

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	・7月に入り、区域内の駐車場を利用する他県ナンバーの車両が増加している。また、学生が夏休みに入ったことで家族とみられるグループでの旅行者が目立つようになっている。駐車場の状況から、平日の火曜、水曜を除いて郊外からの若年層の来街も増加している。遊興施設の利用や、飲食物、夏物衣料の購入などで売上を伸ばした店舗が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・以前と比較して、来客数の前年比が回復している。それに連動して、夏型商材の販売量も前年から上向している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・27日からの猛暑の影響で夏物家電がよく売れている。エアコン、扇風機、除湿器、冷蔵庫などは前年を上回る売上となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・7月下旬から夏休みに入ったことで、家族連れや団体客が目立つようになり、ゴールデンウィーク以来のにぎやかさとなっている。ランチは客の回転率が上がっており、特にクルーズ客船が入港する日は常に満席状態である。ディナーはコース料理での注文が多く、客単価が上がっている。総体売上は前年から33%の増加となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・値下げを行っていないにもかかわらず前年と同様の売上となっていることから、景気はやや良い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・若干ではあるが、客の来店周期及び客単価が上向している。その結果、売上は前年から3%程度の増加となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日常的に商店街の来街者が減っており、特に日曜日の入込が良くない。店舗の来客数も減っており、客数確保に厳しさがある。販促費は掛かるが、集客に力を入れなければならない状況となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は大きな災害もないことから、順調に推移している。ただ、大きな増減もなく、例年並みでの推移となっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比98.4%、一昨年比107.7%であった。外国人観光客による売上は約20%を占めている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・イベントや催事などでの売上は堅調であるが、飲食店などの取引先における売上が非常に厳しくなっている。1回当たりの注文の量も少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税まであと2か月ほどになっているが、2014年の前回増税時と違い、駆け込み需要の兆しがいまだにみられない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・道内消費は依然として外国人観光客に支えられており、来道者数に影響される状況が続いている。夏物クリアランスは気温が余り高くなかったこともあり、期待したほどの盛り上がりを見せることなく終息した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・7月に入り気温の低い日が続いていたこと、参議院選挙があったことなどから、来客数が大きく前年を下回っている。客の購買意欲も低下しており、不必要な商材を節約する傾向は変わらない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・前年と比較して、7月の日曜日が1日少なかったため、来客数及び客単価が前年比で約2%低下している。ただし、曜日別の状況を見ると、ここ数か月と比べても大きな変化はみられない。7月の曜日別の売上は前年比で0.5～1%程度のマイナスが見込まれる。
	スーパー（役員）	それ以外	・様々なキャッシュレス決済が出てきている中、多数のキャンペーンを行っているが、どれも盛り上がりを見せていない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きはほとんど変わっていない。ただ、天候が不安定なことも影響しているため、天候条件が良くなれば、客足が戻ってくる可能性もある。	

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は、前月、前々月と寄り変わらない。これから当社の決算期が終わり、冬に近づくにつれて、販売台数は減ってくるとみられる。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・来客数が前年並みで推移している。
		自動車備品販売店 (店長)	販売量の動き	・新車、中古車共に、消費税増税前の駆け込み需要の動きが6月にみられたものの、7月に入ってからは前年と変わらない動きとなっている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	来客数の動き	・当店のメイン顧客は高齢者であるため、猛暑がこたえているようだ。北海道の人は暑さに弱いため、なおさらである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品価格が安定しているため、販売量は堅調に推移している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・7月の売上は前年並みとなった。前月はイベントが重なったことで好調だったが、7月に入って、えぞ梅雨のような天候の日が続いたことから、客足が遠のいたようである。特にランチでの影響が大きかった。夕食は参議院選挙やピヤガーデンなどの影響もあり、前年を下回った。外国人観光客は特定の店や地区などに集まっているようだが、観光客数自体はやや減ってきている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・参議院選挙の影響は余りなかったが、客の出足が悪かった。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・観光やビジネスでの客の動きは相変わらず好調を維持している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・来客数が伸びてこない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・夏休み旅行の需要がそれほど多くなかった。客から景気が上向いているとの話も聞こえてこない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月のタクシーの売上は、前年と比べて日勤で3%、夜勤で4%ほど良かったが、乗務員不足で稼働率が落ちているため、会社の売上は前年から6%の減少と大きなマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ3か月間の実績をみると、イベント関係でのオーダーは例年どおりであったが、国内旅行者や外国人観光客による利用はマイナスであった。ホテルのコンシェルジュ関係からのオーダーが入ったことで売上は悪くなかったが、景気は3か月前と変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ドライバー不足に加えて、参議院選挙による外出自粛ムードがみられたことで、販売量が落ち込んでいる。今後についても、地域イベントなどでの入出は見込めるものの、景気が上向くところまでは期待できない。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・売上は3か月前とほぼ変わらない。前年と比べても、ほぼ変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅も自動車も今のところ、消費税増税前の駆け込み需要がみられない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・参議院選挙が終わり、政治や経済の方向性に大きな変化もなかったことから、予定どおり消費税増税が行われるとみられるが、客の多くは買い急いでおらず、大きな駆け込み需要も発生していない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子をみると、消費税増税を段々と身近なこととして感じており、生活防衛に走っている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・さっぱり消費が上向いてこない。そうしたことが来客数にも表れている。客の財布のひもはかなり固く、晴れの日消費はまずまずだが、ふだんのスーパーでの買物はとても慎重である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候不順の影響により、漁業などの1次産業の動きが鈍く、当店の売上にも影響が出ている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数、買上点数共に前年割れしている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・天候不順の影響で売り時である夏物の稼働が非常に落ち込んでいる。クールビズ関連でスーツの需要がみられたが、全体では落ち込み幅が大きい。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・全国や全道との地域格差が大きく、受注量が下降気味である。全体的に回復の兆しがみられない状況にある。

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
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売部門における来客数が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・海外の大手航空会社のストライキ、参議院選挙、民泊の台頭などがマイナス要因であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今年の夏場は、例年実施されているスポーツ合宿が縮小されたこともあり、旅行客の動きが鈍い。7～8月にかけての需要が低下していることで、航空機の機材を中型から小型に変更する動きなども散見される。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の購買意欲が低い。買い控えをしているようである。
		タクシー運転手	単価の動き	・参議院選挙の期間中は夜の会合などが控えられ、客の利用頻度が低下した。また、選挙結果を受けて、10月からの消費税増税が予定どおり行われる可能性が深まったことで、より一層消費が冷え込んでいる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・例年、秋の新商材発売を控えて、買い控えの発生する時期であるが、今年は秋から通信事業者が新規参入する影響なのか、例年よりも買い控えの度合いが大きくなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月26日現在の利用乗降客数は前年比83.8%となっている。天候不良による来客数の減少に加えて、台湾における航空会社のストライキによる入込減が重なったことが大きな要因となっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・10連休となったゴールデンウィークの反動が継続しており、前年と比較して利用客が減少傾向にある。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・果実の端境期に当たる中、雨不足により青果物が高騰していることから、景気は悪くなっている。
	×	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・7月は参議院選挙の影響で、人の移動が余り活発でなかったことから、国内線の利用客が若干減少している。また、国際線においては、日韓関係の影響により韓国入客が減少している。これらのことが7月の売上に影響しており、売上は前年から10～15%ほど落ち込んでいる。
	×	百貨店（営業販売担当）	販売量の動き	・来客数の減少幅以上に買上客数が減少している。特に衣料品のクリアランスが不振である。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・曜日並びや天候の影響もあるが、当地域では競合店も含めて売上や来客数が悪化している。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客、団体客、個人客の全てで集客が悪化している。天候不順の影響もあり、本州方面からの集客に苦戦しているほか、外交問題の影響により韓国からの集客が大幅に減少している。今夏は最悪の景況感となっている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・前年比での落ち込み幅が、今年に入り拡大している。タクシーにとっては消費税増税前の駆け込み需要は無縁であり、客のタクシー利用に対するマインドが後退している。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・7月は参議院選挙があったことで、街中の景気も悪化しており、人の動きもみられない。また、観光客の入込も前年と比べて少なくなっている。これからまだまだ厳しい状況が続く。
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	・7月の販売量は前年比プラス4%であったが、3か月前の4月の販売量は前年比マイナス7%であったため、景気は良くなっている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・建築工事が豊富なことから、景気は良くなっている。ただし、地方も含めて、目標利益率確保に向けて設定した予算に見合わない公共工事が多くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・新年度がスタートした4月から、現場配置はフル稼働状態が続いている。また、天候がこれまで比較的安定して推移していることから、各工事は順調に進捗しており、出来高は計画を上回るペースで推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ユーザー層における設備投資サイクルの影響もあり、受注量が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は10連休の反動減から持ち直しの動きがみられる。観光関連も引き続き堅調に推移しており、公共投資も増加している。住宅投資や生産、輸出入は弱含みが続いているものの、道内景気は3か月前に比べてやや良くなっている。
		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	・当社の売上は前年並みで推移している。観光も順調に推移しているようだが、韓国問題により予断を許さない状況にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ベース商材において安定した売上確保が続いている。人手不足対策などで大型案件が伸びていることがプラス要因となっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック関連での需要や観光関連の投資が活況である。また、消費税増税前の駆け込み需要も顕在化しつつある。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の様子から、不動産取引や建物の建築が例年よりも少ない状況がうかがえる。高齢化や景気の落ち込みが主な要因とみられる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先において、新規の設備投資をかなり抑えている様子が見られる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・設備投資意欲が鈍く、新規案件の引き合いが少ない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州の気温がなかなか上がらなかったため、容器類などの飲料関連の動きが鈍く、トレーラー全体の回転率が悪くなっている。また、北海道から送り出す生乳の出荷量も下方調整となっている。
		司法書士	取引先の様子	・参議院選挙後は、韓国とのあつれきなどが問題となっていること、消費税増税が間近になってきていることなどから、先行きに対する不安感が強まっており、不動産取引などの大型消費に停滞感が生じている。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・非常に荷動きが悪く、前年と比べて2割近い落ち込みがみられる。
雇用関連		-	-	-
(北海道)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・観光シーズンの到来を受けて、ホテルや飲食店などのサービス業関連の業績が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が堅調に増えている。業績に直結しているかは別にして、企業活動が活発なことがうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人広告件数は横ばい又は微減となっているものの、人手不足が続いていることから、採用決定率が高止まりで推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・日韓問題で今後影響が出てくる可能性もあるが、今のところ観光客は増加傾向にある。そのため、宿泊業や飲食業の求人も堅調である。医療・介護業界も堅調に推移している。一方、娯楽業は前年と比べてかなりのマイナス傾向がみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・求人数に大きな変化はないが、雇用形態を問わず若干下げ止まりの動きがみられる。ただ、周辺企業からは、大型連休となったゴールデンウィークの反動による集客減、米中摩擦や消費税増税の影響など、先行きに不安を感じる要素が多いとの声が聞かれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・現在ブームのタピオカドリンク店、中規模の複合商業施設、全国チェーン店などの新規開店、地元空港の国際線ターミナル増設といった明るい話題がみられる一方で、早々に当地に見切りをつけて、新規出店から僅か2年で撤退した全国大手ドラッグストアチェーンもみられる。建物などの解体業者も元気だが、解体後の土地は駐車場になるケースが大半である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の有効求人倍率は1.06倍と前年を0.04ポイント上回り、9年4か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が4か月連続で減少したことで、有効求職者数は5か月ぶりに前年を僅かに下回った。一方、新規求人数が6か月連続で増加したことで、有効求人数は5か月連続で増加した。この結果、有効求人倍率は1.04倍となった。新規求人の6割は更新求人であり、求人条件などに大きな差異がないことから、応募件数が減少している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の有効求人倍率は1.06倍であり、前年比で同率となったが、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	・企業の採用担当者から聞く限り、新卒採用枠は前年程度とのことだが、東京オリンピック以降の経済活動に不安があるようで、できれば契約社員と併用で新卒採用を進めていきたいという本音がうかがえる。10月の消費税増税後における消費者の動きも不透明であり、しばらくは横ばいが続く。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模だが、事業所閉鎖の動きがみられる。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・北海道方面を中心に国内個人旅行が急増している。特に間際での予約が増えている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・ロングセラーなどの売行きが好調なアイテムの数が減っており、全体的な売上に影響していることは事実であるが、消費の動きそのものは安定している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・気温の上昇に伴って販売量が増えている。飲料水などがよく動き、夏物の化粧品も動きも良い。ただし、医薬品はやや横ばいで推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏は最盛期であり、来客数、売上共に年間のピークを迎える時期である。気温が低いため来客数は前年を下回っているものの、厳しい冬に備えて蓄える大切な時期である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・お盆が近く、お盆用品や贈答品の売上は増加している。ただし、全体的な売上は思ったほど伸びておらず、客の節約志向が強まっているように見受けられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスエリアの拡張工事がようやく進み始めており、新規加入者の予約獲得も順調に推移している。工事業者も徐々に集まり、予定工事数をクリアできる環境になってきている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・駅前ではホテルの建築工事が始まっており、工事業者などの出入りが多くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・本格的な夏を迎えても、前年以上の販売量、売上を維持している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨の時期ではあるが雨が少なく、湿っぽくはあるものの暖かい日が続いている。そのため、今ヒットしているタピオカドリンク、フルーツスイーツ、アイスなどが多く売れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月にタピオカ専門店が商店街内にオープンしている。ふだんの客層は年配者が中心であるが、高校生を中心に若者の来街者が増加している。SNS映えする商品がヒットする傾向にあり、6月の大型店舗閉店の影響をある程度カバーしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・5月から来客数の低迷が続いている。消費税の引上げはこれからなのに、既に景気が冷え込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・参議院選挙の影響でお中元ギフトの出足が鈍い。加えて、天候が不安定なためピヤガーデンへの販売量も例年と比較して鈍いスタートとなっている。例年であれば良くなっている時期であるが、今年は厳しい状況である。
		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。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・7月は前半からの天候不順で涼味、アイス、飲料系が振るわない状態である。来客数も前年割れとなり、若干厳しさが増している。ただし、平均単価は前年並みで推移しているため、消費の傾向は変わっていないとみている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量の動きは若干良くなっているものの、単価の上昇まではみられていない。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・6～7月は梅雨の時期ということもあり、人の動きが非常に悪くなっている。特に週末は異常気象とみられる豪雨が続きイベントなどの反応が鈍く、売上自体にも大きく影響している。	

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
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・選挙の月のため、来客数が減少して店頭の売上は芳しくない。法人関係のお中元が前年より多少伸びていることが救いである。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・天候不順により日ざしの少ない日が約2か月続いたことと、直近の寒い梅雨が影響して、消費者の夏物商材へのモチベーションが低下している。天候に左右されないものや通年商材ではその分をカバーしきれていない。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・7月中旬まで気温が低かったことにより、クールビズ関連商材が前年比60%で推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待していたが、今のところ特にそのような動きはみられていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・この時期はイヤーマodelチェンジなどがあるため、毎年受注量と売上にずれが生じている。ただし、実績及び来客数は例年並みで推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・イベントを開催しても、来客数の動きに変化がない状態である。
		乗用車販売店 (本部)	それ以外	・4月導入の新型車効果や消費税の引上げ前の駆け込み需要により、新車販売は好調に推移している。中古車販売には一部弱さがみられるものの、車両全体としてはプラス要素が多い状況である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上、販売単価は前年並みで推移している。
		その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・夏物商材であるサンダルの動きが鈍く、低単価商材や割引品の売上が大半である。気温が低かったこともあるが、参議院選挙の影響もあったようにうかがえる。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・梅雨明けがかなり遅れたことで、夏物の動きが非常に鈍く、期待していた空調服の売行きもさっぱりである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・気温が不安定であり、販売量が前年を超えることが難しくなってきた。特に灯油は前年を下回る見込みである。景気が余り良くないため、軽油の販売量も減少している。
		観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・6月の山形県沖地震で建物が被災したため、販売ができていなかった。現在も風評被害などにより、申込状況は思わしくない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの好調を維持できているわけではないが、何とか売上を出している状況である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの10連休効果で堅調だった分、その後の需要は減少している。この傾向は夏休みに入っても続いており、持ち直す気配がみられていない。天候のせいもあるかもしれないが、心配な状況である。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから夏の動きが鈍い状況が続いている。また、秋以降の状況も特段改善しておらず、現状維持が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・梅雨が長引き、野菜や果物などの青果物が高値となっている。仕入価格が上昇しても販売価格は据置きのため、利益が少なく厳しいとの声を聞いている。また、7月はボーナス商戦時期にもかかわらず、消費低迷が続いており、前月と変わらない景気の推移となっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ前のため、まだ現状を維持している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・取引先は、予算ありきの話に対して若干否定的な対応となっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・来客数の動きは前月から変化がない状態である。
		観光名所(職員)	それ以外	・インパウンドを中心とした団体の来客数が少し減少している。予約のない個人のお客数は伸びているものの、団体客の落ち込み分をカバーするには至っていない。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・この1~2か月の来客数にほとんど変化がなく、横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	単価の動き	・ここしばらくの客単価の動きは、僅かな変動を繰り返しつつ前年並みで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新築の受注量の動きは鈍くなってきているが、高額のリフォーム工事受注が増えている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げを意識している様子であり、リフォームでは塗装工事が増えている。また、住設機器では繁忙期前の前倒し設置の希望で、エアコンの工事が増えている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・例年であればお中元の需要があるが、今年は余り売れていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数が減少しているが、それ以上に客単価が落ちている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今年は気温が低めに推移していることもあり、夏物クリアランスセールは盛り上がり欠けている。また、この1～2か月で客の生活防衛意識が強まっており、買上単価、買上点数の減少が見受けられている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏のセール、ギフト共に、前年比は減少している。セールに爆発力がみられず、安いだけでは購入しない消費者が年々増えている様子がかげえる。また、気温の低さも影響しているとみている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年の7月は前年の猛暑から一転して長梅雨となり、気温が低く夏物商材が軒並み売行き不振となっている。また、雨の影響で来客数が落ち込んでいる状況に加えて涼味商材が売れないため、非常に苦戦している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・気温の関係もあるが、アイス、飲料、酒が大きく前年を下回っており、店舗合計で前年比が売上99.4%、来客数98.1%と厳しい状況となっている。また、消費税の引上げも視野に入れての節約ムードがみられている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・天候不順や低温が続いており、夏物商材の動きが非常に鈍い。特に、青果物、スイカを始めとした夏果実は前年比60%となっている。涼味商材の麺、水物なども需要が低下しているが、後半に天候が回復しても大幅に改善する傾向がみられていない。また、お中元の出足も鈍い状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数には余り変化がないが、買上点数は以前と比べて伸び悩んでいる。当店は建設業関係の客が多いが、最近は工事が少なくなっているため、金を使わなくなっているように見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。特に夕夜間の時間帯の来客数が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順により来客数が大幅に減少しており、売上は前年比で5%減少している。アイスは特に不調で前年比20%の減少となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月の天候や気温が影響して、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月は天候が悪く、全社ベースでも数字が悪くなっている。また、年金2000万円問題が話題となっから、消費マインドが極端に冷え込んでいる感がある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物セールを行っているものの、販売量が10%減少している。夏のボーナス効果も全く期待できない状態である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は暑い日が全くなかったため、半袖シャツや夏物ズボン、夏物礼服などこの時期に売れる商品が動かずに大苦戦している。必要に感じないくらいの気温であることが原因である。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が85%であり、前月よりも5ポイント低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・梅雨の長雨により、エアコンなどの季節商材の売行きが前年の半分程度になるなど、大幅に落ち込んでいる。また、消費税の引上げを前に客は買物を控えるような動きをしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・この時期に売れるはずの扇風機やそれ以外の季節商材の動きが鈍い。冷蔵庫などは前年の暑さによる故障での買換えが発生しているものの、その他の商品の購入にはつながっていない。また、来客数も少なく目的買いの件数が少ないことがうかがえる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・緩やかではあるものの、景気は下向きつつある。堅調な推移を維持しつつも売れ筋商品の伸びは鈍化しており、売行きが不調な商品は落ち込みが一層進んでいる。そのため、トータルとして落ち込み分をカバーできていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候不順により気温も上がらず、前年割れしていた販売量が更に悪化している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・梅雨の影響で冷夏が続いており、衣料品の動きが非常に悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年はゴールデンウィークが長く、その後の落ち込みが大きかった。6月に一度持ち直したものの、7月には選挙や天候不順の影響で再び来客数が落ち込んでいる。特にランチタイムは主婦層を中心に落ち込みが著しい。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話からは、会社の業績が良くないため、外に出る機会がなかなかないということであり、単価も下がっている。取引先の業者の声も合わせると、景気はやや悪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）	お客様の様子	・天候が安定しないため、農業関係の来客数が減少している。それに伴い、単価の安い姉妹店の居酒屋に客が流れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は参議院選挙と天候不順の影響で、来客数がかなり減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の動きが鈍く、来客数、売上共に前年を下回っている。また、同業者に話を聞いても、来客数の状況は良くない様子である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・天候不順の影響がレストランの売上が厳しい。法人利用の会合も、来月以降の予約の動きが前年に比べて厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・同業他社の状況をうかがうと、タクシーの稼働率が下がり、曜日によっては出勤のない会社もある様子である。そのため、景気は余り良くないと実感している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ1～2か月で各種商品の値上げが相次いでいる。収入は横ばいで推移しているため、各家庭の生活費は実質マイナスとなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数及び売上の減少を改善するため、お買得なセットの販売をして誘客に努めているが、なかなか改善には至っていない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨の期間が長い上に週末の天候が芳しくなく、前年比が苦戦している。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築設計における官公庁の落札率が低下してきている。最低制限価格がある場合は約70%程度で維持できているものの、設定がない自治体においては50%前後での受注が多くみられるようになってきている。この水準はほぼ原価であり、目先だけの資金繰りになってきている。また、そのような価格で応札する業者は限られており、各社の状況が垣間見えている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・7月下旬まで肌寒い日が続き、夏物が全く売れていない。また、選挙期間は繁華街に人が出てくることがないため、売上、来客数共に前年比で20%の落ち込みとなっている。
	×	百貨店（買付担当）	販売量の動き	・7月は上旬が低温、後半は真夏日と気温要因に大きく左右されている。特に前半はクリアランスの消化が進まず、2点以上の購入で10%割引などの施策などを行っているが、まとめ買いにはつながりにくく、厳しい状況となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙では、各党派が景気に対する部分で、可処分所得が非常に伸びないなかでデフレが進んでいることに対して話をしていた。消費者の間には明らかに節約型の消費が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スーパー(店長)	販売量の動き	・最近はやうやく夏らしい気温となっているが、7月に入ってからの低温による不振の影響は強く、苦戦している。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・夏物もそろそろ終わりの雰囲気になってきている。だからといって秋物にはまだ早い時期である。
	×	住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・受注量が半分以下となっており、売上が確保できていない。
	×	その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・販売量の動きが鈍い。関東方面へのお中元は、単価が下がった上に数量も減少している状態である。
	×	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に非常に悪い。特に7月に入ってから非常にブレーキが掛かっている。
	×	一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・市場で出会う同業者も仕入れの商店でも、景気がかなり悪いと話している。このような状態がずっと続いている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークの時期から、「節電や節水の徹底、残業はできるだけしないようにと騒ぎだしている」、「総務部がスポーツ新聞の解約をした」、「花があると水を使うので敷地内の植物を処分しアスファルト舗装にした」などの愚痴を客からよく聞くようになってきている。
	×	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・店舗の販売量が、前年比70%程度にまで減少している。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-	-
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・首都圏の販売量は好調であるものの、東北は不調である。ただし、トータルとしては3か月前と比較して良くなっている。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・5月以降、乗用車や家電を始め個人消費が前年を上回るペースで推移している。また、有効求人倍率も5月実績で1.23倍と高水準で推移している。
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・7月は天候不順であったものの、桃の品質は良い状態である。ただし、注文数は前年よりも10%減少している。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・梅雨時期の天候不順により稲の生育が遅れているものの、最近では天候が回復してきている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・参議院選挙の影響もあり、お中元は厳しい数字で推移している。また、客単価が下がっていることも心配である。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても、前年比の動きはほぼ横ばいで推移している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・前月と比較しても特に大きな変化がみられていない。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・改修工事における消費税の引上げ前の駆け込み受注も限定的であり、受注量の動きに大きな変動はない。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要の取引先である製造業が前年11月から17%の減産を実施しており、それが現在も続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・新規客が増えつつあるものの、自社の客が他社へと切り替える動きもみられている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先からは経費削減の話が多い。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・米中貿易摩擦の不透明感から、企業の設備投資の動きが鈍い。ただし、個人はマイカーローンの申込みが順調である。
		広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・今月は天候不順の影響もあり、夏物商材の広告出稿がやや控え気味で推移している。特に新聞広告や折込チラシの落ち込みが顕著である。
		コピーサービス業(従業者)	受注量や販売量の動き	・毎月のように物流関係の値上げの知らせが届く。いつまで続くのか予想がつかない状況であり、取引先の理解が得られるか不安である。
		その他企業[企画業](経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前にもかかわらず、客である住宅会社の受注量が今一つ伸びていない。事前の相談件数は僅かに増えているものの、契約には至っていない。このままでは前年を割るかもしれないと危惧している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・旅行者などの来県者が減少しており、土産物の販売が苦戦している。また、参議院選挙の影響もあるとみている。

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
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・広告掲載に対する飲食店の反応が鈍い。
		窯業・土石製品 製造業（役員）	受注量や販売量 の動き	・地域間格差があるものの、東北全体としては前年同期比で出荷量が減少している。復興需要の減少と大型物件の工事が少ないことが原因である。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・米中貿易摩擦の影響が業績に反映してきており、特に販売量が減少している。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・競争の空白期間にあたるため、目立った受注に乏しい月となっている。
		広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・参議院選挙による仕事は増えたものの、全体的にみれば仕事量も価格も減少が止まらない状況である。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・参議院選挙の前後で、人の動きや企業の動きが鈍化している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・梅雨が長引いていることで、消費者の動きが鈍くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は何とか現状維持を保ってるものの、小売業関係の業績は売上、利益共に前年比の減少傾向が続いており、全体としては悪化している状況にある。
	x	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売シェアの大きい大手企業が減産をしている。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・外資系生命保険会社の事務センター及びネット通販の事務センターという大型派遣案件が7～8月に本格稼働するため、3か月前と比べて堅調に推移している。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求職者数は堅調に推移しているが、まだまだ伸びていく兆しがみえている。
		アウトソーシング 企業（社員）	それ以外	・細かい仕事が増えてきている。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・地元企業は、相変わらず積極的に採用活動をしている。募集をしても応募者がほとんどこない状況であり、特に、飲食業、建設業、建設資材会社、塾などはその傾向が顕著である。このような景気の良い状態が続いている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・採用不振の状況に変化はない。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・年間スケジュール的にも一番動きが少ない時期である。そのため、特に大きな動きはなく、景気に変化もみられていない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・海外情勢による景気の腰折れや、消費税の引上げ、老後の生活不安による消費の冷え込みが懸念されている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・今年の4月以降、新規求人数は前年同月比で増減を繰り返しているが、多くは更新求人である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して3%減少しているものの、前年同月と比較すると5.9%の増加となっている。依然として人手不足の状況にあることから、景気は余り変わっていないとみている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・6月に比較的大きな人員整理があったが、それ以外において窓口の相談状況に大きな変化はみられていない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・流通やサービス業を中心に求人の低迷が続いている。加えて、参議院選挙での企業の様子見が続く、募集が止まっていたことも要因の1つである。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・雇用形態にパートが多い状況の解消には至っていない。
		学校〔専門学 校〕	雇用形態の様子	・以前にも増して、停滞感からの脱却の動きが鈍化しているように見受けられる。
		その他雇用の動 向を把握できる 者	周辺企業の様子	・特に電子部品関係の製造業において、受注量の減少に備える動きが出てきている。

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

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けとともに客の動きが活発になり、来客数が急激に増え、良くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税増税の影響で、緩やかだが高単価の商材が出てきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・取引先である不動産関連では、増税前の若干の駆け込み需要は期待できるが、前回の8%時に比べてハウスメーカー側にも特段対策はなく、客に対しても物件購入を積極的に行っている様子はない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は七夕祭りで始まり、元気が出てきていたが、国政選挙の低調に加え、降雨も多い月で、人出や活気がない。また、月末には気温が急激に上がり、人の動きが悪くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・本当に、固定客が、毎日少し来るだけである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の夏物セールが前月にやや前倒しとなっており、今月は苦戦している。ただし、食品や化粧品などの消耗品は堅調で、トータルでは3か月前とそれほど変わらない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・現時点では、消費税増税前の駆け込み需要も余り見受けられず、足踏み状態が続いている。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・現状の来客数は観光地を除く店舗では、ここ数か月ほぼ前年並みで推移し、傾向は変わらない。最近では天候が悪く、一部店舗に影響があるものの、客単価などは変わらない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・梅雨が長引いたため、夏物衣料の動きはかなり悪い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当然のことだが、努力を重ねた結果、新車の販売量、車検などの整備売上も余り変わらずに推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・観光地を控えているので、梅雨が長引いているせいもあるが、7月に入って、旅館、物産店では、客がいなくて悲鳴を上げている。別の観光地でも客が全く来ないので、旅館が開店休業状態で本当に困っている。来店した従業員の方が話している。そうした状況なので、当社も新車は全く動かない。車検、整備関係の入庫はあるが、販売は滞っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・状況がとても悪いわけではないが、なぜか盛り上がり欠ける。通常の台数でそこそこ売れているが、それ以上には伸びてこない。来客数も同様である。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量、受注共に、減少している。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・食品の安全衛生基準が上がってきていることや、更なる業務全般の効率化推進のため、給食業務の外部委託の流れはすぐには変わらない。受注増を図るには、むしろ人材や体制の確保等の構造的な問題が重しとなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の時点でも例年に比べれば、今年度は比較的良くなかったが、3か月経過しても根本的な底上げというか底の状況から変わっていない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・例年、7月はやや停滞気味となるが、今年も伸び悩んでいる。レストランは天候の影響で、夏の看板メニューの涼麺が今一つである。宿泊は、ビジネス客は好調なもの、大きな団体客等はない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・宿泊料金設定が高額な商材の売行きが良くない。インターネットと料金比較する客が増えている。
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きが少し悪く、前年同月比で2%の減少である。	
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を前に、客が消費に慎重になっている印象がある。	
	通信会社（局長）	販売量の動き	・販売動向に変化がなく、新築着工件数は減少傾向にある。	
	競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化がみられない。	

分野	景気の現状判断	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 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来客数に変動はなく、財布のひもの固さも変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・忙しさが一段落したようで、今は落ち着いている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・貸店舗、アパート、マンション等は、このところほとんど動きがなく静かである。特に、店舗、事務所関係は、ほとんど引き合いがない。土地も非常に安い物件には、ちらほら引き合いがあるものの、いまだにデフレが続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街からほど近い国道添いに、大型の道の駅がオープンした。夏休みに入り、にぎわいは一段と増しているが、その反面、商店街の人影は更にまばらになり、ゴースタウン化しつつある。そうしたなか、町をあげての夏祭りがあり、期間中は例年になく多くの人出でにぎわったが、祭り終了後には元の商店街に戻ってしまっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・増税に対する危機感なのか、欲しい物以外は一切買わなくなっている。以前より財布のひものは固くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールがスタートしたが、婦人服を中心とした衣料品の苦戦が継続している。一部化粧品など好調な商品群はあるものの、トータルでは依然として厳しい状況である。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・改装による一部閉店の影響はあるものの、既存店合計でも前年より5%ほど、買上客数が減っている。今月は長雨の影響で衣料品が低調となり、婦人、紳士服共に、セール商戦が全く盛り上がらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年より31人減で前年比96%、売上は前年比8%プラスとなっている。天候不順により、飲料、アイス等が大きく前年割れをしている。また、土日のレジャー客も少なく、売上を下げる要因となっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材や白物家電の動きが悪い。梅雨の影響で、エアコンが前年比65%、冷蔵庫は同70%となっているが、映像関連は同120%と好調である。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数減の最大要因は天候である。降雨日数が多く、気温も上がらないため、大きなマイナスである。
		その他専門店 〔靴小売業〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候の影響が大きく、販売が厳しい。また、話題になった老後の2000万円問題で、前月は少し好転に向かうかと思われたが、客がより一層消費を控えているようである。消費税増税後のキャッシュバックやポイント還元も影響しているのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、トータルの売上は減っている。イコール客単価が減少しているということである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客によって、忙しくて残業、休日出勤もある人や、残業もなくボーナスも減った人もいて、業態によって大きく差がある。実際に金使いの良い客と悪いあるいは来店頻度が減っている客に、二分化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が少なくなっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れ、不順な天候が続いており、宿泊施設の予約も伸び悩んでいる。夏休み前半は、客は海志向だが、悪天候が追い打ちをかけている。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人手不足が深刻で、やや悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・販売以外の来客数は減っていないものの、購入目的の来客が減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・連日の悪天候により、来園客数が減少している。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・来場者数は、前年比で4月は2673名でマイナス173名、5月は4136名でプラス207名、6月は2451名でマイナス775名、今月は見込みで、3693名でマイナス301名となっている。平日の入場者が減少し、インターネット申込みの割引企画の中止が響いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気指標などからも好況感が感じられない地方では、建設業など不況企業も始めてきている。そうした報道を見て、価格が下がるのではないかと予想し、急いで購入を決めずに様子見をしている客が多い印象がある。
	×	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は梅雨が長く、例年よりも気温がかなり低いため、ドリンク類、冷たい調理麺、アイスクリーム等が前年より2～3割落ち込み、全体の売上を押し下げている。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・天候不順で、急に真夏になったり、真冬のような寒さになったりと、この気温差が大きく影響して客が出てこない。将来への不安を抱えている人は多いが、購買意欲等の問題より前に、本当に客が出てこない。
	×	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・前年と比べて梅雨明けが遅く、夏物商材の動向が非常に悪い。
	×	都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・6月中旬に180室ぐらいの規模のホテルが近くにオープンして以降、宿泊稼働率が大幅に減っている。また、宴会も前年比で大幅減となっており、厳しい状況にある。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・売上の減少は底が知れない状態で、地方に回復の兆しはない。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・長梅雨の影響は消費者心理を冷やしている。暑くならないと、髪を切るタイミングを逸する。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-	-
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向けの輸出が、91か月連続で前年超えとなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の製造、建設業等は受注が安定している。販売、飲食業などは例年並みであり、上向いている兆候はない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的要因で閑散としている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・働き方改革で残業時間は減っているが、売上はまあまあである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年は6月に梅雨明けがあり猛暑となったため、エアコン、扇風機、その他家電、飲料水などの輸送等が多く、車両不足が発生し、輸送待ちなども起こった。しかし、今年は梅雨明けも遅かったため、夏物家電の輸送も10%減となり、全体的には落ち着いた状況である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・金属、プラスチック加工業者が多く、2次、3次下請企業が中心の街で、周囲をみると、少し仕事が減りつつあるようである。私どもの仕事にすぐに直結するわけではないが、やはり少しずつ仕事が減るような気がしている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・依然として、半導体などの輸出関連の事業所は停滞している。小売なども大きな変化はない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月からの消費税増税を警戒している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因もあるだろうが、単純に受注や出荷をみれば落ち込む部門が多く、平均では多少悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注が減ってきており、特に、油圧機器分野では7～8月に在庫調整を行うとのことで、発注量が大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年、直近と比べても、やはり1割程度は落ちている。8月も前年同月より、まだ少し落ちそうである。8～9月で駆け込み需要があるとみていたが、注文はなく、多少失速気味ではないか。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先は12～13社あるが、売上の面、受注量など、やや悪くなっているところが5～6社に増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年より仕事量が圧倒的に少ない。

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
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前に、建物の一部修繕や改修を提案しているが、受注できた物は少なく、売上が伸びない。建物の空室率も横ばいで、空室が埋まらなければ、必要以上に費用を掛けたくないというオーナーの意向が強い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・増税への恐怖から、販促予算がかなり削られてきている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注実績の低迷が続いている。
	×	その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・6月からの梅雨日数が50日あったため、当社事業の三本柱の1つである太陽光発電の売電額が、約1か月分減収になっている。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている建設業である。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。ただし、今年度は3か月を過ぎた時点で、最近では経験のない発注で、前年比9%減となっている。特に、県関係が前年比12%減、市町村関係は同23%減と厳しい。当社も前期比15%減の受注で、夏のボーナス支給がいまだ厳しい状況で、この先大変心配している。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・夏休みに入った子供たち向けのレジャー用品等の購買等が目立っている。野菜等は若干高めになってきたが、徐々に購買力も伸びてきている。一般住宅や公共事業関連の工事は、引き続き順調に伸びている。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・人材不足で、周辺企業から派遣の依頼が多数あるため、やや良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材募集の依頼は例年並みである。人手不足の状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の直近3か月を前年比でみると、3.8%増加しているが、ほとんど変わらない。有効求職者も直近3か月は前年比0.5%減少し、有効求人数同様、変わらない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ここに来て、製造業の事業所から、休業を行う、行いたい、という情報が複数寄せられている。業種によっては下降気味になってきているのかと懸念している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・5年前に比べて求人数は多いが、前年度や一昨年度のような求人数の増加感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所からの新規求人申込みが減少している。特に、製造業の求人申込みは大幅に減っている。
	×	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・2か月前の5月は母の日があったが、大分苦戦した。今までだと店にカーネーションを買いに来てくれたが、今はインターネットなどで注文するので、小売の花屋ではだんだん売れなくなってきている。それに比べると、今月は東京盆があったので、来客数が増え、かなり売れている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・前年と比べるとどうかと思うが、今年は前年に比べて降雨がずっと多いこともあり、店頭販売では傘がすごく売れている。猛暑でなかったことで客の出も良い。いろいろとキャンペーンなどを組んだこともあり、7月は店頭全ての部門が良くなっている。また、外商では消費税増税前の駆け込みが多く、特に、役所関係の案件が数多く出てきている。景気はとても良い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月の売上は前年比120%で推移している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・白物家電が比較的動いている。梅雨寒のせいで動きが悪かったエアコンは、特注の物件があり数は出ているが、一般ユーザーからの注文ではない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・令和になり、東京オリンピック1年前となる関係で、受注が増えている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・購入を目的とする来客数が増えている。必要性がある物は、価格に関係なく売れている。

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・訴求媒体増、特別頒布品、売場粗品等が功を奏し、動員人数が上がっている。そのシャワー効果もあり夏物セールも順調に推移し、売上は数量、金額共に前年を上回る推移で動いている。
		百貨店（営業担当）	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。海外ブランド品、絵画、宝飾品等の動きが良く、前年比で2けたの伸びを示している。また、インバウンド需要に関しては、化粧品等の動きは堅調で好調を維持している。天候不順の影響もあり、クリアランスの動きは良くないものの、全体としては前月に引き続き好調を維持している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候が悪かった分、行楽地に遊びに行く客が減って、週末ちょっと美味しいものを食べようというような客が増えたように感じられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・飲食店部門は、本店改築に伴う増床もあって売上が増えていると思うので、一概に景気が良いと判断することは避けたいが、輸入卸販売部門に関しても売上が伸びていることから、やや良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・当店の客単価、売上共に上向きで、周辺店舗も活況な様子が見受けられる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・繁忙期に入り、動きが活発になっている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・当社は東京オリンピックの旅行商品を扱っており、1年前に当たる7月24日から個人ツアーを発表したところ、2日間で約3億円の売上があった。個人旅行は夏休みに入り順調に推移している。団体についてもまあまあなので、総体的に良いと判断している（東京都）。
		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。
		タクシー運転手	お客様の様子	・本来の梅雨らしい天気ではなく、雨の日が少ないように思える。それにしても仕事ができている。短い距離の客が多いものの、利用回数が増えているため、売上に結び付いているようである。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・音声認識に関する新商品がそろい、今後普及する見通しである。初期購買層の反応は考えられる。AI技術が市販商品に影響を与え始めていることを実感している。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・今月の商談確定件数が伸びている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客の会話で、忙しいとか、人材が集まらないといった声が多く聞かれる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・4月くらいから話をもらっていたプロジェクトが具体化し、アドバイザーとして契約になっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・7月は、観測史上初の低日照と低気温で季節感が狂っている。季節感が狂うと、季節商材が売れないため、売上は必ず減る。クレジットカードの取扱も低調である。そもそも街に来て買物する人が減っている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・梅雨の長雨のせいで、1年のほとんどを稼ぐエアコンが売れておらず、前年の半分もいかない。しかし、物件の工事関係の問合せは増えているので、全体的に景気が悪いとは思えない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・長期間雨が続き、太陽が恋しい状況であったが、この1週間で急に変わり今度は猛暑である。路面店の店舗としては非常に厳しく、路面店の弱さのようなものを感じている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の伸びがなく、今後も増加するようには思えない。世間では消費税増税を見込んだ必要があるような話だが、当社の品物については余り考えられない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・月初からの天候不順や多雨に加え、月末の悪天候による集客減が響き、主力の夏物商材が苦戦している。クリアランスセールは、盛り上がりには欠け低調に終わっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高付加価値商材や資産価値が高い商材への購買意欲は高い。一方で、中間価格帯以下の商品分野に関しては財布のひもが固い。米中貿易摩擦など不安定な経済環境や、老後不安をおおる社会情勢の影響もあり、客は慎重な様子である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前月までの傾向が続き、高額品の動きが良く、前年比で客単価が伸びているため、売上は前年を超える見通しである（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争があり、平均単価は下落傾向にある。客の買上点数は増えているが、客1人当たりの全買上額がなかなか前年に達しない（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数が1日約145人ダウン、累計で約3480人少なくなっている。買上点数、単価は前年を上回っているものの、来客数ダウンが売上減少の大きな要因となっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店も価格の打ち出しに必死になっており、少しでも多くの客を確保しようと、なりふり構わず低価格路線へシフトしてきている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・少し良い物を求めるでもなく、見切り品に群がるでもなく、必要な物を必要な量だけ購入する客の様子は、依然として変わらない。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月は天候が悪く、前年の猛暑と真逆の低気温で、夏物、涼味、飲料等の動向が悪い。また、日照不足で果菜類の価格高騰もあり、前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この夏も気温が低く、客の消費志向が非常に悪い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数、売上、単価、全てが前年を下回ってきている。
		コンビニ（商品開発担当）	それ以外	・現時点で冷夏となっており、今後も劇的な回復は見込めない（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・降雨が続き、気温も低いいため、夏物衣料の売行きが鈍い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・東京オリンピック効果もありテレビが好調だが、エアコン等季節商材の動きが鈍い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来店は結構あるが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の売上が徐々に伸びてきているものの、メーカーの生産がなかなか追い付かず、登録台数が前年割れしている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・景気は良いという客の判断がある。相変わらず建設、車については、新車の売行きは減っているが、サービス関係の利益率は上がっている。車についても建設についても人手不足が心配されているが、現状の良い形のままで伸びていくと客が判断している（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス月、消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、伸びていない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率引上げ及び10月以降の次世代住宅ポイントの両にらみで、リフォームを検討している客が増えており、業界全体が活況をみせている（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・販売量が毎月大体決まっているので、変わらない。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	お客様の様子	・セール開始、ボーナス支給という消費を盛り上げるイベントがあったが、客の消費に対する慎重さに変化はみられない（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・大作の発売はなかったものの、前年並みかやや下回る程度で着地する見込みである（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	・改装の影響でショッピングセンター全体の売上は上がっている。それがなければ、それほど変わらない。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・5～7月は落ち込むと予想していたが、前年と変わらない。

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
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・6月度の法人関連や宴会利用の数値は、前年比で来客数107%、客単価102%、売上109%となっている。個人利用やレストランは、前年比で来客数102%、客単価96%、売上98%となっている。これらを総合的に踏まえ、変わらない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売単価、来客数、売上いずれもほぼ前年並みで変わらない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ホテル、民泊は今も増加傾向にある。外付けメニューを英語、写真入りにしたところ、外国人客の取り込みがやや増えている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて、これといって景気が良くなっている感じはしない。ボーナスが出た割には余り影響が感じられない。消費税増税や医療費等の負担で、飲食店の景気は良くなっていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年7～8月はかなり予約数は減るが、今月は前年よりも予約数が多かったので、まあ良かったのではない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・天候の影響を受け、売上が下がっている。景気のせいではないが、客単価も伸びていない(東京都)。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・前年の猛暑との比較となるが、ここ数か月と同様に、客の消費行動に変化はないと感じている。今月の天候の影響は、関西より関東に、より悪く出ている。関東の百貨店内店舗はやや厳しい(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・周辺の競合先の単価が下がっている(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・現時点では大きな影響はないが、日韓関係の悪化により、韓国旅行が前年同期に比べて若干落ちており、引き続き注視が必要である。同様に、香港ではデモが起きているが、こちらには影響がみられていない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・梅雨明けが遅く、夏以降の商品の申込みが伸びていない(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、終電後は動きがない。今月は降雨が多く、客がタクシーを利用しているが、良くなっているかという点、やや疑問である(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・長梅雨のせいもあり、客との会話でもやや不景気感を感じる(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・5月の連休の反動は薄らいだ感があるものの、依然としてタクシー利用には日々大きな差があり、景気回復は感じられない。タクシー業界全体の収益、稼働状況は前年を下回っている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・営業手法による影響も一部あると考えられるが、客からのリアクションによる営業は、前年比で増加傾向にある。純粋な問合せも増加している(東京都)。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・新規のイベントの引き合いが入ってきている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・通信を軸とした競合他社との攻防は一進一退を繰り返している。
		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、必要最小限の内容を選択する傾向は相変わらずである。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・日用品等にじわじわと価格引上げの動きが見えるが、現時点でその影響はまだ小さい(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今年は長梅雨で利用者が減少している。夏は晴れても雨でも利用者増にはつながらない。景気が良いと、雨でも暑くてもゴルフをする元気がある。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・景気全体としては足踏み状態が続いている。実質賃金の減少や先行きの不透明感が増すなか、こう着状態が続いているように見受けられる。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・天候不順で全てにおいて苦戦しているが、お盆前には売上も伸びるので、ピヤガーデンなどのタイミングをずらして効率的な運営を心掛けるなど、コスト削減も行い、売上を保てるかと予測している。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・3か月前とほぼ変わらず、やや悪いまま推移している。売上もやや下向きになっている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・仕事の内容が東京オリンピックに絡むと、何となく気ぜわしいような、先が見え隠れしているような、又は何をしたいのか分からないといった状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年内の仕事量は取りあえず確保しているが、設計料は厳しく、利益率は良くない。外注費を抑えるために、長時間労働が日常化している。業界を取り巻く経済状況下では、好転は期待できそうにない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・受注は伸びていないが、例年夏期は同様で、大きな変化はない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約60%となっている。3か月前も悪かったため、販売量はやや増えたが景気は変わらない。梅雨の時期で天候が悪く、土日の集客、商談に影響したケースもある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築アパート事業に関しては、大手の建築不祥事などの報道があり、余り良いイメージがないが、客の動きには大きく影響していない。大きな変化もなく推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・参議院議員選挙も与党の勝利に終わり、消費税増税がいよいよ間近となって、直前の駆け込み需要に期待しているが、客に慌てる様子はみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・店の前の通行量はさほど変わっていないが、店内に入ってくる来客数は少し悪い。最近、商店街の人からも景気が悪いという話をよく聞く。飲食は良いが物販はなかなか思うようにならない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・例年より長い梅雨と、梅雨明け以降の猛暑続きで来客数が減少してしまっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候が悪いことも要因の一つではあるが、来客数、客単価共に落ち込んでいる（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフトの持ち帰り、配送共に減少している。売上、来客数共に減少傾向にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候要因もあるが、婦人服への関心が薄い。消費税増税も関係しているのかもしれない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はクリアランスセールとお中元ギフトの苦戦が大きく、前年を下回っている。特に、クリアランスセールは、天候の影響によりアパレル関連やUV商材などが前年に比べて大幅に減少している。継続して好調に推移しているインバウンドも、円高の影響が買上客数が減少している。一方、10月の消費税増税に向けて高額品や耐久消費財などの買換え需要がみられる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・7月は長雨、低気温の影響もあり、来客数が前年比94%と苦戦している。売上高も都内店で前年比97%で推移している。天候やクリアランスの前倒しの影響で婦人服が苦戦しているが、特選品は堅調な推移である。インバウンド売上は前年比91%で、特に化粧品が不調である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・降雨日が多く、天候の影響も受けているものの、消費税増税3か月前の当月から高額品を中心に駆け込み需要を見込んでいたが、実態としては見受けられない。また、売上の下支えをしていたインバウンド売上も3か月前と比べると鈍化している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・不振の続く衣料品に、天候不順によるクリアランスの低迷が追い打ちをかけ、非常に厳しい戦いが続いている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・衣料品の売上が大幅に減少し、セールも盛り上がりには欠けている。梅雨明けが前年より1か月遅いことに加え、客の消費への意識が厳しいことも影響していると感じる。主力の食品についても、価格に対する意識はシビアで、単価が低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・6月は比較的良好だったが、今月は特に悪い。天候不良が第一の理由で、降雨が多く、涼しいため、夏物商材が売れず、非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年は梅雨明けが前年に比べて1か月遅く、7月末になって梅雨が明けたが、ほとんど毎日のように雨が降っていたため、来客数が前年より5%以上落ち込んでいる。梅雨明け後の売行きは前年同期に比べて若干上回っているが、とて7月の月間をカバーするような数字にはなっていない。客の買い方も梅雨明け後としては力強さが今一つである。

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（営業担当）	販売量の動き	・この1か月の降雨日数は前年より9日も多く、さらに梅雨寒で天候不順の影響が非常に大きく、販売口数、来客数、単価いずれもダウンしている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨明けが遅かった。梅雨明けが遅いと来客数が減少し、客単価も低下するので、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちてやや悪くなっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・キャッシュレス決済の不正アクセス問題、それに続くパスワードの一斉リセットなどで混乱があり、客の対応に追われて日常業務に支障が出始めている。若干ではあるが来客数にも影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順のあおりを受けて、飲料やアイスなどを中心に売上が不振である。前年比で大幅なマイナスとなっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候の影響もあるが、盛夏物が売れない。冷感物のボトムスは前年比8掛け、総売上も20%ダウンしている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響を受け、夏物商材の売行きが厳しい。現在、前年の7割程度で推移している（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の夏商戦は過去に例のないひどい売上となっている。梅雨明けが1か月も遅れ、夏物が売れるわけもなく、セールに突入し、たった1か月足らずの夏のセールでは購買力をなくしている。当ショッピングセンターでも55年間やってきた仲間の店が消費税増税を前に5店舗閉店するという状態で、本当に物が売れなくなっている。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・7月に入り、首都圏の日照不足、梅雨寒の期間が続く、例年とは全く違う販売動向となっている。季節関連商材、具体的にはエアコンの販売が半減し、冷蔵庫、洗濯機も厳しい。逆に除湿器や乾燥機は好調だが、季節商材の落ち込みをカバーするに至っていない。東京の平均気温も6度近く低い。また、期待する消費税増税前の駆け込みも霧散しているかのようで、想定外である（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・当店だけではなく、当社全体が緊急を要するような販売量となっている。
		乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が思ったほどない（東京都）。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が少ない上に、販売量、販売額共に伸び悩んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・天候不順により、前年に比べて季節商材が50%ダウンしている。消費税増税に対する購買の動きはまだ弱い。
		その他専門店【雑貨】（営業担当）	来客数の動き	・長引く天候不順の影響が客の購買意欲の低下にも関係し、7月は全店で来客数が前年を下回っている（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・天候不順の影響もあるが、消費税増税の話題がメディアに取り上げられる機会も増え、消費意欲が低下しているようである（東京都）。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同期と比較して来客数が減少している。消費税増税を控えていよいよ使い控えの感がある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、7～8月の景気は悪い。暑さもあると思うが、人の動きが余り活発ではない。7月は大幅落ち込んできており、前月、前々月の2割減となる見通しで、8月も恐らく2割減になると見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の4月1～26日までの前年比は、売上102.1%、来客数99.7%である。7月1～29日までの前年比は、売上96.9%、来客数88.7%である（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	それ以外	・直近で受託した新規受託物件の採算が取れず、大幅な赤字を計上している。最近の案件は条件が厳しいものが多く、優良案件が少なくなっている（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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・天候不順の影響もあると思うが、レストランを中心に販売量が伸び悩んでおり、特に夜は参議院選挙の影響などにより接待利用が少なく、個人利用も節約志向が続いている。宿泊は高稼働をキープしていたが、日により販売量にばらつきが目立ち始めている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・天候不順等による野菜等の値上がりに加え、生活必需品の米やみそ、しょう油等も値上がりしており、客は行楽に出かけるような余裕はないようである。
		旅行代理店(総務担当)	単価の動き	・客の予算が1~2割程度低くなってきている(東京都)。
		タクシー運転手	それ以外	・昨今景気の悪さを感じている。良い時に比べて、時間を延長しないといつもの営業収入が上がらない。需要が減っているようである。客との話題でも、他の業界も悪いようである。働き方改革による時間外労働の抑制の影響かもしれない(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になってきており、消費支出を抑えたい客が多く、より安価なサービスへの変更を希望する客が増えてきている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・夏季の販売量は例年以上に落ち込んでいる。
		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契約数が、前年同月比で下降トレンドになっている。客の購買意欲は余り良くない(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、件数こそ出ているものの、大型案件は減少傾向にある。また、携帯電話の販売は、法人客向けは堅調なものの、個人向けの販売は大きく台数を減らしている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・生活費削減のためという理由で解約する加入者が、前月の倍以上に増えている(東京都)。
		通信会社(経理担当)	競争相手の様子	・高齢者の転居を理由とする解約が増えている。施設に入居、息子と暮らす、戸建てを売ってマンションに転居する等、暮らし方を見直す客が増えている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・今月については週末の降雨と梅雨明けが遅いために、集客がかなり悪くなっている(東京都)。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・早く梅雨明けして猛暑になってくれないと、客の来店頻度が鈍るような気がする。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	来客数の動き	・株価等は上がっているが、消費者の気持ちが自動車購入に向かっているようには余り感じられない(東京都)。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が減っていることは事実である。新築物件がなく、改修の工事設計はあるが、中身の少ない仕事が多い。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・1年前に始まって、すぐやるような話であった仕事だが、1年経ってもまだ具体化していない。改修工事の相談などもあるが、それもこれからかなり時間が掛かるだろうとみている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・比較的安定しているが、受注に偏りが出てきている。仕事のある客とそれ以外が顕著になってきていることから、マイナスに振れる状態になっている(東京都)。
	×	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・来客数がとにかく少なくなっており、非常に景気が悪い。販売も苦戦している(東京都)。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・冷夏の影響で悪くなっている。
	×	百貨店(店長)	販売量の動き	・今月は天候の影響が大きく、先行き不透明感が増す一方である。一部の外商顧客以外は、おしなべて支出を抑えにかかっており、ボリュームバジェットゾーンやセールアイテムが不調で、売上は浮上していない。
	×	スーパー(販売促進担当)	それ以外	・梅雨明けの遅れによる気温低下と降雨日数増が主要因である。温度対応商品の不振のほか、来客数の減少につながっている。
	×	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・7月は週末が一度も晴れず、客単価も前年比75%と落ちており、とても厳しい。
	×	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月の来客数の動きは、前年比で10ポイント程度落ちており、天候がかなり影響していると感じている。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・6月から続いている日照不足、また7月末になってからの梅雨明け、猛暑で、外出を控える年配者が多くみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・7月は異常な日照不足の影響でエアコンの販売が振るわない。業界前年比35%前後が2週間も続き、業績に与える影響は過去最大である（東京都）。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は季節商材が伸びず、前年比80%ほどになる見込みである。梅雨明け次第で変化する。
	×	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客も大分減り、低調となっている。車両生産自体も10月以降になるケースが増えているので、厳しい状況となっている。
	×	その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	販売量の動き	・長引く梅雨の影響で燃料油、洗車等のカーアクセサリと共に、前年と比べて売上が全く低調である（東京都）。
	×	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	それ以外	・業績悪化の原因は1～5の全てが当てはまる（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業界には、今年の長梅雨はかなり厳しい。職種によっては良いのかもしれないが、客はまず外に出ない上、帰日も早く帰ってしまうので、6～7月の長梅雨は、かなり業績的には悪い方向である。
	×	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年の梅雨は降水量が多く、前年同月を下回る営業日が続いた。この間、全英オープン開催、日本女子ツアーで若手日本人選手が活躍するなどのポジティブ要因もあったが、来客数の底上げにはつながっていない。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月入ってから動きがなく、動きのある物件も相談のみで、先が全く見えない（東京都）。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパーと総合建設業である。ここ2～3年住宅の売行きが非常に悪い。47年くらいこの仕事をしているが、こんなに売れなかったことはない。政策が住宅取得に向いていないからではないか。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、公共工事は沢山あるが、赤字になってしまうこともあり、不調になる工事も出ている。
企業 動向 関連 (南関東)		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は急回復している（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京ということでオリンピック関連の動きがあるように思う（東京都）。
		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、ゴム印、名刺印刷の仕事で、店頭販売と法人関係への納入がある。問屋への支払は、そのまま売上に直結しているが、通常15万円前後のところ今月は19万円で、やや良い。今月は納入先の電機メーカーから特需があり、ふだんは余りない数物で500個くらいの注文をもらっている（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み受注が増えてきている。
		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	・夏～秋にかけての問合せが増えてきている。業界の動きは活発なようである（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	それ以外	・今月は例年より暑い日が少なかったため、当店の商品は例年より5%ほど売上が伸びている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで長い間作っていたものも段々小ロット化してきており、採算が合わなくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、10月の消費税増税の前倒しという感じで、景気が良くて増えているわけではない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・前年同期に増産した化粧品容器の受注に回復傾向がみられない。得意先の打つ手がなく頭を抱えている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの受注が減少するなか、新規開拓の成果か、急ぎの仕事が多いが何とか売上を維持している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・我々メーカーは新商品の出来不出来、投入時期などで売上が大きく左右される。今は次の商材を市場に投入する狭間にあり、営業的に厳しい時期である（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変化はないが、前年同月と比べると悪い状態のままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここにきて計画していた案件の着工めどが立ってきている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足は補えてきているが、物量には大きな変化はみられない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が増えず、収益が伸び悩んでいる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響による落ち込みが大きい。足元は良くない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅南口の商店街で、62年間営業していた金物雑貨店が6月末に閉店した。残りは僅か3店舗になり、アーケードの設備も維持できないため、近々撤去されるようである。閉店理由を聞くと後継者問題はあるものの、卸してくれる問屋がないとのことである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず所有する大型ビルが満室稼働している。このような状況はバブル崩壊後初めてである。今月も契約期間満了テナントと賃料改定交渉を行っており、こちらの提示額にはなかなか応じてもらえないものの、若干の賃上げには同意してもらっている（東京都）。
		税理士	それ以外	・近隣駅周辺の商店街の飲食店には、客が余り入っていない。潰れて新しい店に変わっているところもある（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金を活用したい会社がまだ多く見受けられる（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・米中の貿易摩擦など景気悪化の懸念はあったが、それほど影響は感じられず、参議院選挙も予想の範囲内で収まり、特に景気に影響する材料はなかった。梅雨が長引き夏物衣料の売行きには悪影響が出ているので、これからが心配である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は例年どおりに推移している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・人手不足で募集をしても応募がなく、仕事を断っている状態で、大きな変化は期待できない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規物件については現在の人件費を反映した価格で受注できているが、既存契約は値上げができないので、厳しい状況は変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度当初の状況がそのまま継続しており、改善していない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・景気減速やインターネットの急激な普及に伴い、受注が減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・外注先で、主に大型ポスター出力、名刺印刷を依頼している会社の東京本社が、採算を理由に大阪支社内に移転し、今後は大阪のみで営業するとのことである（東京都）。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・当社の需要先は内需で予測どおりの受注になっているが、一部の用途では景気後退が顕著になってきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・納期が短く、目先の仕事だけで計画が立たず、売上が伸びない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・何か月か間に合わなかった仕事が、間に合うようになってきている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・前月に続き得意先、材料屋等の噂として、皆買い押さえをしている状況ではないか。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・そもそも好景気なイメージがないなかで、設備投資に関する動きは鈍化しているように感じる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少が大きく、前年秋の運賃の値上げも改善にはつながらず、大変苦慮している（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・貨物輸送費の引上げ交渉をしている。一巡したが、更なる値上げ交渉がうまく進まない（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・日米関係とか対外関係の問題があるので、全体のマインドが若干冷めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先や個人客の様子だが、建設業では賃貸アパートでの不祥事や不正融資の関係で、着工件数が減少傾向にある。銀行融資も厳しくなっており、売上に影響がある。不動産業では、東京オリンピックまでが不動産のピークと考える客が多く、現在、地価の高止まりで思うように仕入れができず、こちらも売上減少の要因となっている。小売業では、消費税増税前の駆け込み需要を期待しているが、その前に値上げもあり、駆け込みより節約に走る客が多いとのことである。家電は天候もあり、これから期待が持てる。最近では自己破産や倒産件数が若干増加しており、景気が悪くなってきているのではないかと（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・不動産業者の建売事業等に係る融資案件において、販売不振による貸出期限の延長申請が増加している。新たな商品物件の仕入れにも慎重になっている様子が見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・天候等の影響もあり、飲食店などでは来客数の減少がみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、組立加工の中小企業の状況だが、取引先からの受注が減っている。大手製造業の受注減少が響いているようである（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	・毎年受注している大学関係の卒業アルバム映像も、予約数が減少している（東京都）。
		その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量の減少がみられる（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、受注量が少ない（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（所長）	取引先の様子	・消費税増税前ぎりぎりまで、販促等の動きを抑えているようで、受注件数も前年を大きく下回っている。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの内示数が減っている。また、年初に計画した発注計画の見直しが行われている。
雇用関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・働き方改革の取組を推進している企業にて、社員の残業時間を減らすため業務の整理を行い、補助業務については派遣社員にて対応するための増員依頼がある。残業時間対策が雇用を増やす方策となり、今後も依頼が増えるものと思われる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月に引き続き、大企業のリストラ計画が大分あるようで、求職者数は増えているものの、求人数が増えていない。特に、50歳過ぎの求人が増えない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と同様に、企業の求人数に対し求職者数が少なく、各企業において人材確保に苦戦している状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の採用状況や個人的な消費動向等に変化がない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・同一労働同一賃金への政府回答が出そろったことで、賃上げは必須である。現在、同業他社の出方を見つつ、先行してクライアントへ事情説明に走るが、半分も納得していない様子で、合意形成自体が難しい。オーダーよりも現状の契約をどうするかという問題の優先順位が高い（東京都）。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業の採用現場で、新卒採用の学生がなかなか集まらないという話を、よく耳にする（東京都）。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3か月前と比べると、新規求職者数は減少、新規求人数は増加しているため、雇用環境は改善しているが、人手不足業種はこれに当てはまらないため、景気が上向いているとまではいえない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・例年どおり採用継続企業は多くみられるが、余り積極性を感じない。無理に採用数を増やすことはないというスタンスのようである（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用状況や条件は比較的緩やかで、採用につながっている。そうした現状から、企業業績も全般的に安定しており、不安は感じられない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・一部のメーカーなどでは求人ニーズが弱まっているところが出ているが、まだ大きな変化には至っていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・受注数は3か月前比、前年同月比共に同水準で推移しているものの、新規派遣社員の募集が難航している。新規の採用者数は前年とほぼ同じになる一方で、派遣社員の契約終了数が前年比10%となるなど、稼働状況が前年を割っている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月に引き続き、全体的に景気が若干悪くなってきている。致命的ではなく、現状維持の範囲かもしれないが、求人数、求職者数、採用数、全体の派遣労働者数の全てが少しずつ減少してきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業向けエンジニア派遣においては、引き合い数が減少傾向にある（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業4社、新規が52件である。3か月前の4月に比べると落ち込むことは分かっていたので、新規を頑張ったが、小さいものばかりで、売上の的にも余りばつとしない。例年と比べても減少している。
	x	*	*	*

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・僅かながら増税前の買換え需要を感じる。新型イベントの谷間だが、前年を超える新車受注を維持している。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・前月は詐欺の風評被害で、葬儀はほぼ全滅だったが、最近ちらほら入ってきている。意外に早く戻ってきたと感じている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・月初の七夕は、通りの屋台は平年より早く、木曜日から出店したが、にぎわったのは土日の2日間だけである。元々、売上に直結する人出はないので、期待はずれという訳ではないが、その後もイベントをきっかけに、人出が多くなることもなく、街なかが閑散とした状態は続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各企業や官庁で、夏のボーナスが出たが、我々小売店には、その影響はほとんどない。特別良くなったところも見当たらないし、いつボーナスが出たかも分からないくらいの静かな状態である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候の影響で、エアコン、他の季節商材の動きが良くない。ボーナスシーズンでもあるが、ボーナスの支出先は家電には向いてこない。財布のひもが固いのか、消費意欲がないのか、買換え需要だけで厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて梅雨空が続き、冷夏で、特に夏物商材の動きが予想外に少ない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前年と比べて、気温が上がらず暑い日が続かなかつたことで、客の関心が薄く、夏物アイテムが苦戦している。これはセールも同様で、苦戦している。フリー客は一層減少傾向である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きをみても、冷たい物等の動きが余り良くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年と違い気温が低かったため、集客、購入点数が大幅に下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予約受注で好調な部分がプラスにはなっている。しかし、前月からフリー客の動きが鈍く、結果的には伸びがない。選挙があると動きは鈍化傾向になるが、それ以上に全体的に消費を控える方向へシフトしているように感じる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・米中貿易摩擦が長期化しており、企業の足踏み感が感じられる。既存の取引先の動きはみられたが、新たな旅行は発生しなかった。個人受注でもゴールデンウィークの反動が少し見え始め、夏の受注が鈍い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月も前年比95～96%で終わりそうである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・受注が多く、下請に出す量が増えている。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順で梅雨明けが遅く、夏物商材が前年の半分くらいしか動かない。どうも5月の大型連休から、財布のひもが締まってしまったようである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年は空梅雨で高温だったが、今年は一転して梅雨が長引き、反動で来客数が減り、夏物商材も減少している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・1週間に1度、市場に仕入れに行くが、野菜がだぶついているのか、大根はMサイズ10本入り1ケース300円、小松菜1袋10円とかで売られている。販売先が加工利用できれば喜んで仕入れるが、必要以上には要らない。それでも問屋から押し付けられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は遅い梅雨明けの影響が、顕著に出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や気温の影響もあるが、来客数、買上単価が上がらず、売上全体の底上げが実現できていない。10月の増税で更に消費は冷え込む。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前年に比べて今年は冷夏が影響して、売上はそれなりに下がっている。客の様子も、今までどおりの買物というよりは、若干控えているような雰囲気がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待していたが、客は10月まで冷静に見ている感が否めない。そのため、車両販売だけでなく、一般整備の売上にも悪影響を与えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が前々月あたりから悪化してきている。一時的なものかとみていたが、どうも継続的に落ち込んでいる。理由はいろいろあると思うが、よく分からない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・7月は天候不順に悩まされている。観光部門も雨続きの影響が、一般客が減少し、宿泊も客足が鈍い。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・6～7月の宿泊人数、売上は共に前年を割っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設の開業やイベントなどの集客施策を実施し、来客数は前年を上回ったものの、3か月前と比べると伸び幅は減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数減により売上が減少している。老後2000万円問題で、消費者心理的に冷え込んでいるのではないかと。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この時期になると、夏物のオーダーメイド部門は注文がない。体形が変わったことによる、以前作った夏物スーツのサイズ調整がほとんどだが、それも6月一杯で終わる。
	×	スナック（経営者）	競争相手の様子	・来客数の動き、客の様子も選択したかったが、店舗もあちこちにできており、競争相手の様子はほとんど分からないので、1番不安である。
	×	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・7月は天候が悪い上に梅雨寒で、夏の避暑地エリアは入込が大幅に落ちている。人気避暑地の宿泊施設に空室があり、入込が悪いため、価格も下がっている。当館のような周辺の宿は、影響が更に大きく、売上も大幅に減少している。
	×	通信会社（経営者）	お客様の様子	・節約志向が強くなりつつあり、高齢者の保留や解約が増加している。
企業動向関連		-	-	-
		*	*	*
(甲信越)		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・今年の梅雨は期間が非常に長く、来場者数も平年より大幅に減少し、当然売上も減少している。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売の展示会は来場者、売上共に、前年比10%減である。店頭でもサマーセール集客が悪く、売上が低迷している。ただし、卸販売では、売上低迷から買い控えをしていた業者が、少しずつ新作を購入するようになってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は好調が継続している。増税間近で更に増えており、年内の手持ち工事は一杯である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業からみて7月は、天候に恵まれず雨が多く、観光客の足取りも重かったが、徐々に富士山やその周辺には訪日客が増えている。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・県内トップの老舗企業が倒産した。格安で販売していたため、借金の回収ができない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上がなかなか回復せず、低迷している。主力商材にも力がなく、計画割れである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周辺の工業関係企業は、仕事が減少している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では米中貿易摩擦に伴う受注減の影響から、景況感の悪化が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・消費税増税、米中や日韓の貿易対応で、日本にも少なからず影響が出ると予想している企業は多い。経費削減傾向を強めていることがうかがえる。
	x	*	*	*
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		-	-	-
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・正社員の求人は少なくなり、全体的に求人誌への掲載企業も大分減ってきている。特に、製造業の募集はここに来て動きが鈍くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・事務職募集案件がハローワークにもなく、相談者が切実に困っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・米中貿易摩擦の影響から、製造業では中国向けの輸出が2～3割減少しているとのことである。また、サービス業の新規求人数も落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の新規求人の減少が続いている。経済団体からは人手不足感はあるものの、落ち着いてきているとの声もあり、新卒者の採用を減らす企業も現れてきている。低賃金で使用できる外国人雇用を増やす予定の業界も散見される。
x	-	-	-	

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・改元前より徐々に来客数が増え、この夏休みも家族連れの旅行者がけん引力となってにぎわいを取り戻し、高水準のにぎわいとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月はよく売れた。例年それほど売れる月ではないが、なぜか今月は問合せも多くて値引きをしなくても動きが良く、とても良い月であった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が、スポーツ大会で優勝したり、何か良いことが続いているので、景気も良いように感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月の消費税増税を前にして、駆け込み需要とまではいかないが、この機会に新しい車に買換えようという人が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・メイン車種のフルモデルチェンジで新型車が投入されたので、客の動きは良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月に続き前年比100%を超え、消費税の増税を前にした駆け込み需要が本格化してきたようである。客の話を聞いていても、増税の話題が増えてきているので、増税を意識して高額商品の購入を検討する人が増えてきた印象を受ける。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・小型車や軽自動車よりも、普通乗用車が売れている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・5～6月はゴールデンウィークの影響がかなり大きかった。この時期にはレジャー代に流れることも多いが、今月は雨が多く来客数が前年よりも伸び、売上も僅かだが伸びた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・お中元のお礼や、同窓会等で客足が伸びた結果である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雨天が多かったため通勤時間帯や日中も通院で利用客が多く、また、15日間のスポーツイベントがあり、開催期間中は会場への利用客が多かったため売上が少し伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子が明るい。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数、売上共に変わらないが、販売単価は依然として低い。
		商店街（代表者）	それ以外	・一般の小売だけでなく、競争入札や見積合せ等で数字のたたき合いが結構増えてきている。仕入価格は上昇しているものの、販売価格は下がっており、利益が圧迫されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔高級精肉〕(常勤監査役)	販売量の動き	・消費税増税を前にして、現在は安定した動きである。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・今月はお中元の売上が最も増加する月である。法人客は増加したが個人客は減少しており、合計すると売上は横ばいである。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・長い梅雨の影響で、飲食店では生ビールの売上が伸びない。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・平常期のためか、特に受注量には増減がみられない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・例年よりも早く6月末からクリアランスセールが始まったが、客にはいつまでやっているかをよく聞かれた。在庫限りでサイズが合う商品はなくなることを伝えても、また来るからと言って急いで購入しない。売上が伸び悩む状態でセールの終盤を迎えている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・7月は例年になく暑さを感じない気候となり、夏物商材の動きが鈍く、苦戦している。海外からのインバウンドの伸びも、外交などの諸案件から大きくは感じられず、売上のかさ上げには不十分な状況である。
		百貨店(経理担当)	来客数の動き	・月初めからの天候不順により、クリアランスセールも盛り上がり欠けた。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・これまで底堅く推移していた法人需要が、米中貿易摩擦の激化や日韓関係の悪化によって縮小している。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・クリアランスセールのスタート時は集客が多く、自社販促施策もあり好調に推移していたが、後半からは集客も少なく自家需要が停滞している。高額商品の稼働はやや落ち込み、低中単価商品は徐々に回復傾向にあるが、売上、来客数共に前年よりも減少している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・天候不順で客足にも作物にも悪影響を受けた。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・一部を除いて野菜の単価は安定しているが加工食品は値上げして、売上は落ちている。
		スーパー(商品管理担当)	販売量の動き	・夏物が売れていない。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・土用の丑の日は、台風にもかかわらずウナギが予定どおり売れた。やや右肩上がりの傾向は変わらない。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・7月中旬くらいまでは気温も低く、飲料や冷やし麺など夏場に売れる物が売れず、前年を下回ったが、梅雨明け以降は回復傾向にある。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・単価は前年同月より10円アップしたが、季節要因に伴う来客数の5%減が影響している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・前年は猛暑のため売上が好調だったが、今年は天候が悪く減少している。しかし、売上に関しては天候の影響であり、景気はそれほど変わらない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・7月に入ってから長雨の影響で、夏場に売れる商品の売上の伸びが悪かった。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・来客数は減っているが、客単価が少しだけ上がっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・クリアランスセールの売上ですら、前年と同じなじみ客の購入でできている。一見客は流行には敏感だが価格にシビアで、買上には至らない客が多い。
		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等で多少の売上増を考えていたが、前月までと大きな変化はない。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・消費税の増税前で売行きに勢いがあることを期待したが、平年と変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車にはいろいろな事故防止装備が付いてきたが、その分車両価格が上がり、客は購入に向けての踏ん切りがつかない。交通事故について周りでは何かと話題にはなるが、いざ自分と考えると他人事のように思われ、予算の面もあり買換えに至らない。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・足元の景気は悪くないが、参議院選挙は盛り上がり欠け、東京オリンピックも1年前としては盛り上がりがないということで、景気の状態を判断しづらい。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・戸建て住宅、分譲マンション共に横ばいである。大規模改修工事やリフォームは増えている。大型公共工事については横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・予約、単価は低調だが、前年並みの来客数は確保できている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は雨が多く例年に比べ気温が低いので、来客数が多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前から、宿泊人員は前年比で5%ほど多い状況であるが、外食に関しては前年の90～95%と縮小傾向にある。地元客が大半の外食に関しては景気が良くないが、宿泊に関してはリゾートホテルということで東西から県外の客を取り込んでおり、前年よりも数字が上回っている状況である。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年7月は風水害により大打撃を受けて、全社で20%以上もの減収になった月である。今年も大きな催事が中止になったこともあるが、宿泊、食堂共に確定的な理由もなく前年割れをしており、悪かった前年と同様な結果となってしまう見込みである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は前年比では単価がマイナス、8月は予約状況がかなり悪い。レストランは単価が低い。人材の採用状況は、ますます厳しくなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春から夏の好調な旅行者数に加えて、お盆休みの日並びも良いので海外旅行の伸びが良い。8月下旬出発については、早くから学校登校日などがあるので、7月末時点でも新規予約が少なく、既に秋以降の予約や問合せが増えている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入り、客の動きが一段落した感がある。また、ラグビーワールドカップも近く、少し客には控え目な感じが見受けられる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・モノからコトへの消費行動、郊外から大都市圏への住み替えにより、一見外食や旅行などの消費は増えているが、物販などの消費は減少しつつある。外食も、昼間の需要はあるが500円弁当が600円になった途端に行列がなくなっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今のところ大型台風もなく、梅雨明けの遅れにより猛暑も少なく、前年のような天候による打撃はない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・徐々に物品を含めた価格が上がっていくなか、秋の消費税増税を控え、客は静観状態が続いている。ぜいたくな旅行や無駄な支出は控え、堅実な購買志向になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中の飲食店街の人出が少ない。経営者からも、景気が良くない、暇であるという声があり、景気が良くなる期待ができない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若い層だけでなく年配層も通信費にシビアになってきて、解約が目立つ。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・加入電話や光回線の新規申込みは増えているが、同じくらい解約もある。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・来客数は天候によって左右されるが、悪天候続きの割には客足が鈍っていない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月初めから雨模様の状態が長く続き、全く入場者が増えない。前年も7月は良くなかったが、それより悪い状況となりそうである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・以前は夏休み前や休みに入ると学生が増えたが、最近では学生客が少ない。また、関連商品を購入する客も少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客の予約がほとんどで、新規客もたまにあるがほとんど変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばい状態が続いている。大きな変化はないと思われる。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・売上は、3か月前に比べて入居率の向上もあり増加しているが、販管費が少し増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・回復基調にあった客単価が、上昇から下降気味になってきている。前年のように1000円以上の商品の動きが悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数そのものが減り、いつもの売上につながらなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・周りの印刷業、食料品関係、飲食業の話によると、相当悪いという声を聞く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候も悪く、来客数も販売量も10%程度落ちた。店にも客にも活気がない。自分のためには金を使っても人のために金を使わない人が増えた。一時のことを思うとお中元も減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・天候の影響で夏物の販売が伸びない。傘なども頭打ち状態で前年を割っている状態である。単発のキャラクターグッズ等は、1～2週は動きが良い。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・富裕層やインバウンド客の動きには余り変化はないが、一般客の買上状況が、天候不順のせいか夏のセール以後は悪くなってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・米中貿易戦争の影響により中国への輸出が伸びず、政府も節約志向となり我が国の景気が悪くなっている。近くのスーパーも売上が上がらず様々な努力をしているが、収益は上がらず景気は悪くなり問題になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・雨の日が多かったため来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・長引いた梅雨でまとまった雨が少なく、客も家から余り出掛けない傾向があった。夏休みやお盆前でもあり、売上、来客数共に減少傾向である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候不順が続き、来客数が減少した。土用のウナギも当日の台風直撃による雨の影響が大きく響いた。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・経費削減でチラシを入れなくなったので来客数が少なくなっている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、アイスなどの夏物商材の動きが悪かった。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・天候、気温の影響から、飲料、アイスクリーム、乾麺や涼味系の商材の売上が伸びず、売上への影響が大きく出ている。そのため、競合他社では販促、特にポイント販促が強化されていると感じる。
		コンビニ（企画担当）	お客様の様子	・春からのメーカーの値上げで、知名度が二流三流であっても価格を据え置いた商品に流れる客が散見される。比較的投票率が低い20～40代の消費行動は、選挙よりも厳しいものと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は悪天候も大いに関係しているが、前月までは前年並みであった来客数が、前年に比べ1日当たり50人以上減っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は梅雨の期間が長く気温が低いため、飲料等の売上が低迷し、全体の売上も減少している。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・7月は天候不良のため、売上は前年比95.3%と非常に低調である。ここ数が月好調だった実績も、梅雨が長引き売上に大きな影響がある。売上動向の低調な原因が明確なため、困惑するような事態ではないが、8月もこの状況が継続する可能性がある。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業者からは、忙しくなっているが、いろいろな資料や証明書などの取寄せで、売上は落ちているのに付加作業で忙しいとの声を聞く。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・梅雨明けが遅れたため、エアコンの販売量が前年の5割以下である。7月はエアコンの売上シェアが高いため、総売上も7割程度となる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前で駆け込み受注を期待しているが、新規客の来店はほとんどなく閑散としている。新店舗オープンから1年、何とか目標をクリアしてきたが、今月は目標を達成できなかった。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車種が出ているが新規客の来客数がどの店舗も全体的に増えていないので、売上も少し落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・長引く梅雨のせいか何週間も客足が鈍く、それに伴い販売も芳しくない。近隣の他店の販売量も今一つである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税前の買い控えで金を使わないマインドとなっている。7月は特に天候が悪かったことも影響している。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・消費税の増税を前にそれぞれで対策をしている。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	お客様の様子	・日韓、米中などの国際関係に不安定さを感じている。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	販売量の動き	・6月に実施したセールでは価格を従来よりも下げ、販売量の増加を見込んだが、結果として販売数量は変わらなかった。客の購買意欲が下がっていると感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に業績悪化の影響が宴会利用にも出てきている。キャンセル理由は業績悪化が一番多く、今後も続くかと思われる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年7月は、ボーナス期ということもあり加入が伸びる月であるが、今年は伸びがみられず、逆に解約が増えている状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・徐々に販売量が減少傾向となっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・前年と比べるとインバウンドが減っている。
		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	・段々と暑くなって客が増える時期だが、来客数が少ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなったり雨が降ったりで外出を避けるのか、キャンセルが多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・老後資金に2000万円必要という話題や消費税の増税で、客の様子が厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・来場者数が少なくなっている。その中で客の獲得のため、各社で例年になく値引きの話聞く。夏枯れというくらいこれから2か月は客足が悪くなるので、今後も心配である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・リフォームを検討している客も一巡したように思える。少しでも低い価格を求めようになってきた。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・今年の梅雨は例年になく長雨で仕事が遅れ、人手でカバーした結果、利益が圧縮された。受注はなかなか伸びない。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	販売量の動き	・販売数は減っていないが、大きな現場が今月はなかった。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・小売の個人消費が非常に減少している。
	×	百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・お中元ギフトが苦戦し、単価下落よりも来客数減が要因である。クリアランスセールも盛り上がり欠ける。
	×	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・気温が上がらず、夏物商材の売行きに苦戦している。売上は前年比97%前後で着地する見込みである。
	×	スーパー（総務）	単価の動き	・7月は気温が低かったため、衣料品が全く売れなかった。前年同月よりも10%以上のダウンである。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候不順による長雨で、本来夏に売れる飲料やアイスなど、夏物商材が全くといっていいほど振るわず、この影響で売上の大幅ダウンがみられる。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・年金問題に続き、老後2000万円問題の影響が前月下旬からじわじわと来客数に現れ始め、売上が鈍化し始めている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入価格が上昇している。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・6～7月はボーナス期で既に支給されていると思われるが、反応は全くみられない。貯蓄に回しているのが消費には反映されていない。
	×	観光名所（案内係）	それ以外	・どこの観光地に行っても景気が悪い。特に富士山の売店は客が少ない。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・高齢者は来店サイクルが長い。若い人は安い店にいつてしまう。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・取引先の会社吸収の影響で、ほぼ案件は皆無である。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競合相手も売行きが悪い。不動産は全体的に鈍化している。
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	・全般的に受注量が増え、受注品の前倒し納入の依頼もあり、週2日くらい残業をしている。新規見積品の成約率も高い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・やりきれない仕事量の引き合いが引き続き入り、その傾向が強まっている感がある。納期対応を考えると仕事を断ることが増えそうである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・特に建築業が通常より比較的仕事量が多くなっていると聞いたため、景気がやや良くなっている。自動車産業等、その他の分野は景気についての大きな動きはなく、年度どおりの動きと変わりが無い。

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
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・パソコンOSのサポート終了に伴う改修案件を、年末にかけて受注している。
		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、販売量をみても例年どおりである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量、販売量は3か月前と比べて横ばいが続いており、余り変化はない。
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き輸出需要は、特に電材関係は低迷傾向である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・参議院選挙が終了したが、選挙前後の変化はほとんどなく景気への影響もない。消費税の引上げは経済への懸念の声も大きいですが、直ちに景気が悪くなるとも思えない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量がやや増加しているが、引き合いは低調で以前と余り変わっていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・季節物の動きが良い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売に関しては良くも悪くもないという感じで、計画から大きくかい離することもなく推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末以降、ここ3か月間の売上金額に全く変動がない。受注量についても、業種によっては若干の異なりはあるが、全体で見ると横ばいである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・情報通信機器の販売で、インターネット関連の大容量通信の要望は高く、インフラ機器、各家庭内取付機器共に需要は高止まりしている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナス月で、ボーナスは支給されたが、消費税の引上げ前で買い控えが起きているためか、余り景気の良い話は聞かない。
		建設業（役員）	競争相手の様子	・7月に入り来場者数が激減してきた。競合他社も同様で、来場者が伸びず販売も進捗は悪い。客にとって魅力的な物件がないのが原因かもしれない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・業種によっては仕事の受注が増加しており、仕事をさばききれないという声を聞くことがある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内物量は前年並み、輸出入は引き続き前年を5%ほど下回る状況が続いている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・完全失業率や大学生の就活の内定状況からは、引き続き好景気にみえる。自分の仕事でもアナログ回線から光回線への変更は順調に伸びている。ただし、経済が上向いているほどの実感はない。政治の安定によるリーダーシップで、経済を引っ張っていく力強さが求められている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価や為替の動きも小さく、個人投資家は様子見である。個人投資家以外の個人も給与が増えている実感が余りなく消費に向かいづらい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告がここ3か月の中では一番多い。B3サイズの高単価の折込チラシが増えている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・現状維持である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・ボーナスが支給されたところが多いが、前年と比べ額はさほど変わらない。学校が夏休みに入ったが、消費に向けられる額も前年と変わらない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月もやや悪い。競合他社でも少し低下しているようで、設備投資を抑えている。ただし、近隣にある部品会社では夏休み前の繁忙らしく、パート社員を募集している。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・記録的な冷夏の影響で、7月の受注状況は極めて不振であった。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比で5～10%落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いがほとんどない。既に受注した案件でも、自動車部品の増産が中止になったため設備が不要になったという連絡が入るほどである。
		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が落ちていると聞いており、その影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・7月になって景気は下降している。前年同期比で毎日の取扱荷物量が少しずつ減っている。3か月前の4～5月は、前年同月より荷物量が多かったが、6月に入って前年並みとなり、7月になると徐々に前年よりも減っている状況である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年の5～7月に比べ、今年は荷動きが悪い。例年は動きが良い時期である。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・天候不順もあるが荷動きが低調である。梅雨明け直後には猛暑対策商品も含め活発な荷動きが期待できるが、一時的なものになるのではないかと。
		通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社内の月間売上と営業利益は前年比で減少している。客のIT投資の勢いが弱まっていると考えられる。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・働き方改革を盾に、企業は必要な議論もなしに、投資をしない結論を出す傾向があるように感じる。行政の働き方改革には、RPAばかりが目され遅々として検討が進まない。人をカットすることにもつながりかねないRPAは、行政が本気になって検討できる気がしない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天の日が多いこともあり、売上は前年同期を少し下回っている。駐輪場は必要で、低額で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少は受けている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格が高止まりとなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・売上が上向きの取引先の企業はごく一部といわれている。広告受注量から、現状維持も厳しくなっている。
		公認会計士	それ以外	・業績好調の大企業と、コスト高・人材不足による業績が厳しい中堅中小企業の構造は変わらない。中堅中小企業の廃業は依然として多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・法人各社の3～5月期決算では、売上の落ち込みが随所でみられ成績も良くない。材料費高騰と人手不足が原因である。また、7月の天候不順も影響している。
	x	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・液晶業界、ロボット業界や工作機械業界など、ここ数年けん引していた業界が下がっている。米中貿易摩擦の影響が大きく、様子見をしているメーカーが増えている。
雇用関連		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・消費税増税を前に、消費が増加傾向にある。
(東海)			*	*
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・週末には法人関係の利用があるが、平日は法人関係の利用が少なかった。
		人材派遣会社（企画統括）	求職者数の動き	・求職者数は前年同期比で減少が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は引き続き前年を上回っており、求職者数と契約件数はほぼ前年並みの状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車業界はメーカーや生産車種によって多忙さが異なる。米中貿易摩擦の影響からか輸出車の数も横ばいである。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比1割ほど減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大企業では増益や設備投資が微増と聞けるが、中小企業では後継者不足により事業所閉鎖を行う届出が数件あった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少していた求人数により、前年比の減少幅が縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年12月から新規求人数は前年同月をずっと下回っている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人数は依然高水準で推移しており、大きな変動は見受けられない。求人者の採用意欲も強く感じる。
	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・米中貿易摩擦の影響への懸念から、予算執行に慎重になっている客が多くなっている。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの稼働率に変化はないが、製造業の客からの引き合い残件数が減少しており、景気はやや悪くなったのではと感じる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・製造業で求人数が減っている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・引き続き各社から求人票の提出はあるものの、求人1件当たりの求人数を減らしている傾向にあり、有効求人倍率は低下している。また、一部の求人者からは、米中関係の影響により大手取引先からの受注がなくなったとの声もある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数が製造業を中心に減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業のみならず派生する関連企業でも採用に慎重になり、面接を通過する基準に影響が出始めている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・面接合格率がやや低下してきている。特に製造業の動きが鈍い。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・人材採用の方法が激変しており、次々と新しい手法が導入されている。既存の人材ビジネスは成り立たなくなってきた。

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)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・季節商材の売行きが例年より良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けにより来客数が増加している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の販売量は前年同月比136%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比126%で、やや上向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げを控えた消費者の意識を徐々に感じる。買換え需要が僅かに動き出しているようである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げや選挙、老後資金の話題など、先行きが不透明なことから、年度初めは客の支出が絞られていた感じがあったが、参議院選挙も終わって夏休みに入り、客が動き始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は参議院選挙の影響で静かだった。後半になると暑い日が続きタクシー利用が増えて、街中に出掛ける人が増えている。3連休や週末は人出があり好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に契約獲得が好調である。前年に比べても大幅に増えている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・事務所の改築や増築に伴う事務用じゅうりの購入が想定より伸びず、苦戦を強いられている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年よりも気温の低い日が続く、月前半のクリアランスセールは紳士、婦人、子供の夏物衣料品の動きが鈍く苦戦した。21日以降は連続真夏日を記録しているが、衣料品全体では月前半の不振をカバーするには至っていない。月全体では前年割れの見込みである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・閉店セールのため、来客数が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温低下や梅雨明けの遅れ等の影響で、夏物クリアランスセール、ボーナス商戦共に低迷している。消費税の引上げ前の駆け込み需要が想定され、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	・来客数に大きな変化はみられない。天候の影響があると思ったが、それほど影響することはない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月は冷夏気味であり、飲料等の不振はあったものの全般的には前年並みで推移していることから、変わらないと考える。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前年の6月は猛暑で季節商材が好調であったが、今年は気温が上がらず、季節商材の販売が前年比で苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候も暑かったり寒かったりと不安定ななかで、なかなか買物に積極的な消費者の意欲がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・公共施設を借りて大型展示会を開催したが、販売量は前年と変わらない。消費税の引上げ前の駆け込み需要を予定していたが、需要が増える状況はない。

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 (従業員)	販売量の動き	・イベント等の効果もあり、少しではあるが回復している。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・10月実施予定の消費税の引上げの駆け込み需要は若干みられるものの、乗換えをしばらく見送って車検を受ける客もみられる。
		自動車備品販売店 (役員)	お客様の様子	・来客数は数か月前と変化はみられないが、明らかに高額商品の動きが悪くなっている。消費税の引上げ前の需要喚起は感じられず、逆に慎重になっている。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・参議院選挙の影響があるかもしれないが、お中元の売上が良くない。天候が余り良い感じでない影響もあ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	・シネマが引き続き好調なため来客数は前年超えだが、月初めは気温が上がらない状況だったため、衣料品が軒並み不振である。全館としてもやや苦戦している。
		一般レストラン (店長)	販売量の動き	・地域全体としては余り良くないようだが、個々の店で差があるようである。
		都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・前年7月と比較し、宿泊部門はコンベンション関係の増加により稼働、売上共に増加している。レストラン部門は定休日を考慮すると現状維持である。一般宴会部門は変わらないが、婚礼の増加により全館では若干良い状況にある。
		通信会社(職員)	販売量の動き	・コスト意識が更に高まっているのか、品質より価格を優先した購入機器の選択が目立つ。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・6月の東京オリンピック、パラリンピックの入場券の抽選、7月に入り参議院選挙等大きな話題や動きがあるが、例月と比べ当社の契約獲得数や解約数に大きな変化はない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・売上や客単価の動きに大きな変化はみられない。
		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	・夏休みの子供特別教室の集客が目標の6割で止まっている。
		美容室(経営者)	単価の動き	・7月はヘアケア商品の販売キャンペーンを行っているが、少々高くても良い商品をとという客が増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・客の希望が予算に合わないことが多く、受注数が伸びない。反面、契約物件は大型で請負単価は大きくなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が感じられない。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・来客数の低調さに改善がみられない。客に動きが出ている実感が無い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・選挙期間中はいつも人出が少なくなる傾向にあるが、今年は特に顕著だった。雨天のときなどは商店街が閑散としていて、例年になく異常事態である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・気温が上がらないため、夏物衣料の動きは鈍い。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・前年は中国人の来店があり、まとめ買いも多かった。今年は欧米人が数多く通りを歩き来店も多かったが、なかなか購買まではつながらない。
		一般小売店[鮮魚] (役員)	販売量の動き	・今回の参議院選挙の影響はほとんどみられず、街中の雰囲気は静かなままである。10連休が良すぎただけに、その後は本当に静かになっている。
		一般小売店[書籍] (従業員)	販売量の動き	・売上はここ数か月下降気味で、物が売れない状況が続いている。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・セールに入り価格が下がり購入しやすい状況であるにもかかわらず、天候不順や低気温の影響もあり、来客数が増加してこない。強化策として6月末から、通常は実施していなかったチラシなどを合計3度実施したが、来客数増にはつながらない。後半はやや回復するが、月を通しては苦戦している。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・売上が前年割れしているときに、特売を実施すると来客数が増加し、売上が良くなる状況になっている。客は特売価格に敏感になってきている。
		スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・来客数の前年確保が厳しくなってきたり、さらに、点数も上がらず、消費税の引上げ前の影響が消費動向に変化が出てきていると考える。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げが決定的になり、買物に積極性がみられなくなってきた。

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
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年は梅雨明けが早くエアコンが好調であったが、今年は梅雨明けが遅く、エアコンや冷蔵庫が不振である。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・昼も夜の営業も例年並みの来客数で推移しているが、客単価がどちらも4%ほど下がっているため苦戦している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙のある月は、決まって静かな日々が続くので覚悟はしていたが、低空飛行で赤字に近い状態である。また、周辺も閉店時間が若干早くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・7月は参議院選挙や悪天候の影響が、予約状況が悪く例年比10%弱ほど宿泊客が減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は来客数が10%以上減少している。販売単価を上げると予約数が減少し、現状では単価が上げられない。レストラン部門では仕入原価がじわじわ値上げされてきている。販売価格を現状維持しても来客数が減少するので販売単価を上げられず、逆に値下げをした。来客数は前年をやや超えたが、全体の売上高は伸びない。生活防衛意識の高まりがみられる。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・東京オリンピックの入場券の予約購入やテレビ観戦に備えての新型テレビの検討等で、今年の夏旅行は低調な動きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝方と夕方において営業の人の出入りによるタクシー利用が少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・端末販売価格の値上げにより客の購買率も低くなっており、売上につながりにくくなっている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同期比でみて、今年はゴールデンウィーク10連休の反動もあり、連休明けから団体客、個人客共に来客数の動きが鈍くなっている。また、7月は梅雨明けが例年より遅れたこともあり、動きが鈍くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベントへの来場者が減ってきている。また、契約数、契約金額共に減ってきている。消費税の引上げに重なってしまう工事はちゅうちょされてしまい、動きは良くない。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・前年は気温が異常で、飲料の売上が歴代1位であった。今年の7月は気候も安定しており過ごしやすかった反面、飲料の売上が前年比で70%を下回る状況である。例年比でも低迷しており、全体の売上も10%近く割り込んでいる。その一方で経費は増加しており、近隣の同業経営者とも、昨今コンビニエンスストア業界は大変厳しい経営を強いられていると話している。天候などの影響で当店の景気は最悪、業界の景気は悪い月である。
	×	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・比較的高齢者が多い店舗の来客数が激減している。ゴールデンウィーク明けからの傾向である。
	×	衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・タイムセール等の施策で来客数は増加したが、安くても必要なものしか購入しない傾向がみられ、単価が前年割れしている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は102%、宿泊人数は95%、宿泊単価は99%である。総売上が前年を上回ったのは、前年は8月実施のイベントを6月に実施したためである。宿泊関連では団体及び個人客が低調である。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度が始まった4月は例年のごとく工事発注はなかったが、6月頃から発注されだし、当社も受注ができてきている。
		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	・受注状況は総じて堅調に推移している。消費税の引上げ前の駆け込み需要も若干あるが、その動きは緩やかである。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・取引先の全体的な状況としてはやや閉塞感があり、ここ2～3か月停滞している感じである。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・前月に比べ減少感はあるが、前年も同様の傾向であったことから、一進一退の状況とみる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ボーナス資金の申込み内容からは、全般に前年並みないしそれ以上のボーナス支給を行う企業が多かった。堅調な企業業績に基づいて従業員への還元を厚くし、ひっ迫する雇用環境において従業員をつなぎ止めることに苦心している様子が見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報を聞いてみると、動いている人と止まっている人が極端に出ており、どちらともいえない。
		司法書士	取引先の様子	・6月開催の定時株主総会において、役員の増員や役員報酬の増額を決議する会社が多かった。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・大口客で一部商品の採用がストップしている影響で受注、販売面は苦戦している。さらに、原材料を始め、様々なコストアップの対策にも苦しんでいる状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係では、婦人衣料は特に動きが良くない状況である。来春の生産を進めていかなければならない状況ではあるが、9月以降先行きがみえていない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米、欧州、国内市場共に受注が減っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先からのヒアリング及び半期決算で、6月末時点の業績は前年同月比で減収減益の企業が大半を占める。
		税理士（所長）	取引先の様子	・7月は5月決算の法人客の仕事をしている。1年間で業績は良いのだが、4～5月以降の売上がほぼ皆減少してきているようである。また、6月も減少、7～8月は上がったたり下がったりであるが、先行きの見通しについてはほとんどの経営者が非常に不安を持っており、受注残がかなり減っているのが目に見えていることから、心配である。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(北陸)		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人材確保ができないため、変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要など期待感があったが、動きはないとの企業側の声を聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告を扱う新聞社、求人誌共に求人広告が減っているものの、インターネットでの求人サービスは活況である。対象となる求職者のセグメントによるもので、シニア求人と若年層のアルバイトなどに二極化しているようである。ならずと横ばいと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は3989人で、前年同月比で8.9%と僅かながら減少となっている。各産業間においては、求人の増減の幅や波に大小はあるものの、窓口では人材確保にかかる相談が引き続き多数あり、電子部品においては様子をうかがう事業所がみられるものの、現状においては総じて大きな変動はないといえる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の人数が少なく、紹介希望、派遣登録希望者数が以前より極端に減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず人手不足を理由に、企業や団体が求人を訪ねてくる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で50～80件くらい掲載件数が減っている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お祭りやお中元の季節なので、良くなっている。
(近畿)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2か月前に、近くのスーパーとコンビニが同時に閉店したので来客数が増え、そのまま現在も続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・天候に左右される部分が大きく、来客数の多い日もあれば、ゼロの日も目立つ月となった。日によって忙しさに差はあるものの、よく働いた月であったが、売上に対して、利益がそれほど多くないことが残念である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・世界的な政情不安もあり、全体的に客の消費マインドが高いとはいえない。ただし、消費税増税が現実的になり、高額商品を購入しようとする動きが、一部の客には出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・7月の前半はG20大阪サミットの反動で良かったが、月後半も国内客を中心に売上が堅調に推移している。梅雨明けとともに夏物商材の売行きも勢いを増した。一方、外交問題によるインバウンドへの影響はまだ出ていない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・7月に入ってクリアランスが始まっている。今年の売上は、前年の天候不順による低い実績をおおむね上回っている。ただし、商品によっては売上にばらつきがあり、特にパラソルやサンダルといった盛夏商材は厳しい状況が続く。一方、化粧品やラグジュアリー関連商材は前年比で5～7%増と好調に推移している。さらに、バッグやジュエリー関連のアイテムも2けた成長となった結果、売上は前年を大きく上回る形になった。食品関連も生鮮関連の売上がやや安定し、後半の気温の上昇とともに微増となりそうである。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・例年に比べて遅い梅雨入りや、低い気温により、薄手の羽織物や、さらりとしたワンピースなど、ジャストシーズンの商材が好調である。また、通常であればクリアランスセールは2週目に失速するが、地域の有名な祭りなどのイベント目当てのインバウンドが増え、前年よりもセールの勢いに持続感がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・雨の日は多いが、前月よりも来客数は増えており、買物の内容も安定している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・生鮮食品や日用品の動きに変化は感じられないが、飲料、アルコール類はよく出ており、春よりも伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣の居住者が増えたことで、日用品や青果、調味料などの生活用品の売上がかなり増えている。また、ファーストフード類やサラダ類の売上も、増加傾向が続いている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が多く、冷たい飲料を購入する人が多く来店している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・インバウンド効果の影響がかなり大きい。団体で来店し、飲食料品の購入も、1回当たりの購入量が増えているように感じる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が堅調であり、高額品を中心に販売量が増えている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・梅雨が明けて季節商材が動き出した。エアコンを中心に販売が期待できる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月は梅雨明けが遅く、例年であればエアコンの需要が高まるが、比較的涼しいため、期待されていたエアコンや冷蔵庫の販売量がかなり少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新規客の来店が多くなっている。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・客の購買意欲が高まっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨から夏へと季節が進み、夏物商材、特に熱中症対策の商材が好調のようである。また、夏の食材は値上がりしているが、スーパーの来客数は増加している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・はっきりしない天候が続いているので、主な海水浴場の入込は、例年に比べると出足が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は、宴会とレストランの売上が大きく増えている。宴会は新規の団体利用が増加し、婚礼も好調である。また、レストランは朝、昼、夜の全シフトが増収となっている。ランチは女性客が増加し、夜はバイキングが周辺企業の団体利用で増収である。宿泊は頭打ちであるが、高価格、高稼働率で推移している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ここへきて、夏休みの予約に少し動きが出てきた感がある。学校の夏休みが始まって、具体的なスケジュールも決まり、申込みを訪れる客が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず天候不順が続いているため、乗客数は増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・G20大阪サミットの効果で、会社の営業収入が増えた。その後は梅雨に入って乗客の利用率は上がっており、7月一杯は客足も増えそうである。
		美容室（店員）	単価の動き	・単価の高い、ヘアカラーのオーダーがよく出ている。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏のセールは前年割れで、セールの後も良くない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・カフェ直営店の客単価は、変動が少なく安定している。また、卸売の販売先への納品量も安定している。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年7月と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は7月が87.7%で、4月が90.0%、関東は7月が104.7%で、4月が115.5%、中部は7月が91.7%で、4月104.4%、中国は7月が101.7%で、4月が103.9%となり、各地区の平均は7月が93.1%で、4月が99.2%と、全体的に不調であった。ギフト商戦の不調が大きく影響した。その反面、ギフト商戦を除くと大きな落ち込みはなく、4月と比較しても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	・バーゲンセールに入って販売量は少し増えたが、季節要因であり、景気が上向いているとは思えない。むしろバーゲンセールがなければ落ち込んでいたと考えれば、景気は悪くなっているのかもしれない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・大阪の卸売市場も客の入りが悪く、暇そうにしているなど、厳しい状況である。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・この時期は浴衣が売れるはずであるが、毎年購入する客も、なぜか買い控えている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・6月の後半から販売量が良くなっており、この状況を8月も維持したい。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は大きく伸びているが、客単価が大きく低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・宝飾品や高級ブランドバッグなどの購入が目立ったが、超高額商品の引き合いはなかった。店舗全体がバーゲンセールの雰囲気のためか、上位の優良客の来店が減っている。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・今年は台風などの極端な天候不順がない分、来客数は前年を上回っている。ただし、長引く梅雨や低めの気温の影響で、ファッション関連は極端に苦戦している。特別なセールで多少は持ち直しているが、夏物セールについては低調であった。また、高額品についても目立った動きはなく、消費税増税を前にした変化はみられない。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・前月までと同様に、高所得層、中間所得層共に、消費意欲に欠けている。消費税増税前の駆け込み需要の動きも鈍く、ごく一部で家具の買換えなどがみられる程度である。天候不順などで夏物衣料の動きも鈍く、本来この時期には動かない繊維物などの商材が動いている。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・梅雨明けが前年よりも遅く、気温も低めで推移したため、盛夏物の衣料品や雑貨の動きが月初から鈍い。梅雨明け以降も思うように来客数が伸びず、衣料品や洋品雑貨は前年の実績を下回っている。インバウンドも前年並みに終わり、改装効果のあった菓子や宝飾品の売上増で、何とか前年実績を確保している。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・前年に比べると気温が低く、盛夏のシーズン商材が非常に低調である。また、前年とは異なり、都市部でもインバウンド消費に陰りがみられるほか、郊外や地方店では大きく前年を下回る状況が続いている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド売上は好調に推移しているが、来店客数は前年比で約2%減少している。また、夏物衣料は天候不順で婦人、紳士共に苦戦しているが、前年の実績は確保できそうである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因もあるが、売上の伸びが今一つ良くない。土用の丑の日といったイベントも、例年の盛り上がりには欠ける。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・ますます暑さが厳しくなり、冷たい物が売れる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・アイス類や飲料水の売上は好調であるが、パンや弁当が伸び悩んでいる分、大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・雨の日が多く、来客数が減っている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナスの支給もあって購買意欲は高まっているが、実用品の購入が中心となっている。特に、購入金額が上がることは余りなく、上限が大きく上がる気配も余り感じられない。

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
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・関東よりも、関西は特に悪いと感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・目標の台数になかなか届かない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・今後は日米貿易の変化により、景気に影響が出ると予想されるが、それまでは今の状態で推移する。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・お中元のスタートは遅かったが、7月後半になって注文があり、トータルでは前年とほぼ同じ水準となっている。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・7月下旬まで暑さがなく、夏物衣料の動きが遅れている。8月に値下げを始めたが、利益は増えていない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・来客数、客単価共に変化がない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	販売量の動き	・婦人衣料は夏物セールが好調にスタートしたが、天候不順の影響が、失速が目立っている。免税売上については、来客数は前年比でマイナスとなったが、単価の上昇で売上は前年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・早くからの予約は少ないが、直前になってバタバタと入り、最終的には満席となる日が多い。
		高級レストラン（企画）	販売量の動き	・エリア内の新規開業施設の急増により、全体的な宿泊稼働率の低下につながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の話を聞いている限りでは、企業の動きは非常に活発であり、景気は良くなっている。ただし、今は飲食店、特にイートインよりも、テイクアウト業界の方が活発なようである。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・急に暑くなってきたが、月前半は冷夏であった。夏商戦のスタートが遅いという印象を受ける。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年7月は、年間で最も来客数が少なくなる。特に、今年は春の大型連休以降は出控え気味であり、いまだに動きが悪い。前年のような地震や豪雨の影響がないため、前年比で来客数は増えているが、地域全体としても余り良いとはいえない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・単価の高い客室の動きが悪く、予約の動きも遅い。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門については、予約の間際化により、レジャー客の予約が前年に比べて遅い。また、宴会部門とレストラン部門については、前年のような豪雨災害の影響もなく、前年の実績を上回っている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・国内客の旅行が伸び悩んでいるほか、東南アジアからの団体旅行の受注が低迷している。また、台湾からの宿泊客も減少している。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・前月に比べると、参議院選挙は終わったが、年金問題などは落ち着かないまま混乱している。期待もなく日々を送っている状況で、この夏の旅行の動きも非常に悪い。客は特に先を見据えておらず、計画も立てていない。
		旅行代理店（役員）	単価の動き	・予約件数は増えているものの、低価格商品のオーダーが増えており、販売総額は伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇とともに暑さが増し、近距離でも利用する客が増えたが、営業収入は変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因を除くと、特に大きな変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・例年と同じような気配で、余り状況は変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・都心のタワーマンションは、販売価格が上昇しても契約は好調に推移しているが、従来の高級住宅街では、価格の上昇に客がついていけなくなっている。

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
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・3か月前とは余り変化がない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数は増加しているものの、契約には慎重で、契約件数は減少傾向にある。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産購入者の動向は、1次取得者、2次取得者共に、大きな変化はない。現状、消費税増税の影響はほとんどみられない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・7月は梅雨の影響と参議院選挙などで好転しないまま終了した。これは想定範囲内であり、店舗別の売上では前年比2～3%のダウンとなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・通常、20日以降は夏休みに入るため、外食部門を中心に売上が伸びてくるが、今年は平日よりも人通りが少なく、来客数も少ないままである。梅雨明けが遅く、雨が長引いたせいもあるが、観光客が少ないように感じる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上が3か月前に比べると4%ダウンし、前年に比べても6%のダウンである。これが韓国人観光客による不買運動の影響かどうかは分からない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は1月以来、売上目標が未達となりそうである。天候要因で季節商材の動きが悪く、クリアランスセールが振るわなかった。さらに、インバウンド需要も鈍化している。また、消費税増税が近づいているものの、駆け込み需要の動きもみられない。客の消費意欲は鈍くなっているように感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売上は前年比で5%ほど増えているが、前年の台風による落ち込みを考えると良くない。特に、これまでインバウンド効果の高かった化粧品などの商品が、5%減と更に悪化している。ただし、クリアランスセールが始まり、衣料品は健闘している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前年の7月上旬は、平成30年7月豪雨で売上が落ち込んだが、今年はその落ち込み分は取り戻すことができている。ただし、それ以降は天候不順で、梅雨明けが前年に比べて遅かったこともあり、夏物衣料や季節雑貨の動きが悪い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・6月末頃から、全店での増収傾向を支えていたインバウンド売上の伸び率が約10%悪化している。家族連れの客は増えているが、化粧品を大量に購入する客は減少しており、消耗品売上の前年比は5月の160%から130%にまで鈍化している。国内客も前年比で微減の状況で、売上全体では増加を維持しつつも、伸び率が悪化している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品関連は堅調であるが、ファッション関連はクリアランスが不調である。天候のせいもあるが、年金問題も影響しているのか、動きが鈍い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・梅雨が長引き、7月は気温が低く、雨の多い日が続いた。特にファッションの夏物商材の動きが悪く、販売量は前年比で1.9%減と振るわなかった。ただし、平均単価は1.5%増と堅調で、特に美術品や時計、宝飾などの高額品が好調であった。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・梅雨入りが6月後半にずれ、7月に入っても天候が不安定で、気温も低めの推移となった。また、外国人観光客も自国の景気動向や韓国での対日感情の悪化などにより、都市部の店舗でも来客数が前年割れとなっている。商品別には、ワンピースやTシャツ、日傘や雨傘、扇子といった婦人ファッション関連で、シーズン中盤までの勢いが息切れした。参議院選挙前で低調であったお中元ギフトも影響し、全体的に厳しい状況となっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・予想されたとおり、セールはファッションを中心に不振である。特に、国内の現金客の買上点数は前年比で2けた減であり、旅行などに消費が流れている。また、インバウンド需要も不安定な海外情勢などで苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月は、前年の大阪北部地震や平成30年7月豪雨による備蓄品の需要がなくなったことに加え、上旬～中旬の雨の多さや、低い気温によって来店回数が減少した。さらに、季節商材が全く売れなかったことも重なり、大幅なマイナスとなった。また、下旬の台風の影響で、7月の最大のイベントである土用の丑の日も不発に終わり、非常に厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数が、減少傾向にある。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・雨が続いたほか、梅雨明け以降は暑くなったことで、客が少なく感じた。天候の影響で、野菜や果物の入荷も少なくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・7月は雨が多く、梅雨明けが遅れたほか、気温が上がらなかったことなどで、売上が伸び悩んでいる。前年は、大阪北部地震によるまとめ買いの特需があったため、前年比でも、売上や来客数の推移は厳しい。
		スーパー（エリア統括）	販売量の動き	・前年の猛暑や天災による特需の反動減で、今年は厳しくなると予想していたが、それに加えて梅雨明けの遅れや低い気温もあり、夏物商材の動きが例年になく非常に悪い。特に、衣料品の売上は前年比で80%と悪く、滞留している在庫を低価格で処分しなければならない。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・天候が良かった春頃に比べ、6月から今月にかけては雨の日も多い。多くの店舗で来客数が前年よりも減少しており、売上も前年を下回る店が多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて気温が5度程度低いため、水やお茶の販売量が11%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者は送料などの負担に対して非常に敏感である。バーゲンセールに入って、修理代や送料を別途請求しているが、修理代はそれなりに理解が得られる一方、送料については難しい。近隣の客の場合は、店まで受取に来るケースが多くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・7月中旬までの低い気温と梅雨明けの遅さで、エアコンや冷蔵庫といった夏物家電がほぼ売れておらず、前年の猛暑に比べて大きく売上減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・本来は消費税増税前の駆け込み需要で、自動車の引き合いがもっと出てくると予想していたが、余りみられない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・当社は受注生産で、納期までに数か月掛かる商品が多い。実質的に消費税増税が始まっている取引先もあるが、納得が得られず、商談が進みにくい。受注が流れる要因になることもある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・7月の中旬過ぎまで気温が上がらず、雨の日も多かった。その影響で、飲料水やスキンケア、殺虫剤などの動きが悪く、前年を大きく割り込んだ。ただし、7月下旬の梅雨明けから気温も上がり、前半のマイナス分をカバーしている。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・受注が減っており、注文の入る商品もセール品がほとんどである。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・年金問題や消費税増税など、先行きの不安感ばかりが目立っている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・7月に入り、天候不順も要因と考えられるが、来客数が前年比で急激に落ち込んでいる。客単価も前年の水準は上回っているが、前月比では15円低下している。特に、平日の単価の低下が気になるところである。
		都市型ホテル（客室担当）	競争相手の様子	・稼働率、客室単価共に前年割れであり、売上も前年比で3.7%減である。ただし、宴会でお別れの会の予約が入ったため、ホテル全体では前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・市内では新規ホテルが毎月開業している。簡易宿所も増え続けており、需要と供給のバランスがますます崩れている。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・需要と供給のバランスが悪い。供給過多で全体的に単価が下がっており、当社も下げざるを得ない。ただし、幾ら下げても、周囲も同じように下げているため、負の連鎖となっている。

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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・韓国向け輸出管理の見直しによる訪日客の減少や、日用品の値上げなどによる消費マインドの低下、10連休の反動による販売減が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光客が増えてきて、宿泊もできない状態となっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候の問題も大きいですが、来場者の動きが例年よりも鈍い。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8932円で、3か月前の客単価の9109円よりも下がっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月も売上は良くなかったが、想定範囲内である。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客の購入意欲の高まりが感じられず、希望単価も抑えられている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・展示場の来客数が前年比で減少傾向にあり、イベントを開催しても集客につながらない。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・新築着工件数が低空飛行であり、関西エリアが特に良くない。規模の小さな支社に件数で負けている。
	×	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・生鮮品や総菜の売上が、前年比で6.9%減と大幅に減っている。長雨と冷夏の影響で、盛夏商材に全く動きがない。今後も天候不順の影響を受ける可能性がある。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨明けの遅れもあるが、季節商材を中心に、実用品の動きが極端に悪い。食品の動きも悪く、節約のために、財布のひもが締められている。
	×	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もなく、前年割れが続いている。
	×	スーパー（企画）	来客数の動き	・今年は梅雨らしい梅雨となった。雨が多く、曇りで陽ざしのない天候で、気温も低かった。本来は売れる季節商材が売れておらず、苦戦している。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月末からセールに入っているが、高額商品が売れず、低価格商品のみ売れている。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・長梅雨で気温が上がらず、全くエアコンが売れていない。
	×	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・梅雨が長引いて気温が上がらず、エアコンを始めとする季節商材の販売量が前年を大きく下回っている。ただし、4Kテレビへの買換えや、冷蔵庫、洗濯機の買換えは前年並みを維持している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月の梅雨が7月にずれ込んだため、天候も悪く、商店街の昼間の人通りはより一層少なくなっている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数は前年をやや下回る程度であるが、販売量の減少は顕著である。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4～6月の販売額は前年比で97%であったが、7月は103%程度と予想している。先行き不安による在庫調整の動きが、やや落ち着いたと考えられる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年末からの落ち込みがようやく底を打ち、少しずつではあるが回復傾向にある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年よりも梅雨明けが遅かったことで、飲料水の売上が伸びていない。
		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	・受注量に前年と変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日韓問題や、米中貿易摩擦といった不安定要素は多々あるが、仕事量に変化はない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて売上が4%減少しており、景気が良いとは判断できない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向け部品の一部に、米中貿易摩擦による数量の減少が出てきている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税という不安要素はあるが、受注量は安定している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の購入に際し、親の支援が得られないケースが増えている。20代夫婦の収入では、土地と住宅のローンは厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調企業からの発注は続いているが、技能労務者や一部の建設資材の不足で苦労している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注が一段落し、増えもせず、減ってもない。ただし、協力企業に聞くと、少し無電柱化工事の発注が控えられているとの声もある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンを行っても、最初は売れるが、長くは続かない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・関西では特に大型の公共工事もなく、取引先からは受注が増加したという話もない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・消費税増税に向けた、前倒し購入や買いためはこれからであり、今のところは特に景気の変化は感じられない。ただし、第3四半期以降はそれなりの消費減退が避けられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気は徐々に回復しつつあり、東京オリンピックや、大阪万博の開催といった明るい材料も多いが、中小企業の受注が増えるまでには至っていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が減少し、収入が低迷している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、広告の出稿状況に大きな変化がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要に期待している取引先は多い。建設業はその1つであるが、その反面で、どこまで資材価格や人件費が高騰するのかが不透明である。一方、小売業では消費税率の引上げが本当にあるのかどうか分からず、買い控えにつながっているような気配がある。
		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	・外注先からも、良くなっているという話はない。
		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	・例年よりも梅雨明けが遅れた分、行楽地への外出機会が減り、新幹線の駅を除くと、乗降客数は前年を下回った。その影響もあり、駅構内の店舗も、ここ数か月では最も厳しい売上となっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・補助金の話もなく、案件数が増えていない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は後半になり、荷動きが良くなってきた。前半は梅雨の長雨により、買物などの外出が控え目になっていた。後半は天候も比較的良くなってきているので、少し上向きに転じている。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・天候が安定しないため、季節商材の動きが余り良くない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・京都の有名な祭りもあって取引先の営業日が減少するため、この時期は例月の15%は売上がダウンする。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的な動きではないが、受注量が大きく落ちている客が出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取引は、納期が1～2年と非常に長い。このため景況の変化は感じにくいですが、引き合いは低調である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が不足している。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて気温が落ち着いていることから、エアコンや扇風機などの夏物商材が、前年を大幅に下回る荷動きとなっている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・特に、自動車関連で見積依頼件数が減少し、予定案件の引き合いも保留となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域から企業の撤退が続いている。事務所や社宅のニーズの減少で、賃料が下がり、空室率は上がっている。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・7月に入っても気温が低いので、セールにもかかわらず、夏物衣料の動きが鈍い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、広告の受注売上が減ってきている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・記録的な暑さや、様々な悪条件、特に消費税増税を控えており、全体的に経営者の判断は慎重となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・梅雨が長引いているため、夏物製品の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・前年比で約20%の減少とかなり悪くなっている。特に、ギフト商品や法人需要の動きが極端に低迷しているが、その具体的な要因は不明である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量や売上から判断した当社の景況は、思ったほど悪くない。ただし、国内や海外のニュースは穏やかでなく、米中貿易摩擦の激化に加え、日韓問題も大きくなっている。嫌でもそちらの方に目を向けざるを得ない。
	×	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因はあるにせよ、これまで堅調に推移していた産業用設備向けの商品が急に止まり、生産調整を余儀なくされている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が増えていないため、生産活動も活発ではない。
雇用 関連 (近畿)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近は新規求人数が微増となり、新規求職者数は微減傾向となっている。また、雇用保険の被保険者数が増えている一方、雇用保険受給者の実数は減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の増加に伴い、企業側が賃金の単価を上げ、人手の確保を図っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒の採用時期について、経団連による日程の申合せがなくなり、3年生の夏のインターンシップが実質的なスタートになっている。その前倒しの影響により、景気がやや良くなっていると感じる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・7月に入り、景気は下降気味となっている。関西経済をけん引してきたインフラ関係の仕事量がかかり落ち込んでいる。やはり中国経済の減速が影響しており、お盆休みを控えて心配な材料が出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き、求人数は堅調である。ただし、求職者数は伸びておらず、派遣契約数も前年の実績と変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・事務職の派遣に対し、60代の男性といったシニア層からのエントリーが増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣契約の終了する人が増えるなど、少し陰りが出ている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人への縮小均衡の状況に変化はなく、求人も、建設や運輸、介護などの人手不足が常態化している業界に集中している。この状況に大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、3か月前からはほぼ変わらず、前年並みである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は比較的高い水準であるが、この3か月は、新規求人数は減少気味である。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	それ以外	・直近では大手企業が採用を抑制する動きもあるが、全体としてはまだまだ人手不足であり、求人数の大きな減少にはつながっていない。一方、どの企業も採用に慎重となっており、面接の通過率などは徐々に厳しくなっているため、今後悪くなりそうな気配を感じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・新卒採用を終える企業も出始めているが、まだ継続中であるため、大きな変化はみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・これまでは毎日の通勤時に、大阪のターミナル駅でテーマパークへ行くインバウンドが多くみられたが、韓国向け輸出管理の見直しが話題になってから、かなり減少しており、小売業への大きな影響が予想される。もう1つ気になったのは、大手百貨店のお中元コーナーの縮小が早いことである。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数が減少傾向にある。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・通常の仕事がほとんど入ってこない状態が続いており、新規の仕事も保留のままとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数の減少に歯止めが掛からない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・複数の事業所で雇用調整の事案が発生したことで、求職者が増加し、直近の近畿の有効求人倍率は2か月連続で低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・時期的な動きもあり、派遣の求人数が減っている。時間や日数に制限のある求職者も多く、マッチングが難しい。大手企業に関しては、定年後の再雇用が増加傾向にあるようで、求人数が減少している。

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・前半は天候にも影響され、来客数が伸びなかったが、夏休みが始まった後半は、来客数が増えている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・毎年梅雨の時期は雨が降ると来客数が激減し、売上も減少するが、今月も前年並みの売上となっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビとエアコンの単価が上がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響で夏場の主力商品であるエアコンが前年を大きく下回っていたが、梅雨明け後気温が上昇するにしがたい、回復基調に乗り、消費税の引上げ前の駆け込み需要も少しずつ出てきている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年比113%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・商品価値が上がっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・8月の商品価格引上げ前の駆け込み需要により今月は好調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・公務員に夏のボーナスが支給され、人の動きが良くなっており、来客数は増えているが、単価が余り伸びていないので、少しだけ良くなっている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・3か月前より落ち込み始めた客単価が当月は前年比で増加傾向にある。前年は平成30年7月豪雨があったので比較が難しい部分もあるが、それを踏まえても前年よりも良い傾向にある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・参議院選挙で利用を控える傾向があったが、選挙以降段々と暑くなり、他社も含め利用回数が多くなっている。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨で激減した前年でなく一昨年と比べても、今年は来客数が多くなっている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・問合せ数等が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客が必要以上に物を買う事がなく、いかに節約するか、いかに買物を最小限にとどめるか、いかに金を使わないかという事に注目している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が本当に必要な物しか買わない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・前年は平成30年7月豪雨の影響で特需が発生したが、今年は天候不順が続く、夏物食材や飲料の売上が不振となっている。来客数、客単価、買上個数等をみると、依然としてデフレ基調で推移しており、景況感是不変変わらない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地元の夏祭りが中盤に差し掛かって売上は前年並みで、食品販売のため消費税の引上げ前の駆け込み需要も余り見受けられない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に大きな変化がない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く気温が低かったためか、夏物衣料品や雑貨の売行きが悪く、今まで好調だった化粧品も前年を下回っている。一方、美術品や貴金属など高額商品は好調で、リビングや食品も前年をやや上回っている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数は伸びているものの、購買につながっていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月までは若いフロアのゾーンの売上がミセスゾーンより伸びていたが、今月に入り、クリアランス商材や秋物などミセスゾーンが好調である。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・7月上旬は平成30年7月豪雨の反動で客の出足が良く、夏物セールの動きも良かったが、梅雨空に戻った中旬からは動きが鈍くなり、特に大雨の選挙当日は来客数が激減し、7月トータルではやや前年を下回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年のような大雨などはなかったが、災害予報などで客足が止まり、婦人洋品や婦人服を中心に苦戦を強いられている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える美術品やじゅうたんなども売れているが、安心できない。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・生活必需品や衣料品は前年を維持しているが、美術品や宝飾品等の高額商品が低迷しており、消費税の引上げ前ではあるが、客の購買心理に変化はみられない。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の反動もみられたが、セール売上の不振もあり、依然として衣料品は厳しい状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・7月に入り、ギフト商戦がスタートしているが、前年と比べ贈答用のギフト商品の動きが顕著に悪くなっており、特に単価の安いものを選ぶ傾向が強くなっている。しかし、家庭用の消費に大きな変化はみられないので、景気は変わらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数の動きは今一つで、単価は変わっていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・売上は前年比105%、来客数は前年比114%で、セール品を中心に月前半は好調に推移したが、20日過ぎからはやや失速気味である。日用品や食品は好調をキープしているが、家具家電等の高単価商材の動向は鈍い。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数も販売量も例年と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は平成30年7月豪雨のあった前年より上がると予想していたが、天候不順で気温が低く、夏物商材が不振のため、伸び悩んでいる。ただ、来客数は何とか前年並みを維持している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の特需や猛暑の恩恵を受けた前年と比べ、販売量や来客数は横ばいが続いている。競合店で電子マネー決済のキャンペーンがあり、決済面での優位性もなくなったため、厳しい競争が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・例年になく梅雨明けが遅く、気温が上昇しないため、季節商材の動きが悪く、消費税の引上げ前の駆け込み需要もない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・気温が上昇しないため、エアコンの動きが遅れている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・天候も悪く7月の来場も少なかったが、8月に向けて上向き傾向がない。
		その他専門店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・例年と変化がない。
		その他専門店 [時計]（経営者）	単価の動き	・買上商品の修理やメンテナンスが多く、新規の購入につながらないなど客の財布のひもが固くなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（支配人）	来客数の動き	・飲食関連が好調な反面、気温にも左右されやすいアパレル関連は、梅雨明けが長引くなか、厳しい状況となっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（管理担当）	来客数の動き	・梅雨の長雨、特に土日の天候不良もあり、客足は伸びておらず、学生が夏休みに入り、天候の割には夏季イベントへの集客が良くなっているが、ついで買いなどにつながらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近の天候不順も関係しているが、客の来店頻度が減少しつつある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3か月前よりは安定してきているが、景気が上向きとはいえない。
		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からの販売の落ち込みとお盆休み前の落ち込みで来客数が低下している。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・7月ではあるが梅雨時期が予想より長く、夏休みに入ってもまだ来客数が伸びていないが、宴会は前年とほぼ変わらない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙が終了し、客は落ち着いて旅行に目が向き始めているが、現時点で結果にはつながっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークに旅行し、夏の旅行を控える客もあり、夏の繁忙期を来月に迎えるが前年と比較して受注状況が思わしくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ほぼ横ばいの状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夕方までは人の動きがあるが、夜は人出が減っている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規加入件数に大きな動きがない。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年よりやや少ない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の動きに変化がない。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は安さばかり求めて、景気の回復はみえない。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・ここ数か月変化がみられない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・前年のような猛暑ではないので客の動きはあるが、屋外施設であるためこの時期の入園者数は低調である。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・来場者の状況が変わっていない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・料金を下げないと売上が上がらない、来客数が減少するという状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込みの動きも少なく、客が落ち着いており、変化はない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・可処分所得が増加せず、客がより良い物をより安くという動きが顕著で、消費が非常に低迷している。
		商店街（理事）	お客様の様子	・3か月前は冬物から春物への商品の転換期で環境の変化があったが、今月は環境の変化がなかったため、悪くなっている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数の減少が続いている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲンセールもあって、人通りはかなり多く、デパートやスーパーには人がたくさん行っているが、商店街の客は少ない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ここ数日間、かなり気温が高く、家から出られない客も出てきており、婦人服、食料品のいずれもかなり厳しい状況になっている。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・全館改装を前に改装中の売場が増え、来客数、売上共に下がってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が減少し、必要な物しか買わない傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前辺りから来客数が前年比97%で推移していたが、今月は特に環境の変化がないのに来客数が極端に減少、前年比93%となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年に平成30年7月豪雨で来客数、売上が共に大きく伸びた反動もあり、今年の7月の来客数は前年比92%で推移している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・1人当たりの買上点数や客単価が減少している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜は単価が安いいため販売量は伸びても売上の増加への寄与が少なく、飲料や涼味関連商品の販売量は天候の影響もあり伸びてこない。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・ポイントカードやメール会員等販促強化をしているが、依然として節約志向が高く、来客数や客単価が伸びてこない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・前年は平成30年7月豪雨の特需で買上点数が大きく伸びていたが、今年の7月は前年の反動や節約により、買上点数が前年を大きく下回っている。
		コンビニ（支店長）	お客様の様子	・春先からのコンビニエンスストアの24時間営業に関する報道に伴い、イメージが悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・売上の低下や後継者不足などで店を閉める呉服屋が増えている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・季節商材、特にエアコンの動きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み受注もなく、新車の相談件数や契約件数も通常月より減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・今月は選挙があったため、人出が少なく、客の支出も減少しており、買物に対する行動も慎重になっている。

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 〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨のあった前年との比較は難しいが、例年来客数が増えるこの時期に来客数は6月の停滞を引きずった状況で、3か月前と比べてもやや少なくなっている。
		高級レストラン （事業戦略担当）	販売量の動き	・前年と比べ売上がやや減少している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・5～6月は前年比110%以上の売上だったが、7月は平成30年7月豪雨のあった前年並みの売上となっている。食べ放題の売上は前年比120%以上となっているが、全般的に外食にかかる消費はよりシビアになっている。7月の金曜日を除く平日の売上は前年比95%、土日も前年比97%となっており、特にビールの出数は前年比90%を割り込むまで落ち込んでいる。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けの落ち込みをいまだ引きずっている状況である。参議院選挙や駅の商業施設の工事により、客の流れが悪くなり、特にレストランの集客が低迷している。アジア系の個人客は多いが、宿泊やインバウンドの団体客の受注は一旦落ちている状況である。
		都市型ホテル （総支配人）	販売量の動き	・国内の動きが低迷するなか、インバウンドの動きも伸び悩んでいる。特に香港の国内の動向や韓国との関係悪化により訪日客が低迷している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げの広報がもうじき開始されるとの報道で、具体的に消費税の引上げの影響が発生している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス支給月であったが、サービスの引き合いや購買はやや低調である。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・韓国からの予約が少なくなっている。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・3か月前に開催した全国発売のG1レースと同等の売上があるレースが出てきていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・年金問題など老後の生活への不安もあり、今までより料金の安いメニューを利用するなど客が節約に向かっている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・東京は忙しく景気が良さそうだが、地方では相変わらず、市中の再開発を除いて建築全般の動きが良くならない。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・総合住宅展示場のモデルハウスへの来客数が減ってきており、それを補うため様々なイベントを行うが、集客がままならない。
	×	乗用車販売店 （店長）	来客数の動き	・前年は平成30年7月豪雨の影響もあり、来客数が大幅に落ち込んだが、今年も来客数は前年と変わらず、新車、サービスいずれも明らかに客の動きが鈍い。
	×	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	・夏休みに入っても来客数が増加しない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期で受注量や販売量の動きが良くなっている。
		木材木製品製造業 （経理担当）	受注量や販売量の動き	・10月の消費税の引上げ前の駆け込み需要もあり、7月になってやや良くなっているが、前回の引上げに比べ政府の様々な施策があるので、急激な駆け込み需要はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が上向きに進行している状況で、夏の販売促進や各イベント情報告知案件等で対応している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・浜での価格は上がっているが、売値がそれについていけない状態がずっと続いている。
		食料品製造業 （総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が横ばいとなっている。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・現在閑散期となっており、営業の動きが全くないため、3か月前と変わらない。
		窯業・土石製品製造業 （総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量に陰りのある分野が出現したため、多忙な部門は時間外労働が増加しているが、定時体制の部門も出ている。
		非鉄金属製造業 （業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野で客の生産が伸び悩み、販売量が減少している。
		金属製品製造業 （総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界からの受注が減少しており、厳しい状況である。

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
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材の高騰や環境規制への対応等により、船価は上昇基調である反面、用船料の低迷が続いており、船の発注そのものが停滞している状況である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職の稼働が目一杯の状況が継続している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先等の受注量に大きな変化はない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内貨物は本格的な夏の到来が遅かったことからスタートが鈍かったが、飲料関係が夏季の商戦期を迎え、それなりの荷動きがあり、国際貨物の荷動きも鈍化傾向ではあるが、今月はそこまで低調ではない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造系の客を主体に情報通信分野への投資が設備更改分と通常分にとどまっており、セキュリティや新規技術分野については必要に応じて次年度以降の対応となっているため、景気に変化はない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要も特になく通常どおりの受注量をキープ、セキュリティ系のニーズは安定している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・貿易は、輸出額、輸入額共に前年を下回っている。
		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や北米で伸び悩んでおり、系列の地元部品メーカーの受注は高水準ながらも減少傾向となっている。月次の売上高では前年比でマイナスとなる部品メーカーが散見される。
		不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・来客数や成約件数は余り変わらない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種や企業ごとに好不調が混在しており、生産性向上に関わる業種や建設は堅調である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が低水準で推移しており、お中元ギフトも価格帯が若干低下している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の受注量が前年より10～20%減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・中国向けの工作機械などの輸出減少により、特に6月後半から客の活動が低下しており、在庫調整局面下で更なる鋼材の需要減になっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米中の貿易戦争は一旦休戦となったが、韓国向け輸出管理の見直しにより韓国向けの動向が不透明となり減少の見通しである。
		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	・今月の受注量は日当たり数量で評価すると低水準となっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・小口商流の個数は順調に増加しているが、お中元の送料の上乗せや消費の低迷で、量販店や百貨店からのお中元の発送が伸び悩んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連				
(中国)		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・事業承継のため将来の経営者候補を探す企業が増えつつある。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数は今年度に入り微減傾向である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と比較し、求人数、特にアルバイトやパートの求人数に大きな変化はなく、正社員の求人数は高水準を維持している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・2020年卒や来期の2021年卒の新卒採用動向は堅調で、中途採用の求人数も変わらない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒採用が終盤を迎え、各企業に今年度の総括と次年度の採用者数をヒアリングした結果、採用者数を増やす企業は減らす企業より割合が高い。ただ、前年並みかほぼ減少と回答した企業の割合は増加、景気や自社の売上の動向を予測しながら、慎重に決めたいという企業が多い。業種別ではサービス、インフラ、小売の採用意欲が高い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率はやや低下しているものの、全国3位の高水準で推移し、大学生向けのインターンシップ募集も例年に比べ動きが早く、企業説明会参加社数も急増しており、企業の採用意欲は高い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・中高年齢層の求職者や在職中の求職者が増え新規求職者数が前年に比べ増加した一方で、卸売・小売業や医療・福祉分野での求人が増え新規求人数も増加しているため、求人倍率は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	・直近の新規求人数は前年同期比で8.0%減少し、17か月連続して前年同期比を上回っていた有効求人数も0.8%の微減となったが、各月を軸とした新規求人数の3か月分の合計は安定的に2万2000人程度で推移し、来春卒業予定の高校生を対象とした求人も前年度と比較して増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・ここ数か月間人手不足の解消が全く進展していない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・3か月前と比較すると求職者の数は減ってきているが、求人数ははまだ高水準にあり、人手不足の影響から景気が上向いていない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	採用者数の動き	・人手不足の直接的な原因は若者が減少していることにより、景気とは関係していない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比べても、前年と比べても求人数が減っており、採用が落ち着いている。ただし、4月に入社する人が定着して落ち着いているのか、採用計画がなく落ち着いているのかわからない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、建設業者が運営する複合施設の新規オープンに伴う大口求人があり、建設業が前年同月比で4割増となった以外は多くの業種で低調だったため、求人全体では1割減となっている。
	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)		-	-	-
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・4月頃まで宝飾、アパレル、雑貨等の高額品の動きは、前年並みであったが、5月以降緩やかな右肩上がりの傾向を維持している。既に今秋の消費税引上げへの駆け込み消費が始まっている。ただし、この動きは今のところ高額品にとどまる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は目的買いの客が、ふだんよりも多かった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が5ポイント増加した。物価の上昇だけではなく購入量が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月に消費税の引上げを控え、単価が高い商品への客の購買意欲はある。景気は多少良いが、消費税の引上げまでの駆け込みもあるのだろう。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体的に販売数量が増えている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・7月に入ってから、5～6月より売上が良くなってきた。当温泉地は今、本館の改修や各旅館の建て替え等、大きな変化の時期を迎えている。そのため、全体としては、外国人も増えており、商店街もにぎわっているので悲観することはないが、当面は少し大変である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月は梅雨明けが大変遅く雨が多かったが、毎週の土曜夜市はたくさんの人でにぎわった。観光客も含めて、来街客が土日中心に多かった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は余り変わりがないが、個人店の開店祝い商品1つとっても格差が出てきている。以前は平均的に新装開店する各店に向けて売れていたのが、近頃はたくさんのお祝い品が届いて繁盛している店もあれば、本日に今日開店なのかと思うほど寂しい店もある。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・天候不良と参議院選挙があり、繁華街の料飲店では人出が少なかったため、売上が伸びなかった。お中元贈答品の販売が量販店との価格差で今年は随分減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前年の平成30年7月豪雨の被害による影響もあり、今年は宝石や特選品は前年に比べて非常に好調に推移しているように見える。しかし、実体景気が良いかどうかは判断できない。
		百貨店（営業管理担当）	お客様の様子	・クリアランスセールを実施してもファッション関連への反応は薄く盛り上がり欠ける。2週目以降はクリアランスセールの効果も弱くなり来客、買上共に減少した。高額品の動きは引き続き好調であるが、主軸である衣料品の苦戦は変わらない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年の値上げから1年が経過し、来客数と客単価との関係は落ち着いてきたが、商品を買回る客の行動は競合店との取り合いとなり来客数が減少する傾向にある。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・既存店舗の売上は前年に対し大きくマイナスとなっている。天候の影響もあり、来客数が大きく減少している。また、バーゲンセール比率が高まり、定価販売の比率が落ちていることも影響している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客から明るい話が出てこない。客単価や来客数が微妙に減っている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価が上昇してこないことが致命的である。「デフレは終わった」という評価もあるが、この業界はデフレ状態が続いている。前年は平成30年7月豪雨で高速道路が潰れたりしていたので、その分、今年の7月の宿泊客は若干増えている。それが今後どこまで続くか気になるところである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上、実車人数、回数、どれも横ばいで変わっていない。状況は余り良くない。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・今年もボーナス商戦に合わせて新製品を発売したが、買換える客は大きく減っており、前年同月に比べて75%程度の販売に止まっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ボーナス月も終わり客が動かない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・特に変わったことはない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・時代はますますネット社会となり、今後もAIや5Gと加速化し、実店舗の状況は厳しい。米国では既に郊外ショッピングセンターや大型店のとうたが急速に進んでいる。10年後を待たず日本も第2、第3の流通革命が起きるだろう。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げを前にして客の消費が鈍化している。また最近では日韓関係の悪化の影響で韓国からの観光客が少し減少しており、観光客の買物も単価の安い商品を買う傾向にある。
		百貨店（販売促進）	単価の動き	・前半は梅雨の影響で夏物衣料、雑貨が苦戦した。後半は猛暑となり夏物商材に動きが出ているが、全体的に来客数が減少し後半は更に苦戦した。
		スーパー（統括担当）	競争相手の様子	・競争企業がチラシをたくさん増やしたり、大幅に値下げしたりしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月は長梅雨による雨と気温に大きく左右される結果となった。ごく最近では非常に暑い日が続いているが、この猛暑で一気に取り返せるような状態ではなく、非常に厳しい月だった。
		家電量販店（副店長）	それ以外	・前月までは若干上向き傾向であったが、7月の長雨や冷夏の影響で夏物商材が販売不振であったことが大きい。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前に間に合う車が減ってきたので、販売量が落ちてきた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月受注をしても納期は10月以降となる車種も増えてきたため、注文書の作成時期を消費税の引上げ後にしようとする客もいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙や、長い梅雨、各地の災害などの影響で飲みに出るのを自粛している人が多かった。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の受注ピークを迎えているが大きな販売に結び付いていない。特に国内旅行の動きが鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月は暑くてお遍路さんの仕事もほぼない。また、暑くなるとタクシーに乗ってもらえるが、今年は梅雨が長く暑くなるのが遅く、涼しい日が多かったので、客が少なかった。夜も人がそれほど出ていないので、余り良くなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社サービスにおけるキャンペーン実施時に加入した客の解約件数が増加傾向にある。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・来場者は減少傾向にあり、場内の利用状況や人混みの状況から少なくなったことが感じ取れる。実際に場外販売のみの際は売場の一部閉鎖等により営業経費の削減対策を講じている。
	×	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・売上がとにかく悪い。退店、閉店をよく見掛ける。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・通常でも景気が良くないと感じていたところに、この夏の梅雨が長引いたことで更に夏物の売行きが悪くなり、景気が悪化している。
	×	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・梅雨の長期化と低い気温で、夏物を中心に販売が極めて苦戦した。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からない。
	×	コンビニ（総務）	来客数の動き	・前年の梅雨明けが早かったこともあるが、来客数の前年割れがより拡大している。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・7月の受注は増大している。一部ラインでは生産のキャパシティーをオーバーしている。消費税の引上げの影響が出ている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療関係で従来、取引をしていた会社から少し注文が入りだしたので、少しは良くなっていく。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月後半、7月初旬と受注が旺盛であったが、中旬からは天候不順だったため受注が後退している。特に東京都内、都心部や全国の観光地ではこの時期、夏物タオルの商品が非常に人気であるが、全体的に人出が落ち込み、一部小売店では売上が大幅にダウンしているところもある。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格や販売価格に大きな変動はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外の一部地域を除き、需要は引き続き回復基調であり、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	・再生可能エネルギーの発電所は、固定価格買取制度の買取り価格が下落したことで、大変厳しい状況にある。今までの営業努力で何とか持ちこたえているが、大変な苦境に差し掛かっている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量は3か月前と比べて大きな変動がなく推移している。また、製品単価も3か月前から変更していない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事共に受注が低調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の発注量は例年どおりであるが、業者間の競争性が高くなり、地元企業の受注が思うようには進んでいない。前年度の災害関連業務による過重勤務の是正、超勤時間の短縮に向けた取組等もあって、売上や利益の向上を望むことが難しい。そのため、年間を通しての好況感の到来は難しいかもしれない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油価格の上昇が気になるが、おおむね好調である。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の試算表等は大きな変化がない。消費税の引上げ前の参議院選挙等を静観している様子である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算、あるいは試算表を前年比でみると、ほとんど伸びがない状態が続いている。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物の販売は、4月にやや回復したが5月の連休明けから低迷し、大型野菜は産地廃棄が続くなど価格は低迷している。果物も6月からの曇雨天や低温からスイカの価格低迷など、厳しい状況が続いている。4月から7月中旬までの販売は近年の中で最悪の状況にあり、先行き不透明感が増している。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・梅雨が長く天候不順が続いた影響により低調な推移となっている。

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
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・観測史上最も遅い梅雨入りとなった影響もあり、7月上旬から中旬は季節商材に対する消費者の動向が鈍く、例年に比べ取扱物量の大幅な減少を招いていた。しかし7月下旬には梅雨明けを迎え猛暑となったことから空調家電や飲料等の取扱物量も徐々に回復してきた。消費税の引上げ前の駆け込み需要による取扱物量の増加を期待していたが、予想に反し全般的に荷動きは鈍い。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・輸出入や港湾移出入の数量については減少しつつあり、また国内輸送取扱量も10月に消費税の引上げがあるものの落ち着いている。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・企業は女性の雇用環境改善を図ることで人材の確保を進めている。しかし、働き方改革の成果がある企業と、ない企業との格差が目立ち始めている。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・6月の有効求人倍率は1.46倍で、3か月前と比べて0.18ポイント減少しているが、例年、4～6月は前年度末よりも数値が減少する傾向にあり、前年同月よりは高い数値になっている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・最近、障害者支援施設を訪問する機会が多いが、施設ごとで、離職率が大きく変わっている。理由としては様々あるが、一番大きいのは、給与面、福利厚生面である。社会的意義の大きな仕事なので、国、県、市町村のバックアップが重要になってくる。支援員が長続きするような制度が必要である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内定率や内々定率が順調に推移している。前年の同時期と比較して、5%ほど上昇している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣の受注数は前年より3割以上減少している。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・どの業界でも人材不足が続いており、業績に影響が出ている企業も増えてきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告予算がどんどんと縮小されている。抑えているのだろう。
	x		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き

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)		*	*	*
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は、開業して初めてのイベントになる。お盆シーズンに向けて、来客の動きが増加すると予想している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・長梅雨の影響により、エアコンディショナーや冷蔵庫の売上が大きく落ち込んだものの、テレビ、洗濯機、パソコンの売上は、前年を上回っている。消費税引上げ前の駆け込み需要が強まっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・消費税引上げがほぼ決まり、若干駆け込み需要が増えている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・今年度予算の見込みが、活発化している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較すると需要があり、在庫がはけているが、長続きしないと予想している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨時の商戦ではあったが、今期は雨の日が少なかったこともあり、消費が低迷しており、何とか前年並みの売上を確保した厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨入りが遅く、今月中梅雨の状態であったため、客の出足は鈍い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・土用の丑の日のウナギは、前年並みに確保ができた。販売をやめた店舗もあるが、前年並みの売上が維持できている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・来客数や販売量等に変化はない。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・豪雨の影響により、来客数が前年と比べ減少している。また、梅雨明けすると同時に暑い日が続く、日本茶販売としての条件は最悪である。	

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（総務担当）	販売量の動き	・当社が管理している施設の核店舗が撤退し、一部残留テナントが営業している状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ラグジュアリー商材の売上は、堅調に推移しているものの、クリアランス商材については7月に入り、動きが弱くなっている。よって、全体として景気が上がっていない状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・クリアランスセールやダイレクトメール催事で来店促進をしている。観光客船での観光客は多いが、大雨による交通規制や営業時間短縮及び祭りの中止により、客の来店や購入意欲は落ち、特に平日の来店客数が減少している。店頭では、お中元ギフトセンター及びクリアランスの客数は大きく減少したが、一方、お中元通販ギフトやインターネット等の受注は伸びており、単価アップにより、落ち込んでいる分を若干補っている。
		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・7月は、天候不順の影響を受け、中旬には大きく客足が減少し、販売も低迷している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・大手資本のディスカウント店との競合により、価格競争でなかなか優位に立つことができず、来客数減少となっている。また、夏物商材が売れておらず、客単価の低下をもたらし、景気回復できる要素が少ない。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・食品メーカーの値上げは、少しずつ売価へシフトが進み始めているが、チラシ商品以外のついで買いが減少しており、客の生活防衛は強くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近くに競合店が2店舗あるため、期待できない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客数減少が続いており、その分を客単価で補っている状況が続いている。7月の気温がやや低く、体感温度が上がらないことで、アイスクリームの売行きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子に変化はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者が少なく、来店客がいない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・梅雨明けが遅く、売上が見込める週末が豪雨で、来店客数が大幅に減少している。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・7月は、街中でセールが開催されるが、今年の夏のセールは、凄く静かである。観光客等人的の動きはあるものの、買物している様子がなく、市民も含め購買意欲は少ない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・長雨が原因で、やや悪くなっている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・気候の影響により、エアコンディショナー等の夏物商材が大きく落ち込み厳しい状況である。一方、テレビ、洗濯機、パソコン等の大物商材は好調で、季節商材を除けば、前年超えで推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売は、新型車効果により、消費税引上げ前の駆け込み需要を感じさせないほど、好調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響があり、今月は、店舗でもキャンペーンでも客足が低調である。
		その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	販売量の動き	・前年との比較では、売上は横ばいで、購入単価も前年とほぼ同じである。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	来客数の動き	・訪日外国人の需要が低迷している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、若干上昇の傾向である。客は、ボーナスが支給され、カーケア商品の売上も好調であるが、前年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・施設の売上は好調に推移し、6～7月は前年比103%である。主な好調要因としては、カード施策スタートによる売上拡大と、映画業界全体のシネマ好調による集客拡大の好影響が大きい。また、サービス業は、安定して伸びており、施設単独としては、景気上向きである。一方、商圈全体の景気動向や近隣競合施設の状況からは、好転のインパクトがなく、景気が変わらない状況になっている。

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
		都市型ホテル (販売担当)	単価の動き	・宿泊者は多いが、単価が忝り上がらず、売上が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めは、タクシー利用が悪く、月末にかけてのイベントにより、売上を伸ばしている状態である。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・若干前月と比較すると伸びてはいるが、梅雨時期ということもあり、目玉観光スポットであるポートが、ほぼ1か月の運休が続いている。そのため、その目的で来る客数が減少している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・当店で販売している商品は、品物は良いが、高価格のイメージで需要がない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・物品の単価や料金は上がっているが、収入が伴わず、3か月前からの悪い状況は変わらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・夏季ボーナスが出ている時期であるが、まとめ買いの客が減少している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・当店の客層は年金生活者が多く、高額でない商品でも購入意欲がない。近隣のリサイクルショップは大勢の客でにぎわっており、少しでも安い商品を求めている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来店客数は変わらず、売上も上がっていない。暑くなった影響で、涼しいスーパーマーケットやコンビニエンスストアに客が流れている。特に、スーパーマーケットの夕方や夜のタイムサービスで、購入している状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ここ数年、来店客数が減少している。例年7月はボーナス商戦ということもあり、来客数や単価、販売量も増加していくが、今年は非常に厳しい状態である。特に参議院選挙や年金2000万円問題の影響で、財布のひもは固くなっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・中間層の消費が落ち込んでおり、衣料品等に大きな影響が出ている。それを富裕層と訪日外国人が支えているが、6月以降、陰りが見えている。6月までの訪日外国人は、30%の伸びがあったが、7月は前年並みに落ち込んでいる。また、一部富裕層の美術関連の需要にも買い控えが出ている状況である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・入店客数が前年を下回っているが、それ以上に売上が苦戦している。夏物クリアランスやギフト等が厳しい。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・客は、夏物お買得商品に興味を示さない。参議院選挙や消費税引上げに対する備えのため、ギフト需要も減り、支出に対してかなり慎重になっている。
		百貨店(プロモーション担当)	販売量の動き	・韓国ウォン安に加え、日韓関係の雲行きも要因となり、インバウンド消費の伸び率が低下している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・梅雨入り、梅雨明けの天候状況に違いがあり、衣料品や身の回り品の動きが鈍い。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・梅雨入りや梅雨明けが遅く、月末まで気温も上がらないため、夏の定番である飲料水や冷たい麺類等の売行きが非常に悪い。また、豪雨の影響もあり、消費動向自体が沈滞している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・梅雨明けが大幅に遅くなった影響で、夏物商材の売行きが大きく下がり、厳しい状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・単品の販売数の減少傾向や買上点数も微減になり、新発売商品に対する反応が低下している状況である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・北部九州の梅雨明けが、例年より2週間遅れたことで、客数が減少している。
		コンビニ(エリア担当・店長)	お客様の様子	・7月に入り、競合店のリニューアルもあり、客数が伸び悩んでいる。加えて、チェーン店の電子マネーのトラブルにより、客離れが多くなっている。
		衣料品専門店(総務担当)	それ以外	・商店街の衰退に加え、今月は天候不順も加わり、衣料品の売上に関しては、非常に厳しい状況である。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・梅雨明けの遅れにより、エアコンディショナー等の売行きが悪く、夏物商戦の盛り上がり前に水を差している。残暑と消費税引上げ前の特需で活力を取り戻す。
		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	・韓国のインバウンド売上が、大幅に減少傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数、予約数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客が少なく、予約状況も芳しくない。ただ、客単価は落ちておらず、安価な客層が確実に減っている。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・韓国や香港の問題で、観光客が減少している。
		その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・酒類業界としても消費量減少となり、飲食店への酒類売上は、前年比90%で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊施設数増加の影響で、販売数減少が顕著になっている。さらに、韓国人の宿泊者が大幅に減少しており、しばらく続く見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ホテル競合の激化もあり、客数が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用者は現状を維持できているが、訪日外国人が減少している。今まで不足していたホテル等宿泊施設は、充実し各種の大型イベントにもかなり対応できるようになっている。
		タクシー運転手	それ以外	・消費税引上げ前の影響が出ており、また、日韓関係の悪化により、訪日外国人減少が、今後の動向の推移に影響するのではないかと心配している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が落ち込む時期ではあるが、予想を上回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・7月前半の豪雨の影響で、平日利用しているシニアや土日のコンペのキャンセルが相次いでいる。また、当市からの道路の決壊による通行止めもあり、前年を下回る入場者となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・例年お盆前は忙しいが、今月は客が少なく、2～3か月前と比較すると悪くなっており、美容業界が下火になっている状態である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・例年お盆に掛けて、来客数が増加するはずであるが、今年は減少している。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・暑い日が続いた事もあり、展示場とイベント来場共に前月比で1割ほど減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度初めと比較すると消費が落ち着いている。お盆過ぎまでは、現状が続くと予想される。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・7月は、この猛暑と豪雨による影響がかなり出ている。野菜の高騰や品質が落ち、その結果、客数が減少し、単価が上がらず、厳しくなっている。
	×	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上の全店合計は、3か月前の前年比99.7%、今月の見通しは95.3%と1年を通して最低になっている。この原因は、冷夏や遅い梅雨明け、台風が影響しており、衣料品が9割以下に押し下げている。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は雨が多く、生鮮食品の内、特に青果の相場が上がリ、前月に比べ2%来店客数が減少している。天候でかなり左右され、夏の商材、特に青果、温かい飲料の売行きが悪い状況である。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・7月に入り、梅雨が長引いた影響で、青果や衣料品の売上が苦戦している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けの遅れから、来店客数が減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、参議院選挙があり、企業が選挙運動に動くため、来店客が減少する。選挙後も予約が入らず、売上が厳しい月になっている。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・8月からの燃油アップによる収益圧迫や日韓問題での渡韓者の減少が見え始めている。全体的に夏の動きが鈍く、直近の予約が伸びていない。
企業動向関連		-	-	-
(九州)		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・8月に前倒しの受注が入るため、来月に関してはフル稼働の予定である。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連や駐車場管理等の自社営業関連、海外販売等では、引き続き好調を維持している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注が増加し、受注も多くなっている。民間工事の見積依頼も多く、厳選できる状態であるにもかかわらず、作業員の不足気味に危惧している。
		通信業（職員）	それ以外	・見積りの引き合いが増えており、受注が見込める案件もあり、景気は上向く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は、梅雨により全般的に消費が伸びない時期であるが、今年は梅雨明けが遅く、スーパーマーケットの売上が、計画比3～4%のマイナスで終わりそうである。居酒屋や外食は、計画どおりであるが、大手冷凍食品メーカー向けの納品は、かなり厳しい結果となっている。原因は、供給過剰にあると考えられる。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・7月の受注額、粗利共に3か月前との比較では、同年指数に近い数字で推移している。小売は、季節指数どおりの80%程度となり、コントラクト家具は前年比で103%となっている。まだ米中貿易摩擦や日韓問題等も解決の糸口すら見えず、今後の不安材料が、IT関係以外に波及することを危惧している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ前の影響もあり、荷主から倉庫保管スペースについての問合せがあるものの、実際にはなかなか商品が入らない状況である。軽減税率が適用される食品の原料については、問合せはなく増加していない。コピー用紙や家庭紙等は、若干多くなっている傾向である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・冷夏の影響により、エアコン等の夏物商材の出荷が芳しくなく、在庫があふれ倉庫スペースを圧迫している。そのような季節要因を除けば、特に消費が落ち込んでいる状況ではない。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・改元等の年度当初の慌ただしさが一段落したため、景気は変わらない。
		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は、やや鈍化しており、住宅販売では、低金利が続いているもののマンション中心に伸び悩んでいる。一方、雇用面では人手不足が続く、雇用者数は増加している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅関係は、消費税引上げが確実視されており、住宅購入の動きが鈍化している。前年と比較すると売上高の見通しは立たず、1年前と比較すると大幅に売上の進捗が鈍化している。景気全体では大幅には変わっていない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・今月中旬までは天候不順が続いたが、夏休みシーズンに入り、各種イベントが開催されていることから、宿泊関連は活況を呈している。自動車ディーラーでは、消費税引上げを意識した相談が増加しており、また、家電量販店は、エアコンディショナーの引き合いが活発で、工事が追い付かない状況である。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率は、プラスで推移しており、中小企業向けが増加している。大・中堅企業はほぼ横ばいである。ただし、不動産向けは減少しており、融資利回りは1%程度で、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堅持しており、3か月前に比べ大きな変化はないと考えている。
		新聞社〔広告〕（担当者）	取引先の様子	・参議院選挙関連の選挙広告出稿があったものの、他業種の出稿状況が低調である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先との商談では、業況に大きな変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・毎月の連絡会議や周囲でも新しい動きが見られない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・ビール・日本酒・焼酎・ワインにおいて、低価格帯を求める傾向にあり、売上高減少や利益減少の原因になっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・第1四半期も終わり、取引先の売上利益は、安定した推移である。金融機関は、金利収益が見込めないため、手数料収入の意欲が高く、情報も金銭に変えて提供している。また、AIが徐々に浸透しており、運送会社にもAIを活用した運行管理の提案がある。現在は、初期投資費用が高いが、5年後には価格も下がり、浸透する可能性がある。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・今年度は、子ども・子育て支援事業計画やまち・ひと・しごと創生総合戦略の策定年度であるため、市町から指名競争入札が行われている。応札する業者の価格競争は激しく、予算の4～5割の価格で入札している業者が多く、他に業務委託が少ないこともあり、受注できない業者も多い。このため、調査や計画策定を行うコンサルタントは、景気が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材が端境期のため、販売、製造共に厳しい時期を迎えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体で、受注関係が悪化しているため、ふだんより週休を長くしている企業もあり、厳しい状況になっている。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・中国向け案件の投資について、米中貿易摩擦の影響が顕著になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の主体が輸出に片寄っているため、米中貿易問題の影響をもろに受けている。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・米中貿易摩擦や韓国との問題もあり、生産性が上がらない状況である。相場も停滞しており、見通しの悪さを懸念している。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・高価格の化粧品は好調であるが、低価格、汎用品の受注数が明らかに減少している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の多くは、前年に比べて受注量減少の傾向が強い。米中貿易摩擦による中国の景気減速が大きな要素である。
	x	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の合併により、賃金の上昇分を工賃に加えることが難しい状態である。工賃の値上げができないまま、最低賃金はハイペースで上がり、残業がないために生産性は悪くなっている。その上、ものづくり支援資金の申請も通らず、苦しい状態である。
雇用関連		-	-	-
(九州)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月平均の求人数と比較し、求人数が110%と増加傾向である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人手不足が、依然として続いている。当社へ派遣登録の予約をしても、仕事が決まったことによるキャンセルが多い。直接雇用の求人も多いので、求職者は選べる状態であるが、一般事務に関しては、競争率も高い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人については、前年に比べ減少している状況である。新規発生の求人というより、退職に伴う交代が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼司会者の請負を行っているが、件数が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は、前年度とほぼ変わらずに推移しており、下げ止まりの傾向は続いている。採用もこれまでより、良くなっている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・中心市街地の飲食店は予約で満席状態であり、郊外のショッピングセンターでは増床リニューアルを行うといった消費動向の活発さを感じさせ、景気の良さが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年比で若干の減少がみられるが、有効求人倍率は、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が9か月連続で前年比マイナスが続いており、今後の動向を十分に注視する状況である。
		学校 [大学]（就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業採用の実施状況は、前年より活動比率が低い。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	・一部異動等の人員配置により求人数が動いているが、繁忙増員等の募集理由も余りなく、求人数が落ち着いている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・企業の早期退職募集等もあり、雇用の不安もある。人手不足は解消できず、業種や業界によっては、浮き沈みが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比では、新規求人数が減少傾向となり、有効求人倍率が下落している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月以降受理求人数が、前年比で減少を続けており、特に大口の求人が減っている。求職者も微減状況であるため、採用が困難である状況に変化はない。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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）	来客数の動き	・客数が前年並みとなり、買上点数も若干伸びているので景気は良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数及び売上も前年より増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(沖縄)		その他サービス [レンタカー] (営業)	販売量の動き	・大型イベントの開催により、受注が好調に推移している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・夏休みに入り、景気は上向くと予想されたが、今は少し停滞している状況である。暑すぎるのが理由かはよく分からないが、来月から期待したい。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率も3か月前と同様に、前年同月実績を下回る見込みである。ここ最近の予約状況の動きは鈍化しており、前年同月実績を毎月下回っている。
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・賃貸投資案件や商業施設の民間工事の受注が好調である。
		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7%減、前年同月比14%減と来場組数が減少している。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・商店街のエリアでは物販店がギリ貧になっている。代わりに小さい飲み屋が多くなり、低単価で勝負しているようで、客の奪い合いを起こしているように見受けられる。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・これまでインバウンド客の免税売上でけん引していたが、中国、韓国の購買がダウン傾向にあり、全館の売上に影響を及ぼしている。また、新規で大型商業施設がオープンし、沖縄全体では小売業は好調だが、足元は苦戦している。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・例年観光客が増えてくる時期ではあるが、逆に街中や店舗への来店者を見てみると減っているようにみられる。特に例年ほどの韓国人の入客がなく、逆に少しずつ欧米人が増えているように感じる。本土のチェーン店がどんどん入ってきて那覇市以外の地域にも進出してきているので、以前は週末是那覇まで出てきていた人達も自分の地域で満足できる環境になって遠くまで出なくなっている感じがする。
		旅行代理店(マネージャー)	それ以外	・取扱量は前年並みで推移しているが、活気がなく、良い要素が今のところない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・6月以降は商品の値引きサービスが廃止され、販売量が前年比で70%と厳しい状態が続いている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・韓国のインバウンド客が減少している。
	x	*	*	*
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	・大手量販店の大型店出店に伴うチラシ特売効果や、旧盆時期が例年より早いことによるセール及早まりもあいまって、実際の売上量が前年より増えている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比減、民間は工場施設工事などにより前年比増、全体ではほぼ横ばいである。
		輸送業(経営企画室)	取引先の様子	・景気としては良い状況が変わらずに、横ばいの傾向にあるとみられる。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・消費税増税も見据え、消費活動は落ち着いている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		学校[大学] (就職支援担当)	求人数の動き	・本土の企業から求人について大量採用の話もあり、求職者の開拓に積極的に動いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は若干増えてきているが、ここ3か月前と比較して大きな変化は感じられない。ただ、那覇新都心の中古マンションの売行きが悪くなっており、空室が目立ってきている。
		求人情報誌制作会社(編集室)	求人数の動き	・4月の週平均求人件数879件に対し、7月は783件と、96件も減少している。
		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・前年同月と比較して求人数がおよそ半分になっている。新卒採用の期間やピーク時がタイトになっているようにみられる。
	x	-	-	-