通などで売上アップが顕著であった。宿泊においては、中心市街地のホテルを確保できず、近隣の温泉街に宿泊する客や日帰りする客もみられた。また、中旬から下旬にかけては、アジア圏を中心に少数グループの外国人観光客が目立ち、買物をしている姿も多くみられた。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・ここ3か月、タイや韓国、中国など、LCCを利用する外国人観光客が増えている。特に韓国からの観光客が増えている。それに伴い売上も前年比プラス5～6%で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売台数が僅かに増えている。付属品などの購入も増えており、販売単価も上がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・Webを利用した国内客の個人旅行需要が堅調であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・7月は雨の日が多く、えぞ梅雨が定着した感が否めないものの、空港利用者数は前年比108%と伸びている。各地の花観光などが定着したことで観光需要は堅調に推移している。また、レンタカー利用が大きく伸びていることから、ビジネス客の動きも堅調とみられる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・7月は国際的な展示会の開催によるビジネス特需がみられたほか、観光入込も好調だったことで、地域の消費が活性化している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社への流出が多いものの、北海道全体での販売量は前年よりも大きく伸びている。
		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	・天候の回復もあり、ようやく月末が近づくにつれて輸送量が増加してきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・やっと夏らしい季節が戻ってきたことで、客のムードも良くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は日々変わらない。全体的には前月と同様の傾向にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月、大きな増減もなく、比較的落ち着いて推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・青果物の収穫期前ということもあり、全体的に動きが鈍い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・客の購買単価はほぼ横ばいである。ここ3か月のトレンドをみても大きな変化はみられない。これまで好調に推移していた外国人観光客の需要もほぼ前年並みとなっている。
	百貨店（担当者）	単価の動き	・前年は7月中旬からセールが始まったが、今年は例年より早い6月末からセールが始まったことで、7月上旬の来客数は伸びたものの、客単価が伸び悩んだ。後半は断続的なセールの影響で来客数の伸びも鈍化した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・7月後半に入り、来客数、買上客数共に堅調に推移しているものの、購買単価が低下傾向にあり、全体としては前年並みの数字に落ち着いている。気温の上昇とともに夏物商材が売れるようになったが、これ以上のかさ上げは望めそうにない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今年は前年のような猛暑の影響がなく、必要に迫られて購入する様子がかげえない。例年以下の気温で推移していることから、必要のない商材は購入を控える客が多いなど、節約志向が強い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・当地は畑作、酪農地帯であるため、7月の記録的な長雨により、牧草を含めた作物の生育に影響が生じており、消費の減退マインドを生みつつある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・前年は真夏日が10日間あったのに対して、今年は真夏日が2日間しかなく、雨の日も多かったため、7月前半から来客数が前年を下回って推移しており、飲料や酒類などの夏物商材に影響が出ている。客単価が良い分、売上面では救われているが、来客数の獲得が厳しくなっている。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・天候が悪く、気温の上昇しない日が続いたことで、夏物商材や行楽関係の商材の動きが良くなかった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月前半は天候が悪く、来客数もひどく落ち込んだが、後半は気温も上がり、最終的には前月と同じくらいの前年比で落ち着いた。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の上昇に伴い来客数が回復していることで、来客数は前年並みとなったが、集客がセール期に重なったことで、客単価が大きくダウンしており、売上は下がった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車、サービスの3部門共に大きな変化はない。新車部門は新型車がないことが影響している。中古車部門は台数不足や競争の激しさから低下気味である。サービス部門は対象台数の減少が続いている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・前年並みの来客数はみられるが、前年のこの時期からドライブレコーダー需要が生じたことから、売上は徐々に落ちてきている。ただ、暑さの影響でエアコンの整備需要が伸びている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・年金月でない月は購買状況が厳しく、戦略を立てにくい。猛暑の影響もみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入ったこともあり、ランチは家族連れが多く、満席が続く。ディナーも満席となるが、客の回転率が悪く、客単価も低い。日によっては外国人観光客がほとんどを占めることもある。来客数は全体では前年を13%下回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・上旬から中旬にかけてはえぞ梅雨のような天候不順の影響で客足が落ちていたが、天候が良くなるにつれて徐々に回復し、どうにか前年並みの数字まで取り戻した。サービスメニューの低価格ランチはよく出るが、高額メニューが出ないため、客単価が上向いてこない。周辺の店では、気温の上昇とともに来客数が増加することを期待していたが、ピヤガーデンが始まったこともあり、夜の営業が例年以上に厳しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月後半になり、当地では連日30度を超える日が続いた。30度を超えるとタクシーの利用が増えるため、1台当たりの売上は前年比で3%ほど良かったが、乗務員不足で稼働率が悪く、会社の売上は前年から6%のマイナスであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客や日本人観光客による利用が減少傾向だったが、イベント関係での利用がみられたため、全体としては変わらなかった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・天候にかなり影響されたが、暑くなるにつれて自然と売上や客単価が上がった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪した客の購買意欲は依然として高いが、予算が限られており、購入を検討できる価格の範囲が縮小傾向にある。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっていることに加えて、客単価の低下もみられる。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・上旬から中旬にかけては雨や低温などの天候不順の影響を受け、来客数が伸び悩み、シーズンアイテムの苦戦が続いた。下旬になり天候は回復したが、客足は戻りきらず、足踏み状態となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	来客数の動き	・天候が良くないため、季節商材が全く売れていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候不順が続き、来客数が減少している。ただ、7月後半に天候が回復してからは売上も回復傾向にある。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・前年との比較で販売量、客単価共に落ち込んでいる。前年との気温差が大きいことが要因であり、後半の気温の上昇とともに販売量、客単価も回復傾向にあるが、前年並みには達していない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・7月前半の天候不順の影響で、夏物家電の動きが良くない。ただ、後半になって、少し良くなってきた。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車が出た割に伸びが悪い。全国的にも、北海道でも、当地でも同様の傾向にある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車効果があることで多少は販売台数が稼げているが、例年、この時期は夏枯れの時期であり、新型車効果がなければ、販売台数は減少していたとみられる。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数を維持できない状態が続いている。天候不順の影響なのか、人口減少の影響なのかは分からないが、毎月少しずつ客が減っていることが事実としてある。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・団体客、個人客共に国内客の予約が低調である。ここ最近の全国的な災害や猛暑の影響が考えられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ホテル業は外国人観光客が好調なことで稼働率が堅調に推移しているようだが、他業種は軒並み業績が低迷しており、活況が感じられない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・気温が高いこともあり、稼ぎ時である週末に客が行楽に流れており、販売量が低下している。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・天候不順の日が続いていることで、利用乗降客が3か月連続で減少している。7月28日時点の利用乗降客数は前年の約80%となっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・鮮魚、野菜、調味料などの日用品やガソリンなどの値上がりの影響で、支出に対する引締め感が少しはあるがみられる。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・客の輸送回数が前年比で2%低下している。夜間の人出のさえない状況が続いている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比べて客の移動頻度が少なく、客単価も低くなっている。乗務員不足の影響もあり、改善の方向に向かっていない。
企業動向関連 (北海道)		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前の4月の販売量は前年比マイナス4%であったが、7月の販売量はプラス6%であった。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2020年の東京オリンピックに向けての需要が活性化している。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・公共建築工事が一斉に発注されている。ただ、建築鉄構工事や一括下請を担う建設業者などは人手不足から引き合い工事を断るのに大変な労力を強いられている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・建築、土木共に受注の積み上がりが良好で、年度計画を上回る完工高確保のめどが立っている。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・前年まで実施を控えていたフェアなどのイベントを積極的に実施する取引先が増えた。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量の動き	・機材の出荷が進み、在庫薄の状態になってきた。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・ベース商材が安定して動いているなか、鉄骨加工企業の受注見込みが多くなっており、今後一層の上向きへの期待感がある。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・国内からの移入貨物については臨時で置き場を借りざるを得ないほどの増量がみられる状況にあるが、その分の過剰経費やトラックの燃料油の高値停滞がみられるため、物量の割にもうからない状況にある。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・個人消費は力強さを欠いている。投資は減速感のみられる公共投資をホテル、都市開発関連の民間建設投資が補填している。堅調な外国人観光客による消費が道内景気を下支えする構図は変わらず、道内景気は3か月前と比べて横ばいとなっている。
		司法書士	取引先の様子	・人口減少や高齢化などの社会現象の影響もあり、当地の経済情勢は国やほかの地方とは異なり、下降傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・弊社を含めて、人手不足により案件を受注できないケースが多い。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上がほぼ前年並みで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて不動産の売買、建物の新築、増改築が少ない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約率が悪い。住宅の新築も少なく、景気が停滞していることがうかがえる。また、景気回復の兆しが見えないなか、大雨や台風による膨大な被害が生じるなど、景気回復への期待感が持てない。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・末端の小売の動きが悪いようで、販売量が1割近く落ち込んでいる。
雇用関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人増加傾向は変わらず、企業の採用意欲が旺盛である。管理系の求人が営業系の求人を上回っていることから、企業の業績拡大の意欲がうかがえる。特に7月は新規事業開始に伴う求人が数件みられたことから、企業の攻めの姿勢がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・雇用形態はもとより、ほぼ全職種にわたって求職者の応募が鈍化しており、仕事を求める人の絶対数が大幅に減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が減ってきている。採用が困難なため、求人広告の頻度を抑える事業所や採用をあきらめる事業所が増えていることが要因とみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して、求人数がやや減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建設土木関連業界において、2年前の台風被害の復興事業による特需が一段落している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が3か月ぶりに前年を上回り、月間有効求職者数が6年8か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.02倍と8年4か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の有効求人倍率は1.06倍となり、前年を0.10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	・有効求人は2か月ぶりに減少、新規求人は2か月連続して減少しているが、求人事業所数は増加しており、人手不足が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・新卒採用については前年と比較して企業側の内定出しが活発であり、前年より10%以上上向しているが、6月以降は動きがやや低調となっている。また、8月は未内定学生の動きが止まる時期であるため、採用活動からみる道内景気は横ばいで推移している。
		*	*	*
	×	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏の最盛期のため来客数、客単価が1年で一番高くなっている。厳しい冬に備えての大切な稼ぎ時である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ワゴン販売や接客販売において、過去の売り方を見直して若干目先の変った売り方を行っている店舗はまずまずの成績を残している。また、専門店同士によるコラボ販売などを効果的に行っている店舗も存在している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・7月は、梅雨の期間が少なく非常に高温の日が続いている。また、金曜日土曜日の繁華街にぎやかであり、良い状態である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・気温の高い日が続いており、自動販売機の飲料水や飲食店へのアルコール類の販売量が伸びている。ただし、今年はお中元の動きが鈍く、特に一般消費者の動きが遅い。確かに良くなってはいるものの、手放しで喜べるような状況でもない。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年よりもセール期間が長く、気温の上昇に伴って夏物などの動きも良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・梅雨明けが早く好天が続いていることで、来客数は3か月前と比較して3%ほど上向いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比92%にとどまっているが、売上は前月の92.8%に対して今日は96%であり、若干持ち直している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣でビル解体工事と新築ビル建築工事が同時にスタートしている。人の動きが良くなっており、工事関係者による来客数の増加に伴い、売上も伸びている。また、平日はサラリーマンの多い立地であるが、最近家族連れが増えて日曜日の売上も増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7～8月は年間における最盛期である。さらに、猛暑の影響もあり、来客数の動きが好転している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で夏物商材が活発に動いており、各数値が改善している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・お盆が近いと、仏具販売が好調である。来客数もふだんより多く、売上を伸ばしている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、特に団体旅行が好調である。また、海外では欧州、ハワイを中心に、前年を上回る予約申込みがある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・大規模な設備投資をして、サービスアップやリーズナブルなメニューを投入した結果、既存客の追加サービスの申込みが増加している。客単価がアップすることで売上も増加している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・予約のない客は横ばいか若干良い状態で推移している。団体客としては社員旅行が増えてきており、購入意欲もある。そのため、3か月前より良い方向に向かっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・夏になり来客数、販売量、成約率、粗利率共に好調になってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識する客が増えてきており、受注量が伸び始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・お中元シーズンに入りぎわう時期であるが、猛暑続きのせいか来客数の減少が続いている。涼しさを売る飲食関連の店でさえ、こう暑過ぎると人が出てこないとのぼやきが聞こえている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏にかけて商店街でのイベントがめじろ押しであり、例年並みにぎわっている。また、近隣で開催されている有名漫画家の展覧会にあわせて、商店街でもコラボ企画を開催しているため、イベントや県外からの来街者で商店街が一色に染まっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏休み期間であり猛暑でもあるが、その割に来客数の変動が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売については供給過剰の地域もあり、一概に数字は評価できない。ただし、細かいジャンル、特に児童書といったものは数字を出している。また、外商においては目的買いが増えており、何とか売上の下支えができています。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが好調のため売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍い傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールが6月に前倒しでスタートした影響はあるものの、セール品の動きは鈍く、価格が下がったからといって客が飛びつくような状況ではない。不要なものは買わないという生活防衛意識が依然としてみられている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・お中元商戦も中盤を経過しているが、ほぼ前年並みの推移となっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏のセール、お中元共にほぼ前年並みの推移である。セールを前倒しにするなどの施策を行ったものの、流れが前後しただけであり、全体的な販売量に変化はみられていない。また、高額商材がカバーしているものの、衣料品の動きが落ちてきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・一部メーカーの値上げがあったものの、平均1品単価は前年比1%のマイナスである。異常な暑さのため、生鮮品の動きが芳しくなく、日中の来客数も減少している。単価の低い涼味品、飲料、アイスなどは伸びたが、依然として前年割れが続いているなど消費の傾向は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前期を下回っており、チラシ、ポイントなどの販売促進策を強化しても回復しない。さらに、価格競争による粗利益率の低下、販促コストの上昇など、経営的にますます厳しくなってきた。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・特売価格の強度を上げたものの、競合店もクーポンやチラシ価格の強化をしており、結果、来客数の前年比99.5%、1品単価98.3%など前年並みの売上を確保することが厳しい状況である。また、来客数の減少により、生鮮品、特に水産品の売上が前年を大きく下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は好天に恵まれているため好調に推移するとみていたが、結果として横ばいとなっている。客は目的買いが多く、アイスやジュースなどの冷たいものは買うものの、ついでお菓子や弁当などは伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年並みで推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・街なかのコンビニの来客数が軒並み悪くなっている。客の購買意欲にさほどの変化はないものの、天候や気温によって消費が大きく左右されるという傾向が強くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ数か月、来客数に余り変化はないが、今月に入り客単価が前年比で15%下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お中元商戦は順調に推移している。また、祭用品も出足は好調である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・周囲は夏のセールの最盛期であるが、当店はセールをしないスタイルのため、静かである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・この暑さで、レジャー、旅行、ビジネス用途などの目的買いを除き、一般消費者のふだん着へのニーズは下がっている。そのため、セール品などの値頃な商品の動きが中心となっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クールビズの浸透で需要が大幅に減少しており、客単価で苦戦している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客単価、購入点数は前年並みで推移しているものの、来客数が90%のため予算未達となっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・7月は猛暑の影響でエアコンや扇風機を中心に売行きが良いものの、エアコンは取り付け作業のキャパシティが限界であり、これ以上の伸びは期待できない。ただし、持ち帰ってすぐに使える扇風機などは今後も期待ができる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されているが、受注量の動きがまだ本調子ではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数も低迷しているが、客の買換え意欲も鈍い状態が続いている。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車の発売により一時的な新規客の増加につながったものの、あくまで限定的な現象であり、すぐに来客数は前年並みに戻っている。また、買い回りや即決商談も少なく、足踏み傾向がみられている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きに変化はないものの、売上に結び付いていない。購入意欲はあるようにみえるが、客は買い控えをしている。
		その他専門店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、飲食店が振るわない。店頭もアルコール以外の夏物商材が消費の中心であり、良い状態ではない。
		その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・暑さが続いており、主力商品である肉の販売量が伸びていない。家庭において火を使って調理する機会が減っているのかもしれない。
		その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・客は何度も来店して割引率を確認している。そのため、割引商品は売れるものの、それ以外の商品の動きは鈍い。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・景気は特に良くなってはいないものの、悪いという実感もそれほどない。ただし、客に選択肢がたくさんあるなかで、受注を獲得することは難しい。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・販売量の前年比は、軽油130%弱、灯油90%弱となっている。軽油は順調であるものの、灯油が猛暑の影響から販売量が減少している。そのため、景気がどちらの方向にあるのか判断に苦しむ状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・猛暑の影響による販売量の増加を期待していたものの、変化はみられていない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	単価の動き	・バーゲンセール終了後の客の動きからは、ひとりの勢いはみられていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・暑さもあるのか、外食に足を運ぶ人が少ない。ディナータイムだけでなく、ランチタイムでも人が来てくれない状況が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・領収書を必要とする客が多く、企業的にはやや良くなっているように見受けられるが、個人消費が全く伸びていない。当店は企業の客がいるため、何とかなっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ここしばらくは大きなイベントや大会がなく、一般の観光客の動きは良くも悪くもない状況である。
		観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・問合せはあるものの、予約の決定までには至らない。競合各社に聞いても同じような状況である。単価を上げて売上を伸ばすしか方法がない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年が好調すぎたため、今年も取り立てて悪いわけではないものの、一般宴会などはなかなか前年に届かない状況である。宿泊はようやく動きが出てきており、一般宴会とあわせて前年並みとなっている。ただし、相変わらず婚礼は上向きの兆しがみられていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊の売上は前年並みで推移しているものの、宴会部門は落ち込んでいる。連日の暑さの影響が、レストラン部門においてランチタイムの売上は増加しているが、個室利用は少ない。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・一部企業の業績は良いものの、賃金上昇の底上げにはなっていない。消費需要も伸びていないため、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	・新規の売上が不振な状態が続いている。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・早い梅雨明け、例年以上の暑さ、週末の天候不順に振り回されたものの、前年並みの数字を確保している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数の増加が見込めず、再来店率が前年比95.5%の状態が続いている。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・リフォーム工事の問合せ件数はほぼ前年並みであるものの、工事の受注量はそれほど増えていない。
		一般小売店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・お中元の客が少ない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・好調であった前年と比較して売上が15%ほど下回っている。暑さのせいもあるが、来客数の落ち込みが大きく影響している。
		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。ここ半年、来客数の減少、単価の高い客層への偏りの状況に変化はないが、今月はその傾向が加速しているように見受けられる。来客数が下げ止まる気配や、反転する勢いがみられない。
		百貨店 (買付担当)	お客様の様子	・クリアランスセールがかなり苦戦している。施策により前年並みまで回復したものの、施策がなければ前年を大きく下回るような状況である。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数の前年比がマイナス4ポイントと大きく落ち込んでいる。また、カウンター回りの揚げ物、コーヒーなどの販売量も低調である。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・暑すぎる日が続いている。サマー礼服などが売れることもあるが、積極的に買物に出掛ける意欲が減退するような暑さのため、それ以外の服については集客力、買物動向が鈍っている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・来客数が明らかに減少している。
		乗用車販売店 (従業員)	競争相手の様子	・新型車が発売されたものの、販売量が伸びていない。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ラーメンを提供しているが、この異常気象による暑さのため、売上に影響が出ている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者も来客数などが良くないと聞いている。取引業者も全体的にかなり落ち込んでいる様子であり、景気はかなり悪いとみている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・異常な暑さにより来客数が減少傾向にある。ここまで暑い日が続くと体調不良を起こす人も少なくないため、外出を控える要因となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・事前予約、特に団体客の予約が少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み前という事もあるが、手控え感が例年よりも強くみられている。また、相変わらず波が荒く、全体としては微減の状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・団体や法人の宴会場利用は比較的堅調に推移しているものの、レストラン、宿泊の個人利用が前年を下回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・猛暑や平成30年7月豪雨の影響により、個人旅行を中心に動きが鈍くなっている。団体旅行は先行予約が中心のため特に変化はないものの、今後の個人旅行の動きが気になるところである。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・平成30年7月豪雨、酷暑などの異常気象で野菜価格が高騰しているが、飲食店では価格を据え置いて提供しているため、利益の減少若しくは赤字との声を聞いている。この状態が続くと企業が倒産して雇用に影響するなど、消費が鈍る可能性もあり、景気はやや悪くなっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来客数にさほど変化はないものの、客単価が大きく減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・急に暑くなったため、客も最低限の利用しかしない。日中は外に出るのも危ない状態である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨による需給のバランスの乱れから値上がりする商品が出始めており、客の購入点数が落ちている。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、7月に入ってから受注量が減ってきており、生産量及び販売量が減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1～3年前と比較しても、今年の7月は記録的な悪さである。余り良い話も聞かない。
企業 動向 関連 (東北)		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規の引き合いが増えている。難易度が上がっているが、単価も上がっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手自動車メーカーによる東北への生産集約に伴い、地元企業の役割も増えると期待している。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・梅雨が早く明けて天候に恵まれたこともあり、果物の品質は良い。これから最盛期を迎える桃は雨が少なく1回り小さいが、甘みの強さでカバーして、例年より高い単価で販売されている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼが豊作だったことで、価格が前年より下回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さのせいなのか、お中元商戦も今一つ盛り上がりせず、動きが良くない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年を上回ったが、価格の値上げから1年が経過したことが要因である。販売に苦戦している状況は、3か月前と変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社の製品開発状況が当初の予想を下回っている状況である。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度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	・ここ数か月の状況は横ばいで推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・他社への切替えを条件にした値下げ要求が多くなっている。
		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。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注があっても小口のみであり、大口受注は減少傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・誘致企業における従業員の住宅取得ニーズが多い。

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（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・百貨店、スーパーにおける販売額の前年同月比が5か月連続でマイナスになるなど、個人消費にかかる指標が複数月連続で低調である。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・テレビ広告は順調であるものの、新聞広告の落ち込みは深刻な状況である。流通やエネルギー関連の広告費も減少傾向にあり、好調業種が見当たらない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・前年であれば既に発注されているような案件について、今年は様子見をする企業が増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・連日の猛暑の影響は、業態によって良い影響と悪い影響に分かれている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・猛暑の影響で清涼飲料の需要が増えたものの、アルコール飲料の需要は減少している。平成30年7月豪雨の影響もあるが、地元において清涼飲料の供給が追い付いていない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑が続いて夏物衣料品の売上はやや伸びたものの、逆にバーゲン狙いに流れたのか、7月中旬から来客数が激減している。また、暑さのために外出を控えている様子もつかえる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店舗の売上が、全体的に前年同月をやや下回っている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・天候不順などの影響で、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	・前年比プラスで推移していたが、今月中旬以降は下降しており、今月は前年を下回る見込みである。一部製品が輸入製品入荷などにより供給過剰となっており、取引先の在庫が重くなっていることが原因とみられる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ印刷の受注量は、3か月前も今月も前年同月比で約10%の落ち込みとなっている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・出荷量の前年比は93%と減少傾向が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度初めに大型の受注があったため、その時期と比較すると景気は低下している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンド観光キャンペーンのコンペも前月で落ち着いている。これから新しい案件は出てこないとみており、なかなか厳しい状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を計上している企業はまだ多いが、小売業関係は売上、利益共に減少している企業が多くなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕入価格の上昇及び物流関係の値上げなどがあり、利益確保に苦労している。
		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	・メーカーは値上げをしているが、それでも販売価格は前年を下回る安さとなっている。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・東北は特に製造業系の動きが堅調に推移している。製造の主要拠点を東北に置くことや、増産に向けた動きが続いているため、そちらに基づいた求人の数が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・販売や食品系は、お盆に向けた季節商材などの商戦が過熱している。また、繊維業界は冬物や春物の製造の繁忙期を迎えている。製造業は長期休暇のばん回生産による残業増加が発生している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法による無期雇用派遣への転換が円滑に進展しており、請求単価の改定が進んでいる。そのため、粗利の前年比が20%増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・不人気業種である建設業、外食産業、教育産業、アミューズメントの企業から、他の業界へと転職する動きが、3か月前よりも活発になってきている。次のステップに進むだけの求人があるということと、良い環境、条件が提示されているということが背景にあるため、景気は3か月前よりも若干良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の次年度の景況予測にも関連する新規卒業者対象求人が、増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業においては人手不足感が強く、求人件数、求人数共に増加傾向は変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人と求職者とのミスマッチの多い状態が続いている。

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
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新卒者の内定率、内定数は前年度以上に高水準で推移している。その結果、特に中小企業は前年実績を下回る内定数となっている。計画採用数確保のため、採用活動は長期化の様相をみせ始めている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・この1か月、求職者の動きに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も同程度の受注量で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・予定より多くの内定を出したものの、辞退者が続出し、予定数に満たない企業が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月を下回っている。ただし、新規求人数も2018年1月以降、おおむね前年同月を下回って推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少している。自己都合離職者、会社都合離職者は前年同月と比較して減少しているが、在職中の職業相談は増加している。就職者数はやや増加しているものの、前年同月と比較すれば減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して9.3%減少しているが、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・全国的に新規求人数の動きは増加傾向にあるが、地元の中小企業は諦めムードになっている。新卒を中心に首都圏への集中傾向が更に進んでおり、求人の動きはWeb系デジタル媒体に代わってきている。そのため、デジタル対応に不慣れな中小企業は、ますます求人が出しにくくなっている。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・異常な猛暑のために、ドリンク、アイス、氷等が非常に多く売れている。また、来客数も1.5倍ぐらいに増えたため、良くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・暑いので、一時的に売れているだけではないか。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・数か月前と比べると、猛暑が続いているお陰で、コンビニにとっては非常に追い風となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暑さのせいもあり、前年より売上はプラスで推移している。特に、ジュース、アイス等の夏物商材が前年を大きく超えている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑となり、季節商材の動きが前年比180%と好調に推移している。冷蔵庫の動きも同150%で動いている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の売行きはここ何か月も良くないが、来客数が増えて中古車の販売が増えている。また、車検、一般整備、板金塗装等の修理関係の客が増加しており、中古車と修理の販売がぐんと増えて良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・7月に入って、車の販売がやや伸びてきている。来客数も多少増えている。人や車の動きも若干活発になっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・受託業者の変更に伴うものが多いものの、新規案件は増加している。人材確保の見通しがつかば、入札ヘントリーすることは可能である。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・各業界ともボーナスが出て、当ホテルも期待していたが、今一つ伸び悩んでいる。今後は、夏のプラン等の充実を図り、客の獲得に向けて取り組んでいきたい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の来店頻度が多いように感じる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高額契約が増えている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・例年に比べて好天が続く、キャンセルは少なく来場者も増加している。当ゴルフ場は高原に位置し、猛暑日でも5度ほど低い気温で、プレーに支障がないことも増加の要因である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は依頼件数が多少あったので、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセール開始後も、アパレルは依然として苦戦している。また、お中元ギフトも前年割れの結果に終わっている。好調に推移してきた化粧品の動きも鈍く、苦戦を強いられている。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・前年秋の改装以降、来店客は約30%増えており、安定している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・今年に入ってからずっと、売上、来客数共に前年を上回っている。特に、食品は安定して好調である。今年の猛暑で、衣料品の売上が良くないことが、少し気になる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は猛暑が続き、アイスクリーム、ドリンク等が例年以上に多く売れたところが大きな違いである。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・7月に入って梅雨が明けるところまでは、多少、人出が良く、幾らか回復傾向にあるというイメージでいたが、梅雨が明けた途端、猛暑となっている。これが大きく影響して、客足が激減している。異常気象と言われるなかで、かなりの部分を年金生活者が占める当店の客層を考えると仕方ないと思うが、ダメージはかなり大きい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この2～3か月は、販売の中心が軽自動車で、台数は微増だが売上は減少である。また、整備などの売上や車検台数も微減で、対策を考えている状況である。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・酷暑に伴い来客数が増えて、夏物中心に売上は増加している。季節要因による来客増が売上につながっているだけで、好況感は感じない。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらず推移しているが、受注量はやや減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが年末から続いている。今月については酷暑が原因かもしれない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平日の客が減っている。週末の金～土曜は増えてきている。また、領収証発行を希望する客が少しは増えてきているが、個人客はやや減少してきている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると、稼働率的には4月の方が良かったが、平年に比べて今の時期としては多少、稼働率が良い状態は維持しているため、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・夏休み前のこの時期は、例年停滞傾向にある。後半は団体予約が多く入っており、売上の的には問題ないと見込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・9月以降の申込みがまだ少ないので、変わらない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・6月までのデスティネーションキャンペーンが終了し、夏季繁忙期に入ったものの、猛暑の影響か人の動きが鈍化しているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さのせいで、ふだん歩いていく人がタクシーを利用するため、1割ほど売上が伸びている。だからと言って景気が良くなったとは思えない。深夜の利用客は相変わらず少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・戸建て住宅販売数などに特段変わりがない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・夏祭り等で一時的に街に活気はあるが、根本的には変わっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・連日、異常な猛暑で、屋外の活動を控えるようにといった報道もあり、外出を控える様子がみられる。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化がみられない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・数年続く景気の低迷は、今月に入っても回復の兆しはなく、来客数、客単価共に前年割れしている。今夏の社員のボーナスも前年割れである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者との会合等に出席した際の様子や話の内容からして、変わらないようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響が、その準備で見込客が動き出したようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・飲食店の出店についての問合せや引き合いはあるものの、事務所等はまるでない。相変わらず、街中の貸店舗、貸事務所は空室が続いている。土地もよほど安い土地でなければ、問合せや引き合いは全くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・異常気象が続き、街に人影もなく、客に高齢者の多い店の店内はまばらで、ボーナスの影響も全くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は連日の猛暑で、皆外出もままならない。ニュースでも熱中症の話題が続いている。平成30年7月豪雨災害の影響もあり、野菜を始め、当店で扱う肉類も値上がりをしたままで、客はやりくりが大変である。とにかく暑いので人は出ていない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・台風は当地には来なかったが、いろいろなことを考えると、余り販売量は動かないようである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・連日の酷暑で来客数が減っている。飲料などの一部商品群は好調だが、全体としては来客数減少の影響が大きく、売上減につながっている。衣料品は夏物セールが前月末に前倒しになったため、今月は苦戦している。トータルではやや悪化している。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・今月に入り、来客数は前年並みまで戻りつつあるが、客単価の落ち込みが大きく、売上はやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の動きから、やや悪い。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	お客様の様子	・最近の熱中症報道により客の来店が非常に悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続いているので、来客数は少しずつ減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は特に暑いせいか、人が外に出ていない。前月よりも大幅に来客数が減少している。来店しても店内で涼んでいるのか、滞在時間が長く、回転率は悪い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初から全体的に動きが悪く、前年同月と比べて、14%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人材不足のため、やや悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、前年同月比で落ち込みが激しい。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・7月は暑い日が続く、来店客が激減している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・猛暑のせいで日中外出をする人がいない。当店は従業員との約束で、勤務時間を9時から18時までと決めており、その決まりを忠実に守っている。そのため、売上が下がっている。今年はばん回できる条件が見当たらない。勤務時間の変更でもしなければ、客を待つ業種は苦戦せざるを得ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年なら忙しいこの時期、記録的な猛暑の影響で、日中は客が外出を控えている。働き方改革については、企業幹部は役所に対して就業時間を減らす努力をうたいつつも、実質は見えぬふりで残業を課している、などと否定的な意見が多い。
	x	通信会社（経営者）	販売量の動き	・依然として、販売量に伸びはみられない。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の主力の3部門は、前年度に比べて、10～15%増加している。ただし、太陽光発電事業は、自社所有の建設材料以外の全てで、仕入購入品価格の値上げが続いている。自社完成品直売装置のため、売上比率としては少ない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期には珍しく、忙しく稼働している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べて、ここ3か月は毎月10%以上の売上の伸びである。今後ずっとこの調子でいくという予測である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の様子からみても、受注量や受注価格がやや良くなっている企業もある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの北米向け販売が79か月連続で前年を超えており、カナダ向けも25か月連続で前年超えとなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている建設業である。現政権誕生後、公共工事は順調に推移しており、業界は大変感謝している。前政権時はスローガンが、コンクリートから人へであり、建設業界は大変苦労していた。公共工事は前年比9%増と今のところ順調であり大変有り難い。当社も受注額が前年比5%増であり、今のところ安心である。

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
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市のLRT建設に伴う工事の発注量思ったより多く、受注が増えている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・連日の猛暑により、エアコン、扇風機の夏物家電、並びに、水やお茶、スポーツ飲料等の飲料類の輸送依頼が前年の3割増しである。しかし、平成30年7月豪雨災害による九州、中国、近畿地方への救援物資車両が優先となっているため、車両不足が発生し、車費も上がっている。現状、依頼に対して車両不足で、出荷先の残荷が発生している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と受注量は変わらない。ただし、新規の引き合いがある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建機や自動車試作の関連を中心に、受注残を多く抱えており、一部の部署で24時間態勢で納期対応しているものの、生産能力が不足している状況である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・例年よりも早く梅雨が明け、大型施設はにぎわっているが涼みに来ている人も多く、人出の割に売上は余り変わらないようである。
		不動産業（経営者）	それ以外	・以前より既存物件の空室が増加している。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・雨や猛暑のため保守作業が延期になってしまったり、労災発生などで予定外の時間外労働が増加したため、人件費が増加している。売上は横ばいのため減益となっている。
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・駅ビルの居酒屋は、どの店も比較的混雑していたが、ここ最近では静かになっている。2次会で立ち寄るスナック街の人通りもかなり少ない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・余り変わらないとも思うが、やはり、少し落ちているとの判断の方が良いかもしれない。
		×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (北関東)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・来所する会社から人手不足で求人するとの話を受けることが多い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・夏物衣料、食料品等のいわゆるお中元商戦に向けた動きは良かったようである。配送関係の募集も比較的、活発さを見せている。ただ、野菜価格、灯油等の値上がり等もあり、購買意欲は幾分抑え気味のようなのである。増改築等の住宅、店舗等の動きもある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・引き続き、求人倍率は高水準で推移している。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・夏季のため求人は多くなっているが、例年並みである。ボーナスをもらったの退職が進むと予測していたが、例年並みである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を前年同月や直近の3か月で見ても、ほぼ変わらない。募集の理由は、定年退職者等による欠員補充や、製造業では業務増による増員、残業を減らすため等の理由によるものもあるが、介護職など常に不足している事業所からの求人も多い。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・6月公表分の全国の求人倍率1.6倍に対して、栃木県は1.44倍と全国30位である。県内トップの市でも全国を下回る1.49倍の状況である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・最近、仕事が少し下火になっており、求人が少なくなっている。当社も2～3か月前と比べて30人くらい減っている。
	×	-	-	-

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 (南関東)		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・7月になり、動き出している感じがある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・あちこちで祭り景気が非常に盛んである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が安定し、夏物の動きが活発である。建設関係の業績も好調である（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
		家電量販店(店長)	それ以外	・記録的な猛暑により夏物商材の売上が過去最高を記録する。地域的な要因による特需である。異常気象は内需関連企業に良い影響をもたらす(東京都)。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・暑いのでビールがよく出る。店内で実施している夏バテ予防メニューが好評で、打ち出し方で客の興味を引けることが分かった(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・視察旅行等のニーズが回復傾向にある(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・今月の売上は、前年の2倍になっており、久しぶりに大忙しである。猛暑のせいもあるが、住設商材の注文が増えたことにより、売上が伸びている。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・過去にない猛暑のお陰で、エアコンの売上が前年の2倍以上に膨らんでいる(東京都)。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数は前年と比較して減少しているものの、商品単価が高く、全体を押し上げている。特に、催事が好調で、お中元の最後の駆け込みと、食品催事を増やしたことにより、売上が増加している。
		百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・競合相手の業態変更に伴う改装工事により、通常は当店で買物をしていなかった新規客の増加が続いている。
		スーパー(販売促進担当)	お客様の様子	・異常な暑さにより夏物衣料が好調である。また、紫外線対策商品や殺虫剤等も良好である。食品は、飲料やスタミナ食材の売行きが良く、果物も好調を維持している。しかし、生魚はアニサキス問題から刺身の売行きに影響が出ている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月の記録的な暑さによって、夕方から夜にかけての来客数が増えている。飲料などを買う客が多いように感じている。
		衣料品専門店(店長)	それ以外	・猛暑による影響で家電、飲料関係の伸長が著しいが、当社の扱う季節商材の浴衣は横ばいの状況である(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・全体の売上は堅調に推移しているが、そのなかで記録的な猛暑により季節商材の動きが良い。また、サッカーワールドカップをきっかけに映像関連商材の動きも良い(東京都)。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・モデルチェンジした新型車の販売が予想を上回る反響で、かなりの売上増になっている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・建設業や飲食業、介護等の全てにおいて人材不足である。特に建設関連は現場で相当な人材不足で、かなり高い賃金で募集をかけているものの、それでもなかなか入ってこない。東京オリンピックに向けて、景気は段々上向きになってきていると、客の様子から判断している(東京都)。
		乗用車販売店(総務担当)	来客数の動き	・ボーナス支給月で新車、中古車、サービス需要があり、客の動向が活発化している。
		その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・超ビッグタイトルが複数あった前年と比べることはできないが、体感的には引き続き堅調に推移している(東京都)。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内では、映画が不振で、婦人服も伸び悩んでいるものの、それ以外は比較的順調である。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・記録的な猛暑のお陰で、ランチ営業は今一つ客足が伸びていないが、その分、夜の営業では前年よりも来客数が若干増えている。また、暑いのでビールなど酒の注文量も増えている。結果的に客単価がやや上がっている。総体的には横ばいより少し良い程度である。客は、暑過ぎて行楽地にも行っていないようである(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・最近、商品メニューを平均3%値上げしたが、客単価が伸びる一方、来客数は2%ほど落ちている。引き続き今後の動向を注視していきたい(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	販売量の動き	・新規の優良案件を獲得できていることから売上が順調に伸びている。取引先の福利厚生面の見直しや、特養等メディカル関連の増設などが販売量を伸ばす要因となっている(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ハイシーズンとなり稼働率は上がってくるが、新規参入の競合ホテルが増えたことで、例年どおりとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が続いているため、ふだんは歩きが自転車で駅まで行く人がタクシーを利用しているようで、今までより忙しさを感じる。深夜、ロングの利用客も少しあり、今月は期待できそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年はものすごく暑いので、客を乗せて走ることが多く、自分だけでなく同業者もやや疲れ気味である。景気が良くなったということではないと思うが、今は暑さのせいで客が非常に増えている（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の申し出により獲得を伸ばすことができている。説明が必要な商品についても堅調に伸びている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネル、通信共により安価なサービスを求める傾向にあったが、付加価値が高いサービスやコースの比率が少しずつ上がってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前の時点では出ていなかった話について相談があった。内容は、建てて売るといったものではなく、永続的に客と関わるにはどうするか、ということである。具体的な話ではないが、こういった話が上がってきているということは、少し良くなる兆候ではないか。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、天候の様子がいつもと大分違うため、影響を受けている。暑すぎるのが問題で、普通の状態に戻るのを待っている（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月とさほど変わらない。上昇基調ではないが、著しく下降しているわけでもない。イベントへのレスポンスは非常に良く、暑さのせいも、財布のひもは固くないようである（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エアコンは動いているが、この暑さの割には今一つである。工事が必要な物なので、利益率は上がる。あとは商品の確保である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・毎年7～8月は暑いですが、特に今年は暑く、路面店はそうした面で非常に大きく変わってくる。大型店やショッピングセンター等は空調がしっかり効いているので、入ると涼しいと感じるが、路面店ではそういったところではなかなか足を運んでもらえることが少なくなっている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが早く、暑い日が続いたので、傘が売れる前に日傘が動き出したが、商品全体の販売量からみると変わりがない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・今月は猛暑と台風の影響で営業日数が減ってしまったこともあり、来客数が減少し、店舗の売上も減少気味である。外商部など他部門の売上は良いので何とかもっているが、そういうことも考えるとやや悪くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・取引先で記念式典の大口があり、売上は増加したものの、来客数に伸びがない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・得意先の数、販売量が現状より増えず、販売額も伸びていない。現状を維持するのに四苦八苦している。経費をできるだけ抑えるようにしている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大阪北部地震、平成30年7月豪雨、台風等があり、西日本を中心に厳しいが、その影響を除くと、全体的にはほぼ前年をクリアしている。当店は工事の影響で来客数が少なくなっているが、一時的なものであり、特に大きな問題とは考えていない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・インバウンド消費や高額品、付加価値商品は引き続き好調を維持しているが、中間価格帯の商材に対する関心は伸び悩んでいる。大きく上振れや下振れする要素が見当たらない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・下振れ傾向は変わらない。来客数が伸びず、単価は多少上がっているが、厳しい状況である（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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの前倒しの影響もあり、前月は衣料品が前年を上回る動きを見せたが、今月はその反動があり苦戦している。食料品は前年を維持しているものの、ギフト需要全体では、前年比で5ポイントマイナスとなり、年々縮小する傾向にある。年配客及び承り件数の減少と、底が見えない状況である。今月は暑い日が続いているが、涼を求めているのか、レストラン街の客足は好調である。一方で、衣料品、雑貨の購買につながらないことが、現状の売上伸び悩みの一因である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響やクリアランスセールの前倒しを考慮しても、セール品の販売額は厳しく、お中元ギフトも7月に入り好調となったが、会期計では前年に届かない状況であり、浮上の兆しはみられない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・7月は、記録的な猛暑とクリアランススタート時期の6月末への前倒しに加え、月末の台風12号の影響等もあり、旗艦店舗の来客数及び売上は前年比マイナスとなる見込みである。ただし、特選品、宝飾時計といった高額品の売上は引き続き好調で、インバウンド客の買上も堅調であることから、8月以降に期待できる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・クリアランススタートのずれにより、来客数、売上共に前年を割っているが、クリアランスと件を除くと状況はほとんど変わっていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・国内ファッションブランドの動きは弱いものの、インバウンドも含め高額商材の動きが良い状況は変わらず、大きな景気の変動はない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は天候の影響が非常に大きい。例年以上の猛暑、月末の台風もあり、購買意欲のある客の来店が減り、売上につながらない。食料品は堅調ではあるものの、紳士、婦人共に衣料関連商材の動きが鈍い。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・これまで堅調であった訪日外国人向けの販売が、6月以降停滞気味である。日本人向けについては、7月は天候の影響もあり、販売動向が読みにくい状況にある（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、商品単価が前年を割っている。客の買上点数は前年を上回るようになってきているが、平均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上回ってこない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・このところの異常な暑さで、日中の客が全く少なく、朝と夕方に集中する感じである。夕方にうまく取っていかないとなかなか厳しい状況である。今月は曜日回りが良いので、売上は今のところまずまずだが、基本的には来客数の少ない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響で夏物商材の販売量は増加しているものの、他の商品の動向は、前年を上回るほど販売量が増加してこない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明けが7月上旬と、前年よりも20日ほど早かったこともあり、衣料品等は夏物バーゲンが早まったが、買上点数はそれほど伸びず、客単価だけが下がり、苦戦している。また、食品関係については、来客数は前年並みだが、嗜好品や酒等の単価が下がっている。全体としては単価が若干上がっているが、来客数はほぼ前年並みで、売上は何とか前年に届くかという状況である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・近年の暑さで夏物商材は順調に稼働しているものの、全体的な単価が上がっていない分、総売上が伸び悩みとなっている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は高温が続き、飲料やアイス、冷麺、氷等の涼味商材の動向が良く、前年度を2ポイントほどクリアしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑のため客の来店する時間が変わったが、平均すると来客数、客単価共に変化はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候には恵まれているが、競合店の影響はそのまま変わらない。前年比で若干上向しているものの、厳しい状況に変わりはない。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・値下げや割引などをしても、客は買わないというイメージが強い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑によりアイスクリームや飲料などの商材は伸長しているものの、来客数の伸びにはつながっておらず、前月からの傾向は変わっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑と台風の予想で、外出を控える人が多く、日中も人が歩いていない状況が続き、来客数が激減している。バーゲンセールも期待外れである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・猛暑により冷感商材とふだん着のTシャツがよく売れている。単価の高い外出着は余り売れていない。来客数は午前中に偏り、売上は微増である。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・猛暑続きや台風で年配者が外出せず、売上に響いている。この夏の異常気象が要因となり、前年比90%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが販売は余り芳しくない。新型車が出て、来客数はあるものの、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は例年と大きく差がなく、どちらとも言えない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量が増えているようには感じない。販売単価も下がっているため、今後不安が残る。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新商品が発売になり、法人客の購入意欲が高まり売上が伸びると思っていたが、思うほど伸びていない。
		乗用車販売店（渉外担当）	お客様の様子	・客との会話からは、特に景気が良いとの話は聞えてこない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	それ以外	・異常気象の影響を受け、感覚的には景気が悪いように感じるが、来客数、客単価の実績値を見ると、それほど変化はない（東京都）。
		その他小売【バイク・福祉車両】（経営者）	お客様の様子	・今月は地元客の購入件数が伸びている。景気が良いから、又は余裕があるから購入するというより、この天候で商品が駄目になり、必要に駆られてという客がほとんどである。また、西日本の客の購入が激減している。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・レストラン部門、宴会部門共に前年比で来客数の減少分を客単価でカバーし、ほぼ前年並みの売上を確保している（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変わらない（東京都）。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・予約客、フリー客共に前年同期の水準で推移している。客単価も増減はない。暑さのための出控えによる来客数減少などの影響はないようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上が少しは増えているが、原材料費も上がってきているので、景気はそれほど良くなっておらず、余り変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響は一時的にはあるが、リピーターの客足にはさほど関係がない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・やはり全体的に客が増えていない。景気が良くなっているという雰囲気は感じない。夏のボーナスの影響も余りないし、来客数も増えていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の4月1～30日の前年比は、売上106.7%、来客数101.7%である。7月1～27日の前年比は、売上103.8%、来客数105.7%である（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・節約志向は相変わらずだが、売上の的には良くも悪くもない状況が続いている。この時期は猛暑や集中豪雨等、天候などの外的要因により販売量が左右されやすいため、注意が必要である。夏休みに入り、例年は高稼働が続く宿泊も、今年は少し落ち込み始めている。景気の停滞により変わらない状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨による災害が発生し、気の毒と思って、なかなか行楽地へ足を運ぶということが遠のいてしまっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の様子から景気の良しあしを感じることはできない。特段変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・残業問題で、夜の客の動きがなくなっており、その影響が大きい（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
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年6～7月はボーナス支給月でもあり、タクシー利用が上向くが、今年度は街中を見ても活気がなく、繁忙期は週末金曜日の一時的に限られ、その理由がつかめない。また、気温が高くなるとタクシー需要も増加するが、余りの暑さで人が出てこないことも下向きの原因ではないか。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・通信系サービス、回線の乗換え需要に大きな変化はない。格安スマートフォンについても、世の中では一般的に浸透してきたものの、安さに加えた何かがないと、消費意欲をかき立てられない状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数が伸長しているが、同様に解約数も伸長しており、純増ペースでは前年と余り変わらない状況である（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ものを選択をする傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の反応は数か月前と余り変わっていない。慎重で、他社としっかり価格を比較する傾向になってきている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・毎月、客単価が10円未満で下がり続けている状況である。契約客数を増やすことで売上を伸ばすよう努めている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は前月と同じような数字であるが、現在は夏季料金割引設定で、25%程度割引した分、減益となっている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコやスロットは機械の良しあしにより、どうしても来客数が変わってくる。7月はパチンコの機械で良いものが入り、それを楽しみに打つ客が増えている（東京都）。
		その他サービス [保険代理店] （経営者）	販売量の動き	・相対的に売上の増減はあるものの、平均して客単価が変わらず、従って、販売量もさほど変わらない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事がないわけではないが、量は頭打ちで、価格競争となる傾向にある。1案件当たりの利益率はなかなか改善しない。競合各社もとりあえず仕事量確保を優先するため、景気は変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・入札案件チェックを詳細に行っているが、小型改修案件が多い。既存ストック活用が浸透してきていると思うが、景気上昇には新築大型案件が望ましい（東京都）。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ数年は住宅の売行きが大変落ち込み、46年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。国の政策が住宅取得に対して、何も応援していないからである。物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給料は上がらない現状では、住宅ローンを組むのに非常に不安がある。税制面でも住宅が取得しやすくなる政策を期待している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約数は前月、前々月とほぼ同じような動きである。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて特に大きな変化はない。客の様子を見ても、購入希望者や反響などが落ち込んでいるわけではないので、変わらない。景気は良くもなく、低い水準で推移している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・個人住宅の受注は堅調だが、賃貸マンションやアパート建設の受注低迷が続いている状態に変化はない。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・6月までは上向きの状態であったが、7月は一段落した感じでほとんど仕事の変化はない。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築資材の受注量に特段の変化はなく、良い意味で安定している。東京オリンピックに関連する物件も徐々に出てきてはいるが、全体を底上げるほどの力はない（東京都）。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近は猛暑がずっと続き、商店街の人通りも大分減ってきている。当店の来客数は激減しており、売上の状況からすると、非常にマイナスの傾向になっている。
		一般小売店[家具]（経営者）	来客数の動き	・6月末から7月の初めは多少来客数もあったが、それ以降半ばから全く来客はない（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
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・気温の高い日が続き、その影響で入出が少なく、当店でも来客数が大幅に落ち込んでいる。また、近隣飲食店への客入りの減少に伴い、それらの店舗による伝票等の店舗用品関連の買上も少なくなってきており、売上減少の要因となっている（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3か月前の4月頃は入学式や入社式、送別会や入園、入学のお祝いなどがあり、花の需要がとても多い時期である。それと比べると、今月はお盆くらいなので、やや落ちている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は猛暑と想定外の台風により、外出を控える客が多く、天候が売上に大きく影響している。今後も天候不順による影響が、来客数だけでなく青果などの価格にも及んでくることも考えられるため、景気はやや悪くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・異例の酷暑で、客の来店意欲が大きく低下していることが要因と考えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数の落ち込みが極端にひどい。今月は猛暑で、日中が余りにも暑く、高齢の客に来店してもらえないような状況である。前年比で約1,100名の客がマイナスになっているので、店の数字としては非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数減少と単価の低下は、近隣に同チェーンのコンビニエンスストアができたためである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の兼ね合いもあり、高温が続いたため、客の出が悪い。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・災害による影響が続いており、通常には戻ってきていない（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・猛暑の影響で、日中の来客数が極端に少ない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はさほど減ってはいないものの、販売量がそれに伴わず、買い控えが続いている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・今年は酷暑のため、夏物商材が売れに売れている。その代わり虫関連の商材の動きが悪く、トータルで前年並みである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・今月は気温が上がり過ぎてしまい、全体的に暑いので、来客数、販売量共に減少しており、景気は良くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・猛暑の影響もあると思うが、客の購買行動及び来店頻度が低下傾向にある（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・酷暑や台風など、天候に起因する悪さかもしれない。繁盛店もあるので一概にはいえないが、天候が不安定だと消費行動は落ち込む。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・暑さで旅行需要が減っている（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月にもかかわらず、国内、海外共に個人向けの企画商品及び国内宿泊クーポンの売行きが悪い。特に、海外の企画商品は前年を大きく割っている。団体旅行では、一般団体が約10%減少しており、この3つが現在の販売量低迷の主因である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・猛暑続きで深夜の客足が引けるのが早い。依然としてローカル駅は家路にタクシーを使う人は多いものの、料金はワンメーター前後で、売上が伸びない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・日々の実績が前年を下回ることが多くなっている。現在のサービスを解約し、より経済的に負担の少ないプランを選択する客も増えている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物客の購入状況を見ると、異常気象による野菜等の価格高騰が他の消費に影響を与えているように見受けられる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人企業向けの情報、サーバや電話交換機などの通信インフラの受注が減少している。また、個人向け携帯電話及び周辺機器の販売も、夏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）。

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の変化はゴルフ場にとってかなり影響がある。これまでに経験したことのない暑さ、命に関わる暑さという報道により、来場者数が激減している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・気温上昇による影響が、昼間に街中を歩く人が少なくなっている。好調な業種も一部あるが、全体的に消費が落ち込んでいるような気がする。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・最近の猛暑で客が激減している。延べ数で1,000人だった来場数が800人くらいまで落ち込んでいる。単に高齢者層が家から出なくなった可能性もある。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・7月に入ってからの酷暑が外出控えにつながっている（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため、来店頻度が鈍っている。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・マンション一括受電の契約が取りにくくなっており、計画が後ろ倒しになっているため、工事の受注も先送りになっている（東京都）。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建築の中では意匠設計や構造計算、構造設計、電気と機械設備設計、その他の分類になると思うが、特に電気と機械設備設計業務で受注の絶対量が足りない。ほとんどを大手に兼職している設計者が行うことが多くなっており、専門設計業者が少なくなっている。
	×	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑続きで来客数が激減している。
	×	百貨店（営業担当）	それ以外	・天候の影響により悪くなっている（東京都）。
	×	スーパー（経営者）	それ以外	・気温が高過ぎて、通常とは売れる商材が変わってきている（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	それ以外	・全ての項目が当てはまるくらいひどい状況になってきている（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜に酒を飲みに来る客は総体的に減っていたが、余りの暑さに、今までそれほど増減がなく一定数入っていたランチタイムでさえ、今月はかなり客が減っている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は猛暑が続いており、その割にはランチには多くの客に来店してもらえたが、暑気払いの宴会の数が思ったように入らず、売上が落ちてしまっている（東京都）。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はゴールデンウィークの走りであり、7月に比べると断然良い成績で終わっている（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・屋外が主なので、気温が高過ぎて客が少ない。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ほとんどコンサルタントのみで、収入へと結び付く仕事はない（東京都）。
	×	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59%となっており、3か月前と比べても悪くなっている。競合も激化して、価格競争になる事例も増えてきている。各社HPの充実が、かえって住宅総合展示場への来場者数を減らす原因になっているようである。
企業 動向 関連 (南関東)		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きのなかで、緩やかな上昇トレンドが続いている状況だったが、今月は大幅増と明らかに強含んでいる（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・暑さの影響もあり、うちわ等の受注が予定以上に獲得できている。ここ数か月のなかでは非常に良い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はないが、受注、売上共に微増ってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足が深刻である。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足によって賃金が上がれば景気も上向いていく（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期を迎え受注量は増加しているが、軽油価格高騰の影響が大きく、収益が思うように伸びない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・製造業を中心に比較的安定した受注があり、景気は上向いているように見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先への景況調査において、4～6月期の全業種業況判断DIはマイナス5.8と、前期比0.4ポイントの改善となったが、業種別にみると、サービス業がマイナス域ながらも大幅に改善した一方で、建設業はマイナスに転じ、大幅な低下となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・クライアントの下期の宣伝大型コンペをいくつか獲得できている（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・記録的な猛暑により、1日中冷房を使用するよう気象庁が異例の会見を開いている。それに対応できる電力供給ができることが喜ばしく、熱中症対策で携帯飲料などの売行きが好調である。デパートのバーゲンセールも前倒しされて、売行きも好調である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話、見積り等が少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・酷暑のため、何に対しても動きが鈍くなっているように感じられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・競争入札の業者が増え、カラー印刷の落札価格が更に下がっていると同業他社の営業から聞いている（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	・インバウンド効果が続き、化粧品容器の受注は横ばいだが、高水準で推移している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量や見積りの件数は多くなっているものの、価格が安く、売上が上がらないため、利益が出ない。設備投資や社員の技術指導ができないまま、社員は定年となり技術の継承ができない。将来が心配である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの客も注文の内示を見ると、この先安定しているようである。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・2月から価格交渉を行っているが、依然として客の都合で値上げを認めてもらえていない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子であるが、受注量や受注価格等について特別変わったこともなく、問題は出ていない。従来どおりの仕事量で進めている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思うような価格で売れない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・余り変わりはないが、製造業に動きが出てきているようである。
		建設業（経理担当）	それ以外	・当地域に建築案件がないわけではないが、大規模な事業となり上場企業が受注するようになっている。民間の中小企業が手掛けるような工事案件の数は少ない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少に歯止めがかからず、少量化が常態化してきていて、月ごとの増減がなくなりつつある。燃料価格の高騰を始めとして経費は増大しており、経営環境は厳しさを増している（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米国や中国の貿易問題の影響で、輸出企業が慎重な姿勢となり、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	・取引先の受注、売上の様子だが、猛暑の影響でコンビニのドリンクやアイスの売上が好調とのことである。運送業では、燃料や人件費の高騰により利幅が減少している。不動産業では、土地の仕入価格が高止まりしており、思うように仕入ができていないため、売上が減少傾向にある。小売業も、この暑さで来客数が減少している（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年オープンした駅前のビルでは1年で花屋が閉店した。来月は当社が営業した路面店が閉店するが、クレープ店1店舗がオープンする。空き店舗数は依然として3店舗ある。当社に来た客に空き店舗を紹介したが、開発店舗は賃料も高価なので、驚いて断られている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・最近テナントの動きもなく、高入居率を維持できている。賃料の改定時期に当たっているテナントについても、若干の値上げには応じてもらえており、景気は悪くない（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
		税理士	それ以外	・夜いつも近隣駅周辺の商店街を歩いているが、飲食店に客が入っていない。チェーン店は続いているが、経営者が変わったり、違う店になったりしているところも多いので、やや景気が悪いように感じる（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金の活用を目指している会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・暑さで客足が鈍っている店舗がある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業は、売上が伸びている企業と停滞気味の企業とに分かれており、良いとも悪いともいえない。今後についても、ほぼ現状維持と思われる（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	・受注量は例年どおりに推移している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・猛暑が続き、警備は外の仕事のため、募集しても人が集まらず、現状維持が精一杯である。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・レギュラーの仕事を持続するのみで、新しい展開は特にみられない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・夏枯れの影響は毎年恒例なので、特に変わらない（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑のため日中の人出がなく、売上、来客数共に前年を割っている。また、年々中元需要が減ってきているようである。
		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、軽印刷、名刺印刷の仕事をしている。法人に納入しているものと、来店客があるが、7月は特に後半の猛暑のため、来客数が非常に少ない。39度の猛暑日もあり、客が買物に行くことを控えている（東京都）。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・人手不足による物流コストの上昇に加えて、平成30年7月豪雨による混乱でコスト増に拍車がかかっている。未曾有の猛暑が続いており、操業にも影響が出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コールドチェーンや生鮮食品等、冷凍機の設備関係の仕事がこのところ足踏み状態である（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年は繁忙期に向かって物量が増えてくるが、今年は全く見えてこない。
		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	・通信環境の整備に関する案件の受注量が伸び悩み、前月、前々月と比べて状況は悪化している。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注も少ないが、問合せすら余りない（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年比120%の募集依頼が来ている（東京都）。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前と比べて新規求職者数が5%減少していること、完全失業率も2.2%と0.3ポイント改善していることから、雇用情勢に改善がみられる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人の多いものはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人は増え続けているが、人材不足で採用に苦戦しており、求人を充足させることができていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の採用は活況だが、個々人に実感として感じられるような景気の動向はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣事業における求人数は、前年同月比で数%増加している。2018年3月と比べると2割弱の減少となっているが、例年どおり堅調に推移している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣依頼は変わらず好調だが、マッチする人材の確保はますます厳しくなっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車産業を中心にエンジニア派遣の引き合いが多く、継続的な好況感がうかがえる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	周辺企業の様子	・情報誌に掲載している求人広告内の時給は、それほど上がっていない。

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
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業、当社共に正社員の採用数が増えているが、なかなか採用できていない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・業種や企業規模などによって、いまだに景気の良さに対する感觸の違いを受ける。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べ、有効求人数は前年同月比で増加傾向のまま変わらないものの、求人の充足数は減少している。人手不足のまま業績は悪くないが、好調とはいえない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は高いまま推移しているものの、学生はのんびりしており、動きは余りない。2020年に向けてのインターンシップイベントも一段落している。秋の採用に新たな予算を投入する企業は少ない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業業績は全般的に悪くはないが、現状からは大幅な伸びは感じられない。市場は安定しているものの、活力を感じない。どのように上昇する活気がある市場にできるかではないか（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・この数か月間、派遣求人数が減少している。採用数には余り急激な変動はないが、若干減少傾向で推移している。また、派遣契約者数は契約成立者より多く、全体の派遣就業数が減少傾向にあり、景気は悪い方向へ進んでいる（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は倒産が4社、廃業が2社、新規が72社あり、売上も前年比2.5倍と増大している。特徴的なことが2つあり、1つは国内生産を全てやめて、東南アジアや中国、ベトナムなどに全部転換する。現在300人規模のパート募集を行なっているプラスチック関連工場の事例である。もう1つは、500人規模のパートを雇用していた会社の完全オートメーション化である。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害や台風などの災害に遭われた方には誠に恐縮だが、当地は猛暑だけで他に災害がなかったため、連日気温が33度以上で、冷たい物、飲料を始め、非常に売上が増えている。お祭りなどの影響もあり、好調である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・中旬以降、暑さもあってか、上うな重の注文が多く、それなりに売上も伸びている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・料金の変更や、コンサートイベントなどの集客施策実施により、3か月前と比べて今月は来客数が増加している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑で水物関係の商材の動きが良い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・5月以降、近隣の女子短大生が、以前より来店することが多くなっている。目的の1つが、自分で作るソフトクリームで、4～5人で来店して、スマートフォンで動画を撮っていくため、来客数は増えている。6月の売上は前年比92%、来客数101%であった。今月は25日までで売上81%、来客数109%である。6～7月はイベントがなく、前年割れとなっているが来月は前年並みにはなる予定である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月はとにかく猛暑で、冷たい商材が主に動き、2～3か月前に比べれば、若干良いのではないかと。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリー客の動きが良く、今月は来客数、客単価共に良い。猛暑で生ビールが飲みたくなっている感じである。被害も出ているほどの猛暑なので、喜んでもいられないが、居酒屋的には有り難い。
		都市型ホテル（支配人）	それ以外	・猛暑が続く、平成30年7月豪雨災害等のニュースは流れているものの、東京オリンピックの2年前イベントが行われたりと明るい話題も聞こえてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・数か月前よりは良くなっているが、例年から考えると良いとは言えない。ここ数か月が悪過ぎて、その状況からは回復傾向だが、いまだ低調な推移である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当社で営業している屋上ビヤガーデンの来店客が、前年よりも200名増えている。

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
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は新盆などの法事の依頼が多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校相手の店で、昔は、夏休みに入ると、登山、キャンプで結構スポーツ用品を買ってもらったが、今はホームセンターや大型店が出来て、ほとんど普通の小売店は必要なくなってきたという感じである。昔と全然違う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・記録的な酷暑で、昼間の通行客が激変している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑で、今までになくエアコンに動きがある。ただし、必要に応じた購入なので、販売量、売上は確かに増えているものの、この状況が景気を左右するかは疑問である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の様子は今までと変わっていない。買い方は慎重というか、余計な物は買わない状況である。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今月苦戦の要因は、クリアランスセールの前倒しである。当社は前年は7月中旬スタートだったが、今年は6月末スタートと2週間前倒ししている。その結果、6月の売上は増え、今月は苦戦が強いられている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑続きで、飲料、冷やし中華、アイスなどの涼味の販売が好調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・夏物商材のピークに入っても、来客数の前年割れが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先進技術搭載車種を中心に、新車販売は堅調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検入庫は横ばいだが、この暑さの要因もあり、一般整備は目標を上回っている。車両販売は、商用車のトラック、バン等が伸び、乗用車は落ち込んでいて、トータルは横ばいである。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・製造業従事者にボーナスが多めに出了らうようで、今まで我慢していた客の購買意欲が高まっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・変わらないというか、悪くなっているほどでもない。天候がかなり影響している。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・国内、海外旅行共に順調に推移してきたが、今月に入り客足が鈍くなっている。地元の選挙等の影響もあり、旅行客の動きが鈍い。また、天候不順などの影響も出てきているようである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新年度に入って4～7月までの融資の相談件数は低調で終わっている。今月に入り、大手チェーンの支店開設の融資相談が少し増えている。また、今月は記録的な猛暑も15日目となり、高齢者はほとんど外出しない。客の来店頻度が全体的に鈍っている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今月に入り、別荘地は本格的なシーズンに入っているが、入込は例年並みである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・酷暑が続くためなのか、例年なら売れる物が売れず、逆に、ふだんは余り売れない和装の履物に関心が集まっているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けも早く、毎日が夏日で追い風となっているが、この好影響でやっと前年並みである。来客数と客1人1人の買上単価の上昇が必要だが、生活必需品はそろって原価高騰による値上げで、やや買い控え、仕方なく購入している状況であるため、購買拡大にはつながらない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害による自粛、交通機関の運休によるキャンセルが響いている。また、販売品の仕入れが間に合わないなど、間接的な影響も受けている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今春は早く暖かくなったので、行楽の動きは比較的活発だった。夏に入って平成30年7月豪雨の災害などがあり、予約は例年並みの推移であるため、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日によってだが、金曜、土曜以外は夜の動きが非常に悪い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入は相変わらず低調で、問合せも少ない。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・異常な暑さが続き、高齢客の来場が多い平日に、キャンセルが多発している。また、奇妙なルートを取った台風などでもキャンセルが多くあり、まさに、お天気商売である。

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
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・細かい改修、増築などが多く、手間が掛かるが利益にはつながらない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月末までは注文服の受注はあったが、今月は洋服の修理くらいしかない。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の動きも、当店だけでは全然分からないが、競争相手の様子などいろいろある。とにかく景気が悪い。
企業 動向 関連		-	-	-
(甲信越)		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の営業マンと話すなかでも、同様にやや良くなっていることがうかがえる。
		食料品製造業（総務担当）	それ以外	・販売金額のPI自体は、業界の努力で何とか維持している。しかし、大手メーカー微増のあおりを受けて、中堅以下は前年同水準も維持できていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・薄利ながら受注量がやや増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した状態が続いており、周辺企業も順調な生産をしている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築工事はやや頭打ちの傾向で、小口、リフォーム工事が増加傾向にあるものの、公共工事は少なくなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・非製造業は個人消費関連産業で弱さがみられるものの、製造業は前期に引き続き、国内、海外共に高水準の受注を維持している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・米中貿易摩擦懸念から、機械関係の需要が減少してくる可能性がある。また、世界的にも景気一服感が出てきていると感じる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当地では雨が降った日は数日だけで、高温が続いており、農作物の収穫に影響が出ている。飲食店や量販店では夏商材が前年以上に好調だと話しているが、今月のチラシ出稿量は前年比92.7%と落ち込んでいる。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・前月から引き続き、35度以上の猛暑日が13日連続を記録し、来場者数が減少したため、前年実績を下回る結果となっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ボーナスセールを行ったが、売上は前年夏より5%減である。暑さの影響もあり、身に付ける物への関心が低い。国内卸、小売は相変わらず不調である。
	×	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・天候不順で農作物の収穫ができず、価格が高騰してきている。また、フィルムなどの包装資材も値上げしている。
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・ボーナスが出ない、あるいは減っている企業は多いが、実際に職安などの求人案内の内容が正しいか不安なようで就労条件等の相談が増えている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・飲食店、コンビニなどでは、募集をしてもほとんど問合せがない店もあり、外国から留学で来ている日本語学校の生徒をアルバイトとして雇用し、最低限の人員を何とか確保している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業は好調な民間受注を背景に活発な求人が続き、前年比15%の増加である。小売業は前年にあった新規出店に伴う大口求人がないため、25%の減少となっており、業種によって状況が変化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所の有効求人倍率が、4か月ぶりに上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が低下し、新規求人数も減少している。
	×	-	-	-

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）	販売量の動き	・7月は販売数、客単価共に微増であった。単価の高い物も、少しずつではあるが引き合いが増えつつある。

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
(東海)		一般小売店〔土産〕(経営者)	販売量の動き	・クラブビール業界は引き続き好調を維持している。当地は、式年遷宮、伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続いた一連のイベントが一段落となり落ち着いているが、想定範囲内である。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	販売量の動き	・最近の猛暑の影響で、猛暑関連商品、例えば栄養ドリンク等の水物商材の動きが活発である。さらに、化粧品の日焼け防止関連商品、制汗剤を購入する客が多い。ただし、客は午前中及び夕方に来店し、日中の来客数は極端に少なくなってしまう。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・全体的に夏物商材の売行きが極めて良い。
		スーパー(商品開発担当)	販売量の動き	・売上は前年比105%、粗利も104%で良い結果を残すことができた。また、予算に対しても達成することができ、7月は好調であった。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・7月は猛暑でコンビニにとっては追い風であった。実際、冷たい商品等、例年に比べて非常によく売れた。それにより来客数もアップしている。それがなければ来客数が増加したかというそうではない。回復基調にはあるけれども、これからずっと景気が戻っていくとは考えていない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・酷暑の影響で対策商品を中心に売れているが、実力とは思えない動きをしている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・夏休みに入って、セールをやっていることも重なって来客数が増加している。
		コンビニ(本部管理担当)	来客数の動き	・梅雨明けが例年よりも10日以上早いこと、そして連日の猛暑は、コンビニにとって追い風でしかない。今年の夏季は、高値入率商材の飲料等の販売が見込めるので、売上、利益共に期待できる。結果として景気に好影響がある。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・エアコンが工事3週間待ちだが、依然として売れている。冷蔵庫も10日待ちだが注文が入る。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・酷暑でエアコンの動きが良い。ただし、景気が良くなっているというよりは、天候による消極的な消費で継続性はない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自社で新店舗をオープンしたこともあるが、購入意欲をもっている客は多い。
		乗用車販売店(従業員)	それ以外	・受注は伸びが良い。アクセスも多い。自動車関係も全体的に忙しい。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・前月からの好調を維持できている。猛暑の年は、他業種も含め世間が消費傾向にある雰囲気がある。
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	お客様の様子	・客の購買意欲は高く、更にもう1品と用意いただくことが多い。働き方改革や時給の上昇等、労働環境に関する報道も、消費者にとっては景気の良さを実感しているようである。
		都市型ホテル(従業員)	来客数の動き	・隣の市に泊まれない客が泊まっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・7月は梅雨も早く上がって、旅行に関しては早い展開があった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・夏休みで若干数字が回復してきた。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・7月は、異常気温のために回答がしづらい。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・全体的に購買意欲はみられるが、来客数が全体的に減少している。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・異常気象がどのように売上に影響するか慎重に判断する必要があるが、外出の減少による景気の停滞がみられる。
	一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・お中元の本番である。客の様子を見ると、法人客の景気は良く、伸びている。しかし、個人客は付き合いの幅を狭くしており売上は減少している。バランスからみて伸びることはなく減少していることもなく、3か月前とほぼ同じような水準で推移している。個人客の財布のひもは固く企業は調子が良い。この2分割が売上を構成している。	
	一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・大阪北部地震、猛暑、月末の台風直撃と、例年の7月とは大きく状況が異なり、比較が難しい。	
	一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店への来客数がサッカーワールドカップの影響で非常に悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客からの受注量には伸びが感じられないが、平常期で安定はしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月はクリアランスをしているが、客の様子を見ると、売場に滞在する時間は長いですが、ダラダラ見ている状況で購入する客は少ない。ボーナスが出た後に忙しくなるかと思っていたが、さほど忙しくなく、売上もマイナスの状況が続いている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・堅調なビジネス需要に加えて、夏休みに入りレジャー目的の個人需要が伸びている。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・7月に入り、平成30年7月豪雨の後に酷暑が続く、来店しにくい天候が続いている。例年は好調のピヤガーデンにも影響が出ている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・中価格ラインが安定的に稼働したが、高額品の需要はやや減少している。インバウンド需要は波があるものの好調を維持している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・異例の猛暑や平成30年7月豪雨の発生、台風の接近により、消費マインドが落ちるのは明らかである。消費の萎縮、自粛のような状況が続いており、売上は精彩を欠いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続く、飲料や夏物商材がよく売れて良い方向に向かっているが、石油関係は高止まりで推移して原料高となり、デフレ脱却の大きな要素にはなっていない。しかし、生活者は一般にいわれるほど生活は良くなく、公共料金を始めいろいろところで値上げが続いているため、生活にゆとりはない。全体的に景気は横ばいになっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数はしばらく変わらない状況が続いている。客単価が良くない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年比99%と7月は苦戦している。気温が異常に高い日が続く、日中の来客数が少ない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・日々の売上は猛暑、異常気象と天候不順の中で大きく上下しており、景気判断は難しいが、基本的には必需品に対しての低価格志向に変化はない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・3か月前も今も売上予算は未達である。今は暑さのため、朝晩の来客数は増えたが、日中の来客数がとても少ない。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・特に変化がない。アイスや飲料の販売量は増えたが、スポーツ飲料の欠品や入荷量が少なく、チャンスロスが発生している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・まだ景気が上向いているとは思えないが、暑さのせいで飲料、アイスの需要が急増している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向は続いているが、下げ幅が多少改善された店舗もある。客単価の上昇により、売上高の減少は若干改善されている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・酷暑の影響でドリンク、アイス、冷麺等がよく売れたが、来客数がまだ前年より少ない状況で、楽観的にはみられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上前年比について、前月と比較した伸張率は2.3%、来客数は同様の視点で1.3%と伸張率が低い。重点管理商品の前年比が前月と比較して同じ伸張率であることから、季節要因による売上改善である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月は暑すぎる日が続く来客数は減少したが、飲料、アルコール類、アイスクリームを中心に売上が増加し、前年度並みの売上が確保できている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・店舗の周りの再開発に絡んで、工事労働者の来店が増加している。全体としては前年比でやや少なめで推移している。景気については先行きが良くなる感じはない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これだけ暑い日が続くと外出を控え、来客数が極端に減少している。しかし、来店したなじみ客には、少ない在庫の中でも例年どおりに購入してもらっている。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・肌着等の低単価商品の動きは比較的好調だが、衣料品においては、特にスーツ等の高単価商品が苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さもあり季節商材と百貨商材の売行きは良いが、来客数は前年を下回っているのが現状である。売上は前年に比べれば増加している。3か月前と比べれば状況としては良いように見えるが、楽観視できない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最近、ボーナス商戦が余り感じられなくなってきているが、特にこの7月は、他の店舗をみても販売台数が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・トータルで見れば大きな変化はないが、内訳では景気の良い会社とそうでない会社とはっきりと分かれてきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年は暑い、必要な点検や作業のためには来店する。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・7月から新型車両が発売され、客を店頭へ誘致する手段ができた。多くの客に新車への関心をもってもらえたが、メインとしている車両への関心が薄くなってきており、余り販売環境が改善したと感じられない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築戸建て住宅、マンション共に横ばいである。民間企業の商業施設や設備投資等についても、建築会社が受けられない状況になっている。職人の不足、工事時期が集中しているため、特に住宅については来年の消費税の引上げ前の需要が少しずつ入り始めている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・ボーナスが出そろったものの、猛暑続きで、エアコンの故障にもかかわらず、修理業者も今年は忙しく1週間ほどエアコンなしで営業したため来客数に影響が出た。よって売上が前年より減少した。
		高級レストラン（経理）	来客数の動き	・引き続き、週末の来客数は前年を超える推移をしているが、平日の来客数が伸び悩んでいる。一方、客単価は僅かに上昇傾向であり、メリハリのある消費がうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に横ばい状態である。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・暑すぎて客足が伸びない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・この暑さで例年以上に来客数が減少している。週末の天候の悪さも関係している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ボーナスの影響が余りみられなかった。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・何か分からない雰囲気と動向である。その場の世の中の雰囲気、良くもあり悪くもある。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は依然外国人旅行者に支えられて良い。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・予約数は良い状態で横ばいで推移している。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・夏物バーゲンセールが1回ではなく2回になる等、ファッション関係は振るわない一方で、猛暑によるエアコンの売行きは良い等、販売も業種によって明暗が分かれる。旅行も低単価傾向であるが、少子高齢化で全体の販売量は減少気味である。
		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終わり客の動きも少し出てきたが、思ったよりは動きが低調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・秋冬商材の問合せは増えているが、リーズナブルな価格で行きたい客や年末の旅行で費用面が高いのは承知している客等、料金面で2極化している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今冬の大雪で旅行を控えた客は春への延期が多く、春の伸びは良かったが、夏は例年並みである。団体旅行としては例年どおり閑散期である。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・夏休み期間の旅行需要は、大手旅行代理店調べで海外旅行人数が前年同月比で4.1%増の283万人で過去最高の渡航人数となる見通しが発表された一方で、国内旅行人数は横ばいである。景気に左右されやすい国内家族旅行は若干の増加が見込まれているが、大型レジャー施設を訪れる旅行需要は減少している。猛暑、酷暑、平成30年7月豪雨や台風等の自然災害による旅行中止の影響が、今後の旅行需要や景気に直結する。
		タクシー運転手	来客数の動き	・都市の中心にある飲食店への人出が増えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ、猛暑、台風等、プラスマイナスの要因があるためか、結果的には新規契約数、解約数共に例年並みとなっている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規申込みも増加しているが、解約も増加している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・大阪北部地震の後、県が提供する家屋の無料耐震診断の依頼が多くなっているが、業務としては全く助けにはならない。ほぼボランティアである。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との打合せの中で、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	・受注量に大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建物の維持管理や改装といった点では需要があるものの、新築への意欲がない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・決算後の6月、ボーナス後の景気付けの7月と期待したが、それほど来店も感じずに終わった。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・売り希望の客が増加傾向にあり、坪単価も余り上がることもなく、買い希望の客の希望単価も少し下がりがつつある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・余りに暑いので、人の動きが鈍い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者、年金生活者の購買力が低くなってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・ホームセンター等で安い商品を買う客が増えている。品質より値段を優先する傾向にある。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・7月に入って猛暑の影響が大きく、来客数が減少し婦人服を中心に売上も大幅に減少している。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の販促チラシの頻度は増えている。号外等のタイトルでの価格訴求や全品10%割引などのチラシもあり、影響を受けている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・定番の商品も販売量が減っている。来客数も減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・一番大きいのは異常気象である。この異常な暑さ、水害、平成30年7月豪雨等、自然に対する不安は国民の消費を鈍らせる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体の販売台数は目標の70%前後で推移しており、店舗目標を達成している店も数店舗しかなく、前年と比較しても販売台数は減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月に入り急に暑い日が多くなり外出を控えているような感じで、来客数が前年に比べてやや少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・異常気象により正常な経済活動ができないため、景気動向は下向きである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は大河ドラマの関係で、団体、個人客が7月からかなり来店したため、今年は明らかに反動がきている。この地域において話題性がなく、集客の伸び悩みが感じられている。週末はそうでもなかったが、昨今の暑さも多少影響しており、予約の伸び悩み傾向がみられ、やや悪くなっている状況を痛感している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなり、不安定である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規増設工事が、落ち着いてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・キャンペーンや広告を打っていても、客の動きが変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨、その後の高温で客の動きが鈍い。当地は暑いというイメージが強くなっている。
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・富士山登山者の人数が、日本人はかなり少ない。このまま夏の間続くと登山者数も激減するのではないかとみている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・7月は、平成30年7月豪雨と酷暑で天候的には最悪であった。被害の大きな地区にあるゴルフ場は、現在ゴルフシーズンであるにもかかわらず、災害により数日間のクローズを強いられた。景気が特に悪化したとは思わないが、数字的には最悪の結果となり景気はやや悪いと判断した。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きで判断した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で正常な鉄道運行ができない状態が続いており、来客数も目に見えて減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では、ボーナスも期待できず、景気は良くならない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・余りにも暑い日が続いており、キャンセルが多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続き、外出を控えている人が多く、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・人口が減少している。政令指定都市なのに70万人を切っている。若い女性が地元を離れて都会に行ってしまう。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・介護事業においては、職員不足から入居者を増やしていく状況が続いている。重度障害者に対応できる人材が不足し、収益が上がりにくい状況が続く。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・暑さと台風で非常に売上が悪い。
	×	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・28日は台風の影響により閉店時間を早めざるを得ず、売上に多大な影響があった。夏のクリアランスセールは6月に前倒ししており、その分7月は苦戦している。
	×	スーパー（店員）	販売量の動き	・当地は全国ニュースのトップで取り扱われるほど日中は暑く、不要な外出は控えるよう高温注意報が出され、昼間の客足がぱったりと止まった。
	×	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・7月は、平成30年7月豪雨により宿泊者のキャンセルが個人団体を合わせて1,000名以上に上り、宿泊宴会も含めると全体収入の1割強にあたり、大打撃といえる。
	×	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響でJRが不通となっており、開通の見込みがつかまでは厳しい。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・客が高齢化しており、今年の夏は暑さが厳しく外出できない状況である。7月前半は雨で外出できず、後半は暑さで外出できず、来客数が減少している。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・長い付き合いの客も安い店に行く。お手上げである。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売行きが悪くなっている。広告を出しても来客数が増加しない。
企業 動向 関連 (東海)		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・半導体関連の客は増産続きで、当社には消耗品の前倒し納入の依頼が続いており、徐々に残業続きの対応となっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きが活発化してきており、受注状況は好調といえる。心配なのは処理能力や原材料価格の高騰がどのような悪影響を及ぼすかである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・働き方改革に向けた需要が膨らんでいるようで、関連商品に対する問合せが増えている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナスも出て、買物をしたという話を、いろいろなところで聞く。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーが堅調に生産しているという状況が続いている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・有効求人倍率が愛知2.0倍、岐阜2.5倍、三重1.75倍と上昇している。愛知は12年ぶり、岐阜は25年ぶりの高水準である。円安も安定化している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建築業、自動車部品産業、運送業において比較的仕事量が多く、従業員が足りないという話をよく聞く。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・お中元の出荷量があり、それに対する付加貨物も増加している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社は7月も大変忙しい。新しい機械が本格的に認められ、半年先まで手一杯の状態が続いている。ただし、世間はそれほどでもなく、良くも悪くもない状況が一般的である。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑で夏物商材の動きはもっと活発であってもいいはずだが、盛り上がりには欠ける。全体的な消費マインドが低下している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特定の商品の需要は増えているが、全体平均としては横ばい傾向である。

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
		化学工業（人事担当）	それ以外	・当地のホテル業界の客室稼働率がこのところ高い数値で推移している。海外からの観光客が多いことが1つの理由であるが、国内のイベントも当地で開催されることが増えたことも一因である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・人手不足に一番好景気を感じる。デパートやショッピングモールはいつも盛況で、道路を走れば道も混み、人気の飲食店は行列で入店できない。異常気象が社会の最大の問題であるが、景気には関係のない様子である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長引く人手不足と配送の運転手不足により、客の新しい仕事を開拓する意欲と請負能力が不足している。そのため、現在の仕事をより先の納期まで確保しようとする動きが各所でみられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年より販売量が少ない傾向が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・4K・8Kテレビ放送への対応のため、マンション等の集合住宅やテナントビルのテレビ放送システムの更改が必要となり、機器メーカーや設備業者の受注が拡大している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出が鈍化している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きはプラス0.5%と若干良くなっている。
		通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・下半期の修正予算にかかる入札案件を調査しているが、客先に出向いている営業担当とニアミスすらしめない。暑さもあって、古き良き足で稼ぐ営業活動をする会社が少なくなった。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家は、消費に向かうほど運用成績が良くなる様子見の状態である。その他の個人も給与が上がっている実感はなく、高額消費には向かっていない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも上旬に雨天の日が多かったこともあり、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。また、今年2月から設置飲料自販機を100円タイプに変更したところ、販売数が5倍ほどに大幅に増加しており好調である。支出を抑える傾向はあると感じる。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きな変動はない。
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・特段のトピックスはない。
		公認会計士	それ以外	・中小企業の収益性は向上していない。また、中小企業に勤務の労働者の賃金は増加していない。大企業による中小企業との取引条件の過度な厳格化により、中小企業の収益性が圧迫されており、ひどい場合には資産超過でも廃業に追い込まれるケースもある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・客の業績は順調だが、ボーナスの額は前年と比べほぼ変わっていない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業、コンビニ、アパート経営等、事業経営において、とうたが激しくなっている。中小零細企業は家族が生活できる収入で継続維持できたが、最近では店舗閉鎖、廃業をよく見かける。反対に大手スーパー、大型店は環境整備が整い大盛況である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件はあるものの、残業規制のため時間単価である派遣売りが伸びない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・今年の梅雨は不安定で、青果物、飲料等の関連会社が景気予測もできない等の影響もあり、受注量、販売量共に3～6%ほど減少し景気はやや悪い。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・プラスチック原料が値上がりしている。販売製品への転嫁が追い付いていない。
		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。単価の値上げも試みているが、旧単価で受注した商品の納入がまだ継続しており、全体的に価格を引き下げている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、南米市場合わせても、自動車向け設備投資では、引き合いも受注も激減している。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界全体が悪いなかで、機器台数の規制も含んで、客が新たな設備に対しての投資に消極的になってきているため、全体として売上が減少している。
		輸送業（経営者）	それ以外	・受注量に大きな変化はないが、猛暑で現業パートの出勤率が下がり、人手不足に拍車がかかっている。募集費、人件費の高騰で収支が大きく悪化している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・7月の取扱荷物が前年比で下回る日が増えてきている。このような傾向は3か月前にはなかった。荷物の量が停滞し始めている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で輸送物が減少している。また、原油価格が高騰しておりコスト増加となっている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・身近なところでは、燃料価格の上昇と高止まりが個人や企業への影響が大きい。平成30年7月豪雨、危機的猛暑も消費マインド減少に直結している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側からの広告予算が抑えられているため、大型の企画提案がなかなか進まない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・雇用関連では人材派遣での求人件数が増加傾向にあり、既存の人材派遣会社からの供給が滞っているケースが散見される。また、パート、アルバイトといった非正規求人の雇用条件の改善等をしても採用できないため、人材派遣に求人枠を拡大するケースもある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏のイベントが天候にも恵まれ好調で、良くなっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・当地区の自動車メーカー各社において、下期前半の生産目標が出され、全体的に上向きに推移している。それに対して各社で採用者増加の動きがある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・開発需要は堅調である。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・自然災害が発生するなか、今後の投資等の前に災害防止対策を練る企業が増加傾向にある。これにより、売上に直結する投資が消極的になっている。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいで、人材確保が難しい状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均株価が2万2,000円台で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、前月に続き前年を下回った。一方で転職イベントの引き合いは上向きである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・前年秋のような求人増加に勢いはみられず、やや一服感がある。加えて、新規求人全体に占める正社員の割合も低下している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・全体でみれば求職者は減少傾向に変わりはないが、前年と比べ在職者は増加している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・景気は引き続き改善している。有効求人倍率は高い数値で推移しており、人手不足がより深刻化している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用力の高い企業は順調に推移しているが、地場中小企業は内定を出した候補者の取り合いになっている状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き、自動車関連企業を中心に多くの引き合い残があるものの、業務に就いていないエンジニアの人数は、当エリアが他のエリアと比較して最も多いため、3か月前と比べてやや悪くなっている。
		x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子

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		*	*	*
		スーパー（店長）	来客数の動き	・夏祭りや、お盆に向けての注文が前年よりも好調に推移している。外食からやや内食への傾向の変化がうかがえる。

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)		スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・来客数が増加している。猛暑によって時間帯が朝晩に移行していることと、日中の外出を近隣や1か所です済ませているようである。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・今月は特に猛暑の影響で、来客数は微減が続いている。一方で、客単価の増加が大きく、販売量としては好調に推移している。特に内容としては、1人当たりの飲み物を買う量が増えている。また、氷やアイスなど冷たいものを買う客も多くみられる。冷やし麺などもそうである。
		衣料品専門店(店舗運営)	来客数の動き	・来客数が前年比で5%上がっている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・真夏日以上の気温の高い日が続き、エアコン販売が前年より好調である。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・7月の販売量は前年同月比で約110%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比90%であり、上向きである。
		住関連専門店(役員)	販売量の動き	・今年の暑さの影響で、し好品を含め暑さ対策に対する消費に動きがみられることも、販売量増加の要因の一つである。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・特に県外からの団体旅行が多く、和食部門を中心に来客数が伸びている。平成30年7月豪雨では大きな影響がなかったため、観光客が流れていることも考えられる。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・観光客の動きは良くないが、来客数は悪くない。
		旅行代理店(所長)	お客様の様子	・夏休みに入って家族旅行などの予約や問合せが増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は例年になく梅雨明けが記録的に早い。猛暑が続いており、昼間でもタクシー利用が多い。夜の繁華街も人出は多く、盛況である。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・暑い季節ではあるが、契約獲得件数は暑さにかかわらず順調であり、前年比2~3割増で推移している。インターネットの高度利用に向けて、高速光サービスの需要が高まっている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期の影響で、インターネットやケーブルテレビ契約共に少しずつ契約数が伸びている。
		一般小売店[精肉](店長)	販売量の動き	・精肉の動きは非常に良いが、ハムなどの加工品の動きが余り良くないことから、どちらともいえない状況である。
		一般小売店[事務用品](店員)	お客様の様子	・配送費が改定されて商品が全体的に値上がりしているため、客が購入を躊躇するケースが増えている。
		一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・例年のことではあるが、夏場は売上が伸びない。今年は特にそう感じる。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・お中元商戦は、送料の値上げが影響して客単価が下がり、全体的に苦戦している。期間を通して前年割れで推移している。クリアランスセールが6月後半に前倒しスタートしたことで、7月は前年割れとなっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦で一部好調な動きはあるものの、平成30年7月豪雨や猛暑の影響で来客数が減少している。また、全体的に夏物クリアランス需要が先行しており、消費の動きは弱い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・猛暑のため、買物頻度が下がっている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・前年より気温の上昇が早まったことにより、野菜や果物の前進出荷や飲料の販売量アップがあったものの、全体の販売量として目立った動向はないことから景気は変わらないとみている。
		スーパー(統括)	単価の動き	・猛暑によって飲料やアイスクリームの売上は好調だが、食欲減退による生鮮品の売上鈍化や、一部エリアでの競合環境の激化による単価の落ち込みがみられる。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数や客単価に大きな変動がない。	
	コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・20時以降の来客数が前年から大幅にダウンしている。6月1日に米飯の値上げを実施しており、結果として単価アップと来客数ダウンによって前年売上とほとんど変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・猛暑でエアコン販売は好調だったが、他の商品の動きに力強さが無い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発表があり、イベントなどの開催を週末に続けて実施しているが、来客数が少ない。多少暑さの要因もあるとみられるが、購買意欲は低い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・猛暑による影響と店舗改装中でもあるため、来客数に影響している。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・自動車販売において、オプション追加による高額な購入が増えており、この点からも景気の上向きは感じられる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・猛暑の影響も少なく、来客数は前年から持ち直している。しかし、安価な商品を希望する客が多く、客単価は上がっていない。さらに、ガソリン高騰の影響から給油量が前年から下がっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・当店の納入先である、ウナギ屋は毎年ではあるが大変にぎわっており、この暑さのお陰で絶好調という状態である。それに反して当店への来客は、この暑さのせい、いつも来る客が来ていないといった状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・シネマのヒット作が少なく、来客数が前年を割り込んでいる。それに伴って、飲食業種などの売上もややマイナスの影響を受けている。また、衣料品については一時期の不振からは脱却し、客単価が前年超えを続ける状況である。ただし、来客数の落ち込みを取り返すまでの状況にはなく、売上は前年超えをしていない。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・単価の高い企画商品の購買点数の増加によって売上高は上がっているが、来客数は前年同時期に達していない状況である。その結果、利益高はほぼ変わらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当初は7月の予約状況が前年10%減だったが、直近になって予約が入り始め、ほぼ前年並みに近づいている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上102%、宿泊人員114%、宿泊単価112%である。前年はイベントを実施し、今年は未実施だったものの、個人客が完全復活して前年比141%となっている。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・今のところ来客数は横ばいである。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月で比べると、3か月前と今月はほぼ横ばいに推移している。天候が良く、当初はプラスになるかと思ったが、平成30年7月豪雨やその後の酷暑の影響もあって、思ったほど来客数が伸びていないというのが現状である。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・競合他社の新規店がほぼ同時に3店舗オープンし、大会員の入会が止まってしまった。体験申込みはあるが量的に大変少なく、会員数は減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約額共に前年同期を上回っている。新規の客の動きは鈍いが、これまで商談していた客の契約が進み、数字は上がっている。新たな分譲地の販売進捗も良く、景気は良い方向に向かっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・法人の設備投資に関する受注案件は多いが、個人の注文住宅の受注は厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・なかなか契約につながらない。
		住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・客に消費税の引上げを意識した言動がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が激減している。中心市街地では、車を排除した、公共交通での市街地活性化を目指しており、暑さや雪の影響によって歩くことがネックになると、どうしても来客数は減ってしまう。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑の影響が、平日の来客数が少ないように感じる。各店購買層の中心である中年から老年層がゆっくり買物できない天候であり、どうしても郊外の大型商業施設での買物を優先することになる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・酷暑によって来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨と中旬以降の気温上昇によって、野菜や果物の価格が高騰している。客は節約のため来店頻度を減らしている。来客数は減少し、購入単価が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続くなかで、来客数が減っており、相変わらず売上は苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨による影響で、宿泊や宴会、レストランのキャンセルが相次いだ。いまだに宿泊の予約状況は回復せず悪い状態である。気温の上昇も加わってレストラン利用客も減少している。全体で前年同月に比べ10%以上悪くなる見通しである。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・7月に入って宿泊部門の稼働率が減少傾向にある。レストラン部門も猛暑の影響から各店非常に厳しい状況にある。景気動向は下向きの傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平成30年7月豪雨のような災害のあった年は、山岳登山のタクシー利用件数が伸びない。売上は横ばいである。
		パチンコ店（経理）	販売量の動き	・売上の減少が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・気温の高い日が2週間余り続いているせいか、特に高齢者の客足が遠のいている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は客層が高年齢であることから、この猛暑で客は外出を控えている。来客数は最悪の状態となり、前年同月の7割という赤字になっている。当店を含めて周辺の店も閉店時間が早い日が多くなっている。
	×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数自体が減少しており、特段大きい割引や主力商品もないため販売台数も減少している。
企業動向関連 (北陸)		-	-	-
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・苦戦気味であった国内向け受注が、一時的かもしれないが息を吹き返している。輸出は引き続き好調である。ただし、原料価格を始め製造コストの上昇によって、採算性は悪化している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料関係については非常に安定している。衣料関係については、ファッション性のあるレディース向けは非常に苦戦しているが、実用衣料は非常に順調である。その他にも、ユニフォーム衣料が良くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、欧米市場共に順調な受注が取れている。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・現状での生産量は、これまでと比べて微増ながらほぼ同程度で推移している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は横ばいである。
		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	・原料価格高騰により販売価格を改定している。その影響による競争力の低下は否めない。
		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いる。現時点で翌月以降の受注見込み件数も堅調である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨の影響は、当地の製造業と卸売業共に軽微である。一方で、酷暑の影響はあり、各小売店の来客数が思ったほど伸びていないとの報告がある。ただし、お中元などのギフト関係は地元商品を中心に好調である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から聞いた話では、まあまあ動きがあるという人が結構いる。現在、個人客の動きが少しずつ出てきている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や不動産融資の案件が、個人の住宅建築以外に全くない。
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業関係では、受注が堅調である。産業の分類にもよるが、製造設備関係は、大手企業の設備投資や海外での設備投資関連の受注が非常に堅調である。建設業は業種によって一部厳しいものがある。その厳しさというのは、人手不足による受注計画の見直しや、工事計画の見直しによる計画の延期などが原因であり、人手不足に伴う不況の影が少し出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の公共事業の発注が全くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨明けが早く、飲食店の酒類の動きは良かったが、その後の猛暑によって逆に人の動きが鈍くなり、失速している。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求人情報はWeb上で検索されているようだが、なかなかマッチングしていない。求人倍率が高いなかで、求人内容のより好みが出ており、なかなか決めない状況にあるのではないかと考える。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は横ばい傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告に関しては掲載メツツが半固定化されており、ある程度の待遇のところは人が足りているようである。現状は、そこまで急いで人を採用しなくてもよいと考える企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	求人数の動き	・企業の求人意欲は相変わらず高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は全数において4,377人と、前年同月比で8.5%の減少となっている。フルタイムでは7.4%の減少、パートタイムでは9.8%の減少で、共に減少となっている。これを産業別にみると、建設業と製造業と複合サービス業では大きく増加しているが、飲食サービス業、生活関連サービス業、医療福祉業、サービス業で大きく減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・例年は4月の新年度以後に徐々に求人が増加するが、今年の求人数は横ばいか、やや減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の出方が前年並みに落ち着いてきている。就職内定者の割合が、前年同期より早く9割以上になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行につき求人件数が20～30件減っている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣のスーパーが、改装で23日間閉店していたため、その客がこちらのスーパーに買いに来たことで、来客数、売上が増えている。
(近畿)		家電量販店（店員）	来客数の動き	・酷暑でエアコンの販売台数が激増している。前年の夏は在庫切れが多かったが、今年は工事便の減少の方が2週間以上早い。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・記録的な猛暑により、エアコンや冷蔵庫、洗濯機を中心に販売量が激増しており、配達が追いつかなくなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・7月中旬から続いている酷暑により、エアコン販売が大変好調である。それに輪をかけるように、冷蔵庫の故障による買換え需要が起きている。8月の盆前までは勢いが続きそうである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	それ以外	・今月は来客数、販売量、単価共に目標金額の90%に達し、商業施設の売上も90%を超えている。来客数が前月よりも増加し、認知度も上がったほか、猛暑の影響で冷却グッズや化粧品も売れている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元などで夏物商材の売行きが好調で、売上も順調に伸びている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今年2月の競合店の閉店直後は、そう目立った動きはなかったが、5月以降は入店客数が増加している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平成30年7月豪雨や台風のため、農産物の相場が急上昇しており、客単価が上昇トレンドにある。また、熱中症対策のドリンクや飲料、かき氷など、酷暑による特需も発生している。土用のウナギも価格の高騰で販売点数は落ちたが、金額では前年を上回った。ただし、総菜の丼などは、中国産などの割安な物は伸びたが、国産物は厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・若い年齢層の来店が増えている。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・猛暑対策のグッズが好調。また、土用の丑の日も想定以上で、メリハリ消費は続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・異常な高温の影響もあり、食品では飲料やアイス関連の動きが良くなり、住関連ではエアコンや扇風機、熱中症関連の対策グッズがよく売れ、来客数のアップにつながっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・猛暑が続くなかで、飲料、アイスなどの真夏商品の販売量が一気に増加し、一部の商品は欠品状態である。特に、飲料では水や機能性飲料などの熱中症対策商品の伸びが異常である。今後少しは気温も下がってくるようであるが、まだまだ暑い日が続くので、販売量が極端に落ちることはなさそうである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の被害による農作物の不作がもたらした相場の上昇や、猛暑によって夏物商材の動きが良いことから、売上は比較的好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑で水分補給をするため、2リットル入りの水の売上が前年比で200%、500ミリリットルが168%となっている。コーヒーは121%、お茶は134%である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・酷暑の影響で、飲料や冷菓、冷たい麺類の売上がかなり好調で、全体の売上増に寄与している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・大雨の後、ずっと天候が良い上に高い気温が続く、冷たい食品やソフトドリンク、特に熱中症関連の物がよく売れている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・この暑さで、飲料やアイスがかなり売れている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・いつもと変わらず、お昼時にはレジ待ちの行列ができています。夏休みに入り、学生の来店数もかなり増えています。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・このところの暑さで、飲料水の売行きや来客数も増えているが、一時的な動きにとどまる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響で、エアコンの動きが前年度の1.5倍となっている。
		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	・送料が有料になったが、相変わらず受注の電話は多く、カタログの請求も増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順であった割には、来客数に大きな影響はない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ後に来店客も増え、国内旅行、海外旅行共に単価アップも図れたものの、結果としては台風、平成30年7月豪雨の影響で大幅にキャンセルが出ている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ボーナス時期と重なり、テレビの購入などが増加している。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・これまでよりもインバウンドの客が増加しており、前年と比べて、やや良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価の上昇はやや落ち着いたようであるが、高止まりしている感がある。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの依頼が増加しており、以前よりも活発になってきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず購入単価が低い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・夏物バーゲンセールに入っているが、消費者の購買意欲はそれほど高くないように感じられる。実際、販売量は例年に比べてやや減っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨とその後の猛暑により、入店客数は減っているものの、インバウンドが好調で何とか前年の売上を上回っている。高額商品が好調である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・平成30年7月豪雨の影響で、29日までの入店数は、前年比で1.8%減少しているが、担当の食品の店頭売上は1.8%増と好調に推移しており、底堅い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は平成30年7月豪雨や台風の影響で、多少は売上が落ちたが、直接の影響だけではなく、メディアでの被害状況の報道が影響して、必要以上の外出を控えたり、買物を控えるような動きがあったと感じる。

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
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果は変わらず、好調に推移しているが、インバウンドを除いた数字はほぼ前年並みである。全体的には化粧品が好調で、前年比20～30%増で推移している。一方、来客数は増えているが、単価は低下している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・天候不順もあるが、全体的に物への消費は非常に慎重な姿勢がうかがえる。特に、夏のセールでは値下げをしても爆発力がなく、服飾、婦人靴などは苦戦している。パラソルなどの季節アイテムだけが必要なため売れている。選択消費、節約消費の傾向が根強い。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・6月18日の大阪北部地震直後に大きく売上が傾き、今年のクリアランスの時期に、各社のばらつきがみられたことから、7月初旬は混とんとした形となった。4日からクリアランスをスタートしたが、天候不順や5～6日は大雨で店舗を閉めたことが影響し、前半戦は前年比で90%前後での推移となった。後半から、徐々に買うタイミングがずれただけの客が戻り、前年を上回るペースとなったため、前半のビハインドを何とか取り戻せるような状況である。好調な商品は、化粧品や高級ブランド、バッグであり、これらの売上は共に10%アップしている。不調な商品は靴や雑貨で、年齢層の高いゾーンが厳しい。また、婦人服関連は前年並みの売上に落ち着く様子である。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・セールの開始を6月に前倒ししたことによる反動減や、平成30年7月豪雨や台風による来客数の減少、また6月の大阪北部地震以降、インバウンド売上の伸び率の鈍化など、不利な要因が重なった。ただし、催事イベントの強化や、2品の購入で10%割引などの再値下げの訴求で、何とか前年実績を確保することができている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で客の消費マインドが冷え込んでいる。特に、宝飾品や高級海外ブランドなどの高額品の受注が減少している。インバウンドの伸びも、今月は予想を下回っている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・今月の店頭売上は、前年比2%増で推移している。訪日外国人の売上は45%増であり、それらを除く国内売上は1.4%減と低調である。初旬の平成30年7月豪雨、中旬からの猛暑などの影響もあり、来客数は5%減と回復がみられず、特に販売数量が9%減と大きく減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気候変動による平成30年7月豪雨や炎暑により、季節商材や熱中症対策商品などの販売が異常値となっている。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・新たな競合店の出店や販売競争の激化に加え、今夏は早い時期から気温の高い日が多く、客の来店回数が減少している店舗が増えている。それでも、土用の丑の日でのウナギ販売や飲料のケース販売など、客の要望を捉えることで、全体の売上を確保している。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨と猛暑の影響で、生鮮食品を中心に1品単価が上昇し、客単価が上がっている。夏物衣料や生活関連品も好調であるが、暑さが長続きすると売れなくなる物の方が増えてきて、マイナスの影響となる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・異常な暑さのせいで、パンや弁当の売上が落ち込んでいるが、冷たい飲料が伸びているので大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・例年の7月に比べて、客単価が約5千円下がっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今夏の猛暑の影響で、エアコンの売上は好調に推移している。今後も暑さは続く見通しで、しばらくは売上が安定する見込みである。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・当社のビジネスで一番影響を受けるのは、株価の高騰や下落で、国際情勢からの影響を受けやすい。また、金価格の高騰や下落による影響も受けるが、今のところは安定している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・厳しい暑さが続いており、飲料や衣料品の洗剤、シート型のスキンケア商品、防臭対策の男性化粧品の動きが良い。一方、殺虫剤や米の動きが悪い。

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
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・展示会などでは、商品のラインナップによって客層や客数が違うが、特に売上が上がっているケースはみられない。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	お客様の様子	・今年の異常な暑さのため、外に出るのを控え、必要な物だけを買込む。衝動買いは頭になく、バーゲンセールも同じで、価格を下げてても売れない。Webも同様であり、この値段で送料が出るのかと感じる。売上のために物を作るという商売の考え方は、今の若い人達には通用しない。高くても自分が欲しい物を買う時代であり、それを買いやすくする工夫が必要である。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・企業からの宴会の受注は好調であるが、夏期の宿泊需要が例年と比較して低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はイベントが2つもあり、来客数が増えたが、平日は猛暑の影響で商店街の人通りも少ない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・大阪北部地震、平成30年7月豪雨、猛暑と続く自然災害で、心理的に消費が伸び悩んでいる。また、インバウンドの予約キャンセルも、限定的であるが目立っている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・売上前年比の伸び率は、ここ3か月はほぼ横ばいが続いているが、継続して100%をクリアしており、大きな変化はみられない。ただし、関東地区の来客数には少し良い変化が出てきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自然災害が続いたほか、酷暑により客足が止まっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず好調であるが、旅行代理店経由の国内客による個人旅行は元気がなく、低迷し続けている。また7月については、平成30年7月豪雨や台風12号によるキャンセルも相次ぎ、売上に影響を与えている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨、台風などが続き、客の動きは多くなかった。生活自体に不安があり、旅行は二の次になっている。旅行に行く人は行く、行かない人は行かないと、はっきり分かれており、景気の良さは感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑さが続いており、無線での呼び出しも伸びている。客も暑さに耐えかねてタクシーを利用することが増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇や天候不順により、客の乗車機会が増え、営業収入が若干増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨、台風と、どうにもならない天災が続いている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・各地で大阪北部地震、平成30年7月豪雨などの自然災害が続く一方、諸物価が上昇しており、可処分所得が減少している。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・平成30年7月豪雨による道路事情の悪化で来客数が落ちているため、景況感は分りにくい。消費単価に、特段の大きな変動はない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・新しい化粧品の販売が堅調に推移している。
		美容室（店員）	お客様の様子	・ボーナスなどの収入がある時期でも、特に変化はない。
		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	・このたびの平成30年7月豪雨などの災害による影響もあり、稼げるはずであったが、売上前年比の減少傾向に加えて、更に厳しい状況となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・高齢化の影響が徐々に始まって、相続後の売り物件が多くなっているが、住宅購入世代の減少で需要は下がる一方である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンション価格は全体的に上昇しているが、駅直結物件は周辺相場より高くても好調であるが、駅徒歩10分を超えると価格を抑えても集客は苦しい。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・身の回りだけでいえば、好景気であると感じられる。不動産関連については、銀行融資が拡大していることも要因となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・7月の猛暑で集客イベント下の効果も薄い。展示場への来場数は思ったより伸びておらず、前年並みである。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	単価の動き	・直営店舗での客単価は、フードの注文点数の減少により低下している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・関西においては、前月の大阪北部地震や、今月の平成30年7月豪雨の影響が大きい。特に、大雨の時期がお中元商戦の最大の山場であったことや、いまだに出荷できない地域があることを考えても、これからも大きく影響を及ぼすことになる。また、この影響で農畜産物にも影響があり、長期的に厳しい状況になると予想される。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・平成30年7月豪雨の災害や大阪北部地震のほか、季節要因と言いたくはないが、直接的に影響を受けている。売上も3か月前から5%ダウンし、前年比でも8%ダウンしている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・7月現在と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は7月が94.9%で、4月が103.5%、関東は7月が100.3%で、4月が103.7%、中部は7月が82.6%で、4月が98.6%、中国は7月が62.2%で、4月が93.4%となり、各地区合計の平均は7月が85.6%で、4月が101.4%と非常に悪い。特に中国地区、そのなかでも広島地区においては平成30年7月豪雨の影響もあり、回復まではかなりの時間を要する。ただし全国的に悪いなか、関東地区においてはインバウンド効果が効いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は目標達成の見込みである。ただし、大阪北部地震以降はインバウンドの来客数が落ち込んでいる。また、平成30年7月豪雨や高温の影響により、国内客の来店も落ち込んでいる。アイテムではアパレルが厳しく、化粧品や特選雑貨、シーズン雑貨は好調であるなど、好不調のばらつきが激しい状態である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・2度の台風通過と急激な気温の上昇で、国内客の来店数は減少しているとみられ、売上にマイナスの影響が出ている。27日から始めた盛夏商材のセール第2段も、初日から台風接近の情報が流れ、思うような集客ができず、苦戦している状況である。外国人売上は前年の7月から売上が増えたので、前月までと比較すると伸び率は低くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・不要な物は購入しないという節約志向が強く、ファッションのセール品の販売が伸び悩んでいる。また、インバウンドの購入の伸びが緩やかになり、これまでの中間層マーケットの苦戦をカバーする勢いが落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月初の平成30年7月豪雨や、その後の記録的な猛暑により、店頭売上はインバウンドも含めて思わしくなかった。一方、富裕層の優良客においては余り影響もなく、海外高級ブランド品や高級婦人服のクリアランスの購入は、例年どおりである。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・前月の大阪北部地震に引き続き、今月は平成30年7月豪雨の影響で前年比は大幅に悪化した。梅雨明け後は極端な暑さが続いており、入店客数は低迷している。機能が明確になっている雑貨や衣料は好調に推移している一方、価格訴求のみの商品は苦戦している。土用の丑の日は堅調であったが、食品でも高額な肉などが苦戦している。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・前月の大阪北部地震に続き、平成30年7月豪雨、猛暑の影響で国内客、インバウンド客共に入店客数が減少しており、売上も今月に入り前年割れをしている。盛夏品が動き、衣料品は持ち直してきたが、インバウンド客と富裕層のシニアが中心の化粧品、宝飾が苦戦している。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・インポートを始めとする特選洋品や化粧品は依然好調ではあるが、ボリュームゾーンの不振が目立つ。また、入店客数は前年を上回るものの、クリアランスでの値下げ率には敏感であり、初秋物などの先物への反応は非常に弱い。

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
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・7月上旬の平成30年7月豪雨により、営業時間などの支障が出た地方店舗は、その影響をばん回できず、全体的にも厳しい月末を迎えている。都市型店舗ではセールの時期で国内需要が高いため、シェアは幾分低めであるが、免税売上が好調を維持し、全体を押し上げている。また、猛暑対策の洋品雑貨も好調である。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・7月前半の平成30年7月豪雨の影響は、月の業績に対して5%分のマイナス要因となる。今月はクリアランス売上の1週目の土日が前年よりも1日少なく、当初からマイナスの予測であったが、豪雨と酷暑による入店客数の減少と、豪雨の被害による消費マインドの低下、インバウンド消費の前年比の伸び率が100%増から30%増まで鈍化したことなどが要因となり、苦戦している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・猛暑で野菜がかなり高くなったため、売行きがすごく悪くなっている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨、酷暑などの天候要因で来店機会が減っている。特に、最近の酷暑で外出機会が減っているのか、来客数に影響がある。来月になれば、今度は台風やゲリラ豪雨もあると予想され、心配である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出たにもかかわらず、最近の株価の低迷もあってか、客の購買意欲が高まっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・今回の大阪北部地震、平成30年7月豪雨により、自宅や勤務先が被害を受けた客が多い。必要なメンテナンスや修理には一定の需要があるものの、購買意欲が高まるような状態ではない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・特別低金利などの施策にも反響が少ない。マーケティング費用は増加しているが、販売量は減少傾向である。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・例年の7月よりも来客数が20%ダウンしている。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・輸入業では、現地価格の高騰と為替レートの不安定な動きから、これまでと同じような売上となっても、自動的に利益が減ってしまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は大阪北部地震、平成30年7月豪雨、猛暑と続いたせいか、平日の予約が激変している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震や7月前半の平成30年7月豪雨の影響がかなりあり、来客数は激減している。インバウンドの来客数も激減している。7月後半になり、ようやく通常に戻ってきたが、波は大きい。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・高い金額の商品よりも、お買得なセットの方がよく動いている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	それ以外	・物流が安定していない。平成30年7月豪雨、台風などで、在庫や物流が混乱している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため、好天にもかかわらず海水浴客が少ない。また、平成30年7月豪雨による自粛ムードがある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震で約120室が被災し、改修に年末まで掛かるため、単純比較はできないが、稼働率が伸びていない。宴会は前年並みで勢いがいい。レストランは酷暑のためか、来客数が減少している。外出を控えているのかもしれない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・6月の大阪府北部地震に加え、7月上旬の平成30年7月豪雨の影響により、宿泊、宴会、レストラン共にキャンセルや来客数の減少が発生し、売上は前年を下回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・月初に起きた平成30年7月豪雨によるキャンセルはあったものの、その後も客室単価が前年に比べて8%低めで推移している。外国人比率も7.5ポイント下がっており、厳しい状況である。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・本来であれば、夏は暑く、冬は寒い方が旅行の販売は伸びるが、余りの猛暑ぶりに客が外出を控える傾向がある。特に、熟年層が主流の販売店では、来店者数が落ち込み、受注が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨、台風などの自然災害などによるキャンセルが発生し、大きな影響が出た。夏休みの需要が高まる時期で、買い控えも出ている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前年同時期に比べると、販売量も来客数も減っている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8,836円で、3か月前の客単価は9,089円である。前月の大阪北部地震や今月に入ってから平成30年7月豪雨などの災害による影響も、少なからずある。また、豪雨の後の酷暑というべき気温の上昇も、足を遠のかせている。また、物価も上昇しているので、この影響もあるように感じる。
		美容室（店員）	来客数の動き	・今月は、大阪北部地震や台風、平成30年7月豪雨などの気象状況の影響が大きいと、比較ができない。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・長雨と暑さのために来客数が減少していて、今後の契約に響いてくるように感じる。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	来客数の動き	・猛暑による外出の減少が、少なからず消費の総量に影響している。不動産販売の現場では、以前からの価格高騰や自然災害による心理的影響も含め、マイナスの影響がある。
	×	一般小売店[時計]（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が少なかった。前月の大阪北部地震や平成30年7月豪雨、月末の台風と、立て続けに大きな自然災害があり、いまだにブルーシートが目立つ状況で、買物をする気持ちの余裕はほとんどない。客との会話では終始その話が出てくる。精神的にも肉体的にも、立ち直るのに時間が掛かる。
	×	一般小売店[衣服]（経営者）	来客数の動き	・7月は過去最低を記録した。各店が前年比で大幅にダウンした中で、大阪北部の各店は2けたのダウンである。特に、大阪北部地震による営業中止に続き、平成30年7月豪雨による避難指示などで、業務に入れない日が多く続いた。その後、盛り返しを期待したが、日々の売上が前年を上回るのが限界である。
	×	一般小売店[貴金属製品]（従業員）	来客数の動き	・暑くて高齢者が外出しない。
	×	一般小売店[野菜]（店長）	お客様の様子	・当店は飲食店やゴルフ場などに商品を納品しているが、この暑さで特にゴルフ場は客の入りが悪いようで、当店の売上もかなり悪い状態である。
	×	百貨店（営業企画）	お客様の様子	・異常な高い気温が続いており、不要な外出を避ける客が多い。婦人服が不調である。
	×	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・酷暑のため、来客数が前年比で90%の状況である。食品以外の業態であるため、不要不急の買物は控えらる。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大阪北部地震の影響や、1週間以上続いた平成30年7月豪雨などの天災により、客足が悪い。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・バーゲンセールに入っても、価格に対してシビアである。商品を気に入っても、今月の支出が多ければあきらめる傾向が強い。財布のひもが非常に固い。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震に続き、7月は平成30年7月豪雨や台風12号で大量キャンセルが出た。8月の予約状況もその影響を引きずってか、非常に悪い。
	×	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・6月下旬の大阪北部地震、7月上旬の平成30年7月豪雨の影響で、予約数は前年の2～3割減で推移しており戻らない。
企業動向関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨の影響も一時的なもので、8月に入ると長期のお盆休みもあり、製品の在庫確保に動いている。夏休みに入り、夏祭り向けの業務用製品も少しずつであるが、動いてきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の客からの引き合いが増えている。従来の発注業者の許容範囲をオーバーしたのかは分からないが、見積り価格も通りやすい。また、リピートオーダーもきており、仕事量が増加している。
		その他サービス業[店舗開発]（従業員）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨による影響はあったものの、その後の記録的猛暑により、駅構内の店舗は自販機を含めて商品不足になるほど、清涼飲料水の売行きが好調となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮しても、災害、天候のせいも、状況は悪い。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕入れ商品や材料価格の値上がりが続いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、自動車部品などの米国輸入関税問題は気になるが、自動車関連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	・ここ数か月は受注に大きな変化は感じない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・月後半の酷暑により、エアコンなどの夏物商材の荷動きは活発であるが、天候に影響を受けた結果であり、景気が良くなっているとは言い難い。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注済の製作などで工場の負荷は非常に高い状況にあるが、新規の受注見込みは落ち込んでいる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として物件の単価は低いままである。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁関係の入札は相変わらず厳しい。民間関係も監理技術者や技能労務者不足のなか、厳しい価格競争が続いている。猛暑で技能労務者の仕事がペースダウンし、工程管理が厳しくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・HPからの問合せが、やや少なくなっているように感じる。客の動きも余り変わらない状況で、これから増えてきそうな気配はある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・無料引取りキャンペーンを行ったが、販売件数は増えていない。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・取引先の受注量が、減少傾向にある。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・日本の景気は株価に左右され、その株価はニューヨークの株価に、ニューヨークの株価は米国の様々な経済指標に左右される。今後日本経済が大きくジャンプアップするためには、実行可能な日本独自の経済政策が必要となる。米国に依存した現状では、少くも景気が浮揚しても、それは一時的な幸運がもたらした結果にすぎない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・サッカーワールドカップの開催による効果も、大阪の地元企業にはほとんどなく、受注が増加したといった話もない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・地元から企業の撤退が続いている。それにより事務所の空室率が上がり、賃料も下がっている。また、住宅のニーズも減り、空室率も横ばいになっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は変わらないものの、折込件数が減少しており、回復の兆しが無い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて、広告出稿の状況には大きな変化がない。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・夏物のバーゲンセールが各施設で順調に推移している。また、連日の暑さのせいで、暑さ対策商品の購入や、涼みに来店する客が増えている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・前年同時期に比べて、受注量の変化は感じられない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価が低くなる傾向にある。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・今年は梅雨明けが早かったほか、その後は猛暑が続いているので、当社が扱っているスポットクーラーなどの夏物商材が、8月分まで飛ぶように売れている。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・天候異変による災害が多発しており、元の状態に戻すことは大変である。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・当社の社員が地方の催事に行って販売しており、得意先はただ道案内をしているように感じる。得意先がその先に販売し、それがまたその先へと流れていく構図が崩れ、メーカーが直接販売しているため、人手や経費が増加し、利益を圧迫している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中間価格帯の靴下の売行きが低迷してきたことが、業界の景気を押し下げている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・当社の3事業部のうち、製品出荷量が若干減少している事業部が2つある。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・今は混乱が極まっている。長い不況で何とかしなければいけないという気持ちが凝縮され、そのベクトルが良い方向に向きかけたが、国際政治の衝突、特に北朝鮮と米国のあつれきが混乱を拡大させた。前月は一気に解消されたようにみえ、安心したが、再び怪しい雲行きとなっている。正直、先はまた見えなくなり、先行き不安である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が減少している。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・異常気象の影響で野菜価格が高騰している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告共に、今年になって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	・中小企業の客の売上をみていると、小売業や飲食業の売上が前月を下回るケースがある。季節的な変動ではなく、8月の落ち込みが懸念される。
		経営コンサルタント	それ以外	・猛烈な暑さのせいで秋物商戦が始まらず、衣料品の売行きも良くない。台風や平成30年7月豪雨の影響で野菜価格の高騰もみられる。
		その他非製造業【商社】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売の遅れと、価格の下落が激しい。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼材料やその他の製造資材、経費の値上がりに対し、価格転嫁が進まない。
	×	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・先行きが見通せない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・大型案件の発注も多く、大阪の市況が底を打った感はある。この動きはまだまだ続きそうである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・人材不足で雇用条件が上がっているように感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣に関しては、改正労働者派遣法の施行から3年が経過し、直接雇用の動きが増えてきた。全体ではないものの、紹介手数料の交渉などを含めて、企業側に受入れの動きが増えていると感じる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇求人は、例年よりも梅雨明けが早まった影響を受け、前年同月と比較すると増加傾向となっている。ただし、熱中症対策や酷暑による健康管理の必要性から、毎日の就労が難しく、人手不足の状況は強まっている。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しており、大手企業の中にも確保できていない企業が散見される。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・これは毎年のことであるが、7月の中旬以降、企業の動きが鈍くなってきている。一方、IT関連の需要は衰えることなく、買手市場が続いている。IT関連以外の全体的に鈍い動きはお盆過ぎまで続く。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用数に増減は余りみられず、良い人材がいれば採用したいというスタンスである。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・3か月前や1年前と比較して、人手不足は相変わらずで、求人数は堅調である。また、一般派遣で求めるレベルの人材を集める難易度は増しており、特に正社員を前提とした求人への人気は更に高まっている。さらに、雇用後の年収条件についても、一般的な事務職種であれば、これまでは300万円程度が妥当な水準であったが、それが330万円～350万円へと相場が上昇している。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・一時金が出るわけでもなく、ふだんと変わらない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・大阪北部地震の影響で商品の入庫が遅れたほか、キャンセルも続出したので、予定していた仕事が中止となっている。
		新聞社【求人広告】（管理担当）	求人数の動き	・新聞広告の求人数に関しては、今月も景気の方向性を示すような動きはみられない。福祉、運送、建設関係は人手不足が続いているが、これらは慢性的な傾向で、2～3か月前と大きな変化はない。
		新聞社【求人広告】（担当者）	それ以外	・酷暑が続く、世の中全体や広告業界の動きが鈍いと感じる。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は前年比で20か月連続の増加となったが、大阪北部地震の影響もあって増加幅は0.5%にとどまり、20か月で最も小幅な伸びとなった。ただし、地震による求人の取消しは数件にとどまり、7月に入って求人の伸びも戻っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、新規求人数が共に減少傾向にあるものの、新規求人倍率は2倍を超えており、依然として高止まりで推移している。20～30代の女性と、65歳以上の男性の求職者が多い。一方、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。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年並みとなってきたが、引き続き高い有効求人倍率の推移となっており、人手不足感が強い。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・企業の採用意欲は引き続き好調。ただし、大阪の企業と比較するとまだ鈍い。京都はコストにシビアな企業が多いため、紹介料に見合った人材を求める傾向は引き続き強い。大阪は未経験者募集など、柔軟に条件を変更して採用を行っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒に関しては、ここ数年にないぐらいの求人の状況で、景気が良い状態が続いている。ただし、そういった状況と就職活動の実質早期化が影響してか、学生の就職意識は全般的に低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・消費が上向きではないようで、今夏2度目のバーゲンセールを始めている店が大変多くみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・前月と比べて求職者が激減しており、人選に苦戦している。時期的な動きもあるが、求人数もかなり減っている。
	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)		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑による特需が発生しており、特に飲料は右肩上がりの売行きになっている。熱中症対策商品は欠品も発生している状況で、販売数量が増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で前年同月比120%の売上がある。家屋調査士や報道関係者の利用で売上は伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲料や滋養剤などの夏バテ対策商品の動きが良い。しかし、日中の人の外出頻度が低下しており、夕方に客足が集中する。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・酷暑で野菜価格が高騰しているにもかかわらず、販売点数が堅調に推移している。土用の丑の日のウナギは販売量が減少しているものの、販売額は前年を大きくクリアしている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の復興関連事業で人の動きが想定以上に多く、加工食品等の動きが通常より目立っており、猛暑が後押しして、飲料中心に伸びている。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が大きい。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・異常な暑さで季節商材や冷蔵庫がよく売れている。当社はさほど伸びていないが、工事体制が整っている競合他社は大きく伸長している。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・特需でエアコンの在庫や工事が追い付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で販売台数が増加しているが、被災車両の買換え以外での売行きは低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・メンテナンスの売上は減少しているが、販売量は増加している。
		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。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・受注件数が増えている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・3か月前の卒入学シーズン前後は、客の心理状態が良く景気が上向いていたが、その後は季節要因や心理的要因によって景気に変化している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は本当に必要な商品だけを購入し、買い渋りをしている。	

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
		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や、改装前売り尽くしセール中のリビング部門の売上は前年を大きく上回っているが、クリアランスセールが不調であった紳士婦人服部門は前年を下回っている。平成30年7月豪雨と猛暑で来客数が減少していることも影響して、全体売上は前年を下回る。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨で消費マインドが一時的に下がっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で売行きは悪いが、100万円以上の宝石や真珠が売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の節約志向は続いており、必要最低限の買物しかしていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半年ほど減少していた来客数が7月に増加に転じて前年の101%となっている。景気が良くなったからではなく、高温のため客が涼味食品や飲料水を買いたいからである。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨による被災の影響で客単価は上がっているが、既存店の来客数が前年を下回っており、売上は前年とほとんど変わらない。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・来客数が減少傾向で、客単価上昇分ではそれをカバーできず売上の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・平成30年7月豪雨で閉鎖する店舗が発生している一方で、営業している店舗は高温のため売上は増加している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑なのにエアコンの販売量は前年の90%程度で、修理などの細かい業務はあるが、商品購入には至らない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%程度となっていることに加え、映像関係の商品の動きが悪く、売上は良くない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなる要素はなく、安定して低空飛行である。
		その他専門店 [時計]（経営者）	単価の動き	・取扱商品の修理の持ち込みは多いが、商品販売量が少ない。当店は高価格帯商品の取扱が多く、景気の問題だけではなく、需要を掘り起こす必要がある。
		その他小売 [ショッピングセンター]（管理担当）	お客様の様子	・近隣に大型施設がオープンしたので衣料品を中心に売上と来客数が減少している。最近の客の動向を見ても財布事情が大きく変わってはいないが、安価で過ごせるアミューズメント関係は伸びており、モノ消費からコト消費へ変わってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で物流が滞り、景気が悪くなっている。ボーナスも良くなかったため、来客数は減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で景気は停滞している。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で交通網の混乱があり、営業時間短縮や物流の遅れなどで来客数は減少している。その後は猛暑や台風接近のため客は外出を控えるなど、気温と天候に左右されていることから、来客数は前年の80%となっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で来客数が増加しない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・平成30年7月豪雨の影響で旅行の中止が相次いでおり、しばらくは様子見状態である。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・平成30年7月豪雨災害の影響がある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・夏休みに入り、モバイルやスマートフォン関連サービスの引き合いは多い。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規契約者対象のキャンペーンを展開しているが、契約件数の大幅増加にはつなげっていない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高は前年同月と比べて変化がみられない。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・4月と7月の売上はほぼ同じである。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数と注文メニューに変化はなく、客の節約志向は続いている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが少ない状況が続いている。平成30年7月豪雨災害を受け、新築の受注はしばらく見込めない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨のため当県では甚大な浸水被害が発生し、床上浸水は5,000戸以上となっている。そのため日常の景気対策と違って応急的な処置が必要であり、人手不足の状況で売上も減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・自然災害による景気への影響が非常に大きい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害により交通の便が悪くなり、商店街を含め大型店も売上が20～30%低下し、観光客数も激減している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・平成30年7月豪雨の影響で売上は低迷している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で客の財布のひもが固くなり、また、猛暑なので当社が扱うお茶の売上が激減している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・販売価格が上昇気味のなか、客単価が低下するとともに購入金額も低下しており、消費に不安定さがある。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	単価の動き	・今年は暑いので客の動きが鈍い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨で交通網が寸断し、また、猛暑で来客数が減少し、店の前の国道の交通量も減少している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害の影響で消費が停滞している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・7月初旬は来客数が多く、セールも好調で良いスタートを切っていたが、平成30年7月豪雨により一転、売上、来客数共に激減し、後半になっても客の購買心理にはマイナス要因として働いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・月上旬の平成30年7月豪雨、中旬の記録的猛暑は来客数に大きなマイナス要因となり、売上は前年に比べて2けた減少している。特に豪雨は道路や鉄道網へ被害をもたらし、観光客流入にも大きく影響するとともに、来客数の減少は当月の柱であるセールの低迷にもつながっている。さらに、美術や宝飾など高額品の動きにも復調気配はない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・客足が天候にかなり左右されており、営業時間を短縮するところや高気温のため外出禁止令が出された地域もあり、来客数が減少している。ただし、衣料品関係の動きが悪い部分は、好調なギフト関係に助けられている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で上旬は食料品中心の買い方になり、中旬から猛暑でUV雑貨、特に日傘が好調に売れ、靴下と婦人靴の動きも良くなっている。しかし、主力の衣料品は伸びず、ファミリー層が近郊のアウトレットモールに流れるなど、来客数が減少している。
		百貨店（人事担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害の影響で、来客数と購入点数が減少しており、高額品の動きも鈍くなっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・平成30年7月豪雨の影響と猛暑で客が出控えている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・猛暑のため買物時間が日中から夜間に移行し、全体的に来客数は減少している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で商品の入荷が滞っており、客はいつ災害に見舞われるか不安な状況なので、必要な商品しか購入しない傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先の間屋が各地で展示会をしても売上は伸びない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の被災地なので来客数が少ない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年の93%で厳しさが続いている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・チラシなどを打っているが、来客数の増加にはつながらない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・前半は雨、後半は猛暑で客足は伸びず、客に買物をする元気がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（店長）	それ以外	・平成30年7月豪雨災害の影響は非常に大きい。この2週間で約200人のキャンセルが出ており、被災した客からの予約キャンセルも非常に多く、常連客も来店が難しい状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨で夜の飲食需要はかなり低下している。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	販売量の動き	・客の給料が上がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で宿泊予約がキャンセルになり、来客数と販売量は落ち込んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	それ以外	・平成30年7月豪雨による鉄道の一部運休の影響で、宿泊のキャンセルが発生し売上が大きく落ち込んでいる。復旧は8月上旬の予定なので当面は厳しい状況が継続する。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害とその後の気温上昇で飲食施設の個人客数の減少があり、企業の宴席キャンセルなどが発生している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害で出張や旅行などのキャンセルが発生し、売上は減少している。団体は秋口に決定していたものもキャンセルが多数発生しており、大きなマイナスが見込まれる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害や猛暑の影響もあり、夏休みに入ってから来客数が増えていない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下しており、契約件数も減少している。同業他社も同様で、広告宣伝を増やして受注確保に注力している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害の影響からか建築地選びに慎重になる客が増え、また、建築後のリスクヘッジのための予算を残しておく余裕ある資金計画が多くなっている。
	×	一般小売店[眼鏡]（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害以降、消費が落ち込んでおり、その後の猛暑も追い討ちを掛けている。
	×	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨以来、交通網の混乱で来客数が減少して売上也大幅に低下している。気温は非常に高く、販売量も増えない。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で客の消費マインドは低下しているが、熱中症対策商品など品薄な商品への反応は非常に高い。大雨以降、酷暑で欠品商品も増えているが、大きな被害を被っている地域なので消費の勢いは弱い。
	×	スーパー（販売担当）	それ以外	・平成30年7月豪雨の影響で、客が外出を控えている。当店も営業時間の短縮を余儀なくされ、豪雨が週末であったため売上が大きく落とす結果となっている。また、その後も流通に支障が生じたり、商品の供給が停滞したりと、様々な面で災害の影響が出ている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で商品の入荷が困難となり、来客数が前月より5%低下して売上也悪い。
	×	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨以降、客の動きは停滞している。
	×	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・商談件数が減っており、広告宣伝効果も余りない。
	×	その他専門店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が大きい。
	×	その他専門店 [土産物]（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨以降、道路の寸断や風評被害などで来客数が前年より30%減っており、今後も回復の兆しが無い。夏場は繁忙期なので非常に苦しいが、人件費などの経費を削減して何とかしのいでいる。
	×	その他小売 [ショッピングセンター]（所長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害により、商圏の20%を占める地区が甚大な被害を受けており、来客数がかなり減少している。
	×	高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で、レストラン、宴会共にキャンセルが続いている。

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
	×	都市型ホテル (企画担当)	それ以外	・平成30年7月豪雨災害の発生から宴会とレストランのキャンセルが集中して大きな減収となっている。宿泊では、災害に伴うマイナスの影響は今のところないが、ホテルを含め県内の観光地は大きな打撃を受けている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で観光客がかなり減少し、景気は落ち込んでいる。
	×	タクシー運転手	競争相手の様子	・平成30年7月豪雨の被害が大きい。夜の客が減少し、観光客やビジネスマンも動きがとれず売上は悪い。
	×	テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響で交通網が復旧しておらず、連日の猛暑により客の動きは悪い。
	×	ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・7月初旬の台風と平成30年7月豪雨で来客数が減少し、その後の猛暑で客足が遠のいている。
	×	美容室(経営者)	それ以外	・週末に大雨や台風に見舞われ、祭事も中止されるなど、美容院に行く心理にならないので来客数が激減しており、売上が非常に悪い。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の大手自動車メーカーが順調なので、当社の受注量も好調である。
		化学工業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・中国の環境規制に端を発した化学工業製品の全般的な玉不足による単価の引上げが浸透し、過去最高の売上基調となっている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・景気動向に反応しにくい素材産業であるが、出荷が好調に推移しているため、周辺の景気は良くなっている。
		一般機械器具製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・災害関係の受注が発生している。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注の引き合いが活発化してきている。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で集配不能地区が発生して荷受け停止地域を設けていたが、解除するにつれて荷物が一気に増加しており、救援物資も多量に到着している。
		不動産業(総務担当)	それ以外	・平成30年7月豪雨災害の影響で賃貸住宅を探す客と成約件数が増加している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・夏の販売促進対応で客からの受注量が上向きに進行している。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・水揚げ量が少なくても単価がなかなか上がらない。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・東北の販売先が増加しており、販売量が伸びている。
		繊維工業(監査担当)	受注量や販売量の動き	・当業界は例年同様閑散期に入っており、全くと言ってよいほど荷動きはない。
		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	・大型案件の生産が終了し、生産のひっ迫感はやや収まったが、依然として多忙な状態は継続している。
		鉄鋼業(総務担当)	取引先の様子	・平成30年7月豪雨の影響で取引先の生産状況は低調で、市況も荷動きも踊り場が継続している。全般的に在庫の過剰感もある。
		金属製品製造業(総務担当)	取引先の様子	・得意先が来年3月に工場を増設するため、当社の受注が増加する。
		電気機械器具製造業(総務担当)	それ以外	・平成30年7月豪雨により仕入先を含めた取引先や社員に被害がある。復興後の最終的な影響はまだ不明である。
		輸送用機械器具製造業(財務担当)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材の高騰や原油高、環境規制対応、船腹過剰等、業界全体としてコスト高要因や船価上昇抑制要因が多く、構造的に悪い状況は変わらず続いている。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・資機材等の納期遅延、品薄が予想されるが、平成30年7月豪雨災害の復旧工事等を含め、技術者の稼働は空きがない状況が続いている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の受注状況等に変化は余りない。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・商品販売量は例年同月と同様に推移している。

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
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元大手自動車メーカーの世界販売がスポーツ用多目的車を中心に好調が続いているため、地元部品メーカーの受注は高水準を維持しており、操業は1日1～2時間程度の残業と月2回程度の土曜出勤を継続している。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店とスーパーの販売額が天候不順により前年比マイナスとなっている。
		食料品製造業（経営者）	それ以外	・平成30年7月豪雨で寸断された物流網の影響で、お中元などに多数の返品が発生していることに加え、猛暑による客足の低迷で売上が大きく減少し利益も大幅に低下している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で交通網の遮断や取引先の被害などで受注や工期が遅れ気味であり、景気はやや悪くなっている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係の受注が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害により、今月に限って受注量と生産量が大幅に減少している。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨で鉄道輸送を始め倉庫など各方面で影響が出ている。加えて酷暑もあり、客の生産状況と出荷状況も流動的で影響が拡大していく。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨以降、社内機器設置リスクからアウトソーシング需要は高まっているものの、業務復旧が優先され現状の提案案件が保留となっている。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨の影響で、事務所や工場、車両や機械等に被害を受けた取引先があり、道路や鉄道の毀損で貨物物流量も減少している。また、同業者団体の催事等も開催中止が相次ぎ、心理的にも停滞感が出てきている。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・景気の拡大に伴い、有効求人倍率は高水準のまま推移している。特に繊維関連では、中国での人件費の高騰や国産ジーンズの生産増加などにより、人手不足感が強い。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、乳製品や食肉加工など食料品製造業が2割増となったほか、新規開業の飲食店や運送業での夏季繁忙期の臨時社員など大口求人があることなどから、求人全体では前年同月比で1割増となり好調を維持している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・将来を見据えて次世代の経営者を発掘するため、人材採用に乗り出す小企業がある。後継者不在で会社を畳むことも検討したが、旺盛な受注もあって数年先まで仕事を抱えているため、今後の工場拡張も視野に入れている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響度合いを推し測っている状況である。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・第1四半期が終わり、7～9月の動きををらんだ様子見の状況であるが、求職者数は落ち着いている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・平成30年7月豪雨災害により営業量と受注量が減少している。7月は災害の影響が大きいものの、それを差し引いても受注に大きな動きはない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年は7月と8月を比べると、短期募集などもあり若干でも求人数に上向き傾向がみられるが、今年は平成30年7月豪雨の影響で上向かない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・採用活動が早期に終了できた企業と内定辞退や応募者不足を受けて現在も活動中の企業とに大きく分かれている。早期に終了できた企業は3月1日までにインターンシップや業界研究会等へ参加し、多くの学生に会っているが、現在も活動中の企業は例年どおり3月1日から採用活動を開始したところである。今後はより早期の採用活動が重要視され、インターンシップの開催や業界研究会への参加は増える見込みであり、求人数はほぼ今年度並みとする企業が多い。
		職業安定所（雇用関連担当）	雇用形態の様子	・新規求人数に占める正社員求人割合は増加しているが、条件面の向上がない事業所も一定数ある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比を上回っているなか、有効求人数は7か月連続で前年同期比を上回っている。また、有効求人倍率も前2か月は2倍を若干下回ったが、直近では2倍台に戻っている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の解消策がない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・就職活動を適切に進めれば内定がもらえる環境のなか、余り活動に積極的でない学生もみられ、企業側が必要予定数を確保できない1つの要因となっている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	採用者数の動き	・若者の数が減少しているため、採用者数が増加しても景気とは直接結び付かない。
		-	-	-
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候に恵まれて、購入点数が増加傾向にある。また、1品単価も、青果、野菜の相場高に支えられて、上昇傾向にある。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社サービスの中で、利益率の高い物の販売量が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎週土曜日に行われている土曜夜市の人出も、例年以上である。また、7月24日にオープンした県市合築の図書館への来客数の増加も影響している。観光客もかなり多い。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・猛暑で夏物商材が好調である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月はバーゲンセールの特長月でもあり、酷暑ではあったが、比較的、天候に恵まれたため、客が比較的多かった。台風の影響も受けたが、売上高は少しプラスであった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコン、扇風機という季節商材がけん引しており、他部門の減少分をカバーしている。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・新型車発表の効果もあり3か月前に比べ会社・店舗・個人含めて契約数が伸びている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響で飛び込み客が多い。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・気温が非常に高い日が多く、日本人は高齢者を中心に外出を控えている。インバウンド客は気候に関係なく増えており、売上に貢献している。地元百貨店が従来7月中旬に行っていた夏のセールを今年は6月末に前倒しして6月は好調であったことから、今月は反動減を予想している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・定番商品以外、ほとんどの商品が動かない。飲食店も平日の来客が減少している様子で、納品も減っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上げの影響により、平均単価が上昇しているため来店客数より売上の前年比が伸びる状況が続いている。6月以降の天候不順により青果物の高値も続き更に売上が続伸している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客数は前年並みだが、客単価が上昇している。
		コンビニ（商品担当）	来客数の動き	・例年にない猛暑の影響で客数増を見込んでいたが、見込んだほど伸びていない状況である。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、来客数が前年比で苦戦している。その分を客単価でカバーし前年の売上高をクリアしている状態である。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・猛暑の影響で、エアコンは好調に推移しているが、映像系の売上の伸びが悪い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の新車受注状況は前年並みで推移している。	
	乗用車販売店（役員）	単価の動き	・少し受注が落ち着いており、利益率が悪化傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (副 支配人)	お客様の様子	・セールが始まっているが、安くなっているだけでは 売れない。必要な物しか購入しようとしなない。
		通信会社 (支店 長)	販売量の動き	・特段の変化は、みられない。
		通信会社 (営業 部長)	販売量の動き	・販売量が3か月前とほぼ同量である。
		競輪競馬 (マ ネージャー)	販売量の動き	・来店客数は増加傾向にあるものの、個人個人の利用 額が減少気味であり、売上高は余り変わらない状態で ある。
		設計事務所 (所 長)	単価の動き	・徐々に建築の単価が上昇している。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・来店客数が減少している。異常気象、猛暑の影響で 外出を控えているか、空調が完備されたショッピング センター等に人が集まっているのではないかと。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で多少物流が鈍化してい る。また、猛暑の影響で野菜等の生活用品の価格が高 騰し始めている。これほどの猛暑だと客の動きも鈍化 している。
		一般小売店 [生 花] (経営者)	来客数の動き	・猛暑のため、昼間の来客が激減した。お墓参りの商 品が例年よりも売れない。
		一般小売店 [書 籍] (営業担 当)	お客様の様子	・7月の猛暑の影響で、来客数が落ち込んでいる。
		百貨店 (販売促 進担当)	販売量の動き	・前半の平成30年7月豪雨、中盤の猛暑、後半の台風 と悪天候が重なり、売上・動員共に前年より悪化し た。
		百貨店 (販売促 進担当)	それ以外	・平成30年7月豪雨のため、売上・来店数共に苦戦し た。
		コンビニ (店 長)	販売量の動き	・コンビニ業界では、7月、8月の売上が店舗経営に 一番影響を及ぼすが、近年の売上減少に更に拍車が掛 かる状況になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は平成30年7月豪雨の影響もあり、南予方面か らの来客が少ない。余り景気は良くなっていないので はないかと。
		衣料品専門店 (営業責任者)	販売量の動き	・セール期間の前倒しもあったが、平成30年7月豪雨 や台風、猛暑の影響が重なり、来客数が大幅に減少し たことで、売上は10%近くのマイナスで推移した。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で自粛ムードが漂ってい る。
		観光型旅館 (経 営者)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨で、愛媛県の南予地区は特に大き な災害があったため、愛媛県は全体的に「危険性がある 」というイメージで、客が減っている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・大阪北部地震に続いて、平成30年7月豪雨があり、 この2つが消費者マインドを冷やしている。キャンセル も多く、先の予約でもキャンセルがある。また先の 予約が伸びてこないといったところが非常に危惧され る。
		旅行代理店 (営 業担当)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車率も悪い。実走行から比較すると、30~ 40%の乗車率になっている。また、接待もなくなった という声も随分あった。
	×	一般小売店 [乾 物] (店員)	来客数の動き	・大阪北部地震、平成30年7月豪雨、異常高温、これ で客は来るわけがない。
	×	百貨店 (企画担 当)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で、前半は売上が非常に大 きく落ち込み、その後も回復していない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・夏が来て暑くなったため、短い距離でも客に乗っ てもらっているが、夜の仕事で、なかなか長い距離が出 ず、売上は伸びない。お遍路の仕事もなく、街だけで 稼がないといけない状況なので、悪くなっている。
企業 動向 関連		鉄鋼業 (総務部 長)	受注量や販売量 の動き	・主力造船関連の受注、販売が順調である。
		輸送業 (支店 長)	受注量や販売量 の動き	・季節要因ではあるが、猛暑の影響で飲料関連の荷動 きが活発である。

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
(四国)		食料品製造業 (商品統括)	競争相手の様子	・競合他社4社は、選択と集中を行い、売上・利益確保ができていることが明らかで、遅ればせながら追従をしている我が社は厳しい状態ながら前向きに進めている。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・7月中旬からの熱波による異常気象で、高温が続いており、夏物商品の店頭販売が順調である。特に夏商品であるハンカチや手ぬぐいタオルの受注が旺盛になってきた。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・商品の形状を変え、新たなニーズを掘り起こしている。
		化学工業(所長)	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響で飲料関係の荷動きは良いが、外食向けレジャーは低調であり、トータルでは変化はない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギーは、経済産業省等が固定価格買取制度の変更を行い、その切替えに大変苦慮している。客に迷惑をかけており、損失を出している。
		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・販売数量に関して、品種別には多少の増減があるものの、総量並びに総額としては大きな変動は認められない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が思うようには伸びない。
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・青果物の卸売状況は、天候に左右されることが多く、この猛暑は、食欲を減退させ、飲料等に消費が流れている。そのため、卸売市場の入荷量が多くないにも関わらず、荷動きは今一つの状況が続いている。また、青果物の日持ちも悪く、流通段階でのロスも多いことから、利益率も下がっている。
		木材木製品製造業(資材購買)	受注価格や販売価格の動き	・平成30年7月豪雨による冠水被害や土砂災害、全国的な酷暑日など気候変動がもたらす経済へのマイナス効果があった。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・四国は、平成30年7月豪雨の復旧のための業務で超多忙となっており、この関連業界にとっては財務上はプラスである。一方、1次産業や建物浸水の被害の大きさ、死傷者の多さから、地域経済全体は停滞、またイベント中止など自粛ムードも高く、気持ち的にも明るさが不足している。景気としては、災害のために、やや悪くなっている。
		輸送業(営業)	受注量や販売量の動き	・梅雨明け以降晴天が続く取扱物量も堅調に推移したが、平成30年7月豪雨の影響を受け月後半は中国・九州方面の取扱物量に減少が見られた。晴天続きで季節商材の動きが活発化してきた反面、少雨による農作物、とりわけ秋以降に収穫期を迎える果実への影響が心配される。
		通信業(企画・売上管理)	取引先の様子	・平成30年7月豪雨により、受注量が微減した。
		金融業(副支店長)	それ以外	・本社、工場の所在地によっては、平成30年7月豪雨の被害を受けている。
		公認会計士	取引先の様子	・平成30年7月豪雨の被害が予想外に広がっており、景気の悪化が心配される。今月の景気動向を、決算書あるいは試算表等で比較すると、前年と余り変わらない状態であるが、豪雨被害が今後非常に心配されることである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・派遣スタッフの登録が多く、ハローワークの案件と競合している。
		新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・引き続き、低いレベルで安定している。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・過去最高の求人倍率が続いているものの、中途採用時の条件は変化していない。
		人材派遣会社 (営業)	周辺企業の様子	・平成30年7月豪雨による被害復旧にかかる作業及び、利用者の減少による売上減が、景気の悪化に影響している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣でも高時給には求職はあるが、偏りが激しい。
		求人情報誌(営業)	周辺企業の様子	・人材不足が特に中小企業で深刻である。募集を行っても人材が充足できることはまれな状態が慢性化しており、疲弊している企業が多い。

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
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・6月の有効求人倍率は1.44倍だが、3か月前と比べて、0.13ポイント減少しているため、やや悪くなっている。平成30年7月豪雨の影響も、若干出てきていると思う。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・酷暑の影響で野菜が高騰し、漬物・総菜等の製造系の企業が現状の価格を維持するのに四苦八苦している。このまま酷暑が長引けば、価格を上げざるを得ない企業も出てきている。少なからず、国民生活に影響が出るのではないかと。
	x	-	-	-

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)		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が大幅に増加している。前年度と比較しても上昇している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・夏期休暇に入ったが、平成30年7月豪雨・台風接近などの影響で客の足が悪い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・6月からフリーペーパーに掲載され、それを見た客が多く来店した。インターネットからの問合せもあり、それ以来景気が良くなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食品は若干上向きに動いている。高値の野菜、果物類については価格が上昇したほか、鮮魚、肉、総菜も上向きになっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客数は相変わらず減少傾向だが購入点数が若干増えている。丑の日のウナギは単価が高すぎて単品としては減少したが、牛肉やウナギを使った弁当等全体的には購買意欲はあったようだ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は気温上昇が続き、飲料水や特にアイスクリームの売上が大きく上昇している。全体の売上自体も前月よりかなり良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は猛暑のためエアコンディショナーが売れている。エアコンディショナーは工事が必要となるため、販売しても上限があるため景気が回復しているわけではない。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・例年の団体の予約は入っているが、それ以上にホテル客室定員数が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・催物が多い当市において、今月は猛暑、大雨等極端な天候が続いたためタクシー利用が増加した。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・訪日外国人関連の引き合いが多い。公募も多く出ている。
		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月の改定で介護報酬が若干上がったことにより、第1四半期の客単価も前年度と比較すると増加で推移しており、今後しばらくはこの状態が継続する。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月に比べ10%増加の受注があり、今年に入って右肩上がり傾向が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・飲食店は季節に対し、対応をしなくても良い部分もあるが、小売店では景気の良さを感じられないようになっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑のため日中の来店客が激減した。客は夕方以降に来店し短時間で必要な物だけ購入している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・丑の日はウナギの需要はあったが、それでも2割ほど取扱量が落ちた。1匹の単価が高くなった分、販売数が減少した。
	一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・特段の変化はない。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・月ごとの評価では、6月は売り尽くしセールの前倒しや土曜日1日増しのセールの要因で前年実績を上回っているテナントは多いが、7月に入り台風や大雨、酷暑の影響で来店客数が減少し、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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大河ドラマ効果や観光船での国内外の観光客で店内にはぎわった。一方お中元ギフトの最盛期であり、ダイレクトメールやクレジットの催事、割引セール等地元の客への来店促進策を実施したが、猛暑で来店客数が減少した上、土日祝日の来店客数も減少、夕方の客の引きが早かった。当月のお中元ギフトは飲料水、アイスクリーム、精肉が好調で、客数減少を客単価上昇で補った。化粧品、シーズン雑貨は好調で、紳士婦人衣料品や雑貨、子供服及びリビング用品の自家需要商品は依然堅調である一方、お中元ギフトの商品単価減少や届け先絞り込みは続いている。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨や猛暑等の影響もあり食料品や生活必需品を除き、消費者の購買意欲は若干控えられる傾向にある。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・けん引効果も狙って夏の売出しを実施しているが、猛暑日が続き、来店客が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年並みまで上がっており、3か月前の来店客数も上昇している。生鮮食品は、今月は土用の丑の日があったが、前年と比較すると国内産ウナギの売価高騰で前年の90%しか売れず、鮮魚は苦戦している。客も中国産と比較し買い控えをしており、年々催事が懸念される状況になっている。全般的には、前年より回復している状況で今後良くなっていく。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は大雨や猛暑が来店頻度に大きく影響を与えている。特に朝、夕方に来店が集中しており、昼間の来店客数が大きく落ちている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・本来ならば、ボーナス商戦で景気が上向くところであるが、猛暑と災害の影響により来客数が前年を下回っている。一方、客単価と購入点数は前年比を上回っており、客数の減少を一部補っている。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・客の給与等の手取り額が増加していないなかで、食品価格の容量減少も含む一部値上げもあり、客はより安価な商品を置いている店で購入する傾向が強くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・7月初旬の地域振興券発売後は買物客がみられたが、その後閑散として来客がない。続く猛暑の影響もあり、来店客はほとんどない状態である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比較して好材料は特にはないが、大雨等の天候の不順により、前年と比較して営業時間が短くなり、流通業や小売業の客の足に響いている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・月の上旬は大雨の影響があった。梅雨明け後は大物商材の動きが活発になってきているが、景気が上向きではない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・7月は低迷する新車販売促進のため大規模な催しを開催した。電波、広告、新聞等の宣伝効果と各種優遇施策により目標を上回る新車受注台数を確保できた。今後も費用対効果を検討しながら、来店客数増加が見込まれる催しを展開し、売上を伸ばしていく。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・都市部でのキャンペーンでは、月前半は良かったが、後半は落ち込んでいる。店舗での販売がここ2～3年良くない。ボーナスの影響も余りなかった。
		その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	お客様の様子	・客は、猛暑のために日中散歩することを避けるので、来店客数が減っている状態にある。したがって、前年と比較すると来店客数が若干減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、高値にて高止まりしている。客の燃料油の購入方法としては、定量・定額購入者が相変わらず多く、販売数量は前年並みに推移している。今月はボーナス支給が多い月のため、カーケア商品の販売も順調であった。
		都市型ホテル（販売担当）	お客様の様子	・会社の周年記念パーティーなどが増加しているが、変化がない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国方面の旅行は回復基調にあるが、アジア方面が低調である。国内もテーマパークを始め東京方面は若干回復の兆しが見えているが、平成30年7月豪雨の影響も出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜のタクシー利用は良いが、昼の利用はめっきり減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約は例年よりも増加で推移しているが、来場者数実績は天候による影響を大きく受けた。海外からの来場者も増加傾向がみられないまま推移している。

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
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価を下げて営業しているため、とても大変である。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤が夏の企業もあるので、客の動きが見えない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・人件費や材料単価が上がっているが、消費者は安価時期の感覚のままなので、対価が上がらない。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数が変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨明けからの猛暑で客の動きも鈍く、来店客数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨が早く明けたが、一気に暑くなり、人の動きが極端に悪くなった。物の動きが大変悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・連日の異常な暑さで、日中の人通りはまばらで、午前中に買物を済ませ商店街を回避せず帰宅する客が多い。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・今月は避難指示が出る大雨に始まり、台風で終わった。売上は伸びず、前年と比較すると20%減少している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・猛暑日が続き、外出を控える客が多く、来店客数が減少している。また、平成30年7月豪雨の報道の影響で、外出を中止し買物や外食を控えている客もいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・お中元シーズンだが例年に比べ、点数、単価が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑さの影響で、客足が鈍い。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・売り尽くしセールでもまとめ買いはほとんどなく、1点ずつしか売れない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・衣料品消費の停滞に加え、当地では県庁の移転の結果、商店街の集客力がますます弱まっている。その結果、来客数が減少し、売上に響いているのが現状である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・梅雨明けし、それなりの暑さになったが、季節商材の動きが鈍い。自然条件の追い風をつかみきれていない。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・客の購入数量、単価が減少している。贈答先の数量も減少している。節約志向のため、売上が前年並みである目標値に届かない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	来客数の動き	・天候不良の影響で来場客数が前年割れである。特に6月下旬～7月上旬は、台風と大雨で大幅に落ち込んだ。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑により外出が減っている。食事が進まないようで、注文も少なくなっているのが現状である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来客数が減少し、予約状況も少ない。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・猛暑と災害の影響が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響もあり、また今後予定される復興支援等で更に下降する。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊稼働率が下がっており、レストランやバーの利用人数も減少傾向にある。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・先行受注の動きが対前年を下回っている。
		タクシー運転手	それ以外	・前月から今月にかけて、気候変動と災害の影響がかなり出ている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約件数が若干減っている。同業他社の強引な営業があり、商材への悪いイメージが植え付けられている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節要因による販売上積みの一服は想定していたが、販売量が減少した。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、売上は若干下降気味である。暑さも原因の1つではあるが、景気回復ができていない。対策に期待したい。
		美容室（店長）	お客様の様子	・異常な暑さで日中の外出を控えている人が多く、売上に響いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・7月の猛暑や台風、大雨の影響で住宅展示場への来場が減少し、7月の販売は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月の天候は危険な暑さである。商店街は、空調設備がないため店頭の商品を出しておくことと暑さと電気の熱で商品が痛むため、商品を表に出せない。客が少ない上、商品を店頭に出していないため、客は素通りし、スーパーマーケットやコンビニエンスストアで購入しているのが現状である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の心理的影響と猛暑の影響で来店客数が極端に減っている。不要不急の外出は控えるメッセージが出ている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・前例がないほどの悪い状況である。猛暑のためか商店街に人がいない。7月は売上が冷え込む時期だが、更に拍車がかかっている。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・全国的に大雨等の影響で産地がかなり被害を受け、暑さのため需要が減少する分、きゅうり、キャベツ関係の相場の高値が続く、かなり厳しい状況である。
	×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・7月は大雨、台風等天候要因で客足が止まった。全体的に景気は下振れしている。婦人服、紳士服の衣料品が極めて悪く、7月のクリアランスセールがあるなか大きく減少している。訪日外国人、高額品は好調である。
	×	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店前年を下回っており、全体的に水準が良くない。ギフトは一部の店舗で若干好調になっている。
	×	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨の期間、水害が発生する状況があったので、その影響で客足が遠のいていたが、梅雨が早く明け晴天が続いているにもかかわらず、更に売上が悪くなった。例年7～8月は飲料水の需要がピークになるが、全体的な売上減少は、気候に原因があるのではなく、他に原因がある。
	×	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・前半の悪天候に加え、6～8月の期間で使用可能であった県教職員向け金券の使用開始が7月後半にずれ込み、期待していたにも関わらず売上状況が悪くなった。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月の景気も上向きになることなく、厳しい時期が続いている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・月初めの台風、大雨からの酷暑と気候悪化の影響で街に人が出ていない。この10年で最低の売上である。
	×	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	・九州は冬春作が終わり、夏秋作となっている。大雨の影響で全体的に単価は高騰している。特に葉物野菜の単価が高い。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特別注文家具業界の話では、飲食向け家具の需要は下降気味だが、オフィス業界でのインテリア家具の需要が増加しているため、売上としては横ばいの企業が多い。ホテル向け家具を供給している一部の特別注文家具メーカーは、オフィス向け家具の需要も加わり旺盛なため、当社は売上、利益共に前年比で8%程度伸びている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先から、製品の受注において単品部分だけではなく、一連の業務を全て引き受ける条件での要請が強くなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建設業では、災害関係も含め工事の発注がかなり増加している。入札なので、受注はできていないが、工事の量ではかなり出ているので、3か月前と比較し景気が良くなっている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・民間工事、公共工事共に発注は多くなり受注機会が増えた。このまま現在の状況を維持したいが、平準化の発注になっていないので第4四半期が心配である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨により、本州からの入庫が一部ストップし九州から本州への出荷もストップしたため取扱いは減少した。しかし、中旬からの異常気象により飲料水関係の取扱いは活発となり多少は持ち直した。また、商品は高価格と低価格の2極化となっているが、高価格の取扱いが順調である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、一般消費にかかわる小売、サービス業の売上は、猛暑の影響もあり、夏の関連商材は上がっているが、慢性的に人手不足が現状で景気は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨明け後は、ビールの消費に合わせた焼き鳥等スーパーマーケットや居酒屋向けの消費に期待していたが、猛暑のために消費は期待していた結果になっていない。出荷加工メーカー向けの原料肉の納品もとりに肉に関しては、増産傾向で荷余り感が強く、引き合いも余り良くない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に生産、販売共に端境期であるが、比較的順調に販売が推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの状況に変化が出ている。需要者も状況を押し量っている状態で、動きが取れず様子を見ている状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注状況にさほど変化がない。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	受注価格や販売価格の動き	・取引量としては増加しているが仕入価格が高騰し、ほとんど利幅がなくなってきている。売上金額だけが上昇していて利益が出ていない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・健康食品の受注が年初めから価格、量共に好調である。一方で、今月から国内向けが減少気味で、発注数量の下方修正が発生している。生産が追い付かず納期待ちが発生していたこともあり生産数は変わらず、前年比130%程度で推移している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足や燃料費高騰を要因とする運送会社からの値上げが頻発している。荷主に対する価格転嫁交渉が難航しており、平成30年7月豪雨の影響で広島以北の物流に困窮するというダブルパンチがきている。JR山陽線の復旧が11月頃まで掛かる見通しであり、配送料も通常よりかなり高騰しているため、更に利益を圧迫している状況である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・このところの酷暑や豪雨の影響はあるものの、百貨店の売上や家電販売は基調として増加しており、コンビニエンスストア等の売上も増加している。一方、住宅関連事業は高水準ながらやや頭打ち傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の資金需要や倒産状況に大きな変化は見られない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・変わらない。製造業を中心に需要は高水準である。人材不足により受注は控える動きがある。一方、高需要に応えるべく設備投資等もみられる。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資の問合せ、案件自体は大きな変動がなく堅調に推移している。しかしながら、残高伸び率は増加しているものの、特に中小企業において低位であり、競争激化に伴い、利回りが低下していることが挙げられる。結果、取引先の資金需要は引き続き一定の水準であるが、3か月前と比べて大きな変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・異業種交流会において、特に活発な動きは見られなかった。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・ハイボール需要が増加しており、ウイスキーが不足気味である。併せて炭酸の需要が伸びており前年比105%である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業務状況を聞くと、大きな変化があると答える会社がほとんどない。
		その他サービス業 [物品リース]（支社長）	取引先の様子	・2019年3月期の決算数字では、増収増益企業が多く、決算特別手当等を従業員へ還元する企業もみられる。ボーナスが増加している企業も多かった。景気自体は上向きのように感じられる。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少ない。余りの暑さに設備の増加や故障が絶えない。水害のために運送、配達が進んでいない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・現在の状況は、産地全体大変悪い。平成30年7月豪雨や猛暑続きが原因で消費者の受注関係もほとんど動きがなく、僅かに輸出商品が動いている状態である。来期の業績も先行き悪く、流通関係もほとんど動いていない。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で、特に中国地区の土木関係の案件は停止が掛かっている状況である。
		その他サービス業 [コンサルタント]（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から受託し業務を行う調査会社等のコンサルタントは、入札で仕事を受注する際、かなりのダンピングを行って入札に応じている。落札業者は、予定価格の40%程度で受注する場合があります。経費等を除くと利益は残らない状況にある。他の会社も50～60%で入札に応じており、このため景気が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・天候の影響も若干あるが、当県の場合は、ほぼ復興関係の仕事が終わりつつあり、どこも厳しい状況になってきている。復興景気といわれる状況はなくなっている。
雇用 関連		*	*	*
(九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・労働者派遣法の関係で、派遣先や稼働者それぞれに動きはあるものの、景気に直接関係するような動きにはつながりにくい状況である。新年度の不補充案件も登録が少なく、採用までに時間が掛かる傾向が発生している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の前年対比では微増である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ふだんは大量に購入しない飲料水関係をまとめて購入するなど、猛暑の影響で飲料水関係の需要が高かった。また、タクシーの利用や暑さ対策の消費関連が大きく伸びている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設・防熱関係の業務を請け負う企業からの話では、県内基幹産業となる造船業について、大型客船引渡し後は通常ベースの業務に戻ただけではなく、更に3割程度の業績が落ち込んだ状態が継続しており、不安の声を聞いた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・熊本地震復興に伴う建設業や飲食・宿泊業、卸売小売業からの求人は一段落し、現在当所の求人でも多いのは、看護師・介護士等を中心とした医療福祉業と派遣・請負業である。ただし、いずれも夜勤等の労働条件や雇用不安定のために求職者からの応募が少なく、募集期限切れの更新を繰り返している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加が見られ、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、前年度の同時期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、内定者確保が困難である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月までとは違って、受注件数が減少しており、派遣登録に来社する求職者数も減少している。新聞の求人欄は落ちてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材紹介・人材派遣の求人とも、例年より減少している。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・特に建設関連では仕事があるにもかかわらず、受注したものの、人手不足で仕事が回らなくなっている。協力業者も同様に人手不足で、仕事の発注をするのが難しい状態になっている。	
	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	・前年同期に比べると、観光客などで来客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・観光客が増えている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年割れしていた販売量が徐々に回復傾向にあり、7月は前年を上回ることができた。
		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若干下回る見込みである。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊数は、台風などでのキャンセルの影響で前年よりも少し落ちた。飲食に関しては、夏場はもともと厳しい。
		旅行代理店（マネージャー）	それ以外	・大雨、台風などが相次ぎキャンセルが多く、売上が伸び悩んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・はしかの影響で夏場の予約が伸びていない。夏の旅行シーズンの販売ピークが5月後半から6月末だったのだが、事前予約が弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [レンタカー] (営業)	来客数の動き	・キャンペーンを打ち出しているが、予約数が前年並みの推移となっており、現状はそれほど変わっていない。
		住宅販売会社 (代表取締役)	お客様の様子	・本土企業から沖縄県内でのアパートや戸建て住宅などの鉄骨建築工事に関する提携会社の打診や、同じく九州の会社から宿泊施設建築見積りの依頼など、これまでは余りなかった経路での建築情報が増えている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・住宅展示場への来場客数が前月比61%、前年同月比86%と減少している。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・月初と月中の台風の接近による営業時間短縮の影響で鈍化した。お中元ギフトは今年の旧盆が前年に比べ10日程早いため、7月のウェイトが高くなっている。免税売上は台風の影響もなく、前年超えと順調だった。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・7月中旬より繁忙期に入ってくるが、今年は台風でかなりのキャンセルが出た。公務員のボーナスの後は、例年活性化するが、今年はイベントを多数打っていても反応が薄く、地元客は例年の10%ほど落ちている。
	x		商店街(代表者)	競争相手の様子
企業 動向 関連 (沖縄)		輸送業(経営企画)	取引先の様子	・当社所有地の売買に向けて動いている案件があるなかで、多数の引き合いがある。また、海外向け輸送案件の相談もあり、広域的に市場拡大を感じている。
		食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・実際の数字として良くなっている。また、前年同期比でも増加している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事は、前年比でやや増の状況が続いている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が余り変わらない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		学校[専門学校](就職担当)	周辺企業の様子	・ほとんどの業界で人材不足が叫ばれているが、特にネット通販等を扱うBPO企業は多忙を極めている様子で求人が増えている。
		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く、景気が良い状態が続いている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・賃金の上昇は一定程度あるが、正社員としての採用枠が依然として増加傾向にない。
		求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・7月の週平均件数は825件だった。4月の953件と比較すると128件減で、100件以上も減少した。
	x	-	-	-