

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		*	*	*
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月に入り、全道的なスポーツ大会や会議などが相次ぎ、当地域を訪れる来街者が増加した。特に飲食、土産物、宿泊などの業種で売上を伸ばした。また、道内外からの観光客も徐々に増加している。全体的には、装飾品や衣料品以外の業種は好調であった。
		スーパー（役員）	それ以外	・今年の夏はスーパー、ドラッグストアの新店オープンが次々と予定されていることから、建設関係を中心に忙しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・以前と比べて、来客数が前年比で上向いている。5月は天候要因による影響とみられたが、6月も回復傾向にあることから、客の動きが良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月後半に暑い日が続いたことから、6月前半からエアコンなどの夏物家電が好調に売れている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・全体的に前年を上回って、やや良かった。観光客が国内外を問わず微増したことに加えて、複数の大きな音楽イベント、スポーツ大会などが行われたことが好影響をもたらしている。ただ、ランチは、日によって売上が大きく増減したため、対応に苦慮した。ディーナーは、フリー客が少なかったものの、団体客の予約が入ったことで来客数を確保できた。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内の報奨旅行を効率良く受注できた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・10連休となったゴールデンウィークの集客が良かったことの反動で、6月の花による観光の集客が今一つ伸びなかった。ただし、国内チャーター便が前年より増加しているなど、観光繁忙期の夏季シーズンに向けて期待が持てる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信端末の料金変更を行ったことにより、来客数が前年の1.8倍に増加しており、販売量も増加している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・技術売上及び関連商材の販売量が数か月連続で前年を上回っている。6月は前年から3%程度の増加が見込まれる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上が5%弱増加している。今後ともこうした傾向が続くとみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前月から変化がみられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・4月の統一地方選挙、5月のゴールデンウィークといったマイナス要因による影響も一段落つき、平穏な日常が戻ってきた。そのため、物販も飲食も落ち着いた状況にある。ただ、7月は参議院選挙があるため、観光を中心に悪影響が出てくることを懸念している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・6月の売上は前年比98.8%、一昨年比110.3%であった。これまで、アジアなどの外国人観光客による売上は平均して30%ほどを占めていたが、なぜか今月は18%まで落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月と同様に、来客数の前年割れが続いている。お中元ギフトにおける1人当たりの贈答件数が減少していることから、客の節約志向は依然として変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量の動きがこれまでと変わらない。
	スーパー（役員）	来客数の動き	・5月に続き、6月の天候も悪くなかったことから、来客数は前年並みを維持している。商品単価が低下している部門が多いが、客単価がここ数か月と同様に前年並みを維持していることから、売上は前年を上回った。景気自体は決して良くはないが、上向き傾向に転じている。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・前月に引き続きスーツに対する需要が高まってきているが、2月以降の落ち込みをカバーするほどではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・例年、客足の鈍くなる時期だが、今年は新型車がないこともあり、例年以上に客足が落ち込んでいる。市場もレンタル需要が強く、小売の動きが弱い。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車が出た割には販売量の伸びがみられない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税を前にして駆け込み需要が少しずつみられるようになってきている。また、7月半ばに出る新型車の受注が始まっていることも追い風となっている。全体的に前月から良い流れで推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が若干みられるものの、販売量は3か月前と変わっていない。
		自動車備品販売店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税を前にして、車の受注が増えている。また、タイヤの値上げが予定されていることから、タイヤの購入も増えている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	販売量の動き	・タンカー攻撃後も原油価格の急騰などがみられず、石油製品価格が安定して推移していることから、景気に変化はみられない。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・6月の売上は前年から25%の増加となった。ランチの時間帯は予約客を優先しつつ、フリー客に対して待たせないように料理を提供したことで、客の回転率が上昇した。ディナーは年配の夫婦による利用が多く、料理と会話を楽しんでいた。アイドルタイムはお茶の客が多い。また、外国人客は宗教上の理由などから、牛肉や豚肉を食べることができないこともあるため、言葉の壁があっても客の要望をよく聞くようにしている。スタッフの気配りもあり、リピーター客が増えている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・観光需要も含めた宿泊ホテル関係では、ゴールデンウィークの10連休が好調だったことの反動を懸念していたが、見込みほど下がることもなく、前年並みを維持している。一方、当地を舞台にしたドラマの効果は今のところ不明である。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・営業数値が前年割れしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は複数のイベントがあったことから、前月よりもタクシーの利用が多く、タクシー1台当たりの売上は前年比で6%のプラスとなった。ただし、前月までと同様に乗務員不足でタクシーの稼働率が大幅に低下しており、会社の売上は前年から4%のマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関係でのオーダーが順調であった。一方、国内観光客や外国人観光客による利用は若干のマイナスとなった。全体的には景気は変わらないままである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・人手不足の影響が顕著であり、需要に対応できない部分がある。また、ゴールデンウィークにおける支出が増加した影響で、客が外出を控える傾向もみられる。
		パチンコ店 (役員)	単価の動き	・食品の値上げの影響により、客の消費動向が不透明になってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅を中心に駆け込み需要がほとんどみられない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の様子に変化はみられない。また、商談に要する時間がやや長めであることも変わらない。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・高額商材の動きが良くない。消費税増税が予定どおり行われるのか、客が様子見していることも否めない。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・果物の在庫が見込みよりも早くなくなったことがマイナスとなっている。
		一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・6月は外国人観光客が堅調に推移している。また、国内客もコンサートなどのイベントがあったことで乗降客が増えている。これらの動きに伴い当店の売上も増加しているが、コンサートの影響による部分が大きく、こうした特殊要因を除いた景況感はいずれも良くない。
		一般小売店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・売上のほとんどを占めている得意先の売上が総じて良くない。ここ2年ほど、売上は上向きで推移していたが、ここにきて急激に減速している。

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（売場主任）	来客数の動き	・6月に入り、外国人観光客の来客数、売上が減ってきている。これまで国内客による売上のマイナス分を外国人観光客でカバーしてきたため、全体的に厳しい状況になっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前月まで売上をけん引してきた外国人観光客の伸びが、6月に入りマイナス傾向に転じており、全体を押し下げる要因となっている。外国人観光客の動きが読めず、今後の景気が回復基調になるかどうか不明である。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・全体的な販売量の動きは変わらないが、当社の場合、店舗によるばらつきが大きいことがマイナス要因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・漁業の動きが良くないため、景気がやや悪くなっている。周辺の加工場の動きも悪い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・テレビなどで年金の話題が多く取り上げられていることから、高額商材の購入に影響が出ている。イベントへの来客数も少なく、販売量にも影響している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・天候面での影響もあるが、消費税増税や年金不足に関する問題がかなり尾を引いている。客の買い控えが起きている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後から、予約などの客の動きが例年と比べて鈍化している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・北海道ふっこう割やゴールデンウィークの反動なのか、国内個人客、外国人団体客の来客数が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク特需の反動により、それ以外の月の状況が厳しくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6か月ぶりに前年比プラスに転じたが、イベント需要による一時的な効果であり、微減基調から回復しているわけではない。今後についても楽観できない状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月の売上は、前年から約3割の減少となっている。3か月前と比べても状況が悪化している。この先についても景気が上向かない限り、厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・労働者不足の影響が大きく、前年と比較してもタクシーの稼働率が低下している。また、7月の参議院選挙を控えて、夜の会合なども少なくなっている。10月に予定されている消費税増税を控えて客の動きも悪くなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月25日時点の売上は前年比90.1%とかなりの落ち込みとなっている。天候に左右される業態であるが、今年は例年と比べて天候に恵まれており、外国人団体客が顕著な落ち込みをみせていることが要因となっている。
		美容室（経営者）	それ以外	・政治や経済のニュースなどの影響で、客がお金を消費するよりも、貯蓄に回すようになってきている。
		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	・今年は特にツアー客による利用が顕著に減少している。
	x	百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は横ばいだが、婦人服、婦人雑貨、紳士服などにおける買上客数、客単価が前年を下回っている。
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	・6月の販売量は前年比マイナス1%であったが、3か月前の販売量は同マイナス2%だったため、景気はやや良くなっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リゾート物件向けの需要が好調である。また、組合の共同販売事業における販売も堅調に推移している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・注文戸建て向けの販売量の動きが良い。また、リフォーム関係の見積依頼も増えてきている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・新年度の公共工事が一斉に発注されている。ただし、建設関連各社では配置職員の不足で困惑している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年度からの繰越工事に加えて、新年度受注の工事が本格的に着工期を迎え、出来高が順調に積み上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・6月に入りレンタル機械の動きが活発化してきた。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。3か月前の見込み数値を上回ってきている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が前年から約5%の減少となっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生乳の供給が順調であり、本州方面への輸送量が引き続き増えている。船の輸送能力も増強されたことから、今後もこうした傾向が続く。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・多くの取引先で受注量が引き続き堅調に推移している。ただし、人手不足が継続しているとの客の声も聞かれる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は10連休となったゴールデンウィークにおける支出増の反動から伸びが鈍化している。観光関連は引き続き堅調に推移しているものの、公共投資の予算執行はまだ本格化していない。また、米中貿易摩擦のほか、ホタテの水揚げ減少、道内大手製造業の業態転換に伴う製品出荷の停止などの影響もあり、生産、輸出入は弱含みとなっている。これらのことから、道内景気は3か月前から横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・例年であれば、不動産取引や住宅建築が活況となる時期だが、当地域の経済活動は全体的に今一つ積極性に欠けている。観光業などは設備投資が活発になっているが、その利益が地域に循環していない。
		司法書士	取引先の様子	・当地においては、初夏に向けて建売住宅などの建設が若干増加している。土地などの取引は若干回復してきているが、景気回復を感じるほどの勢いはみられない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先が今後の設備投資に対して後ろ向きであることから、景気は変わっていない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・作業の紹介案件などが幾つもみられるが、相変わらずの人手不足で、対応の難しい状況が続いている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて6月前半の売上にやや伸びがみられたものの、月末に近づくにつれ、前年並みの水準に落ち着き始めている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・先行きの不透明さから、客先が設備投資を抑えている。
		*	*	*
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・外国人を中心に観光客が増加していることで、宿泊業とそれに付帯するビルメンテナンス（清掃）業の求人が堅調に推移している。小売業についても影響が生じており、前年と比べて求人掲載が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として企業の求人意欲が強く、企業業績の堅調さを示している。特に営業系の求人が増えており、企業が業績の拡大を目指していることがうかがえる。また、4月の入管法の改正に伴い、外国人の採用を検討する企業からの問合せも増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・若干ではあるが、非正規の求職者が増えてきている。特にシニア層において、そうした傾向がみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業種や企業によるばらつきがあるが、総合的にみて企業の求人ニーズはまだ高い。以前と比べると、SNSなども含めて、様々な媒体を通じて募集活動が行われている。ただし、人手不足感が強いこともあり、採用活動をスムーズに行えているとはいえない。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・全体的に観光業が好調である。平成30年度の外国人観光客の宿泊延べ数は24万人を超え、過去最高となった。全国的に有名な当地の動物園では、ゴールデンウィーク期間中の来場者が前年の1.7倍となった。また、当地の博物館には、アイヌを題材にしたアニメ番組のファンが聖地巡礼で来場するなど、多数の来場者がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通系の企業から、個人消費の動きが若干鈍くなっているという声を聞く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は1.05倍と前年を0.06ポイント上回り、平成22年3月以降9年3か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者が3か月連続で減少し、新規求人数が5か月連続で増加したことで、新規求人倍率が1倍となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は1.08倍であり、前年を0.05ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業側の採用意欲は依然として高止まりしており、前年と比べても、企業の採用担当の動きに変化がみられない。
		*	*	*
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		-	-	-
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月以降、夕方～夜間の来客数の伸びが大きく、来客数は2ポイント改善している。また、酒や総菜などの動きが好調である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温の上昇に伴い来客数も増えている。これから梅雨に入るが、天候が余り崩れないように願うばかりである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・法人の夏用作業服や事務服が順調に売上を伸ばしている。店頭では来客数が減少したものの、イベントなどで祭用品が売れている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・一時的に暑さが続いたことで、エアコンの売上が一気に跳ね上がっており、取付工事も1か月待ちとなっている。季節商材の売上が店舗の実績に大きく影響するため、今月は上向きとなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前月予約分の売上で販売量が増加している。また、予約商品は多少高値のものが多いため、売上の増加につながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・インバウンドの波は落ち着きつつあるが、一般宴会は単価を維持しており、売上を保っている。前年と比較して、駅を訪れる客が増えているように見受けられる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、個人旅行が好調である。国内は北海道方面、海外はハワイ方面が人気となっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・問合せ件数、成約数、成約金額共に、前年比160%で推移している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・官公庁の予算が確定して業務発注が執行されるため、受注状況が一番改善される月となる。今後の継続的な受注はさておき、受注の最初の確保という意味では忙しいと実感できている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候が良く、来客数は前年並みに推移している。特に飲食関係は前年を上回るなどまずまずの成果であるが、物販関係は少し苦戦している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月初めに商店街入り口にある大型商業施設が閉店となった。ただし、テナントは商店街の空き店舗に移動しており、今月は3店舗がオープンしている。7月には更に3店舗がオープンする予定である。また、歩行者天国の露店販売強化や、ベンチ、テーブルの増設などの対策をしたことにより、来街者数に大きな変化はみられていない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから、来客数、売上共に停滞している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・人口減少の影響もあり、来客数の減少傾向が続いている。ただし、客単価自体はそれほどの落ち込みもなく、客に購買力がある状況に変化はない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・布団の仕立てが伸び悩んでいる。また、猛暑と思いきや長雨の予報となっており、寒さが続いていることで、消費者の手は夏物に伸びていない。
		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であり売上を確保している。ただし、低額商材の動きが鈍い状況が続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・今まで売上をけん引していた高額商材や化粧品の動きがほぼ前年並みに落ち着いている。全体的には多少のマイナスとなっているものの、来客数に変化はなく、今後のセールやお中元商戦に期待をしている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・6月の平均1品単価はほぼ前年並みで推移している。また、来客数及び買上点数の前年比も横ばいで推移しており、売上が減少している。このような消費の傾向に変化がない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量の動きが多少良くなってきているように見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店のオープンから1年4か月が経過して、来客数は少しずつ戻りつつある。しかし、来客数の伸びに対して売上は若干低迷している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比98.8%と前年を下回っており、連動して生鮮の売上も99.7%となっている。買上点数が増加しているため客単価は102%となっているものの、来店頻度が下降しており、節約志向がみられている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に横ばいで推移しており、買上点数にも変化がない。客単価が僅かに2円上昇したことが救いである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災における建設関係の仕事が一段落している。そのため、人の動きが鈍く売上も伸びていない。景気自体は悪くないものの、横ばいの状態となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順もあり、現在の景気は上向きとはいえない状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の動きは悪くないものの、来客数が多少減少している。ただし、ゴールデンウィークの反動減からは抜け出せている様子である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・天候に振り回されて消費者のモチベーションが今一つであり、夏物商材の動きが安定していない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスの支給で4～5月に買物を控えていたビジネスマンがようやく動き出しているものの、来客数は以前と変わっていない。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に減少しており、予算未達の状態である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待したが、余り伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年比でも大きな差はなく、宣伝費を増やした分の実績で推移している。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・新型車効果もあり新車受注は堅調に推移している。それに伴い中古車も前年比110%と動きが良い状態である。一方、サービス部門は買換えからくる在庫台数の減少で若干苦戦がみられている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が若干減少しているため苦戦しているが、特に景気が悪くなっているという雰囲気はない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・近隣のショッピングセンターがリニューアルオープンして県内初出店テナントが2店舗入ったことにより、当店への来客数が大幅に減少している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年比107%となっているが、これは納品月のずれなどによるものであり、特に景気が上向いているということではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・軽油の販売量が若干増加しているものの、灯油の販売量は前年を下回っている。販売単価が上がっているため、節約傾向が目立っている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・夏の商戦に入り来客数が落ち着いてきたものの、買物動向に変化はない。依然として底堅い消費需要がみられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は人事異動の時期であり、観光客数が最も少ない月であったが、今月の観光流入人口もそれに匹敵する数値であり、減少したまま横ばいで推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・住民税が若干増加しており、正社員、契約社員、パート社員などは、昇給をしても実質賃金が下がっている状況である。消費の減少と小売の値下げ販売が増えており、景況感はやや悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客の設備投資意欲に積極性がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスエリアの拡大工事が遅れており、新規客の獲得も当初の予定より進んでいない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規サービスが売れず、現状維持の状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数の動きが鈍い。携帯電話の買換えサイクルが長くなってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここずっと、客の再来店率は前年比97～98%で推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・毎月定期的に来ていた客の来店間隔が長くなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・前月までは消費税の引上げを意識した建て売り物件の客に動きがあったが、注文建築については伸びていない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・エアコンなどの住宅設備器具は取付けの前倒し需要が増えている。また、リフォーム工事も消費税の引上げ前に工事完了となる案件が増えている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先の飲食店や旅館などは今まで販売量が安定していたが、ここにきて全体的に販売量が減少してきている。発注方法が大きく変化しており、その日使う分だけを発注して、足りなければその都度小さく注文するという傾向がみられている。そのため、配達する手間やガソリンなどの諸経費を考えると苦しいものがある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ファッションや衣料関連のカテゴリーで需要が縮小しており、動きも鈍くなっている。父の日ギフトの動向をみても盛り上がりには欠けており、ギフト市場もモノ離れが進んでいる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量に加えて来客数も減少気味となっている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・消費者は、購買に対して非常にシビアになっている。特に衣料品は顕著であり、一部ショップではセールでのまとめ買いがみられるものの、全体的にはセールにおいても今まで以上に必要なもの以外は購入しない傾向が強くなっている。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・販促策を強化することにより、5月は既存店売上99.2%、既存店来客数99.4%、客単価101.5%とほぼ前期並みの数値となっている。反面、グロスリーの粗利益率が低下しており、販促費や人件費などの販売管理費の高止まりと合わせて、業績は一層厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・取扱品目の拡大で客単価は前年を上回っているものの、来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月後半から夏物商材の一部処分セールを行っている。しかし、来客数が増えないため単価だけが減少しており、売上を大きく落としている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は猛暑の影響でエアコンが売れたが、今年は梅雨が長いと予報されているためか、エアコンの売上がそれほどでもない。テレビなどは大型商材や有機ELテレビなどの単価の高いものも売れているが、販売台数自体は減っている。来客数も前年比96%で推移していることも影響している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・イベントを開催しても来客数の動きが鈍い状態である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・帳合取引などの変更により、納入に関してサイクルなどの条件が変わってきている。また、全体的に新元号の需要が一段落して動きが悪くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・メーカー統合による競合店の同ブランド化の影響が顕著に表れており、販売量が減少している。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動であるとみているが、特にランチタイムの客の出足が鈍っている。これまで利用していた主婦の財布のひもが固くなっているように見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年と比較して予約の動きが鈍く、来客数も減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休の余波が大きすぎる。ゴールデンウィーク明けから来客数が減少しており、宴会で何とか食いつないでいる状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動で静かになるのは予想していたが、回復するのが遅く、例年よりも来客数は減少傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・総会シーズンで法人や各種団体などの利用は例年並みであるものの、レストランなどの個人利用は前年同時期よりやや厳しい状態である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10連休というゴールデンウィークの反動が出ており、6月の販売量は前年同期と比べてかなり悪い状態である。旅行業界としての景気も余り良くない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・10連休という異例のゴールデンウィークのため、受注量は過去に例のないほどの伸びとなったが、現在は夏の旅行が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・競合他社の動きと当社の営業成果からみると、特に夜間営業が良くない状態である。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・米中貿易摩擦の影響で中国に進出する企業の生産量が低下傾向にある。このままでは日本国内だけではなく米国の景気が徐々に悪くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・端末購入に伴うサービスが終了したため、余り良い状態ではない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・山形県沖地震により、団体客のキャンセルが発生し、来客数が減少している。これから巻き返そうというところで、不作のためにさくらんぼ狩りが少なくなるなど、全体的に団体客が減少している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・10連休というゴールデンウィークの影響もあるかもしれないが、梅雨入りが早く、週末の天候も良くないため、来客数は前年を下回っている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は動きがほとんどない状態である。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・消費動向における10連休のゴールデンウィークの影響がようやく収まりかけている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・月前半はここ数か月の平均的な売上だったが、月後半からは顕著に落ち込んできている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・3月頃から潮目が変わっているが、さらに、10連休であるゴールデンウィーク明けからは客の消費マインドが非常に低下しており、消費税の引上げや年金2000万円問題なども絡んで、消費は非常に停滞している状態である。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・10連休というゴールデンウィークの影響は6月に入っても歯止めが利かず、スーツや礼服を購入する客が大幅に減少している。レジャーなどに金を使った結果なのか、客はものを消費するという気持ちになっていない。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量が減少している。受注生産のため、物件数の減少により制作数も減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・米中貿易摩擦などの問題もあるのだろうが、段々と消費マインドが低迷しているように見受けられる。
	×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・業界内の販売制度の変更に伴い、前年と比較して販売量が10～20%減少している。
	×	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は減少していないが、1人当たりの単価が落ち込んでいる。
	×	その他住宅投資の動向を把握できる者（住宅展示場運営会社）	来客数の動き	・6月に入ってから、県内の住宅展示場の来客数が減少傾向にある。
企業動向関連		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年同月比で5%程度減少していたが、今月の前年同月比は前年並みとなっている。そのため、景気はやや上向きとなっている。

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
(東北)		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・自動車関連産業はしばらく繁忙期が継続する見込みである。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・住宅投資及び公共投資は前年同月比プラスの推移が続いている。民間非居住用の設備投資も増加しており、個人消費への波及が期待できる。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・天候にも恵まれて果物は順調に生育している。さくらんぼの品質も良く、販売単価は前年並みとなっている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・お中元がスタートしたが動きが鈍い。7月は参議院選挙もあるので前半で稼いでおきたいのだが、余り芳しくない動きとなっている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比95%と厳しい状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・需要は減少傾向にある。また、原材料の値上げ要請や燃料価格の上昇があるが、生コン価格に転嫁できない地区が多い。需要も復興需要がピークアウトし、大型プロジェクトも完了しているが、次の大型物件が見当たらない状況である。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・業界に対する反応は冷えており、値下げ要請は厳しいままである。
		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状況に変化がない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・県外に販路のある企業の業績は順調に推移している。
		広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・エネルギー関連、流通業、食品関係の大手広告主の広告出稿は、前年と比較してやや低調であるものの、マンション販売は活発であり、全体的には横ばいで推移している。
		広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・選挙に関わる仕事は増えてきているものの、取引先の広告費の予算は前年度を下回っており、厳しい状況が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターは、手近なお出掛け先として位置付けられている印象を受ける。そのため週末は多くの家族連れでにぎわっており、比例してテナントへの来客効果も高まっている。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・天候不順により、初夏の作物であるさくらんぼが例年になく不作となっている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、旅行客の数が減っている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・飲食店からの広告への反応が鈍い。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響で製品の出荷量が減少するなど、業績に表れてきている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月はこれといった受注がない状況となっている。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・ボーナス商戦の時期にもかかわらず、広告出稿量が伸びていない。選挙による一時的な停滞とも違う印象を受けている。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業関係の業績が、前年比で売上、利益共に悪化している。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・オフィス家具の仕入価格及び配送費の値上げの案内がきており、消費税の引上げ前の商談に悪影響を及ぼしている。案内から値上げ実施までの期間が短く、対応に苦慮している。
	その他企業[企画業](経営者)	取引先の様子	・週末の悪天候が何週間も続いて月計が前年を下回ったということで、得意先の流通業からデザイン料金の抑制を求められており、受けざるを得ない状況となっている。	
	×	その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	競争相手の様子	・同業者から話を聞いても皆同じであり、価格競争への対応もあって売上が大幅に落ち込んでいる様子である。景気は非常に悪くなっていると実感している。
雇用関連				
(東北)		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・大手生命保険会社の大型増員案件及び電力系企業の大規模増員案件への派遣稼働が確定している。売上と総利益が前年比4%増加しており、景気は3か月前と比べてやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年よりも価格を上げることができている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・3か月前と比較しても、景気はやや良い状態は続いている。製造業、建設業、外食産業などにおいて、若い人が転職しているという声をよく聞く。求人をする企業が多く、人が動いているということで、景気が良い状態であると判断している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数、求人倍率の高止まりは続いており、人材が回ってこない中小企業の課題となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・事務系派遣ニーズに大幅な変動はない。最近は同一労働同一賃金を控え、派遣会社が派遣料金とは別に交通費請求の提案をする機会が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・余り動きがみられず、求人数も増えている様子はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年明け以降、前年比減少で推移していた新規求人数であるが、5月は増加に転じている。また、6月における来年3月卒業予定者の高卒求人では、受理件数が増加している。ただし、1件当たりの求人数は前年よりも減少しているため、求人数はほぼ横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は4か月連続で5,000人を上回っているが、3か月前と比較すると1.0%の減少となっている。製造業からの求人が減少していることから、全体的な景気は変わっていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は僅かに減少している。ここ数年、新規求職に占める在職求職者の割合がやや増加傾向にある。在職求職者は、より好条件の事業所を求めて求職活動しているが、新規の求人に目立つものが少ないと相談に来ないため、求職者が減少しているのではないかと。このような状況から、求職者及び求人の動きに大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・臨時雇用やパートでの募集が多いが、社会を支えるためには、ある程度の年代までは正社員でなければならない。また、事業所もそれを知った上で雇用を考えなければいけない。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・停滞ムードから脱却できない状況が続いている。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・人手不足業種からの求人は高止まりしているが、受注減により製造業の企業の倒産が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は落ち込みが続いている。企業へのヒアリングでは、若者を採用したいが地元志向が薄いのか、応募者はリタイアやシルバー層が多いと聞いている。そのため、ミスマッチが続き採用したくてもできない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・参議院選挙を始めとして各種選挙が続くため、広告の動きが鈍くなってきている。
	×	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・全体的に依頼する企業の数が減ってきている。

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)		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依頼案件が増えている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が確保できた店や新たな販売のキーワードやヒントが見つけた月になっている。客の要望を捉えられる情報が入手できるか、また、速やかに対応していく仕組みをいかに作るかが大きな課題になる。店舗ごとに情報を得て、実践する人材を育てなければならぬ。この情報化時代では、既成概念を突破しなければならない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時的な現象の可能性もあるが、来客数が増えている。景気が少し上向き始めたのかもかもしれない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動減を想定していたが、団体の動きが活発化し、来園客が微増している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・業界の動きは変わらないようだが、改元により、全体的に景気が良くなっている印象である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街に肉屋がオープンし、連日大にぎわいである。総菜も扱っているのが、主婦が中心のようである。商店街のにぎわいが出てきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨の頃だが、各種団体の総会等で外に出る機会が皆さん多いようである。それに合わせて小旅行に行く方も多い。その分、地元での消費は控え目になる。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・前月は好調だった来客数、売上が、今月に入り足踏み状態となっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・テナント閉店の影響を除いた既存店の比較でも、来客数が3%下落しており、力強さを感じない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・前月同様、客単価の落ち込みが続いている。特に、夕方以降の落ち込みが大きい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年比98.8%と9人減である。客単価は同103%、売上の同101%と共に微増で、ほぼ横ばい状態である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・売上、販売台数等が4月あたりから余り変わらず、例年と同じようである。諸経費が上昇しているのに横ばいはずらぬ。努力不足なのだろうか。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・毎年のことだが、今年は特にゴールデンウィークが10連休で、観光地はものすごくにぎわいを見せていた。その反動だと思いが、6月に入って、売店、食堂、ホテルのオーナー、支配人たちから、「とにかく、今月の冷え込みがひどい」という話を聞いている。車の販売、乗換えには全くつながらず、余り良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上の良しあしが日ごとにははっきりしているものの、月の売上、来客数は変わらない。近隣に競合店が3店舗もオープンしたが、むしろ人が集まって来ているのか、来客数は変わらず、新規客が増えている。ボーナス時期でもあり、宣伝広告の効果が出始めている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・海外情勢や老後の生活設計など不安材料は多いものの、景気に影響が出るころまではきていないのではないかと。むしろ、年齢構成の変化に伴うニーズの変化に適切に対応していくことが求められている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・4～5月に比べると勢いはないが、しっかりと売上を維持できている。インバウンドやインターネット予約で稼働が確保できているのが大きい。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・6月中旬、近隣に約190室保有のホテルが新規オープンした。宿泊需要は、やや増加しているが、ライバルがオープンしたため、厳しい状況にある。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークと夏季の間で、動きが鈍い。大型観光キャンペーンの最終月の盛り上がりとしては弱い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きが少し良くなり、前年同月より3%の増収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き、販売量は低迷を極め、受注見込みも少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連の住宅着工件数も、前年と大きく変化がない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほぼ変化がみられない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建設業者や同業者に限っては、公共事業等もあり、忙しさは変わっていない。消費税増税前の駆け込み需要も若干影響している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・現状、賃貸のアパート、マンションは、かなり動きが鈍っている。ただ、アパート1棟丸買いなど土地の投資物件は、引き合いがかなり増えている感じがする。飽くまでも投資物件のみで、店舗については、ほとんど引き合いがない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・特にお年寄りの動きが鈍い。例の年金問題で、皆がかなりナーバスになっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・訴求に対するレスポンスが非常に悪い。集客や売上増に向け、いろいろと施策を講じても、反応が鈍い。5月の連休以降は来客数、売上共に苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べて降雨日が多く、来客数が落ちている。3か月前の前年比でもみても良くない。お中元期の最中だが、来店を促すきっかけとしては、年々弱くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
×		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で目立った大きなイベント等がなかったことや全体的な行事もないこと、さらに、天候不良が重なり、来客数が減っている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・とにかく人が出てこない。どうしたのかというくらい、人の流れというか、来客数が激減している。それこそ、打つ手は全て打っていると思うが、まだ何か足りないのかというくらい、かなりひどい状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年より停滞している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、来客数減少が続いている。消費税増税が予定どおり実施される見通しで、その対策報道が多くなっていること、食品を中心とした値上げが顕在化してきていること、それらが複合して、客の来店回数、買上点数の減少を招いている。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量が落ち込んできている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・法人や永年勤続などの福利厚生利用、OB会の規模縮小や取りやめなどで、やや悪くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ビジネスホテルを3棟運営しているが、特に2棟の稼働が、少し伸び悩んでいる。月によって変動があり、例年良くても今年度は悪くなることもあり、3か月前と比べて稼働が少し落ち、やや悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・カウンターでは、夏の高額商材が敬遠されている。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・完全な人手不足である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・売上獲得が伸びず、営業委託の撤退が発生している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・通話料金との分離により、端末価格が高くなったと感じる客が多い。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・来場者数は4月2,673名で前年比マイナス177名、5月4,136名、同プラス236名である。6月の見込みは2,664名で同マイナス336名である。累計でも前年比減少で、景気が良いとはいえない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・これまではフリー客も受入れ可能だったが、スタッフ数が減少したため、完全予約制としたことで、やや悪くなっている。売上減少分で人件費が抑制されるとしても、純利益率の減少は避けられない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・整備内容にこだわらず、価格の安さのみを優先する客が、3か月前より増加傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・5月の連休以降、動きが鈍くなっているように感じる。販売量の停滞は変わらないが、状況は暗い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休後は特に、ビジネスやプライベート共に、タクシーの利用客が減っている。駅で降りて、レンタカー会社に直行する人が多い。景気の良いときは会社から、事故に遭わないようタクシー利用を指示されていたが、一番最初の経費削減はタクシー代のようで、売上は落ちる一方である。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が、2～3か月安定している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの米国向け輸出が、90か月連続で前年同月を超えている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の波はあるが、多少増加傾向にある。ただし、確実に上向いているとはいえない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特別好調ではないが、堅調に推移している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の受注数は高原状態を維持している。飛び込みの注文は、やや減っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、受注価格、販売の動き等は、この2～3か月は余り変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節商材のエアコン、扇風機、夏物寝具等、インターネット通販向けの輸送は伸びたが、全体的には前年並みの輸送量である。

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
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社で管理受託をしている建物の清掃契約が、今年度より他社から当社への直接請負契約に変更になった。ただし、受注金額は従来より安い契約となり、売上増の割に利益が少ない。その他管理物件も、契約縮小などによって、売上、利益共に減少し、全体の売上は増えたが、利益は減少してしまっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談件数や受注量に、特段の変化はみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱業種は、医療器、船舶等いろいろやっているが、一般的に受注が1～2割減っている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の梅雨は曇りや雨が多過ぎる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少ない。同業他社の話聞いても少ないとの話である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春の入退居も落ち着き、時期的に受注量が減少している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・貿易摩擦の影響が、輸出関連の事業所で受注に始まってきているようである。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り受注が前年同月比25%減と、急激に落ち込み始めている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の新機種並びにモデルチェンジ等が遅延している。
	×	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を営んでいる。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。ただし、今期は厳しい。発注額が前期比24%減で、特に、地方業者に一番影響がある県関係が前年比14%減で、市町村関係では前年比の42%と、今まで経験したことのない発注減である。当社決算は前期分の発注なので、今のところ心配はないが、次年度決算が大変心配である。
	×	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前のマインド低下は尋常ではない。広告受注が前年同月と比べ2割も落ちている。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業関係は、特段、求人募集はない。依然として、福祉、看護、介護等の募集はある。全般的な周辺の様子は、住宅の増改築等や県単位の話かもしれないが、公共事業関係は、ずっと堅調に推移していくのではないかと。ガソリン価格が若干上がったものの、小売関係はお中元を前に、商材等の充実と販売促進に努めていて、活気がある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・当社の主要な取引先は、ホテル、宿泊施設である。個人客は余り多くないので、個人の状況は分からないが、取引先の稼働率が前年とほぼ横ばいで変わりなく、収益は上がっているようで、余り変化がないという感触である。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・採用数に変化はなく、下げ止まりの状態と考えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者の3か月前及び前年同月期を見ても、ほぼ変わらない。有効求人倍率は2月以降、多少減少傾向となっているが、前年同様の傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて、求人数に大幅な動きはなく、むしろやや減少しているため、景気も一段落したのではないかと感じている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・全国的な求人倍率には届かないものの、当県全体では前年度を上回る求人倍率となっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先の会社から人を引き取ってほしいという話はしばらくなかったが、今月、15人くらい引き取ってほしいという話が入ってきている。少し景気が悪くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの新規求人申込みが減少している。運輸、郵便業等の一部で、増加している新規求人があるものの、産業全体としては求人数が減少している。	

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
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前の3月が一番の閑散期で、6月も良くはないが、3月よりは良い傾向にある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税を考えたが、白物家電が動いている。会社関係の設備商品の問合せもあるが、テレビの動きは悪いようである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・令和に変わり、少しずつ需要が増えている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・季節商材の動きが良い。来客数の増加に伴い、売上も順調に伸びている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・夏のクリアランスがスタートし、訴求媒体を前年以上に手配し、悪天候の中でも想定どおりに動員できたことで、売上につなげることができている。お中元、セール主軸の夏物洋品、雑貨いずれも順調に推移している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣の大型商業施設が改装のためクローズしていることもあり、新しい客が増加傾向にあるが、前年の空梅雨に対し今年は雨が続いたこともあり、やや厳しい結果となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨入りし、降雨の日は当然売上も落ちている。世の中では年金2000万円問題がどのニュースでも取り上げられ、政府が中高年の購買力をなくしているため、物を買わなくなっている。実際に消費税増税をしたら、個人商店は先細りとなる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・既存店の来客数は前年並みだが、単価の上昇が売上に貢献している。これは、キャッシュレス普及に合わせ各社が実施するキャッシュバックやポイントアップ販促の影響が大きい。しかし、インバウンド消費は、耐久消費財から日用品、化粧品、玩具へシフトする傾向が強く、単価下落の影響を直接被っている（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温上昇により、エアコンや冷蔵庫、洗濯機などの商材が好調に推移したため、前年比で2けた伸びている。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・6月に入り、入梅の時期でもあるが、国内消費は堅調に推移している。耐久消費財の動きが良いが、これが消費税増税前の駆け込み需要という印象は持っていない。一方で、インバウンドは来客数、単価共に前年割れの水準にあり、国際情勢、為替の影響等と考えている（東京都）。
		その他専門店〔雑貨〕（営業担当）	来客数の動き	・メーカー間の競争意識が高く、前年と比較して新商品の導入ペースが早まっている（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	・今年の3～4月に一部店舗の改装を行っているので、その影響がある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて決して景気が良くなったという感じはしない。客の様子を見ていると、多少は良くなっているような気がするが、以前に比べたらまだ物足りない。消費税増税はあるし、どうしても消費が冷え込んでいるような気がする。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月からカード決済をできるようにしたところ、宴会などでカードが使えるかという問合せがかなりあり、カード決済をする客が多いことに驚いている（東京都）。
	旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月の団体旅行に関してはほぼ予定どおりである。個人旅行は5月の10連休の反動が出てやや悪いが、想定よりもマイナスが小さい。国内客については前年比プラスとなっていて、海外旅行はやや悪いが、個人旅行は総じてプラスである（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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比較して販売量が増加している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・東京オリンピックに向けてのイベント関連の引き合いがきている。これから関連の仕事が増えることを期待している（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しい仕事が入り始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字に達したので、景気はやや良い。3か月前と比べてもやや良くなっている。アパートなど賃貸住宅の引き合いは、施工不良問題や不正融資のニュースなどにより少なくなったが、新築、建て替えが堅実に動いており、消費税増税も余り影響はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年に比べてゴールデンウィーク明けも契約数が落ちていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が前年より大分良い。今年の東京の気候は、春が春らしく、梅雨が梅雨らしいので、売れる物が予測しやすかったのかもしれない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・一般的にはボーナス支給後だと思われるが、家電製品にはなかなか動きがない。例年、天候に左右されるので何ともいえないが、今月は問合せが少しあるくらいで、余り売れていない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・晴天や暑さ、降雨など、天候によっても客が減る。大型店のような涼しいショッピングゾーンに取られてしまうのか、個店としての対応は厳しいものがある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・テレビやビデオ等、映像関係の動きが余り良くない（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3か月前の3月は卒業式、送別会、お彼岸などで花をかなり買ってもらった。6月は行事が何もなく、日々この売上で良いのだろうかと思うことがあるが、昔から大体6月は良くない。老後資金として2000万円が必要だという話があるので、皆ますます懐にため込むのではないかと（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は天候が良かったこともあり、店頭での売行きもそこそこ良い。ただ、外商の大きな物件はさほど増減がないので、景気は余り変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・新茶の時期を過ぎたが、今年は例年に比べても販売数量の伸びを欠いている。客の消費が落ちたのか、他の物に変わったのか、調査中である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・関東全体ではほぼ前年どおりである。大型店は総菜、菓子を中心に割と順調である。ギフトは、冷夏ということで飲料水、ビール等が非常に厳しく、苦戦している（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・価値が高い物に対する関心は堅調で、決して消費は鈍っていない。一方で、日用品や短期的な価値しかない物への消費に関しては、様子見感が強く、低調である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・店舗全体ではほぼ前年をとらえており、この数か月の状況と変わりにない。インバウンド需要は堅調に推移しており、特に化粧品などの動きが良い。今月からお中元ギフトの早期受注が始まったが、動き出しは非常に厳しく、実績は前年に対して10ポイントマイナスである。例年、国政選挙のある年は需要が減る傾向にあるが、今年は特に厳しい。商品カテゴリーごとの好不調があるものの、全体としては前年実績を維持している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・これまでの様々な要素に加え、老後の2000万円不足問題で、消費者の購買意欲は更に大きく減退している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・百貨店全体の売上は、時計や宝飾品などの高額品を除き、苦戦している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・地域の競合店との価格競争があり、平均単価が下がる傾向にある。客1人当たりの買上点数は前年を上回っているが、単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額がまだまだ前年の売上に達していない状況が続いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月も通常月と余り変わらないが、天候に左右される部分が大いと感じている。今のところ前年の来客数は何とかカバーしているが、この先は雨予報が出ているし、月末の最終日が日曜日なので、それで雨をばん回できて、最終的に前年並みまで届くかという状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、売価を打ち出しても全体的な販売量の増加はみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・6月は全体として前年比5%ほどマイナスの状況である。衣料、住まいの品の下振れが大きい上、食品等も5%ほど良くない。客の買い方に力強さが見受けられない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・季節商材の動きがまだ活発になってこない。単価もそれほど上がってきていない（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・全体としては横ばい傾向だが、衣料品が不振で、買上平均単価は101%である。来客数も2%減少している。住居品、食品は3%以上伸びており、特に、早期ギフトは5%以上と大きく伸びている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、財布のひもが固くなっている。特売品の動向は良いが、定番商材の動きが悪い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣で大型店並びに同業者の開店が続いているが、来客数、売上共に安定しており、大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近くにライバル店ができて、商売が非常に厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、消費意欲が衰えているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・いろいろな理由があると思うが、来客数は前年割れの状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新商品が継続して売れており、10連休後の落ち込みもそこまでひどくならなかった。来客数のトレンドは維持されている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は上がっているが、肝心の来客数が芳しくない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安くなければ売れない。安くて当たり前の時代になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年6月は2けた落としたのだが、今月は来客数、売上共にほぼ前年並みである。年金支給日にDMを仕掛けても、なかなか大きく売上は伸びない。衣料品への購買意欲が感じられない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・人材不足で、いろいろなところで募集をしても人が来ないことから、景気は良いのではないかと。特に、建設関係は土木、現場作業の募集は、時給を相当上げないと人が来ないそうである。建設関連業を主体として、景気としては高止まりして動いているのではないかと（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・年度末と比べ、需要が著しく下がっている。また、夏のボーナス月前でもあり、買い控えで売上が伸びてこない。
		乗用車販売店（店長代行）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売台数増を見込んでいたが、客の動きが鈍い（東京都）。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・消費税増税がまだ決定しておらず、成り行きを見守っている状態が消費者に欠けている。販売量が増えず、販売額、販売件数も伸び悩んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・6月は販促を仕掛けたので前年をかなり上回っているが、値引きに直結する販促内容でない客は反応しない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが変わらない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・接客数、販売数の落ち込みが続き、売上が伸びていない。景気が徐々に悪くなるというよりも、低空飛行の状態を維持している（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	・前年と比べても余り変化はみられない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・国内市場は、上半期で前年を上回ったのは1か月だけである(東京都)。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・レストラン、宴会利用の数値を合算すると、5月累計は前年比で来客数100%、客単価96%、6月単月では来客数102%、客単価93%となっている(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・全体的には、今月も販売単価、来客数、売上共にほぼ前年並みである(東京都)。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・10連休後の2週間は客足が減少したが、徐々に戻ってきている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・商店会に消費税増税の話や何とかペイの説明があったが、高齢のため、理解できないという意見が多々聞かれた(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・東京オリンピックや消費税増税などいろいろあるが、客の中では余り影響はないようで、特に変化のない毎日という感じである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・降雨の影響を受け、売上が未達となっている(東京都)。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・6月は既存店舗はやや厳しさもあるが、全社としては前年並みであり、景気は良くも悪くもなっていない(東京都)。
		その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	販売量の動き	・自店の売上、周辺店舗の混雑具合、街のにぎわい等に変化はみられない(東京都)。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・客は来店するが、決断力に欠けており、あれもこれもそれもと質問は受けるのだが、なかなか決定まではいかない。経済的にもやや苦しくなっているのかなという様子が見受けられる。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・前年同期比では販売量が160%程度なので、前年と比べると良いが、3か月前と比べると若干目減りしている(東京都)。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・海外旅行の大票田であるハワイの売行きは鈍いが、単価の高いヨーロッパのツアーが好調である。人数ベースでは弱いものの、利益はまずまずである。ハワイは今後もフライトが増え、供給過多傾向になる(東京都)。
		旅行代理店(総 務担当)	お客様の様子	・客からの見積依頼件数に変化はない。逆に増加傾向にも感じられる(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月は連休がないので、動きのある週末も平穏の様相だった。月を通して深夜の利用客の動きは多少あったものの、景気としては余り良くない。乗り場での客待ち空車の列は相変わらず長い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さにより昼間の客は順調に伸びている。また、電子マネーの利用客が順調に増えている(東京都)。
		タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・依然としてゴールデンウィークの10連休の反動か、景気の上向き感を感じられないが、6月後半に入り、曜日によって若干忙しい日がある。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・客からのリアクションによる営業は、前年比で増加傾向だが、こちらからのアプローチによるアクション営業は減少傾向にある。手法による誤差もあるが、プラスマイナスゼロというところである。純粋な問合せは減少傾向にある(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・景気の先行きが不透明なため、消費を抑える傾向が強くなっており、新しいサービスを勧めても様子見の客が多い。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・月額料金に対してシビアな消費者が増えており、安価なサービスの契約が伸びているため、売上ベースでは伸び悩んでいる。
		通信会社(管理 担当)	お客様の様子	・夏休みの消費に向けて、全般的に買い控えの様子が見受けられる。携帯電話については、他社の展開を慎重に見定めているようである。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、無駄を極力排除し、必要最低限の内容を選択する傾向は相変わらず強い。
		通信会社(総務 担当)	単価の動き	・日用品や加工食品に継続して価格引上げの動きが出ているが、その影響は現時点でまだ僅かである(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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間案件は数も少なく厳しい状況が続いているが、官庁案件の入札が佳境に入り、取りあえず一息ついている状況である。民間の投資意欲が上昇する要素がみられないので、このまま推移する。
		設計事務所（職員）	それ以外	・9月決算に向けて、前年並みの売上を目途は立ったが、景気は良いとも悪いとも判断しかねる。横ばいからやや下り坂が当たり前と感じる（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて大きな変化はない。契約もコンスタントに行っている。エンドユーザー向けのアパートローンで、融資の否決により解約となった案件が多少目立つことが若干懸念されるが、それ以外は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街の通行量が若干減少しているように感じる。来客数も前よりやや減ってきており、売上にも影響している。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・晴れれば猛暑日、毎週末は降雨のため、来客数が減少し、売上につながっていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数及び客単価が1割弱落ち込んできている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が確実に減っており、前月の大型連休明けも回復できていない。お中元に関しても横ばい以下で厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・訪日外国人の需要は継続して好調に推移しているが、国内消費については前月の大型連休以降、モノ消費が低迷している。食品中心に値上がりが続いており、買い控えにつながっているようである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都内基幹店の売上は、前年比96%、特殊与件を除くと99%だが、来客数が前年比97%と苦戦している。インバウンド売上は前年比99%と前月より若干持ち直しているが、国内ボリューム客層の来店減が影響している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お中元ギフトは目標通りに推移しているが、衣料品を中心とした自家需要品は単価、数量共に落ち込んでいる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・主力の衣料品を中心に厳しい状況が続いている中で、ピークを迎えたお中元商戦については、インターネットでの受注の伸びが全体をけん引し、前年を上回る好調なペースで推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・5月のゴールデンウィーク以降、客には買い控えの様子が感じられる上、降雨による影響も受けたことで、景気は悪くなっている。単価の下落傾向もみられ、客の消費に対する意識は厳しいと感じる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月の売上は月次では前年を超えているものの、中旬に前年割れの日が続くなど、売上の動向に不安定さがみられるようになってきている（東京都）。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・この間の年金問題のニュースに関して、客同士が売場で、年金がなかなか厳しい、貯蓄も2000万円もないという中で切り詰める物は食料品と衣料品しかないと話していたのを聞くと、先行きは不安定で厳しいという実感がある。事実、店舗の数字も非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が下降気味である（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比92%と、数か月連続で前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当社はコンビニエンスストアを複数経営しているが、どの店舗も来客数が減っているのが現状である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・実需期に入った浴衣の売上が、前年に比べて20%程度低迷している（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・今月は年金支給日があったが、相変わらず中高年客の購買意欲が低い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売で、整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来場は結構あるが、なかなか成約に結び付いていない。

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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年に比べて今月は販売量がかなり減少している。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・3月は決算期ということもあり見込みが良かったが、今月は反動減がそのまま続き、販売量が激減している。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を見込んでいるが、思っていたより来客数や販売量が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店 (店長)	単価の動き	・ボーナス商戦の時期だが、販売が伸びず、高級車より低価格車が売れている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前の3月は、1年で一番忙しい時期で、人の動きも激しく、売上も伸びる。今月は3か月前と比べると売上が約10～15%落ちているので、余り景気が良いとはいえない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の3月1～25日までの前年比は売上100.5%、来客数97.3%である。6月1～26日までの前年比は売上97.1%、来客数90.2%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・当地域では秋にラグビーワールドカップもあるようだが、それに関して具体的に盛り上がっているという気は余りしない。東京オリンピックに関しても同様である。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	来客数の動き	・既存店の売上が減少しており、それに加えて人件費及び募集費の増加が利益を圧迫している(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・10連休の反動もあると思うが、3か月前に比べると平日の来客数が大幅に減っている。土日休前日は例年並みに推移しているが、平日のマイナスをカバーできるまでには至っていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・6月は周辺のイベント関連の動きが弱く、例年よりも来客数が減少している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・社内インセンティブなど、お金を掛けることが少なくなってきた(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨入りしたにしては降雨日が少なく、1日を通して需要が少ないように感じる。6月も厳しい月になりそうである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・働き方改革の影響で、終電過ぎの人の動きが大分なくなってしまう。どこの街へ行っても静かである(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・回復トレンドが見いだせない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネットの契約数が前年同月比でかなり下降トレンドとなっている(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューションシステム販売は、案件数は変わらないものの、大型案件が減少している。個人向けの携帯電話及び附属製品の販売は減少傾向にある(東京都)。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・当社も加入件数が伸び悩んでいるので、値上げや削減を検討している。加入が伸びずに値上げ等を考えるのは、少なからず景気が悪い証拠のような気がする(東京都)。
		通信会社(経理担当)	お客様の様子	・客が明確に不要なサービスは申し込まない。つい申込みをしてしまっても適宜解約を申し出てくる状況である。惰性で契約の見直しをしない人より、賢明な選択をする人が増えている。
		ゴルフ場(従業員)	それ以外	・銀行にお金が集まらず、各種手数料を更に新設する動きを知った。銀行はお金を貸すのではなく、手数料で経営する時代なのか。自分の口座に入金するのに、細かいお金を500枚入金すると手数料が掛かるような状況では、景気が良いとは言いがたい。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから引き続き来客数の回復がみられず、客単価も微妙に下がっている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・前年と比べて3割ほど売上が落ちている。客単価は上がっているものの、来客数が大幅に減少している。駐車場工事の関係で、売場と駐車場が離れたことが大きな原因と推測している。公共交通機関利用者向けの優待サービスを行うことでフォローしているが、売上増には直接つなげていない。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	お客様の様子	・新商品には関心がなく、現状維持、あるいは多くの客は今までの物も買い控える傾向にある。購買意欲が感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・終わった物件の報酬の入金があつたのみで、多少の継続案件があるのみである(東京都)。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が少ない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・建設業に関する不祥事が相次ぎ、業界に対する客の信頼が失われているように感じる。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・関連業種の方と話をしたが、やはり同じようにこのところ仕事の話がないということである。先行きが見えないので、厳しくなるかなという話をしている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築資材の動向が鈍っている。明るい話は聞こえてこない(東京都)。
	×	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で購買が増えるかと思ったが、それも今のところ出ていないようである(東京都)。
	×	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・景気は悪い。まず来客が少ない。この間大型店舗を見てきたが、品ぞろえが全然違うということと、専門店に来る客とは客層が分かれている。当店のような小売店には客が来ないのが当然かなと感じている。非常に良くない(東京都)。
	×	百貨店(店長)	来客数の動き	・特に都内の百貨店は全体的に良くないと聞いている。セールについても、インターネット売上の拡大と比例して、店頭セールが苦戦することが目に見えているが、大きな施策がない現状はどこも同じではないか(東京都)。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・市場移転してから品薄になり、商品単価も上がり続けている。市場の構造上の問題が大きく影響していることは明白なのではないか(東京都)。
	×	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・10連休中の来場者減からの回復が思わしくなく、今月も低迷状態が続いている。例年は梅雨の時期でも4月より来場者数は多いが、今年は伸びが期待できない。
	×	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、ここ数年住宅の売行きが非常に悪い。47年間この仕事をしているが、これほど住宅が売れないことはない。政策が住宅取得に向けていないことが1つの理由ではないか。個人消費の中では住宅取得が一番大きく、経済波及効果もある。一方、建設業は工事原価が非常に高く、公共工事では赤字になってしまうこともあり、入札不調になる工事も出てきている。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		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、名刺印刷などをしている。店頭の接客と法人関係の納品がある。今月は法人は横ばいだったが、個人客が増えてきている。客単価がやや上がっているように感じている(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・米中の貿易摩擦の影響が懸念されていたが、今のところそれほど影響はみられない。東京オリンピックのチケットの抽選発表など明るい話題も多い。梅雨の雨も被害が出ることなく、恵みの雨となりそうである。
		その他サービス業[ディスプレイ](経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の問合せが増えている(東京都)。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・外需の低迷により景況感は芳しくないが、内需、とりわけ日用品の需要は堅調であり、3か月前と比べて大きな変化は感じない。工事を頼んでもなかなか工事予定が立たないことがある。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・見積りや問合せは多いが、なかなか成約につながらない。景気の先行きに今一つ不安があるのかもしれない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	取引先の様子	・メインで流れている化粧品容器の受注に回復傾向はみられないが、客が内製している部品を穴埋めとして発注してくれたので、一息つくことができている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・内示ではもう少し落ちると思っていたが、それほど落ちていない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ何年も売上の水準は変わらなかったが、今年は例年に比べて1割ほど落ち込んでいる。特に東京圏の落ち込みが大きい(東京都)。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望価格で売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱商品の一部には増加傾向がみられるが、主要商品が減少し続けているため、納品先の状況とあいまって、厳しい状況が続いている（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量等に特に変化がみられない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・前年より運賃交渉を行っているが、現状はまだ数値に表れてこない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米中貿易戦争の影響があり、中国国内の落ち込みが大きい。特に半導体は製造がストップしている工場もある。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前商業施設の総会が6月に開催された。前年6月にも報告したが、開発完了後の初年度、前年は売上が下がった。今年は少なくとも下がらないと期待していたが、更に下がっている。9月に大手百貨店が撤退するが、その後のテナントについての発表もない。秋には消費税増税があるので、不安である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・都心の空室率が改善され、賃料も上昇しているという報道が流れているせいか、テナントも自社の業績が多少悪くても、賃料のアップ改定に応じてくれている（東京都）。
		税理士	それ以外	・商店街の各飲食店は夜10時過ぎだと客が残り入っていない。潰れて違う店になっているということもよくある（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を目指す会社や、資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる（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	・取引先工場の稼働率が思ったほど上がってきておらず、受注量は変わり映えしない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・ここに来て公共事業が落ち着いている。今月前半から動きが良くない。防犯カメラにおいても、興味は示すものの商談に結び付けるのが難しい。
		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	・今年度に入ってから案件単価が伸びていない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数、客単価共に下がっている。必要な物しか買わず、儉約に努めているようである。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・競合他社との価格競争で利益幅が縮小している。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	取引先の様子	・製本、紙加工関連の下請業者から年内に廃業すると連絡があった。他の業者の紹介を依頼しているが、現状より価格が上がるといわれている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・目の前の仕事はあるが、先の仕事の予定が立たず心配している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産量が前年同期比で下がっており、受注量が減っているため、やや悪くなっていると感じる。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べてマイナス15%、前月比ではマイナス5%の受注減である。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税、東京オリンピック等の状況のなかで、不況が来るだろうということで、仕入れを極端に減らされている。非常に困ったものである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の関係か、東京オリンピック関係の仕事がここにきて鈍化している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では、受注が減ってきているとのことである。また、派遣会社も、派遣数が激減してきているという話がある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客単価を上げられていない（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・2か月連続での悪化となっている。2か月連続というのは最近ではなかったが、減少率はかなり小さくなっている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・小売業では10連休の反動がまだ続いていることと、商品の値上げもあり、売上が減少している。運送業は、燃料高騰と人手不足による人件費増加もあり、利益率が下がっている。不動産業では地価の高止まりで仕入れに苦労しており、売上が減少傾向にある。アパート等の収益物件では、業者、金融機関の不正問題の影響で建設受注が減少傾向にあり、こちらも売上が高に影響し始めている。全般的に各業種共に景気は悪化傾向にある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先からの4～6月期景況レポートにおいて、当期の業況判断DIは全業種総合でマイナス9.3と、前期比11.8ポイントの2けた低下となり、1年ぶりにマイナス水準となっている。
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・宣伝、販促の発注は減っていないものの、以前に比べて予算や納期にかなり無理のある要望をするクライアントが多くなってきている。余裕がない形での予算の使い方が多い（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・不要不急の出費を控えている様子と聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、大手からの受注が減少しており、今後更なる悪化が予想される（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	・案件が減り、技術者の空きが出始めている（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて受注量が減っている（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注件数が大きく減少している。同業他社から日々営業連絡が来る状況で、全体的に案件が枯渇していると感じる。
	×	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内に目を向けると、人手不足により客が仕事をこなせず、当方にも影響が出ている。半導体の据付けも大幅に減少しており、これも米中貿易の影響と思われる。海外、特に中国向けの輸出品が大幅に減少している。中国国内の物流も相当減速感があり、倉庫の返却も増えてきている（東京都）。
	×	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	・新規の発注がなく、最も悪い状態である（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・募集件数は前年比110%で推移している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用数は3か月前と比べて110%、前年比130%強と増加しており、回復傾向にある（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に3か月前と比べると減少傾向ではあるが、充足数が増加している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大手企業でかなりのリストラが行われているようで、求職者数が増えてきているが、全体的には求人数は伸びていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前までと同様に、求人数は多い。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向等に変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・同一労働同一賃金の影響を測るため、企業側、登録スタッフ側、共に様子を見ている。例年どおりの受注数と応募数で、大きな影響が出る前のこう着状態である（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材不足から企業側への派遣請求額は交渉しやすくなっており、上昇傾向にあるが、業務内容とスキルのミスマッチも増えており、成約しても短い期間で派遣終了してしまうケースが増えている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・採用者数は減っていないが、右肩上がりに伸びているという感じはなくなっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒の就活ガイドラインが撤廃されることの影響は次年度以降に出てくるのではないかと。獲得競争は少し活発になるとみている。インターンシップを実施する企業は多いが、採用枠を増やしているわけではないので、予算は増えない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は営業、技術職は相変わらず多く、採用者数も比較的多い。また、海外業務の求人もコンスタントにある（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・一部メーカーで米中の貿易問題の影響を受けている企業もあるが、他に大きな変化は感じない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・4月以降、派遣求入件数の減少傾向が続いている。新規登録者数も大幅に減少し、前年比40%程度落ち込んでいる。派遣求人における採用数、派遣稼働者数は、既存登録者からのマッチング等もあり微減となっているが、マイナス傾向にある(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣ニーズは相変わらず高いものの、傾向としては減ってきている(東京都)。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・大量リストラや大量解雇等が見受けられる。
	x	求人情報誌製作会社(所長)	求人数の動き	・仕事がないので人もいらないとと言われることが増えている。

5. 甲信越(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・客の消費意欲は、必要な物に対しては積極的で、購入もする。多少の季節変動は感じられる。
		スーパー(経営者)	それ以外	・1月から売上は前年比プラスで6月は54%増と、とても忙しい。来客数は9%減だが、1日5回は来店していた客が来られなくなったことも一因である。6月はイベントが多く、2件キャンセルしたものの、何とかこなせている。7月も新規の夏祭りがあり、前年比プラスとなる予定である。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・上向いてはいるものの、ここ3~4年では最低の売上である。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・観光シーズンに突入しただけではなく、前年と比べても、来客数は微増傾向にある。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客をみていると、必要以上の物やぜいたくはしないという感じである。当店の商材は学校関係が多いが、子どもたちが、どうしても必要な物だけを買う時代で、新しい型が出たから買うということはほとんどなくなっている。
		一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・商品の動きは購入者の必要に応じた物のみで、販売側の施策には乗ってこない。相変わらず、買換えが主で、売上の伸びは厳しい。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数は安定的だが、前年の空梅雨、猛暑の反動で今一つである。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客の動きに余り変化がない。6月は少し天候不順だったものの、客の様子は変わりがない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・3か月前と比べて、時期的な売上なので、特別大きく良くも悪くもない。若干の悪さはあるものの、変わらない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・今年は前年と比べて気温上昇が遅く、夏物商材の動きが鈍化している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車販売が伸び悩んでいる。新型車は好調な一方で既販車種の落ち込みが大きい。消費税増税前の特需は、まだ余り感じられない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・車検、一般整備は、目標額を若干だが上回っている。車両販売は、消費税増税に伴う駆け込み的状况を感じるが、増税後を不安と感じている客の思いは強い。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・悪くなっているようではないものの、低迷気味は否めない。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・変わらないと回答したが、悪いまま変わらないということである。当店周辺は飲食激戦区で、競争相手の様子が少し気になる。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・今月は県内でG20関係関係会合があったためか、開催地から客が一部流れたようである。また、団体が前年よりも多かったため売上は良かったが、5~7月のトータルでは良くないため、3月と変わらない状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・数か月前から予約受注は好調に推移していたため、その分はプラスで推移している。しかし、フリー客の利用が鈍く、予約好調分を食い潰した形となっている。天候は大きく荒れることはなかったものの、全体的に消費が落ち込んでいるようにも感じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・大型連休の反動もあり、個人の客足が非常に鈍い。また、企業も団体旅行など足踏み状態であり、様子見である。受注状況も含め、景気低迷に変わりはない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月は1年ぶりに前年比100%を超えたが、今月は多分95～97%ぐらいである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・イベントなど集客施策を実施し、来客数は前年を上回ったが、3か月前と比べると、伸び幅は縮小している。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・レストランなどで、シニア層の男女共に、「健康寿命を延ばして、より長くゴルフを続けたい」という会話が目立つ。集客営業にもそれを役立てている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・計画物件も依頼が多くあり、忙しい状況は続いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・中古別荘を求める見学者数は横ばいだが、低価格な別荘の需要が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・相変わらず、街の人どおりは閑散としている。日に何人かの来店客も必要な品は買ってくれるが、目当ての物以外には何ら興味がない。財布のひもは固いままである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨冷えによる低迷と大型連休の反動が大きく、客の動きが悪い。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・改元の盛り上がりは多少あったものの、その後は逆に来客数の減少がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の実績割れが続いており、回復の兆しがみえない。今後の消費税増税による買い控えなども、回復の阻害要因といえる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・先行きの不安感ばかりが目立っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリー客はほぼ変わらないものの、宴会の動きが余り良くない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・5月まで前年を上回り順調だった宿泊稼働が、6月は下回る見込みである。7月以降も前年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・今月の山形県沖地震の影響により、県外、海外からの宿泊予定客がキャンセルになり、被害総額が100万円くらい出ている。それによって前年同時期より宿泊客数が落ちている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入り客足が鈍っているが、前年と変わらない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・以前より高単価商材が売れなくなってきている。
	×	通信会社（経営者）	お客様の様子	・他社の営業強化による乗換えでの保留や解約に加え、節約志向によるケースも増えつつある。
	×	その他サービス【葬祭業】（経営者）	お客様の様子	・テレビや雑誌で、葬儀屋の詐欺が報道され、当店のような弱小は、もろに影響を受けている。葬儀依頼は激減したが、永代供養墓や墓じまいの依頼は順調に動いている。
企業動向関連 (甲信越)		- *	- *	- *
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の個人向け展示会は、大口バイヤーが来場したお陰で、久々に前年を上回る成果である。ただし、ルートセールでは、相変わらず、デパートが売れていないとのことで、厳しい。香港で開かれた展示会は、デモの影響で、ヨーロッパ、中国からの客が減り、売上減の厳しい結果となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響か、工事が増えている。最近では、前年同月を上回ることが多くなってきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山周辺の観光地では、アジア地域の観光客が堅調に推移しており、個人観光客は若干増加傾向にある。団体旅行から個人旅行に変わり、1部屋当たりの人員が減少し、その分を客単価の引上げにより対応している。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・県産ワインは、東南アジア向け輸出は伸びているものの、英国のEU離脱交渉を受けた経済不透明感などが影響して、全体の輸出量は減少している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の累計が、計画、前年比共に、大きく未達である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周辺企業の状況が良いという話は、聞いていない。

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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響による不透明感の高まりから、企業の景況感が悪化している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税が近づき、買い控えを感じている。企業も経費削減の傾向が強く、折込チラシのサイズダウンが見受けられる。
	x	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・また1店、街のスーパーが閉店している。
雇用関連		-	-	-
（甲信越）		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・当所管内の製造業者から、「米中貿易摩擦の影響で、中国向けの輸出がストップしている。現在、生産調整を行い、様子を見守っている」との話を聞いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・米中貿易摩擦の影響を色濃く受けている業種もあれば、堅調な業種もみられる。数か月前には多少不穏な雰囲気を感じたが、現状では、余り感じない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ハローワークも含めて、正社員の仕事は今までにないほど少ない。仕事が決まっても、最終的に契約社員で済まされ、募集要項と違うケースが散見される。派遣業界に戻ってくる人が増えている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は求人誌掲載企業がかなり少ない。人材不足ではあるが、応募も少なく採用に至らないので、求人広告の掲載を諦めている企業も多い。
	x	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
（東海）		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月の10連休以降も当地はたくさんの観光客でにぎわっている。改元に伴う神々しい雰囲気を肌身で感じたいのか、若い人から高齢者まで例年より2割近く観光客が増えている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・繁忙期に入っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・急激に暑くなり傘などの初夏の商材が好調に推移したほか、インバウンドも引き続き、大きな伸びではないが売上を伸ばしている。また、消費税の増税を意識した高額品需要の動きも出始めた。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みが始まっている。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・季節商材が順調に売れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月からのメディア企画で前年比の来客数は前月より1%改善し、重点管理商品であるファーストフード類も同様に2%改善できている。また、エリア商品であるベーカリーの伸長も、3%改善で好調に推移した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、中食分野が前年を超えるようになってきており良い傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨の季節であるが、晴天の日も多く、また暑さが早い時期からやってきていることで、飲料、アイス等例年7月以降に売れる商品の動きが活発で、それを求めにやってくる客が多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数が少し増えて、ドリンクやアイスクリームの販売量が増えている。商品の個数増量セールや新商品のスイーツの売行きが好調なのが要因である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ出てきているように思われる。これからの7～9月の3か月についても前期に比べると間違いなく数字は期待できる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・前年の猛暑の影響でエアコンが、東京オリンピックと買換えの影響でテレビが、売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ショールームへの来店客数も増え、何社も見て回っているという客の声も多い。実際に何社も回っている場合は購入に対して真剣に考えている傾向があり、実際の成約にも結び付いている。販売台数も前年を上回っており、消費税引上げ前の駆け込み需要を実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年より販売台数が伸びていて、乗客数も前年よりも多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の宿泊数の前年比よりも3%改善している。やや景気が良くなっている。ただし、地元需要の昼食・夕食はそれほどでもない。地元経済は横ばいである。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宿泊は、前年比では微減である。宴会は苦戦しているが、レストラン売上は微増である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・改元後、経済系や政治系の団体から天皇ゆかりの地を訪ねるツアーを組みたいという要望が新たに発生している。宿泊・食事等の受入れ施設側も改元企画のツアー向け商品を開発しており、頻繁に情報を得ている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・セット品のキャンペーンで買上客が増えている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・システムが本格稼働し、客の動向を精査することにより、何が足りていないかがみえてきて改善していく方向である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・5月の大型連休の反動か、販売量が1割ほど落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・増税前の需要が全くといっていいほどない。むしろ例年のこの時期と比較しても売上は悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年金生活の客に関しては、必要な物しか購入しない。また、高付加価値な物は必要ないという客が多い。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・選挙が近くなるとギフトは売れないといわれてきている。時代は変わっているが、まだまだその傾向はある。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・中小企業の多い当地域は、一部の企業を除いて不景気である。薬関係は、調剤部門はインフルエンザの流行は終わったがアレルギー性鼻炎の流行で景気の落ち込みはない。ただし、落ち込みはないが横ばいである。当店は、駅前再開発でテナントビル閉店に伴い3か月前から閉店セールで、利益はないがそこそこの売上があり、いつもよりは景気は良い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は確かに落ちている。平日の天候が悪い日は顕著である。例年6月はこんな様子だが、今年は特にそう感じる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品の早期購入制度があるが個人需要は伸びていない。法人需要はある程度伸びている。企業が伸びて個人が伸びず、バランスは変わらない。個人は消費を抑えている。法人はまだ顕著に伸びており変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・平常期に入っても今一つ受注量が伸びないと感じる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス需要は多少あるものの、期待したほどではない。高額品の動きは横ばいだが、中価格帯の稼働率が低下している。インバウンドは波が大きいため比較が難しい。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年実績は超えているが前年の天候の影響が大きい。父の日のギフトは盛り上がらなかった。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・ここ半年ぐらいいは変わらない。高額品需要も旺盛で、消費税増税前の需要が出始めていることも一因である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近くのショッピングセンターに行っても高級品は相変わらず売れず、日用品が中心となっている。夏のボーナスも少し下がり気味で、消費者の節約傾向は一段と強まっている。景気は相変わらず回復せず、米中貿易摩擦も長引き、輸出が減少していることは、企業収益に影響を与えている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・30度を超える気温で、飲料やアイスなどは順調に売れ、季節商材の梅もよく出て売上を後押しした。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・良い材料が見当たらず、増加が見込めない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上予算達成は続いている。今月のさくらんぼの予約販売、梅、らっきょう関連商品の動きなど好調である。アイス、ドリンクは値上げしたが、暑さのためか好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比、予算比共達成する見込みだが、3か月前と比べるとさほど数値は変わらない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・オープンから5年以上経過した店舗では前年割れが続いている。比較的新しい店舗は、前年実績を上回る店舗が多い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期を下回る状況が続いている。客単価は多少プラスとなっている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・外商について、消費税増税前の駆け込み需要等を期待していたが、増税まで期間があるためか、購買に対する意欲には変化が感じられない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税となるから買っておこうという人が、予想より少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・時期的に、消費税増税前の駆け込み需要があってもいい頃だと思うが、余り販売台数も増えてこない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費に対して積極的ではなく、節約ムードとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の増税予定もあり、増税を見越しての若干の販売台数の増加はみられるが、販売台数増加の決定的な要因にもならず、前年並みの台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からは、新聞発表された来年5月からの全車種販売取扱の話題が取り上げられる。競争を心配する声もあるが、これまでどの車もどの店で買えるのかよく分からなかったが、これですっきりするといわれる。客の車への関心はまだ高い状態であると期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・良いとも悪いともいえない状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・問合せ件数はそれほど少なくないが、成約につながっていない。全く良くないわけではないが、決め手に欠けてどちらともいえない。単価の動きも少し低い気もするし、今月は微妙な状況である。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築マンション、戸建て住宅が伸び悩んでいる。大規模改修工事、耐震リフォーム工事は伸びているが、受注額全体としては減少している。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・年度替わり以降、ゴールデンウィークを除いて来客数が前年より落ちている。また、店舗や地域の差が大きい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は余り変わらない。販売量が少しだけ落ちている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年同期比でみると宿泊客数で10%、一般宴会で15%、それぞれダウンとなっており、今月は全社でも10%減の実績となる見通しである。前年は一般宴会に周年記念などの大型物件が入っていたが、今年はそれに代わるものが受注できなかった。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客のニーズは増えているものの、単価が上がらないので、利益率が大変低い。今後の消費税増税前の駆け込み需要に期待していくものの、高単価は期待できない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年内の受注は好調で、確定も多い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人旅行の申込みに来店する客は依然として低調である。あの手この手を使い販売促進キャンペーンを実施し、割引等の利益を削って来店客や申込件数を増やす施策を実施しているが、目立った効果は現れていない。
		タクシー運転手	単価の動き	・何か月も続いているが夜の繁華街の飲食客が相変わらず少ない。良くなるような気配も感じなくなってきた。以前は人出の多い週末もあり、多少は期待がもてたが、最近は飲み屋街の客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前月とは大きく違い平常に戻り、金曜日や日曜日は前月より売上も人の動きも良かった。3か月前と変わらない状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の街は人出が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大きな動きは感じられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約者数はやや落ち着いているものの、新規契約も伸びているわけではなく、小康状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・固定ネット設備は、新規申込みが減って解約が目立ってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当面、同じような状況が続くと思われる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・天候に恵まれても、平日の入園者数がそれほど伸びない。ただし、土日はますますの集客である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞くと、ボーナスは出ているが消費している様子がないので景気は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・どうしても今購入しなくてはいけない理由がなく、夏枯れの時期に入った感じがある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・余り変化が感じられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量並びに購入単価等、いずれも悪い。10連休の反動が出てきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数も減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要が始まってよい時期だが、そのような気配がない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数がそれほど変わらない。平日夕方まで会社帰りの客やなじみ客の来店はあるが、買上客が減っている。自社カードのポイントアップや優待も売上には結び付かないので、売上はなかなか厳しい。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・訪日外国人旅行者がこれまで消費をけん引してきたが、最近では世界経済の減速と円高から、力強さを失っている。
		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・衣料品が引き続き苦戦している。お中元ギフトは送料値上げの影響もあり、競合他社より条件が悪く、前年を大きく下回る推移となっている。クリアランスセールも盛り上がり欠ける。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月に入って、中小の小売店、飲食店では来客数が急激に減って、売上が確保できないとのことである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数も客単価も3か月前を下回っている。
		スーパー（ブロック長）	来客数の動き	・10連休はそれぞれ売上が好調な日もあったが、予想どおりその後の消費は冷え込み、6月も来客数は前年割れが続いている。販促を強化して対応しているが、1品単価は前年を上回っても来客数が戻らない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数は微増しているが、客単価は下落している。特にアップグレード店舗で低下傾向である。し好品、高額商品の買い控えが見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は天候の影響もあり来客数の減っている店舗が多い。今までは単価が落ちて来客数は前年並みであったが、今月は前年を下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は梅雨に入っても雨の日が少なかったのに、来客数が減少している。ゴールデンウィーク明けから減少傾向が続いている。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の前年比は好調であったが、今月に入り前年割れが発生している。ゴールデンウィーク以降、来客数と客単価が継続して好調であったが、ここにきて息切れ感がある。今後の客の動向を注視している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンセールの内覧中だがなじみ客の来店は変わらず、商品単価が低くなっている分、売上は落ちている。10月の消費税増税や老後資金2000万円不足の話題が会話で出るとはほとんどないが、商売を続けることに、更に明るさがみえなくなっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が前月に比べて減ってきている。客からの問合せも少ない。必需品の受注も減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規来店客が明らかに目減りしている。それに伴い、販売量も低下している。しばらく目新しい商品もなく、話題も少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税の増税前で客足が悪くなっている。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・前年よりも単価が下がっている。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	単価の動き	・改元で気分一新、新しい時代へ突入したという感覚は、あっという間にどこかにいってしまい、世界的な不安定感が漂っているため、様子見感が強い。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税の増税を見据え、節約しようと思うという声を聞く機会が増えている。
		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っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・以前と比べて1人当たり単価が落ちている。不要不急の物は買わない。同じものなら購入する場合は1円でも安く買える場所や通販の利用が多いと考えられる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込みが減少している。また、アナログの固定電話回線の解約が増えている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・関係者に話を聞いても、ほとんど観光客が減っていると知っている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は梅雨入りしたが、それほど天候が悪いというイメージはない。しかし入場者数は伸び悩んでいる。土日の天候によって大きく左右されることはあるが、ここ3か月ほど低迷しており、やや景気が悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と蒸し暑くなって客が増える時期であるが、余り客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・10月の消費税引上げや老後資金など将来の不安で客が金を使わなくなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せでも景気の悪い話は出ない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・下請業者らの話で、受注残が減ってきて不安という声を聞く。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・年2回のせん定作業が年1回に回数も減り、施主の節約志向が進んでいる。この数年、どんどん年1回のところが増えている。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・連休疲れなのか、老後資金の話題の影響なのか、消費が非常に悪い。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・街角の飲食店への客の来店は非常に悪く、オーナーからは客を紹介してほしいといわれることが増えている。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が前月に比べてもかなり減少した。したがって、商談数も少なく、成約台数も減ることとなった。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入品の価格が上がっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年金問題などの情報が非常に行き渡り、将来不安もあり消費が停滞している。
	×	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドが減った。国内からの旅行者も減っている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・月初は暑いといってもまだ知れており、客入りも良かったが、月末になって暑くなると、客足が悪くなっている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。余分な金は出さない。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新規案件が皆無である。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者をみても、広告を出しても客の集まりが悪く売行きも悪い状況である。
企業動向関連 (東海)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注が順調である。在庫過多で一時的に注文の少なかった客も、在庫が解消されて注文が再開された。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ボーナスや季節商材の動きが良い。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・IT企業、AI関連は比較的伸びが感じられる。住宅関係にも良いところがある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・取引先の客においてIT投資が活発である。要因としては、パソコンの主要OSが2020年1月でサポート終了となる。
		食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量とも大きな変化がない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の購買意欲も弱く、売価引きなどの販売促進が掛かった商品以外の動きは鈍いように感じる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいで推移しており景気は余り変わらない。

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
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け輸出需要は引き続き低迷中である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・新卒採用者の内定辞退の出方から人材の売手市場を感じ、法人税収がバブル超え確実という報道からも景気が悪いとはいえない。
		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。販売価格が下がらないように努力しているが、価格競争が相変わらず続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況が続いているという点は変わらない。今年度は仕事が途切れるどころか、あふれる状況がまだ続きそうである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北南米の自動車向け設備の引き合いは低調なままである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易問題が重しになっているが、需要は堅調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月売上増減もなく、ほぼ横ばい状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナス前で買い控える様子がみられる。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・2年ほど前から荷物の輸送運賃の引上げ交渉をいろいろな客と進めているが、ここにきて一巡した感がある。運送業界の人手不足、窮状を認識の上で了解を得てきたが、運賃引上げが直ちに業績向上にはつながらない。引き続き荷物の量も増えていない状況であるので、景気は横ばいである。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・世間では、景気が落ち込んできているといったイメージだが、正直、変わらないという実感である。仕事を通して感じるのは、ホテルの建設ラッシュが目立つ。担当エリアでは各市町で建築完了又は建設中の物件がある。また、50戸程度のマンションの建築も目立つ。
		通信業（総務担当）	それ以外	・最近、年金問題が発生しているが、貯蓄2000万円というキーワードにより、当然ながら消費マインドは下降している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家は、株価が上がらない、為替もやや円高になっていることから様子見の人が多。含み益が出てこない動きづら。個人投資家以外の個人も給与が上がっている実感がなく、なかなか消費に向かえない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴天の日が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・生産量は前月に比べやや多めであり忙しい1か月であった。競合他社でも同様の状態で、少しもち直していると考え。ただし、受注量においては余り多くない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・情報通信機器の開発、製造や海外製機器の輸入販売を行っている。米中貿易摩擦の影響で中国製の通信関連機器の輸入が難しくなっている。航空機や車の部品製造関係など他の業界では、前年比10～30%減の受注量との話を聞くことがあった。
		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	・完成車メーカーから中国向けの輸出台数が落ちていると聞いている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・来場客数が減っている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・国内の物量に大きな変化はないが、日中間の輸出入の件数が10%ほど落ち込んでいる。米中貿易摩擦並びに中国の景気の影響と思われる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷主によっては、出荷量が減っているところもある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・6月は前年同月に比べ輸送物量がマイナスに推移しているが、月末に開催される大阪でのG20で大阪方面への輸送が発着共できないこともあり、前年同月比で更に収入減となる見込みである。B to B関連の荷動きは引き続き低調な推移が見込まれる。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・各業界、自治体共に働き方改革のための案件は増えているが、利益につながりにくい。RPA商材は受注しても手間が掛かるため、一定期間中に取り組める案件数が限られる割に単価は安い。通信業としては、ドアノックツールとしては営業ネタになるが、金の成る木にはならず、早くブームが過ぎ去ってほしい。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・売価5～10億円の中規模の不動産で売買成立の達成進度が鈍く、ファイナンスに慎重な動きがみられる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・こちらからのいろいろな提案や企画等も、企業側からはなかなか良い返事が聞かれないようで、足踏み状態が続いている。
		公認会計士	それ以外	・大企業は業績好調であるが、中堅・中小企業の業績は厳しい。米中の貿易摩擦等で大企業の業績が厳しくなると、中堅・中小企業にも影響を及ぼす。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建築業者の話では、材料、人口が都市へ集中し地方へ回ってこないという情報がある。したがって、地方は供給待ちの作業となり、5～6月共に売上ダウンの傾向にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・これまで好調に売上を伸ばしていたところも、受注が減少してきているという話を聞く。また、支払が難しくなっている会社があるように感じる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国への輸出と思われる受注の激減と、いまだ解決しない建築用のボルト不足による案件の停滞など社会的な要因が大きい。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの減少がすさまじい。
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の利用が多く、3か月前や例年と比べても良かった。
		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人倍率は高水準を維持し、特定技能が解禁となり採用活動は活発だが、人材確保が難しい状況は変わらず、現状のままではしばらく停滞すると見込まれる。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・年度の前半であり、新規求人数は横ばいからやや減少に転じている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・地域性は多分にあるが、求人数、求職数、成約件数共に前年を上回る状況で推移している。就業者数が多い状況が続いていたが、前年並みの数値に戻りつつある。ただし、契約件数は前年を上回れない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・客に提出した見積りに対し、ここ最近では行われていなかった詳細内容のヒヤリングが行われるなど、客の経費の精査が顕著になっている。ただし、結果としては客からの発注額に変化はないため、景気は変わらない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・例年であれば下期のスタートに合わせての募集がスタートする時期であるが、自動車関連の募集がストップしている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で1割ほど増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足感はまだまだ続いている。隣県の事業所が求職者への求人票送付依頼に来所する件数が増えている。前月より求職者の微増はあったが、必ずしも転職を希望しているとは限らず、様子見ではないかと思われる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数、求職数共減少が続いており、有効求人倍率は高止まりしている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月並みに推移し、依然有効求人倍率は高水準で推移しており、人手不足感が強い。特に人手不足分野である建設・警備・介護業界の不足感が顕著である。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向にあるが、人材不足を背景として企業における採用意欲は依然として高い状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業の採用鈍化や採用基準の高まりなどの影響により、今後の景況感の見通しには不確実性が高まっている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・製造業を中心に求人の動きが鈍くなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・面接合格率がやや下がり始めている。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載される求人はもうほとんどない。費用対効果で企業から必要なしと判断されている。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		-	-	-
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月の店舗閉店発表に伴い来客数が増加し、売上も20%増の推移となっている。
		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・前年よりも割引率が高い夏物セールを実施したことで、3か月連続前年割れだった来客数を前年同月比100%強まで戻すことができています。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・今月の販売量は前年同月比110%の見込みである。3か月前の販売量実績は前年同月比で97%であり、上向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・例年であれば、4月の需要期を過ぎ、端境期としてなかなか盛り上がらない時期ではあるが、消費税の引上げを見据えた需要などが少しずつ動き出しているようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年になって大変な低空飛行が続いているなか、6月末に3日間の貸切りなどがあり、ホッとした状態である。アパレルメーカーの出張客によると不況であるとの話である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・数か月前より継続して、通信、放送共に新規契約が増えており、前年比でも契約数は大幅に増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・比較的天候が良いが、客足はさほど変わらない。涼しいせいも、夏物の動きはゆっくりしている。飲食関係は、女性の年配客グループが比較的多いが、男性社会人の客が減少しているようである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がほとんどみられず、売上が横ばいのままである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・28日からのクリアランスセールは大雨洪水警報が発令されるなど天候に恵まれず、来客数は前年を大幅に下回り、アパレルを中心に苦戦している。月全体では前年を超える見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・参議院選挙の影響があつてか、お中元ギフト商戦は全体的に前倒し傾向にある。しかし、クリアランスセールやボーナス商戦などでは、客の買物行動は相変わらず慎重である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前～前々月と比較しても平均来客数に大きな変化がなく、客単価も変化がない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年に比べ野菜が相場安の一方、食料品の値上げ等は多くあつたが、販売量は前年並みに推移しており変わらない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・青果も引き続き相場安であるが、メーカーによる値上げもあり、販売点数が伸びない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価が前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨の雨量や梅雨明け時期など、天候の状態によって大きく変化があると考えます。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上減少の底打ち感はあるが、依然として消費者の財布のひもは固いようである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の商談が長くなっている。購入に対するの慎重な状況がうかがえる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げに向けて高額商品の目立った動きが今はみられない。客の声からも余り影響は感じられない。ドライブレコーダーもメディアの動きには敏感だが、大きな追い風には至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく暇である。7月には参議院選挙もあり、これも暇な原因の1つになるのではないかと考える。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・現在、改装や入替え等により閉店する店舗が発生していることと、それに伴いセールを前倒しているため、前年と比較しにくい状態であるが、シネマが好調なため来客数は悪くない状態である。衣料品はこれまでのトレンドと変わらずやや苦戦している状態である。まだ消費税の引上げ前の駆け込み需要は発生していない。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・10連休前後の団体旅行客が例年より少なかった分、6月は例年に対して115%ほどの集客があり、更に高単価の団体も多く、昼を中心に団体旅行客が全体を後押ししている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今月も新元号を冠にした募集ツアーやインバウンドの集客が良く、前年比で20%ほど売上が上がっている。
		都市型ホテル （役員）	販売量の動き	・レストラン部門は定休日を設けたことにより、若干の減少傾向である。一般宴会と宿泊部門は、例年と予約状況が変わらず、全館での景気動向は変わらないと考える。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・団体旅行は前年比で契約状況に動きが感じられない。個人旅行も夏休み前の動きが乏しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝のホテル出発の仕事が少ない。また、雨が降ったからといって、特に忙しくなることもない。
		通信会社（職員）	販売量の動き	・イベントやキャンペーンを実施するが、見込み来客数には達していない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・足元のテレビ、ネット契約の獲得や解約件数に大きな変化がみられない。
		通信会社（店舗統括）	単価の動き	・年配の方は、端末代金、ランニングコスト共になるべく抑えようとしている。
		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	・チラシを折り込んでいるが、大人の反応は少ない。しかし、ネットからの体験申込み等は日々あるので、販促方法の見直しが必要かもしれない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6月の来客数、売上も前年を5%ほど上回りそうである。今のところ、景気の減速は感じていない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約額は前年を上回っている。消費税の引上げ前の駆け込み需要もあるが、10月前に終えたいリフォームの話も多くあり、今後ももうしばらくは契約額が増えそうである。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・消費税の引上げを見込んだ受注は少し落ち着いた様子である。工事規模が小さく、9月末までに終了する工事が多いが、大型リフォームの受注も引き続き好調である。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・日によって寒暖差が激しいことなどからか、今一つ夏物商材の購買意欲が盛り上がり欠ける。そのため、前倒して今月から夏のセールに入る店が多いようである。
		一般小売店〔書籍〕 （従業員）	販売量の動き	・今月は非常に売れておらず、販売量は最近で一番の落ち込み具合である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・父の日など、紳士物のギフト購入金額が低下しており、3,000～5,000円の客が増加している。また、父の日ギフト自体が減少していて、物をプレゼントとして贈ることが減る傾向にある。夏の衣料品も、単価の高いリネンシャツなどのシャツ類が減少し、Tシャツなど低単価で数をもてるカットソーにシフトしているため、客単価の減少が継続している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購入点数が上がらず、生活必需品以外の売行きが悪くなっている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・付近に生鮮食品も販売するドラッグストアが出店し、その影響を受けて売上が減少している。食品スーパー間の競争ではなく、新たな業態との競争が増加している。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数の確保が厳しくなっているようである。

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
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温の変化が緩やかで、飲料の販売が伸び悩んでいる。消費税の引上げの影響などの判断はつかないが、ウナギの予約や父の日、母の日ギフトの販売が伸び悩み、前年比を大きく下回っている。全体的に単価の高い商品の売行きが悪く、そのため売上が減少し、景気が悪く感じられる。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、市況感が大幅に悪化している。来客数の前年比が大幅にダウンしている。反動減なのであろう。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・米中貿易摩擦、消費税の引上げ、老後の年金2000万円不足問題は、消費者マインドを冷やすのに十分である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売、修理共に苦戦する状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は引き続き前年割れで、宿泊客数が減っており、客単価は辛うじて前年並みを維持している。レストランの来客数は前年実績を維持しているが、価格に敏感で値上げができない。逆に来客数増を狙い、一部値下げした企画もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月に金を多く使ったためか、6月は客の財布のひもが固くなったように見える。週末は良いが、平日が悪い。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、個人客、団体客の動きが大変鈍くなっており、前年同月比でみても、やや悪くなっている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の消費税の引上げ前の駆け込み需要が、今年の3月末で8%適用が終了したことから、その反動減が少しみられる。
		住宅販売会社（営業）	販売量の動き	・受注数の鈍化が進んでいる。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が87%、宿泊人数が87%、宿泊単価が104%である。ゴールデンウィーク期間終了後、団体及び個人客が落ち込んだのが大きく影響している。
	×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数自体はプランの見直し目的で増えているが、代理店にとっては販売が伸びないと利益にならない。端末の値上げに伴い販売数が落ちている。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、6月から工事発注が増え出し、受注につながっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係ではますます二極化が進んでいるように見える。悪い方ではいろいろな障害が出てきている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注は、消費税の引上げ前の駆け込み需要や東京オリンピック前の建築需要に伴い、堅調に推移中である。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が2か月連続で前年同月を上回り、第1四半期でみると前年度と同水準になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・6月は、3月決算の取引先の決算説明を受ける機会が多かったが、全般に前年度並みの結果に終わった企業が多く、可もなく不可もなくという印象を受ける。今期に入って以降の足元の状況も前年同期並を維持している企業が多い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者によると、少しだけ動きが出ているという話である。
		司法書士	取引先の様子	・6月の定時株主総会で、商号変更や目的変更、代表者変更といった議案が多かった一方、解散を決議した会社も複数ある。
		税理士（所長）	取引先の様子	・法人客の3月決算の申告が5～6月と続いている。売上高などについては、ほぼ前年並みのところが多かったようである。経営者からは、前年よりも今年の3～5月は勢いがなくなってきたとの感想を聞く。将来的には非常に不安が大きいという感じである。また、価格をなかなか上げられず、特に親企業に対して上げられないという悩みを聞く。
	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・主力チャネルの受注量や販売量がこのところ頭打ち気味である。次々押し寄せるコストアップ要因もあいまって業績は悪化傾向である。効果的な打開策が打てていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響、及びこれに起因する先行き懸念の高まりで、設備投資の見送りがあると考える。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・ここ数か月の当社から国内大手数社への前期比売上は若干伸びているものの、取引先の売上自体は前年比を割っており、その比率が高い。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の生コンの出荷量が落ち込んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求職者が個別の求人依頼に反応せず、希望がもてない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年度初めの雇用が継続、更新していることにより、新たな求人や雇用が発生していないのではないかと考える。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回当たりの掲載件数がかかり減っている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年同月比で3.2%の増加、前月比で5.5%の減少となっているが、数値的には引き続き高い位置での横ばい状態である。産業別では、情報通信業、運輸郵便業、医療福祉業で増加し、サービス業で減少、他の産業においてはほぼ横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・採用企業は恒常的な人材不足で求人を出し続けているものの、応募者が少ない状況は変わらない。そのため新卒者採用に力を注いでいる。各社は企業説明会などのイベントに頻繁に出て、早いうちから求人活動を展開している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・6月の新卒採用審査が一段落し、多数の企業は2021年春卒業の新卒採用活動の準備に入っている。しかし、2020年新卒の採用数が多い企業で不足したままであり、企業活動の拡大はなかなかまなならないと考える。
	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		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近くのスーパーが閉店し、客の数が増えている。
(近畿)		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,087円で、3か月前の客単価は9,389円と、今月は非常に良くなっている。ただし、高位ランクのレースの開催が原因であると考えられ、一時的な上昇にとどまる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・G20大阪サミットによる交通規制のため、大阪市内での卸売関連の納品が前倒しになっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・春先から前月までは、消費が力強さに欠けていたものの、今月は月初から前年を上回る売上を記録している。梅雨入りが大幅に遅れた影響を受け、外出しやすい天候が続いたほか、気温もやや低めで推移したため、本来は5月に売れる、初夏向けの薄手の羽織物が好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が1日当たり100人ほど増えている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・今月は漬け物系がよく売れている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・梅雨入りが遅れており、天候も良いため、夏物商材の動きが伸びている。特に、飲料関連がアップしており、生鮮関連でも野菜は安価であるため、販売点数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に最近完成したタワーマンションの入居がかなり進んでおり、生活用品の売上が増えている。青果や調味料などの売上も増加傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が上昇しているため、100円のアイスコーヒーがよく売れている。また、若い人への健康志向により、サラダチキンやカット野菜もよく売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お中元シーズンが始まるので、販売量が増える。

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
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・暑くなり、冷たい物が売れる。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税を前に、高額家電やリフォームの動きが良くなっている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・量販店にとっての景気は上向きである。季節的に暑くなればエアコン需要が高まるほか、消費税増税の時期も近くなり、購買意欲が高まってくる。
		一般レストラン(企画)	来客数の動き	・来客数の前年比は5月で底を打ち、6月に入って回復傾向がみられる。長期間のゴールデンウィークの影響からようやく脱したと感じる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・ボーナス支給月になり、おおむね消費も増えていると感じるが、消費税増税前の駆け込み需要とも考えられる。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・春先には感じられなかった、客の購買意欲が感じられる。ただし、地価が安定したと判断しただけかもしれず、楽観視はできない。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・消費税増税の前に、部品交換をしたいという問合せが増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・必要な物だけを買う傾向が強く、購入の決定までの時間が長くなっている。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・今月は若干であるが、来客数が伸びた。ただし、ここ2~3か月の落ち込みが大きかったため、安心できる状態ではない。近隣の大きな商業施設ではサマーセールなどの大きなイベントをしているため、集客などは比べ物にならないが、ここ2~3か月の数字をみると少し健闘している。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・6月と3月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は6月が97.5%で、3月が91.4%、関東は6月が98.7%で、3月が105.7%、中部は6月が111.5%で、3月が97.6%、中国は6月が94.2%で、3月が97.8%であり、各地区の平均は6月が100.2%で、3月が96.6%となった。6月は3月に比べるとやや上向き傾向になっている。ただし、3月はホワイトデー商戦が不調と要因ははっきりしており、状況に大きな変化はない。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・バーゲンセール待ちの動きが増え、販売量が少し減っている。例年の動きと大きくは変わらないため、景気の動向に変化は感じられない。
		一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・今月も前月と同様に、販売量の芳しくない状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は売上が目標を上回る見込みであり、インバウンド需要やバーゲンセール商品の動きが好調である。ただし、前年は大阪北部地震があり、今年もG20大阪サミットがあるため、今月の売上は、ほぼ前年並みとなる予定である。客は欲しい商品を購入する際、うまくチャンネルを使い分けており、日常的なボリューム商品については、百貨店のシェアが徐々に低下している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・6月は、入店客数が前年比で2.0%増、食料品の売上は3.0%増とやや持ち直したが、前年は大阪北部地震の影響で18日以降、売上が苦戦したことを考えると、余り景気が上向いているとは思えない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・富裕層の優良客の上位10%では、海外の高級ブランドの時計や美術品などの購入が、買上点数、金額共に良くなっている。一方、それ以外の客は、富裕層であっても買物を控える動きが増えてきている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・G20大阪サミットの影響かどうかは分からないが、20日過ぎ頃から来客数、売上の伸びが鈍化している。これが7月になれば通常の動きに戻るのか、今のところは疑問である。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月もインバウンド効果は変わらず推移しているが、月末のG20大阪サミットに伴う売上減により、苦しい状況となっている。特に、クリアランスセールの立ち上がりもサミットと重なったため、前年実績を大きく下回る状況である。

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
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・関西は梅雨入りが遅れ、良い天候が続いたため、都市部を中心に来客数が順調で、インバウンドも好調を維持している。化粧品に加え、夏物の婦人洋品や雑貨のほか、国内外の富裕層が支持する高級ブランドも順調に動いている。ただし、地方や郊外では、インバウンドの恩恵も薄く、都市部に比べて厳しくなっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・雨が少なく、来客数も前年を上回っているが、好調な特選洋品を除くと、婦人服を中心とした衣料品の苦戦が続いている。また、安定していた食料品も、ギフト需要の低迷で悪化している。一方、インバウンド需要は郊外や地方店で大幅に減っており、都市部の大型店に集中する傾向が強まっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・6月は例年よりも雨が少なく、梅雨入りが遅れている。前年は大きな地震が大阪で発生して落ち込んだが、各アイテムの売上前年比は伸び悩んでいる。気候にメリハリがない影響か、雨関連の雑貨はもちろんだが、夏用の雑貨、ファッションも動きが鈍い。食に関しても、暑くなると動く揚げ物の総菜や、クール系の商材も、波のない動きに終始している。また、消費税増税を意識した高額品にもまだ動きは見受けられない。
		百貨店（営業推進担当）	お客様の様子	・一般的な消費財の動きは堅調であるが、嗜好品や高額品は一部の富裕層や訪日客の購入にとどまるほか、衣料品のボリューム商品の動きも鈍い。こういった商材を扱う売場では、来店者の滞留も少なく、需要の高まりは感じられない。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・梅雨入りが遅れるなど、例年よりも暑く、天候の良い日が多かったため、夏物衣料を中心によく動いた。インバウンドは前年並みで、高級ブランド品や時計が引き続き好調となっている。月末のクリアランスセールを前年と同じ曜日に立ち上げたが、G20大阪サミットの影響で同期間は前年比で2割以上のマイナスとなった。最終的には月全体で微増となっている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・世界的な経済不安が続いているほか、消費税増税もあり、客の財布のひもがなかなか緩まないと感じている。今月末にはクリアランスもスタートするが、G20大阪サミットの影響で、周辺ホテルのインバウンド客も少なくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年の大阪北部地震による特需の反動を除くと、大きな消費の変化はみられないが、ランドセルや化粧品などに消費税増税を見据えた動きが出てきている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、家具は好調であるが、そのほかの商品はそれほどでもない。トータルで見ると、状況は変わらない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨入りが大幅に遅れたため、雨による悪影響が少なく、売上は堅調に推移している。ただし、梅雨入り後は平年の動きに戻る。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税の実施が確定的となったほか、直近の年金の問題などもあり、財布のひもがより固くなったように感じる。既存店の来客数の推移からも、競合各社を含め、伸び悩みの状態が続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・販売量は緩やかに減少している。
		スーパー（エリア統括）	単価の動き	・梅雨入りが遅れたとはいえ、天候不順が続く、消費意欲は前月と同様に上向いていない。また、前年の大阪北部地震の特需が大きく、今年は食品以外の販売が伸びず、客単価に大きく影響している。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・常連客が多く、決まった物を購入するなど、ふだんどおりの動きとなっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・人手不足により、店内の焼きたてパンや手作り弁当の品ぞろえに影響が出ており、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数と販売量は、安定した動きが続いている。気温が上がってくるにつれて、例年と同様に飲料水の販売も伸びている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・客同士の会話や、常連客の様子をみると、毎日同じ物しか買わないなど、余り買物していても楽しくない様子である。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価は上がっているが、来客数は減少しているため、様子見の状況である。

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
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・大企業はわざと納期を遅らせて、支払の先延ばしを 図っている。長期にわたる無理な商品の仮押さえや、 事後的な約束の変更など、こちらに負担を要求してく るケースが増えてきた。大企業との仕事では利益が上 がらず、資金繰りも悪くなってしまふ。
		住関連専門店 (店員)	お客様の様子	・まとめ買いが少なく、安価な物しか売れない。
		その他専門店 [医薬品](経営 者)	販売量の動き	・基礎化粧品やスキンケアの動きは良いが、生活必需 品は最低限しか購入しない。
		その他専門店 [宝石](経営 者)	お客様の様子	・米国と日本と貿易交渉でどのような影響を受ける か、また参議院選挙の勝敗によっても、景気の動きは 変わってくる。
		その他専門店 [食品](経営 者)	販売量の動き	・特に大きな変化はないが、G20大阪サミットなどで 少し経済が止まっていると感じる。
		その他専門店 [ドラッグスト ア](店員)	来客数の動き	・5月の連休以降の買い控えが落ち着き、6月は来客 数が前年比で110%以上となった。客単価はクーポン の影響で上がらなかったが、売上も100%以上となっ ている。夏に向けて体をメンテナンスするサプリメント や、健康維持関連の動きが最も良い。
		その他専門店 [宝飾品](販 売担当)	販売量の動き	・来客数、売上共に低迷したままである。
		その他小売[イン ターネット通 販](経営者)	お客様の様子	・節約ムードは変わらず、消費意欲は良くもなく、悪 くもない。近隣のスーパーでは、価格が少し上がって いる。
		その他小売[イン ターネット通 販](企画担 当)	販売量の動き	・インバウンドは引き続き好調に推移しており、特に 化粧品の動きが良く、売上全体をけん引している。そ の一方、全体としては、紳士服やリビング関連商材が 前年を下回る厳しい状況となっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・有り難いことに、コンスタントに予約が入ってい る。
		高級レストラン (企画)	来客数の動き	・前年に比べて、販売単価の低迷と来客数の増加傾向 が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチ営業では大人数での貸切りが数回あったが、 夜の時間帯は人通りもまばらで、来客数が増えること はない。
		一般レストラン (経理担当)	単価の動き	・10連休の反動減からの回復も束の間で、G20大阪サ ミットの開催による大規模な交通規制や、参議院選 挙、消費税率の引上げなどで、消費者の購買意欲の低 下が少しずつ進んでいる。
		その他飲食[自 動販売機(飲 料)](管理担 当)	競争相手の様子	・日々の生活で、プラスに転じる材料が見当たらない。 い。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・この地域だけか、10連休以降は本当に動きが悪い。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年は大阪北部地震の影響で収入が大幅にダウンし たため、前年とは比較ができない。今年は一昨年に比 べて、各部門とも収入が伸びている。宴会とレストラ ンが特に好調である。G20大阪サミットの影響として は、企業活動や観光面では大幅に悪化しているが、そ の代わりに、警察関係者の団体による宿泊を大量に受 注できている。一方、海外客では、韓国には自粛の動 きが見られるが、タイからの客は、航空券が安いこと もあって増加している。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門は、稼働率、客室単価共に、前年を上回る 状況で推移している。前年は大阪北部地震の影響で多 くの宿泊キャンセルがあったため、前年を上回っている のは当然であるが、前月と比べても客室稼働率は高 い。また、宴会、レストラン部門についても、前年を 上回る状況で推移している。
		都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・G20大阪サミットという特需に恵まれながらも、6 月全体では稼働率が前年よりも3ポイント下がってい る。ただし、ホテル全体では宴会やレストランの利用 もあり、前年を上回りそうである。
		都市型ホテル (管理担当)	販売量の動き	・アジアからのインバウンドの団体による利用は減少 しているが、それを補うように、海外の個人客の利用 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
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・今年は年始早々からゴールデンウィークの勢いがあった分、連休明けは客の動きが悪くなっている。夏の旅行も、前年は今の時期に勢いがあったが、今年は動きが鈍い。連休後、一旦戻したように感じるが、大きくは変わっていない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・夏のボーナスが前年並みで、夏の家族旅行が10連休にシフトしたこともあり、旅行マインドは高まっていないと感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・G20大阪サミットにより、人が余り外出しない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客との会話では、以前と変わらない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地下鉄やバスの利用が多く、昔のような雰囲気ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月中旬以降の、G20大阪サミットでの警備による交通渋滞などを懸念していたが、大きな影響もなく、営業収入は前月並みで推移している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・建設業、不動産を中心に、受注状況が活発となっている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今月の売上は若干悪かったが、想定どおりである。
		美容室(店員)	単価の動き	・基本的に単価が高く、パーマやカラーのオーダーも増えている。
		その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・住宅展示場でのアンケートでは、1年以内に家を建てるという回答の割合が増えている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・消費税増税を控えた、直前の駆け込み需要の動きはほぼない。手厚い増税対策による影響と考えられる。
		一般小売店[衣服](経営者)	競争相手の様子	・今月は前半から苦戦が続き、最後にG20大阪サミットで客足はほぼゼロになった。月末最後の4日間は、売上がほぼゼロに近い状態で終了している。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・2か月前よりも売上が5%ダウンしている。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・例年6月は、ゴールデンウィークと夏休みのはざままで雨も多く、客の動きが鈍くなる。今年はいまだに梅雨入りしておらず、気温も大きく上がっていないなど、過ごしやすい年であったため、消費の活性化を期待したが、G20大阪サミットがギフト商戦に水を差した感がある。最近はお中元商戦のピークが早まり、7月の前半には終わってしまうが、6月後半の物流が期待できず、ここまでは失速している。
		一般小売店[呉服](店員)	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。例年は振袖を見に来る客がいるが、今年は土日であっても、1人も来店しない日がある。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・身の回り品、衣料品共に、大きく前年を下回っている。一方、輸入ブランドや宝飾品は相変わらず好調で、トータルでは前年並みの推移である。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・しばらく増収傾向が続いているが、今月はその要因であるインバウンド売上の増勢が鈍化している。上旬は、中国の端午節の休日に絡んだ航空運賃の高騰が響き、下旬は、G20大阪サミットの開催による周辺宿泊施設の不足や交通規制の影響が響いた。増勢の鈍化は今月だけと考えられるが、来月以降の回復具合に注意する必要がある。また、国内富裕層の外商客の売上も、実態は前年比で横ばいにとどまる。消費税増税の前に増加に転じてもおかしくないが、前月からの株価下落の影響もあってか、積極的な消費はみられない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・5月のゴールデンウィーク後から、売上がやや減少傾向にある。また、年金の2000万円不足問題以降は、消費者の購買意欲が減退しているように感じられる。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・時計や宝飾品、美術品などの高額品の売行きは良く、平均単価は前年比で4.6%上昇しているが、免税売上が前年比で6.1%減とインバウンド売上が不調で、販売量も2.9%減と不調である。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・G20大阪サミットによる、市内の厳戒態勢や交通規制、周辺の娯楽施設や飲食店の休業で、消費マインドが下がっている。開催前と開催中は来客数が大幅に減少し、売上に直接的な影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・6月の前半は好調に推移し、来客数も伸びたが、月後半はG20大阪サミットの開催が響いた。交通網がストップし、客足が大きく減少したことで、売上のダウンにつながっている。その状況で、各店舗では月前半の伸びに助けられ、前年を上回る結果となったが、前月比ではややダウンの傾向がみられる。一方、G20大阪サミットの影響でインバウンドが下振れした結果、化粧品は何とか前年を上回ったものの、前月よりも伸び率は鈍化している。また、ラグジュアリー関係は10%アップを維持したほか、雑貨関連では季節商材が前年を上回る形で着地している。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・来客数は継続的に前年並みを維持しているが、客単価、買上率は低下している。
		百貨店（特選品担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降は、インバウンド売上の鈍い状態が続いている。6月中旬からは改善の兆しもあるが、高額品を中心に、まだまだ元には戻っていない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・5月の大型連休明け以降は、ファッションを中心に慎重な購入となり、客単価が下がる傾向が続いている。また、世界的な流れとして、ESGという視点からの購入も始めている。単なる価格や品質だけでは、購入の説得性がなくなってきている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・食品類の値上げが相次ぎ、販売点数が落ちている。一度値上げしたものの、売行きが落ち、再び値下げすることもあるなど、利益面の懸念材料でもある。新店舗を出しても、売上が計画を下回ることが多く、人手不足で時給がアップするなか、利益も出にくい。また、前年は大阪北部地震による特需があったが、今年はそれもない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・前月から今月にかけては、例年よりも天候が安定している。雨も少なく、客の来店が前年を上回った店舗が多かった。ただし、客は新たな競合店を買い回りするケースも見受けられ、販売額は余り増えていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が低調である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数がかなり減少している。単価はほぼ変わらないが、来客数や件数が減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・長期利用による劣化や、安全性に問題のある状態など、今までは購入につながるようなケースでも、部品の交換や修理を依頼されるパターンが増えた。インターネットなどでの情報が増え、重視する優先順位が変化している。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・G20大阪サミットによる物流の遅延や、交通渋滞による集客減のダメージが大きい。それに加えて、今年は今までで最も梅雨入りが遅い。例年はエアコン商戦で工事も進んでいる時期であるが、遅延が予想され、売上への影響も大きくなりそうである。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・例年に比べて梅雨入りが遅く、気温の上昇も遅いため、季節商材の販売量が増えない。消費税増税に向けての駆け込み需要も、今のところは感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・株価も低迷しており、安心して消費してもらえない環境ではない。
		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	・注文の際に、送料を気にする客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月中旬までは順調であったが、後半になるに従い、繁華街、オフィス街共に、来客数は減少した。G20大阪サミットの期間中の仕入れや来客の動きが全く読めず、在庫は過剰となり、余分な人件費もかかっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・6月は、団体客が前年比でやや増えたが、個人客が低調であったため、全体では前年を下回った。団体客が増えたのは、同じ地域内で耐震補強工事を行っている施設があり、需要が流れてきた影響である。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・市内でのホテルの新規開業により、需要と供給のバランスが崩れてきている。この兆候は今後も続き、供給過多の状況がますますひどくなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏休みに向けての旅行需要が上がってこない。客と話をしても、国内で開催予定の大きなイベントもあり、夏休みの旅行は検討中との声が多い。7月を間近に控えても、まだ旅行マインドが上向かない。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの10連休で支出が増え、休暇も取得した反動が、過去数年と比べても来客数が少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税の影響が出始めているのかもしれない。数字上は、既に入場者数の減少を含め、買い控えも出始めていると感じる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の売却案件が郊外で増えているが、需要が少な過ぎる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産の収益物件については、5億円までの物件に対する金融機関の融資が厳しくなっているため、売行きが悪い。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が落ち着いたことで、売上は前年比で約1割ダウンしている。もう少し様子を見なければ、今後の影響は分からない。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・取引先の飲食店やゴルフ場などを回ると、非常に客の入りが悪くなっている。原因は分からないが、このままいけば、来年辺りからかなり悪くなっていく。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・5月末～6月にかけて、特価品を中心に売れており、定価品の売行きが悪くなっている。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客の動き自体が少なく、商談に至っても、最終の購入につながる件数が非常に少ない。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・新料金プランの開始で、来客数、販売量が落ちている。前年に比べても悪い。
企業動向関連 (近畿)		*	*	*
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・例年よりも梅雨入りが遅いこともあり、飲料水の売上が少し伸びている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の6月は大型物件の成約で好調となったが、今年は大型案件なしで、ほぼ同額の売上を達成した。全体的に景気は良くなってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・関西には大きな話題があり、成長性も感じるが、中小企業の業況にはまだまだ改善がみられない。業況はやや上向きであるものの、過去に低成長が長く続いたため、改善には時間が掛かる。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の前年比に変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月末～6月初旬は忙しかったが、6月中旬からは落ち着き出している。G20大阪サミットの開催を控え、前倒しとなる仕事が多かったが、月全体で平均すると通常どおりである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月も景気は下向き傾向であったが、今月も同様の雰囲気である。大型案件の引き合いはあるが、プロジェクトがいまだに初期段階であり、実現する可能性の低い案件が多い。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて気温が落ち着いていたことから、エアコンなどの夏物商材の荷動きがそれほど活発ではない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が少しだけ増えたが、受注は減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月や2か月前と余り変わらない。ただし、問合せは依然として堅調なため、今後に期待したい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しい価格競争の中で、建設資材の一部や技能労働者の不足により、建設資材や工賃が高騰している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・イベントを開催しても、売上が落ち込んでいる。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・韓国などになかなか毅然とした対応を取れない日本政府に、国民が失望している。もっとリーダーシップが発揮されなければ、国民は政府の施策にはついていかず、結果として景気浮揚の雰囲気もなかなか作り出せない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・G20大阪サミットがあり、経済効果が期待できると新聞紙上にはぎわっているが、取引先からは、受注が3か月前と比べて良くなっているという声はない。多いのは横ばいという声である。

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
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を下回っている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からは、良い話が聞かれない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・梅雨入りが遅れていることもあり、比較的好天に恵まれ、週末は関西近郊の行楽地がにぎわっている。大阪駅を始めとするターミナル駅や新幹線の発着駅も、大型の土産店を中心に売上好調である。一方、衣料品や雑貨品の店舗のほか、スイーツ店は低調な売上となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・最近2～3か月は、ほぼ変化なく動いている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度も補助金制度が始まったが、当社の製品が補助金対象の性能に合わず、問合せは少ない。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・5月の連休後は売れ残りが多かった。6月の後半はG20大阪サミットで物流に影響があり、取引先の動きが鈍くなっている。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・中価格帯の靴下の売行きが、最も悪くなっている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・消費者に直接説明して販売することで、売上につながる状態であるが、出張経費の増加と人手不足が進んでいる。売上に対する経費率は、以前よりも20%上昇している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・全般的に需要動向が芳しくない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・G20大阪サミットによる影響か、月末に向けて多くの客が生産調整を行っている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品や半導体関連の販売量は、5月の稼働日の減少による影響がなくなり、6月は前年比で若干の減少という水準にまで戻ったが、建設資材関連の出荷量は大幅に落ち込んだままである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中間の関税問題の影響で、全体的には売上がやや減少しているが、今のところ話題になるような大きな変化はない。
		金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・動きが良くないという卸売問屋が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・世界情勢が騒がしい割に、為替レートはそれほど変化せず、今のところは受注もそれほど落ちていない。ただし、毎日息を凝らして、ニュースなどで世界情勢の変化を追っている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・自動車メーカーでは、計画されていた設備投資が無期限保留や延期となるケースが数件出ている。それに加えて、予定額の減額を目的としたスペックダウンや、案件をまとめることでの値引き依頼も数件発生している。4月の段階で実施が決定した案件も、中止となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当市から企業が撤退しており、社宅のニーズもなくなっている。賃料の低下や空室率の上昇により、景気が悪くなっている。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・G20大阪サミットの影響で、営業の自粛ムードが強まっている。改元で盛り上がった頃に比べて、消費者の動きも停滞していると感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・決算発表の後は、消費税増税への対策か、広告出稿を控える得意先が多い。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・3か月前は季節的にも多忙であり、小売業などで人材の採用や育成が忙しかったが、それに比べると、今は忙しくない。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型連休明けから受注が激減している。連休中は思ったほど在庫が消化されず、連休前の在庫が市場に滞留している。また、G20大阪サミットの影響で、月末の出荷数も減ってきている。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・広告の折込件数が激減している。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (近畿)		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職者数が微減傾向のなか、令和2年3月の高卒求人数は申込件数が前年比で14%増え、一般求人も同様に増加している。大卒が採用できないと感じた企業が、高卒にシフトしている。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・関西経済の基調は強い。その中で将来的に派遣は必要不可欠だと感じる企業は、積極的に動いている。特に、インフラ関係、建設、自動車関連のオーダーは多い。その中でもIT技術者やシステムエンジニアなどの需要が多く、買手市場となっている。残念ながらマッチングする人材がなかなか見当たらないのが現状である。
		人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・5月は大型連休の影響で、一時的に求人数は落ち込んだが、6月は持ち直している。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・G20大阪サミットや米中貿易摩擦による不透明感が拭えない。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人数は悪い状態のままであり、変わっていない。
		新聞社[求人広告](管理担当)	求人数の動き	・人手不足が常態化している企業から、安定的に求人が出てくる傾向に変化はなく、新聞求人数に景気の方角性を示すような変化はみられない。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・関西の地元企業による新聞広告の推移は悪いままで、前年比で80%ほどの水準で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は横ばいである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は低下した。有効求職者の増加が、倍率が低下した原因であるが、10連休の影響で、連休明けに求職者が多く来所した部分もある。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・慢性的な人材不足が続いている。
		学校[大学](就職担当)	求職者数の動き	・医療系の雇用に大きな変化はなく、慢性的な人手不足は否めない。今後は外国人労働者への需要が増えると予想される。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・6月に入り、派遣の求人件数が落ち込んできている。
		人材派遣会社(営業担当)	雇用形態の様子	・派遣料金などにシビアな取引先が増えてきている。今後、同一労働・同一賃金によって、今よりも派遣料が上がることを想定した対応と考えられる。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・事業所への訪問や窓口での聞き取りでは、全体的に景気が下方傾向にあるという意見が圧倒的に多い。
		民間職業紹介機関(マネージャー)	周辺企業の様子	・企業からの採用募集の問合せが急激に少なくなっている。地域による差は大きいですが、状況は決して良くない。
		民間職業紹介機関(営業担当)	それ以外	・経団連が新卒学生による就職活動の開始時期の申し合わせを撤廃して、数か月が経過した。それに伴って活動の早期化が加速し、本来4年生は問合せの対象であるにもかかわらず、活動が終盤を迎えているような状態になっている。そのため、景気が良くて活動がうまくいっているのか、早期化のために学生がいないのかという判断が難しい。ただし、少なくとも学生の動きが鈍いという事実は、新卒採用市場ではマイナスであるため、やや悪くなっていると判断している。
	民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・労働者派遣法が改正された影響で、派遣スタッフの雇用形態への考え方が変わりつつある。直接雇用につながる働き方を希望する人が増え、マッチングしにくい状況が続いている。	
	学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・前年よりも就職活動が1か月ほど前倒しと聞いているが、内定報告の件数はそれほど伸びていない。報告に来ていないだけかもしれないが、世間でいわれているような好調な動きではない。	

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

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月の中旬に開催したレースで十分な売上を確保している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・最近では以前のような大幅な組織変更に伴う大口注文は減少しているが、小口ながら来客数は増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前月に引き続き、客が購入する商品の中身が変わってきており、単価も月を追うごとに右肩上がりになっている。特にし好品の購買頻度が上がっており、景気の上昇を示している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・6月にしては、ここまで好天に恵まれているため、来客数が堅調に推移している。価格施策に対する反応も良く、来客数が前年比122%、売上高が前年比107%と久しぶりに景気の良さを感じている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると、朝の工事作業従事者の来客数が減少し、昼の工事作業従事者の来客数が増加しているため、工事作業従事者の来客数には余り変化がないが、昼の客の弁当等の購入が客単価の上昇や販売量の増加につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨入りが遅れ天候が良いため、来客数の動きも良い。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・今年度に入り来客数、客単価共に伸長しており、近年になかった動きをみせている。特に主力商品の米飯、麺、パンを中心に販売数の増加が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は3か月前と変わらないものの、単価の上昇により売上は前年比2けた増となっている。特にテレビ、冷蔵庫、洗濯機、パソコンの主要部門が好調で消費税引上げ前の駆け込み購入が始まっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年比90%程度と減少しているが、前年より高い単価の商品が売れているため、景気は良くなっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・夏商戦が遅れて始まったが、今月前半の販売量の動きは良くなっている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ゴールデンウィークも終わり、6月に当地域特有のホテル観賞目的の客の増加やレストランでのイベントの効果で売上が上がっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気は良くないが、経営が安定している客が多いので過去の状態からはかなり回復してきている。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・工事業者を集めるのに、従来の工事単価では思うようには集まらず、単価を上げざるを得ない状況である。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（担当者）	来客数の動き	・夏季のボーナス前ということもあり景気は良くなっている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・客の問合せが多くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の来店頻度が落ち、必要以上に買物をしない傾向が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・余分な物は絶対に買わないという様子がうかがえる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要が感じられない商店が多い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量、単価の動きはいずれも横ばい状態である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・景気が低調に推移するなか、売上は相変わらず前年を割っているが、経費を削減して何とか利益を確保している。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降減少した来客数が戻らず、ホームページやSNSからの問合せも微増で売上が増加するほどではない。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月は営業日数が1日少ないことや特招会が前月に行われたことなどから、売上は前年を下回っているが、月末からのクリアランスセールや営業時間延長企画などでばん回する可能性がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ブレクリアランスセールを開催したが盛り上がり前年を下回っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・6月の20日頃まではアクセサリ、UV関連商品、夏物の動きが良かったが、20日以降はやや動きが落ち着き、客向けのプレセール以外は今一つである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・消費税上げを秋に控え、2014年の状況から判断してそろそろ駆け込み購入が始めるはずだが今のところみえてこない。商圏拡大で全体では伸長しているが、第一次商圏の状況は良くない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・物産展を開催しているが、食品関係は来客数が少なく、売上も厳しい。一方で衣料品はクリアランスの前倒しや消費税上げを念頭に夏物をまとめ買いする客が増加し、宝飾品や美術品などの高額商品も一部の客ではあるが、前年を上回っている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・改装前の売り尽くしで買上単価が低下してきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額商品は売れたが、小物が売れていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購入点数の微減が続いており、必要最低限の買物をしている状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月はレジ通過客千人当たりの総販売点数で算出する数量PIが前年比99.2%と財布のひもが固く、買物籠の中身が膨らんでいない。日曜日の売上が伸びてきているが平日はダウンし、特売時に大量購入し、無駄な買物はしない傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、購入点数共に伸びておらず、客単価は横ばいである。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価や来客数に大きな変化はない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜類の単価が下がり購入点数が伸びているものの、加工食品や飲料は値上げで販売数量が落ちている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・一時的に来客数の多いときもあったが、平常と余り変わらない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が安定せず下降傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月同様、来客数は年々減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加する一方で、購入単価が減少している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売台数は前年比104%となっており、新型軽自動車の売行きが好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は増えたが販売に結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・展示会を実施しても、来客数が前年割れている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要もなく、購買行動が盛り上がりがない。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、増加率は3か月前と変わらない。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	来客数の動き	・景気の動向に大きな変化はないが、不安要素が多々あり、今後どのように推移していくかは不透明である。イベントや目的買いでの客は安定しているが、ついで買いなどがほとんどなく財布のひもは決して緩くない。
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・前年の数値は大きく超えているが、目標としている予算が高すぎ、届いていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏のボーナスが出る時期だが、景気はほとんど変わらない。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・観光客の減少で来客数に変化はない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動もあり予約受注の低下がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用者の大半が高齢者で天候による増減がみられる。タクシーでのカード利用者が増加しているなかで、カード対応していないタクシーのため、キャンセルも多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼はまあまあだが、売上の良い夜の客の動きが良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は中だるみか、特に夜の客の利用が非常に少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・耐久消費財にかかわる何らかの税制優遇措置や軽減税率の適用など政府の消費税増税対策が具体性に欠けている。あるいはアナウンスが致命的に不足しているため様子見の気配がある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・格安モバイル商品は大手キャリアの値下げや違約金を下げる情報がメディアでも多く流されており、その結果サービスの更新や新規契約について様子見や情報収集の客が多くみられる。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・この数が月で来客数が増えたとか、サービスを増やす客が増えたなどの変化が感じられない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はみられない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないが、今年は雨が少ないことから、例年より若干であるが、入園者が増加している。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・客の消費動向から景気に変化はみられない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・夏季対策として早期予約の方は単価を下げて集客を行っているが、7～8月はここ数年猛暑の影響もあり低迷しており、今年も夏季の予約の入り方が鈍い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・地域商圏の中でも活発に動く地域は限定的で、他の地域は鈍い状況でおしなべて大きな変動がみられない。鈍い地域が動けば全体を押し上げるが、来場等の反応を見ても芳しくない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・施工業者は人手不足もあり忙しいが、我々設計業界は仕事量も増えてなくて良くなる兆しがなかなかみえてこない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近の客は欲しい物をよりタイムリーに、より安く購入し、より長く着るという選択をしており、商品の品質や価格に非常に厳しいため、売上が低迷している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今月の売上においてシェアが大きいお中元が非常に厳しい。お中元は例年減少傾向にあるが、今夏は送料の値上げが影響し、前年を大きく下回って推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月まで来客数が前年の97%で推移していたが、今月は前年の96%に悪化している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・メーカーの値上げによる1品単価の上昇により、既存店の売上は前年と変わらないが、節約により1人当たり買上点数が前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・全国的に販売数が不振である。
		衣料品専門店（代表）	それ以外	・年金2000万円問題が出て以来、問屋から仕入れの小売業者が減り、大手の問屋も規模を縮小するとの話があるなかで、当店も仕入れを控えている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・1年間を通して、6月は増販月であり、ある程度販売を見込んでいたが、前年の90%の実績で、現状は販売のための話がかりの絶対数が不足している。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・今月は好天の日が多く、多少来客数も多かったが、高齢者の客が多いため、財布のひもは非常に固くなっている。
		その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・5月の大型連休後、景気がすごく落ち込んでいる。来客数は減少していないが、高単価の商品が売れていない。
		その他専門店【土産物】（経営者）	単価の動き	・以前は高単価の付加価値商品がよく出ていたが現在はお買得価格のものがよく出る。ギフトにおいても同じような傾向があり客単価も下がる一方である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・4～5月はゴールデンウィークの10連休の影響から前年比は大幅に伸びたが、連休後の5月の3週目以降は反動で大幅な前年割れ、前年比90%となり、6月に入った。6月の第1週は予約が前年から倍増したが、2週目以降は前年割れが続いている。金曜日や休日は前年比110%となっているが、平日と休日は前年割れとなり、曜日間での利用格差が大きくなっている。また、単品注文が減少し、支払価格が決まっているセットメニューの注文が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・山陰地方では特にサービス業の就業者が比率を増していく傾向が強いが、景気上昇の実感が乏しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・5月の連休明けからずっと来客数が減少傾向になっており、6月に入っても回復の兆しがみえてこない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊、レストラン共に、大型連休は宴会を除いて非常に好調だったが、連休後、選挙やG20なども影響しているのか来客数の低迷が続いている。インバウンド団体の受注もやや落ち着き、宴会受注も定例案件のみで大きな特需もない状況である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク10連休の反動もあり、国内客、インバウンド共に販売室数、予約室数が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・観光地の神社の工事の影響なのか、宿泊の利用が想定よりも減っている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・夏のボーナス支給額も前年割れであり消費意欲も全体的に低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月の連休は観光客等で動きがあり、6月はその反動を心配していたが、外国人の観光客がかなりあったことや雨が降らず良い天候が続いていることから、ピヤガーデンだけでなく、朝昼も客の動きが良くなっている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・梅雨入りは遅れているが週末の天候が悪いため観光客の動きは鈍い。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・5月は10連休等で客足の伸びが顕著であったがその反動か6月は過去3年で一番低くなっている。海外客は引き続き堅調に推移しているが邦人客が減少している。梅雨入りが2週間以上例年より遅れ雨の日が少なかったが、行楽はすでに連休型にシフトしている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新メニューや新商品の開発に取り組むが、既存のパターンで済ませる客が多く、売上向上につながる要素がない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・料金を下げないと客がこない、商店街に土日に入通りがなく駅前人が集中する、という流れができているため売上が上がらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場やモデルハウスへの来場者数が前年割れで推移し、見学会などの集客イベントも軒並み苦戦している。
	×	商店街（理事）	来客数の動き	・毎年この時期は連休明けの買物疲れと翌月からのセール待ちで購買意欲が上がらない。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・5月の大型連休以降の客足が鈍くなっている。
	×	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数がかなり減少し、売上単価も減少している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・買い渋りや単価の安い商品への移行で前年同月と比較し悪くなっている。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・いろいろなイベントを開催するが、来客数の増加に結び付いていない。
	×	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年に比べ観光客が減少していることも影響し、来客数が減り、客単価も下がっており非常に厳しい状況である。
	×	通信会社（広報担当）	競争相手の様子	・客が安ければ安いほど良いと考えているので、現状、競合とはただの料金勝負となっている。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産数が落ちるといわれているなかで、今のところ良い状況で推移している。
(中国)		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・價格的に回復の兆しが無い。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量に比例し製造数量も増加しているが、原料価格の高騰もあって、必ずしも利益に直結していない。

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
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期が終わり、例年同様荷動きが止まったが、今後、特に景気が変化する要因はない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税上げ前の駆け込み需要と米中貿易摩擦による景気の冷え込み感があいまって、結果として現状維持の景気が変わらない状態が続いているが、前年同期よりはやや良くなっている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材系の受注が減ったまま上向かない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・国内の造船各社の手持ち工事は徐々に減少しており、発注側も環境規制対応に伴う様子見が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・災害復旧関連の公共工事に加え、引き続き民間工事も好調で予定物件で技術職員の稼働状況は空きがない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・働き方改革に関わる経費が増加するなかで、単価が上昇したことなどにより、業績は堅調に推移している。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心に通信関係の引き合いは前年度と比較し横ばい状態にあり、情報関連のサービスは引き合いがあるものの大型の案件が減少している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・個人消費や企業の設備投資に特段大きな変化はない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元完成車メーカーの世界販売が中国で減少するなど前年比でマイナスのため、系列の地元部品メーカーの受注は高水準ながら減少傾向となっている。操業度もやや低下し、残業を減らす部品メーカーがある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数は、余り変わっていない。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・マンション建築関係やアウトソーシング受託関連企業では堅調さが継続しているが、医療や介護業界は経営環境が厳しくなっており、好不調業種が併存している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干減少傾向にあり、市場全体も微減である。値上げ効果もなく厳しい経営環境が継続している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響で特に中国向けのウエイトの高い主要取引先からの受注量が減少している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いも堅調で同程度の生産量があるが、最近の労働負荷は軽く、時間外労働時間は減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足、ボルト不足、貿易摩擦などにより建築、工作機械などの停滞が鋼材の荷動き悪化に影響してきている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界の得意先からの受注が3か月前に比べ、30%減少している。他の得意先からは納期対応ができない製品を受注していたが、内製化に切り替わり、当社の受注がなくなった。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・中国経済の減速懸念による取引先の設備投資延期で機械装置関連は不透明な状況が続いている。取引先の設備投資の再開時期がまだ未定なので、上向きとなるにはまだまだ時間がかかる。
		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	・主要客からの受注量が減少している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要客の受注量の減少がみられる。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫関連の荷物の荷動きが悪く、在庫はあるが入れ替わらない状態で、国際関連貨物の荷動きも鈍化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の受注が減少するなど下降気味で推移している。
	x	-	-	-
雇用関連		人材派遣会社（経営企画担当）	採用者数の動き	・派遣労働者の就業開始数が回復傾向にある。
(中国)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同期と同数で推移しているが、求人の条件は前年同期の方が良かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業各社の求人数は堅調に推移しているが、有料の求人広告を掲載しても応募や採用に至らないケースも散見され、求人広告に投資する意欲が低下する傾向もみられる。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2019年6月15日時点の大学生、大学院生の内々定率は72.0%、文理男女別の内々定率は、文系男子が68.0%、文系女子66.9%、理系男子79.6%、理系女子79.9%となり、理系女子が最も増加した。文系男女は7割に、理系男女は8割に迫る勢いで新卒の採用は依然として売手市場にあり、学生の内々定時期は前年より更に早まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は2.1倍超えて全国3位の水準にあるものの、極度な人手不足による企業活動が制限される動きもあるため企業収益の悪化も懸念される。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、製造業のうち好調な食品トレイ等のプラスチック製品製造業が前年同月比で9割増となった一方で、他の製造業種は振るわなかったこともあり、求人全体で見ると横ばいで推移している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数が前年同月比で2.8%増加したなかで、7か月ぶりに新規求職者も4.6%増加している。有効求人数は0.1%の微増にとどまったものの17か月連続して前年同期を上回り、有効求人倍率も12か月連続して2倍台で推移していることから、企業の募集活動は引き続き活発である。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・事業承継に危機感を覚え次期社長候補の発掘が昨今の中小オーナー企業の課題となっている。後継者が見つからない場合は、事業閉鎖もあり、経済や雇用が悪化しかねない状況である。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足に対する効果的な対策がみえていない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・3か月前から企業の採用活動は実質的に始まっており、6月に入ってから特に活発になった印象は受けない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・6月は3月と比較し求人数が全く伸びていない。
	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)		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上共に前年同月並みとなった。
		百貨店（販売促進）	単価の動き	・消費税引上げへの意識の高まりもあり、高額品の動きが良くなっている。
		百貨店（営業管理担当）	お客様の様子	・10月の消費税の引上げを控え、特に身の回り品と美術品などの高額商品の購買の動きは上昇傾向にある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は前年比で微増しており、客単価は前年比で7%増加している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・6月に入ってからテレビ、エアコン、冷蔵庫、洗濯機などの大型商品の販売が上向きになってきている。売上高は前年比108%、来客数は前年比102%、客単価も前年比104%で堅調に推移している。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、販売台数が増えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・父の日に少し売上は上昇したが、その前後だけで、余り良くない。
		商店街（代表者）	それ以外	・長年民間サイドで積み上げてきた継続性の高いイベント事業がそれぞれ引き続き順調に推移していて心強いが、今の行政サイドの街づくりに対する時代感覚のギャップが大きいと、更にその先に発展させることに苦労している。民間同様これからますます行政サイドの質の向上、時代感覚、見識等の改善が不可欠になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・暑い日や雨の日が少なく過ごしやすかったこともあり、季節商材が余り動かなかった。ゴールデンウィーク中の消費疲れをまだ引きずっているようでもあり、消費はさえない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・お中元の先行受注は比較的堅調だが、これが継続するかは判断できない。
		百貨店（営業管理担当）	販売量の動き	・衣料品はホテル催事やクリアランスセールを実施したが、苦戦が続く。一方で時計、宝飾を中心とした高額品は順調に推移している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品単価の上昇が続いているため、客の買い回りが続いている。来客数は目立って減ってはいないが近隣店舗と価格競争のある商品の売上が減る傾向にある。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の一時的な閉店もあり、来客数がやや回復している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・景気は、3か月前と余り変わらないが、悪くはない。来客数は余り変わらないが、客単価は、前月から引き続き上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年は6月の第3週頃からバーゲンセールを行っていたが、今年は在庫のバランスが良かったので、7月からバーゲンセールを行うことにした。そのため、例年と比べると売上は減っている。平日に関しては、横ばいで推移している。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年に比べ売上高、来客数共に減少している。店前の通行量の減少もあるが、客の購買意欲が低下しており、例年と同様の接客をしても購入点数が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・第1四半期の新車受注状況は対前年を上回るペースで推移した。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げが迫ってきているが、大きな変化が見えない。
		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	・客は早くもセール待ちの様子で、購買意欲は感じられない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・大型連休が4～5月にかけてあったが、6月は通常の経営環境になった。景気は悪くないが、当温泉地は各旅館の建て替えが行われており、宿泊客の収容力が減っている。また、温泉本館が工事中で、当地の人氣が落ちているわけではないが、あと1年くらいは厳しい状態が続くだろう。当市全体でみると観光客が来ているので悲観することはないが、かなりの努力がいる状態である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊、レストラン共に来客数が減っている。物価の高騰を背景に、値上げを若干行った影響もあるが、全体的な売上の推移は前年と変わらない。景気はやや下向きの気配がある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・少しは良くなってきているが、平成30年7月豪雨の影響がどのように出るか不透明である。若干、販売は増加しているが、余り大きくは変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この春、お遍路さんが少しは前年より増加すると期待したが、それほど仕事がなく、全体的に前年より減少している。街で仕事をする機会も多く、街も夜は人が出ていないので、なかなか収入は増えない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年、梅雨時期には来客数が増えるものだが、今年は梅雨入りが遅く、来客数が少ない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築単価が下落する気配がない。
		商店街（代表者）	それ以外	・10月の消費税引上げの準備等、行政からのアプローチもあり、商店街の各店の店主の mindset がかなり低下している。また、選挙に伴う政局の不安定化もあるため、消費者にとっても先行きは不安である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年同月比で売上高、来客数共に減少している。経済の不透明感を感じており客動向も不安定な状況にある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・大雨が降ると繁華街の人出が大幅に減る。特に夜の飲食店は祝い用の商品を配達に行ったときでも来店者が少ない店が多い。平成30年7月豪雨のイメージがあるのか、雨の日はこの店も客が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・前月までは来客数は前年割れながら、客単価で売上高をカバーし、前年比をクリアしていたが、今月に入り客単価でカバーしきれなくなり、売上高は前年割れとなった。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・月の後半には来客数は伸びてきた。ただ消費税の引上げまでに買換えたいとの話が多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・外食関係は、5月後半～7月初旬にかけて客足が遠のく傾向がある。毎年の慣例だと受け止めている。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・当社サービスの中で、利益率の高いサービスを解約する客が増加している。
		競輪競馬(マネージャー)	来客数の動き	・主要な人気レースの減少や、株価低迷による企業業績の不振に伴う、所得収入の伸び悩みからレジャー、ギャンブルの意欲が低下しており、売上高の下降傾向が強くなっている。
	x	タクシー運転手	お客様の様子	・乗客数、売上高共に20%程度低下した。人は外出しているが、路上に乗車待ちの客が立っていない。
企業 動向 関連 (四国)		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・6月中旬までは、新製品効果、店頭の活況により全国的に受注が順調であったが、下旬に掛けてやや低調である。この原因として、「当地タオル技能実習生の不法就労」に関するテレビ報道の影響があるのだろう。組合員の中の、一協力縫製会社によるものであるが、当地タオル全体の問題と捉えられ、多くの取引先からサプライチェーン全体の取引証明書の提出等、業界全体に大変な混乱と出荷停滞がみられ、しばらくは影響が出るだろう。同業者の報告でも、特に企業別注などでは、他産地、海外などへの発注変更などもあるとのことである。
		木材木製品製造業(営業部長)	受注量や販売量の動き	・受注は好調が継続している。前年比10%以上増加して推移している。ハウスメーカーも受注残を年内は持っており、しばらくは好調な受注が継続する。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・取引先の話す内容が前向きになっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は思ったほど上昇していない。新規開拓した海外の客も、なかなか受注につながらない。
		鉄鋼業(総務部長)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、販売価格共に、上昇はやや頭打ちとなっている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・地域によるばらつきが継続しており、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・太陽光発電の固定価格買取制度の見直しの関係で、数字が厳しいという環境は変わっていない。何とか営業努力で目標をクリアしているが、いろいろな形で採算は合わない。大変厳しいものがある。
		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・製品別には変動がみられるものの、販売総量としてはおおむね同程度で推移している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・県や市の公共事業の発注が少ない。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・今年度の新人採用募集でも、依然として採用意欲が旺盛な同業他社が多い。また、1年間のうち、最も閑散期ともいえるこの時期に、研修会や福利厚生活動も例年同様に活発である。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・大型連休を経た試算表をみる機会が増えてきたが、想像していたほどの動きはみられない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算、試算表等を分析した結果、前年比でほとんど動きがない。業種によっては、前年より良くなっているところもあるが、逆に前年より悪くなっているところもあり、平均でみると景気に変動がない。
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・取引先の多くが株主総会を終了したが、赤字決算となった卸売会社が前年に比べ増加している。6月も梅雨入りが遅れ、好天に恵まれたことから青果物の市場入荷は安定しており、価格も前年同期を下回っている。
		建設業(総務)	取引先の様子	・案件が増えていない。

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
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・提携する都市圏の運送事業者の中で、土曜日、日曜日の集荷や配達を取りやめたり、あるいは制限を掛ける動きが各地で出始めた。そのため、週末や週初めに四国に到着する小口積合貨物の取扱量が減少傾向にある。貨物の集荷や配達に制限を掛ける動きは、働き方改革への対応を推進するためのもので、今後は現在よりも拡大するだろう。
		輸送業（経理）	受注量や販売量の動き	・製造業を中心に受託輸送量が減少傾向にある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・人材不足の状況は変わらないが、企業では新卒採用面接が年々前倒しとなり、就職率も向上していく傾向にある。学生のスキルも非常に高くなっている分、就職意欲の低い学生と大きく二極化されている。景気のよしあしも個々の立場で二極化されている。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・5月の有効求人倍率は1.44倍で、3か月前と比べて0.29ポイント減少しているが、例年4～6月は、年度末より数値が減少する傾向にあり、前年同月よりは高い数値となっているため、良くもなく悪くもない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・公共の委託訓練の受講生の多くはパート、派遣社員、契約社員等で、非正規で働いている人が多い。委託訓練で少しでも知識、技能を身に付け、正規社員の道を目指しているが、なかなか難しいようだ。しかしながら、多くの人は必死の思いで、就職活動をしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内々定を得て、就職活動を終了する学生も多くなっているが、求人の数は多い状況で推移している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・米中貿易摩擦の影響で生産調整する企業が増え、求人が止まってきている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・引き続き人材難の企業が多く、業務に支障を来すレベルまで不足している企業が増えつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・今期に入り広告予算を縮小する客が多くなってきた。
	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)		-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・アーケードのない商店街では、雨天時は初夏物商材の動きと客足が極端に悪いが、梅雨入りの時期が大幅に遅れたことで、例年より早く売上微増につながっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・高単価の商品が好調である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	競争相手の様子	・休業している競合店の影響で、売上が伸びている。7月の競合店オープンに当たり、客が減少すると予想している。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・大型連休の悪影響を心配したが、客数も前年を上回っており、高機能高単価商材の動きも良い。このまま消費税特需につながることを期待している。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税引上げによる影響が出ている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・郊外型ショッピングセンターの業績として、シネマ業界は、前年比150%と好調で、キャッシュレス化によるカード販売促進強化も全体として好調に推移している。一方、物販、特にファッション業種は売上が低迷しており、課題は継続している。物販の苦戦は、夏のバーゲンセール立ち上がりにも表れており、カード販売促進の強化を実施しているにもかかわらず、前年並みとなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・情報発信や新しいプロモーション事業に前向きな相談や引き合いが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	競争相手の様子	・同業社の決算は、前年度から好転している企業が多く、季節要因による客の増加及び消費税引上げ前の駆け込み需要も期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・在庫として残っていた物件に値引きをしたところ、4～6月にかけて動いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・夏の時期になり、地元の野菜が少なくなり、他県のレタスも相場が上がらず、全体的に厳しい。県産物であるトマト、ピーマン、きゅうりも上がりきらず、横ばい状態である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・今年はしげが多く、入荷量も増えていないのに、魚価が上がらない。また、安い商品でないと売れず、たまに変わった商品を仕入れても動きが悪い。小売店と同様に、何をそろえれば良いのか分からない状態である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・管理施設は、核店舗が退店し現在リニューアル進行中のため、売上、客数共前年と比較できない状態により、変わらないと判断している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・売上伸長率や商品単価の回復は継続している。ダイレクトメール催事や自社カード催事と物産催事の同時開催で来店促進をし、話題のパンとハンドメイドフェスタ開催で婦人の来店促進をした結果、婦人雑貨・婦人服の売上と単価の伸長率に改善の兆しが見える。紳士雑貨やゴルフ、スポーツ関連の好調は継続している。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後、消費意欲が伸びる気配は少ない。梅雨入りも例年になく遅く、季節商材の動きに遅れがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上に関しては、前年を維持することが非常に厳しく、特に客数の減少が続いている。単価は若干持ち直しているものの、売上減少をやめるまでに至っていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年比100.2%で推移しており、単価が前年比102%である。ギフトの動きが前年より良いが、青果、鮮魚は苦戦している。3～4月は100%前後で推移しており、横ばい状態である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・九州地方は入梅が遅く晴天が続いているにもかかわらず、販売量は前年に比べて微減である。
		スーパー（統括者）	競争相手の様子	・食品メーカーの値上げが相次いでいるが、競合他社の販売価格には変化がなく、そのまま値上げを行っている小売店は見受けられない。自社内での効率化や投資でカバーする傾向が多く、業績内容も前年比を下振れする可能性が高い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨に入り、天候不順で客足が鈍くなり、売上に影響を及ぼしている。食品、菓子の一部商品が値上げし、購買意欲がなくなっている。値上げや消費税引上げからくる不安から買い控えが増え、客数や客単価が減少している。このことから、夏場の売上確保の厳しい状況は避けられないと予想している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客はほとんどなく、閑散としている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・例年よりセール時期が早くなり、プレセールが始まってからの商品の動きはまずまずである。安くなった商品を購入しているが、1点買いが多い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・入店客数が大きく減少している。天候や気温の影響が大きい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・この3か月景気は良く、内容的には横ばいが続いている。冬が暖冬だったことが影響していると考えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・単価の高い新型車が順調に売れている。さらに、車検や点検の売上も堅調に推移し、収益確保ができている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・来店客数は、前年と変わらないが、客単価については増加しており、売上は前年より若干良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	来客数の動き	・燃料油の小売価格は、値下げの傾向が続いている。北部九州の梅雨入りは遅れているが、湿度が増し、自動車のエアコンの使用頻度が増加し、客の燃料油購入頻度がやや増加している。洗車等のカーケア商品の販売も好調である。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数に大きな変化がなく、横ばい状態である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数の減少はないが、明らかに単価が下がっている。情勢不安を懸念している。
		観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・例年選挙前は、周りの景気が悪くなるが、今回も悪い状態になると予想している。
		都市型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・訪日外国人が多くなり、来客数は伸びているが、単価は上がっていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・6月は、G20の影響でかなり販売機会を逃した状態である。施設数増加による影響も考えられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・中国の大型クルーズ船の過当競争が原因で、クルーズ船の停泊数が著しく減少し、中国からの観光客数が激減している。また、6月に入っているが、当地における降水量が少なく、タクシー利用者が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外からの団体客が多く、昼のタクシー利用は少ない。夜に利用が集中し、忙しい時間は余りない状態である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光サービス提供エリア拡大による販売数増加を除けば、横ばいである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年度との比較では、販売数が約10%多くなっている。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・梅雨入りをしているが、降水量が例年より低く、増水等が少ない。訪日外国人の客が非常に多く来場している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・天候によるキャンセル等はあるものの、空梅雨の今年は、前年を上回り順調に入場者が推移している。日曜日の入場者が、若干弱くなっているが、経過観察が必要である。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・空梅雨の状態が続く、暑くはなっているものの売上は余り上がらない。例年通りの動きが続いている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・6月上旬は、田植えや運動会等で客足が悪かったが、中旬はその反動で、客数が増えている。しかし、それ以降は変化がない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は、来客数、販売数共に落ち込んでいるが、原因がまだ分からない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・高齢者の購買意欲が低い。終活をしている客は、家内の品物を処分している状態であり、購入は必要最低限となっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今年は梅雨入りが遅く、天候が良かったことで期待をしていたが、例年以上に来街客数が少ない。単価が下がり、売上も少ない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・例年この時期は客単価が落ち込むが、今月は更に10%落ち込んでいる。近隣大型店による連続した売出しの影響が大きい。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・今月は、忙しい3月と比較すると売上は落ちているが、震災後、新築、新装オープンしたことにより、開店祝いや高単価な誕生日祝いの注文が多く、今まででは一番売上がある6月になっている。
		一般小売店[茶](販売・事務)	来客数の動き	・暑い日が続いており、前年より日本茶の売上が減少している。生活用品、食料品の値上げがあり、お茶に掛ける費用が低くなっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・今月も、主力である衣料品の動きが鈍く、売上全体の底上げには至っていない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・今期の業績を支えていた訪日外国人と富裕層の動きが鈍い。5月は訪日外国人の売上が過去最高であったが、6月に入り、前年比プラスではあるが伸び率が低下している。富裕層向けも、催事が厳しい結果となっている。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・客は、消費税引上げの実施がはっきりしないため、商品の購入に迷いが多い。実施されれば多くの客は、購入を控える状況になると予想される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店合計で、前年8月よりほぼ100%をクリアしており、景気が悪い状況ではない。6月は雨の日が少なく、若干底上げがあるが、3月よりは景気が下がっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・食品は堅調だが、衣料品が厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価が低いものの、セールでは、客数、点数共に増えているが、平日は厳しいものがある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・大手資本の競合店舗の出店により、価格競争やポイント付与、販売促進企画等の戦略で対抗しきれず、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が近くにでき、景気が悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当市の梅雨入りが記録的な遅さとなり、傘が売れず、雑貨類の売上が悪い。また風の影響で体感温度が低くなり、アイスクリーム等夏の商品が、例年と比較すると売れていない。おでんを長く販売した点は売上につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・キャッシュレス化や消費税上げの特別減税による期待もあるが、24時間営業問題等の負のイメージによるダメージが大きい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店の存在が強くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・売上は例年より減少している。客の動きが鈍く、購買意欲に今一つ盛り上がりがない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・必要最低限の購入傾向が続いており、前年との比較では、客単価が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・主たる客である高齢者層において、年金問題等の影響もあり、生活防衛の意識が高まり、購入に対してますます慎重になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税上げが不透明になってきたことで、商品購入の駆け込みが少なくなっている。また、競合他社の新商品が出たことも要因になっている。
		その他専門店【書籍】（副店長）	販売量の動き	・当市の大型ビルが4月で完全撤退し、その後、かなり売上が落ち込んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（企画担当）	来客数の動き	・インパウンドの著しい低下がみられる。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（統括者）	販売量の動き	・韓国からの来場客が、ウォン安の影響で減少傾向にある。それに伴い、訪日外国人の売上が減っている。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は、相変わらず減少し、注文単価が低くなっている。
		観光型ホテル（総務）	販売量の動き	・個人宿泊客が伸びていない。レストランの売上も横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの予約状況は、客数、単価共に低下傾向で、余り芳しくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年金問題や消費税上げ前で、消費動向に影響が出ており、今後の景気が心配である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月は卒業式等イベントが多くあったが、今の時期は何もイベントがない状態で梅雨になるため、景気は悪くなる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料単価や各種料金は上がり、消費税上げもあるが、仕事の対価は上がってこない。官公庁の作業員単価は上がっているものの、実際は変わっていない。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・消費者は、消費税上げに将来の不安を感じているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・4月以降の受注が若干減少傾向になっている。また、展示場来場数も減少傾向にある。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度初めや改元の影響による増加が一段落し、客数が減少傾向にある。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・5月の大型連休の影響は大きく、主婦の財布のひもはかなり固くなっているが、金融庁の2000万円問題で、一層節約モードに入っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月中旬までは出足が鈍く、それ以降は株主総会等の会合で、客が入っているが、以前と比較すると人数が減少している。イベント規模の縮小により単価も下がり、例年と比較すると動きが鈍い。
	x	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク10連休後の予約低迷が長引いている。6月に続き、8月以降も燃油サーチャージの値上げが決定し、収益を圧迫するのは必至である。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・きゅうりやだいこん等は好調であるが、トマトは相変わらず低迷している。市況が厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響により、一部事業について中止ないし遅れが生じている。一方で、国内単独ビジネスや半導体では、車載関連の引き合いが依然として強い。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・指名入札や一般競争入札が増加している。まだ受注までは至っていないが、発注が増え景気も良くなっていることが実感できており、第3四半期まで続くことに期待している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を下回り、計画の90%という厳しい状況である。居酒屋、外食は計画どおりの数字であるが、スーパーマーケット関連の動きは悪い。メーカー市場が供給過剰のために、価格的にも厳しく、値下げをしなければ減量される状況である。一方、生産は若干原料が多かったが、生産力が上がったため、収益は期待できる。したがって、利益はプラスマイナスゼロの状態である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月までは、季節性のある商材に比較的順調な受注がある。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具小売は、前年比15%ダウン、ホテル向けコンラクト家具の受注は、約10%のアップとなっており、トータルでは変わらない。したがって、全般的な景気は良くなっていない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売価が上がりにくい状態である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・定番の商品は余り動かず、特注でどこもしのいでいる状態である。産地全体としては、下降気味である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の状況が良くない。今月は、これらの取引先からの受注量が更に少なくなっている。自動車関連ユーザーの受注拡大を図っていく必要がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月は、取引先からの受注が安定している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・メーカーが消費税上げ対策として原材料を通常より多く購入している影響により、在庫量が多い。消費税上げ後の反動が懸念される。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・今年に入り、改元や消費税上げに関する話題が続いている。消費税上げの可否が決定するまでは動きが鈍い。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上が伸び悩み、住宅販売もマンションを中心に鈍化している。一方で雇用者所得は、人手不足を背景に緩やかながら増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	それ以外	・法人向け融資残高は、ほぼ横ばいで推移している。内訳は、大中堅企業が微増、中小企業が微減となっており、不動産向けは、ほぼ横ばいである。総じて地方企業の資金需要は、引き続き一定の水準を維持しており、3か月前と比べて大きな変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・家電量販店では、消費税引上げ前の住宅購入に伴う大型家電購入の動きが活発になっているが、全般的には前月から大きな変化はみられない。ボーナスの使途も貯蓄志向が高まっており、消費刺激効果は今一つである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業全般で受注量は確保しているが、人手不足が続いている。設備投資に関しては、機械装置に対する投資が増えているが、それが実際につながっていないのが現状のため変わっていない。

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
		金融業（得意先担当）	それ以外	・個人向けローンの申込みが多くなり、特にマイカーローンが好調に推移している。恐らく消費税引上げ前の駆け込み需要もあり、金の流れが比較的活発に動いている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・5月は連休もあり、景気が良くない状態が数か月続いている。6月も変わらず停滞している。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・引き合いがあったが、成約には至っていない。同業の集まりでも余り目立った動きはない。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・小型店舗は品ぞろえに限界があり、大型店舗に客は流れ、苦戦している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況からは、景気に変化がない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・特に中国向け案件については、米中貿易摩擦の影響から、投資状況を見極めている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近受注量が減少している。輸出量が減っているため、景気が悪い。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・米中貿易摩擦問題により、半導体製品の生産や金属価格が依然として落ちている。
		その他サービス業〔物産リース〕（支社長）	競争相手の様子	・競争相手の決算内容が徐々に公開されているが、金融収益が減少し、手数料や海外収益が増加している。国内では低金利が続き、回復できず、周りのレート競争も相変わらず厳しい。
	×	繊維工業（営業担当）	それ以外	・最低賃金の上昇により、資材が値上げしている。今後、その上昇をカバーする余裕はない。
	×	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	・市町村から発注される調査や計画策定の業務を受託しているが、市町村からの発注量が少ないことから、予算額の5～6割で落札することが頻繁にみられ、入札時にダンピングして落札する業者が増えている。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(九州)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が徐々に減っており、直接雇用の求人が増えているが、それでも人手不足の状況は依然として変わっていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・上向き傾向が感じられる市場は余りなく、求職者の動きも直接雇用に向けた動きが多い。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・一頃の採用難の状況に一服感が出ている。介護関係等のサービス業以外の求人が出始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少傾向が明確になりつつあるが、若干の減少傾向とみており、引き続き動きを注視している。ただ、製造業の求人は低位のままであり、米国と中国の貿易摩擦の影響もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、ここ数か月連続して減少傾向にある。求職者も減少しており、求人倍率は高止まり傾向であるが、事業所は採用に対して、悲観的状況である。高校卒業者向け求人については、求人数は前年並みであり、継続して高い採用意欲がみられる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・5月の求人数は、例年より減少しているが、採用者数が増加したことで、景気動向に変動がない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業採用では、採用活動を継続している企業は多いが、前年より活動比率は低く、求人受理件数も前年度より少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼司会の請負を行っているが、6月はG20の影響からか、件数が少なく売上も低迷している。選挙期間中も余り案件が動かず、見込みが立たない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期の新規求人事務案件が、前年に比べ減少している。
	×	-	-	-

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		スーパー（販売企画）	販売量の動き	・客数は前年並みとなり、買上点数が増えているので景気は良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数前年比が増加して、売上高が増加してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(沖縄)		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・公務員のボーナスで、売上が上がってくる時期である。例年より平日の地元客の入客が多くなっている。ただし、団体客より、2～3名の少人数のグループが目立っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今年の梅雨は例年以上に雨量が多く、また長引いている。そのせいで来客数が減少しているとみられる。
		住宅販売会社(代表取締役)	お客様の様子	・デイサービスやレンタカー会社の事務所など住宅以外の建築相談が増えている。
		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組数が前月比11%減、前年同月比37%減と減少している。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率の前年同月実績に対してのマイナス幅は、3か月前と比べて若干大きくなってきている。
		観光型ホテル(代表取締役)	来客数の動き	・宿泊者数、飲食利用者数共に減少傾向にある。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・ゴールデンウィークが長かったせいか、個人旅行がガタ落ちしている。
	×	商店街(代表者)	競争相手の様子	・個店の集まりである商店街では近年、物販の売上が相当落ち込んできているようである。閉店となると、新規の飲食店が入ってきて、お互い足の引っ張り合いをしている状況である。一部では景気も良いかもしれないが、全体的にみると大変危機的な状況である。
	×	百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・衣料品の厳しい状況は続いている。また、これまでけん引してきた化粧品が伸び悩んでいる。特にインバウンドに人気があるブランドの免税売上がダウンしている影響が大きい。
	×	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・6月からの料金プラン改正に伴い端末の割引サービスが廃止となり、実質値上げとなっているので販売量が3～4割ダウンしている。
企業 動向 関連		-	-	-
(沖縄)		食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・大型商業施設のオープンや、ゴールデンウィーク10連休後の消費一服感も元に戻り、徐々に消費が活性化してきている。
		輸送業(経営企画室)	受注価格や販売価格の動き	・全体的に売上の前年比が上昇傾向にある。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比減、民間工事向けはホテル等建築好調により前年比増で、全体で横ばいである。現場工事は相変わらず人手不足で工期遅れが生じている。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・観光入客数は多いが、これまでのような伸び、勢いはないように見える。
	×	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込みの契約があり、4月に入ってから問合せ、契約がパタッと止まっている。
雇用 関連		-	-	-
(沖縄)		*	*	*
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今年の2～3月頃から派遣依頼が増加し、現在も同様に依頼数の多い状況である。今まで付き合ひのなかったところからの新規依頼も複数ある。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求職者数の動き	・就職活動は第1波で活動していた学生が続々と内定を獲得している。夏休み前に第2波を期待したいところである。
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・求職者が減少している。
	×	求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・3月の週平均求人数946件に対し、今月は830件で116件減少している。3か月前と比較すると明らかに企業の求人意欲が低下している。
×	-	-	-	-