

## 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)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月の来客数は年度当初の見込みを30%上回る状況で推移している。割引率の高い団体客が大きく減少している一方で、個人客が大幅に増えていることから、客単価が大きく上昇しており、営業利益も上向きとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・料金負担が発生する駐車場の利用客やバスの乗降客の動きから、来街者数が増加しているような状況は確認できなかったものの、各店舗やホテルの駐車場では、2～3か月前と比べて満車となる時間帯が多くみられた。観光客も含めて、市外から訪れる客が増加傾向にあることがうかがえる。また、若年層の来街者も前年と比べて増えている。特にコンビニや駅周辺の店舗は売上を伸ばしたとみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・6月の売上は2023年比で118.8%、2022年比で231.8%、2021年比で1661.5%、2020年比で1237%、2019年比で126.3%となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・取引先からの受注量が増えている。客単価も上昇傾向にある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・夏物衣料品の動きをみると、全体的な販売量が大きく伸びているわけではないが、国内外の富裕層の客単価が伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、飲食と比べて物販の動きが鈍くなっていたが、ここに来て物販の販売量がやや増加しており、全体売上の底上げが図られるようになっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一般的に予算にシビアな会社が少なくなっていることから、景気はやや良くなっている。
		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	・旅客の伸びが若干鈍くなっているものの、車両、特に乗用車の輸送量が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月は比較的天候に恵まれたことから、まずまずの売上を維持できた。周辺のイベントの集客も好調であり、こうした流れが続くことを期待している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・緩やかな物価上昇局面にあることもあって、全体的な販売量は落ち込んでいるものの、1人当たりの買上点数は前年を維持している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・食品の値上がりが続くなか、金を使うときは使って、それ以外のときは節約するというメリハリがみられるようになっている。観光やイベントなどで人が動いているものの、全体的な景気は横ばいで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の動きをみると、依然として、価格の安い店舗で必要な物しか購入しない傾向がみられる。賃金の上昇による効果を期待していたが、変化はみられない。観光客の動きも前年と比べて鈍くなっている。
		衣料品専門店（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と比べて、売上は変わっていない。客単価は若干上昇しているが、来客数が伸びてこないことから、衣料品以外への支出が増えていることがうかがえる。こうした流れは3か月前と同様であり、景気は変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車の生産状況が変わらなければ、状況は変わらない。自動車メーカーの不正検査問題が新たに発覚したが、今のところ、販売への影響はみられない。

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
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・売上は前年並みに回復しているものの、需要が一部の季節商材に偏っている。販売量が回復していない商材も多く、買上点数と来客数が前年を下回っていることから、3か月前と比較して景気が上向いているとはいえない状況にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・石油製品価格が高値のまま推移していることから、客の節約志向が強くなっている。年内は燃料油価格激変緩和対策事業が継続するようであるが、その後が不透明なことも心配である。
		その他専門店 [造花](店長)	お客様の様子	・前年と比較して客単価が低下傾向にある。取引件数だけで見ると、そこまで変化はみられないが、大規模受注がないことから、月全体で見ると、売上が大幅に減少している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・6月下旬まで天候不順が続き、外食控えの動きがみられたことから、売上は前年を下回るとみられる。また、客単価が低下傾向にあることから、客の節約志向の高まりがうかがえる。SNSで外食情報が減少していることもマイナスである。知り合いの農家レストランでは、天候不順の影響でいちご狩りのいちごが赤くならず、売上に大打撃を与えたとのことであり、気候変動に対する不安感が強まっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客の入込が少しでも良くなることを期待していたが、来客数は4月や5月と比べても変わらなかった。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・法人の団体旅行については、需要が回復していない。特に海外旅行は円安の影響を強く受けており、提案しても実施に至らないことが多い。国内旅行についても、全国旅行支援の反動を受けて、前年を下回る傾向が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月のタクシー1台当たりの売上は、昼も夜も前年とほぼ同様であった。前年の秋以降、乗務員の採用に注力していることもあって、ここ数年減少し続けていた乗務員が増加に転じており、現在、ドライバーが前年比で25%増加している。ドライバーが増えた分、タクシーの稼働も増えており、売上は前年から約25%の増加となった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・慢性的に乗務員が不足しており、夜間の運行が手薄になっている。一方、地域のイベントなどが活発に行われていることから、今後のタクシー稼働が向上することを期待している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・相変わらず客の消費意欲が低調なままであり、来店周期が長くなっている。関連商材の売上も低調に推移している。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅着工数が増えていないこと、原材料価格と人件費が高止まりしたままであることから、景気は変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・イベントの来客数が減少している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・物価の上昇に伴って、買上点数が減っている。客単価の2極化も一層進んでいる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客との会話で、景気が良くなっていることがうかがえるような話がみられなかった。
		一般小売店[土産] (経営者)	来客数の動き	・夏前ということもあって、インバウンドの入込は余り多くなかった。国内線の利用客は、前年と比べて年配客が増えているものの、若い世代の客が前年よりも減っている。前年に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行したことの反動もあって、前年ほど多くの世帯が動いていない。旅行先の選択肢が広がっていることも影響している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・これまでは値上げによる商品単価の上昇で、来客数の減少分をカバーできていたが、6月については、来客数の減少幅が大きく、商品単価の上昇でカバーできなかった。気温が上がらないこともあって、特に衣料品部門の来客数が顕著に減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・物価高に歯止めがかかっていないことから、景気はやや悪くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・物価が上がっているなか、収入がそれほど増えていないこともあって、客の買物回数が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年は卵不足で卵の価格が上昇するなか、購入者が殺到したことから売上が伸びていたが、今年はその反動もあって売上が前年を下回っている。それに加えて、4月以降も収入が増えていない世帯が多いなか、商品の値上げが続いていることから、全体的に消費が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・自動車メーカーの不正検査問題の影響が大きい。受注及び生産を停止している車種が多いことから、地区全体の受注状況が厳しくなっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・当店は60代から80代にかけての客が多く、売上の大部分を担っている。ここに来て、そうした年配客の来店率が明らかに低下している。これからの生き残りに向けては、若い年代の客の健康志向が強まっていくことが必須条件となる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・賃金上昇の動きは地方には届いていない。一方、物価上昇が収まらないことから、消費を控える傾向が強まっている。当店においても、客足が鈍化している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、空港のグランドハンドリング人材とジェット燃料の不足により、国際便の就航中止が相次いでいる。インパウンドが急減しており、市場が冷え込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内路線の利用状況を見ると、ビジネス需要の減少が続くなか、前年度まではコロナ禍で蓄積していた帰省需要や観光需要の回復により補填できていた。しかしながら、今年度に入ると、帰省需要や観光需要が一段落し、ビジネス需要の減少が顕在化している。物価上昇の影響もあって、全体的に人の動きが鈍っており、コロナ禍前の水準まで回復していない状況がまだまだに続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少が加速している。一方、他社の商材も含めて、インターネットに関する質問のために来店する客が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・僅かではあるが、6月の来客数は減少傾向で推移した。夜間の利用客にはほとんど変化がみられなかったものの、観光客からのオーダー、インパウンドの利用が減っていることで、日中の利用客が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて落ち込んでいる。ここ3か月の動きをみても、少しずつ減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響について話す客が多いことから、景気はやや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近になって、分譲マンションのモデルルームを来訪する客の購入意欲が明らかに以前よりも低下している。購入予算もかなり引き締められており、所得水準と比べて、より低価格のマンションを購入する傾向がみられる。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・6月に入り、来客数が大幅に減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安に伴う物価高の影響で、客の節約志向が進んでおり、必要な商材以外は買わない傾向がみられる。当社の扱っている商材はおしゃれな外出着が中心であるため、客の節約志向が強く表れている。
	×	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・夏に向けて価格の安い軽衣料が販売の中心となっていることから、客単価が大きく低下している。複数購入が売上を下支えすることになるが、今年は本当に最低限の買上しかみられず、どうしようもない状況にある。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の酔客の落ち込みが続いている。特に深夜時間帯の落ち込みが大きく、2次会などで利用される飲食店と同様の厳しい状況にある。コロナ禍前と比べて夜間の人の動きが大きく変化していることで、消費行動が抑制されている状況にある。
企業動向関連		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・技術職員の現場配置が完了し、フル稼働の状況にある。当初計画を上回るペースで工事が進んでおり、出来高が順調に積み上がっている。

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	
(北海道)		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・春先と比べて、建材類の国内移送量が増えている。一方、輸出入貨物については、円安や中国の景気後退の影響が依然としてみられており、期待とは程遠い状況で推移している。	
		金融業(従業員)	取引先の様子	・原価や諸経費、人件費の増加を背景に、企業の値上げ交渉が進んでおり、販売価格が改善傾向にある。ただし、価格転嫁について、原価の増加分を十分にカバーできる水準にはないとの声が聞かれるほか、価格上昇が需要の減少を招き、想定ほどの利益を確保できないという声も聞かれる。	
		広告代理店(従業員)	それ以外	・定額減税の影響もあって、景気は上向いている。	
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・国内全体の土木建設需要は堅調に推移している。特に北海道、九州、北陸の需要は旺盛である。また、インフレに伴ってコストが上昇するなか、販売価格の適正化も進みつつある。今後に向けて、不透明な要因も一部あるものの、景気はやや良くなっている。	
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べて変わらない。	
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・技術者不足のため、発注があっても応えることができない状況にある。景気が良いわけでもないことから、これから景気が下向くことを懸念している。	
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の受発注状況や見聞きした内容について、3か月前と変化がみられない。ただし、全体的な景況感としては、やや良くなっている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記の義務化に伴い、相続登記の依頼は増えている。一方、個人の住宅新築については、自身の受注量や同業者の様子をみても減少している。	
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・上期の予測について、5月よりも若干上向きとなっている。ただし、価格改定が続くなか、取引量が上向いているわけではないことから、決して安心できる状況ではない。	
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・青果物について、景気の悪い状況が続いている。高止まりしている市場価格及び小売価格が更に上昇していることから、6月の景気は一段と悪くなっている。	
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・新築住宅着工棟数が前年を下回り続けている。	
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年の不作の影響で農産物の在庫が少なく、保管量、輸送量共に減少している。こうした状況は、新物が出てくるまで続くことになる。生乳については、生産抑制が解除されたものの、本州への輸送量は相変わらず低調に推移している。バター、粉乳については、倉庫の在庫量が微減傾向で推移している。	
			司法書士	取引先の様子	・今のところ、不動産業や建築業からの受注量は前年と同水準で推移している。ただし、地域によっては固定資産評価額が上昇し、それに伴って販売価格も上昇していることから、今後も同水準の受注量が続くかは分からない。原材料価格が引き続き高騰するなか、賃金水準よりも販売価格が上昇していることもマイナスである。
		x	-	-	-
雇用関連		-	-	-	
		*	*	*	
(北海道)		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・当社の派遣登録数がやや減少している。ボーナスが6月に支給される会社が多いことから、動きが鈍っているとみられる。一方、転職への意欲が落ち込んでいるわけではないことから、7月になれば、登録数は増加することが見込まれる。ただし、転職の目標が曖昧な登録者、転職歴の多い登録者については、転職に苦戦することが懸念される。	
		求人情報誌製作会社(編集者)	それ以外	・求人企業、求職者共に、減少傾向にある。円安を背景とした飼料、肥料の価格高騰、物価の高止まりが、将来への不安要因として影を落とし始めている表れとみられる。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・引き続き求人情報誌制作数は弱含みで推移している。建設業や介護福祉の求人情報誌制作数はやや伸びているものの、その他の業界は伸び悩んでいる。大手企業と中小企業の2極化も進んでいる。一方、隙間バイト系のサービスが様々な業界の求人を獲得している状況もみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社の広告掲載申込件数は1年ほど前から大幅に減少している。ただし、ハローワークによると、当地企業による求人数は微減での推移となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における5月の有効求人倍率は0.80倍であり、3か月前との比較では0.09ポイント下回った。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年から0.8%の増加、有効求職者数は前年から1.0%の減少となった。また、新規求職者数は前年から3.7%の増加と2か月ぶりに増加に転じたが、有効求職者数は前年から1.1%の増加にとどまった。これらのことから、景気は3か月前とほぼ変わらない状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・多くの業界で新卒初年度の給与を引き上げている企業が増えているが、人材確保のための対策であり、景気が上向いているとは言い難い状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業種を問わず、求人数は3か月前と同水準又は減少傾向にある。
	x	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は前半から好調で、一時動きが鈍くなったが、ボーナスが出たことで結果は良くなっている。やはり、給料やボーナスが出た後は動きが良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月は株主総会や建設業の安全大会などの需要が多く、非常に好調に推移している。新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・気温が上がったため、前月よりも販売量が増加している。また、特売イベント期間の売上が前年比108%となっている。客の流れが良くなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年は早い時期から気温が上がり、好天だったことも影響し、飲食店への販売量が増加している。特に、生ビールやハイボール樽等の動きが顕著である。しかし、この好況に対応し切れていない業種も多い。タクシーや運転代行が不足していることで、消費者は1次会で帰宅する傾向がある。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、ようやく仕立ての仕事に幾らか動きが見られるようになっている。
		百貨店（催事担当）	来客数の動き	・改装オープン効果もあり来客数が伸びている。紳士、婦人衣料が売上をけん引している。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・例年と比べ気温が高く、衣料、雑貨、家電など各カテゴリーで夏物アイテムの動きが活発化しており、好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は横ばいだが、来客数は前年比では増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きが良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は伸びているものの、天候が不安定なこともあり微増にとどまっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・好天が続いたことから人の動きも活発になっており、来客数が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7年ぶりに当地で開催された祭りの影響で、来客数が例年よりも増えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候も良く、暑くなってきたことに加え、ボーナスの時期でもあるため、夏物を購入する客が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑の予報が出ている影響か、夏物をまとめ買いする客が増えている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・式典や仕事でスーツを着る機会が前年以上に増えている。特に5月6月は転勤や配置換えなどでスーツを購入する人が増えたため、少し景気が上向いている。	

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
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・気温が高くなり、エアコンを始め扇風機やサーキュレーター等、季節商材の動きが活発になっている。販売単価、販売数量が3か月前比、前年比いずれも伸びている。パリオリンピックに向けたAV機器の需要も少しずつ高まっており、若干ではあるが販売数量は増え、単価も上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車発表を月末に控え、先行受注もあり、来客数も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・車の購入、メンテナンスに掛ける金額が増えている。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	来客数の動き	・住宅やマンションを購入する若者が増えている。貯金や家賃を支払うよりも若いうちにローンを組んで支払った方が良いと考えている。マンションの高額物件も売れている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・理由は分からないが、購買意欲が高い客が増えている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの受入れ強化施策が好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約施設の販売金額進捗率が3か月前と比べて約3%上昇している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・原材料価格や人件費の上昇もあり、販売価格を20%ほど上げたが、販売量の落ち込みもなく順調である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、猛暑に備えてエアコンの増設工事やエアコンの性能向上を図る買換えが増えている。リフォームも、猛暑に備えて断熱効果を上げる増改築工事が増えている。屋外のせんだや外構工事も増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・修学旅行生や観光客の商店街来訪により、来街者数は増加しているものの、物価高により売上は横ばいである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・依然、値上がりが続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・今月は偶然、購入単価の高い常連客が集中して来店したため、販売量は3か月前と変わらない。しかし、常連客の来店がなければ極端に悪い日が幾日も続くことがあり、実質の景気は悪い。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・年金支給日以降、若干客足は戻ったが、一時的なもののみである。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・食料品についてはほぼ全アイテムが値上がりしており、売上に影響が出ている。節約志向は衣料品にも広がっている。一方で、高額商品、インバウンド売上については引き続き好調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・6月も値上げが続いているが、1品単価は前年比1.8%増加にとどまっている。来客数と買上点数は依然変わらないことから、購買傾向が低価格商品にシフトしたとはいえない。客の消費は依然厳しい状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数は前期同様だが、依然として特売依存による集客になっている。割引商品や見切り品など少しでも安価な商品を選んで購入する客が増えている。また、買上点数は大きく減少している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年割れが続いている。値上げにより1品単価は前年比103%と上がっているが、売上は来客数が減少した分苦戦している。買上点数も前年比97%となっており、消費行動に慎重さがみられる。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・商品の値上げが続くなか、買上点数が減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・商品の値上げにより売上は上がっているが、原価は高いままなので利益は変わらない。全ての商品の価格が上がり過ぎて買い控えも起きている。今月から電気代も上がるため、利益が出るか不安である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けからの不調は戻りつつあるが、購買意欲は低い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お中元の動きは、法人客は早まっているが個人客は遅くなっている。また、猛暑の予報で空調服の注文や問合せが多くなっている。

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
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・気温上昇に伴い、ふだん着の買換えや買い足し需要が増えてきた反面、クールビズやブライダル需要が停滞し、プラスマイナスゼロになっている。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・ダイレクトメールを送ってもプレゼントが目的の来店が多く、販売量は前年より減少している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・法人の販売台数はある程度あるが、個人の販売台数が伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・メーカーからの配車供給が安定しない。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新車とサービスの売上及び収益はおおむね前年並みである。中古車の受注台数は前年比150%と好調だが、低価格帯が中心のため収益にはつながっていない。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産をしている。受注量が少なく生産量は減少している。
		その他専門店 [酒](経営者)	来客数の動き	・飲食店への販売の動きは相変わらず鈍いが、総会の飲食が多くなったことと、地元農家の繁忙期が終わりつつあることで若干回復している。店頭販売は相変わらず厳しく、価格帯とブランドで明暗がはっきり分かれている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](経営者)	販売量の動き	・今年も暑いとの予報が出ているなか、熱中症対策等で夏物の需要が伸びると期待していたが動きがない。6月の売上はかなり低く推移している。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インバウンド需要による来客数の増加はあるが、身の回りの景気は変わらない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・定額減税が実施されたが、慎重な姿勢がみられる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏季商戦に突入したものの、動きはほぼ前年並みである。インバウンドも大きな伸びはない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・円安、物価高の影響で海外旅行は伸び悩んでいる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・今月に入ってから、旅行に関する消費が良くなる動きは見られず、販売単価や販売量は変わっていない。
		タクシー運転手	単価の動き	・週末にかけては長距離客もいるが、平日は近距離客が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暑い日が多く、タクシー利用者が例年より多くなっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・放送サービスは、コロナ禍によって視聴習慣がついたためか解約者数にブレーキが掛かり、加入者数の累計は増加している。インターネットを中心とした通信系のサービスは、同業者との競争が激化し、加入者数は微増にとどまっている。
		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がみられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・依然、客は必要最低限のものしか買わない。
		通信会社(社会貢献担当)	来客数の動き	・来客数は一定数あるが問合せなどがメインで、新規契約の需要は変わっていない。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・団体予約等は前年を下回っているが、好天に恵まれているためそれをカバーして少し余るくらい振り客が増えている。土産品の販売では、さくらんぼが高値のため買い控えがみられるものの、その分、他の土産品がよく動いており、今月はやや良くなっている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・学校団体が戻り、梅雨入りも遅れて好天が続いたことで、前年と同程度の来客数を確保できる見込みである。
		競艇場(職員)	単価の動き	・来客数にほとんど変化はないが、客単価が下がっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暖かくなってきたため、客が髪の手入れをするため来店している。
		その他サービス [寮管理](管理人)	お客様の様子	・物価高騰で消費者の購買意欲は低迷しているものの、必要なものは購入している。景気は変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・戸建て住宅の受注棟数に変化はないが、客単価は依然低く、総受注金額が低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・近隣でイベントが多数開催されたため、来客数の増加を見込んだものの、来客数、買上客数共に前年比マイナスとなっている。一方、客単価は前年を超えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は上がり、来客数も減っていないが、買上点数は前年比96.4%と大きく減少している。買物に使う金が減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上率が低下しており、販売量も減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少により売上も落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・集客対策として価格訴求等の販売促進策を強化したが、価格への慣れ等もあり、直近の来客数はやや低迷している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週末のイベント時には来客数が大幅に増えるが、平日は徐々に減っている。また、客単価が初めて前年割れしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・給料は変わっていないのに物価が上昇しており、客の買い控えがみられる。景気は少しずつ悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暖かくなったが、来客数が予想より伸びない。冷やし麺も、最高気温は高くても朝が寒いと全く売れず、売上が上がらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価、販売量の全てにおいて前年割れの状況である。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比99%、客単価は同106%、来客数は同93%である。客単価の上昇は仕入価格の上昇で売価が上がったためである。来客数回復の兆しはない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコン等の夏商材は好調だが、その他の商品は前年割れとなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前月と比べ部品の販売数はある程度出ているものの、単価の低いものが多い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減少しており、販売量も前年比では減少傾向にある。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・売上は前年比103%、来客数は同101%だが、いずれも3か月前より減少している。ファッションなどの物販の売上は前年比、3か月前比共に減少している。前年まで好調だった他の部門も3か月前より大きく減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、低調が続いている。特にディナータイムの客足が非常に鈍っており、大変危機感を持っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年この時期は歓送迎会などもないため、客の動きは悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末のピーク時も来客数が減っている。席数が半分しか埋まらないことすらある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・先行予約が少ない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・今月は土曜日より金曜日の宿泊客数が2割ほど多い日が続いている。土曜日は料金が高いことが理由とみている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比97%である。パーマなどの高額施術は行わず、カットやトリートメント等、ヘアデザイン維持のメンテナンス施術を行っている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・官公庁の発注は多いが、応札者側の反応は様々である。仕事量が多い企業は辞退し、少ない企業では競争が激しい。人手不足のため無理に仕事を取りにいかない企業も多い。民間では福祉医療系の補助単価が厳しく、物価高騰により必要に迫られている企業以外は動きが鈍い。工業系や食品系の工場、省エネ建物の建設に関する問合せが多い。
	×	一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・6月は大きなイベントと祭りがあり多くの人出があったが、周りのどの店も売上に影響はなかったと聞いている。当店も売上は非常に悪く、前年比では25%も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価が上昇しており、賃上げがあっても実質賃金が上がっていないため、客は商品の値上げに対応できないのが実状である。
	×	その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響か、購買意欲が減退している。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・特産品であるさくらんぼの不作の影響か、収穫後の慰労会が開催されそうにない。依然、物価高で遊びに使う金に余裕がない人が多いため、夜の繁華街の景気は悪い。
企業 動向 関連  (東北)		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・道の駅に出品しているが、前年以上の売上になっており、売場も盛況である。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・イベントや旅行、インバウンド等の客で飲食店にはぎわい、物販の販売も好調である。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客先の物価高騰への理解が深まり、受注金額が上昇傾向にあるため、適切な利益が得やすい状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しずつ増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・DRAM製造の顧客を中心に、設備開発、設備投資に積極的な姿勢がみられる。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・地域や業種にもよるが、地元企業の投資意欲は総じて回復基調にある。資材価格が高止まりしているなかでも、設備需要に関する情報件数は増加傾向にある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比5%減少が続いており、販売不振に変化はない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子	・受注に変化がない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・依然、顧客の様子に違いはあるが、全体で見ると受注量に変化はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大規模案件が一段落したところであり、新規案件の受注見込みは当面ない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の動向が良くない状況が続いているため、受注が伸びず売上に影響している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・着工工事件数が前年を下回る状況が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型工事の受注がないため、受注量に大きな変化はない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第1四半期の売上は前年比では増収となっている。ただし、賃上げや物価高騰等の影響もあって人件費や経費が増えており、減益となっている。全般的に物の動きは良くない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の反応をみる限り、いまだ対面営業をしにくい状況にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・DXを推進したい、投資したいという大きな動きがない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・経済環境の不安定さから、大胆な販売促進活動を実施する企業が少なく、広告業界は3か月前と変わらず、低空飛行のままである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・予算に極端な増減がある取引先は少なく、景況感は3か月前と変わっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商業、工業共に、原材料価格の値上がりに対応するための価格転嫁に限界が近づきつつある。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。サービス業、小売業は業績回復が進んでおり、景気は上向きである。建設業関係も一定程度の業績を確保しているが、製造業の業績が良くない。全体としては、製造業が足を引っ張っているものの景気はやや良い状態と判断している。
	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・年度末後の需要も収束し、閑散期に入っている。景気は例年と変わらない。	
	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いており、販売量は前年をやや下回っている。	

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・温泉観光地域への乗客数の増加がみられず、滞留時間も短い。土産店や飲食店が減少し温泉街の魅力が低下したことに起因している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人出が多いイベントもあり、そのときは売上は上がったが、イベントがないと下がる。トータルで見ると売上は前年比マイナスとなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題による生産調整の影響が出ている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた契約が延期になっている。
	×	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・さくらんぼが不作のため、価格は例年より高値だが、出荷量が大幅に減少し、売上も減少している。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自治体からの発注が激減し、競争が激しくなっている。民間においても買い控えや節約志向がみられる。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・5月6月は毎年求人数が落ち着く傾向にあるが、今年は前年の約1.5倍の求人がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種により差はあるものの、新規求人数は前年同月比で増加が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・人材が欲しいという企業からの問合せが増えている。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・景気がやや良い状態が続いているが、飲食や清掃、警備、物流の各業種においては採用がなかなかうまくいっていない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用者数は横ばいである。地元企業で業績が苦しい会社が散見され、採用の抑制がみられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年比マイナス傾向が継続している。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・付加価値をつけてサービス価格を上げられるように努力しているが、A Iとの仕事の奪い合いは続いている。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・インバウンドを含む観光需要は増加している。個人消費は先行きに不透明感があることから変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・いずれの業種も広告の動きが鈍く、売上の前年割れが続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足は継続しており、従業員の定着や新規採用のため賃金や福利厚生を改善する企業が増えてきているものの、原材料費や燃料費の上昇により人件費を増やすのが難しい企業は多い。その結果、新規採用が進まない企業は売上が下がるという状況に陥っている。
		学校〔専門学校〕	採用者数の動き	・新卒採用の早期化が進んでおり、良い人材を早いタイミングで確保する大手企業が増えている。背景には人材不足や採用の難しさがあるとみている。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・広告の減少傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人員整理に踏み切る事業所が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少し、有効求人倍率が低下している。
	×	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		都市型ホテル（支配人）	乗客数の動き	・宿泊、料飲部門共に、売上は前年比100%以上を継続中である。単価を上げられていることが大きな要因である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・1年前と比べて、全ての単価が上昇している。この業界は手数料ビジネスなため、販売単価が上がると利益が増える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・件数含めて、多くなっているものの、単価への価格転嫁はできていない。前年平均より客単価は2000円も下がっている。これが課題である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・暑いため、飲料がかなり売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は売上構成比の大きいエアコンが前年比115%と好調に推移している。梅雨入りが遅れたことで暑さが長く続いたことが要因といえる。全体でも109%と前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注、売上共にあり、受注残も堅調に推移している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・夏季シーズンに向けて、国内外の旅行者は、少しずつではあるが伸びてきている。特に、欧米系の宿泊を伴う旅行者が増えている。国内旅行者は、教育旅行が堅調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・隣接する市がキャッシュレス決済利用で高率のポイント還元キャンペーンを打ち出したことで、当市はそのあおりを受ける厳しい1か月だった。当市でも同様の施策の要望を提案したが、現金主義の店主が多いようで却下されてしまった。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も物価は値上がりしたまま、生活必需品の野菜も高止まりしている。客は考えながら買物をしている。また、連日の暑さも響いて、元気は出ていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・毎年6月は売上が一段落する時期で、今年もその傾向はあるが、売上達成度で比較すると3か月前より若干良い。前月比で来客数が落ち着いているため、現在の人員で余裕を持って対応ができ、前月の課題であった人手不足による機会損失はなかった。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから飲食店等への納品がかなり減っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一部富裕層に旺盛な消費はみられるが、中間層の慎重な購買行動は継続している。気温の上昇に伴いアパレルは堅調に推移しているものの、食品を始めとしたその他商品群は、前年確保には至っていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比ではほぼ100%で推移している。上向きというよりは、ほぼ前年並みである。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年から伸びているものの、中身が今一つである。中間層の動きが鈍い状況に変わりはなく、不安定な要素が大きい。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・各種商品の値上げや電気代高騰等もあり、定額減税等の対策はあるものの、大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買上点数の状況や物価高騰で、もっと良くなっているかと思ったが、実際にはそれほどの上昇はみられない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・相変わらず、来客数がかなり悪い。そこに猛暑が追い打ちを掛けている状況で、どうにもならないほど、本当に来客数が激減し、ずっと来店がない。何とも言い難いが、客が出てきてくれない限り、接客業は勝負にならない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコン販売が販売促進企画の効果で、台数は前年比107%、金額は同110%で推移できている。他の白物家電も同108%と好調に推移している。パソコン関連、映像家電は同92%と苦戦している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量がまるで悪いわけではないものの、今一つ伸びていない。前月はかなり悪かったが、今月も今一つである。この先にかけても良くなるとか悪くなる理由は見当たらない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・値上げ、物価上昇のトレンドが継続しているため、変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・月単位の数値は前年を上回っているものの、土日の日並びの違いや梅雨入りが遅れたことによる来客数増加が要因である。節約志向の強い消費行動は変わっていない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、滞在時間や単価はやや減っている。

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
		一般レストラン [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・予約で埋まっただけで、そこまで忙しさは感じない。相変わらず、当日のフリー客の動きが鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・観光客が増えている。平日のイベントがない期間も、人の動きがあるように感じる。
		その他飲食 [給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・これまでのコストアップを踏まえて、当社グループ内のコスト削減の取組と併せて、取引先に条件見直しを依頼してきた。4月の年度初めから見直しに応じてもらった取引先も多く、新年度以降は月次収支も改善しているが、当社は7月決算のため、トータルのマイナスを解消するところまでには至らない。
		旅行代理店 (営業担当)	来客数の動き	・旅行需要はあるものの、物価上昇に対して賃金上昇が追い付いているかがポイントとなる。夏のボーナスは好調という流れもあるが、旅行需要に浸透するには時間を要する。
		タクシー (経営者)	お客様の様子	・月初めから全体的に動きが少し悪くなり、前年同月比3%の減少である。
		通信会社 (社員)	競争相手の様子	・数年前から越境営業等、競合他社の動きが活発になってきたが、ここ最近是一段と活発度が増している。競合の動きを注視しつつも、当社の強みをいかした経営活動をしていきたい。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・物価上昇は常態化し円安傾向も高まるなか、定額減税はあるものの、不安要素が払拭できない現状では、消費傾向は変わらない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・6月後半に入って猛暑日があったり、梅雨入りの遅れから雨天日が少なく全体的に好天日が多かったため、来園者が増えている。
		ゴルフ場 (従業員)	単価の動き	・今月は日並びの関係で土日が前年より2日多く、来場者数は前年同月比106.1%だったが、単価は101.3%と、想定以上に単価が伸び悩んでしまっている。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・定額減税は消費者に簡単に理解できるものではないようで、給料が少し増えるのかということくらいまでは分かるが、だからといってとても消費には回せないと客が話している。政府の施策には何か別の狙いがあるのではないかと皆疑い深くなっている。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・価格高騰により、消費を控える方向である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、街に昔からある商店が閉店に追い込まれている。後継者がいないのか売上が少ないために閉めるのかは分からないが、シャッターの下りている店がかなり増えている。貸店舗の引き合いも余り活発化せず、ほとんどない。土地の動きも本当に鈍い状況である。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム] (営業)	お客様の様子	・今夏も猛暑が予想されるなか、補助金が利用できる内窓等を中心に客にアプローチしているが、なかなか契約には至らない。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・外国人の若年労働者の失業が最近目立っている。公務員や大手企業のボーナス支給の影響は全くなく、生活必需品以外を扱っている当店は、大変苦勞をしている。
		スーパー (商品部担当)	単価の動き	・競合店の出店による来客数の減少があるなか、客単価は客数に対して5%の落ち込みが続いている状況にある。価格訴求をしても必要以上の購入は見受けられない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今月は新車、中古車等の販売が前年同月比85%程度と厳しい状況である。当地域の自動車メーカーの生産台数は、ほぼ安定しているが、輸出中心になっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	それ以外	・各種値上げによって生活費の負担が増えているのに実質賃金がそれほど増えていないため、全体的に余裕がなくなっているような気がする。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月と比べ5～6月は、売上が落ちている。電車から降りてくる人も少なくなっており、タクシーを利用するのは、1～2台程度である。電話依頼での迎車回数も減っている。
		通信会社 (総務担当)	来客数の動き	・今月は来店予約枠が終日埋まらない日が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（局長）	単価の動き	・円安、物価の上昇が続いている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・人手不足が解消できず、働き方改革にのって、現場作業員の負担を軽くするため、車両の引取り納車サービスを廃止している。そのため、企業関係の顧客との取引は辞めざるを得ず、在庫台数は2割減少している。また、完全予約制も導入し、一般整備の顧客にも迷惑を掛ける事態となっている。現場の社員を守るか、顧客サービスか選択の余地はない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響で建築費が暴騰しており、新築住宅を購入予定の顧客が迷っている。価格が落ち着くまでは動きは鈍いままである。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・区画整理事業の一環で、中心街の駐車場の撤去、橋の架け替え事業が行われるため、橋の通行止め関連の工事で、街中への誘客が著しく悪化している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・最近、いろいろな物が値上げの連続で、商材の販売価格が値上げに追いついていないため、利益が薄くなっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・残業も休日出勤も増えていないため、悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナス、年金が支給された後だけは動いたものの、その後が続かない。6月から電気料金の値上げや定額減税等があるが、全て出そう来月までは様子見の人が多いようである。
	×	その他飲食 〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・気温が上がり、客も体調不良というか食欲不振のような感じで、日中に買物に出る人がかなり減っている。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・円安により物価が上がっている。
企業 動向 関連  (北関東)		-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・分野ごとに、景気の良しあしは分かれている。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安による業種別の動向を見ると、一部の自動車関連企業では受注が減少している様子もうかがえる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少し良い状態が、法改正からずっと続いているという感覚である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因があり、多少横ばい状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が全体的に落ち込んでいる。働き方改革の浸透で、以前のようなばん回生産も実行されることはない。急な組立て計画の変更に伴い、多くの流動在庫を抱えてしまう現状を改善できず苦戦している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・通常の売上を100%とした場合、70%程度の状況が3か月前から続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が10数社あるが、どちらともいえない、やや良くなっているかわらないという会社がほとんどである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・6月に入り、現状の原油価格高騰に夏日が続く、夏物家電、特に、省エネエアコン、サーキュレーター、扇風機等の物量は前年並みを確保している。しかし、荷主もコスト削減で輸送効率を上げ、週2回を1回に減らし、大型車での輸送対応が増えている現状があり、物量台数的には減少している。また、いわゆる2024年問題、ドライバー不足や労働時間の問題で、高速代や燃料価格の高騰もあり、運送収入自体は減っている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・集客のための広告出稿数は、変わらず推移している。地方でもSNSの活用が進んでおり、特に、紙媒体への広告出稿は今後増える見込みがない。
	経営コンサルタント	それ以外	・家計消費、企業生産共に基本的に大きな変化はない。人出等も例年並みで、さほど盛り上がり感はない。生産活動も一巡して調整感がある。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・インバウンド消費がなく、当地で大きなプロジェクトもないので顧問先の業績に変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注件数共に増加傾向にあるものの、伸び率は鈍化している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・入居率が低下しており、やや悪くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として各種資材の値上げがあり、年度途中ではあるものの、取引先に受注価格の交渉をしている。理解して、値上げを受け入れてもらっているが、資材価格の上昇ペースに追いついていないため、利幅はやや少なくなっている。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に入って、仕事が激減している。知人の製造業者の社長からも電話が入り、仕事がなくて弱っているとのことかなり厳しい。
	x	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%を占める建設業を営んでいる。今後の政権運営が安定しないと公共工事は今までのように順調な発注がなくなる恐れがあり、当社も厳しい状況におかれる。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・サービス業への派遣採用数が伸びているため、やや良くなっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・賃金の上昇はみられるものの、物価上昇が上回っており、経済は停滞気味だと感じている。定額減税が実施されたため、その分、浮き沈みの幅は小さい。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・スーパー等での求人では、外国人の採用もかなり多く、目立ってきている。一般小売や生鮮食品等を扱うスーパー等でも外国人等が目立ち、賃金の問題もあるのか、時給が安いからか、日本人の採用は少ない。建築関係は継続して工事は着工へと進捗しているようだが、製造業は自動車関連等が響いているのか、技術者を求めているが、採用には至らないようである。物価はどうしても電気料金等の影響で高くなる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣募集の依頼は一定数あるものの、求職者からの応募が鈍化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比で減少が続いている。
	x	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年同月比で来客数以上に購入単価が上昇している。円安の影響が十分にあると見込んでいる（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	それ以外	・会社の売上が増加している。また、それを支える労働力の確保、つまり従業員の採用が困難になっている。同業者との会話でも同じような状況を想像できることから、景気は良くなっている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・コーヒー豆製造卸の売上が2倍になっている。新規取引依頼が多く、良くなっている兆しがある。インバウンドが多く客単価が高いことも、良くなるとみている要因の1つである（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に収まり、販売量、特にパーティー需要が増加するなか、材料費、人件費の増加に対する販売価格への転嫁も着実に進展していることから、業績が増収増益基調になっている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス月ということもあり、消費活動は活発化している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・3か月前と比較すると来場者数は88%と大幅に減少しているものの、売上は116%と増加しており、良い方向で推移している。来場者数減少の原因としては、4月に大幅な値上げを実施しており、その影響が大きい。現状では良い方向に向いているものの、人件費の高騰や原材料費、エネルギーコストの値上げがまだまだ予定されているため、不安は拭えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、新型コロナウイルス感染症発生前と変わらない水準まで順調に回復してきている。加えて、ここに来てインバウンド消費が顕著になっている。週末のファミリー需要も旺盛である（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・6月になり、来客数が増え、実際に購入する客も増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏のイベント等の準備が動き出している。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・気温が上がると同時に、多くはないが人が出がやや増えている。その結果、売上も若干伸びている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・梅雨入りと猛暑の予想で、晴雨兼用傘を求める客が増えている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に伸びている。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・円安を背景としたインバウンド販売量が増大している（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・生活必需品よりも高額品や衣料品において売上伸長が見込まれ、客単価が上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場になり、ソフトドリンクやフライヤーなどの販売が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が高く、梅雨でも降雨が少なく良い気候が続く、来客数が若干伸びている。月末給料日後の客足が特に良い（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・大型の販売促進プロモーションが奏功し、販売数が増加している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数、売上は前年より好調である。客単価も物価上昇に伴い上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料、特に婦人アウターが良い。旅行等の需要も増えている。安売りのチラシが当たっている。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・6月に入り、インバウンドがけん引し、全体の売上は僅かながら前年を上回る水準で推移している。国内需要は若干、前年を下回っている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が前年より増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・多少ではあるものの、新車購入が増えてきている。中古車については好調な市況を維持している。
		乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・新型車発売に伴い受注が好調なので、これからに期待する一方、一部の車種が値上がりするため、売れる車、売れない車が顕著になるのではないかと心配している（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・6月度の単月実績は、売上が2019年比で108.4%、来客数が同82.5%となっている。売上の伸びは原材料費高騰等による値上げ分のため、純粋な伸びではない。来客数が何とか80%台に回復してきたことは前向きな材料である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・都内は景気が良くなっているといえるが、インバウンドの状況をみると、観光客により来客数が増加しているところは良くなっている一方、余り関係のない地方では、景気は後退する一方ではないか。この先どうなるのだろうか（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・行動制限がなくなり、6月は長期休みや歓送迎会等のない月であったが、その割には客の来店も多く、街もにぎわっている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安が加速し、インバウンドが好調である（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は病院、会社、駅、自宅など、以前同様に良い。夕方辺りから少し利用が減り、終電までは何とか利用があるものの、終電後は飲み屋のオーダーが少なく、遅くまで飲み歩く人が減っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年と比較して好調である（東京都）。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・企画が成功し、一定数の来客を見込める状況になっている。しかし、売上の的にはまだ厳しく、これからが重要という認識である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ] ( 支配人 )	来客数の動き	・100人を超えるような大型企業コンペが増えてきている ( 東京都 )。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ] ( 従業員 )	お客様の様子	・来場客の客単価が上がっている ( 東京都 )。
		設計事務所 ( 経営者 )	お客様の様子	・現在の政治状況のなかで、当事務所では自分たちで頑張らなくてはならないという気持ちで頑張っている。周りも同じなのではないか。
		住宅販売会社 ( 経営者 )	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業で、インバウンドも含めた観光用ホテルを扱っている。新型コロナウイルス感染症が落ち着き、インバウンドがかなり増えてきたため、これからはホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業の方は、材料費などが非常に上がってきており、公共工事を含め、入札不調になることがかなりある。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	販売量の動き	・今月は、アパート及び土地の販売数が増加している。
		一般小売店 [ 家電 ] ( 経理担当 )	販売量の動き	・エアコンの動きは早いようだが、その他の商材はぼつぼつといったところである。住宅省エネ2024キャンペーン補助金の交付が始まったので、見積対応が忙しい。
		一般小売店 [ 家具 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・少しだが来客数が増えてきたようだが、なかなか販売には結び付かない。この先も変わらないままではないか ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 印章 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・一般消費者向けの販売量は非常に低迷している。固定客については多少のプラスにはなっているが、以前のような勢いはない。
		一般小売店 [ 米穀 ] ( 経営者 )	単価の動き	・需給バランスが大きく崩れて商品単価が上がっている分、客も慎重に、品質をよく見極めて買うようになっている ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 文房具 ] ( 経営者 )	来客数の動き	・今月はインバウンドの来客数がやや落ちている。また、買上額も少し減少している ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 文具 ] ( 販売企画担当 )	来客数の動き	・店頭販売は、前年と比べて売上が伸びている。値上げ等により単価が上がっていることもまだ若干あるとみている。値上げ以上に売上は伸びているものの、来客数はやや減っている。近所に100円ショップ等ができると安価な物はそちらに行くが、高い物、100円ショップにないような物は当店に来る。その分、単価が上がっているということなので、悪くはないのだが、余り変わらない。外商の案件においても同様の形になっており、数がまだそれほど多くはないが、単価が徐々に上がってきている。
		一般小売店 [ 茶 ] ( 営業担当 )	販売量の動き	・人はたくさん出てはいるが、当社の商材の売行きは伸びていない。何とか現状維持しているが、特に良いとは考えられない ( 東京都 )。
		百貨店 ( 売場主任 )	お客様の様子	・天候不順や原材料価格の高騰による加工食品の値上げもあり、客は冷静に価格を見比べて購入している。このまま円安が続く場合は、食品の更なる値上げがあると予測されており、来店頻度にも影響がある ( 東京都 )。
		百貨店 ( 総務担当 )	お客様の様子	・訪日外国人の売上は引き続き好調であり、全体の売上増加に大きく貢献している。また、今月は紳士、婦人共に、ファッション関連商材の動きも良い。一方で、食料品については大きな伸びはみられない。食品の値上げ等により、客の生活防衛意識は依然として高い ( 東京都 )。
		百貨店 ( 広報担当 )	お客様の様子	・インバウンドは3か月前より多く、消費意欲は引き続き旺盛である。一方、国内客の消費意欲も堅調だが、3か月前と比較して特段大きく変化してはいない ( 東京都 )。
		百貨店 ( 営業担当 )	来客数の動き	・不安定な天候の影響もあり、来客数は以前のような大幅な伸びはないものの、売上はインバウンドを含め好調を継続している ( 東京都 )。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然としてインバウンド需要が全体をけん引している。特選ブランド、ジュエリー、時計などの高額商材を中心に好調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税を除く、店頭現金実績の前年比での伸びは、前月に引き続き鈍化している。お中元ギフトも、店頭実績は前年を割っている一方、通販はプラスで推移している。ただし、前年ほどの伸びはない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・都心店はインバウンドが大きく伸長しているが、郊外店である当店ではインバウンドはほぼおらず、地域客がメインである。売上は前年比では増加しているものの、大きなプラスとはなっていない。客の様子からは価格高騰の影響がみられ、特に主力の食品への影響が大きい。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・お中元が始まったが、会期を短縮しているため、活況なのかどうかの見極めが難しい（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みで、売上が微増という傾向は変わらない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・やや良い状態がずっと続いている。ただし、この先はいろいろマイナス要因があり、当社だけの要因もあるため、現状がこのまま続くかどうかは分からない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店が増えつつあり、厳しい状況に変わりはない（東京都）。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が値引き商品を購入する割合が多くなっている。生鮮品やデイリー商材、総菜類についてはその傾向が強くなっている。総菜類については、日中に買うのではなく、夜の値引きが始まるタイミングを見計らって来店して購入している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しており、値上げの影響で単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・物価が上がっているものの、定額減税により使えるお金は増えている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価の上昇は変わらないが、販売数、来客数共に若干落ち込んでおり、相殺されている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・1品単価が前年を5ポイントほど上回っており、来客数は減少しているものの客単価の上昇により前年の売上をキープしている。
		スーパー（食品担当）	単価の動き	・単価が上がったことで売上も増えているだけである（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が少し伸びている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年と比べて客単価が96.6%と厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行による影響が一巡し、来客数の伸びが鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価上昇のなか、商品単価は上昇傾向にあり、来客数も大きな変化がないなかで、買上点数がやや落ちている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・天候不順の割に決して落ちてはいないが、伸長もしていない（東京都）。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量の動きに大きな変化はない。物価高で生活が苦しくなっていると考えられるが、コンビニでは大きく販売量が増減することはない。暑さが増してくれば冷たい物や食べやすい物が売れるようになる。季節によって客が望む物は変わってくるため、季節ごとに売れる商材も変わる。生活必需品が売れるため、物価が上がったとしても生活に必要な物は買わなければいけない。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・安価な物まで買い控えしている。中価格帯～高価格帯商材の動きは非常に悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は増えていない。物価上昇もあり客単価は上昇しているものの、景気が良くなっている印象は受けられない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・商品選びに慎重な客が多い気がする。値上がり毎月続いているのは大きい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。前年比で2割減少している。

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
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・反動減が懸念されたが、低金利の終了や車向の値上がりのお話をすると、駆け込みのように話が進んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・販売量が伸びないことから、景気はまだ少し悪いままなのではないか。
		その他専門店 [貴金属] (統括)	それ以外	・仕入価格の上昇分の値上げを実施したことで単価は上がった反面、販売数量が若干減少している。その結果、全体的な売上は若干減少しているものの、大きな変化はみられないことから、景気は良くなっていると悪くなっているともしえない(東京都)。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・商材が思った以上にそろわなかったり、暑くなってきて、注文も抑えめになっている(東京都)。
		高級レストラン (役員)	それ以外	・引き続きオケージョン、予約状況も悪くないながらも、原価高など、コスト面の逆風は依然としてあり、景況感としては、引き続き値上げを考えなければならない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・景気の悪化はみられないものの、頭打ちだとみている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・周辺部の再開発が進んでいる。再開発予定のない当地区は、インバウンドの影響で民泊が急増している。昼夜を問わず外国人観光客の回遊があるが、同業各店の集客にはつながっていない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて来客数は変わらず、客単価も上がっていないため、景気は上向きとも下向きともいえない。客の様子をみていると、生活費や物価が上がっているとはいっても、外食についてはさほど変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べてさほど売上が落ちていないため、良い状態が続いている(東京都)。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・5月までは新型コロナウイルス感染症の影響からの回復がみられ良かったのだが、6月に入って近隣の大型コンベンション施設での催事が急激に少なくなり、今月は非常に厳しい。一過性のものであればよいが、この先が心配である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症やインフルエンザの影響がなくなり、一部店舗にて人手不足による定休日を設けてはいるものの、ほぼ通常営業となっている。宿泊を中心に高稼働が続いており、高単価で販売できていることから、販売量も新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻り、業績は好調をキープしている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・梅雨でもあり、行楽シーズンの合間のため、来客数及び単価共に3か月前と変化はない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・夏休みなので、家族でどこかへ出掛けようという話が出てきているが、余り遠くまでは行けないから近場で、ということが多い。また、皆で少し豪華な食事をしようかというような話も出ているため、景気は回復に向かっているのではないかと。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・物価高が旅行予算に与える影響は大きいですが、実施を控えるまでには至っておらず、現状維持が続いている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・物価上昇、円安の影響で海外旅行の予約状況が悪い。新型コロナウイルス感染症発生前と比べ、旅費も1.5倍程度になっており、買い控えの傾向にある(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・以前より客に積極性がみえなくなっている(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・個人タクシーだが、これまでは法人の運転手がいなくなったためにかなり忙しかったが、徐々に戻ってきているため、忙しさは少し落ち着いている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さで多少客が増えているが、まだまだ前年並みの状態で、急に増えるということはない(東京都)。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・ここ3か月は受注が増加傾向にならず、景気は変わらない状況が続いている(東京都)。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・前月に引き続き小口注文が続き、明るい見通しがみえている(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
		通信会社（社員）	お客様の様子	・通信系のサブスクリプション商材をセールスしているが、客の動きが少ない。解約は減少傾向にあるものの、新規契約も伸びていない。安定期に入っているのか、客がより安価な商材を求める傾向が薄れている（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件の動きが落ち着いており、動きが少ない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・客の世帯購入単価が下がっており景気は良くないが、一方で世の中の物価上昇に合わせて、給与のベースアップを余儀なくされている。契約社員の中には賃金交渉をしてくる者も増えてきている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・最も安価なメニューに視線が集まり、接客してもセールストークの効果はほとんどない。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・もやもやとした状況から抜け出せない閉塞感がある（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・継続して解約抑止の効果はみられるものの、解約過多の状況で推移している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・円安、物価の上昇など、B to Cにおいて買い控えなどの影響がある（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前月と同様で変化はない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比101%で推移しており、大きな変化はみられない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・高齢者の利用が多いゴルフ場であるが、コロナ禍が終息しても、来場者数が新型コロナウイルス感染症発生前に戻っていない。多くは年金生活者で、猛暑の影響もあるとみているが、物価やエネルギー価格上昇の影響も大きい。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	単価の動き	・3か月前との比較では大きな変化はみられず、単価上昇に対して消費者が寛容になっているように見受けられる。また、インバウンドの動きも依然として活発であり、景気悪化の懸念はみられない（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・景気が悪いまま変わらずに推移している。客の購買意欲も増していない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・業務量、景況感は3か月前と比較してほぼ変化はない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料価格の高騰が続いている（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・依然として建築市場は民間が停滞している。特に西日本の受注が伸びないが、景気自体に変化はみられない（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75%となり景気はやや悪い。3か月前と比べると、販売量は少し減っているものの、ほとんど変わらない。前月はゴールデンウィークでの集客が販売に結び付いたが、今月はまた苦しい状況となっている。建売や土地の分譲も、新聞折込広告やイベント開催を行い、力を入れたものの、期待ほど成果が出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数に変動はない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・暑くなっているためエアコン等の動きが出ているが、単価は下がっている。まだ客の動きが悪い（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・毎回同じ回答になってしまうが、実質賃金が減っているなか、光熱費や食費が高騰している。し好品を扱う当店としては、なかなか厳しい環境である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・じりじりと円安が続いているため、輸入商材の価格が上昇し、販売量に影響している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3月までは売上が前年比2けたの伸びを示していたが、直近1～2か月はほぼ横ばいである。食料品の伸びが鈍化している影響が大きい。購買単価は上昇している一方で、購買点数の減少傾向がみられ、特に、食料品の値上げによる影響が出ていると思われる。6月に入ってからのサマーギフトの立ち上がりは、前年実績に若干届いていない。ギフト需要についても、物価上昇に伴う件数、単価の絞り込みの影響があるようである（東京都）。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・店舗の大幅改装のため売場面積が減少しており、来客数も大きく減少している。一部の高額品に動きがあったものの、売上は想定を下回っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・インバウンド需要は好調だが、国内客の売上の伸びが鈍化し始めている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、売上が減少している。食品関連では商材の価格上昇についていけないようで、特に平日のランチ需要などの落ち込みが大きい。今月は土日が多い要素もあるが、前年実績を捉えるのがやっとである（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・低単価商材へのシフトと、購買頻度の低下が継続している。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・販売数がやや減少傾向になっている。エネルギー価格の高騰や円安進行による物価上昇への危機感などから、節約志向が高まっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・頻度品の販売数が減少している。来客数も減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・またしても近隣に同業他社がオープンした。アルバイト、パートの時給アップにより経営状況が悪化している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・こどもの日、母の日、父の日全てのギフトの販売量が大きく減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%程度減少している。要因としては、ブランド面で他のチェーンに負けているのか、キャンペーンの内容なのか、若しくは円安や物価高で少し買い控えが発生しているのか、よく分からない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前から売上は前年比2～3%減少で推移している。定額減税の効果も余り期待できず、身の回りの景気は悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客足が鈍化している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・主力事業であるドレス事業、着物事業いずれも、イベントにおける売上計画比90%、日販売計画比85%と厳しい状況にあるが、EC売上については計画比100%と堅調に推移している（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・3か月前と比べて価格感度が高まっており、セール目的の客が多くなっている。
		衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・販売量や来客数が減少傾向にある。特に、食品等の価格上昇に伴い、全体的に消費意欲が低下している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客からの商談依頼が少なくなっている。購買意欲の低下がみられる（東京都）。
		乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・全国の総販売数が減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	それ以外	・診療報酬の改定後、調剤部門の業績が悪くなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・物価上昇に収入が追いつかず、貯蓄が目減りしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3～4月は新型コロナウイルス感染症の反動が分からないが、景気は良かった。現在は売上が少し落ちており、景気はやや悪くなっている。これから先どうなるか分からないが、来客数、ケータリング共にやや少なくなっている。これから暑くなるため、恐らくケータリングはもっと少なくなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシーの車両不足といわれて、ライドシェアが開始されたものの、法人タクシーの乗務員が充実しており、車両は充足している。また、乗客も今年に入ってから減少しており、年度末の3月も、例年は乗客が多いが、今年はまばらであった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットの新規契約数が前年と比べて伸びていない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・直近3か月は、ケーブルテレビ、インターネット、固定電話、モバイルのサービスが前年同月を下回っており、例年の春の繁忙期の名残のようなトレンドではなくなっている（東京都）。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・今月は梅雨入りがずれ込んだ一方で真夏日となる日も多く、稼働率は低迷している。前月に続き、物価上昇、実質賃金減少から生活防衛を意識する動きは従前にも増しており、プレー料金が割高となるビジター来場が落ち込み、レストランも高額商材の販売伸び悩みが続いている状況に変わりはない。水道光熱費、人件費を始め、営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。賃上げの社会的潮流を踏まえ、夏季ボーナスは前回は5%程度の増額を行っており、負担は重い。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・天候不順が続くなか、ゴールデンウィークを終えて人の動きが鈍くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・民間企業等でも大企業は景気が良いようだが、中小企業は厳しく、なかなか資本投下できないのが現状である。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の荷動きに活況はみられない。新築着工数が上向かない環境をリフォーム需要でカバーする状況には全くなっていない（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	それ以外	・各経費の上昇分を価格に転嫁することが難しい。
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・3か月前の3月はお彼岸、卒業式、送別など、いろいろな花の需要があった。それと比べると、6月はさっぱりである（東京都）。
企業動向 関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は、今までの月と異なり、新会社設立に伴う注文が2件だけだったが。最近注文のない月が多い。1件は税理士法人の新規立ち上げ、もう1件は宗教法人の別会社であり、通常1本の注文であるところ、それぞれ3本、合計6本の注文をもらっている（東京都）。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・特にAI関連製品の受注量が順調に伸びる見通しである。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると受注量が微増している。半導体の受注も少しもらうことができています。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの不正問題が発覚し、一部のメーカー、車種で生産が停止しているが、その他に影響はないようで、引き続き高水準の生産が続いている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・観光需要は引き続き堅調である（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・ボーナス、お中元の時期になり、百貨店の入出は増加している。野菜の価格高騰も一段落し、スーパーの入出も多い。梅雨入りが遅れたことにより、夏物の売行きも好調である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・施設警備の新規受注により売上増加を見込める。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注については、徐々に戻りつつある企業、不安定な企業、秋冬商材について過去最低の印象を持っている企業など、ニット業界の受注状況は企業によって様々である。総合的に良いとも悪いともいえないため、変わらない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なくなっており、景気はずっと悪い（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
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は相変わらず先行きが見えないが、同業者では受注量が戻ってきたところが増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引量が増えたところと減ったところがあり、足し引きすると余り変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は新型コロナウイルス感染症の影響で販売に苦労したが、今年はその反動なのか、毎月、比較的楽に売上を達成できている（東京都）。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価が一部で上がっているが、上がらない部分もある。賃金も低いので、景気は余り良くならないのではないかと。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注量の差が出てきている。民間の仕事で一杯のところと、官庁工事を取りに行っているところとに分かれている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・円安の影響でますます原材料費や燃料費が高騰し、大変厳しくなっている。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・荷主との値上げ交渉で一部要請を認めてもらったものの、物流の2024年問題でドライバーを増員して人件費が増えており、収益には結び付いていない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期並みの状況が続いている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、小売業、卸売業では、商材や製品の値上げによって、買い控え、厳選して無駄な物を買わない等、売上は変わらないものの、利益は落ちている。さらに運送業では燃料費の高止まりや人手不足による人件費の増加があり、こちらも利益率の低下につながっている。観光業はインバウンド等により新型コロナウイルス感染症発生前以上に伸びている。不動産業は地価の高止まりもあり、やや停滞している。建設業は好調だが、原材料の高騰や設備の品薄により工期が伸びており、利幅縮小の要因になっている（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・客の流れは変わらない。賃貸物件の場合、専任媒介と、貸主と直接取引できるものの他の業者にも依頼している一般媒介がある。今回は一般媒介の物件だが、鍵の交換は借主でといわれた。鍵の交換は貸主負担で行うべきとお願いしたが、他の業者はやってくれるといわれ、やむなく客に負担してもらったが心苦しい。新築物件でも当初から鍵代を取る業者もいて、段々事情が変わってきている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス空室率の改善が顕著になってきたが、賃料水準が上がらないのがもどかしい。飲食店舗は多少の賃料引上げに応じてもらえるようになったが、まだ新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻っていない（東京都）。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はみられない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・人手不足のため、今の業務を遂行するだけで精一杯で、新規業務まで手が回っていない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・月ごとにばらつきがあり、前年比では改善している商材もあるものの、全体的な傾向としては相変わらず低迷している（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに、職場付近の商店街の飲食店や居酒屋などをのぞいて帰るが、まだ新型コロナウイルス感染症発生前のように客が入っていない。客入りの少ない状況がしばらく続いている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・補助金や助成金を受給したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工などを中心とする中小企業の場合、2次下請であることが多い。大手企業があり、その下にユニット加工や組立てがあり、その下に材料からの加工による部品の作製がある。単価の値上げについては、複数階層の下にいる中小企業では大変難しく、経費の値上がりにより利益が圧迫されたまま、いまだに改善されていない（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せがあり、経済活動は活発になっている様子だが、対応する人手が不足しており、さばき切れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存契約の値上げ交渉中の得意先が多い（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の買い控えが顕著にみられ、ついで買いがなくなり、必要な物しか買ってもらえない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・紙媒体の需要減少や競争激化などから受注が減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上はふだんより多かったが、それは特殊な物のスポット的な納品ができたためである。全体の動きとしては良くなく、やや下降気味である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス終息後、医療品容器の受注は順調に推移している。一方、化粧品容器に関しては、高価格品は順調なようだが、当社は中価格品を生産しているため、受注が回復せず、利益は全く出ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価上昇に元請の中小零細工務店は付いて行けていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・売上は3か月前と変わらず低迷が続いているが、取引先の決算が大変厳しい結果となり、対策も期待できるものはない。元気や活力がみられず、先の見通しは暗い（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在は閑散期のため物量が増えない。燃料価格の高騰が続いており、収益が伸びない。
		通信業（従業員）	それ以外	・円安が加速している（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・円安が行き過ぎており、資材の高騰が想像を絶している。2024年問題で建設業の人員問題が深刻化し、建設完了時期の遅れがいろいろと影響を及ぼしている。建物の価格が相当高くなり、流通に支障が生じており、楽観できない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業績が良化している企業と、悪化している企業の2極化が進んでいる。しかし、一定の業績を維持している企業は少数派であり、受注は横ばい又は減少、原価は上昇といった収支の悪化は、直近の試算や受注明細といった企業提出資料からも見て取れる。また、近隣商店街等の人手も減少しているように見受けられ、特に飲食、対人サービス業からは売上の低迷と原価、人件費の高騰により厳しい状況と聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業、サービス業の取引先から、客が価格に敏感で、商品点数などで出費を調整するようなケースが目立つと聞いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・値上げ交渉をしているが、社員の賃上げに使ってしまい予算不足になっていると聞いている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・見積りで資材等の価格上昇分を転嫁せざるを得ないが、理解を得られない状況である。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年、前々年の同時期と比較すると明らかに受注量が減り始めている。得意先の組立て計画も同様の比率で下がっている。
	×	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人向けの受注が激減している（東京都）。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・第1四半期での採用者数は前年比では10%増加している。紹介手数料率も事務職で35%～40%で推移している（東京都）。
(南関東)		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は引き続き旺盛である（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・自社、周辺企業、クライアントいずれも新卒及び中途採用数が増えている。景気が良い状態になっているためではないか（東京都）。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・派遣料金も含め、賃上げに対応できない企業では人材確保がますます厳しくなる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様、堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・最近はサービス業にかかわらず、どこも人手不足だが、求職者からの登録は考えているより少ない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数、長期派遣開始数共に3か月前比100%で推移しており、大きな変化はみられない。長期派遣稼働数は緩やかな増加傾向となっている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・前年同月比で5%程度売上が伸びている。正社員、契約社員や派遣社員の後任枠が割合としては多いが、依頼数は堅調に推移している（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は前月より若干減少傾向にある。そのため、成約数も前月比で減少している（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車製造業からのエンジニアのニーズは変わらずに高い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、売手市場が継続しているため、求職者とのマッチングが非常に難しい状況が続いている。
		求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・採用難が続いているものの、根本的な労働力不足は否めず、結果として時短営業や休業、若しくは廃業を考える事業者が増えてきている印象がある（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で7%増加している。情報サービスや建設、医療、福祉の増加が目立つ。一方、卸売、小売や運輸関係の求人数は減少しており、景気が一様に上向いている感じはしない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・情報通信業の企業などから好景気の声が聞かれる一方、建設業や運輸業の中小企業では、4月からの超過勤務の上限規制への対応や、求める人材を確保できないなど負担が増しているということである。産業によって一長一短の状況である（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前月と比べて、求人者数、採用者数共に大きく変わるところはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・いろいろな方面で物価上昇が止まらない（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	採用者数の動き	・求人広告のなかでも紙媒体の減少が顕著である。Web広告は好調に推移するなかで、反対に紙媒体は厳しさを増している。特に、新聞チラシでは高齢者の応募が多く、採用につながるケースが少なくなっている。求人会社は自社の媒体による差で景気が大きく変わってくるといえる。求人数は増えているかもしれないが、応募につながる原稿や媒体の力がないと厳しい。景気は悪くなっていく一方である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・介護事業、運輸事業において、人手不足によりフル稼働できないという声がある。建設業では元請の倒産により資金繰りに窮しているとの話も聞く。
	×	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・とにかく減少、減少、減少で、全く駄目である。

#### 5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		百貨店（営業担当）	それ以外	・高額商材が売れ始めているが、富裕層と2極化している。富裕層は高額な物をたくさん買っている。景気は良くなっているのだろうが、全体的に良くなっているほどではない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・段々と暖かくなり、冷たい物の消費量が伸びている。アイスクリームやアイスコーヒー等は、売上が若干アップする材料になっているため、良いことである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・緩やかに改善している。全体的にも空き店舗が減って新しい飲食店が増えているため、個人店で感じる以上に改善しているのだとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・8月に行われる花火大会用に、花火観覧席として1人2万円ほどで販売したところ、6月中に300席が完売した。今までは開催1か月前に完売したことはなかったが、1度告知しただけで、既に完売となっている。高単価の商材が売れている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新しくサービス提供エリアが拡大し、新規契約者の絶対数は増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客の増加により、乗り物の運賃、飲食、土産物の販売額もおおむね良好である。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（経営者）	来客数の動き	・団体予約、企業コンペは、新型コロナウイルス感染症発生前とまではいかないものの、以前より増えている。それに伴って一般客も増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は、今は学校販売、学校指定の物の注文販売が主体のため、景気が良いとか悪いとかということとは別に、前年並みには売れているので、そういう点は有り難い。
		一般小売店 [ 家電 ]（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商材の動きは良くない。定額減税やボーナス支給も地方では話題にもならない。値上げ報道ばかりだが、買い急ぎ、買いだめの様子すらみられない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は安定しており、単価上昇や買上点数減少に変化はない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・前年比では売上は1%増加、来客数は2%減少となっている。保育園、病院、銀行等への外販は順調だが、6月はイベントがやや少ない。月末は土曜日は忙しくないが、日曜日は隣の地区の運動会から例年同様に多くの弁当注文を受けている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数は前年を割っており、客は価格相場や値上げ状況を見て、まとめ買いや割引日を意識した買い方をしている。この状況は年度初めから変わっていない。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・売上、来客数の前年比をみても前年割れはしていないが、決して大きく伸びていることもない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月はかなり天候の変化が激しかったが、それに応じて売上は変化せず、読みどおりの状況にはならなかった。よくも悪くも微妙で、ならずと余り変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型イベントが乏しいことから、新車受注は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・物価高騰や国内大手自動車メーカーの不正問題の報告等から、車両購入は様子見とみられなかなか商談がまとまらない。車検、一般整備等のサービス部門は目標をクリアしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・商談があっても、納車までに時間が掛かっている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・物価が高止まりしており、消費を抑えたいという傾向が強く、客単価は低下傾向が続いている。
		その他専門店 [ 酒 ]（店長）	お客様の様子	・週末に売上が集中しがちである。当店は酒店だが、飲食店も一般個人客もその傾向である。諸物価の高騰から、一般客が飲食店に行く回数は恐らく減っていて、昔よりメリハリがあり、余り夜遅くまで出歩かないというのは地方でも顕著になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・あつという間の1か月で、いつも同じ回答になる。景気が良くないことは承知しているだろうが、本当に良くない。もうこれ以上悪くならないように、変わらないという判断である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨入りの遅さといった異常気象もさることながら、中心街を歩く人影がない。中心街の店舗に魅力がないとも思えないが、打つ手なしである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク以降、晴天が続き、梅雨入りの遅れが良い方向に動くように見えるものの、客の購買意欲はみられない。
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・駅周辺の再開発に伴い、商業施設がオープンしたため、競合するアイテムの苦戦が強いられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ピーク時間帯の来客数が減っている。雨が降ると、高齢の客はかなり減少する。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているのに客単価は上回らない日が多く、節約していると見て取れる。物価高にもかわらず、客単価が下がっていることに驚いている。定額減税の恩恵は全くもってみられず、これから先の景気が良くなるとは余り思えない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夕方から夜間の来客数減少が著しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の6～7月にかけて、当社の1番の売りである露天風呂の改修工事をしているため宿泊は多くないが、それを差し引いても団体旅行に動きは見られない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月に入り、明らかに個人客の利用が落ち込み始めている。生活費が毎月上がっていくことで、外食やぜいたくとみられる支出を減らしているようである。ランチタイムはさほど変化はないが、ディナータイムの利用客は明らかに減少している。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・少しずつ来店客が減少している。物価高の影響もあり、旅行代金も上昇しているためか、客は足踏み状態である。半導体関連企業の低迷や自動車業界における下請受注の減少による影響もみられ、旅行をちゅうちょしているとみられる。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・土日祝日にイベント等を開催したが、前月に引き続き、3か月前の春休み期間と比較して来客数が落ち着いている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・物価高で可処分所得が減るなか、レジャーへの振り分けが減少傾向にある。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・来場者の半分ほどは、原材料価格上昇分を価格に転嫁しきれていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で、消費がかなり落ち込んでいる。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品受注や自社製品の販売動向は共にやや上向きである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況は変わらず、順調に推移している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の回復が遅れているほか、非製造業は電気料金の上昇によるコスト増加の影響等により、持ち直しに弱さがみられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光客が増加し、観光業は活発化している。しかし、物価高騰に伴い、食品や物品等の購入を手控えていると考える。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・出荷数量、来場者数共に前年並みに推移しているが、諸物価の上昇によって、利益は減少している。
		その他製造業 [ 宝石・貴金属 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月開催された催事の売上、来場者数は、前年とほぼ横ばいである。しかし、製品価格の高騰から顧客の購買意欲を喚起できず、購入者数、販売数は減少している。また、経費も増加しているため、収益は前年度より20%ほどダウンしている。
	×	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・前々月によく値上げをしたところだが、もう原材料と主力の資材の値上げ話が来ている。これでは全く利益は出ない。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・量産の合間の時期で、劇的に仕事量が減少している。1種類だけでなく数種で減少している。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・雇用条件等を変更しても求人が全く集まらない一方、求職者側も数社の面接等を受け条件に合うものを探している。今後も同じような状況が続くだろうとみている。
		求人情報製作会社（総務担当）	求人数の動き	・人材不足でも求人を出す企業が少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・インバウンドや国内旅行、大人数での宴会や会議の回復により、観光、宿泊、飲食、交通輸送等は順調に推移しているとみられる。ただし、人手不足やエネルギー価格、諸物価の上昇の影響を考慮した場合、必ずしも景気が良くなっているとは言い難い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・主力産業である製造業の求人の持ち直しが遅れている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・円安等の不安定要素から、求人を手控える傾向が始まっている。

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

## 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)		商店街（代表者）	お客様の様子	・財布のひもが緩くなっていると感じることが多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前がメーカーの生産停止で最悪の状況だったことに比べれば、生産再開になった現状は本当に有り難い。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・インバウンドの影響が底上げにつながっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍が明けてからは旅の形態が個人旅行中心になり、観光バスを利用する旅行は激減している。バスの運転手不足も影響しているかもしれないが、新型コロナウイルス感染症発生前の6割ほどの回復である。全体の回復状況は9割程度である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・節約志向や暑さで洋菓子関連の需要に弱さがみられるものの、野菜など食品の一時的な高騰も収まりつつあり、全体としては好調に推移している。インバウンドが引き続き売上を大きくけん引している。5月末に特選ブランド品で価格改定した反動を懸念していたが、今のところ大きく伸長している。高額品の需要は好調なもの、お中元は特典の変更もあり売上が減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド消費がけん引して、来客数や購買者数、購買単価の全てが上向き傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず来客数は安定している。ここ最近では地域でもインバウンドの来店が増え、買上客数も伸びてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・定額減税に合わせた安値での販売促進強化により、買上点数が増えている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・野菜の価格が下落し、購入量が増えてきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・インバウンドが少しずつ増えている。以前のような特定のアジア圏からというわけではなく、欧米からの訪日客も増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑さが到来するとともに天候も良好である。デリカ商品も定着しつつある。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比102.8%と好調を継続している。コロナ禍が終わり、毎月売上は好調を継続している。また、様々な値上げによる客単価向上の効果がある。今年は梅雨入りが遅いことも追い風であった。経費高騰を上回る売上増加で、利益捻出についても一定の水準を維持している。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・例年より気温が高く、梅雨入りして湿度が高いためエアコンが売れている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここしばらくは良くなかったが、最近は少し良くなっている。例年の6月と比べて非常に良いわけではないものの、問合せも若干あり購買意欲もみられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数は回復傾向にある。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・常連客が月に2～3回来店し、新規客も来店する。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの利用が増え、宿泊部門が好調である。国内客に大きな伸びはないが、宿泊や宴会及び食堂部門のいずれも堅調に推移している。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・受注件数が僅かだが増加傾向にある。海外出張の受注も増えつつある。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・プロ野球を始めコンサートや催物が多くなり、タクシー利用客も増えている。	
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニングのキャンペーンに加えてメイクの新商品も出た。	

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2～3か月おきにパーマをかける客が多いため、前回は3月から4月に来店した客が今月来店し、来客数が伸びた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・小さな案件が少しずつ出ている。ほとんど休業状態だった3か月前よりは改善されている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が前年比120%と良くなっている。来月からの契約者数も上向きが期待できる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・観光地ではある程度の人出がみられるが、新型コロナウイルス感染症発生前の状態には及ばない。物価高で財布のひもが固くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費活動のほとんどがショッピングモールや大手量販店での買物あるいはインターネットや通販での購入となっており、小規模な商店はかなり厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は依然として力強さがあるが、客単価は横ばいである。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・販売量は高止まりしている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・コロナ禍以降、悪くなった状況から戻らない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・6月はお中元販売開始時期であるが、物価高でカタログの表示価格が高くなったこともあり、個人客も法人客も思ったほどの売行きではなかった。物価高の影響が大きく、財布のひもが固くなっている。売上は変わらないが、本来伸びるはずの時期に伸びないのは厳しい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客足には波があり、特に週初の来客数は非常に悪い。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・来客数はそれなりだが、販売につながらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月までと大きな変化はなく、セール品の動きは良い反面、定価品の動きは今一つである。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は増加しており、購買マインドも上がってきている。アジア圏を筆頭に海外旅行者も多く、インバウンド需要が伸びており単価も高い。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・インバウンドは来客数、売上共に増えてきているが、全体の売上に対する効果や影響は、地方では少ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・他地方の応援キャンペーンに客足が向き、来客数が減少している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・ニュースにもなったキャベツの価格高騰も短期間で通常の値段に戻り、スイカも手頃な値段になってきた。ただし、年初の高温で梅が不作だったので、本来見込んでいた売上よりも大きく落ち込む結果となった。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数、客単価共に大きな変化はない。堅実な消費傾向が定着している様子である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・好調は続いている。競合店ができた影響はなく、売上、粗利共に前年を超えている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数が3か月前と比べて少なく、それに比例して売上も減少している。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・個別要因がある店舗以外は、ほぼ前年比100%を超えている。しかし、伸びは鈍化しており、今後はこれ以上の増加は難しいとみられる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・一般客や業務利用の客など客層によってばらつきがある。個人利用が主の一般客では来客数の減少が目立ち、業務利用の来客数は逆に上昇し客単価も高い。ただし、業務利用の客のなかでも景気の良しあしが分かれている。一般客の懐具合は、物価上昇に賃上げが追い付いていない様子である。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・世間では賃上げが高水準だったと報道されているが、その効果は見受けられない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社では、最近の売上は例年とそれほど変わっていないとのことである。当社も同様な状況である。

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
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前は新生活需要で来客数の増えた時期だった。今月も、徐々に暑くなってきて梅雨入りもしたため、月末にかけて来客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・円安で厳しいといった話はあるが、景気が悪いからという理由で修理や点検を渋る人は余り見受けられなくなった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年並みで推移しているが、人気車種では納期が掛かるため受注停止の車種も多くある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・生産が回復してきたため、一気にバックオーダーが解消し始めた。ただし、車種やグレードによっては納車まで半年以上掛かるため、客のニーズといかに一致させるか商談でも非常に気を使う場面が増えてきている。来客数も徐々に増えてきているが、成約率は前年割れが続いており良くなっているとまではいえない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・個人間で貧富の差が大きくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・特別なトピックもないなかで前月から来客数の増加が続いていたが、今月中旬頃から減ってきた。全体的に上向いてきたというより一時的な動きだったようで、特に代わり映えはしない。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・平日の動きとして、物価高による節約志向と新型コロナウイルス感染症発生前との利用形態の変化から、夜の来客数が回復し切れていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・既存客は減少気味だが、新規客が同数程度増えている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子は変わらず、自身の健康状態も余り芳しくないため、良いと思える要素がない。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・ランチを値上げしたが、特に来客数は変わらない。
		バー（経営者）	お客様の様子	・アフターコロナの生活にすっかり慣れてしまって、昔の生活には戻っていない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・訪日外国人客の宿泊が増加し、接待を伴う会食や個人利用、同窓会でのレストラン利用も多い状態で継続している。法人利用での宴会利用も多く、期待ができる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏の旅行は動きがやや鈍い。円安も影響しているかもしれない。東京都知事選挙や政権政党総裁選を控えて政治的に落ち着いた様子で、景気としても今一つに見受けられる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・円安の影響なのか時間帯に関係なく外国人観光客を見掛ける一方、その恩恵を受けているかいないかで飲食店などは客の入りに大きな差がみられる。低価格若しくは、当地ではお値打ちという言葉で表現されるような価格と内容とのバランスに客の目が厳しくなりつつある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・富裕層は新型コロナウイルス感染症発生前と同様に価格を理解して予約があるが、新型コロナウイルス感染症発生前の価格を想定している客層は、海外旅行や国内旅行も受入れにくい様子で、ここに来て第2弾での夏の旅行取り込みに苦戦している。既に秋から来年度にかけての海外旅行計画の話もあるが、円安の影響で見積りをしようにも見当も付かず難しい。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・円安と人件費や材料費など様々な事情による価格上昇がなかなか止まらないため、一時あった旅行需要の高まりは鈍化している。パリオリンピックや来年の大阪・関西万博等のイベント需要も今一つ反応が悪く、申込みや問合せも以前と比べると少ない。旅行需要は減っていないものの、伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は病院送迎等の仕事があり売上は変わらないが、夕方から深夜にかけての客足の伸びがない。苦戦することは多々あるが、以前と余り変わっていない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・6月になって少しインバウンドも落ち着きた様子となり、修学旅行の動きも落ち着いた。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・集客状況はこの3か月間変わらない。6月は、数字的には上向いたものの、梅雨入りが遅かったり好天の日が多かったなど気候面でのプラスの影響を差し引けば、まだまだ横ばいとみられる。

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
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は梅雨入りが遅く前半の入場者数は好調に推移したが、後半から梅雨入りしたことで前年並みに推移している。予算、前年比共に入場者数の比率は3か月前とほぼ同様で推移しているため、景気は変わらないとみる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかで皆が物価が高いと言っており、景気が良いようにはみえない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・一層の円安となり電気・ガス代の補助金も一旦終了するため皆大変である。美容院の場合、客は1～2週間や1か月くらい来店を延ばしても困らないため、来店周期が長くなっている。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・原価上昇による価格転嫁の風潮にあるが、介護保険制度上の料金改定は逆行しているため上向くことはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売状況は横ばいが続いている。
		一般小売店【生花】（経営者）	来客数の動き	・元々6月は暇であるが、今月は来客数の減少がやや目立つ。梅雨時で花のもちも悪いので仕方ないが、買い控えもあるようだ。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は父の日があったが紳士靴売場には余り影響がなく、プレゼント用に購入する人はほぼいなかった。プレゼントとしての需要は年々減っている。平日は年配客の来店が多いが、高齢者層に向けた商品が余りないため、売上には結び付かない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買上点数の動向による。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比95%前後で推移しており、買上点数の減少が更に顕著になってきている。
		スーパー（総務）	単価の動き	・全ての物で価格が少しずつ上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンド消費の特殊事情がある店舗以外は、売上、来客数共に前年割れの店舗が増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が少し減少傾向にある。梅雨入りが例年より遅れたので店舗への来客数がもう少し増えてもよいはずだが、横ばい若しくは少し減少している。想定よりも3%ほど低い印象である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・値引き施策をすると価格の高い商品よりも低い商品が好調である。要因として値引き額が同じなら価格が低い方が値引き率が高まるためとみられる。価格が高い商品は、多少の値下げでは余りインパクトがない様子である。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・梅雨入りが遅れた影響で入出が継続し来客数も伸長するとみていたが、ここに来て伸び悩み、前年を下回る日も出始めている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の様子からは景気が悪いとは感じないが、一見客は、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて購買意欲がみられず、商品を手に取ることも少ない。店の入口から見回しただけで帰る人が多い。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共にかなり減っている。スーツを着る必然性が少なくなり、カジュアルウェアや簡素なスーツを求める客が増えてきている。夏になって上着がいらなくなり、半袖のノーアイロンシャツはよく売れているが、買上客も売上も少ない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数が落ちてきた。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話のなかでは、とにかく生活に係る費用が上がりがすぎているとか、適正価格が幾らなのか分からなくなったと嘆く声をよく耳にする。若干給料が上がったかもしれないが、これで生活が楽になった、景気が良くなるという声はほとんど聞かれない。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	お客様の様子	・円安の影響や物価高に給料水準が対応できていないため、将来への不安から財布のひもが固くなっている。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・円安により仕入価格が上昇しているため販売価格に転嫁したが、販売量が減り利益も減っている。仕入価格の上昇分を十分に転嫁できているとはいえず、更なる値上げと販売量減少を見込んでいる。

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減少傾向にある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は減ってはいるが新規契約も減ってきており、客が動いていない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・気温が上がれば客が増える時期だが、余り来客がない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは景気が良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・コロナ禍でも休みが取れないくらい忙しかった下請業者が休めるようになるほど、仕事量が減っている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	競争相手の様子	・公共事業の入札案件では、利益の出ない仕事は押し付け合いでこの事業者も請けない。どの事業者も建材費や人件費が上がって苦しい状態で、この先の着地点がみえてこない。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候はそれほど悪くなかったが、特に週末は人の動きが少なかった。以前はスポーツやイベントによる好影響があったが、晴天の週末でもさほど忙しくはなかった。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月はアルコール類の売上が大幅に落ち込んだ。競合のディスカウントストアやドラッグストアの影響が大きい。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・建築資材の価格が上がっているため利益が出ない。業界他社も心配である。
×	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・物価上昇に賃金上昇が全く追いついていない。	
企業 動向 関連  (東海)	-	-	-	-
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・半導体向けの電子材料薬液は、需要が回復傾向にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・エンジニアなど人手不足で採用が難しくなっている。賃金を上げて物価上昇に追いつかないため、人材の引き止めが以前より難しくなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・売上や顧客数に着目すると、輸出産業については売上が緩やかではあるが上昇している。観光業もインバウンドの需要で成長している。少し落ち着いていたデジタル産業関連の顧客も増加しており、企業の投資が少しずつ回復傾向にある。
		会計事務所（職員）	それ以外	・劇場ではグッズショップが混み合っていて、商品の値段もそこそこ高いのによく売れている。趣味の消費だからかもしれないが、財布のひもが少しずつ緩んできている。
		化学工業（総務秘書）	取引先の様子	・内装工事や電気工事などを依頼しても、人手不足や部材入手のリードタイムが長く、なかなか調整が付かない。長期的に仕事の予定が入っていて忙しく活気付いた雰囲気である。賃上げで処遇も良くなっており、働く人の表情にも明るさがある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・四半期の売上状況は前年比数%の伸びで計画以上に推移している。目立って活況の取引先はないが、全体的に堅調に推移している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・周囲では物件の動きが余り良くないという声をよく聞く。地域や客先が偏っていないお陰で当社は多少忙しい状態が続いているが、業界の状況は余り良くないのではないか。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・空前の円安で価格競争力はあり、北米の電子部品市場も拡大しているが、電子部品用設備の受注がなかなか決まらない状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先での投資がお盆前にかなりある。7月から8月にかけての受注がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年暮れに約3割落ち込んでから、受注量、生産量は横ばいが続いている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はある程度確保しているが、金属等原材料費の上昇が著しく利益が少ない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・分譲住宅の販売では、住宅展示場への来場者数が減って契約数が伸びなかった。販売価格の上昇もあり、新規販売マンションも売行きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近になって、取引先から仕事がないという話をよく聞く。限られた予算内での現場作業が求められている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建材、工作機械や化学関連及び日用雑貨を中心とする物量の減少が続いている。製品や商品の単価が上昇しておりメーカーや流通業の業績がどうかは分からないが、荷量としては減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内物量は前年並みで、物流コストは増加傾向にある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・そこそこの仕事量はあるが、期待していたほどではない。同業他社もそれほど忙しくはなさそうで、荷量は以前より若干減っている印象を受ける。車両、人員共に不足しているため、むしろちょうど良い状況になっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・自社では様々な輸送品があり生産材料から中間工程の品物、消費財まで扱っているが、原材料となる素材商品の動きが活発化していない印象を受ける。経済活動の最も上流にある物が動いていないことは、景気が動いていない証拠である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・通信インフラを提供する企業として、通信料収入の屋台骨となる設備投資に対して積極的になれない状況である。部品価格高騰による設備投資額の増大をサービス利用料に転嫁できないため過疎地域や保守困難地域への投資控えが進み、結果としてますます都市部に人口・企業は集中して地域経済は衰退していく。地域に活気が戻らず一極集中の状況では、経済回復にも限界がある。
		通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・物価の上昇による実質賃金の減少が続いている。インバウンドの増加は好材料だが、物価の上昇が家計に影響している。円安の影響がじわじわとボディーブローのように効いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・物価高や円安というマイナスの材料が多い割に、レジャーや旅行を楽しんでいる様子は変わらないので、景気に変化はみられない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・大手企業では質上げが浸透しているが、中小企業ではなかなか質上げまでに至らず、上げたとしても大手ほどの金額ではない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年より雨の日が多く外出や遠出をする人がやや減少している。食費以外は節約する傾向からか、今月の売上は前年を下回っている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは多少あるものの、値引き要請等もあるため、余り利益にはつなげていない。
		行政書士	それ以外	・貨物の流れをラインに乗せて荷主側が行うことで時間短縮でき、ドライバーが喜んでるとテレビで放送されていたが、このような対応ができるのは大手企業のみである。周囲の中小物流業者は、今までと変わらず大変な様子である。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・全体としては良い会社と悪い会社がまだら模様に分かれている。先行きが不透明で見通せないため投資についても慎重で、新製品が市場に出ない。当社はまずまずである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の動き	・天候が不安定で飲料や農産物の受注量、販売量が減少している。自動車関連の需要も相変わらず低調なため、景気はやや悪くなっている。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・新製品の開発に時間が掛かるため、しばらく既存機種に頼ることになる。
		輸送用機械器具製造業 (管理担当)	それ以外	・ガソリン代高騰や円安の進行、電気・ガス代の補助金の一時終了など、何をどうすれば景気が良くなるのか分からない。
		通信業（総務担当）	それ以外	・食料品を中心に物価高騰が収まらず、どんどん生活者を苦しめている。買物に行っても最低限の物しか買わなくなり、買物に遊び心がなくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・定額減税の効果は一時的で、需要としては高まっていない。物価の上昇は収まっておらず、苦しい状況が続いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に通常時の10%から20%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
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が大きくなっており、販売価格は低下している。引き合いも減少しており、更に悪くなっている。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比20%減少した。
雇用 関連  (東海)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の研修会での利用が多かった。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に賃金上昇が追い付いていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今年度新卒エンジニアの配属先が過去最速で全員決定するなど、引き続き周辺企業の景況感は良い。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・特に目立った動きはないが、4月の派遣料金値上げを受けて企業側も追加採用は慎重になっている様子である。派遣スタッフの活用ではなく自社採用か代替を検討している様子である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・上向く材料は見当たらない。低いレベルで安定している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・インバウンド関連は好調だが、それ以外は人手不足と製造コスト高に苦しんでおり、現状維持の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足分野である建設業、運輸業における新規求人数は増加し、福祉・介護・保育等については微増で、製造業は大きな増減はなかった。金融・保険業、サービス業等での減少が大きく、全体の新規求人数は減少となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・飲食サービス業では出店拡大の情報が多数ある一方、製造業においては、原材料価格の上昇や人件費の高騰を価格に転嫁しにくいいため利益を減らして対応しているが、限界に近いという声も聞いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業からは人材不足や雇用拡大の声を聞くが、一方で人件費や運送等経費の増加が経営を圧迫しているとの話もある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・例年の動きと同様で、大手企業のキャリア採用が活性化している。大手企業への応募偏重の動きが強まるなかで、中小企業は採用可能性のある人材確保に苦戦を強いられている。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価高に歯止めがなく、じりじりと中小企業の収益悪化がみられる。定額減税が実施されて初めての給与支給日を迎えたが、減税の実感は乏しい。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、求職数共に減少傾向にあり、求人と求職のマッチングが難しくなっている。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車製造ラインが不定期に停止して製造が安定しない。部品製造各社の受注も不安定になるため、労働者供給面でも影響が大きい。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が前年同月比で10か月連続増加するなど、人手不足といわれるなかでも求職活動が長期化している。	
	職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・4月以降は製造業を中心に事業主都合での離職者が増加傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者のエントリー数が極端に減少しており、前年の半分程度である。希望給与水準が上昇するなかで当社の主要取引先である中小企業は対応できず、集客に苦慮している。

### 7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北陸)		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光のオフシーズンに入り心配していたが、大候にも恵まれ、売上は前年比では2けた増加と好調に推移している。相変わらずインパウンドが好調で、日本人観光客は少ない印象を受ける。株主総会シーズンなので様々な業種の人と話をしていると、どうやら外国人にとって興味がない食品関連は厳しい商況とのことである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線の敦賀開業から約3か月、人流が安定している感じがおり、消費は上向き傾向である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が高くなり、エアコンの販売量が増えている。
		家電量販店（本部）	単価の動き	・比較的暑い日も多く、エアコンを中心に好調だが、来客数の減少が続いている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・少し渋っていた消費マインドも落ち着いてきたせいか、数量、単価共に僅かではあるが持ち直している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・6月の曜日周りが良かったことを差し引いても、来客数が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は震災特需で忙しかったが、今は震災特需も終わった。一方で、3か月前は震災の影響で観光客は少なかったが、今は観光客が増えている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売行きが伸びている。
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ]（総支配人）	お客様の様子	・最近、企業からの引き合いが出てくるようになってきたが、まだまだ大手から準大手クラスの企業が多く、中小企業からの反応はほとんどない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・能登半島地震絡みの問合せやリフォームが増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月初めの祭りに伴う人出はかなり多かったが、商店街の売上にはほとんど貢献していない。中旬から下旬には大きなイベントもなく、百貨店も含め人通りは少なく、週末の駐車場も空きが目立っている。
		一般小売店 [精肉]（店長）	来客数の動き	・6月はギフトの月で、牛肉については復興支援ということもあって、能登牛はそこそこ動いているが、ハムの売行きが良くない。物価高で高額商材が動かないが、単価が上がっているため、それなりに売上はある状態である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と比べて土日がそれぞれ1日増加する曜日周りのため、店全体の売上は前年比12%増加の見込みである。28日からスタートしたクリアランスセールは好調に推移しているが、お中元の受注は、依頼主及び届け先共に能登半島地震で家屋が損壊した影響も多くみられ、件数が減少して厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は無駄な物を買わなくなってきた。特に果物等の嗜好品の動きが悪い。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・震災と物価高の影響があるため、賃上げや減税政策を行っても対応できない。
		スーパー（経営企画）	競争相手の様子	・物価高騰等による先行き不透明な社会環境のなかで、競合店の進出の影響も出ている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・販売単価が上昇しているが、店舗の総売上額は変わっていない。1日当たりの来客数や来店頻度が減少していると考える。そのため景気は変わらず、横ばいであるとみている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・定額減税などいろいろな施策があるものの、消費者からの積極的な消費意欲は一向にみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量がなかなか増えない。新車購入に対して客の慎重な様子が見える。

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
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・新車においては受注の受付枠が限定されており、客の希望全てには対応できていない。受注及び売上は来 年以降となるため、売上の増加といった実感はない。 ただし、整備部門については順調に売上が伸びており 上向きである。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・数字が落ち込みそうだと感じる時もあるが、月ご とでは最後に持ち直そうとする動きが見られる。
		その他専門店 [酒](経営 者)	販売量の動き	・とにかく良くない。為替は円高に戻るかと考えてい たが円安から全く戻らない状態である。物価は上がり、 景気が良くなる見込みは全くない状態である。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・観光客は余り多くないが、昼食の利用はそれなりに ある。
		観光型旅館(経 理)	それ以外	・能登半島地震の影響で現在休業中である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・5月まであった回復の勢いが弱くなっている。宿泊 部門ではインバウンドが減少し、レストラン部門では 宿泊の伸びの鈍化で来客数が伸びない。
		通信会社(職 員)	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・特に目立った新商品もなく特別なスマートフォン需 要がある時期でもないため、購入は落ち着いている。
		通信会社(役 員)	販売量の動き	・新規契約獲得数及び契約解約数に大きな変化はな い。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・国内の団体客や個人旅行、インバウンドも含めて来 客数は前年並みに推移しており、横ばいの状態が続い ている。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・最近の物価高で客の来店サイクルが長くなってい る。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・6月は例年需要がある程度ある月であり、今年も例 年どおりの契約高である。ただし、他のメーカーでは 客は減っているという話が多く、客の動きが見えにく くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・展示場への予約来場はあるものの景気回復には至っ ていない。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・低調な客足や客の言動に変化がない。改善の兆しも ないし、悪化の兆候もない。
		一般小売店[書 籍](従業員)	来客数の動き	・来客数の落ち込みが今月は特にひどい。
		百貨店(販売促 進担当)	来客数の動き	・上旬にお中元ギフトセンターを開設した。依頼主の 高齢化や送付件数の減少などの要因で、ギフトの売上 は前年から10%のマイナスになるとみている。新型コ ロナウイルスの感染拡大の頃は、会えない子息へのギ フトの送付などで若干上向いたが、コロナ禍の終息後 は減少傾向に歯止めがかからない。
		百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・北陸新幹線の敦賀開業による影響がまだあり、来客 数は前年をやや超えながらも、購入率は低下してい る。客の購買行動が変化しており、特に商品値上げの 影響で価格を気にする客が増加している。ギフトなど も1品減らすことで、以前の金額での購入が目立つ。 購入までも慎重で時間が掛かるが、帰ってからも気 に入らないという理由での返品がやや増加している。客 の購入がより慎重になっている。
		スーパー(仕入 担当)	単価の動き	・物価高のあおりや為替による輸入商材の値上げが国 内の相場に影響し、相場で変動する商品が大きく値上 がりしている。販売量や来客数にも影響が出ている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・円安の影響が大きく、商材の価格が上がっており、 客の買上点数が減っている。
		自動車備品販売 店(役員)	販売量の動き	・カーディーラー、保険会社の相次ぐ不正問題によっ て、自動車業界全体で厳しい状況が続く、自動車や車 用品、ガソリン販売の低迷につながっている。また、 値上げの影響から買い控えや、購入しても低価格商材 で抑える客も多い。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・3月から5月の3か月間は好調であったが、6月に 入り北陸への観光需要がほとんどなくなり、その分、 来客数が減少している。地元客は引き続き好調を維持 しているが、観光需要の減少が響いている。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年6月は安定した売上が期待できる月だが、常連客の来店も売上も2割減少している。タクシー運転手からも、当店周辺は人通りがないという話を聞いている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線の延伸効果もあり福井地区の稼働率は好調を維持しているが、石川や富山への波及効果は余りみられず、ゴールデンウィーク明け以降は国内個人客の稼働率が下降傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・従業員数が増えてきたのに総売上金額が上がらない。入電数も減ったままである。観光客の来県も少ない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に前年同期と比べて契約者数が減っている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日にイベントがあるときは人出が多く、平日は閑散とした状況が続いている。また、イベント客イコール買物客ではなく、人出が多い割に売上は少ない。平日の人出を増やす商店街としての機能が失われつつある。
	×	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・来客数の落ち込みもあるが、それ以上に客単価が前年に比べて30円から50円下がっている。思い当たる要因がない。
企業 動向 関連  (北陸)		税理士（所長）	取引先の様子	・特に飲食業の調子が良い。ただし、人手不足のなかでアルバイトを確保するため、高い時給を提示しないと確保できない環境にある。材料価格の高騰と人件費率の上昇に耐えうる店しか生き残れない状況である。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災した工場の復旧が進むにつれて業績は回復しているが、それでも前年比7～8割程度といった状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月1日に発生した能登半島地震に関連し、河川の護岸工事、歩道の舗装用ブロック復旧工事、被災地での復旧支援などといった案件が、従来の客からの仕事に加わっている。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量は前年と比べて若干の増加となっている。倉庫関係は好調である。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・インバウンドを含めた観光客の増加で、飲食業、宿泊業は堅調である。老舗料亭は外国人の富裕層対策として、地元客と外国人客の2種類のコースを検討中である。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の被害により稼働を再開できていなかった工場も再開し、生産高は既に震災前程度に回復しているが、本格復旧工事に係る費用負担が重くのし掛かっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が変わらずに推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品販売動向に関して、民生品関係も産業機械関係もほぼ動きがなく、低調のまま先行きが読めない状況になっている。一方で、自動車関連は比較的堅調で大きな落ち込みもなくほぼ同様の受注で、アイテムによっては、来月くらいから受注増加が見込まれる製品もある状況である。
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量自体は大きく変わらないものの、高価格帯商材はやや落ちている。
		司法書士	取引先の様子	・3月決算の会社の内容は良いようだが、事業報告では資材高騰、人材不足など今後の不安要素を見掛ける。
	-	-	-	-
×	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は活発な話が全く聞けない。同業者の話では、動きが止まっているということである。	
雇用 関連  (北陸)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・年明け頃から求人数が減り始めていたが、その影響か新規の派遣登録者数が増え始めている。派遣契約を中途解除されたことなどで、仕事を探し始めている人が増えているように見える。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数について変動はなく、派遣先からも積極的な要件の依頼がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・高齢の新規求職者数が増加しており、仕事が見つからないという声も多く聞くが、その反面、若年者には余裕がみられることから、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数、有効求人倍率、就職者数等に大きな変動がみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人手不足の業界は常に募集しているが、人が集まらずマッチングしていない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・出稿意欲のある製造業関連の求人広告が減少している。
	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 (近畿)		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も天きな傾向に変化はなく、インバウンドや外商売上は好調が続いている。特に海外ブランドや化粧品が好調で、前年の実績を大幅に上回っている。
		百貨店（売場統括）	お客様の様子	・インバウンド売上が前年比で約5倍となっている。ラグジュアリーブランドの購入が70%増えたほか、高級時計の購入も30%増え、売上全体の底上げにつながっている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・6月に入って気温が急上昇したことで、エアコンやサーキュレーターなどの季節商材の販売が伸びている。さらに、エネルギー価格の高騰に伴い、省エネ性能の高い製品が人気となり、単価の高い商品の販売が伸びている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9550円で、3か月前の8171円よりも上昇した。ただし、今月の客単価が上昇したのは、大きなレースの開催による一時的な上昇である。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・インバウンド需要が好調で、前年比で倍増となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が過去最高を記録している。幾つかの海外高級ブランドの店には、連日インバウンドが入場待ちの行列をつくっている。国内客の売上も、外商客の高額品需要は非常に旺盛である。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・インバウンド売上は好調が続いているほか、国内客の消費も3か月前と比べてやや上向いている。一方、お中元のギフト商戦は悪化傾向にあり、来客数だけでなく、客単価も低下傾向となっている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・コロナ禍で閉鎖となったレストラン区画に、新規オープンした店舗が好調であり、来客数が増えている。レストランフロア全体も好調となっており、それに伴って食品関連の売上も伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が上がり、ビールやアルコール類、飲料の販売量が増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなり、冷たい商品の売上が伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・最近特に、インバウンドの個人客に加えて、家族連れの来客がかなり増えており、朝から夜まで多くの客が来店している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・補助金の活用による給湯器の交換や、水回りのリフォーム案件が増えている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・B to Cは厳しいが、B to Bの分野では問合せが増えている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	販売量の動き	・近隣の店舗の充実により、売上が前年比で30%増え、粗利益も28%の増加となっている。来客数が少し伸び悩むなか、1人当たりの客単価が上がっているほか、購入量も増えるなど、購入意欲が高まっている。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食店の経営者に話を聞くと、一見客やインバウンドが増えているほか、グループでの宴会利用や客単価も改善している。前年比だけでなく、新型コロナウイルス感染症発生前と比べても増加傾向にある。一方、原材料費や光熱費の上昇に加え、解消されない人手不足に伴う広告や設備投資の増加で費用も増えているため、利益は増えにくい。	

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
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門は好調が続ぎ、宴会部門も順調に回復しているものの、レストラン部門は特にディナー帯の集客が伸びない。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・旅行需要が回復しており、ターミナル駅の周辺施設も含め、高単価での販売が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・多少は企業関係の動きが活発になっている。また、インバウンド効果のほか、大阪・関西万博に向けた慌ただしい動きが、タクシーの需要を押し上げている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・人出は増えているが、売上は業種による格差が広がっている。買い回り品は2019年の動きには及ばない状態が続いている。
		一般小売店[化粧品](経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの5類感染症への移行から1年が経過し、都心店舗ではインバウンドの増加による影響で、化粧品の販売は前年比130%で推移した。国内客も前年はまだ全ての方がマスクを外せない状況であったため、今年は売上が5%から6%増加している。ただし、郊外店舗ではインバウンドの恩恵が少なく、特に観光資源に乏しい街の店舗では、僅かな伸びしかみられない。
		一般小売店[野菜](店長)	単価の動き	・予想したほどは景気が良くなっておらず、価格の高い商品は売れにくくなっている。客は安い商品には飛びつくが、少しでも高いと感じる物は売行きが良くない。
		一般小売店[呉服](店員)	販売量の動き	・呉服を販売しているが、浴衣が少し売れる時期であるにもかかわらず、まだ動いていない。現状は良くないものの、これから動きが出てくると期待している。
		一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・前年と比べてまだ販売数量が伸び悩んでいるが、今月後半から徐々に動き始めたため、先行きに期待している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月27日までの来客数は、前年比で2.7%減とやや減少となった一方、全店の売上は0.7%増と少し増えている。食料品売場の売上は2.0%増とまずまずであり、特に催事での菓子関連が好調で、売上を押し上げた。その反面、生鮮品は0.7%減とやや苦戦しており、特に高単価の牛肉の苦戦が続くなど、客の節約志向が続いている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・催事の時期のずれなどで、5月に落ち込んだ売上が戻っており、6月は好調となったが、トータルでみると決して上向きとは判断できない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・インバウンド需要が好調な一方、外商売上はやや厳しいという構図は、ここしばらく変わっていない。インバウンド売上も、一般品が消耗品を大きく上回る状況に変化はない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・国内客の売上は堅調であるが、上昇トレンドというわけでもなく、緩やかな推移となっている。一方、インバウンド売上は好調であるが、やや一服感がある。
		百貨店(宣伝担当)	来客数の動き	・訪日外国人を中心に、来客数が前年比で高水準の推移となっている。円安の影響もあり、百貨店での買物が旅行プランの1つに定着している。
		百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・精肉価格などの高騰や、スーパーの出店攻勢によって生鮮3品の動きが悪く、食品フロアのにぎわいがなくなっている。一方、衣料品は夏物のバーゲンセールを前倒ししたため、好調な推移となり、店全体としてほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・全体的な傾向は変わらず、円安の影響もあり、インバウンド消費が特選ブランドを中心に前年比で178%と大きく伸びている。国内客も、富裕層は若年層から高齢者層まで堅調であり、消費は約10%増えている。一方、小型店を含む中間層の動きは、暑さの影響が夏物衣料の売行きは堅調であるが、日常の食品の買物には慎重な動きが目立つ。全体的には前年比で1.3%増と微増となっている。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・来客数は前年比で30%の増加となっているが、売上の増加は特選部門がけん引し、インバウンドを除く国内売上の伸び率は、1けた以下という低水準にある。

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
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・物価上昇の継続による影響は、食品よりも衣料品で目立っている。値上げに対する消費の調整は、生活必需品以外で行うという意識がある。ただし、食品でも値上げ分以上に消費が調整されており、来客数の伸びよりも食品の売上の伸びが低くなっている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・富裕客の購買は安定的で、相次ぐ価格改定にもかかわらず、購買意欲の低下はみられない。
		百貨店（特選品担当）	お客様の様子	・インバウンド売上は前年比で好調が続いているが、3か月前からはほぼ横ばいであり、中国人客の来店が相変わらず伸びない。また、インバウンドの主な購買商品が、化粧品からラグジュアリー商品に変化している。それに伴い、高級ブランドの品ぞろえの違いが百貨店間の優劣につながるなか、当社は競合先よりも弱さがみられる。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・店頭の上は、食料品関係では前年を少し上回っているが、ファッション関連が相変わらず低迷している。特に、婦人服のシニア、ミセス向けや、紳士服、子供服関係が前年比で4%から5%の減少となっている。6月のプレセールや、7月のクリアランスセールも同様の傾向になると予想される。その一方、インバウンド売上は好調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・価格で動く客がほとんどで、グレードの高い商品を求める客は少ないなど、景気の回復がみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価は戻ってきているが、値上げによる商品単価の上昇により、1人当たりの買上点数は減っている。それに伴い、全体の売上アップにはつながっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価の上昇もあり、広告の目玉商品の購入率は高いが、他の定番商品を一緒に購入する客が減っている。特に、食品でこの傾向が目立っている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・野菜の価格が少し下がると、販売量が増えた。一方、果物の価格は前年よりも高く、梅の販売量は前年よりもかなり少なくなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・直近3か月の来客数に大きな変化はなく、横ばいで推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年は梅雨入りが遅れたが、集中豪雨にみられるように雨量が非常に多いため、売上への影響は大きい。スーパーの代わりにコンビニや宅配などを利用する動きが増えており、雨による悪影響を取り戻すことが難しい。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・円安の進行で物価が上昇する一方、賃金は増えない。このような状況では、景気が良くなるはずがない。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・3か月前と比較して、売上の水準に大きな変化はみられない。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・今月の売上前年比は、25日時点で104.7%と好調であるが、前年よりも梅雨入りが3週間遅く、天候要因による部分も大きい。販売点数の動きは前月までと大きく変わらず、前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はかつての水準を上回っているが、この数か月は変化がなく、上げ止まり感がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、販売量、来客数共に安定している。高い気温が続き、新製品のスムージーの販売が伸びていることが、売上の下支えとなっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・月末は支払のための来客が多かったが、常連客を中心に、いつもと同じような来客数となっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・日によって客足の差はあるが、売上が極端に増減することはない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数や売上、平均単価は3か月前とほぼ同じ水準であるが、前年比では平均単価以外はやや減少している。客との会話から、ボーナス時期で財布のひもが少し緩んでいる感もあるが、あらゆる価格の上昇を受けて、購買を控える部分もみられる。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は梅雨入りが遅かった影響もあり、来客数の割に売上目標の達成が難しそうである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数は3か月前から横ばいで、大きな変化はない。今後はこの状態が続くかどうか気がかりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・今月は新車や中古車の購入、各種サービス依頼共に、目標を下回る見込みである。自動車業界は不正問題で業界自体が不信感をもたれている。また、当社の取り扱っているブランドは、リコール問題もあって客へのセールス活動が制限され、販売数が伸びていない状況にある。
		乗用車販売店 (支店長)	販売量の動き	・徐々に景気は良くなりつつあるが、3か月周期でみると変わらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・来客数は少し増えたが、販売数は変わらない。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・企業経営者や富裕層からの受注が大きく増えた一方、全体の客は減っている。財布のひもが固くなったと感じる客が増えるなど、経済格差の拡大を実感している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・この3か月のガソリン出荷量は前年比で微減の推移であり、特に景気変動による影響はみられない。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・人の動きは多いが、来客数や売上の増加につながらない。街を歩く人の買物は生活必需品が中心であるほか、インバウンドの手にはハイブランドかドラッグストアの袋が下がっている。
		その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・UV関連や制汗剤、殺虫剤などの夏物商材や、化粧品、化粧雑貨などのボディケアを中心とした商品は順調に動いている。一方、食品や日配品などの生活必需品は横ばいで、医薬品や健康食品は減少がみられるほか、衛生用品も減少が続いている。3か月前と比べて来客数や商品単価は上向いているものの、買上点数が減少した結果、客単価は横ばいとなっている。
		その他小売 [インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・受電数や受注量には変化がない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・既存施設の売上は前年比で100%から105%で推移しており、人気のコンテンツは好調であるが、通常の売上は厳しい。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ランチの客が多いほか、ディナーの客も少ない日はあるものの、ほぼコンスタントに入っている。
		一般レストラン (企画)	販売量の動き	・メニューの改定で価格の見直しを実施したが、来客数はほぼ横ばいを維持しており、客単価の上昇で売上は上向いている。また、今年は梅雨入りが遅かったことも、プラスに働いている。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・6月も予想以上に、小さな団体やグループによる宿泊利用や宴会利用が多かった。宿泊単価の上昇もあり、6月としては順調な売上を確保できている。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・インバウンドの利用が好調で単価が上昇している一方、国内客への悪影響が拡大するという2極化の動きに、ここ数か月は変化がみられない。今年度の質上げの効果もまだ実感はなく、直近で単価を下げざるを得ない状況が続いている。
		都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・客室の稼働率は85%と前年の83%よりも上昇したほか、この数か月をみても安定している。また、近隣のホテルも同じような状況が続いているなど、余り状況は変わっていない。レストランのランチの集客状況は、前年比で毎月少しずつ上向いている。
		都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・夏に向けて、動きが落ち着いている印象を受ける。アジアからの個人客が非常に活発に動いているが、稼働率は80%を下回る見込みである。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・例年、ボーナスの支給後は夏の旅行等で来客数が増えるなど、繁忙期に突入するが、今年は物価の上昇で実質賃金が減少するなど、全体的に消費マインドが低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・物価の上昇により、国内旅行の販売件数は減少しているが、夏休み期間中の7月、8月の旅行では、北海道や九州、沖縄といった遠距離方面の受注が多く、客単価の上昇につながっている。一方、海外旅行は円安の影響で需要が少なく、予約は伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルなどで待機しているが、今まではタクシーの数よりも客の方が多かった。最近はタクシーの方が多い状態が続いている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・携帯電話の端末販売数は前年並みであるが、端末価格の高騰で売上は増収傾向で推移している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・取引先を回っても、景気の悪い話ばかりである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降も、前年と大きな変化はない。家計の余剰資金が予算となる、レジャーにまでお金が回らない環境にあると考えられる。
		その他レジャー施設〔複合商業施設〕（職員）	お客様の様子	・消費は堅調に推移しているが、力強さには欠ける。食品やエネルギー、各種原材料価格の上昇に、消費者は相当な警戒感をもっている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・国内客やインバウンドの団体客の来場は堅調であるものの、バス料金の高騰やバス運転士の不足により、バスがチャーターできない団体客が出始めている。
		その他レジャー〔スポーツ施設〕（業務担当）	それ以外	・水道や光熱費などの経費の増加が見込まれる。
		美容室（店員）	単価の動き	・家賃の上昇や材料価格の高騰で、技術料金を値上げした。それに伴い、単価は上昇しているが、来客数に変化はない。
		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か月前と比べて、大きな変化はみられない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・3か月前と比べても、資材価格や建築単価が高騰している状況に変化はない。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	それ以外	・今月は定額減税の適用で、手取りの給料が増えた。素直に有り難いが、ふだんの税金がいかにか多いかと感じる。やはり手取り額が増えなければ、給与が増えた実感がない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・原材料価格の高騰により、新築住宅の販売価格も上昇の一途である。収入が安定している層や富裕層の動きは堅調であるが、低価格物件の販売状況は厳しい局面が続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は金額の大きな修理が少しあったため、何とか売上が維持できた。ただし、来客数が特に少ないわけではない割に、販売量が少なかったことが残念であった。中旬からの梅雨入り宣言で、天候の不安定さとともに、重苦しい雰囲気広がっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・インバウンドの集客が悪化し、卸売の飲食関係の売上が10%減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・この時期はバーゲンセール待ちの客が多く、販売量が伸びない。さらに、比較的高額な商品の動きが悪化している。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・インバウンドの動きが鈍くなっていると感じるほか、国内客の購買意欲も少し減退している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・値上げの動きが始まった年明けから春頃は、そこまで販売量の落ち込みはみられなかった。その後の円安などもあり、値上げ価格が定着してくるにつれて、買い控えによる販売量の減少が進んでいる。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・一時期と比べて商品価格の上昇は一段落したものの、前年と比べると上昇しており、客単価は前年並みを確保している。ただし、今年は雨の日を中心に来客数が減少し、やや厳しい売上になっている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・欧米からのインバウンドが増えており、欧米の客からは、本当にここは日本かというジョークが飛び出すほど、国内客の来店が減っている。ただし、インバウンドの購入額は少ない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・全体的な集客が少なく、エアコンや冷蔵庫などの季節商材でさえも動いていない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年並みであるが、値上げの影響が大きく、販売量が落ちている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇につき、昼のランチも1人で来店する客が増え、客単価が下がっている。夜の営業も、コース料理ではなく単品で注文する客が多く、アルコール類も残り出ないため、売上が伸びない。
		一般レストラン（店主）	お客様の様子	・国内客や訪日客といった客層の多様化により、地方の個人店舗では対応が追い付かず、様々な面でタ-ゲットも絞りにくい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は、2019年度比で90%となっている。前年、前々年は全国旅行支援の影響で良かったが、今年度は良くなく、リベンジ消費はもうみられなくなっている。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売の勢いが鈍化しており、宿泊の予約キャンセルが増えている。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・6月は年間で1番の閑散期であるが、4月から5月が好調であったため、今年は特に落差が大きくなっている。単価を下げれば予約数は伸びる一方、収入は大きく減少する。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安による物価の上昇ムードで、個人消費は抑えられている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・長引く円安や物価の上昇により、客の可処分所得が減少している。いよいよ余暇に使うお金を節約しなければ、生活に支障が出るといった話も増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や燃料費の増加により、利益が圧迫されている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・既存客による解約が増加している。新規客よりも解約の方が増える傾向にあるため、利用客数は純減となっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・円安の進行や光熱費の高騰の影響で、買い控えの動きが広がっており、問合せが減っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・建築資材価格などの高騰で、新築、リフォーム価格が上がっており、徐々に客がついていけない雰囲気になっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・物価の上昇に賃金が追い付いていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ショーウィンドウをのぞく客はみられるが、店には入ってこない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で10%から30%の減少となっており、高額な商品は売上が増えない状況が続いている。
	×	家電量販店（店員）	それ以外	・他社の見積りと比較する際、明らかに費用を上乗せした金額と判断される内容が増えている。商品価格と工事費用が区別しやすくなったため、経費項目で調整を図っていると考えられる。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・6月からの電気代や水道代、食品価格など的高騰により、 unnecessary商品の購買意欲が低下している。4万円の定額減税くらいではなかなか厳しい。
	×	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・一般客向けのホテル、高級ホテル共に、本当に動きが悪い。
企業 動向 関連  (近畿)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体の微細化が進めば進むほど、当社の加工技術の高さが活かされる。市場からの需要が高まり、当社製品の市場性も上がる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・交渉が長引いていた新規案件が具体化してきたほか、運賃の値上げも確約できている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引のある商店街は全国にあり、特に観光地にある商店街には、大勢のインバウンドが押し寄せている。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・債事での値引きが目立つなど、業者間での価格競争が利益の減少要因となっている。利益の出ない商売は断っているため、売上の減少が進むなか、オリジナル商品については利益を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がなかなか戻ってこない。月末に近づくに在庫調整が行われ、食品メーカーでも今月から在庫を調整する動きが出てきている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・車載用電装分野はやや受注が減少した一方、民生用基板関連は若干増えるなど、産業用途は好調となった。分野によって景気はまだら模様となっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した受注はみられるが、納期は短いため、やり繰りが大変である。今後も現状のまま推移しそうである。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・歴史的な円安と相変わらずの物価上昇が続いている。6月の定額減税で一時的に給与は増加するものの、効果は限定的であり、大きな変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築、土木関連の荷動きが悪く、回復基調にあった自動車部品関連も、大手メーカーの不正問題によって回復期待が薄れている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景況は余り変わらない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンの販売は前年を上回る状況であるが、冷蔵庫や洗濯機などの大型家電の荷動きは鈍化気味である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度初めから比べると、動きは落ち着いており、問合せも一段落している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・計画段階での予算と実態の価格がかい離している。一部の建設資材や工賃の上昇に加え、技能労務者不足などにより、受注できない案件もある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の売行きが悪いため、配達件数が減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博の開催まで1年を切ったが、景気が良くなっているとの話は少ない。為替も円安傾向が続いており、仕入コストが上昇しているといった話が多い。
		その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年から続いている商品の値上げが、いまだに続いている。値上げを要請し、取引先の了承を得てからの値上げとなる。一連の動きが落ち着くまでは販売に集中できないため、難しい部分が多い。
		その他非製造業 [衣服卸]（経営者）	受注量や販売量の動き	・春物商材の荷動きが悪いため、チェーンストアでは店頭在庫が増加するなか、盛夏商材の投入時期が後倒しになっている。それに伴い、全体的な荷動きが停滞気味となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響で、家庭用製品の買い控えが増え、出荷が大幅に落ち込んでいる。業務用製品は何とか販売を維持しているが、全体にはマイナスとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が低迷している。
		その他製造業 [履物]（団体職員）	取引先の様子	・秋冬商材の受注状況が低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の建築確認申請が減っている。見学会の予約や問合せも、目に見えて減少傾向にある。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安による仕入価格の上昇が続くなかで、販売価格の上昇が追い付かないため、景気の回復が遅れている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・都市部の主要な通り沿いといった、立地の良い場所でも、1階のアパレル店舗の撤退が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を少し下回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の前後は、交通広告の発注は好調であったが、このところは足踏み状態である。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅向けの出荷や売上は、かなり厳しい状態が続いている。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品単価の上昇によって消費者の購入意欲が低下し、販売数量が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	金融業〔投資運用業〕(代表)	それ以外	・様々な業種において、倒産件数は過去最高を更新中である。コロナ禍の余波に加え、無利子無担保融資の返済、中小零細企業の厳しい税負担など、商売をする上で悪い材料が増えている。特に、低所得者や小規模事業者にとって、景気の良さが感じられる状況ではない。
	×	その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇が落ち着かず、工事費や人件費が増加している。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・例年ほどではないものの、3か月前よりも上向いている。
		人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・各観光地が人であふれるなか、対応する人材が不足している。それに伴い、求人数が増加している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・新卒の採用活動が長期化、通年化しているため、途切れる時期がない一方、ピークの時期もなく、求人への掲載や紹介依頼が続いている。
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・求職者の動きは依然として活発であるが、前月までとほぼ同じ水準である。
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・求職者の動きは鈍化傾向にある一方、高齢化が進んでいる。派遣求人への60代の応募が日常化するなか、70代の動きも散見される。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・新規募集時の時給が、以前と変わらないケースが多い。既に就業している社員とのバランスもあり、新規募集だけ時給を改定することができないようである。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	それ以外	・インバウンドの増加といったプラス材料はあるものの、円安や物価の上昇といったマイナス材料も多く、どちらに振れるか微妙な状況である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告への出稿状況を見ると、ほぼ3か月前と同水準であり、大きな変化がない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年比で増加となった。特に増加した業種は、不動産・物品賃貸業、サービス業、運輸業・郵便業などである。有効求人倍率も前年比で27か月連続の上昇となっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・中小企業には人手不足感があるものの、賃上げや原材料価格の高騰によるコストの増加で、求人が出せないといった声もあり、全体的な景気の上昇がみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数はやや減少したものの、有効求人数は微減にとどまるなど、変化が余りみられない。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・初任給の引上げや各種手当の付与など、雇用条件を見直す動きが出てきたものの、これが少数派である限り、景気が上向くとまではいえない。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・企業の採用の早期化に対応するため、低学年次から就職活動を進める学生が増え、会社説明会にも積極的な参加がみられる。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・医療業界での人手不足が続いている。就職希望者はほぼ全員が内定を得て卒業したが、この世代はコロナ禍で現場での臨床実習ができていないため、離職しないか心配である。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・前月と同様、物価上昇の影響で厳しいという企業の声が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前や前年の求人数と比べると、いずれも減少している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・例年どおりの動きであるが、求人がやや減少しており、それに伴って求職者も減少している。
	×	-	-	-

## 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)		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・今月、記念レースのG1競走が開催されたため、十分な売上が確保できた。
		設計事務所	お客様の様子	・これまで計画の相談は多かったが、実際に動き出すものは少なかった。今月からは正式な依頼になるものが増えている。

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）	それ以外	・商店街への空き店舗について、問合せが増えてきている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	お客様の様子	・今までの客の動きと比べると、休日や祝日の人出が増え、売上につながっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・半数以上のブランドで、前年より早く、プレクリアランスセールが始まり、売上が増加した。来客数や販売数量も増加しており、月末になっても、売上は前年と比べ、10%増加している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年の実績は超えなかったが、100万円を超える美術品やブランドのジュエリーなどが売れた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は父の日商戦があったが、父の日は売上を前年比117%と大幅に伸ばすことができた。定額減税のタイミングと重なった効果も多少あるとみられる。月間トータルでも、来客数は前年比104%と伸びている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・平日の売上が改善傾向で、公共工事も増え、朝夕の来客数が増えている。また、県外からの出張者も多くなっているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6月の展示会に多くの客が来ており、景気は以前よりかなり良くなっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンの販売台数が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客に新型車の事前情報が入ったことで、来客数や問合せが増えている。ボーナスも支給され、商談数や販売台数も3か月前と比べると増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・市場の動きが戻るにつれて、来客数が上向き、販売状況もかなり良くなっており、期待が持てる状況である。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・要因は分からないが、月の中盤から高単価の商品が販売できた。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・観光バスやインバウンドが徐々に戻りつつある。まだ良いとまではいえないが、来客数が少しずつ増えてきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・梅雨入りが大幅に遅れ、気温が上がったことで夏物商材が好調に推移した。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・金曜日に定期的に上場企業の飲み会が入り、売上を維持している。また、週末も気温の急激な上昇で、ファミリー層の利用がランチ、ディナー共に増加し、特にランチの客単価が上昇している。
		パー（経営者）	来客数の動き	・まだ安心できないが、徐々に来客数が増加している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症に関する制限の緩和により、景気はやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・物価が上昇しているものの、新型コロナウイルス感染症が終息し、周囲の社会情勢が落ち着いたため、客が購買に比較的前向きになっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客からの問合せ及び来客数が増えており、接客頻度も上がり、契約者数の上乘せに結び付いている。
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数は3か月前とほとんど変わらないが、客単価の上昇により売上は前年比微増となっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・輸出の売上は前年と比べ少しずつ上昇しつつあるが、国内の売上は前年と比べ減少し続けている。国内消費の減少は人口減少の影響か、消費者の財布のひもが固まっているためか分からないが、いずれにしても不安である。都会はインバウンドの影響で好調のようだが、地方ではインバウンドの恩恵が全くなく、残念である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比べても大きな変化が認められない。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類に引き下げられて1年経過したが、来客数や売上に大幅な増減がない。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・人出が多く、来客数が増え、売上も伸びているが、商材による差は激しい。客が何に金を使うかを厳しく選択しているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・直近3か月、来客数は前年を下回っている。売場が来店アプローチを掛けることで来店する客はいるが、フリーの客が来店していない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人服については、年齢の少し若い商品群の売上が厳しく、その年齢層の県外流出が続いている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・宝飾品などの外商関連の商品は好調であるが、店頭での衣料品販売が苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・現状の数値から判断すると、停滞といった状況、良くなってもいないが、悪化もしていないという低水準での横ばいである。高単価商品の動きが悪く、客が低単価商品を求める傾向となっており、週末や割引日に客が集中し、まとめ買いするといった状況である。また、食品の値上がりが続いているため、買上点数の増加につながらない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、売上は商品単価の上昇もあり、前年を僅かに上回っている。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・前年の売上が前年比5ポイント強の伸びだったのに対し、本年の売上は、来客数が前年並みであるものの、買上点数が前年割れとなっているため、前年比2ポイント程度の増加にとどまっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客が必要最低限な商品をセールや特売日にしか購入しない状況で、買物を楽しむマインドに至っていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・前年比を見ると、5月よりも悪くなっている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・梅雨入りが遅れたことで、前年より売上が好調である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中小企業の景気が良くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は天候に左右されるため、何ともいえないが、値上げラッシュの状況で、客に少し諦めている様子がある。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・夏需要に支えられ、エアコンの販売台数が前年を上回っているが、テレビやパソコンの販売台数は前年割れしており、販売量は平均すると前年並みといった感じで推移している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売量は前年比85%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・物価上昇など様々な問題があり、販売量は上向き傾向にはない。
		乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・来客数が余り多くなく、今後も増加しない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・円安による輸入品の物価高で経費が高騰しているため、売上が上昇しても、利益は増えない状態である。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・G7広島サミットの影響が今年はない。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・来客数に余り変化はないようであるが、好景気に向かっている実感はない。商品の値上げやガソリンなどの価格の高止まりなど、家計がじわじわと圧迫されている状況である。高額商品の購入やまとめ買いは少なく、余り金を使わず休日を過ごそうという家族連れが多くなっているように感じる。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・昼の集客に苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・若干インバウンドが減ったようで、インバウンドのお陰で景気が良いと感じさせられている部分がある。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べても来客数の伸びはそれほど変わらない。6月に入り新しく配属された新卒の来店客もいるが、一方で、転職で異動したのか見かけなくなった常連客も多い。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は例年並みが僅かに減少しているようだが、昼間の宴会利用は増えてきている。経費が増加したため、宴会の料金を少し上げたが、客の理解を得ているようである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・円安の影響もあり国内旅行の需要が堅調に推移し、また、インバウンド需要も円安により微増となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているように感じているが、物価の高騰には追いついていけない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内個人については前年度より若干減少、団体についても大幅な伸びはなく、特に海外旅行については個人、団体共に厳しい状況が続いている。教育旅行については6月は繁忙期であり、好調に推移している。
		タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・インバウンド需要の多かった5月と比較し、大幅に落ち込んだ。季節性もあるとみているが、他県と比較しても落ち込みが大きいようである。昼間、夜間共に前年よりやや減少している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・解約が増えてきている。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・客の利用料の延滞状況、督促による回収状況に大きな動きはない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気浮揚の実感がなく、インフレに収入が追いついていないことから、客が日常的な支出を控えている傾向がある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降落ち着いたように感じる。天候に左右される施設のため、雨予報でキャンセルが目立ち、先週と今週は、満室がほぼキャンセルとなる状況で、6月は前年の60%となりそうである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍で止まっていたプロジェクトが、ようやく前に進み出した。しかし、建築費が当初検討していた頃の建築費を大幅に上回っていることから、最初から仕切り直すことになった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・この3か月で客の様子が大きく変わった感じはしない。政策や税制、金利などの動きも微々たるものであり、大きな刺激になっていない。
		住宅販売会社（事業推進担当）	来客数の動き	・客に購入意欲はあるが、物価高騰や働き方改革等もあり、容易に購入可能な価格ではない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・物価が上昇している状況で、客に生活防衛本能が働き、買物を控えるようになっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲が低く、迷って迷って、結局購入しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価の上昇により、客が予想以上に買い控えしており、景気が回復する兆しがない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・以前は複数購入などもあったが、必要なもの以外は買い控える客が増えている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・自店舗の数値については、来客数、客単価共に好調に推移しているが、競合店の営業成果の指標となる数値は芳しくない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・割引などの特売日に購買が集中しており、通常の日には動きが悪いことから、客の節約意識が高いとみられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数が減少し、客が必要な物しか購入しないため、買上点数も減少している。競合店の来客数も少ないようである。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・一部のカテゴリーではいまだ値上がりしている商品もあるが、メーカーの値上げがほぼ一巡し、1品単価が前年に近づいてきており、来客数は前年割れが続いているため、売上が前年実績に近づいている。
		衣料品専門店（代表）	お客様の様子	・話題になるのは、物価高や政治が不安定なことなどネガティブな内容が多い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・雨が降り、悪天候が続いているが、駐車場がないため、来客数や売上が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・不正問題の件で生産停止等自動車メーカーに影響が出ている。
		乗用車販売店（店長）	それ以外	・人手不足の影響が出始め、整備在庫量を増やせない状況が今後も続きそうである。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・人気車種の受注制限、また、大手自動車メーカーの不正問題による受注停止やマイナスのイメージによる買い控えが、新規の来店客を遠ざけている。既存客に関しては、買い控え等は感じないが、売れる車に制限が掛かっており、勧めづらい。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・今期の春先の予約が順調だった反動で、今は景気が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・ビジネスを中心に国内個人の動きが弱く、特に当月に入ってから受注が伸びない状況となっている。インバウンドや海外個人旅行にも大幅な伸びはみられない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・3か月前は海外からの旅行者が多い時期だったので、非常に良かったが、それと比べると6月は宿泊稼働率が低下している。
		タクシー運転手	それ以外	・全体的に人の流れが良くなっており、他県からの観光客やビジネス客が流入している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・旅行関係で人が集まっているが、4月以降、乗車が少なくなっている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客に安さを求める傾向があり、なかなか購買につながらない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・梅雨入り以降、天候不順の日が続き、来客数が減少しており、予約数も例年より少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・いろいろな物が値上がりしているため、客が節約志向にある。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生以降の情報ルート変化に対応できず情報取得に苦しんでいる。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数や販売量が、3か月前と比べ、僅かではあるが、減少している。ただし、客単価は少し回復している。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・政府の電気・ガス価格激変緩和対策事業費補助金が終了した。商品の値上げで売上は維持しているが、来客数、販売点数、客単価の動きは非常に鈍化している。単価の低いプライベートブランド商品は動きが良くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・円安が進み、客の給料も上がらず、景気が段々と悪くなっている。
	×	その他飲食[喫茶店]	お客様の様子	・客が節約志向にある。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・給料が上がらない一方で、毎月の家計における固定費が上昇しているため、客の節約傾向が強まっている。
企業動向関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今現在、非常に忙しい状況である。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品の販売価格の値上げ交渉が進んでいる。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・直近の増産、新規問合せがあり、受注数量は上向いている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が約8%増加、成約件数も約9%増加している。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日々の受注量にそこまでの変動がない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・この3か月も円安状態が続き、景気の回復がみられず、小康状態である。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・自動車業界の先行き不透明感があり、景気は3か月前とさほど変わらない。
		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	・鉄鋼向け大口案件の納期延期の影響もあるが、生産水準に大きな変化はない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向などから、景気は良くも悪くもないと考える。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいが続いており、人手不足の影響もあり、景気は盛り上がり欠けている状況である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係の素材受注は低位で変わらない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べて横ばいで大きな変化はない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工事価格の高騰を理解しつつも建設工事の発注をせざるを得ない客がいる。

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（総務担当）	受注量や販売量の動き	・資材等の価格上昇が続いているが、発注者側でもある程度価格転嫁に対する理解が進んでいる。しかし、協力会社への発注価格や人件費の増加などリスクは増加している。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関する大きなプラス要素や各取引先に目立った動きがないため、状況は大きく変わらない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターの引き合い、見学、受注量は特に大きな変化もなく、順調に推移している。企業のサーバ等でラックの換装などのまとまった量の引き合いも増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいとなっており、大きな変化はない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・一定の受注量は継続できており、値上げの効果もある。他方、人件費の負担増も同時に発生している。メリットとデメリットが併存する状況が続いている。
		食料品製造業（経営者）	それ以外	・値上げ後の商品販売量が低迷している。特売セール時は販売量が増加するが、消費者の節約ムードを崩すことはできない状況である。
		建設業	それ以外	・労務費や物価が上昇している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・当地区にある大手化学メーカーの繊維品原料の生産プラントが中国との価格競争に劣後し、採算赤字となっていることを理由に撤退することが決定した。付随する協力会社の受注量激減や今後の見通しが不明瞭となっており、景気はやや悪化の方向にある。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・物価高や円安で、客の儉約姿勢が強まっている。
		×	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (中国)		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数が前月比182%、登録者数が141%と上昇傾向にある。また、第2新卒層の動きが活発化している。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人広告数が微増傾向にある。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人の受理件数は前年比で0.3%増加しており、有効求人倍率は前年比で0.8ポイント上昇している。産業別では、運輸業、卸売・小売業、宿泊業・飲食サービス業、医療福祉が増加している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2025年卒の新卒採用者数は、中堅企業が微増、大企業でも微増の企業が多かった。インターンシップを開催する企業も大幅に増え、インターンシップに来た学生の早期選考化により3月1日の広報解禁日に既に内定保有者は3～4割、6月中旬で8割にまで到達した。今年は内定を保有したまま就職活動を継続する学生が内定保有者の半数にも達している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・4月の賃上げ、6月の定額減税の効果がまだ顕在化していない。企業活動としては設備投資や採用活動が活発であるが、建設業、自動車販売、小売業は依然として不振である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・現状のリソースで売上増加を見込むことが難しくなっているが、人員の増加も難しくなっており、かさ上げに苦慮している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	採用者数の動き	・4月以降、就職活動中の学生が順調に内定を得ているが、新卒者数減少による売り手市場であることが主な理由であると考えられるため、景気が更に良くなっているとの判断には至らない。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・求人数が前年同期と比べて、20ポイント近く減少している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・岡山、広島共に派遣求人の獲得が進んでいない。紹介求人は引き続き順調であるが、一方で新規求職者の獲得に苦戦している状況である。
		求人情報誌製作会社（大卒就職支援担当）	採用者数の動き	・企業側が求人しても、必要な人数を集めることが困難になっており、魅力的な求人条件を提示できるかが問われる状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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)		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨のため、湿度で髪がまとまらない人が増え、ストレートパーマの数が前年比増加し売上がアップしている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・来客数は順調に前年を超えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月の来客数が前年並みに回復している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月から比べると人出は少ない。特に平日は客が少なく、金曜日と土曜日の夜に客が集中している。引き合いに対する提供車両の台数は50%程度にとどまり、車両不足が見受けられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・円安と原油価格の高騰が続き、顧客動向の停滞が継続している。また、地方都市のレジャー産業では賃上げの影響もなかなか届きにくく、経費上昇の局面も続いており、難しい状況である。
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・物価高騰から地元の客は財布のひもがおおむね固い。一方、インバウンドが日に日に増えている印象を受けるが、一部の店舗を除き、相変わらずその消費意欲をうまく売上に結び付けられていないのが現状である。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方経済の個人消費が伸びる要素は可処分所得の増加だと考えている。中小零細企業が多い地方では賃金が上がったとしても微小であり、高齢者の財布のひもは依然固い。貯蓄から投資への動きは円安によって動かず、新NISAの投資先も海外に高い比重が置かれており、思うようには進んでいない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・夏の夜市イベントで街の人流が戻り、開店も増えて新型コロナウイルス感染症発生以前に戻った。しかし、閉店やボーナス後の退職者の送別も多かった。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上が非常に悪いが、外商売上のプラス分で店頭売上のマイナスをカバーしている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここ数年の動向にもなるが、季節の変わり目など、通常と違った気温の変化により、衣料品や住居余暇の商品などが大きく影響を受けている。一方で、食料品を中心に堅調に推移している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・買い回りが進んでいるとみられることから、来店客がなかなか伸びず、前年比を割り続けている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・4月以降、来客数の減少傾向が続いている。また、消費意欲の減退と物価高騰のなかで節約志向も続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に左右され、来客数が伸びず前年比を超えられない。値上げによる商品価格高騰で、来店頻度や来客数に影響が出ている。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・商品の原材料価格や光熱費、物流費の上昇が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は雨も少し多かったが、例年バーゲンセールの日でもあるため、スタートはほぼ同じであり、売上もほぼ横ばい強となっている。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年と比べ5%程度減少している。物価高騰により商品単価が上がり、購入時の商品点数が落ちているため売上が伸びておらず、客の消費意欲の低下がみられる。
	家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数は前年比10%減少しているが、販売単価は物価高の影響で前年比116%となり、売上トータルでは微増となっている。	
	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・賃金はベースアップ等で増えたが、物価高もあるため景気に変化はないという声がある。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今後夏休みに向けてイベント等も予定されており、現状の好調が続くとみられる。	
	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・夏季に入っても来場者数が安定している。	

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
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・販売額に大きな変動はなく、景気は平行線のままである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高など景気の悪い話題が多いなか、客からは仕方がないといった声が多くある。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・相変わらず建築費は高止まりの状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は良いようだが、客がなかなか商品を買わない。単価の低下とキャッシュレス化が進み、買い控えが起きている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合他社の販売促進施策の影響により、来客数が前年比減少傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・単価の上昇が続き、買上点数の伸びが徐々に落ちてきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・下見ばかりの客が増え、即日購入が減っている。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題での受注・出荷停止とモデルチェンジによる受注停止車種が多く、苦戦している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（総務部担当部長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、売上と来館者数が共に低迷しており、3か月前と比較して状況の悪化がみられる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中小零細企業が多い地域では、エネルギーコストと諸物価の上昇に賃上げが追い付いていない。宿泊客の動きも伸びが弱い。
	×	一般小売店 [文具店]（経営者）	来客数の動き	・6月に入り、取引先からの受注量が極端に減少した。営業努力を行っているが反応が鈍い。今後夏に向けての新商品の売行きが心配である。また売上が落ちているなか、メーカーへの支払対策を検討中である。
	×	一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行して販売量は現状を維持していたが、物価高の影響のため、足元で業務用と家庭用の商品の売上が激減している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高が止まらず、客は衣料品まで予算が回らないのではないかと。来客数も少なく、客単価も以前のように伸びない。当分、地元客相手の商売はWeb販売又はインバウンド相手の商売以外では景気が良くなるのではないかとみられる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、客層も主要なファミリー層から定年後の夫婦などへとシフトしている。特に年金の振り込まれる偶数月にその傾向が顕著であり、客単価も減少している。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		食料品製造業（商品統括）	取引先の様子	・明暗がはっきりしつつあるが、設備や人材などの先行投資を行っている冷凍食品製造の他社は、価格改定を進めつつも、販売量を確保し利益を上積みしている。一方、先行投資ができていない企業は価格改定による利益はあるものの、販売量が減少し今後の利益確保が難しい状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的に都市部の小売店は夏物商戦が活発であり、加えて観光地のインバウンド需要が旺盛で、地方の小売店の落ち込みをカバーしている。円安による輸入原材料価格の高騰による企業側のマイナス要因や輸入食品の価格上昇による消費者への影響はないようにみられる。商品の値上げ、賃金の引上げをせざるを得ないが、将来的には消費の好循環につながることを期待している。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が緩やかではあるが回復基調になっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が高止まりで安定しており、ものが動き出してきたようである。この状況のなか、客は予算を立てているとみられ、企業についても受注が安定し少しずつ伸びてきている。	

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
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、夏秋産地の出遅れから果菜類等が例年より高めで推移してきたが、6月中旬に果菜類等の出荷量が急増したため、一転して青果物の卸売価格が下落し、例年を下回る単価となった。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから3月より受注量が減少しており、その要因としてエネルギーコストや物流費の高騰があげられる。客もコスト削減のために廉価品を選択し、この傾向は今後も続くと思われる。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船以外の産業用機械関連の受注は3か月前と変わらず低調である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い感じはするが、先行きが不安であることは間違いない。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・ボランティアや地域のイベントといった活動への参加者数は前年よりは増加しているものの、直近は変動が小さくなってきたとみられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の受注状況は堅調である。ただ原材料の仕入価格の上昇や水道光熱費の上昇により経費が増加しており、資金繰りが厳しくなる可能性がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は、前年と比べて官民とも受注予定が少ない。
		税理士事務所	取引先の様子	・倒産する企業や業績不振の企業が増えてきている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	周辺企業の様子	・物価高騰で消費者の購買意欲に影響が出てくるとみられるが、例えば公共施設のレストラン料金の値上げに関するクレームなどはなく、利用者数にも影響は少ない状況である。
		学校[大学]（就職担当）	求職者数の動き	・就職の内定率も高くなっており、数字も良くなっている。
		人材派遣会社（総務部長）	採用者数の動き	・採用者数は横ばいだが求職者の不足が続いている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・どの業界でも人手不足が継続しているが、特に建設業・製造業では人手不足にもかかわらず採用募集に対して応募・反応がないことや、人手不足ではあるが経費が上がり新たに人を採用できないといった状況が続いている。このため、低調なまま横ばいと判断した。
		職業安定所（求人開発）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少しているが、有効求職者数は減少していないため、結果的に3か月前と余り変わらない。
	*	*	*	*
	x	-	-	-

#### 11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・高額単価の商品の売行きが好調である。以前は物価高の影響で消費者の財布のひもが固かったが、最近では慣れてきたのか、慎重な消費傾向が和らいでいる。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・インバウンドの来店が衰えず、平日もにぎわっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・国内外の観光客の来客数が増加している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・天候要因もあり、季節商材の動きが好調である。なかでも省エネ機能を訴求した製品が伸長しており、節電意識の高まりがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・購入台数が多くなっており、付属品やグレードアップ等の金額が高くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客の来店に大きく左右される業種であるが、インバウンドも国内客も順調に増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当社では、数か月前と比べると客室販売量が増加傾向である。時期的な状況ではあるが、コンサートや学会などイベントの影響も大きく、実績にも出ている。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・国内や海外旅行の夏の予約が活発化しているため、景気はやや良い。
	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・法人や個人の高単価商品やサービスが伸長している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（統括者）	単価の動き	・課題である労働力獲得の効果もあるが、それ以上に客の利用単価が前年を上回っている。特に、4月以降に堅調であり、ゴールデンウィーク以降も落ち込むことはない状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・小売店舗への聞き取りによると、客が徐々に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建売分譲住宅や建築条件付宅地の販売も伸びており、また、ディベロッパーからの情報も多くなってきたため、景気はやや良い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当商圏内にはスーパーマーケットやコンビニエンスストアといった駐車場が広い店舗が多くあるため、駐車場が狭い当商店街の来街者が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者数が増えず、各店舗では景気回復の実感はなく横ばいの状態である。客は物価高により価格に敏感になっており、商店街の企画としてのプレミアム付商品券はすぐに完売している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・しけでないときも魚の漁獲量が少なくなっており、十分に品ぞろえができないため、当然価格は上がっている。売上が多い店では品ぞろえに苦労しながらもどうにか営業しているが、売行きが少ない店ではますます販売量が減少している。今後は廃業する店が増加することが考えられる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・高単価の商品が引き続き好調を維持している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上は相変わらず好調に推移しているものの、国内の売上に関しては前月同様に鈍った状態である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全店催事や物産催事開催で来店が促進されにぎわっている。また、店内への波及効果はあったが、中旬以降の天候不順や特に警報級の大雨の影響が大きく来客数は減少している。下旬のお中元ギフトセンター開設によりにぎわいが戻っているが、月間での平日・土日祝日の来客数は減少となっている。クレジット・コード決済の増加で客単価、商品単価が共に上昇し、来客数や販売数量の減少を補填しているが、現金では単価がやや減少している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・定額減税が始まり、客の動きが出ることを期待していたが、それ以上に物価高や光熱費の上昇を気にしている客が多く、なかなか購買の決定に至らないことが多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・直近の推移は余り変化がないが、特に小売業指標で重要な買上点数が前年を割り込んでいることが、営業成果の伸び悩みの要因である。消費者の生活防衛意識の表れだと考えられ、物価高騰に歯止めが効かない状況であるが、いかにして買上点数を引き上げることができるかが重要である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品全般に値上げが浸透した後、円安の影響で輸入肉も値上がりしている状況であり、消費者の購買点数減少の動きが顕著となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・単価上昇や買上点数減少の構造は変わっていない。また、一部の地区での大幅な来客数減少は長く続いており、店内の客は高齢化が加速している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍以降、深夜の外出自粛など生活行動の変化により来客数は微減が続いている。生活防衛意識が更に強くなっており、バーゲンセールやキャンペーン価格に敏感になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年を僅かに上回っているものの、人件費の上昇等で経営的には厳しい。1人当たりの商品買上点数は前年並みで、商品値上げの影響により僅かに売上が増加していると考えられる。客の様子も、賃上げの話題ほど景気の良さはみられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーンで来客数は若干増加するが、大きくは変化しない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・年々クリアランスセールに対する期待値が低下しているため、クリアランスセール前の買い控えがみられず、通常月と変わらない。

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
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・円安が進み物価上昇に歯止めがかからない状況となっており、当然景気は悪くなる。賃金上昇のない現状では、消費者は財布のひもを緩めることはない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・6月上旬に大商談会を開催した結果、多くの来場者と注文が入り景気はやや良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・メーカーの新車生産が数車種、様々な問題やトラブルで中断している。人気車種が含まれているため、その影響で販売減少となっており、販売店にとっては大きな痛手である。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・今月、来客数や店舗での売上は回復しているが、一方、新規事業の落ち込みはなかなか回復しない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると客の動きに変化はなく、ほぼ横ばいである。来客数は売上単価共に横ばいの状況である。
		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】（統括者）	単価の動き	・インバウンドにより全体的に客単価が押し上げられているが、インバウンドを除くと物価上昇による増加のため、国内客の購入単価は伸びていない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・梅雨のため、客足が少なくなっている。団体が入るが、新型コロナウイルス感染症発生前より団体人数が少ない傾向にある。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・婚礼件数は伸びておらず、景気はやや悪い。
		旅行代理店（統括者）	それ以外	・国内旅行については、全国旅行支援等の施策がないため、動きが鈍い。海外旅行は円安の影響により、需要自体が少ない。訪日は活況であるが、ほぼ取扱いをしていない状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず好調で、タクシー需要が増加しているものの、市民の節約志向も強い。タクシー需要は最も節約対象となりやすく、運転手不足は続くため、大幅な売上増加は難しい。ライドシェア開始により現状の収入が減少すると予想され、ますますプロ運転手の減少が考えられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雨が多くなり客の利用が増加している一方、県外からの客の利用は減少している。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・客の消費意欲がみられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の新規開局の販売増加効果も落ち着き、販売件数が減少している。
		テーマパーク職員	来客数の動き	・季節の違いはあるが、来館者数はほぼ例年と同水準となっており、景気は維持できている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・プレーの予約は堅調に推移しているものの、天候不順によりキャンセルが多く、入場者に結び付いていない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量の動きは特に変わらず、直接的な景気の変化はみられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・社会全体の景気が停滞している。売上も前年と比較すると横ばいである。例年、この業界では季節的に忙しくなっていくが、周りの状態をみると、景気回復は考えられず景気対策が必要である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・年金で生活している客のほとんどで生活に余裕がないため、特に景気が良くなってはいない。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・コロナ禍で途絶えていた会場貸しの結婚式を5年ぶりに開催することができ、景気回復に向けた兆しがみられる。
		その他サービスの動向を把握できる者【介護サービス】（管理担当）	単価の動き	・今年4月の報酬改定は全体でプラスであったが、主要事業である訪問介護は大きくマイナスとなったことにより、単価が減少し売上の減少につながっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症が落ち着いたことで、若干客の外出が多くなり売上が伸びていた。最近では物価高の影響で客の購買行動が減少しており、売上が悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月に入り消費者の買い控えが顕著になり、生活に必要な不可欠な電気ガス等の値上げはますます消費行動を抑制することになる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が3か月連続で減少し、客単価も減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・一般消費者の買物、特に食料品関係で慎重な購入になっており、必需品のみの買物となっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・当地の地物野菜が少なくなり、県外物が8割占めるようになっている。また、輸送コストも掛かるため単価が高くなり、季節柄売りにくい状態である。マンゴーについては注文が多くなっているが、全国的に不作で単価が高くなり売りづらい状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・当店は切り花メインの生花店であるため、卒業式や母の日などイベントで贈る花の需要がなくなっているこの季節は厳しくなっている。主な需要は7～8月のお盆や気候が良かったときの発表会等になるが、夏場は花の購入を控える人が多く、売上は悪くなっていく。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・暑い日が続くと日本茶離れとなる。冷茶は好まれるがペットボトルを購入するため売上が減少する。仕入価格が上がっているが、生活用品や食品の値上がりもあり売価を上げることができず、数年現状を維持している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月以降、来客数が前年を下回っている。商品単価は上昇しているが、不要不急の購入は控えている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・生活に欠かせない食品では好調に推移しているが、物価高の影響もあり衣料品の売上が低迷している。以前より消費マインドが弱くなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・高額品は引き続き好調ではあるが、食料品などのデイリー商材の売上が鈍化している。物価高などの余波が生活防衛意識を高めている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前年は新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症へ移行した直後だったこともあるが、来客数が前年より減少しており、売上も前年に届いていない。一部の高額品や化粧品、喫茶関係については好調ではあるものの、全体としては厳しい推移となっている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客のまとめ買いが非常に多く、1週間分の購入で家計支出を抑える動きがある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品の値上げが続き買上単価が上昇しており、客は節約志向となり来客頻度が低下している。また、買上点数も前年から大きく下回っているため、客単価が前年を下回るようになっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入り、人の出入りが少なくなり、全体的に売上減少につながっている。近隣に競合店が出店していることもあり、来客数減少の要因になっている。客はより安いディスカウントストア等を多く利用するようになり、節約した買物をしている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・雨が続けている影響もあるが、夕方から夜にかけての客単価が本来伸びるはずの時間帯で伸びていない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・様々な物の値上げがあった影響もあり、6月は来客数が減少している。来店した客は購入しているが、集客面では少ないため危惧している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・かなり厳しい価格競争になっている。それだけ客の財布のひもが固いということである。
		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）	来客数の動き	・全体の景況感として考えて良いのか難しいところであるが、当ショッピングセンターではシネコンの影響が非常に大きく、前年の大ヒット映画の反動で今年は大幅に売上が落ちている。その影響がショッピングセンター全館に及んでおり、親和性の高い飲食店や雑貨店、ゲームセンターを含め厳しい状況である。
		その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	それ以外	・物価高騰が先行しており、実際の所得は減少している。今後も物価高はまだ続くと考えられる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・天候に左右される業種のため、来客数や販売数共に減少している。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・大きな企業コンペが予想より少ない。

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
		美容室（経営者）	単価の動き	・3月は様々な行事があったが、今は行事がなくキャンペーンをしている。客からは安い金額を求められる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料単価や製品単価の上昇が続いている上、人件費の上昇もあるため、住宅の着工数が減っている。人件費が主である設計業は価格転嫁が難しい。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・問合せが少ないため、景気はやや悪い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気の状態を客の様子からみると、大企業等勤務の人たちは非常に景気が良い。しかし、一般の年金生活者等は年金額も上らず物価高になっているため、引かれるものが多くなり実質所得が減少している。格差が激しくなっており、若干景気は悪くなっている。
		住宅販売会社（代表）	お客様の様子	・来客数の動きとして、物価上昇により家を建てる人が減少している。金利が上昇傾向であること、物価高の影響で材料・資材関係が値上げしていることから家を建てる際の単価が300万円～500万円ほど上昇しており、動きが悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・前月と比べ来客数が2割減少しており、来月も停滞が予想される。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の上昇が過剰で消費者の負担が大きい。小売業の立場から見ると、明らかに客は消費抑制のため購入を控えている。3か月前よりも顕著であり、景気は後退局面である。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の影響で外出がしづらく、売上が悪くなっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なくなっている。企業の接待としての会食がメインであったが徐々に減少しており、一方、少人数での会席は増加している。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内客の予約が伸び悩み、景気はやや悪くなっている。
企業 動向 関連  (九州)		-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客や各協力工場の生産体制、また、当社内の状態が客の計画どおりに動いている。その結果受注量が多くなっており、今後も続きそうである。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・国の中堅企業向け大規模成長投資補助金の申請を行ったが、不採用となり生産性向上の観点が弱かったことを反省している。人材採用難のため、業務スペースと通勤事情等を考慮して現工場横に新工場を建設し、新しい業務を取り込む体制作りを目指したが、生産性の観点からの言及が不足していたため、今後の課題として取り組みたい。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・僅かではあるが増産傾向に向かっている。しかし、人手不足が問題になっており、今後の対策に期待したい。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・地方業者は官公庁の発注に大きく依存する傾向がある。現在、官公庁の発注は平準化発注を基本にするため、第1四半期が完了する時期になって他の自治体も一般競争や指名競争を多く発注し始めている状況である。この状態が続くことを期待している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価が上昇しており、企業の価格転嫁の動きが徐々に浸透しつつある。観光客のなかでも、飲食店へのインパウンドの来客数が急速に増加している。また、住宅着工件数にも回復の兆しがみられ、食品スーパーでは油や調味料などの価格が上昇している。消費者は商品厳選の姿勢を強めている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・企業に採用状況を聞くと、多くの企業で以前より積極的になっている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、梅雨時期は消費が落ち込んでくるが、今年は遅い梅雨入りであることも要因となり売上が順調である。特に外食物の引き合いが強く、個人消費も順調に流れている。空舎延長事業も予想ほど工場稼働に影響を与えることなく、順調に動いている。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・生地や付属品の値上がり相次いでいる。そのため、値上げ前の駆け込み需要があり受注が先行している。仕事は多いが後で失速すると考えている。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の受注が思わしくない状態が続いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・倉庫の荷動きは低調ではないものの、好調とはならず現状維持を保っている。輸出に関しては、商品はあるがコンテナ不足となっており、輸出できない状況になりつつある。コンテナ不足の要因は多々あり、欧州からのコンテナが通常の経路から変更となっていることが原因で空コンテナが不足している。また、中国がコンテナを高値で輸出しており、船会社は中国にコンテナを持っていく傾向から、日本に空のコンテナが不足しブッキングが取りにくい状況になっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に出荷量は平均並みか、やや減少している。アパレル系は相変わらず苦戦しており、食品関係も一部物価高の影響で出荷量が減少している商品もある。
		通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・顧客からの受注量では、前年比でみると上向き傾向になっているものの、直近の受注量は大きな変化がない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅や家電のほか自動車の販売が弱含みながら、雇用や所得環境が改善傾向にある。百貨店やスーパーマーケットの売上は比較的堅調で、飲食店や旅館・ホテル等の旅行関連業種の売上も増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経済活動の回復が進んでいるが、原材料や燃料価格の高騰が続いており、企業の業績は3か月前と大きく変わらない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・九州からの広告発注量が少ない。特に通販業種は健康食品の問題以降、減少傾向にある。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・主力の新聞折込広告の売上は前月比の減少傾向が続いている。広告主にとっても以前のように折込広告での反響が鈍くなっており、前年との比較では売上は微増であるが、新型コロナウイルス感染症発生前の水準には達していない。3か月前と比べると変化は余りみられない。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・業況が上向き要因に乏しいため、売上は変わらない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の集まりでも新しい動きはない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月同様に産地全体が厳しい状態である。受注関係など商社間では値上げの調整をしているが、値上げがしにくい状況であるため当社でも値上げができず、今後の賃金の上昇は難しい経営になる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業種全般に人件費や材料費の上昇分が利益を圧迫しており、借入金の返済が厳しくなる事業者が目立つ。金利の上昇も予想され、前向きの資金需要は多く見込めない状況である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・基本的には、広くベースアップが実施されるなど景気が上向き好材料は多い。そのため、これから好影響が出てくると予想されるが、物価高に対する影響がより大きいと考えている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の販売に苦戦している。価格を下げてでも厳しい状況である。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から発注される調査や計画のコンサルタント業務について、今年度は福祉の子供計画策定の委託が行われているが、他の業務の発注が少ないこともあり、プロポーザルも実施時期を終えつつある。そのため、入札において低価格で受注するケースや、他の業務を低価格で応じている業者がみられ、景気がやや悪くなっている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると受注が減少しているが、10月以降は在庫調整も進み、受注は増加傾向になる。
	×	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・食品の値上げや物価高騰、人手不足、円安により買い控えが起こっている。国内での売上拡大ではなく海外販売に目を向け出している。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・営業活動の効果もあるが、求人情報などが多く入っており、直接雇用前提の案件の問合せなどの動きがある。また、自社募集を掛けている求人の採用条件も賃金などが高くなる傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 （就職支援業務）	求人数の動き	・2025年3月卒業予定の大学生対象の天卒求人倍率は1.75倍となっており、2024年6月1日時点の内定率は84.8%と前年比8.4ポイント上昇している。就職活動が早期化しており、深刻な人手不足を背景に、一部の大手企業を除いては採用活動を7月以降も継続して行う企業が増えている状況である。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・婚礼やイベントの新規の動きが鈍いため、景気は変わらない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・インバウンドで街には外国人が増加しているが、当市の駅で見かける国内客は、以前のように多くない。
		新聞社〔求人 広告〕（社員）	それ以外	・身辺では景気変動の要因を見いだせないため、景気は変わらない。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・求人数は減少しているが、事業所からの人手不足の相談が前年度より増加している。円安を背景にした物価上昇に加え、人手確保のため給与の上昇が必須となり、管内の中小企業は厳しい状況が続いている。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・6月になり選考解禁となっているがそれ以前に内々定が多数出ているため、学校には求人数が多く、逆に受験する学生が少ない状況である。特に理系ではその傾向が強い。新卒の学生は人数が決まっているため、学生の取り合いになっている。
		学校〔専門学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・人材不足は続いており、特にIT、建築、介護関係の求人件数が増えている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が約4割減少しており、求職者の応募や登録数も約1割減少している。
		新聞社〔求人 広告〕（担当者）	それ以外	・家庭の家事を引き受け、スーパーマーケットなどへ買い物に出掛けているが、野菜や生鮮食品の値段の動向がよく分かるようになった。全般的に値上がりが多く、野菜や生鮮食品は生活必需品でもあるため、家計や景気が悪くなっている。
	x	-	-	-

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

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		家電量販店（営 業担当）	来客数の動き	・6月1日から沖縄県のおきなわ省エネ家電買換応援キャンペーンが始まり、省エネ家電には県がキャッシュレスポイントや商品券を付与している。キャンペーンの対象となっている冷蔵庫、エアコンを目的とした来客が大幅に増加している。また、梅雨明けでエアコンの販売が伸びている。
		観光型ホテル （企画担当）	販売量の動き	・ホテルの3月の販売室数が前年比14%減少なのに対し、6月は前年比33%増加と、プラスに転じている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・人の動きが良くなっている。前年と比較して来客数が増加している。
		コンビニ（経営 企画担当）	お客様の様子	・4月から雨の多い日が長らく続いたことにより、県内の人流は鈍く、特に行楽客が伸びていない。しかし、天候の回復に伴い、人流が活発になっていることが顕著に表れている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・6月後半の梅雨明けから来客数が増加している。夏本番ということと、夏休み前にホテルや飛行機の値段が上がる前に遊びに来たという観光客の声も多く聞かれる。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・平日の新規来店が増えており同時に成約台数も増えている。
		旅行代理店（マ ネージャー）	お客様の様子	・企業の出張や職場の慰安旅行の問合せもかなり増加している。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・飲食店関係は、僅かながら良いようだが、物販商品販売の方が余り芳しくない状態である。トータルでは良いところもあり、悪いところもあるが、平均すると厳しい状況の方が多いとみられる。
		一般小売店 〔酒〕（店長）	販売量の動き	・物価上昇により、旅行や外食など控えていて、外食産業も値上げで客が減少している。

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
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・お中元期に入り来客数は増加傾向も、梅雨時期の大雨に伴う避難指示などの影響もあったため、全体の来店客の動きは変わらない状況である。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・来客数にほとんど変化はない。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊部門は利用者数があまり変わらない。飲食宴会部門は、総会などの会議利用があり、若干増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月まで好調だった販売が今月はほぼ前年並みという結果となっている。販売数だけでなく客足が鈍くなっている。
		住宅販売会社（役員）	販売量の動き	・立地条件にもよるが高価格帯のマンションや戸建て住宅の販売が弱含みである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数をみると、前年を下回っている。今月は、前年よりも雨の日が多く、天候の影響もあり苦戦している。
		コンビニ（副店長）	来客数の動き	・例年6月は梅雨もあり客足は見込めない時期である。実際、連日の警報級の大雨の影響で来客数は減少している。立地面で免税により、ある程度の売上は確保できたものの厳しい状況である。
		その他専門店【陶器】（製造）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが終わって観光客が減少したため、販売先が仕入れを調整している。ただし、短い期間の対応だとみている。
	×	一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・梅雨と選挙で来客数が非常に減少している。
	×	その他飲食店【バー】（経営者）	来客数の動き	・月の前半は梅雨の影響などもあったとみられるが、月の後半に梅雨明けしてからも人出は良くなる雰囲気はない。観光客は多いが地元の人の動きは悪くなっている。
企業動向関連	-	-	-	-
	*	*	*	*
(沖縄)		輸送業（経営企画室）	それ以外	・特段状況に変化はない。
		会計事務所（所長）	それ以外	・人口の流動化による経済活動は活発であるが、物価上昇などもあり、好況感はない。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・今回の梅雨は記録的な大雨が続いた。その影響でバーベキュー食材は伸びなかったが、ホテルを含めた飲食関連の食材の売上は好調である。一方で前年のブームのときに比べ、沖縄そば等食品関連の土産売上は減少し不調が続いている。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積りは3か月前と比較すると、公共、民間とも大きな変化はなく横ばいの状況であるが、受注は大幅に減少している。
	×	-	-	-
雇用関連	-	-	-	-
	*	*	*	*
(沖縄)		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・求人問合せは多いが、受注にはつながらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・観光シーズンを前に例年求人数が増加する時期だが、求人数の前年同月比が減少している。また、企業からも景気がプラスになるような声も聞こえない。ダブルワークを希望する高齢求職者も増加している状況から、景気は3か月前から変わらないとみられる。
		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・2025年卒向けIT関連企業の求人数はかなり減少してきたが、それ以外の求人数はまだまだ継続している。また、今まで学内説明会の参加希望がない県内企業からも説明会参加の依頼を受けることが多くなり、募集に苦労している様子がうかがえる。
		学校【大学】（就職支援担当）	それ以外	・電気代、物価の高騰など、基本的には消費は節約と共に抑え気味である。定額減税などの一時的な措置によって購買意欲が高まるのかどうかまだ分からない状況である。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・例年どおりの動きではあるが、夏場を前に求人数は徐々に減少している。そのなかでも派遣業の求人数はやや増加している。
	×	-	-	-