

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)		一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・7月に入って、客先1件当たりの納品量が増えており、景気の回復を実感している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・当地の航空需要は4月から5月にかけて前年をやや下回っていたが、6月は前年比101%となり、第1四半期はほぼ前年並みの水準となった。ただし、コロナ禍前の2019年比では94.5%にとどまっている。成田便や関西方面の便はインバウンドの乗継客や北海道観光需要の高まりなどで利用客が増えており、羽田便の落ち込み分を補填している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月初旬から中旬にかけては、昼夜共、来街者が少なく、景気の悪い状態が続いていたが、下旬になり、中心部に期間限定ピヤガーデンがオープンしたことで夕方以降の来街者が増加している。ただし、来街者が増加している一方で、昼間の物販やピヤガーデン以外の夜型飲食店の景気は依然として余り良くない。全体的には、景気が余り良くないなか、僅かに景気が上向している状況である。
		一般小売店[土産]（経営者）	お客様の様子	・売上は2023年比で115.4%、2022年比で204.9%、2021年比で601.2%、2020年比で818.1%、コロナ禍前の2019年比で127.3%となっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は微増であるが、海外からの旅行客が増加していることで客単価が上昇している。特選ブティックや絵画などの高額品の売上がアップしており、全体の売上増加に寄与している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品や家電などの動きが良く、食品以外の身の回りの物に消費の意識が向かっている様子がうかがえる。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・集客のため、購入記念品や数量限定品を作り、そのチラシを折込配布したところ、50台駐車できる駐車場が満車となる状況が2時間以上続いた。この結果、7月の来客数は前年比105%となるなど、良い結果が出た。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比が伸びている。特に、夏の暑さ対策に関連した商品について、客が積極的に購入する様子が見られる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・客層が変わってきたことで、販売価格が好転しつつある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン部門の売上は横ばいであるが、販売部門の売上が3か月前と比べて増えており、全体売上を引き上げている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来店での相談件数が3か月前と比べて増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年になって、乗務員の採用が増えており、前年から25%増加している。タクシー1台当たりの売上は、日勤が前年並み、夜勤が前年を5%程度上回った。乗務員が増えたことでタクシーの稼働台数も増えており、夜勤の売上が前年を上回ったことで、7月の売上は前年から30%の増加となった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・曜日にかかわらず利用客でにぎわう日が増えており、国内、国外を問わず個人観光客が増えており、コロナ禍前よりも利用者数が15%ほど増加している。外国人観光客は、海外で日本の人気が高まっていることもあって、これまで接客したことのない国の方もみられる。国内観光客は、アニメの聖地巡礼を目的とした方がとて目立つ。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑い日や天候の悪い日は客足が極端に減るため、景気は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・円安の影響で旅行者が海外ではなく、国内を旅行先に選んでいる様子がうかがえる。年配の家族など、例年よりも多様なグループ客が数多く来道している。消費単価も高いことから、売上にもプラスとなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・これまでと同様に、来客数が好調を維持している。客単価も外国人を中心に伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・値上げが進んでいることで、客単価が上がっているものの、来客数がなかなか増えてこない。生活費を削減する動きもあって、客の買物回数が減ってきている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・曜日並びの関係で、前年と比べて土日が少ないことから、全体売上は前年を下回っている。ただし、同じ曜日の売上を比較すると、前年を上回っている。来客数は減少しているものの、販売点数が伸びていることから、客の購買意欲は衰えていないとみられる。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・米不足の影響が出ている。米の価格が上がっていることで、米の売上は前年から20%以上増加しており、全体の売上を押し上げている。一方で、客の節約志向も高まっており、全体的な景気は3か月前と変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・夏のイベントについて、前年までは自粛が多かったが、今年は平常どおりに開催していることが多いため、イベント需要が前年を上回っている。ただし、商品の値上げが続いていることで、全体的に流れが悪くなっており、売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は相変わらず必要な物しか買ってない。ただし、暑い日が続いているため、冷たい飲料やアイスを購入する客は増えている。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較すると、来客数が頭打ちとなっている。セールなどの割引販売では来客数が増加していることから、客の節約意識が依然として高いことがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は前年並みで推移しているが、受注できる車種が限られていることから、売上は前年実績や目標を大きく下回っている。
		その他専門店 [造花]（店長）	お客様の様子	・催事の来場者数が前回は上回るなど、客の購買意欲の向上がうかがえる。ただし、実際の購買の様子をみると、購入に対して慎重な客が多くみられた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・7月は比較的良好ペースで売上が推移していたが、20日を過ぎるとランチの女性客が急に減り、前年を下回りそうな状況となっている。夏休みに入った子供の世話で主婦が出歩かなくなったためとみられる。一方、観光地や都市部のホテルは来客数が増えており、飲食部門は人手不足のなか、どうにか営業している。あるホテルでは朝食が混雑して人手が足りないため、ふだん調理部門以外の事務職をしている従業員がちゅう房のヘルプに回ることがあると聞き驚いた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・景気は余り悪くもなっていないが、良くもなっていない。今は難しい状況にあり、このままだと将来は絶望だと感じる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客については、物価高の影響もあって、個人客、団体客ともに、予約数が落ち込んでいる。インバウンドについては、需要はあるものの、グランドハンドリングの人手不足と航空燃料の不足により、道内空港への国際便数が激減している。集客にとってはダブルパンチであり、景気は厳しいまま変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数にも、予約状況にも変化がみられない。観光客やイベント関係の客による利用も横ばいのため、景気は変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地域のイベントは予定どおりに開催されているが、気温の高い日が多いため、外出しようという気運が高まらない状況にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月の客の流れをみると、数か月前とほとんど変わらない。これから夏本番を迎えて、少しでも良くなることを期待している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・若年層を中心に、他社の通信サービス、特に格安系の通信サービスへの流出が増えている。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費者が出費を抑える傾向がみられ、客の来店周期が以前よりも長くなっている。こうした傾向は当分続くと思われる。
		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	・ツアー客が減少しているものの、個人客が増加している。個人客が増えていることで、乗用車の航送台数も伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新築マンションの価格が高騰しているため、中古マンションの需要が高まっている。ただし、全体的にみると、景気は変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は決して良いものではなかった。
		一般小売店（経営者）	来客数の動き	・客の動きが悪すぎるため、3か月前と比べると、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・足元の動きをみると、来客数が再び減少傾向に転じている一方で、買上点数が増加している。客の来店頻度が落ちているためであり、買い控え傾向が強まっていることがうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・大手自動車メーカーの不正問題が解決していないことから、受注や生産を停止している車種が引き続き多く、受注量が前年を大きく下回る状態が継続している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車の販売をうまく行えている店舗は販売台数が伸びているが、そうでない店舗は販売台数が減っており、厳しい状況にある。また、リコールが入ってきているため、全体的にサービス部門の売上が伸びにくくなっている。これらのことから、売上はやや厳しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月までは新型車の受注が多くみられたが、一部の車種が値上げしたこともあって、7月は動きが少し落ち着いてきた。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客の高齢化が顕著であり、今後の生き残りに向けて、新規客の開拓が最重要課題となっている。異業種交流も有効なヒントを得る場になる可能性がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏のファミリー向けイベントの予約が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・本来、秋の旅行需要で予約販売が増加する時期だが、予約販売が伸び悩んでいる。ゲリラ豪雨や猛暑といった異常気象の影響も含めた複合的な理由により、北海道からの旅行需要が低下しているとみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年はコロナ禍が明けたこともあって法人団体旅行が好調だったが、今年はその反動がみられる。円安や物価高が継続していることもマイナスであり、販売量が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高が家計を圧迫しているとの話を客からよく聞く。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅建築業界において、着工数は少ないまま変わっていない。単価が高止まりしており、人件費も上昇していることから、建築が進まない状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを来訪する客の予算面での制約が以前よりも厳しくなっている。分譲マンションの購入に充てる予算は減少傾向にあり、以前よりも小さめの住戸の購入を検討する客が多い。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げの動きが収まらない限り、個人消費は上向いてこない。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・客は買う物を決めて来店しているため、それ以外の余計な物を買わないようになっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・漁業の不漁の影響が大きく、食料品などの売上が大きく減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6月と同様に、円安による物価高を受けて、客の節約志向が強まる状況が続いている。
	×	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツ需要に落ち込みがみられるなか、ビジネスポロシャツや半袖ワイシャツなどの低単価商材も販売量が大きく落ち込んでいる。まとめ買いが非常に少なく、必要最低限しか買わない傾向が強まっている。

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
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・繁華街には人があふれているが、ほとんどが観光客であり、かつタクシーを利用しない客層である。地元客のタクシー利用はなかなか回復してこない。
企業 動向 関連 (北海道)		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国が進める企業進出施策の効果が、当社及び周辺企業の受注量の増加に結び付くようになってきた。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・7月の販売量は前年比プラス24%となった。3か月前の4月の販売量は同プラス22%であったため、景気はやや良くなっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州向けの生乳の輸送量は、相変わらず伸び悩んでいる。バターや粉乳の保管在庫は横ばいから微減にとどまっている。紙パルプは工場間の生産調整の影響で、製品、原料ともに、一時的に動きが出ている。砂糖、でん粉、小麦などの農産製品は、新年度産の受入に向けて、旧物の在庫整理が進み、トレーラー輸送が大幅に増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・輸出入貨物の輸送量は依然として奮わず、寄港を中止する外航船社も出始めるなど、厳しい状況は変わっていない。一方、国内移送貨物については、夏場需要で想定どおりの貨物量となっている。全体的には春先に比べると忙しくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	企業の人手不足感が強まってきている。人材を募集しても新たな人員確保は困難であり、既存人員の流出防止、つなぎ止めのため、賃上げを実施しているという声が多く聞かれる。また、価格転嫁を進めていても、利益確保が難しく、賃上げ原資の確保に苦慮しているという声も聞かれる。一方、景気判断については、回復しているという声が悪化しているという声を上回っており、改善傾向にある。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量は、数か月前の見込みよりも上振れしている。ただし、詳しい要因が分からないため、安心できない状況にある。ベース商材は消費量が少なくなっているため、市場の動きは全体的に余り良くない。
		農林水産業（経営者）	取引先の様子	・端境期のため、景気について判断しづらい状況にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間案件の減少、官庁案件の先送りがみられ、業務量が減少している。取引先からの相談も減っている。国策関連の業務があるため、全体的には目標に近づいているが、それを除いた業務量は前年よりも明らかに少ない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・技術職員の現場配置はフル稼働状態が続いている。これまで天候が安定して推移していることから、各現場では引き続き計画を上回るペースで工事が進捗している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・夏を迎えて気温の高い日が続いているが、大雨などの災害も発生していないことから、例年並み又は例年をやや上回る仕事量がみられる。また、法制度の改正に伴う業務も増えている。ただし、こうした業務はいつまで続くか不透明であり、一過性のものであることも懸念される。また、物価の上昇が続くなか、従業員の収入は増えているようであるが、支出も増えているため、実質的な所得環境に変わりはない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・中古物件の売買やリフォームに伴う受注はみられるものの、個人の住宅新築関連の受注量は相変わらず少ないままである。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・値上げによる買い控えが生じており、受注量が減っている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・道内の新築戸建て住宅の確認申請が前年比87%に落ち込んでいるため、景気はやや悪くなっている。
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・広告受注が伸び悩んでいる。	
	×	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*

分野	景気の現状判断	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)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前と比べると、登録者数は横ばい、求人数は2割増加であり、求人ニーズは相変わらず高い。企業サイドは若年者の早期退職で悩んでおり、その影響で求人数が増加している面もある。登録者サイドは夏のボーナスが支給されてから転職に動き出すと考えられる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	それ以外	・紙やSNSなどのWeb媒体で求人を出しても思うように人材が集まらなくなっている。有効求人倍率も下がってきている。一方、多くの中小・零細企業では、広告費を節減するため、当面は現状を維持するという判断にシフトしている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・北海道の人口流出と自然減が止まらない。こうした状況を踏まえると、人材採用において消極的にならざるを得ない。一方、求人については、Webや誌面による一般募集から、人材紹介や知人からの紹介などに採用手法を変更する企業が増える傾向がみられている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・雇用動向の低調な状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当地における6月の有効求人倍率は0.76倍であり、3か月前との比較では0.13ポイント下回っている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年から15.8%の減少となったが、月間有効求職者数は前年から5.4%の減少にとどまった。新規求人数は前年から13.2%の減少となったが、月間有効求人数は前年から7.4%の減少にとどまった。
		学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・求人数は増えているものの、求職者とのマッチングがうまくいかない状況にある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・業種を問わず、求人数が横ばい又は減少傾向で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・管内の有効求人倍率が0.86倍となり、前月から0.03ポイント減少した。前年と比べても0.03ポイントの減少となっている。
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街に隣接して大型商業施設がオープンしたことで、来街者数が前年比3倍となり、商店街ににぎわいが戻っている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・梅雨時期の割に雨が少ないため、来客数が前年よりも増加しており、売上も伸びている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・来客数は減少傾向にあるが販売量が増えている。業種的に暑い時期に販売量が増える傾向にあるため、その結果とみられる。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・梅雨明け前から猛暑が続いたことで、飲食店への販売量が増加している。外食を控えていた消費者も涼を求めて飲食店を利用する傾向がみられる。また、コロナ禍以降、自粛傾向にあった自治会や町内会、企業が開催するピヤガーデン等の注文も、今年は大きく増加している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・梅雨の時期だが雨天の日が少なく気温も高いため、ドリンクやアイス等の売上が好調である。景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・マイナス要因の物価高や円安が落ち着いてきたなか、パリオリンピックなどの明るい話題や定額減税の効果などもあり、徐々に消費者の購入モチベーションが上がっている。
		家電量販店(従業員)	単価の動き	・梅雨明け前だが気温の高い日が続いており、エアコンを中心とした季節商材が売上を伸ばしている。特に、前年、取付けまでの日数が掛かるために断念した客の購入がみられる。長く使用できる良い物を購入する客も多く、若干ではあるが単価が上がっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・車の購入を検討している客の増加に比例して、販売数も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・気温が上がり、夏物商材の販売量が増えている。一方で、通年物の動きは鈍い。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・インバウンドの取り込み施策の効果が出ている。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・エネルギー価格の高騰や円安の影響で社会環境は厳しいが、パリオリンピックの開催等もあり、旅行申込単価が上昇傾向にある。来客数、申込件数等は微増だが、やや良くなっているといえる。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・受注件数、販売金額共に好調を維持している。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・商品価格は上昇しているにもかかわらず売上が上がらない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	販売量の動き	・3か月前と変わらず景気はかなり悪い。力を入れてきた主力商品も落ち込みが顕著である。
		一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・猛暑のため、商品の動きも人の動きも良い状況にない。
		一般小売店 [雑貨] (経営者)	来客数の動き	・上旬は良かったが、中旬以降は雨の影響で客足が止まっている。また、月末の大雨災害により購買意欲は下がっている。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・定額減税の実施やボーナス支給額の増加などの影響で、週末の客の動きが活発になっており、特に高額商品が好調である。
		百貨店 (催事担当)	単価の動き	・来客数は減少しているものの、客単価が上がっており、売上をカバーしている。
		百貨店 (従業員)	販売量の動き	・前年と比べ来客数は伸びているが、販売点数は伸びていない。必要最低限しか購入しない買い控えの傾向は継続している。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・7月の平均1品単価は前年比ほぼ横ばいである。買上点数はやや改善傾向がみられるが、全体的には依然厳しい消費状況が続いている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・客単価が前年比96.3%、買上点数が同98.1%と消費が低迷している。来客数は伸びているが、売上は前年に届かない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・上向き要素が全くない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数前年比に大きな変化はなく、好転する見込みも少ない。
		スーパー (企画担当)	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが買上点数が増えず、結果、売上は増えていない。原料価格や商品原価は上昇傾向にあり、特売構成比も上がっているため利益を圧迫している。
		スーパー (営業担当)	来客数の動き	・売上は前年比100.4%だが、来客数が98.7%と厳しい。客は特売日やクーポンの投入日に集中し、通常の日には落ち込んでいる。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・全体の売上は前年並みで推移している。下支えの要因は雨具類と制汗グッズの売上増加である。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・少しずつ悪くなっている状態は3か月前と変わっていない。暑い日はあってもジュースなどを買いに来る客が少なく、今月もかなり厳しい。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・天候による影響は多少あるが、状況に変化はない。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・東北各地で大雨による被害が発生しており、行楽の人出も鈍化している。値上げの影響か来客数は前年並みでも買上点数が減少している。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・物価高騰により買上点数は減少し来客数も減少しているが、商品価格が上がっているため、売上の大幅な減少は回避できている。しかし、それはそれで問題である。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・法人関係のお中元は前年より受注が多く、単価も上昇している。また、祭り用品の売上も好調である。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・高価格帯の品物を扱っているが、来店頻度が減っている客がいる一方で、物価高を気にすることなく買物をする客もいる。

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)	来客数の動き	・コロナ禍後のリベンジ消費で前年はスーツや礼服が売れたが、今年は売上が伸びる要素がない。また、前年の猛暑で夏物が売れたため、今年も猛暑だがそれがプラス要素になっていない。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・梅雨に入ってから気温が前年よりも低いため、半袖シャツ、夏物スラックスの売行きが悪い。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・売上は前年を上回ることができたが予算の90%にとどまっている。客単価は前年比108%だが、来客数は前年比96%と前年割れの状況が続いている。
		家電量販店(従業員)	販売量の動き	・エアコン等の季節商材は好調だが、テレビやパソコンは単価が下がっている。猛暑にならなければ前年割れしていたとみている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・個人客の販売量が低迷している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量は低迷しており前年と変わらない。特別なキャンペーン等がないこともあり、売れ筋の車種の販売量が伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・メーカーからの配車量が若干増えており、売上は前年同月並みになっているが、受注量は伸び悩んでいる。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産をしている。受注量の減少が続いているため、生産量、販売量が落ちている。
		住関連専門店 (インテリアコーディネーター)	お客様の様子	・一部の人を除き、多くの人が食料品や生活雑貨などの値上げの影響を受けている。
		その他専門店 [酒](経営者)	単価の動き	・売上自体はそれなりにあるが、商品単価がじりじりと上がっており、販売数量は落ちている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・販売量の減少が止まらない。燃料油価格激変緩和補助金の適用はあるものの高値が続いていることに加えて、天候不順のため夏休み需要に動きがない。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・レジ通過客数は前年比99.1%である。飲食やフード業種における来客数を4月の前年比と比べると2%減少している。ファッション業種も7%減少している。生活に直結する業種にまで下降傾向がみられる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・良い日と悪い日をはっきりと分かれている。
		観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・景気が上向いている実感はない。
		観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・売上は横ばいである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インバウンドがオフシーズンに入っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・猛暑の影響が夏季期間の宿泊販売が伸び悩んでいる。年間で最も販売ボリュームの大きい8月に開催されるパリオリンピックも、宿泊需要に水を差す原因の1つになっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・県内の当社契約施設の販売量が3か月前から余り変わっていない。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 お客様の様子	・前月よりも客単価が少なくなっている。 ・梅雨時期の雨と猛暑に加え、クルーズ船の乗客や夏祭り客などの利用が多くなっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・放送サービスの新規加入者数は、夏の大型スポーツイベントの開始を前に、家電量販店での大型テレビの購入に合わせて若干増えている。通信サービスの新規加入者数は、戸建て住宅では増えていないが、集合住宅ではオーナーによるインターネットの一括契約の増加により順調に伸びている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧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	・客の話は依然コスト削減が中心である。
		通信会社(社会貢献担当)	来客数の動き	・来客数は増加している。売上は多少増加しているが大きな伸びはない。
		美容室(経営者)	単価の動き	・ホームケア商品を購入する客やヘッドスパ等のオプションメニューを追加する客が多くなっている。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・固定客のみで新規客が来ない。
		その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・定額減税の効果はみられない。物価上昇の影響で個人消費が鈍化している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設資材価格の高騰や4週8休の義務化の影響で建設工事費が高騰しているにもかかわらず、民間からの仕事の依頼が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・戸建て住宅の販売は、注文住宅よりも手頃な価格の建売住宅が多い。建築単価は低いが土地の販売もあるため、利益構成は悪くない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器はエアコンの売行きが好調である。省エネ型給湯器の補助金を活用した交換も増えている。リフォームは補助金を活用した設備改善工事とエアコンクリーニングが増えている。猛暑の影響で屋外工事は減っている。
		その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数は天候や気温などにより変動するが、住宅の成約数には変動がない。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・街でイベントが開催されると来客数は増えるが、それ以外の日は前年比マイナスである。気温は高いが夏物需要は低調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年から価格訴求を強化し集客を図ってきたが、伸長していた来客数が1年を經過し減少傾向になりつつある。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・光熱費の上昇や物価高の影響が、実質賃金が上昇していないためか、買上点数が更に減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は商品が値上がりした分、少し上がっているが、買上点数が減っている。最近AIを使った発注システムが導入されたので、これから先の利益はこのシステム次第である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・気温の上昇とともに売上は上がってきたが、経費の高騰が利益を圧迫している。光熱費の値上がりもかなり厳しい。人手も足りず疲弊している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量、客単価、全てが減少しており、過去の同月と比較しても最低の状況にある。商品価格の上昇による買上点数減少の影響が大きいとみている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨期間は来客数が減る傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客は商品価格を高いとみているのではないか。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・セール開催中であるが消費意欲を感じない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの認証不正問題やそれに伴う相次ぐ新車の出荷停止が響き、登録台数は前年比7割弱とかなり苦戦している。一方で、中古車の引き合いは好調で、収益自体は改善傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価高が影響していることとメニュー価格を上げたことで、客が敬遠する状況になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月に入ってからは来客数が例年より少ない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・予約客は前月より2割ほど多かったが、依然個人客は減っている。予約のほとんどは法人や団体関係で、建設業関係者は減少している。地元の大きな仕事が激減したことが原因である。振り客としての来店比率が大きかった建設業の個人事業主もいなくなっている。また、さくらんぼ収穫後の会合も少なくなっている。来店を期待していた客の動きが予想を下回っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年の7割程度に落ち込んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価高、節約志向の影響で来客数、予約数共に少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休みやお盆の前ということもあるが、物価高に加え豪雨などで更に動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数、販売量が前年割れしている。

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
		観光名所（職員）	それ以外	・売上は横ばいで推移していたが、月末に発生した水害で被害を受けている。インフラが復旧しない限り客は来ない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・前半の暑さと後半の雨で集客が伸び悩み、来客数は前年を下回っている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は減っていないが、客単価は下がっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・施術単価が前年比97%で推移している。客は極力不要な美容施術を避けている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・倒産や閉店が増えており、シャッターを閉めている店が目につくようになっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・商品、サービスの値上がりが続く、節約志向が更に強まっている。
	×	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・夏物の売上減少が止まらない。早くから夏物の提案をしているが受注に結び付かず苦戦している。暑いことを見越してポロシャツに変更したり、廃止したりするなど、全体的に制服の動きが低迷している。
企業 動向 関連 (東北)		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・暑い日が続き桃の需要が高まっている。適度に雨も降り、糖度、大きさ共に申し分ない。需要と供給のバランスが取れて良い状況である。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・飲食店は好調が継続している。お中元ギフトは百貨店で苦戦しているが通販の伸長等により前年を上回っている。気温上昇とともに土産品は常温品の購買にシフトしている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・DRAM製造の顧客から、半導体製造装置の追加受注が入っている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口工事の受注があり、売上は増加している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた民間案件の受注により、やや良い状況となっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・企業の設備投資意欲はそれほど高まっていないが、インバウンド需要の増加が継続しているほか、夏祭りシーズンを控えて小売業関係の活動は活発化している。一般消費者の購買意欲は季節要因もあいまって高まりつつある。
		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	・暑くなったため飲料の動きが良くなっている。受注量、販売量共に前年をやや上回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、景気がやや悪い状況に変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くなるという話を聞くようになったが、まだ実際の売上にはなっていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・契約案件で追加作業が発生しているが、予算がないことを理由に追加投資を拒否されている。
		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おり、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	・改修工事や改築工事はあるが、新規工事が少なく受注量に変化がない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が限界に達しているため、これ以上は良くならない。この状況をどれだけ長い期間維持できるのが課題である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年より増加しており、4月からの累計でも増加している。ただし、これは一部の営業所で一時的な売上増加があったためであり、相変わらず景況感の良いといえる状況にない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客対応はほぼ対面になっており、営業しやすくなっている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・DX領域での営業戦略が競合他社との競争を激化させている。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらず低迷が続いている。賃上げ、定額減税とプラス要素はあるものの、広告業界への波及はほとんどみられない。	
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・下期に向けて新しい案件の獲得が進まない。広告活動への意欲は高まっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・BtoCの業種では、乗客数が増えても購入単価が上がらないところや、購入単価が上がっても来客数が減っているところがあり、売上が伸びず業績向上に結び付かないケースが目立つ。
		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。小売、サービス業は業績が改善しており、利益を計上している顧客も多い。製造業は部品不足等がまだ解消せず、売上を計上できない会社が一定数みられる。建設業関係はおおむね一定の利益を計上しており、全体としての景気はやや良い状態である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・小売流通業では商品の仕入価格が上昇しているため、価格転嫁せざるを得ない状況にあるが、大型店舗との競争もあって思い切った手が打てないのが実情である。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格や農業資材価格の高騰が続いており、収支が悪化している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お中元の動きが良くない。物価上昇の影響か送り先を絞り込んでいる。土産需要は堅調だが、お中元の落ち込みをカバーし切れない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市役所、民間企業共に緊縮、節約モードに入っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・同業者の中には、自己破産やM&A、事業停止、売却等、事業そのものをやめってしまうケースが出ている。
		コピーサービス業（従業者）	それ以外	・取引先1社が破産し売掛金が回収不能となっている。
	×	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)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・観光需要がインバウンドを含めて回復傾向にある。夏祭りに向けて、宿泊・飲食サービス業が上向いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中心市街地の大型商業施設オープンやイベント等の開催により人流が活性化しており、飲食サービス業を中心に個人消費が回復している。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・企業から人材が欲しいとの問合せが増えている。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・3か月前から景気が良い状況が続いており、あらゆる業種、業界が求人を出している。
		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。一部の優秀な人材に対する需要は高く、その人材を複数社で取り合う状況は変わらない。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・客との価格調整で値上げはできたが、人件費が増加しており利益が出ない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前月と比べ若干ではあるが広告に動きが出ており、前年並みの売上となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足により求人活動は活発だが、物価高による企業収益の悪化を訴える声も多い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業は発注元の状況により、景気にばらつきがみられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の前年比成長率がマイナス領域で推移しており、3か月前と比較しても悪化傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍く、採用の動きも鈍い。定着していると捉えれば問題はないが、新規求職者に対しては適切な求人先を紹介できていない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・広告の取扱高は前年を割る状態が続いている。求人広告も介護職など特定の人手不足業種に偏っており、幅広い業種で採用が活発化しているとはいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に減少している。
		学校〔専門学校〕	それ以外	・オーバーツーリズムの影響により、様々な分野で物価高騰がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動きとして、プラス材料になるようなものが見当たらない。

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売単価が上がっているため、良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・毎年6～7月は売上が一段落する時期で、今年も同様の傾向である。売上達成度で比較すると3か月前より若干良い。夏休み前から海外からの観光客は堅調で、夏休みに入った7月後半からは日本人観光客も多くなっている。ただし、暑さが厳しいため、日本人観光客の出足は少し鈍い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・この暑さで、飲料がよく売れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月よりも7月の方が、来客数等が増えていると実感している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏休みに入って、来客数が増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は101%と前年をクリアしている。猛暑によりエアコンは伸びて122%であり、金額構成比が大きいため売上に寄与していることが要因である。また、映像関連ではテレビがパリオリンピック需要で115%と伸びている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休み～秋の紅葉までが観光シーズンとなるため、客の動きは良くなると予想している。しかし、新型コロナウイルス感染症関連の旅行支援等やアフターコロナの旅行需要が一気に高まった反動で、国内客の旅行疲れがみえてきている。しっかりとした地域施策を講ずることができないと、もしかしたら新型コロナウイルス感染症発生前の来客数を下回るかもしれない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は高単価、高稼働を維持している。料飲部門も暑気払い等、前年比140%の受注を獲得している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の需要が好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・季節柄、ボーナスも入り消費意欲は強くなっているが、根本の課題である物価高や光熱費等高騰の心配から、例年以上の消費はないとみられる。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・問合せが増えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高により生活の余裕がなくなっている。買い控えや客の会話にも表れており、景気回復の兆しがみえない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑で、客の動きは悪い。商材価格の上昇の継続や夏のイベント、納涼祭等も控えているものの、熱中症や新型コロナウイルスの新規感染者数の増加報道が最近増えてきているため、外出は控えめになっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比べて多少プラスとなっているものの、売上がそれに連動していない。依然として、中間層の慎重な消費行動が続いている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上単価、客単価共に大きく上昇しているものの、売上総額の上昇にはさほどつながっていない。物価高による買い控え等の懸念は残っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・現在は改装オープンしたため、販売数や来客数は増加しているものの、景気によるものとは考えられない。猛暑日が続く、電気代を考えると景気が良くなっているとは考えにくい。
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンを中心に夏物商材の動きが前年比108%と好調である。その他パリオリンピック関連で、苦戦していた映像商品が102%と改善できている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注状況が減少傾向になっている。	
	住関連専門店（店長）	それ以外	・買い控えのトレンドは継続している。いかに安く買えるかを重視した消費者の動向が見て取れる。	

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
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・猛暑と突然の雷雨等、天候の変化が大きく、来客数が抑制されている。元々値上げの波のなか、慎重な購買行動だったところに来客数の低下が重なっている。夏物商材の動き自体は悪くないが、そのプラス分を上回るマイナス要因となっている。
		一般レストラン [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・4月に続き移動の多い7月も、大人数での利用は少なく、数名程度の利用が多い。全体的な来客数も横ばいである。
		一般レストラン [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・相変わらず、当日のフリー客の数は少ないが、予約客は動きがある。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・年度替わりの4月から、事業所給食関連の委託費、食単価等の見直しをしてくれた取引先も多くある。しかし、食材費や経費等の推移は変わらず、総体ではじり高傾向が続いている。結果として、収益が圧迫される状況は変わらない。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・夏休みに入って、人の動きが活発化するかと思っていたが、想定よりは鈍い気がする。酷暑あるいは各地の天候不順の影響が考えられる。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、行動規制が緩和されたにもかかわらず、来客数の動きは変わっていない。年により変動はあるものの、注視する必要がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中の猛暑でタクシーを利用する人が少し増えている。いつもは歩いているという人が、近くで申し訳ないと言いながら乗車している。しかし、電車から降りてレンタカー利用に流れていることも多い。片道5000円ほど掛かるタクシー料金の半額程度で利用できるよつである。決して景気は良くない。一番初めに経費削減するのは、タクシー代とのことである。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・暑さのためか昼も夜も動きが悪く、前年同月比9%の減少である。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新規契約を獲得するものの、解約希望の問合せも多く発生しているため、既存の顧客維持業務を強化している。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・新商品が投入され始めたが、販売をけん引するまでには至らない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・夏休み期間に入り、猛暑のせいもあるのか商店街の人流が少ないように感じている。
		その他サービス[自動車整備業] (経営者)	それ以外	・街中の商店は、人手不足と人件費、諸物価高騰のあおりで閉店したところが目立っている。生活道路の交通量も前年同期より目測で2割弱は減っている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず動きは鈍いものの、多少は問合せが増えてきたが、なかなか成約には結び付かない。本当にこの周辺の動きは停滞している。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム] (営業)	お客様の様子	・商談時にヒアリングすると、客の賃金は上がっており、必要に迫られた最低限のリフォームや修繕が大半である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・購買単価は上昇している面はあるものの、購買数量の減少が見受けられる。
		スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・競合店の出店は、通常営業に影響し続けている。売上、来客数共に2割減少が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車、中古車等の販売が、例年と比べて25%ほど下がっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・販売数の落ち込みや商談件数の減少があり、やや悪くなっている。
		その他専門店(総務担当)	お客様の様子	・新規の見積物件が少ない。
		通信会社(局長)	単価の動き	・円安、物価高は継続しそうである。10月には一部商品で更に価格が上がるとのことである。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・遅い梅雨入りの影響で安定した来客数だったが、梅雨入り後からは、猛暑とゲリラ豪雨により入園者数が減少している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・梅雨明け後の猛暑の影響で、キャンセルが出ている。来場者数は前年より下回る見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・円安や物価高騰により、建築費等の工事代金が高騰している。今までの予算では購入できないと思っている顧客が多い印象を受けている。価格が落ち着くのを見守っているようである。
	×	一般小売店〔家電〕 (経営者)	単価の動き	・物価高や材料価格の高騰が直にきている。電気代やガソリン代も高い状態で生活ができないため、品物を買おうという客は減ってきている。
	×	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・コロナ禍に外出自粛したことが完全に体に染みついた年代が当店の顧客年齢層なので、外に出てこない。その上、この酷暑で、不要不急の外出は避けてという報道をそのまま受け止めているため、日中の来客数はほとんどない。本当に廃業を視野に入れた選択肢も必要なのかというほどに悪い。
	×	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、休日出勤や残業が増えていない。
	×	一般レストラン (経営者)	それ以外	・物価高に加えて酷暑があり、良い材料がない。卸売業者の数社からも非常に暇で閉店する店も多いと聞いている。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	来客数の動き	・猛暑の日は街中の歩行者や車の通行量等が少なくなっている。
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	・新規事業の開始による受注拡大で、やや良くなっている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・やや良くなっているといっても落ち込んだ春先から比較して、受注量がやや増えた程度である。先行きは不透明で余り期待は持てない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・政策のお陰で、かなりの取引先で値上げをできたので、やや良くなっている。
		金融業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・為替の状況にのっとった業種別の動向を分析すると、自動車関連企業では、いまだに半導体不足等で受注が低迷している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・所有権登記が義務化されて以降、やはり義務化の影響は大きく、順調に仕事が増えている。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・大きな変動もなく推移している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事量が少なく、作業現場で手余りが発生している。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・暑い日が続き、省エネエアコンやサーキュレーター、扇風機等の家電が前年を10%上回り、輸送量を確保している。しかし、ドライバー不足や関西方面等への輸送確保が厳しく、燃料価格の高騰もあるため、業績的には横ばいである。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告出稿の件数はほぼ変わらない。飲食店には客が増えているようにみえる。しかし、材料や光熱費、人件費等の高騰の影響があり、業績はそれほど良くなっていないようで、広告出稿も増えてはいない。
		経営コンサルタント	それ以外	・夏休みに入る前後でも、消費に活況感がない。企業の受注、生産等の実績面でも盛り上がりには乏しい。潜在的な需要トレンドは、基本的に大きな変化はないものの、実需に至らない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・イベント関連の事業所は忙しそうだが、日常生活に関する消費には節約傾向がうかがえる。
		その他サービス業〔情報サービス〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・当社製品のガスは長期漸減傾向にあるが、夏場は特に消費量が下がる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者が何人も仕事がなく困ったと話しており、相当落ち込んでいる。製造業だけではなく、食料品店を営む親族も全く売れないと困っている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・主要取引先の情報では、生産数の減少がみられる。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・主要取引先の生産が安定しない。円安の影響もあるようにみえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先から定期保守作業の値下げ要請があり、内容を減らした上で減額する等の対応をしている。当社から値上げ要請している取引先もあるものの、引き続き値下げ圧力が強い。
	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。今期の公共工事発注額は前年比6%減少、前々年比では22%減少と厳しい状況である。当社売上も前年比10%減少と厳しい決算になる予想である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・就職活動が本格的になり、求人数は前年度より多く、また、賃金の上昇も見受けられる。人手不足は大きなマイナス要因となっているが、今後も賃金の上昇傾向が続くとみられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・直近2か月は、求職者が圧倒的に不足している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・土木建築、建設関係、小売等の求人は目立ち、継続的に出ている。外国人労働者も増えてきている。日本人が仕事を選んでいるのか、なかなか前の会社から手放してもらえないのか分からないが、全体的には食料品関係の景気の動向や、衣料品、家具建築に伴う資材の生産要員がかなり厳しいようである。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・育児中や高齢者の求職者数が増加している。生活が厳しいため、少しでもお金を稼ぎたいという人が増えている。
		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)		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は好調である。週末の来街者数も驚くほど増えている。コロナ禍の反動が爆発しているかのような印象を受ける。イベントを開催すると、どの層に固まることもなく、老若男女が大勢訪れ、参加している（東京都）。
		スーパー（食品担当）	来客数の動き	・競合店の閉店により、当店は好調である（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・インバウンド需要で中国人ツアー客が増えている。中国では現在夏休み中だが、前年同期と比較してかなり多くなっている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・都内、観光地の店舗共に飲食店はインバウンドが多く、良くなっている。コーヒー豆製造についても売上が伸びている（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77%とやや悪いが、3か月前と比べると約140%と良くなっている。久しぶりにテレビCMを行うようになり、客や取引業者からCMを見たと言われられることが増えている。単純だが効果はある。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今月は、来客数は少ないものの、電話での問合せで購入する客が多い。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・猛暑によりエアコンの動きが良くなっている。商材も何とか間に合っている。ただし、この暑さのなか、盆踊りなどの工事時期とも重なるため、工事をする人の健康が気になる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は、新型コロナウイルス感染症発生前にかかなり戻った感じがあり、受注が増えている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・暑さ対策の遮光遮熱傘の販売量が増えている。特に、今年は男性用の日傘が売れている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元のギフト需要があり、来客数、売上共に伸びている。

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（総務担当）	販売量の動き	・梅雨明けもほぼ例年どおりである。非常に暑い夏となり、来客数への影響が懸念されたものの、売上はプラスに転じている。2～3月は2けた伸びた後に低迷が続いたが、今月は久しぶりに2けた増加している。食品の値上げによる影響が考えられるが、サマーギフトは前年を割っており、その分、店頭販売が伸びている。インバウンドの堅調な伸びは継続しており、特に、化粧品関連は2けたの伸びとなっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・為替の影響による輸入コストの上昇や、天候不順による野菜の価格上昇により、同じ商材の価格が数か月前より高くなっている。やむを得ず高い商材を購入することで結果として単価が上がる分、売上も増加する（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・訪日客の増加に伴う特選ラグジュアリー、時計などの実績の伸びが顕著となっている。ファッション関連がクリアランスセールに入り、前年比では2けた増加しているものの、インバウンドを除くと微増にとどまっている（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・インバウンドの拡大が景気を押し上げている（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数が若干増えていることに加え、値上げによる効果も少し出てきている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・やや高額な商材の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客がやや増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温上昇とともに朝晩の来客数が増えており、売上が若干であるが増加している。祭りや縁日があるときは人も多く、にぎやかさを取り戻しつつある（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げによる客単価上昇の継続と、気温上昇による飲料、アイスクリームの売上が好調であるため、全体の売上が増加している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比110%の来客数があり、暑さの影響でここ最近はより高水準で推移している。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候の回復とともに、盛夏期に売れるドリンクやアイスを中心に、販売数量が増えている（東京都）。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコンなどの商品単価の上昇がみられる。商品価格が上昇していることもあるが、高単価商材の売行きが良くなっている。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・7月に入り、梅雨明けと同時に猛暑が続いており、季節商材の動きが良い。また、国内需要も定額減税、ボーナス商戦で高額の耐久消費財の動きも良い。インバウンドも好調を維持している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数が前年よりも増加しており、サービス部門も好調である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月であり、新車、サービス共に売上が伸長している。また、中古車市況が良く、損益に大きく貢献している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・月替わりでの商材の入替えがあり、その商材がいつもより少し多く出ている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・前月までは映画が前年比でかなり不調だったが、夏休みに入り復調してきている。その他は全体的に堅調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏休みシーズンに入って、国内観光客も増え、各店舗で集客ができてきている。客単価をみても、値上げに客が付いてきてくれている（東京都）。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	お客様の様子	・当店の飲食店街ににぎわいが出てきて、来店客にも金額を気にせずに注文する客が増えている（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
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・人件費、原材料費の増加に対する価格転嫁交渉の進捗に加え、新型コロナウイルス感染症の影響が薄れてパーティ需要が復活していること、新規受託が進んでいることから、売上、利益共に右肩上がりになっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年は梅雨が短いことから来客数が多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑、豪雨と天候に左右される仕事のため、家の前から目的地までと便利なタクシーを利用する客が増えている。昼間の利用は以前同様に良く、終電まで利用があるが、終電後の利用は少ない。昼間にうまく仕事をこなせば、かなりの売上になる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・異常な暑さのため、客の利用が大変多くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑で短距離の利用が中心だが、客が増えている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・気温が高いせいだと思うが、乗客が増えている。ただし、深夜帯の乗客は相変わらず少ないため、気温が下がったときが心配である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・来店客の表情が明るくなっている。家族連れで来店する客も増えている（東京都）。
		通信会社（社員）	それ以外	・インバウンドの勢いに陰りはなく、観光地以外にも外国人客の足が延びており、押される形で外国人向けの受皿が拡大されている。例えば、下町にある寺院のWebページの多言語化や周辺施設のWi-Fi環境整備などである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス効果もあり、まだ堅調である。米国大統領選挙の行方次第では、為替、株価に変動がみられるかもしれない（東京都）。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・イベント企画などが好調で、維持できている数字だけを見ると良くなっている。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・団体の動きが良い（東京都）。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・この6～7月は、当事務所最高の受注数となっており、非常に上向きである。ただし、現在の劇的な高温はマイナス要素である。最も困っているのは求人が非常に厳しいことである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ここ10年来、提案し続けてきたことが、ようやく日の目をみるかもしれない。提案を再考してもらえると、客に危機感と余裕が少し出てきたのかもしれない。
		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ある。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、新型コロナウイルス感染症が落ち着き、インバウンドが増えてきているため、これからホテルの稼働率も上がってきて、大変良いことである。一方、建設業の方は、材料費などがかなり上がってきて、公共工事を含め、スムーズに受注ができなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨明けの猛暑で客の動きが非常に悪くなり、来店比率も下がっていることから、商売にも影響が出ている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・最近、毎日40度近い猛暑日が続いているが、独立店舗のため、この暑さで客の来店が非常に難しくなっている。涼しくなるまでは耐えるしかなく、店舗の宣伝等もしていないので、厳しい状況が続く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・気候の影響は景気と関係ないであろうが、7月に入ってから酷暑により来街者が目に見えて減ってしまい、売上はほぼ横ばいである（東京都）。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・円安による仕入商材の値上げ、人件費高騰で、売上が上がっても収支は足し引きゼロが悪くなっている。

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
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭においては、暑いなかでも相当来店してくれていることもあり、客単価がかなり上がっている。一方外商では、本来取れる物件が競合の状況によって相当安値でたたかれて取れなかったということも多分にある。そうしたことからプラスマイナスゼロである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数も得意先も何とか現状維持しているが、競争が激しくなかなか新規客がとれない。特別な商品ではないためか。今後何とか新規客を獲得するように皆で頑張っている（東京都）。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・円安による買い控えが少し落ち着き、受注量が増え始めている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・猛暑が続いており、夕方までの来客数が減少しているが、それを補う形でインバウンドの割合が増えている。夏休みに入ったが、来客数はそれほど増えていない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・7月中旬以降、猛暑ではあるが、月のトータルで見ると婦人雑貨や食料品等の客の購買行動は、前年比では悪くない。訪日外国人の売上は引き続き堅調で、プラスに作用している。しかし、物価の上昇傾向も続いており、消費からの景気の上向き感には懐疑的な面もある（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・インバウンドの来客数や客単価は引き続き高い水準を維持しているものの、3か月前と比較して伸長も減退もしていない。国内客は消費の2極化傾向がより鮮明になっており、高付加価値消費が堅調に推移する一方、食料品などデイリーニーズはやや鈍化している。全体としては3か月前から大きな基調の変化はない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドは依然として好調に推移し続けているが、全体としては以前ほどの伸びはなくなっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月の売上はほぼ前年どおりで推移しているが、前年と比較して土曜日、日曜日がそれぞれ1日少ないため、やや下回る見通しである。天候の影響もあるが、買上客数が減少していることが要因である。4月からの再エネ賦課金引上げによる電気代の値上げなどにより客の節約志向がより一層強まっており、6月実施の定額減税効果もみられない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドは引き続き好調であり、売上実績は過去最高を更新し続けているが、国内消費は依然として厳しく、景気が良くなっているとはいえない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・主力となる食品価格高騰の影響が続いている。土用の丑の日などのモチベーション需要は堅調ではあるものの、デイリー需要への影響が大きい。さらに、猛暑による外出控えも影響している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・商品単価の上昇により売上が伸長しているものの、来客数は前年並みが続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・どちらともいえないと回答したが、やや良いとした方がよいかもしれない。会社全体ではそれほど良くないが、良い店と悪い店とがはっきりして、悪い店には競合店や改装など悪くなる理由がある。そういった事情を考慮すれば、少し良いともいえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響により、飲料を中心とした夏物商材の売行きが前年比110%以上で推移している。そのなかでも、アイスクリームは値上げの影響もあってマルチパックより個食商材の方が大きく伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・夏休みになり、レジャーの予定を立てている話をよく聞く。高いが仕方ないという雰囲気である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は依然として上昇傾向にあるが、販売数、来客数が落ち込んでおり、トータルでは相殺されている。この暑さで季節商材は稼働している（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
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・令和5年産の米の在庫がひっ迫しているという報道もあり、米価が3割ほど上がっている。買いだめ傾向にあり、各産地の新米まで在庫薄となっている。令和6年産の九州の新米は5割ほど高くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は変わらないが、来客数が若干伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続くなか、日中の来客数が大幅に減少している。しかし、夕刻の客単価上昇により、終日の売上、利益に変化はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買い控え傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏なので冷たい水はかなりの量が動いている。今まではそこから弁当やおにぎり、パン類などの購買につながったが、今は全くつながらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は前年比100%程度を見込んでおり、久しぶりに前年を上回る見込みとなっている。定額減税の効果はまだ分からないため、もう少し様子を見る。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨の遅れにより傘や食料品などの動きが鈍く、販売額に影響が出ていたが、梅雨入り以降はやや上向き、梅雨明け後も良い状況が続いている（東京都）。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・夏休みになると外出する人も増え、ふだんは行かないような場所に行く機会も増える。子供が休みになることで行動が変化する影響がある。皆がそうではないものの、休みで家にいる時間が増えれば近くのコンビニでの買物も増えるし、イベントが増えればコンビニ利用も増えてくる。外出が増えることは消費に大きく関わってくる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・降雨がなく暑いため、婦人アウター、肌着、靴下等が前月に続き良い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・当社の主力事業である着物事業における7月の浴衣関連商材の売上は、前年比83%となっている。前年、コロナ禍からのイベント回復により浴衣を新調した客が比較的多かったことを割り引くと、平年並みである。ドレス事業においては、パーティー用ドレスが低迷する一方、演奏会等で使用するステージドレスの売上がやや増加している（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・目的の物以外の買物をするのが少なくなっている。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・気温が高くなっているが、夏物衣料の売上は例年より悪く、買い控えをしている様子である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑のために季節商材の動きがよいが、商材、工事費の値上がりがあり、客の反応は厳しい。
		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。来場者数は結構あるものの、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・想定以上に伸びがなく、迷走している。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・整備担当によれば、やはり客は単価に相当シビアで、車検費用を安くしてくれるように依頼されたり、交換しなければいけない部品をもう少し使いたいのので交換しないでほしいと言われてたり、少しでも車検費用を安くしたいという動きが目立つ（東京都）。
		乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・県内外の他店に比べて販売台数が減少している。
		その他専門店【貴金属】（統括）	それ以外	・商材の値上げを実施したことにより単価が上がったが、販売量が若干減少したため、景気全体としてはほぼ変化はない（東京都）。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	お客様の様子	・猛暑の影響で仕入控えが目立ってきている（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・7月度の実績値は、2019年比では売上87.6%、来客数77.0%であり、婚礼部門の不調が大きく影響している。レストラン部門、宴会部門は、2019年とほぼ同水準まで売上を確保している。ただし、その根本原因は原材料費高騰等による値上げで客単価が上昇したことであり、来客数自体の回復には至っていない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・法人利用は好調で、以前と大きな変化はみられない（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	販売量の動き	・材料費を中心にコスト高が継続しており、その対応として価格の見直しを行っているが、販売量は従前と変化がない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年のない猛暑のためにランチの客足が極端に減少している。その分、深夜まで客の回遊が及ぶことがある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて景気の波というのは全然感じられない。物価高が特に効いているようで、これといって景気がどうこうという様子は見受けられない。客層が高いので、売上は維持できている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・東京は連日の猛暑にもかかわらず、ランチもそこそこ客が来てくれており有り難い。この暑さのなかでもそれほど悪くはなく、現状維持である（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊についてはおおむね高稼働にて推移しているものの、夏休みに入ってから直前予約の動きが期待より少し鈍い。レストランや宴会も好調ではあるものの、閑散期ということもあり、猛暑日も続いていることから、予約は比較的落ち着いた状態にある。原価の高騰も続いており、現状維持の状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・再び新型コロナウイルス感染症が流行し始めており、日常生活では食料等の値上がりが続いているため、買い控えもみられる。特売場などが設置されると、皆が殺到するような状況のため、景気はそれほど良くなっているとも悪くなっているともいえず、ほぼ変わらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比110%で推移しているが、これまでの勢いがみられない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・コロナ禍を経て4～5年ぶりに企画が復活する団体が増えてきている。しかし、物価上昇の影響により費用が増大することで、宿泊旅行から日帰り旅行への切替えや参加人数の減少がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は既にホテル、航空機共に需要増加、供給減少の状態である。人気テーマパークは新エリアへの入園は堅調であるものの、宿泊は弱含みとなっている。海外旅行は円安の影響を受けて需要がない。インバウンドは他社に比べて獲得できていない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・円安の影響である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・高額商品が売れない（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・商談案件が受注に至らず、毎月の売上が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	・今月も、夏のイベントやCMの依頼、番組制作の引き合いが入っている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・仕入価格や人件費高騰の影響により値上げを検討しているが、客の様子をみると、値上げに慣れたようで、抵抗がなくなりつつある（東京都）。
		通信会社（経理担当）	競争相手の様子	・競合相手の業務委託先が、顧客を奪うために、契約中の会社が倒産するなどの根拠のないものをつけて契約を切替えさせる手法を採らなくなってきた。消費者が学び、うそのセールストークが通じなくなり、理不尽な解約が減ってきている。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・売上は横ばいである（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・市場や提供商品など営業環境に変化がない。解約が先行し、客の減少が続いている。新サービスのエリア追加を待っている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・BtoBは堅調な動きとなるが、モバイル関連ビジネスのうちBtoCに関しては、Web窓口へのシフトに伴う来客数減少の影響や、物価上昇による買い控えなどの影響もあり、総合すると大きくは変わらない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・実質賃金が依然として上がらないなか、来店客の客単価は若干の低下に転じている。来客数は微増しているものの、プラスマイナスゼロの結果になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (従業員)	お客様の様子	・大きな変化はない(東京都)。
		その他レジャー施設 [総合] (経営企画担当)	単価の動き	・景気動向は春先から変化がみられないが、円安の進行もあり、外国人観光客の動きは活発である。一方、国内客は値上げ疲れもあるのか、来客数の伸びが鈍化する施設も散見される(東京都)。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響が、来店頻度が鈍っているような気がする。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・業務量、経費率等、ほぼ横ばいの状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・投資用アパートに関して、今月は新たな販売契約はなかったが、購入の意思を示している客は多い。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・回復が見込めない。原因が分からず、困っている。
		一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・夏休みに入ってから来客数が非常に少ない。パリオリンピックが始まったことの影響もあるかとみている(東京都)。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	お客様の様子	・このところずっと変わらないが、余り良くない状況が続いている。
		一般小売店 [生花] (店員)	販売量の動き	・3か月前の4月頃は、入学式や入社式の花のほか、学校関連で野菜や花などの納品がとて多かったが、7月は行事としてはお盆だけである。暑い割には、想定より客入りは良かったが、4月と比べると売上自体はやや悪い(東京都)。
		百貨店 (総務担当)	来客数の動き	・店舗の大幅改装で売場が縮小しているなか、猛暑でもあり、来客数は前年比で大幅に減少しており、厳しい状況が続いている。
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・インバウンドは好調だが、新型コロナウイルス感染症が5類に移行して1年以上経過したこともあり、国内客の売上の伸びが一巡し、落ち着き始めている(東京都)。
		百貨店 (企画宣伝担当)	単価の動き	・セール時期におけるファッション関連商材の動きが鈍い。購買動機が、価格が下がることよりも、欲しいときに欲しい物をというように変化している。
		百貨店 (管理担当)	販売量の動き	・夏のセール不振や継続的なお中元の減少傾向があり、状況は厳しい。好調だった食品にも伸び悩みがみられる(東京都)。
		スーパー (ネット宅配担当)	販売量の動き	・全体的に販売点数がやや減少傾向にある。特に、生鮮でも豚肉や野菜などが相場高で、販売点数が大幅に落ち込んでいる。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年同期と比べ2ポイント程度下がっている。物価も、大分上がってから落ち着いてはいるが、来客数は戻ってきていない。
		コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・土産物を中心に販売数量が低迷している。また、売価が高い物が売れなくなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・例年注文をもらっている会社からの注文数が減っている。
		衣料品専門店 (従業員)	お客様の様子	・必要以上の物を買って控える傾向が見受けられる。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	それ以外	・コストが高騰している(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・物価が上昇している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・商談件数が減ってきている(東京都)。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少に関しては猛暑の影響もあるとみられ、直近の景気動向との関連は判断しかなる(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・暑過ぎて来客数が非常に少ない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・酷暑の影響もあるとみられるが、客の動きが鈍化気味である(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（役員）	お客様の様子	・富裕層からの予約や実売上はあるものの、予算を考慮される案件もあり、続く物価上昇による大衆層の引締めもみられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、7～8月はかなり暑いため売上が落ち込む。ケータリングや外に出て行う仕事は、やはり危険なので少なくなっている、8月頃はほとんどなくなるため、店の売上も減少する。もちろん来客数も少なくなるため、3か月前と比べるとやや悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月まで非常に良かった宿泊部門が、ここにきて近隣の大型コンベンション施設でのイベント激減の影響を受けて非常に悪化している。人気テーマパークの新エリアオープンに期待していたが、当地域にはそれほど客が流れてきておらず、宿泊部門は非常に低調である。宴会部門については順調に回復している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注額が発注額に見合わないままになっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の再拡大が懸念されており、対面営業はいまだに新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻っておらず、厳しい状況が続いている。
		通信会社（局長）	それ以外	・営業部員の派遣社員応募数が激減しており、マーケットはあるものの売り子が足りず、結果的に契約数が伸びていない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数、案件数が減少している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・為替の影響や原材料価格の高騰により、仕入単価が上昇している。粗利への影響が懸念される（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で来場者数が前年比77.6%と壊滅的である。4月に値上げを実施していたお陰で売上については前年比100%となっている。10月に行われる最低賃金の引上げに伴い人件費が高騰してきているので、苦しい状況をいかに回避していくかが悩みどころである。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が減退しており、客はより多くを欲しない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量はあるようだが、物価高などでなかなか決まらない。景気が良いとは決していえない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建設費の高騰に歯止めがかかっていない。特に、民間はプロジェクト進行に慎重になっていることから、基本的な業務量が減少している（東京都）。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・前年同期と比べても好況感はない。住宅着工件数の伸びが期待できないなかで、ほかに頼る分野も少ないという業界そのものの閉塞感が強い（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、9月までは前年を下回る売上で推移する見込みである。エネルギー、消耗品、耐久消費財等の価格が上がり続けており、業績が改善する見通しが立たない。
	×	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・コロナ禍を過ぎ、ゴルフに対する高齢者の戻りが少ないなかで、猛暑到来である。気候変動により、夏の集客は一層困難となっている。また、以前に比べて雷雲発生も多く、午後の利用が特に減少している。さらに、落雷により施設の電気設備が影響を受け、その復旧費用の負担も生じている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・7月は暑さ指数が熱中症危険水準の31を超える日も多く、高齢者に限らず幅広い年齢層で酷暑下のプレーを忌避する動きが目立っている。これに加え、物価高騰、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は大きく落ち込み、レストランも高額商材の販売伸び悩みが続いている。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、固定費の回収は容易ではない。
企業動向関連		その他非製造業 [商社]（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・会社業績の動きから良くなっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(南関東)		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注価格や販売 価格の動き	・印刷用紙の更なる値上げ打診がきているが、クライ アントとの交渉が難航している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・この先の建築関連機器の受注量が増えてきている。 特に、人手不足を解消するための省力化装置が好調で ある（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	・新規開発製品の量産化で、顧客の受注数が順調に伸 びている。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・以前と比べたら周りの状況はやや良くなっている が、やはり円安の影響で燃料費や原材料費が高騰して おり、かなり大変な事態になっている。
		不動産業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・東京、地方を含め、宿泊需要は旺盛であり、引き続 き順調に推移する（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・百貨店の売上が好調である。夏休みの旅行の前売り や、猛暑対策の家電やグッズの売行きも伸長してい る。最低賃金の上げ幅も過去最高を記録している。
		その他サービ ス業〔警備〕（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・お盆前に向けて警備員が必要とされる現場が増えて いる。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今年に入ってからずっと景気が悪いままで変わらない （東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・用紙、インク代などの消耗資材価格が高騰してい る。また、受注率も低下している。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月の売上は目標値を超えたものの、スポット的な 要素が多い物での売上が多かったため、景気が良く なっているという実感は余りない。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・受注量が増えている取引先と減っている取引先の比 率は変わらない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が増える見通しを立てていると伝えてくる取 引先が複数あり、実際、少しずつ増えているものの、 予断を許さないと考えている。
		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等での稼働停止はあ るものの、依然として高水準での生産を継続してい る。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・価格が高止まりしており、物品がなかなか動いてい ない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・材料、人件費高騰にて単価がかなり上がっている が、民間企業はそこまで上げてくれない。受注しても 利益率が悪い。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・閑散期のため物量は少ないが、燃料価格の高騰は相 変わらず続いている。したがって、収益が伸び悩んで いる。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・前年同期並みの水準が続いている（東京都）。
		金融業（総務担 当）	取引先の様子	・飲食業では、材料価格の高騰を価格に転嫁できてお り、なおかつ来客数が増えているため好調である。不 動産業は、物件価格の高騰や競争激化により売上が若 干低迷している。運送業は、2024年問題や人手不足、 燃料費の高騰もあり、やや低調で推移している。観光 業は変わらず好調を維持している。全体としては景気 は変わらない（東京都）。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・年度替わりでの受注増加を期待する声が聞かれてい たが、売上、受注状況等の実数でみるとさほどの伸び はなく、想定より低調な推移となっている。建設業、 中規模製造業からは、下期に入るまで大きな回復は期 待できないといった声が多く、当面は前年水準程度の 業績推移となる見通しである。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・景気は余り変わらない。旧街道に面した1階の印章 店がしばらく臨時休業している（東京都）。
	不動産業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・事務室、物販店舗共にテナントの入居率が高まって いることは有り難いが、賃貸料のアップには応じても られない。管理、修繕費はコストアップしているた め、収益の改善にはつながらない（東京都）。	
	広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・人手不足でなかなか新規客を獲得しにくい。	

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	
		広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・これまでと状況は変わっていない(東京都)。	
		税理士	それ以外	・夜に近隣駅まで商店街を歩いて歩きながら、ガラス越しに飲食店等を見ているが、新型コロナウイルス感染症発生前まではどこも結構客が入っていたところが、回復していない(東京都)。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだまだ資金繰りの厳しい会社が見受けられる(東京都)。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の話によると、消費者も不要不急の出費はしない様子が見受けられ、単価を上げると購入点数を抑えるなどの傾向が強いとのことである。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業ではさしたる変化はなく、厳しい環境下にある。取引先の受注の先細りも一部うかがえるなど、不安要因も出ている。半導体などの特定製品関係を除くと、下がった状態のまま推移している(東京都)。	
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・一部の取引先工場等で稼働率の回復傾向がみられるものの、値上げに起因する失注が予想される案件もあり、全体的な受注量はまだまだ回復してきているとはいえないため、変わらない。	
		その他サービス業[ビルメンテナンス](経営者)	受注量や販売量の動き	・既存契約の値上げ交渉中なので、変化はない(東京都)。	
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・暑さのせいで人出が少なく、来客数が減っている。3か月前と比べて明らかに売上が減っている。	
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷をしている。通信販売と店頭受けとがある。現在は印鑑リフォームの注文が結構多く入っているが、4月には20万円の売上があったところ、7月は16万円ほどとやや下り坂になっている(東京都)。	
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・医療品容器の受注に関しては、新型コロナウイルス終息後に新製品が動き出しており順調だが、化粧品容器に関しては全く勢いが無い。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物価の上昇で予算と実売価格の折り合いが付きにくい。	
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱量と納品先店舗の減少が徐々に進みつつあり、売上の減少を招いている反面、人手不足、資材の高騰、高止まりで経費は増加傾向にあり、厳しい状況である(東京都)。	
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・人件費の増加、燃料費の高止まり、2024年問題での労働時間減少がある。経費が増えているが、荷主により荷動きに濃淡がある。荷主も人手不足で業務を抑えている傾向があり、売上が伸びていかない(東京都)。	
		金融業(従業員)	取引先の様子	・猛暑により経済活動が鈍っている。建設業については2024年問題が追い打ちを掛けている。	
		その他サービス業[ソフト開発](経営者)	それ以外	・数軒の飲食店の顧客から、猛暑で客が外に出ないためか、客入りが少ないという話を聞いている(東京都)。	
		x	精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・持ち直し感があったものの、8月は今年に入り最も受注状況が悪い。9月は7月と同程度の受注を見込んでいるが、依然として不透明感が強い。
	雇用関連		-	-	-
	(南関東)		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・夏枯れもなく、引き続き企業の採用意欲は旺盛である(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・自社及び周辺企業で、中途、新卒の採用人数が増えている。少しずつではあるが景気が良くなっている証拠ではないか(東京都)。	
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・在職者の雇用環境が賃金を始めとして改善しているように見える。	
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・企業からの求人は多職種にわたりいろいろあるが、その条件に合う求職者は十分ではなく、マッチングして成立する求人は少ない(東京都)。	
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・3か月前同様、求人はあるものの、人材不足で募集が充足しない状況が続いている。	
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・一般事務派遣の求職者が一向に出てこない(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	・求人数がおおむね横ばいで推移している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼が前年と比較して10%近く伸びている。業種の傾向に特徴はないが、依頼背景として育休や産休の代替要員が増えている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカーからのエンジニア派遣ニーズは継続的に高く、エンジニア派遣に関しては景気はやや良い状態が継続している（東京都）。
		求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・円安傾向は変わらず、株価も下落気味である。事業者側も業績の見通しや利益率の低下予測など、人材採用を保留している中小零細事業者が多い（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減少しているものの、製造業では増加している。原材料価格の高騰等のコストを製品価格等に転嫁できており、賃金のベースアップも進んでいるとの話も聞いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業や製造業では前年同月比で求人数の減少が続いている一方で、情報通信業や医療、福祉では引き続き求人数が増加しており、業種による求人需要に差が生じている（東京都）。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・ボーナス支給後という時期でもあり、特にサービス業、物流業、医療業において離職者が増えている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気の良い分野と悪い分野のうち、自分により身近なのは悪い分野の方である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前月後半より企業からの派遣求人数が減少しており、前年比では80%強と落ち込んでいる。新規登録者数も同様に減少しており、各企業の派遣求人の動きが鈍化している（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	採用者数の動き	・応募があっても採用ができないという現実がある。仮に10件応募があったとしても、面接までできるのは1件から3件、そのなかで条件に合って採用通知を出す人が1人いれば良い方という状態である。採用通知を出しても、本当に来るかどうかは分からず、さらに、採用したとしても、定着するかどうかはまた別の問題である。何年も定着して働いてもらうまでに結構な労力が発生する。これらを鑑みると、労働人口が減少しているなかで、採用者数は悪化しているのではないだろうか。採用ができるところとできないところの差は意外とはっきりしているかもしれない。業種や職種の差も大きい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣事業者は賃上げにより求人確保が厳しくなっている。人手不足だが求職者が少ない。国が推奨している賃上げの影響は一部の企業にとどまり、現実的に応募を希望する企業では期待するほどの効果はみられない。それに比例するように、猛暑と新型コロナウイルスの新規感染者数の増加が妨げとなり、求職活動が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・暑さで求職者の動きが鈍くなっている気がする（東京都）。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (甲信越)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は葬儀依頼が多く、近隣市町村からも依頼がある。また、遺品整理の依頼も多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いて、とにかく冷たい物が売れていることが、売上に貢献している。学校が夏休みになり、来客数がやや増えているのも大変良いことである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・学生の夏休みが始まり、来客数が増えている。自宅でパリオリピックを観戦しながら飲食するためか、酒や中食向けの売上が好調である。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・会議、接待、食事会等の需要が増えてきている。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・入出は回復してきており、宴会も増えている。コロナ禍で閉めた空き店舗に新しいテナントが入り、営業を始めた店が増えている。客は分散しているものの、全体としてはかなり良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・現在、当旅館の看板である露天風呂が改装工事中で使用できないにもかかわらず、例年の85%程度の売上がある。想定以上に人が動いている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・団体予約が戻ってきている。今月後半は夏休みに入るが、子供の予約も以前のように戻り始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は特に変わりはない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑のなか、客は例年より来店しているが、買上点数等から財布のひもの固さがみられる。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響でエアコンの受注は増えている。しかし、必要に迫られての購入では、景気の良しあしへの影響は小さい。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れ、盛り上がり欠けている。来客数や買上点数は安定しているものの、より手頃な価格の商材へのシフトがみられる。
		スーパー（経営者）	それ以外	・前年比では売上は1%減少、来客数は6%減少となっている。7月に予定した売上を31日朝の時点で上げられていない。夏祭り向けの生産を今日中に仕上げれば、前年比もう少し良くなるかというところである。外販部門は前年9月から忙しくなったが、店頭販売は下がっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数は横ばいか下向きで、単価は上昇している。セール品や夜間の値引き商材への関心の高まりがみられるが、極端な買い控え等はみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で工事がある等、要因はいろいろあるものの、今月は猛暑日も多く、来客数が増えている。ただし、飲料のみの購入も多く、客単価としては下がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年に当市で補助金施策があったからか、今年は季節商材の動きが遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検台数は目標をクリアし、一般整備はこの異常な暑さのため、在庫台数が多くなっている。新車の車両販売に関しては、ディーラーが客の希望車種の契約を中断しており、なかなか話の折り合いが付かない。
		その他専門店 [酒]（店長）	お客様の様子	・販売量の動きは横ばいではなく伸びている。ただし、客の様子からみると、スタグフレーション的な部分もみえてきている。相変わらず、人気のある商材は伸びて売上也堅調だが、かなりの部分は物価上昇分に使っているのではないかと。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・サラリーマンの客は、景気が良くないと話している。我々も同様である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気動向は3か月前と変わらない。旅行需要の増加傾向は継続している。個人客や団体旅行の活発な動きは継続している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月も僅かではあるが、何とか前年比100%をクリアしそうだが、まだまだである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・問合せ件数等、全体的な流れは前月までと大きくは変わらない。イベントへの参加やボーナス商戦等のきっかけ作りをうまく利用していきたい。
		観光名所（職員）	それ以外	・来客数や売上は、おおむね好調ではあるものの、費用の高騰が著しく、それに伴って運賃や商品価格を簡単に上げるわけにもいかないため、悩ましい。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・別荘に関する問合せや現地見学数が、前年同期と比べて大幅に増加している。
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・4月に当店から2キロメートル圏内に開業したターミナル駅の商業施設の影響が、競合する食品を中心に起きている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・気温がかなり高く推移した日と、若干下がった日もあったが、高温で推移した日でも、なかなかそれに合った商材が出ない状況がある。全体的には大きく下がっていないが、やや厳しい。

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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・供給不足はほぼ解消したが、原材料価格の高騰に伴う新車価格の上昇が足かせとなり、新規受注台数の動きが鈍っている。
		自動車備品販売店 (従業員)	来客数の動き	・今月は来客数、客単価共に前年割れで、物価高のなか、最低限の消費に抑えているようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前月から個人客の利用が落ち込んでいたが、今月も継続している。週末やランチタイムの来客数はさほど変化はないものの、平日のディナータイムの来客数が大きく落ち込んでいる。逆に、旅行者については、以前よりも平日や夏休み前の利用が増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・3か月前の4月は、北陸応援割があり、恩恵を受けていたため、7月の個人の販売量は若干落ちている。レストランの来客数や宿泊客数も4月より落ちている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・土日に雨天となることが多く、一部アトラクションの運休等で、利用人員が落ち着いてしまっている。
		ゴルフ場(副支配人)	来客数の動き	・暑すぎるのが原因なのか、予約の伸びが悪い。また、プレー料金への反応も、今まで以上にシビアになっている。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・月初めの七夕祭りの人出は例年どおりだったが、ほとんどが買物客ではなく屋台目当ての客で、祭りが終われば、再び無人の街に戻っている。猛暑が一段と人出を減らしている。
	×	スーパー(副店長)	来客数の動き	・週末の売上が、ここ数か月連続して落ちている。必要な物だけを買うという客の買い方を強く実感している。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因も多少あるとみているが、受注状況は順調に推移している。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・平年より猛暑が続いているが、来場者数、売上共に、何とか前年並みに推移している。
		電気機械器具製造業(従業員)	取引先の様子	・仕入価格は値上がりしているが、なかなか思うようには売れないため、販売価格は据え置いているとのことで、やはり景気はそれほど回復していないのかと考えている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業は大企業の景況感が改善したものの、中小製造業は電子部品デバイスで在庫調整が継続し、厳しい状況にある。非製造業は宿泊や旅客等の観光関連の需要が堅調だが、製造業関連の機械器具卸や貨物では、設備投資や輸出関連の受注が低調となっている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・企業業績は好調だが、実質賃金はマイナスの状況で、個人消費が伸び悩んでいる。
		食料品製造業(製造担当)	それ以外	・商材に関する値上げが止まらなくなっている。特に原材料関係は利益を圧迫しており、値上げをしてもきりがなく会社の経営状態が良くならない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・夏場のワークショップ予約等に期待感があったが、予約数は伸びていない。新製品の反応も予想外に低迷している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・注文はあるものの、全体的に減少傾向にある。部材の入荷遅延は、以前ほどひどくない。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・小売店を回ってみたが、6~7月と商況は厳しい。材料価格の高騰でジュエリー価格が急激に上昇したことから、顧客、特に、若い層のジュエリー離れが進んできている。
	×	*	*	*
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・時給のみで判断する求職者が多く、採用されたものうまくいかずに再び求職活動する者がいる。企業側でもスキル等も含めて判断を慎重にすべきである。
		求人情報製作会社(総務担当)	求人数の動き	・別段、実感することがない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・引き続き、インバウンドや国内旅行、大人数での宴会や会議の回復、イベントの復活等により、観光や宿泊、飲食、交通輸送業等は順調に推移している。しかし、猛暑の影響やエネルギー価格、諸物価の上昇、賃上げの浸透状況を勘案すると、景気が上向いているとは言い難い。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・円安のデメリットが、企業のマインドを押し下げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大幅な動きではないものの、事業主都合による離職が増える動きもある。
	x	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	来客数の動き	・財布のひもが緩くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴い来客数が増加した。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数と来客数は共に伸長しており、特に販売数が伸びている。ただし、高単価商品の販売数は減少傾向である。
		一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・週末に花火大会があった。1年で1番忙しい日となるが、テイクアウトの売上が過去最高となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前、市街地共に暑さの影響で利用客がかなり増えている。天候の急変があると一段と忙しい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド消費が引き続き好調であることに加えて、夏休みに伴う旅行レジャー関係の需要が旺盛である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの後押しや、定額減税が景況感の改善に寄与して来客数が増加している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・夏休みになり、特に土日は子連れの客が増えている。来客数の増加に伴い、売上も増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月上旬から中旬は梅雨の時期ではあったが、来客数が例年より上向きであった。気温が高い日が多く、飲料や酒類、アイスや冷麺などの冷たい商材が好調であった。来客数の増加には、高温の影響もあったと考える。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月は猛暑の影響で飲料やアイスクリームの売上が大きく伸びた。他部門の落ち込みをカバーして全体でも僅かながら前年を上回った。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比102.5%である。売上は世間の情勢を反映し、内容は3か月前と比べ悲観するものではない。来客数や単価も上昇を続けており、数字としては好調である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・複数の塗装、土木建設関連の客から、仕事はあって時期が集中しているという話を聞く。遠方の仕事が多く出張が増えており、まとめ買いが多くみられた。技能実習生の数も増えていて、来客数が多くなっている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・礼服がかなり売れている。例年この時期はなかなかスーツが売れず、メイン商品のノーアイロンシャツやノーアイロンパンツに頼るしかないが、今月は早々に予算も達成でき、自店に関しては良い状況にあった。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・以前と比べると、若干ではあるが高額品を購入する客が増えている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価な商品で一式買換えが数件発生した。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・猛暑でエアコンが売れている。ただし、安い機種の販売量が多く粗利は余り伸びていない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨入りから梅雨明けを経て猛暑が到来し、プレミアム付商品券の使用開始も重なり、特にエアコンなど夏物商材が動いた。来客数、単価共に上がり売上が伸びている。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・購入を検討する客がやや多い。	
	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・必要な支出にはしっかりと金を掛ける客が多くなってきた。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・生産が通常に戻ったことで商談がしやすくなった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・予約状況は一時低迷していたが、夏休みに入ったことと猛暑でやや持ち直している。円安のため海外旅行を避け国内志向が高まっていることや、都内のホテルが高騰していることも影響して、3か月前に比べると回復基調にある。
		都市型ホテル （営業担当）	販売量の動き	・良い状態で高止まりしている。インパウンドの宿泊が好調で、高単価で推移している。
		都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・外国人観光客や外国人ビジネス客が増え、宿泊の稼働は良い。国内ビジネス客の需要は芳しくない。宴会は好調だが、予約状況は今一つである。レストランは夜が良くない。
		テーマパーク （職員）	お客様の様子	・夏休みに入りファミリー客が増えてきている。
		美顔美容室（経 営者）	販売量の動き	・ホワイトニング商品のキャンペーンが好調である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・周囲の話では、景気は以前の状態に戻ったという声が大半である。ただし、最近は猛暑により外出や消費行動をちゅうちょする人が見受けられる。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・出足が悪い。酷暑もあり、週末の繁華街もいつもより人の流れがまばらな印象を受ける。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が拡大しており、第11波という報道も出ている。観光バスを利用した団体客は、新型コロナウイルス感染症発生前の半分にも満たない低い状態でずっと変わらない。加えて、猛暑・酷暑といわれる連日の気候が観光客の足を引っ張っている。若年層が自家用車で訪れるくらいである。
		百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・前年以上の暑さが続き来客数が減少傾向である。暑さの影響が洋菓子など生もの系の動きが顕著に悪い。クリアランスセール期間を短縮して正価販売を多めに展開した盛夏商材の売上は非常に良い。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・必要な物や目的買いの購入はあるが、買い回りは少ない。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・来客数は猛暑のなかでも前年並みを維持しており、インパウンドによる買上も引き続き前年を超えて推移している。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・免税品は前年比で増加傾向だが、売上に対する割合が低い影響も少ない。
		百貨店（販売担 当）	販売量の動き	・自店イベントで来客数が伸び、購入率が高い。インパウンド需要は高額品やまとめ買いで稼働しており、単価が高くなっている。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・売上は前年とほぼ変わらない。特に青果の価格が上がっているため、販売量の増加には至らない。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・売上予算の達成は続いている。土用の丑の日はウナギの売上も抜群であった。
		スーパー（総 務）	単価の動き	・物価が上がる一方である。客は簡単には購入せず、必要最低限に抑えている様子である。
		コンビニ（企画 担当）	販売量の動き	・比較的良好な状態が継続している。特にインパウンド利用の多い交通拠点にある店舗は、前年を大きく上回る状態を維持している。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・依然厳しい状況が継続しているが、今月は本部の施策が功を奏した。クーポン券による販売促進策のなかでも、紙媒体のチラシでクーポンを大量に配布したことが来店動機の一助となった。地区全域で施策が展開された様子である。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・来客数が前年比300人程度増えている。インパウンドの影響が大きい。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・もっと来客数が増えてもよさそうだが、暑さの影響で前年と全く変わらない。暑すぎるのかもしれない。
		衣料品専門店 （販売企画担 当）	販売量の動き	・上向き、下向きの動きは余りなく、通常と変わらず推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客の話の節々から、生活に関わるいろいろな支出の増加で生活防衛に追われている様子がうかがえる。夏季ボーナスの支給月であり、もう少し余裕が出てくるかと期待したが、連日の異常気象や猛暑も影響し、客の顔色はさえない。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・全体の景気が良くなったとは考えられないが、投資をしている人にはもうけが出ているようで、一部の人は景気の良い話が聞こえてくる。ただし、投資はリスクを伴うため、この先どうなるかという不安も持っている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・長期間納車ができなかった車種でも一時的に納車されたり、夏休みに間に合うようにミニバンを購入する客が前年より2割ほど増えたりして売上が伸びた。ただし、現在必要なメンテナンスについては最小限で済ませようという客も多く、全体的な収益は前年並みである。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・多少の売上はあるものの、客の様子が芳しくなく非常に判断が難しい。3か月前もそれほど良くなかったが、現状はそれよりやや悪いか変わらないかの微妙な状況である。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数は減っているが、確度の高い客の割合が多く、販売量としては大きく変わらない。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・コロナ禍明けのリベンジ消費が一巡した感があり、物価上昇や円安等の状況から節約志向がみられる。特に平日夜の動きが良くない。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・食材の価格が上がっており、メニュー価格も上げざるを得なくなっている。その分売上は上がっているように見えるが、実際の利益は余り上がらない。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・客単価がどんどん下がっている。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	お客様の様子	・株価は上昇しているが物価も上がっている。賃金も少し上がったが物価高には追いついていない。微妙なバランス状態で様子見の状況である。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・前年春以来、円安による仕入価格の上昇を販売価格に転嫁してきた。販売量は減少したものの、販売額は前年と同等か1%から2%上回っている。消費者も価格が上がったことは認識しているが、購入を控える様子はみられない。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・食堂部門は堅調だが宿泊部門の伸びが止まるなど、部門ごとに好不調がまちまちである。全体では、3か月前と変わらない状況である。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・インバウンド需要を背景に、前年比では単価上昇が続いている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・オリンピック開催期間中は毎回在宅が増え、旅行需要が一時的に少なくなる。今回も同様で、一時的に旅行需要が止まっている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・生鮮食品専門の大型スーパーが開業したが、他のスーパーと比較してかなり価格に開きがあり、日を追って来客数が増えている。一方、約2年前に高級食材をうたい文句にオープンした八百屋は2年持たずに今月末で閉店し、低価格志向が進んでいると実感する。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・夏休みに入っても目立った追加受注はない。海外旅行は円安の影響が大きく、国内旅行は物価高による値上げが激しいなか、手軽に予約できるWebの旅行予約サイトに予約が流れているとみる。国内旅行は、支援がなくなってからは大幅に受注が減った。海外旅行については、航空券とホテルのパッケージ商品の内容を細かく尋ねてくる客があり、相談料をもらわないと割に合わない状況になっている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・酷暑や新型コロナウイルス感染症の第11波など外的要素で旅行を控える人は少ないが、物価高騰で旅行代金が高止まりから微増している影響により旅行を控える人が徐々に出てきている。現時点で大きな変化はみられないが、今後は鈍化も懸念される。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが上向かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近猛暑の影響で、暑さしのぎに近距離利用の客が多い。病院の予約での送迎利用は少なからずあるが、夜の足出が今一つ伸びず、変化はみられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約件数共に若干増えてきており、客が動き出している印象は受けるが、同程度に増えているため、状況としては変わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・為替の動きで単価が動く商材については、更改のタイミングでより安価な商材を求められることが増えた。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・集客状況はずっと横ばいで推移している。現在、子供向けの夏休み企画を催しているが、劇的な集客向上への起爆剤にはなっていない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・乗客数としては、定期券利用者もその他の利用状況にも変化はみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・この暑さでは客が外出できない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を見ると、イベント等で外出する人は多くなっているが、日常生活で食費や物価の上昇を気にする声も非常に多く、景気が良いのか悪いのか今一つ判断が付かない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数、契約者数共に落ち着いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・成約数が落ちている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・閑散期で動きが少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・1人当たりの購買数が減り、新型コロナウイルス感染症発生前のように1つの商品をシェアする客が増えてきた。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・熱中症や新型コロナウイルスの新規感染者数が増えてきており、飲食店で客の動きが悪い。そのため、飲食店への飲料の販売量が大きく減っている。仕事がないため、配達スタッフには有給休暇の消化を促している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑日が多く、来客も少ない。花持ちも悪いため切り花の売行きも満足のいくものではない。墓参の花も造花にする人が増えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・7月は特に個人客のお中元が法人客より伸びている。値段が以前より高くても購入する客が多く、個人客は購買意欲の伸びがみられる。しかし、法人客は全体的に少し厳しい。伸びている会社は大きく伸びているが、伸びていない会社は節約している様子でメリハリがある。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	お客様の様子	・ボーナス月にもかかわらず、ふだんの売上と変わりが無い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・バーゲン品を求めて、各社の競合店を巡回する客の動きが目立つ。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・猛暑が大きく売上に響いた。暑さのピークである午後1時から4時までの間は来客数がガクッと下がった。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・猛暑や豪雨など天候の影響で来客数が落ち込んでいる。商品の廃棄が増えてしまった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値段が高い物が売れにくくなってきた。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・値上げの波も一段落したことから、これまでのような売上伸長がみられず、来客数も横ばいのため苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇が家計にますます響いている上に、連日の酷暑で商店街に人が歩いていない。メーカーからはこのところ衣料品のみならず物販、飲食等、多岐にわたって状況が良くないと聞いている。

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・人気車種の多くが販売停止になっており、客が車の購入を希望しても販売できない状況が続いている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響が、来客数、売上共に低迷している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・梅雨明けからとても暑い日が多く、マスク等危険な暑さと報道されており日中の外出を控える客が多い。自店は国道に面しているが、車も少ない印象を受ける。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・街中の飲食店を訪れる高齢者がどんどん減っている。若者が金を使う様子もなく、この先どうなるか不安である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・7月は雨が多く、梅雨が明けた後も猛暑や雨に悩まされ、入場者数は伸びなかった。雨の多かった3か月前と比べても入場者数はやや減少しており、景気はやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・本来なら客が増える時期だが、来客数が伸びない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高騰により、客の来店周期が延びている。これまで月に1回来ていた客が2か月に1回になった。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・複数の小さな案件を同時に対応していたが、案件処理が終了したので、現在は小康状態である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気の良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・余りの暑さで来客がないという話を周囲の企業も言っている。物価高も重なり、売れない状況に拍車がかかっている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の寺院によると、お布施の金額が少なくなった一方、むしろ高額を出す人もいて様子は様々である。景気は余り振るわないが、先祖供養等には金を惜しまない人がいる印象を受ける。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・気温が高すぎて商店街に人影がなく、売上が全く上がらない。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で回復していない。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・今まで仕入れに利用していた店舗では商品数がほぼ半分以下になっており、購入したい物が無い。購入したい野菜等は、不作なのか販売していない。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは住宅販売部門の人員削減をしたと聞いた。
企業動向関連		-	-	-
(東海)		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に伸びている。近年は若手社員が多く入社しているため十分に対処できている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が安定している。新規案件の話も進んでおり、全体としてはやや上向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安の影響もあり、若干輸出案件が動いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の企業が7月に支払ったボーナスは、前年と比べ増額したところが多い。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響を受けて夏物商材の販売が好調である。値上げの効果もあり、売上も増加傾向である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・円安や物価上昇の影響、自動車関連並びに農産物関連の不振により景気は変わらない。定額減税の影響も余りみられない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・米国大統領選挙の動向、パリオリンピック開催、酷暑という状況のなか、それぞれに関連はないかもしれないが、世間の雰囲気は忙しく景況感悪くはない。街の人出は多く、人気の飲食店には行列ができている。夏物のセールも盛況の様子であった。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・足元の状況は、感覚としては慌ただしいが、数字で見ると受注量などは決して増えていない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米の電子部品関連設備投資は余り動きが活発ではない。引き合いはあっても、新規の設備投資から余剰機の改造に変更となり、中古機購入となるケースが増えている。

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
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・月次の生産量が変わらない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設業としてはほぼ予定の受注が見込めているが、コストアップにより利益率が厳しい。住宅販売はこの暑さのなかでも契約数はますますであった。マンションの販売は低調であったが、在庫の戸建て住宅販売が良かった。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連や日用雑貨等の荷動きが前年比5%ほど下がっている。値上げの効果で売上への影響は少ないが、先行きが不安である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷主の理解により値上げできた案件もある反面、業種によっては値上げ交渉すらできない荷主もいる。ニュースで報じられるような値上げの環境が整いつつある状況からは、少し遠いと感じる。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内物量が伸びてこない。特に企業間の物量が少ない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量や日々の荷動きの傾向は3か月前から何も変わっていない。突出する動きもなければ、減少もしていない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費動向には物価高の影響で食料品を中心に買い控えがある。円安による海外旅行の落ち込みや水道光熱費の増加などいろいろな要因がある。
		金融業（従業員）	それ以外	・身の回りの様子を見ると、物価の上昇が続いており日々の生活が落ち着かない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多いこともあり、外出や遠出をする人はやや減少傾向になっている。食費以外は節約する傾向からか、売上は前年を下回る状況となっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・猛暑続きのため、実施された各イベントでも人の動きが鈍くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込代金が4月から変わり折込チラシは減少したが、単価を上げた効果で折込料金の減少が若干収まった。
		行政書士	それ以外	・後継者がいない地元の物流業者が、九州から当地域への進出を図る物流業者へM&Aで事業を譲渡した。別の業者も、後継者がいないため自社所有のトラックや不動産、荷主も一緒に北海道の業者に譲り渡し、億単位の事業譲渡になった。いずれの業者も事業は以前から順調であったが、最近このような状況になり、役所との手続きを行っている。
		公認会計士	取引先の様子	・景気回復をけん引していたサービス業の売上が少し減少傾向にある。例年よりも気温が上昇しており、外出を控える消費者が多いことが要因の1つである。しかし、7月からは夏休みに入り、夏季ボーナスなども支給された企業が多いようなので、減少要因と増加要因に鑑みて景気は変わらない。天候の影響は農業にも出ており、例年よりも出荷量が減少している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・中小企業を取り巻く環境は相変わらず良くなく、なかなか新規のチャレンジができない。中小企業は、すぐにコストダウンを要求される難しい状況にあり、余裕のある中小企業は少ないため、成果を上げることができない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・電気代の補助が終了したところに、まだまだ続く物価高騰とこの暑さで、ダブルパンチである。給料も上がらず、景気が良くなる気がしない。
		通信業（総務担当）	それ以外	・日々の買物で物価高の継続を実感している。賃金は上がらないため、物価上昇は非常にしんどい。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安や物価高騰が進むなか、中小企業だけでなく大企業からの受注も下がり続けている。当社では、ビジネス領域を公共・教育・医療中心の体制に切り替えることになった。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先から、建築業など土木関係においては状況がかなり悪化しているという話を聞いた。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に通常から10%ほどのダウンが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、引き合いも減少している。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季シーズンのイベント等に合わせて、求人数が多い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手・中堅クラスの企業を中心に採用決定数が伸びており、競争環境はよりし烈に変化している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価高の影響は変わらず、製造業を始め企業ではコストがかさみ続けている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・季節需要により食品メーカーからの受注が増加傾向にある。一方で求職者の目線は高くなってより良い条件を求めており、マッチングしても保留になる傾向がある。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の求人数も増加して、求職者の取り合いがより顕著である。自社へのエンジニア職の応募数は前月より減少していることから、地域全体で景況感の良い状態が続いているといえる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に所得が追い付いていない印象が続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカー各社とも生産計画は不確定で頻繁に変更が生じるため、下請企業の実績計画も不安定になる。派遣労働者の供給にも波が生じ、人材雇用の維持が大変である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響やロシアのウクライナ侵攻の影響は1年前より薄れたが、人件費や原材料などの高騰は地元企業の経営にマイナスの影響を与えており、厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・上向きになる材料が見当たらない。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・自動車メーカーの製造停止に伴う影響や、円安、物価高による影響は少なく、人手不足感が継続している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内企業では、業況は回復傾向であるが人件費、物価上昇の影響が継続して利益を圧迫しているという声が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、製造業、運輸業、医療・福祉は減少となったものの、建設業、情報通信業、卸売・小売業は微増、飲食サービス業は大幅な増加となり、全体の新規求人数は増加となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では原材料を海外から調達している企業が多く、為替相場が不安定なことから先行きが不透明である。小売業においては価格転嫁により商品の値上げを実施した企業が多いが、今のところ売上の大幅減少につながったという声は多くない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・3か月前比では、求職者の減少により採用数が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数を前年同月比でみると、総数、フルタイム・パートタイムいずれも10か月から15か月連続で増加するなど、高齢者を中心に求職者の滞留が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原材料費や燃料価格の高騰に収束の兆しがみえないなか、建設業や製造業では、人手不足であっても新規の求人に慎重な企業が増えている。	
	職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・派遣会社では事業主都合による外国人労働者の離職が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・中小企業の人材確保ニーズは非常に高いものの、求職者の動きが低下しエントリー数が激減している。

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）	販売量の動き	・今月も中国人のインバウンド需要を中心に好調な売上を達成することができた。能登半島地震の影響で多くの展示を休止していた美術館が前月再開したこともあり、人通りが震災前に戻っている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・各地でイベントやスポーツ大会が開催され、個人予約、団体予約が好調に推移し、新型コロナウイルス感染症発生前を上回る稼働率となっている。また、客室単価の上昇もあいまって、単月売上は過去最高となっている。
		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日少ない曜日周りであったが、売上は月全体では前年から10%超増加の見込みである。お中元の受注は、能登半島地震での家屋損壊の影響により、依頼主及び届け先共に件数が減少して売上が低迷したが、インポートブランドの売上がお中元のマイナス分を補填しただけでなく、全体をけん引し、好調に推移している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が高く、電気代を少しでも安くしたいという消費者心理から、省エネ性能のある高付加価値エアコンの販売が好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月中旬から1か月間夏休み親子向けイベントが開催されているが、暑い日が続いたこともあり、休日以外は人通りが少ない。最近の傾向として宝飾品や高級服を扱う商店の売上が伸びていないようである。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・客の購入方法が以前と比べ、ネット通販へと変化している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順などもあり、客の買物に対する姿勢は依然として慎重である。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・パリオリンピック開催を前に、テレビの販売が好調である。補助金のある給湯器も継続して良い状態である。来客数、販売数量も回復している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売量が相変わらず増えていない。自動車は高額商品のため、購入に際しては身の回りの景気状況をうかがって慎重になっているという声がある。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・客から自動車の購入希望があっても、メーカーの生産枠が決まっているため受注扱いにできず、今年の売上に繋がらない。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候にも左右され、週末イベントを開催するものの売上単価が上がらず、客は最低限の必要品購入に抑えているようである。例年の冬タイヤ購入に対しても慎重な様子がみられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なくなり、店頭販売がほとんどない状態の日が多々ある。業務用の方は好調のようであるが、店頭販売が全く駄目である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年並みであるが、販売単価が上昇しているため、販売数自体は落ちている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・3か月前の4月も好調で、その状態を維持している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新幹線開業以来、販売量が新型コロナウイルス感染症発生前の2019年を上回っている。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の損害により、営業再開のめどがまだ立っていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・コロナ禍からの回復の伸びが、前年は超えているものの、前月に引き続き、予算を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・予約は堅調だが、上向きとまではいえない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・7月の後半から夏休みに入り、家族連れの客や観光客が増え、好調である。また、最近の暑さの影響でタクシー利用が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・今は他の魅力ある観光地へ移っているようで、観光客が減っている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・物価が高くなることで企業への負担が増しており、状況は変わらない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に契約者数が前年同期と比べて若干下回っている状況が続いている。また、解約数も前年より増えている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約の獲得状況、既存客の解約状況に大きな変化はない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比べると、個人客の来客数がやや落ち着くなかで、法人、団体の来客数がやや増加傾向にある。全体としては横ばいで推移している。
		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	・子供の夏季特別教室の受付実績が目標の90%になったが、大人会員の入会がほとんど増えない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少が続く状況に変わりはないが、5万円から10万円もする美容器具の販売数が伸びている。結果として売上は維持できている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の販売価格の高騰による販売数の伸び悩みと商談の長期化がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示会の来場者数は増えているが、住宅着工数の増加に結び付かない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・展示場への来場者数が3か月前と変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・北陸新幹線敦賀延伸に合わせて開店した新店舗のにぎわいも一段落で、通常の状態に戻りつつある。今まで人出を敬遠していた常連客も戻ってはきているが、今一つ勢いが無い。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・パリオリンピックが始まってから、少し客足が少ない。牛肉の高価格帯商材の動きが悪く、豚肉の動きは良いことから、低単価なものに流れる形で売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は横ばい、販売量は微減が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・猛暑が午後の来客数に大きく影響している。高齢者を中心に平日の来店者が減っている。また、アパレルを中心にバーゲンセール企画を行っているが、例年、価格が安いから、クリアランスセールだから、という理由で売れていたものの売上が厳しく、むしろ、接触冷感、肌触りが良い、日焼け防止、といった機能や素材に特徴がある商品が売れている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セール期の価格低下、猛暑による需要拡大を期待したが、購買拡大には全くつながっていない。購買行動が価格中心で、より慎重さが増している。また、当社とはマーチャライジングなど業態の違いはあるが、近隣に初のショッピングモールがオープンした。低価格訴求と、前回のショッピングモール出店から20年以上たっているという目新しさから、県民の多くがショッピングモールに流れた傾向はある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・物価上昇、価格上昇に賃金上昇が追い付いていない。果物等の嗜好品の動きが鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いており、外出を控える人が増えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月よりも客足が少なくなった。7月後半はパリオリンピックの観戦などがマイナスの要因となり、この状態が続くと考えられる。ただし、駅前周辺は若者で盛り上がっているということである。当店周辺は閑散としている。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・競輪車券収入が落ち込んでいる。
	×	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・平均客単価が前年比では5%以上減少している。最近客の節約志向で、ここ数年なかった客単価の下落がみられる。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・酷暑ということもあり、夏はどうしても高単価商材は敬遠されがちである。したがって、客単価が低くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・セールやイベントを実施したときは一時的に来客数が増えるものの、通してみると、確実に全体のボリュームが減っている。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災して半年余り、復旧不能となった工場も一部には残っているが、おおむね震災前の生産活動が可能な状態に戻ってきている。しかし、一旦ストップした受注はなかなか戻らず、おおよそ前年比8割程度にとどまっている。
		建設業（経営者）	それ以外	・繁華街の客が増えている。
		輸送業（管理会計担当）	受注価格や販売価格の動き	・物量の増加は余りみられないが、少しずつではあるが運賃改定が進んでいる。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・2024年物流問題の対応のため実施する高速道路の往復使用について、客先が徐々に理解を示してくれ、運賃改定がおおむね実現できたのは良かった。しかし、諸経費の高騰が継続しているため楽観はできない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・リース、レンタル型よりも設備投資型の受注量が旺盛である。特に新工場建設等の需要が増加している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・業種を問わず、全般的に収益改善の企業が増加傾向にある。コロナ禍を本格的に脱し、能登半島地震の影響も回復基調にあり、品不足の解消、輸送の正常化、原材料及び経費高騰の価格転嫁が進んでいる様子である。
		司法書士	取引先の様子	・会社設立、取締役増員に関する依頼が多くなっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・定額減税とボーナス支給の影響があるのか、特にB to Cの業種で業績が良い。一方で、製造業は厳しい状況が続いている。
		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。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の工作機械の受注量はほぼ横ばいで推移しており、引き続き同様の動きをするとみている。
		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	・引き続き、民生品、産業機器共に受注が低迷しており、受注額が維持できているのは自動車関係の製品のみになっている。また、客からの発注見込みに関してもほぼ変動がなく、いまだ低いレベルの発注が続くような状況である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・資材価格等の高騰を受け、県内の建設需要が停滞している。川上となる生コン出荷量の減少状況は下げ止まらず、付随する設計、地盤工事、電気工事などの関連業種も受注に苦戦している。また、人材確保の困難や電力等の経費増加により厳しい状況が続いている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期にわたる積極的な求人は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・高齢者の新規求職者数は引き続き増加しているが、若年者の求職者数は増えておらず、かつ、求職活動にも余裕がある。求職者数全体として見れば大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、有効求人倍率、就職者数等に大きな変動はみられないが、有効求人数は令和6年3月の9680人から、製造業を中心に3か月連続して徐々に減少し、令和6年6月現在で8750人となり、前年同月比も3.8%の微減となっている。円安による原材料費、燃料費、光熱費等の高騰が影響している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材不足の業界は、以前からマッチング成立の厳しい状況が変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (役員)	周辺企業の様子	・製造業を中心に、現在人材を派遣している取引先企業を訪問すると、忙しい企業、忙しくない企業それぞれあるが、1年前と比べると人材不足のひっ迫感は和らいでいる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・製造業関連の求人広告の出稿が減少している。
	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	・猛暑の影響で、涼感商材の紳士用品や婦人用の身の回り品、雑貨が好調であるほか、イベントや催事も集客力アップに貢献している。また、インバウンド売上も好調で、売上の拡大につながっている。
		スーパー (企画)	来客数の動き	・給与の増加に加え、人手不足の中で雇用状況も安定している。値上げ疲れはあるものの、節約志向がそこまで高まっているとは感じない。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・夏祭りやお中元の時期となり、かなり忙しくなっている。
		コンビニ (店員)	来客数の動き	・外国人客の来店が今まで以上に増え続けている。商品を大量に購入する客も多く、日々の売場の補充だけでも負担が増えている。
		家電量販店 (企画担当)	販売量の動き	・7月上旬からの連日の猛暑により、エアコンの販売が絶好調である。それに伴い、冷蔵庫や扇風機もよく売れている。
		観光型旅館 (団体役員)	来客数の動き	・海水浴を目的とした観光客の利用が増えている。
		都市型ホテル (フロント)	来客数の動き	・4月から5月は好調で、6月は閑散期でやや落ち込んだが、7月は一気に盛り返した。国内需要が好調で、ライブ等のイベント開催が増えたことも、稼働率の上昇に寄与している。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・業種によって業況にばらつきが目立ち、特に買い回り品の需要回復が遅い。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	販売量の動き	・取引先への販売量が増加している。
		一般小売店 [化粧品] (経営者)	お客様の様子	・7月に入り、気温の上昇とともに、制汗商材や夏のメイク商材の動きは活発化している。前年よりも祝日が2日減ったにもかかわらず、今月も売上が前年を上回る形となった。都市中心部の店舗は売上が10%増となったほか、郊外店舗も5%前後の伸びとなるなど、新型コロナウイルスの5類感染症への移行から1年が経過した後も、売上の増加が続いている。特にフレグランス関連の増加が大きく、ギフト目的での需要と自家需要の両方で前年の2倍近い売上となり、全体をけん引する形となっている。
		百貨店 (外商担当)	販売量の動き	・株価の上昇に伴い、富裕層を中心とした客が、高級時計や海外ブランド品の購入を増やしている。円安の影響で、インバウンド売上も増加が続いている。
		百貨店 (外商担当)	来客数の動き	・インバウンドの来店状況は変わらず、好調に推移しているほか、国内客の来店も増加傾向にある。特に、開店前の入店待ちの行列については、長くなる傾向が顕著となっている。
		スーパー (企画)	来客数の動き	・商品単価が上がっているほか、来客数は前年を超える水準が続いている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・欧米からのインバウンドの来店が多く、朝と昼はイートインが満席となる。ただし、インバウンドの来客数は5%ほど増えているが、売上は前年並みである。
		コンビニ (店員)	来客数の動き	・月末頃から来客数が増えている。
	コンビニ (店員)	来客数の動き	・暑さが厳しくなり、飲料やアイス類など、冷たい商品が売れている。	
	家電量販店 (経営者)	販売量の動き	・猛暑でエアコンの販売が増えているほか、住宅省エネ2024キャンペーンの影響で、省エネ型給湯器の購入や水回りのリフォーム案件が増えている。	

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
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今夏は例年よりも暑さが厳しくなるとの予報から、早期にエアコンの購入を検討するケースが多いほか、エアコン価格の上昇もあって前年よりも好調である。ただし、その他の家電製品が良い動きではないため、景気が良いとは言い難い。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・一般客の動きに大きな変化はないが、各種施設や店舗、企業といったB to B関連の動きには変化がみられる。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・エアコンや冷蔵庫、洗濯機などの白物家電の買換えが増えている。また、ようやくコロナ禍に伴う特需の影響が薄まり、テレビやDVDレコーダーなどの販売も伸びている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月の新車の販売台数は、目標台数、前年の水準共に上回る見込みである。販売単価の上昇もあり、売上も目標額と前年の水準を上回りそうである。ただし、SUV車を中心とした人気車種に売上が偏っているほか、8月のお盆休みが例年よりも長いとため、需要が前倒して出てきたという見方もあり、好調は一過性の可能性もある。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・今年に入ってから株価が上昇し、景気は良くなりつつあるが、先行きには不透明感が残っている。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・ボーナスの支給時期でもあり、売上目標を達成したほか、客単価や買上点数もアップした。うまくクーポンなどを利用し、上手に買物をする客が多いほか、ボーナスの支給でふだんよりもワンランク上の化粧品を買う客も増えている。
		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	・ユニフォームなどの大量注文が増えている。
		都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・4月以降、単価を上げて販売している。稼働率は下がりが気味であるが、売上は前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンドの増加や夏休みに伴う需要により、高稼働が続いている。客室単価についても、8月は前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・有名な祭りの開催時期となり、旅行需要が回復している。駅周辺施設を含め、特に週末は高単価での販売が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前と比べると気温が上がっているほか、雨などの影響もあり、近距離でもタクシーに乗る客が増えた。それに伴い、売上は10%ほど増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売は伸びているものの、他社からの乗換え客の獲得に対する通信キャリアの要望は高まる一方で、出張販売などの増加で支出がかさんでいる。
		その他住宅【住宅設備】（営業担当）	それ以外	・夏のボーナス支給額が予想以上に多かった。経営者の意識が内部留保を重視するのではなく、社員などに還元する方向に変わったと感じる。
		一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・夏のバーゲンセール時期となったが、多少の動きはあるものの、販売の伸びは目立たないため、とても景気が良くなっているとはいえない。
		一般小売店【野菜】（店長）	販売量の動き	・都市の中心部はインバウンドでにぎわっているが、当店の周囲でその影響はみられない。
		一般小売店【呉服】（店員）	販売量の動き	・着物は売れず、動いているのは浴衣や下駄程度である。
		一般小売店【菓子】（営業担当）	販売量の動き	・お中元商戦が始まり、低額品の販売量は伸びているが、高額品は伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・取引先や旅行者など、これまで売上をけん引してきた客層の伸びがなくなり、横ばいが続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・状況が良くなっているようには見受けられない。地方でも、一部の富裕層向けの高額商品は動きが堅調であるが、衣料品や身の回り品の売上は前年を下回っている。明らかに都市部と地方とでは、消費動向が異なっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内客の売上は引き続き堅調であるが、上昇トレンドにあるわけではなく、緩やかな動きとなっている。一方、インバウンド売上も好調に推移しているが、ファッション関連はシーズンの端境期でもあるため、やや一服感がある。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・インバウンド需要は、特選ブランド品や時計、化粧品などが好調に推移している。その一方、婦人服や婦人靴、紳士服といった商材は、前年比で2けた減と苦戦している。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・日並びの影響で、夏のパーゲンセールは6月が増収となった一方、7月は減収となっている。客が欲しい物しか買わない傾向は強く、館内での催事や集客イベントで来客数は維持しているものの、買上にはつながらっていない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・衣料品部門は好調であるが、食料品は物価の上昇や、近隣へのスーパーの出店などもあり、生鮮3品の売上が厳しい。来客数についても、前年比で0.5%の減少となっている。
		百貨店（売場統括）	お客様の様子	・免税売上は、前月までは前年比で4倍近くに増えていたが、7月は2.8倍ほどになっている。為替の変動に敏感に反応したものは不明であるが、ここ数日は円高傾向が進んでいるため、免税売上への悪影響が予想される。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・円高基調が進んでいる影響か、インバウンドの動きが鈍化している。一方、国内客の動きはこれまでと変わらない。有名な祭りの開催もあり、観光客は増えたものの、買物客は減少傾向にある。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンドの動きが少し落ち着いているほか、国内客の動きも止まっている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・今春の改装効果もあって、来客数は増加を続けており、売上が伸びている。ただし、物価上昇の影響もあり、買上率は低下傾向にある。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・6月中旬に集客力のある食品店舗が新設され、来客数の前年比は5月が3.5%減、6月が12.6%増、7月が7.6%増と少し良くなっているが、店舗オープンの影響を除くと厳しい状況である。特に、婦人服や紳士用品、子供服関連のファッション部門が厳しい一方、インバウンドはラグジュアリー関連を中心に伸びている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・特選ブランドや化粧品を中心にインバウンド売上が好調なほか、美術品や宝飾品などで富裕層の消費も堅調な傾向に変化はないが、国内の中間層の購買に力強さはみられず、一進一退の動きが続いている。特にミセス向け衣料や食品は、来客数、買上点数共に減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・長雨と猛暑が続いており、外出を控える人が増えたせいか、来客数が伸びない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・気温が高くなり、日暮れ頃からの来客数が増えているが、昼間の減少分はカバーできていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・直近3か月では、各商品の値上げで販売量の減少をカバーし、前年の売上を上回っている。売上だけをみれば好調であるが、販売量の減少が懸念材料である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・猛暑の影響で野菜や果物の価格が前年よりも上がっているなか、カット野菜やカットスイカは毎日よく売れている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばい状態が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑が続くなか、暑さ対策の商品やスタミナがつく食材の売行きが伸びている。一方、米の不足が報じられたことで、店頭でも品薄になっている。価格も上昇しており、消費への影響が懸念される。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣ホテルの稼働率も相変わらず高水準で推移しており、来客数は高止まりの状況となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいで、買上点数は微増となった。一方、客単価が低下したため、全体としては横ばいの推移となっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・異常な暑さでアイスやドリンク類の売行きは好調であるが、揚げ物の売上は激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数、単価共にやや減少している。客との会話でも、収入面での企業間格差がみられ、単価の動きにも反映されている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・繁忙月の翌月となるため、中旬は販売台数が伸び悩んだ。客の行動をみても、活発さがなかったと感じる。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数、販売量共に変化はない。メーカーからの新車の供給は増えてきたが、客の動きはそれほど変わっていない。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・来客数は増えていないが、富裕客がコンスタントに高額品を購入している。
		その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・円安の影響が大きく、物価が上がったままで下がる気配がないため、景気の上昇は望めない。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・全体の売上に大きな変化はないが、消費者向けの売上は落ち込んでいる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経理担当)	販売量の動き	・今年も猛暑の影響で、ガソリンの販売量は7月に入って急増しているが、前年比では横ばいである。消費者物価が上昇するなか、ガソリン代を節約する動きはみられない。
		その他専門店 [宝飾品](販売担当)	お客様の様子	・物価の上昇が止まらず、日々の買物でも節約を意識する状況であり、来客数、販売量共に少ないままである。
		その他専門店 [医薬品](管理担当)	販売量の動き	・UV関連や制汗剤といった夏物商材のほか、化粧品・化粧雑貨など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、衛生用品は減少が続いている。来客数は3か月前と比べて大きな変化はなく、買上点数は減少となったが、1品単価が上昇したことで、客単価は若干の増加となっている。
		その他小売 [ショッピングセンター](総括)	販売量の動き	・来客数に変化はないが、客単価が下がっているなど、購買意欲の減少がみられる。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数の動きに大きな変化はない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者からは、7月に入って売上が急に減少したという話が増えている。新型コロナウイルスの感染拡大による影響もあり、当社も同じような状況である。来店が集中する日もあれば、閑散としている日もあり、安定しない状態が続いている。
		一般レストラン (店主)	お客様の様子	・季節的に客は増えているが、インパウンドが多く、来客数が増えている割に単価は上がらない。
		その他飲食[自動販売機(飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・値上げは続いているが、人の動きが活発化していることで、それほど大きな変化はみられない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年7月は来客数が減るが、今年は猛暑であるものの、天候は安定していることもあり、客が動いている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊はインパウンドの集客による好調が続いており、宴会も一定の回復はみられるが、レストラン、特にディナー帯の回復が足踏み状態となっている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・厳しい暑さやオーバーツーリズムの影響で、予約のキャンセルも出ているが、アジア圏の観光客による間際予約により、宿泊予約は横ばいの状況である。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・ボーナスの支給以降、直近の夏休みの国内旅行がもう少し伸びることを期待したが、前年を下回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・円安の影響で海外旅行が不調である。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・7月、8月の夏の旅行需要では、単価は上昇しているものの、受注件数の減少傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏休みの旅行は申込みの最盛期を迎えているが、パリオリンピックの影響もあって今一つ盛り上がらない。堅実なお金の使い方を考えるなかで、まずは生活必需品が優先されるため、旅行に回る予算はなかなか増えないのが実情である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規客の獲得状況は、以前と変わらず低調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・販売数はほぼ前年並みであり、売上や単価の変動につながる事業環境の変化も少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・余りの暑さに、客が外出を控える動きが目立つ。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇もあり、レジャーへの支出が減っている。また、暑さが人の外出行動に大きな影響を及ぼしており、屋外型施設への客足が止まる要因になっている。
		その他レジャー [スポーツ施設]（業務担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいとなっている。夏休みに入ったほか、パリオリンピックの開催でスポーツを楽しむ気運は高まるが、連日の酷暑で利用者が増えるかどうかは不透明である。
		美容室（店員）	単価の動き	・値上げの影響で単価は上がっているが、景気が良いかどうかは分からない。
		その他サービス [学習塾]（スタッフ）	お客様の様子	・無料体験への参加はみられたものの、入会には至らなかった。無料なので参加しただけという印象を受ける。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売では、都心のタワー物件は投資家を含めて需要が旺盛であるが、郊外のファミリー向け物件は販売価格の上昇に消費者がついて行けず、苦戦する物件が増えている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	それ以外	・物価の上昇は続いているが、消費の減速感はない。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	販売量の動き	・資材価格の高騰による建築単価の上昇傾向は、現在も続いている。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・不動産価格の高騰は続いており、実需向けのマンションは購入可能な選択肢が限られる状況である。一方、戸建て住宅との価格のギャップが目立つものの、マンションからの需要のシフトはみられない。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・7月以降の異常な暑さにより、来客数の減少が著しい。テレビ番組の気象予報でも、危険な暑さという言葉が毎日のように使われており、外出が避けられている。冷房で涼しい大型商業施設に人が集まるのは仕方がなく、路面店にとっては厳しい状況となっている。
		一般小売店 [事務用品]（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いている影響で活気がなく、景気が上向き気配はない。販売に関しても低調である。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	来客数の動き	・連日、日中の気温が35度を超えており、午前中から既に暑い。当店は50代以上の女性客が大半で、来店は午前中が中心であるが、午前中から気温が30度を超えているため、外出を控える人が多く、来客数が減少している。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	それ以外	・売上は前年比で10%ダウンしている。
		一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・暑過ぎるため、客は午前中だけ来店し、その後は少なくなっている。
		一般小売店 [花]（店長）	それ以外	・猛暑の影響で悪化している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内客の売上動向は、外商客、店頭客共に大きな変化がない。一方、免税品の取扱については、月中旬以降、前月までよりも少し減速感のある点が気になる。

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
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月中頃から、梅雨明け後の猛暑の影響で来客数が伸びない。ニュースでも連日猛暑が報じられ、時には不要不急の外出を控えるべきとの発信もあり、その影響も受けている。また、物価上昇の継続に加え、急激な暑さの影響で食品の売上が厳しくなっており、来客数も前年を下回る動きとなっている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・今月は、衣料品のクリアランスセールが前月に前倒しされたほか、生鮮食品で競合するスーパーで新規オープンが相次いだ。結果として月初から来客数が少なく、苦戦している。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・インバウンド、国内客共に、前年の実績は上回っているが、増勢は鈍化している。例年、夏休みでの航空券の値上がりに伴い、インバウンドは減少するほか、国内客も賃上げ効果以上に値上げの影響が大きく、財布のひもが固くなっている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・猛暑によって来客数が減り、売上も低迷している。新米の価格が上がるなか、古米の販売が一気に増えているが、入荷状況が悪く、欠品の状態が続いている。売上の規模が大きいと、店全体の売上にも影響している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・商品の値上げによる影響は、懸念されたよりも少ないが、気温が高過ぎる影響が出ている。日中の来客数が減っている一方、朝晩の来客が増えたほか、販売量の落ち込みによる売上の減少もみられる。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・今月になって日中の気温がかなり上昇し、チラシを投かんしたり、イベントを実施したりしても、以前ほどは来店が増えないほか、来店客の間でも積極的に買物をする動きが少ない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・需要の閑散期に入ったほか、特に今年は気温が高い影響か、来客数が減っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・物価やエネルギー価格の高騰で、購買意欲が低下している。必要最低限の商品ですら安価な物しか売れず、来客数も前年比で10%以上の減少となっている。来客数については、今後も増加が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・物価上昇の影響で、消費者の買い控えが発生している。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・為替の影響で好不調の判断が難しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・梅雨明け後の連日の猛暑により、来客数は激減している。商店街では夏祭りも開催されたが、前年の方が人出は多く、今年は少なめとなっている。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上は前年の水準を上回っているが、前年比での増加率は今年度で最も小さくなっている。一方、来客数は今年度に入って初めて前年を下回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・一般客向け、富裕層向け共に、利用が鈍化している。インバウンドによる利用の有無で、近隣の観光地との格差が広がっているなど、地域格差が深刻化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・物価の上昇に所得の増加が追いついていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や燃料費といった原価の上昇で、利益が圧迫されている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が3か月前と比べると減少している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・今月の客単価は8643円と、3か月前の8416円とほぼ変わらないが、今月の1日当たりの販売総額は約679万円であり、3か月前の約789万円よりも悪化している。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・猛暑により熱中症警戒アラートが発出され、国内レジャー客が外出を控えている。その一方、インバウンドの動きは引き続き堅調である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・地価が高止まりするなか、物件の流通量が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の流通量が確実に減少している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・物価の上昇に伴い、価格転嫁も一部で実施しているため、販売量に影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月27日までの来客数が前年比で10.6%減と非常に厳しい。売上もそれに連動して、3.9%減となっている。食料品の売上は2.1%減と少し減であるが、精肉のなかでも牛肉の減少が目立つなど、消費者の節約志向が顕著である。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者は商品の価格にシビアになっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月は高齢者の来店が少なくなっている。服に関心がないのか、買う余裕がないのか、かなり減少している。
	×	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・近隣の競合店での値引きが激化している。当社と共通している商品の契約を取るために、著しい割引で購入に誘導している。それに伴い、当社での購買意欲が薄れ、他店への買い回りが増えている。
企業 動向 関連 (近畿)		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、広告売上が前年を上回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑日が続いていることもあり、飲料の売上は少し良くなっている。夏祭りに伴う需要で、飲料のケース販売も目立っている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電装品向けや半導体向け、土木建築向けの出荷量が好調である。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格改定前の駆け込み需要で、売上が増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少は家電の配送が増えている。工事が遅れていた物件が完成したこともあり、引っ越しも少し増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・観光地を有する自治体の取引先では、インバウンドが押し寄せ、好景気に沸いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来月のお盆休みが例年よりも長いこと、受注量、製造量共に前倒しで増えているが、値上げの影響で家庭向けの販売量は減少している。業務用の販売は増えているものの、全体としての好不調は判断が難しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月末が近づくと、取引先が在庫調整を行っている。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大が再び始まっているが、受注件数や金額に変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の停滞感はあるが、一時的な流れの悪さによるものか、現時点では判断材料が少な過ぎる。今後の様子をみながらとなるが、短期的な在庫調整による影響もある。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・円安基調は少し落ち着いてきたが、基調に大きな変化はない。今春は賃金のベースアップが実施されるなど、賃上げの動きが進んでいる。その一方、物価上昇を加味した実質賃金は減少しているため、しばらくは様子見の状況となる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍を経て、工業分野では産業構造に変化が出てきたと感じる。当社は先進的な計測技術を提供してきたが、工業製品の品質を積極的に高める意欲が市場にはみられず、従来の需要だけが残っている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外	・物価の上昇に対して、消費者が支出を抑えながら対応している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気全体は悪いが、半導体業界には活気がある。ただし、半導体業界にも不安な動きがみられ、特に日本については先行きが懸念される。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現状は受注量の増加要素が見当たらないものの、原材料価格が為替の影響で高騰する可能性は少なく、不安要素としては大きくない。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響でエアコンの動きが好調なほか、パリオリンピックを見据え、テレビの販売も好調に推移している。ただし、猛暑やパリオリンピックの開催という外部要因で需要が伸びているだけであり、景気が良くなっているとは言い切れない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が伸びてこない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温が例年よりも高いため、販売店への来客数が減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・外注先への発注単価や材料価格の高騰などで、コストが上がっており、受注にも少し影響が出ている。更に値上げをしたくても、なかなかできない状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約後も、一部の建設資材価格の高騰や、納期が不安定な状態が続いている。工期の長い作業所では、技能労務者不足も加わって苦慮している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年も例年どおり、家具が売れない時期となっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博の開催が近づいているが、それに伴って受注が増えている企業は限られており、足元で良くなっている取引先は少ない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・外国人観光客による利用が、4月と比べると1割ほど減少している。一方、国内客の利用は予想したほど減少しておらず、特に飲食店は好調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・7月は梅雨明けが早く、気温が高かったこともあり、夏物商材の動きは良いが、それ以外は特に変わらない。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費や加工コストが上昇しているのに対し、販売価格が上がらないため、当然ながら利益率は下がっている。また、催事での販売では、消費者のクレジットローンが使えないケースが増えている。効率の良い販売ができなければ、出張経費だけが増えるため、厳しい状況となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の部品や材料の荷動きが予想以上に悪いほか、それ以外の土木建材関連にも回復の動きがみられない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・秋冬商材のオーダーの動きが鈍く、市場全体の動きも芳しくない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生活必需品の価格や電気代、燃料代が上昇するなか、住宅への投資意欲は減少している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・都心部の1階店舗からアパレルや物販店の撤退が続いている。空室率が上がり、賃料が下がっているなど、景気が悪くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今期に入って、前年度の後半にみられた交通広告の勢いがみられない。ただし、例年厳しくなる7月、8月にも、前年並みの発注は見込めそうである。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・従業員数10人以下の零細企業を中心に、倒産ラッシュとなっている。正に大企業にやさしく、中小零細企業が厳しい経営を迫られる状況が続いている。
	×	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	・物価の上昇が止まらない。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・観光業界の活性化に伴い、新規求人数も増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者が希望する一般事務の求人は減っているが、生成AI関連のスペシャリスト求人には、企業も高額の給与を支払う傾向がある。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・企業、求職者共に、活発な動きが続いている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人案件に対して、応募人員が余り気味となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の減少がみられる。例年の動きであるが、お盆前までは求人数に動きはなさそうである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・円安傾向から一転し、急激に円高傾向が進むなど、先行きが不透明であり、物価も安定していない。ただし、3か月前と比べると、良くも悪くも景気は変わっていないと感じる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況を見ると、3か月前とほぼ変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は前年比で減ったが、新規求職者数の減少が大きかったため、新規求人倍率は上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
x		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前よりも新規求職数は減少し、新規求人数は増えているが、この動きは季節的なものとみられる。前年も同じ状況であったため、特に大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・まだ2025年卒の採用を継続中の企業が多く、求人紹介の依頼が続いている。一方、2026年卒の採用に向けたインターンシップ等のプログラム掲載は、夏の開催分の依頼が落ち着き、秋冬に向けたイベントなどの申込みが始まっている。申込数は例年どおりで大きな変化はないが、動きが早いと感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・多くの企業で、新卒者の初任給が引き上げられている。ただし、その理由は人材確保のためであるなど、景気が上向いた影響ではない。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・大規模な病院では、暑さの影響もあって利用者がとても増えている。高齢者への特定健診などの案内が公共機関から届いたことも影響しているほか、新型コロナウイルス感染症の新規感染者数も増えている。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・引き続き、物価上昇の影響をマイナスと感じる企業が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・物価の上昇を背景に、60歳以上の求職者数が増加傾向にある。ただし、就職には簡単につながらないことから、有効求職者数は高止まりの状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・人手不足による初任給の上昇傾向がみられるものの、全体的な賃金の上昇にはつなげていない。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・最低賃金上がるにつれて、パート社員が優遇される。年収130万円の壁のある人は労働時間が減り、そのしわ寄せは正社員に集まるため、賃金は上がらないのに仕事量だけが増えている。

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)		-	-	-
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・例年と比べ会社の設立が多いように感じる。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・店内各種イベントに対し、来客数が増加傾向にあることに加え、周辺地域のイベントも数年ぶりに復活し、人出も増加傾向にある。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・酷暑の影響はあるものの、前年同月と比較すると、景気は上向いている。客の外出も完全に新型コロナウイルス感染症発生以前の状態に戻り、婦人服販売も好調に推移している。
		百貨店（総務・経理担当）	来客数の動き	・観光客、特にインバウンドの来客数が明らかに増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年間、来客数の微減が続いていたが、今月の来客数は、前年と比べ、微増となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の上昇で、飲料やアイスなど夏商材が前年比120%超えの売上となっている。梅雨の期間が前年と比べ短く、雨の影響が少なかったことも売上好調の要因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ここ3か月間の来客数に変化はない。ただし、前年と比べ、客単価が50円程度上昇しているため、売上は前年を上回っている。理由は分からないが、今月はたばこの売行きが好調で、売上を押し上げている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・暑いため、季節商材の販売量が伸び、売上全体が増加している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・エアコン販売量が増え、全体の売上を底上げしている。冷蔵庫、洗濯機、テレビは前年並みとなっている。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・夏休みに入りやや好調である。
		観光型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・夏休みに入り宿泊の予約の出足が遅かったが、徐々に問合せが増えてきている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・7月に入り、観光やレジャーで、多少は人の動きが良くなり、利用客も増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたため、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	・夏休みに入っていくタイミングで、サービスの引き合いは増えている。
		テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・客の様子から判断すると、景気は上向きだと思うが、ここまでの週末の雨、更には梅雨明けからの暑さの影響で、来客数は減少している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・一般レースの1日の平均売上が3か月前と比べ増加している。
		設計事務所	お客様の様子	・新規プロジェクトの相談も引き続き多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約受注が順調に伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏のイベント時には一時的に通行量が増えるが、売上にはつながっておらず、客の財布のひもは固い。
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数は増えず、横ばいの状況であり、前年割れが続いている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・先日、業界の集まりがあり、意見交換をしたところ、国内の売上はインバウンド需要があるところを除いて、前年比マイナス、輸出は前年比プラスとなっている。インバウンドか、輸出に関わっていない業者は大変厳しい状態である。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・前年の夏休みに比べて、外出やイベントに対する客の反応が鈍い。酷暑や予算が影響している可能性がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールで、一般客の商品の値引きが始まったが、来客数は伸びず、売上につながっていない。単品買いが多いこともあり、客単価が低く、商材も不足しているため、売上が確保できていない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・富裕層の動きは良いが、中間層の動きが鈍く、売上はほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・値上げ基調は変わらず、客の所得水準が上がらないため、食への支出の節約志向は不変である。週末や割引日への客の集中傾向、買物頻度の減少が、来客数の推移からみて取れる。買上点数が上がらず、単価の上昇で売上を確保している状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・連日の猛暑のためか来客数が激減、売上も減少している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・記録的な猛暑もあり、来客数は減っている。客の節約志向は根強い。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、買上点数が伸びない。特売単価も前年より5～6ポイント上昇しており、点数が伸びない原因となっている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・客単価が前年割れを起こしており、前々年からの値上げの効果も薄くなっている。客の買上点数を今後いかに増やしていくかがポイントである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・展示会を開催したが、来客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特に景気の変動は感じない。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生以前のように旅行など外出用に購入する客は増えているが、売上が元に戻ることはない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・パリオリンピックが始まると景気が良くなると思っていたが、客の熱気を感じる事ができず、映像関係の商品の売上も前年の60%程度にとどまり苦戦している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・猛暑により季節商品の動きが良くなり、また、パリオリンピックの開催でテレビの動きも良くなっている。
		乗用車販売店（リース担当）	単価の動き	・物価の上昇が続いているため、景気は悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年比90%と厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新商品がないため、イベントを実施できない。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・メーカーの認証不正問題などで、新型車が発売できず、販売できる車種も限られているため、販売量が増加しない。

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
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・単価が高くなった分、売上は変わらないが、販売件数は減り、良いとも悪いとも言い難い。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているが、メンテナンス等の相談が多く、商品の販売には至らない。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・この時期は贈答品として白桃が売れるが、今年はグレードがさほど高くない物が売れており、お中元であっても客が幾らか節約しようとしているようにみえる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・本来なら梅雨明けとともに夏商材の売上が急増するが、今夏は気温が高すぎて今のところ客の動きが鈍い。
		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	・夏休みに入り来客数は少しずつ増えているが、まとまった買物をする客は少なく、景気が大きく変わった様子はない。土日などに雨が多かったことも要因として考えられるが、客の財布事情や夏のボーナス後の買い回り状況は変わっていないようにみえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑いことや人々に金銭的に余裕がないことなどから、人出の多い日と少ない日ははっきりしている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年度に比べ、来客数が急激に落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・最近の天候不順の影響で、夏休みの旅行取消しが多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪くなっていくとは思わないが、良くなると思わない。タクシー業界は、景気ではなく、天候の状況や一時的なことで恩恵を受けることがある。当市が年頭の大手米国紙の記事で紹介されたことが外国人観光客や国内の観光客を刺激して観光のきっかけになればと期待していたが、まだタクシーの利用実績に反映されていない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・顧客の動きに変化がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・家計の緊縮が一旦下げ止まった感がある。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料金の延滞率や延滞回収率はほぼ横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の生活スタイルや金の使い方に余り変化がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・予算面の制約はあるが、来場者数は増加傾向にある。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍で凍結していた新築の住宅やテナントビルのプロジェクトが動き出したが、ここ数年の建築費の高騰により、大幅な見直しをかけている。
		住宅販売会社（事業推進担当）	来客数の動き	・継続した物価高騰の影響で、販売単価を上げざるを得ない状況が続いている。客に購入意欲はあるが、先行き不安より、欲しい物が購入できていない。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・数か月前より販売量が減少しているが、回復の兆候がなく横ばい状況にある。
		商店街（理事）	来客数の動き	・暑い日が続き、客が外出しないため、来客数も増加しない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲンセール時期だが、安い商品であってもなかなか購入してもらえない。次また来るといって、商品を購入せずに店を出る客がたくさんいる状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の節約志向が予想以上に続いている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・商品価格が値上がりしているため、販売しづらくなっている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・暑いため、外出者が徐々に減り、売上も減少気味である。

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	・今月に入り、乗客数が天候に大きく左右されている。大雨で公共交通機関がストップしてしまうと、一気に来客数は減少する。週末の来客数は前年を超えているが、セール品が好調ではなく、客は定価、セール関係なく必要な商品だけを購入している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商品単価は上昇しているが、販売点数が大幅な減少傾向にある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ラグジュアリー系のバッグや美術品など数百万円の商品が売れたが、売上は前年を下回った。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比べ、来客数が5%ほど落ちており、買上点数も前年割れを起こしている状況である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・現状、1品単価が前年比101.9%前後で推移しているため、売上は前年実績を上回っているものの、低価格志向による買い回りにより、1人当たりの買上点数の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・電気料金補助終了や物価高騰の影響で、来客数が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・生産停止などの影響で、景気はやや悪くなっている。
		乗用車販売店（店長）	それ以外	・今年度に入って人手不足による業務過多が発生しており、余裕がなくなっている。早急な人員確保を行っているが、解消には至っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少があり、販売状況にも影響している。市場の動向が悪化している様子でもないが、苦戦を強いられている。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	販売量の動き	・暑さの影響で、客の購買意欲が減退している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月前半の来客数は、前年と比べ、10%以上増加していた。しかし、第3週の週末に学校が夏休みに入ってから、連日の猛暑やパリオリンピックのテレビ放映もあり、客が外食より内食を選択するようになった。このため、ファミリー客が大幅に減少し、ディナータイムの売上も大幅な前年割れとなった。こうした傾向は第4週の週末まで続き、売上は前年の75%まで落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・何もかもが値上がりで採算が合わない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・一般の来客数が減少している。梅雨での豪雨や真夏日の継続で、昼の来客状況が非常に悪い。
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・国内、海外共に個人旅行の稼働が低く、訴求型の商品においても大きな効果がみられない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・春先からのインバウンド需要も下火となるなか、国内のプレジャーユースもアフターコロナの旅行需要が一段落し動きが鈍化している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・レストランの来客数を前年と比べた場合、3か月前は5%から10%伸びていたが、現在は前年並み若しくは1%から2%減少している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行の繁忙期である夏旅商戦について、海外旅行を中心に引き続き苦戦しており、2019年比50%を切るほど状況が悪い。国内旅行でカバーできる状況でもなく、オリンピックイヤーということで上半期は厳しい状況での展開を予測している。
		タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・前年比マイナスであり、猛暑による需要も伸びていない。インバウンド需要も降雨によるキャンセルが出るなどこれからの動きに不安がある。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・全体的な物価高騰で買い控えが進んでいる。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・梅雨の間は、大雨で、梅雨明け後、急に暑くなり予約が伸びなくなった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、来客数が少し増加したが、料金の高いメニューを選択する客が余りおらず、苦戦している。
	x	*	*	*
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は順調に推移している。
(中国)		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金の上昇や販売価格の改定などが活発になっている。

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
		輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		通信業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・データセンターに加えて、クラウドをハイブリッドで利用するニーズが増えてきている。自社運用から外部運用へ検討する客も増えてきており、取引量、販売価格共に増加する傾向にある。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・何か物がよく売れたりするようなことはない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新設住宅着工戸数が、依然として低調に推移し、横ばいである。円安、原油価格高騰もそのまま、景気としては変わらない状態が続いている。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・価格面に落ち着きが見られるが、廃業する企業も増えてきている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け大口案件もなく、生産量は低位で安定している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足による荷動き低調が継続し、大きな盛り上がりはない。
		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か月で変わっていない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年から引き続き取引先の生産調整等により新規受注量が伸び悩んでいる。
		建設業（経営者）	それ以外	・どの企業も新卒の初任給の上げを実施していることから、投資の余力があると察する。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件も含め、技術職の稼働が目一杯の状況が継続している。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に景気に関する大きなプラス要素もなく、取引先に目立った動きもない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客の動きが停滞している様子で、堅調ではあるが、横ばいな印象を受ける。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・賃上げの動きはあるものの、依然として続く物価高がマインドの改善を阻害している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がほぼ停滞状態となっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・リース、物流等の車関連事業が上向かない。他方、M&A件数は増加し、仲介事業が増加している。好不調が併存している状況である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・異常な暑さや集中豪雨などにより、一部高速道路が寸断したり、受注管理に支障が出たりしている。また、値上げ後の商品の動きが悪く、物量が大幅に減少しており、大変厳しい状況が継続している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・原材料価格の高騰を売価に転嫁できておらず、利益率が大幅に低下している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・1か月前と比べ、乗客数は約10%、成約件数は約3%落ち込んでいる。
	x	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要、北米需要共に減少傾向である。
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件数が前年同月比303%、前月比104%となっている。転職に対するネガティブ要素が徐々に薄れて、転職はポジティブなものという認識に変わりつつある。
		-	-	-
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・前年と比べ、受注数が20%程度減少して推移している。特に取引先からの新たな枠の引き合いが弱い。コロナ禍を経て発生した人材不足は、おおむね収まったとみられる。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・求人数の増減もさる事ながら、広告費等へ費用を掛ける動きが横ばいなし減少傾向にある。
	求人情報誌製作会社（大卒就職支援担当）	採用者数の動き	・採用者数が採用目標人数に達していない企業が多く、翌年以降の事業への影響が考えられる。	

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（広告担当）	雇用形態の様子	・新卒採用がほぼ終了しているが、採用予定数に満たない企業が前年以上に多い。プレサイト期間の早期選考で、解禁日の3月1日時点で内定率は3割、3月末時点では4割という近年では最も高い内定率を誇った。1人当たりの内定保有企業数は2.6社、早々に内定を獲得した学生で就職活動を続けているのはその内の3割となっている。そのため、説明会を開催しても学生が集まらず、中途採用に切り替えたり、学校にお願いに行く企業も増加している。また、年内まで新卒採用活動を続行するという企業もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲、設備投資、個人消費の動きは横ばいである。また、減税、賃上げ効果が現れている様子はみられない。
		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をみると、前年比10.1%の減少、有効求人倍率は前年比で0.03ポイント減少しているものの、来春新規高校卒予定者の求人受理件数は、10%程度増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材採用ニーズは旺盛であるものの、募集要件が高止まりしており、採用に結び付かない場面が増えてきている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・一般企業就職希望者の多くは4月以降、順調に内定を得ている。その傾向に特に変化がないため、景気の動向には変化がないとみられる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・各企業の求人需要は引き続き強い状況にあるようだが、業績が好調な企業ばかりではないようで、派遣社員のスタートが計画どおり伸びていない。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		*	*	*
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・夏らしい気候になり、夏物等のセール商品はよく売れ、全体の売上をけん引している。後半は気温が高くなり過ぎる日もあり、高齢者をメインターゲットとする店舗では客足が鈍り、売上が伸び悩んだ。酷暑ではあるが、インバウンドは増え続けており、商店街自体のにぎわいは変わらずに上向いている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は低迷し続けているが、外商売上が好調であり、前月比プラスとなった。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドや高額品を中心に好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・比較的暑い日が続く、エアコンの売上が前年比127%で推移している。また、パリオリンピック等のスポーツイベントの影響でテレビの販売も好調に推移している。全般的には良いが、白物家電の販売台数は落ちてきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・入館者数が前年を超えており、3か月前の前年比より4ポイントほど増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・株価高に円安などの状況が多少なりとも落ち着いてきた感がある。若しくは、この状況に慣れてきたのかもしれない。ただし、仕入価格の高騰は依然として続いており、難しい状況が継続中である。客も創意工夫して個々の楽しみ方を見いだしている。
		商店街（代表者）	それ以外	・15年かけて計画した街づくりが、10年前の着工寸前に首長が選挙で交代し廃案になったが、今年ようやく計画を修正し再着工にこぎ着けた。ただし、このデジタル社会のスピードのなかで時代背景も様変わりした。首長の能力資質によって一周遅れの街づくりがどのような結果を生むか、関心を持って見守っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括担当）	販売量の動き	・来客数の減少、買上点数の減少の傾向は変わらない。値上げによって単価が上がっているため、やむを得ないとみられる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・節約志向が強いなか、高単価のウナギは好調であった。
		スーパー（人事）	お客様の様子	・人の動きは変わらず活発でマイナスな変化はみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑のため、飲料の売上は順調だが、主力の米飯や日配食品等の食品類が足を引っ張っている状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・価格上昇を加味すると、客単価が前年割れし、来客数も前年割れとなっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年割れ傾向が変わっていない。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・円安により輸入品の価格が高騰し、原材料価格に影響が出ている。そのため販売価格が上がるが、客の買上点数が減り、純粋に利益が出るわけではない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はバーゲンセールが始まったばかりで、そこそ良くなるはずだが、出だしが残り良くない。現場の従業員によると、暑すぎて客足が遠のいているとの声があり、厳しい状況が見られる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・まだまだ物価高が続いており、全体的に見れば景気が良いとはいえない状況である。大企業はともかく、中小企業はかなり苦しんでいる様子が多いとみられる。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月の売上は前年比97%程度で推移している。気温が高すぎて顧客の来店減につながっている。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・オーダーストップ車が多く、前年同月比85%と厳しい状況である。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・来客数も大きく変わらず、商談数にも大きな変化はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地元の有力観光施設の修理も完了し、集客は好調に推移しているが、オーバーツーリズム回避のため、今後大幅な集客拡大策はとりにくい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・猛暑やパリオリンピックなどの影響で、外出を控えているためか、人の動きが良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べると、売上と客の動きの状況は余り変わっていない。新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いてからも、人の動きは鈍化している。また、タクシードライバーやハイヤードライバーが不足しており、40%程度の稼働率で営業している。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数が、新型コロナウイルス感染症発生前と同等で推移している。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・物価高の影響は続いており、遊興に回せる余裕資金は変わらず推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資をどうか迷っている客が何人もいる状態である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・先日までの大雨や連日の暑さのため、日中の来店が少なくなっている。物価上昇の影響で、余り値上がりしていない商品や単価の低い物を探し、価格重視で購入する傾向がみられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・異常な暑さの影響で外出を控えるためか、飲食店への納品が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ボーナス商戦・パリオリンピック需要に期待していたが、来客数も伸びず販売量も伸びていない。
		旅行代理店（部長）	販売量の動き	・物価高騰等の影響により、個人消費傾向に停滞感がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑い夏の影響で街に出掛ける人が少なくなっており、四国遍路の仕事も猛暑のため大幅に減少している。春よりもかなり暇になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6月の売上が良かったため、5～6月と比べて7月は売上が落ちている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの新規感染者数が増えてきたため、当店もスタッフの感染によって営業ができなかったり、来店をお断りするなどのダメージがあった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、前月と比べて売上が極端に減少している。毎年夏は春秋冬に比べて多少は下がるが、今年は特にひどい状況である。現在、他業種も含めて原因を調査中である。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の客入りが明らかに悪くなっている。週末の客単価も下がり、来客数も減少している。
企業 動向 関連		*	*	*
(四国)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タオルの店頭販売が最も多くなる時期であり、今年も順調である。特にインバウンド向け、また、土産品として手軽に購入できる小物の発注が多い。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が回復基調にあり、前年比100%に近い状態まで回復している。各住宅メーカーの受注速報も回復しており、下期の売上回復に期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・再生資源開発の仕事をしており、地域の竹を肥料にする事業を始めているが、少しずつ客にも受け入れられるようになっており、徐々に良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間共に受注できそうな物件が多少出てきた。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・東京本社の大手顧客のCM出稿が堅調である。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売市場価格は、果菜類や茎葉菜類等を中心に入荷減・単価高で推移した。ただし、末端の小売は活発に動いているわけではなく、品薄品目をお買い得価格で販売している量販店が好調であり、全般的には鈍い状況である。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連鉄鋼品の受注は安定している。破碎機などの産業機械関連や自動車のプレス機械、橋りょう関連の鉄鋼品の受注は依然として停滞している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は変わらない。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・ボランティア活動や地域のイベントといった社外イベントへの参加者数は少しずつ増加していたが、直近では変動が小さくなっており、おおむね落ち着いたとみられる。人流も大きく増える見通しは立たないように見受けられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・資材価格の値上がり落ち着いたことに加え、受注も安定している。
		税理士事務所	取引先の様子	・業績に変動がみられない。
		*	*	*
	×	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・人材ビジネス業界では求職者数不足で厳しい状態が続いている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・周辺企業では人員が充足していない状況が長く続いており、求人数自体は高い状態を継続しているものの、人員充足のめどが立っていない。中小企業においては特に正社員の幹部候補の役割を担う人材の採用に苦戦しており、景気は良くなっているとはいえない。
		職業安定所（求人開発）	求職者数の動き	・新規求職者数には若干の減少傾向があるものの、より良い条件を求めて転職活動に安定所を訪れる在職者や、育児や介護、その他の理由でしばらく仕事に就いていなかったが、昨今の物価高で家計を支えるために仕事を探しに安定所を訪れる無業者数の増加もみられる。そのため、有効求職者数は減少せず滞留しており、結果的に3か月前と余り変わりないとみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・人手不足の状況が続いており、ますます厳しい企業も見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・民間企業の広報費の削減が止まらない。

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
	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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温上昇の影響で、1人当たりの飲料の販売数量が増加している。また、来店頻度も上がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みの家族の動向や、イベントに伴う人流の動きが活発になっていることが要因と考えられるが、4～5月と比べて稼働率の動きが顕著に良くなっている。
		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順調に進んでいる。一部の車種で受注停止が続いているが、3か月前と比べ改善している。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・酷暑により来客数などが落ち込むかと懸念していたが、そのようなことはなかった。物価高による商品単価の高騰があるものの、それを考慮しても購入単価が例年と比べ高くなっている。特に、掛寝具については、例年手頃なタオルケットの需要が高かったが、今年は酷暑のため一晩中エアコンをつける必要が生じ、タオルケットでは冷えてしまうため、単価の高い布団が好調である。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・通常夏はコーヒーの需要が少なくなるが、リキッドが増えてくる。2～3か月前と比較すると、客の来店は増加傾向であるため、状況は良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (支配人)	お客様の様子	・4月からゴールデンウィークにかけて当館ではシネコン不振の影響で全館不調に陥っていたが、その時期と比較すると復調の兆しがみえてきている。一般消費者の動向はやや回復の傾向がみられ、テナントについてもコロナ禍後の回復状況となっている。実際に売上動向としては、物販店舗に波はあるものの一定水準を維持しており、新規テナント出店の計画もあることから、テナントの意欲も戻っている。一方、当館や周辺ショッピングセンターとの情報交換の中では、まだアパレル関係の明るい話題が少ない。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	販売量の動き	・6月は国内客の動きがやや増加している。
		旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・企業の業績向上に伴い、インセンティブ旅行や社員旅行を実施する企業の増加傾向がみられる。個人需要も給与アップや夏のボーナスが追い風になり新型コロナウイルス感染症の発生前を上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらずインバウンド効果は好調で、特に最近大型クルーズ船の寄港が増加しており、繁華街の商業施設を中心に経済効果が出ている。
		タクシー（統括者）	来客数の動き	・通勤通学でなく観光客の利用が多くなっている。円安の影響もありインバウンドの移動手段として高額なタクシーを選択しており、旅行会社からタクシーの依頼や契約の話が増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・インバウンドが増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・調査対象店のマイカー利用客が大幅に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・平均株価が上がり、円安の状況であるため、経済活動が投資中心となっている。投資活動が盛んに行われており、景気は良いといえるが、実際の生活レベルまで経済が回っているか考えると、所得の差は激しいため、景気は良くも悪くも両極端となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・異常な暑さで外出を控える人が多く、買物にかかる時間も減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雨や猛暑で天候が不順であったため、出足は4～5月と比較すると悪くなっている。
	一般小売店[鮮魚]（店員）	お客様の様子	・今年はウナギの価格が高く、土用の丑の日の売上は落ちると予想していたが、予想より良い状況で安心している。客も年に1度、ぜいたくをする余裕がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕(店員)	単価の動き	・引き続き飲食店向けの販売が好調である。高単価・高品質の商品ほど良く売れている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・3か月前との販売量の比較では変化がない。しかし、国内客の売上が減少し、インバウンドの売上が増加しているため、購買客の割合が変化している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・食料品や飲食にはそれほど落ち込みはないが、お中元ギフトは年々減少傾向である。また、物価高や猛暑の影響もあり、婦人・紳士衣料の売上が改善しない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・国内外の観光客の回復で街はにぎわっている。全店催事やクレジット催事開催、また、祭りやお中元商戦が本格化しているが、悪天候と下旬の猛暑で平日・土日祝共に来客数は減少傾向で、ギフトセンターや商品の持ち帰りも減少している。一方、サテライトでは健闘しており、商品単価や客単価は上昇し、地元の外出を控えている客からの電話受注の依頼が増えている。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・異常なほど猛暑日が連続しており、外出そのものを控える客が多い。また、定額減税が始まっているが、その恩恵を話題にする客もいない。物価を始め、あらゆるサービスの価格が上がっていることに嘆く客が多い。
		百貨店(経営企画担当)	販売量の動き	・化粧品等は引き続き好調であるが、衣料品関係だけでなく食品も前年を割り込む状況となっており、客は購入する先をはっきりと決めている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・売上指標の一部である買上点数の状況が前年より下降傾向である。消費者の購買意欲は買上点数が示すとおりで、生活防衛意識が高くなっていると判断している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・物価高騰の影響で、全体の販売数量も客の購入点数も前年を下回る状況が続いている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・急激な暑さで夏物商材の売上が好調である。しかし、来客数は戻っているが、依然として買上点数の減少を単価の上昇でしのいでいる状態である。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・猛暑が続き夏物商材の販売は好調である。しかし、価格には敏感で低価格商品の動きが強い傾向となっており、結果として売上は横ばいである。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・買上点数が僅かに前年を下回っており、客は商品の値上げが続くため慎重な購入になっている。例年と比べこの時期としては過ごしやすい気温のため、飲料やアイスの売上が伸びていないことも影響している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・物価の上昇で売上は増加しているが、買上点数は減少している。全体的な売上は前年を上回っているが、来客数は前年を下回っている。今後、景気の変化によっては、前年割れを起こすのではないかと危惧している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・インバウンド需要がほぼないため、特に変化がない。また、夏のボーナス需要の影響も例年と大きく変わらず、定額減税の影響もほとんどない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・酷暑のため、売上が前年と比べて伸びていない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	お客様の様子	・梅雨が明け、来客数は若干伸びているが、チラシに付いている無料やプラス1品のクーポン券を持参する客が増加している。そのため、単価が低くなり、売上が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・景気は悪い状態が続いている。
		衣料品専門店(取締役)	お客様の様子	・7月は、4月と比較すると雨や猛暑による異常気象のため、非常に影響を受けている。そのため、客の回遊性が減少し、値上がりもあり、経営が難しい月である。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・猛暑が続いているが、家電の購入を迷う客が多く、まだまだ財布のひもは固い状況である。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・多少なりとも賃上げによるメリットがあった人は良いが、物価上昇率が高いため、多くはそのメリットを享受していない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・車の購入を検討する人が減少している。

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
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの認証不正問題に起因する生産停止や客からの不安など販売現場として安定感がない。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・大手自動車メーカーの認証不正問題の影響が長引き、少なからず来客数にも影響が出ている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月の都市部でのキャンペーンは、相変わらず厳しい状況であるが、店舗での販売は旺盛に売出しをしたため前年並みである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・団体客は徐々に入っているが、全体的な客の動向を見るとまだまだ客足は鈍い状況である。
		観光型ホテル（管理）	来客数の動き	・販売単価は若干上がっているものの、来客数は減少している。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・海外旅行の購入は伸びているが、国内旅行の購入は減少しているため、3か月前と比較して旅行購入額がほぼ同じであった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の日中が余りにも暑いため、短い距離の利用が増えているが、県外からの客は余り増えていない。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・前月と変わらず積極的な購買意欲がみられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の新規販売件数が低迷している。
		テーマパーク職員	来客数の動き	・来客数は高い水準を維持しているものの、3か月前と比較して伸びているわけではない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・例年より暑い予報があるものの、予約は順調に推移している。天候が大きく崩れなければ前年と同程度の入場者数は見込めそうである。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量の動きは特に変わらず、景気の変化はみられない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・物価が上がり、生活しにくい状況にある。
		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	・3か月前との比較では、売上や受注量の変化がない状況である。
		学習塾（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べ、売上の動きは変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では再開発が行われており、仮店舗で商売をしている。青空市場であるため、空調設備が全くなく、客に迷惑を掛けている状態であるため、来客数がなかなか増加しない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の夏の暑さと物価高騰によって節約志向となり、商店街への来街者数が減少しており、今まで以上に買い控えが目立っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気温が高くなったことで外出が少なくなっているため、人出が悪く販売量が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・特に土日の外出が極端に減少しているため、商店街への来客数が減少している。加えて、生活必需品以外は消費に慎重である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが始まったものの、まとめ買いが余りみられず、必要なときに必要な物だけ購入するという印象が強い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・連日猛暑が続き、中心客である高齢者の来店が減少しており、衣料品などの動きが鈍い。食品など日常購入する商品についても、精肉など高価格帯の販売量が減少している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候不良による来客数の減少に加え、お中元等の季節商材の低迷が顕著である。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・食品は堅調に推移し、特に土用の丑の日が好調であった。一方でお中元ギフトや衣料品、住宅関連商材は前年を下回り、節約志向の強さがうかがえる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・猛暑のため外出を控える人が多く、来客数が減少している。
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比較すると景気が全く回復していない。美容業界の悪い例だが、夏になると暑さの影響で客の動きが悪くなるため、業界全体の動きが低調になる。店の商品の動きも非常に悪くなっており、売上は減少傾向にある。

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
		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）	来客数の動き	・4月の介護報酬改定における訪問介護の基本報酬マイナス改定や、新型コロナウイルス感染症の第11波の感染拡大に伴う利用者の入院やサービスキャンセルにより、売上が減少している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の価格上昇の影響で生活必需品の値上げが続いているが、仕事の対価は上がらない。
		設計事務所（代表）	単価の動き	・建築資材の価格が上昇している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・猛暑の影響で各種イベントや展示場来場者数が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・豪雨や猛暑の影響で、日中の来客数が激減している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・この猛暑で人が全く歩いていない状況である。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・全国的な暑さと大雨の影響で、根物野菜である人参やだいこんなどが東北産や北海道産に偏っており、かなり高い相場で販売している。マンゴーは全国的に不作のため、当地産の完熟マンゴーは前年より1箱あたり約1000円高く、東北産の桃も量が取れずに、前年より1箱あたり1000円ほど高い状況で販売している。来客数が少ない上に相場が高いため、売上はかなり厳しい状況である。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・日柄の良い日は開店祝いや周年祝い等の花が売れるが、酷暑では生花店での通常使用の切り花の売上は厳しい状態である。
	×	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・想定外の猛暑が続いており、外出する人が少なく来客数も少ないため、前年と比較すると非常に売上が落ちている。閉店する店も増加している。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前と比較し、明らかに販売状況が悪化している。来店頻度や買上点数が、衣食住を問わず前年を下回っており、消費を抑制している。一般の消費者は、単価の上昇に付いていけず、景況感は悪化している。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比で3割減となっている。
	×	観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・夏休みに入ったが、地域全体も含めて客足が少なくなっている。新型コロナウイルスの感染者が当地区でも増加しているのが原因だと考えられる。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・各方面で引き合いの情報は増加している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・未着工の工事が始まり、現在人手不足は否めない。材料等も順調に入荷されており、計画どおりであるが、暑さ対策をしなければ今後の工事に影響が出るため、社員・作業員の体調管理に万全の態勢で臨まなければならない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・取引先からの受注が増加している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年7月は暑くなり、ビールの消費に合わせた居酒屋メニューの商品を送っているが、今年も順調な動きである。量販店向けも今年の梅雨の中盤は雨が少なく、商品の流れが良い状況である。工場生産も原料となる鶏も順調に入荷し、加工場でも順調な生産を上げている。7月は全体的に良好な結果が出ると期待している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は若干落ちている程度であるが、受注関係では前年と比較すると品質が随分と変わっている。当店の商品よりも他の商品の方が受注が多くなっており、価格が下がっているのが現状である。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・前月と比べ受注残は増加傾向であるが、全くの上向きではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年度に受注した再生可能エネルギー関連での設備製作事業が進行中ではあるが、その他の分野の受注はまだ手を付けていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月同様、輸出に関して船便やコンテナの予約が取りにくい状況が続いている。輸入に関しても影響が出ており、我が国に到着するコンテナが減少傾向である。国内販売では売れる商品と売れない商品に分かれており、顧客層と付加価値が明確であれば高価格でも販売は伸びている状況である。住宅に関しては資材価格が高騰していることもあり、売地があっても契約にはつながらず、販売不振である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量は予測とほぼ変わらない動きである。一部、お中元やお歳暮等の商品やアパレルでやや物量が減少しているが、食品関係は堅調である。
		通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・顧客との取引状況を見ると、前年度と比較して売上が増加傾向である商材は一部であり、全体を押し上げるほどの受注量は見受けられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅や家電の販売は弱含みながら、雇用や所得環境が緩やかに改善傾向にある。百貨店やスーパーマーケットの売上が比較的底堅く、飲食店のほか、旅館やホテル等旅行関連業種の売上も増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの新規感染者数が増加しているが、5類感染症へ移行する前のような緊張感は漂っておらず、祭り等のイベントは盛大に開催されている。夏季シーズンの観光客においては、インバウンドの増加が顕著である。また、猛暑でエアコンや扇風機、日焼け止め、日傘等の動きが活発である。しかし、多業種で人材不足が深刻化している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・インバウンド需要は堅調となっており、飲食業や小売業では活況ではあるが、製造業や運送業では円安の進行による原材料価格の高騰や燃料価格上昇の負担が大きくなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業は全般的に人材不足と資材、材料、人件費の高騰を吸収できるほど売上、利益を計上できる体制には追い付いておらず、景気好転の状況は見受けられない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染症が再度流行している。以前のような影響力はないが、梅雨の大雨もあり、人の流れや消費行動に少し影響が出ている。賃上げが広い範囲で行われており、景気は悪くない状況である。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近の販売価格に変動がなく、他社の動向等にも変動がみられない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・新聞広告の申込みや問合せ案件が少ないため、景気はやや悪い。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上については前月比で微増となっているが、前年比では減少している。広告主からの新聞折込については以前のような客から反響が減少しており、3か月前との比較では変化は余りなく横ばいである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を確認したところ、大きな変化はないという回答が多い。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・7月の会合の準備で連絡を取っているが、目立った動きは見られない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・清酒・焼酎の売上は、新型コロナウイルス感染症発生前より20%減少している。しかし、インバウンドはウイスキーや缶チューハイを購入しており、海外への輸出も増加している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業種が様々であるため一概にはいえない。報道によると大企業の景気は良さそうであるが、中小企業では依然として厳しい状況にある。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・海外生産や在庫調整などで生産量がかなり減っている。
		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	・市町村から福祉やまちづくりの調査、計画策定業務を入札やプロポーザルで請け負っているが、7月になるとプロポーザルは減少し、入札の割合が高くなっている。入札件数は、前年度は比較的多かったが今年度は減少しており、価格競争が激しくなっている。このため、受注の機会が減少していることから景気がやや悪くなっている。

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
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～8月は受注が大幅に減少している。
	×	その他製造業 [産業廃棄物処理業]	受注価格や販売価格の動き	・様々な相場が下落し、それに伴って顧客の生産量も落ちている。余り良くない状況である。
雇用 関連 (九州)	-	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は派遣の受注数が前年比110%と増加している。利用企業からの問合せなどが多くなっており、社員の補充などを派遣で補う体制が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全国スポーツ大会の関連案件が発生していることに加えて、新規プロモーション案件が増加している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・中心市街地や郊外の大型商業施設などへの人出が多くなっている。インバウンドを含め、県外からも増加している。
		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・大学院生対象の大卒求人倍率が上昇したことに伴い、求人件数は前年と比較すると増加しており、2024年7月1日の内定率は88.0%と前年比で4.8ポイント上昇している。就職活動が早期化するなか、深刻な人手不足を背景に、学生にとっては有利な状況である。一方で、採用活動を行う企業や団体にとっては、苦戦している企業もあり、夏以降も継続して行う企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べると、今月の注文数は1割程度減少しており、成約件数についても同程度である。新規企業からよりも、既存や過去取引のあった企業からの注文の方が多くなっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・街には人が多いが、ほとんどがアジア系の外国人である。インバウンド景気がなければ、地元企業の経済はどうなるのか危惧している。また、求人も積極的ではないと感じている。
		新聞社 [求人広告]（社員）	それ以外	・最低賃金が過去最高の増額幅となり、景気変動の要因の1つとして期待しているが、短期的に影響はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は横ばいだが、新規求人数の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・大学では、この時期になっても例年以上に企業の訪問が非常に多く、学校の就職支援担当者へのアポイントが取りにくくなっている。その状況から、まだまだ求人数が多いことが分かる。
		学校 [専門学校]（就職担当）	求人数の動き	・中小企業を主として高い採用ニーズは続いているが、3か月前と変化はない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	雇用形態の様子	・賃金の上昇が話題になるが、身の回りで転職や退職をする人が多い。賃金だけでなく雇用事情もあるが、人手不足で求人数は多いものの安定した雇用は進んでいない。
	×	-	-	-

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)		一般小売店 [酒]（店長）	来客数の動き	・夏休みで観光客が増加しており、飲食店もにぎわっている。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・梅雨明け以降、人流の戻りが大きく、特に県内在住者の動きが顕著に表れている。それに加え、観光客の流れも非常に良くなっている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・沖縄県のおきなわ省エネ家電買換応援キャンペーンが6月からスタートしたことで、対象となるエアコン、冷蔵庫の売上が大幅に伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規の客が増加しており、そのまま成約につながっている。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ホテルの4月の販売室数が前年比13%減少なのに対し、7月は同11%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	・人の動きが活発になっており、来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（副店長）	販売量の動き	・長期休暇に入り国内・訪日外国人の来店が増加している。売上も前年を超えているが、物価高騰による価格転嫁が大半で収益率自体の大幅な回復はみられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏季ボーナスの支給があり、梅雨明け以降、晴天が続いているため販売数が前年比110%と増加傾向にある。特に他社からの乗換えが好調で消費者の積極的な購買意欲がうかがえる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・追加することはない。
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・前年は台風の影響で臨時休業が4日間発生したことから、7月以降は台風による影響が懸念される。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・大きな増減はない。
		その他専門店 〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・業界的にイベントの数が少し落ち着く時期のため、販売量は落ちている。しかし、販売先からは観光客が多いため商品が欲しいといわれている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊は3か月前と比べると増加しており、前年同期と比べても増加している。宿泊の売上は新型コロナウイルス感染症発生前の90%程度である。宴会部門は3か月前と比べると減少し、売上は新型コロナウイルス感染症発生前の90%程度である。ただし、人件費を中心に様々な経費が増加しているため経営状態は厳しい状況である。
		旅行代理店（マネージャー）	来客数の動き	・夏休みの需要に少し期待していたが、旅費単価の高騰もありなかなか思うようには数字は伸びていない。
		住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・高価格帯の新築住宅よりも、低価格帯の中古住宅への問合せが増加している。無理のない返済計画を求める傾向がうかがえる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・今月の1品単価をみると、3か月前と比べて落ち込んでいる。高単価のギフト需要が6月にスライドした影響もあり、1品単価が落ちたことで苦戦した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬から下旬にかけて来客数が減少している。売上自体にさほど変化はない。
		一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・まだまだ来客数が少なく、客単価が良くない。
		その他飲食店 〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・この数が月で減少した来客数が戻らない。
		住宅販売会社（取締役）	お客様の様子	・資材や人件費高騰、土地取得費のアップに賃金等が追い付いていない。そのため住宅建築の需要はあるが、年収の問題により融資が通らないなど厳しい状況である。また、それを認識している層が増加しているため、相談件数が前年比で減少している。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (沖縄)				
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・梅雨も明けてパーベキュー等の行楽需要が増加している。観光客も新型コロナウイルス感染症発生前以上に増加し、ホテルを中心とした食品需要も増加している。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は3か月前と比較し公共・民間工事とも特に変化はないが、受注は緩やかに増加傾向である。
		輸送業（経営企画室）	それ以外	・特段変化はない。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・業種に関係なく、物価高での各コストの増加に伴う売上への価格転嫁が追い付いておらず事業利益自体が伸び悩んでいる。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)				
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人案件に比べて求職者の動きが鈍く、マッチングにつながらないため人手不足が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者、新規求人申込件数は減少しているもののシニア層の求職者数は増加傾向にある。年金だけでは生活できない、現在の仕事だけでは生活できない等の声もあるため、景気は変わらないと予測している。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2025年卒の求人数は落ち着いてきたが、2026年卒向けのオープンカンパニーやインターンの案内、説明会依頼が増加している。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・定額減税により一時的な収入増加の実感はあるが、相変わらず消費を抑えている。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・3か月前の4月と比較すると求人数は減少しているが季節的な動向として捉えている。前月と比較すると求人数はやや増加している。求人数が増えた業界としては、観光、レストラン（非アルコール）、医療、情報産業が挙げられる。観光、レストラン（非アルコール）の増加に関しては夏シーズンの人手需要と考えられる。一方で量販店小売業・コンビニの求人数はやや減少している。
	x	-	-	-