

Ⅰ．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	8月の売上は好調であった。購買に力強さがみられた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内線の航空需要は、夏の繁忙期を迎えたことで観光客や帰省客が増加している。7月の航空便の利用客数はコロナ禍前の水準に回復している。国際線の航空需要は、韓国や台湾からのインバウンド客が好調に推移していること、中国との直行便がようやく増えてきたことから、コロナ禍前の8割強の水準まで回復している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・単月の来客数は、これまで北海道新幹線の開業効果のあった2016年が過去最高であったが、今年8月の売上、営業利益はいずれも2016年を上回っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月初旬及び中旬は、毎年恒例のイベントである夏祭りが行われたこともあって、来街者数が増加した。また、夏祭り期間中の花火大会などの効果で、ホテルを利用する来街者も前年と比べて増えた。下旬は、来街者が落ち込んだものの、月全体で見ると、来街者が多くみられ、多くの業種が前年よりも売上を伸ばしたとみられる。
		一般小売店[土産]（経営者）	お客様の様子	・8月の売上は2023年比で123.9%、2022年比で222.1%、2021年比で531.4%、2020年比で529.3%、2019年比で122.3%となっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・円安の影響もあって、インバウンドを中心に購買客数が増加しており、客単価も上がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・米の販売量が増えていることで売上は良かった。また、売上増加に向けた様々な取組を少し前から行っており、その効果が徐々にみられ始めている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・お盆の帰省客と観光客の増加により、来客数が伸びている。特に観光地に立地している店舗は好調であった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンドが回復していることもあって、観光地の店舗を中心に来客数が増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年であれば、お盆の帰省期間が終わると、来客数が急激に減少することになるが、今年はインバウンドを含めた観光客の来店が増加している。特に週末は繁忙期と同様の来客数がみられている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が確実に増えている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・同業他社も含めて、取扱額が前年実績を上回っており、客単価も上がっている。宿泊施設やバスなどの手配において、満席との回答が返ってくることも多く、全体的に需要が供給を上回っている状況にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・お盆シーズンということもあって、人の動きが活性化しており、それに伴って当店の来客数も増加している。また、8月に入ってから値上げを行ったところ、多くの客が理解を示しており、安心している。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー]（従業員）	来客数の動き	・旅客も、車両も好調に推移している。特にインバウンドを含めた個人客の増加が目立っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候に恵まれたこともあって、前年と比べると、夏のイベントの人出がかなり増えている。店舗の来客数もやや増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・全般的に景況感は上向いていると考えていたが、上半期の景況判断などをみると、インバウンド消費が伸びている一方で、個人消費が若干落ち込んでいる。個人消費が落ち込んでいる要因が分からないため、やや不安である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入り、家族連れの客がかなり増えてきた。こうした旅行者は欲しい物は節約せずに買う傾向があるため、売上にもプラスとなっている。周りを見ても、人気のある店は常に大行列ができていたり、限定商品などが数時間で売り切れるなど、消費意欲の旺盛な状況がみられる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・観光客や帰省客の増加が売上の増加に結び付いている。人の動きは完全にコロナ禍前の状態に戻っている。
		スーパー（従業員）	単価の動き	・物価が引き続き上昇傾向にあるため、景気は3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・旅行やイベントの集客が好調なこともあって、観光地の店舗の売上は前年を上回っている。一方、通勤や通学での利用が中心の店舗は、客の来店頻度の低下や買い控えがみられ、苦戦している。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・前年は残暑が厳しく、夏物を買いたい求める客が多く来店したが、今年は前年ほど暑さが厳しくない分、来客数が前年を下回っている。ただし、前年のような天候であれば、来客数がある程度伸びていたとみられることから、景気は3か月前と変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年8月は夏枯れの時期ということもあって、来客数が最低限の水準にとどまっており、これまでと同様に厳しい状況にある。新型車があることから、購入に向けた動きはある程度みられるが、店舗間や他社との格差が少なからずみられるなど、全体的な景気はそれほど良くない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・店舗への客足はそれほど変わっていないが、購買客数が前年比90%と落ち込んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・石油製品の価格に変化がみられないことから、景気は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・観光客の増加が追い風となり、売上は悪くない状況にあるものの、地元客が減少傾向にある。じわじわと客単価が下がっており、客層も変わってきていることから、今後に向けての不安もある。一方、仕入れに関しては、コロナ禍の影響で中止されていた全国企業の食品展示会の再開が相次いでいることから、適正価格の食材を探すなどして、支出の見直しを進めたい。また、今夏は例年よりも高温多湿のため、スタッフの疲労蓄積がみられている。9月前半までは暑い日が続くこととみられることから、夏バテや夏風邪など、従業員の健康管理に配慮する必要が出てきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・8月は暑さが厳しかったが、来客数の変動は余りみられなかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・宮崎県の地震や南海トラフ地震臨時情報の発表、猛暑や台風の上陸など、旅行敬遠につながる要因が多く、予約の低迷や旅行の取りやめといった動きがみられる。ただし、3か月前も景気が良くなかったことから、下げ止まりという評価になる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月のタクシー1台当たりの売上は前年並みであった。ただし、前年10月以降、乗務員の採用が増えており、前年よりも乗務員が35%増えていることから、会社全体の売上は前年から約35%の増加となった。コロナ禍前の2019年と比較すると、乗務員はまだ約10%少ないものの、会社の売上はほぼ同じ水準まで回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆期間中のタクシー利用やイベント関連のオーダーがやや増加したものの、お盆期間の前後は利用がやや落ち込んだことから、月全体の利用客数は余り変わっていない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・人の流れは前年並みであり、景気が大きく変わるような動きも見当たらなかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・8月の売上はやや減少したが、ここ3か月と比べても、景気が下向いているというほどの落ち込みはみられなかった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・建築資材が高止まりしていることから、販売価格が下がる様子はみられない。また、金利の引上げに伴い、住宅ローンの借入額の上限が引き下げられることになるため、住宅取得のマインドが低下している。建築する建物も小ぶりな物件が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きは決して良いものではない。値上げの動きが続いていることから、日々の買物に悩んでいる様子がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・物価が上昇していること、以前よりも円高になっていることから、海外富裕層の購買単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品単価が上昇している一方で、来客数及び買上点数が減少している。その結果、売上が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・物価上昇の動きが落ち着いてこないことから、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子をみると、必要な物しか買ってない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・物価高が続いていることから、客の来店頻度が低下している。そのため、足元の買上客数は減少傾向をたどっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・夏の最盛期の売上が前年を下回っている。天候要因以外にも、消費を冷え込ませている要因があることがうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きに停滞感がみられる。食材などの価格上昇やエネルギー価格の高止まりに加えて、観光などに支出がシフトしていることもあって、高額商材の買い控えが感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両の登録台数は計画に近いところまで持ち直している。受注残があるうちは計画を達成できるとみられるが、車両の生産台数が落ち着き始めていることもあって、先行きは厳しくなることが懸念される。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の前年比が低下していることから、客の購買意欲が鈍化していることがうかがえる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・例年よりも暑い日が続いていることもあって、客足が計算できない状況にある。本来であれば、メーカー各社が秋の値上げを発表していることで、駆け込み需要を期待できるタイミングであるが、期待外れの結果となっている。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・お盆商戦の客の様子をみると、消耗品の購入が多かったものの、売上は2割減となった。お盆後は、例年需要の落ち込む時期であり、購買客が余り多くみられない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・国内客については、団体客、個人客のいずれも来客数が伸びておらず、これまで順調に上向いていた客単価も伸びがみられなくなっている。日本銀行の追加利上げ、株価の暴落、物価高が同時に影響したことが要因とみられる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・物価高、燃料高、円安が続いていることで当地域の経済も停滞が続いている。そのため、法人の旅行需要が低迷している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地域イベントの期間中は、好調な集客がみられていたが、イベント後の人流は今一つ伸びがみられなかった。月全体での景気はやや悪い状況となっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・通信端末価格が高騰していることで、客の買い控えが一層強まっている。特に中所得者層の落ち込みが顕著である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・物価上昇がいまだに続いていることがマイナスとなっている。値上げによる利用控えもみられる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅着工数や建売住宅の在庫の動きがいまだに不調であるなど、住宅マーケットの回復傾向がみられない。金利が上昇局面にあることもマイナスである。

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	・分譲マンションのモデルルームを来訪する客について、購入の意思決定にかかる時間が以前よりも長くなっている。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・株価が暴落してから、来客数が急激に減っている。当店においては、大きな影響がみられている。
	×	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・円安を背景とした物価高により、客の節約志向が強くなっている。例年よりも暑さの厳しい日が続いていることもマイナスである。この月末の1週間は大型台風の影響でショッピングセンター内の店舗を臨時休業したこともあって、客足が大きく落ち込んでいる。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば、夏物のバーゲンセールと秋物の新作のどちらかが売れる時期であるが、今年はどちらの商材も買い求める客が極端に減っている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・夏の地域イベント開催に伴う人出はそれなりにみられたものの、消費力の弱い子供が中心であったことから、地域経済が活発になるような動きはみられなかった。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月の販売量は前年比プラス27%であった。3か月前の5月の販売量は前年比プラス18%だったことから、景気は良くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格上昇の影響は、販売価格への転嫁が進んでいることで縮小傾向にあるが、価格転嫁が十分にできずに収益確保に苦慮している様子もうかがえる。一方、企業の人手不足感は依然として強く、特に有資格者を必要とするような業種では受注機会の損失が生じているなど、業況改善に当たっての妨げとなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・企業からの不動産登記の受注量がやや増加している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建材の高騰、人材不足などの影響により、建設業界全体において価格見直しの動きが徐々に進んでいる。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・青果物の端境期に当たるため、景気は変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響もあって、販売量が減少している。特に値上げを行った商品の落ち込みが目立っている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・札幌の再開発が目ざされていることもあって、景気が上向きにあるとみられがちだが、再開発は全体の一部である。むしろ設計や施工の人材が集中していることで、他業務の人材不足につながっている面がある。コスト上昇の影響も大きく、計画中止などの動きもみられている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・北海道は今年も猛暑に見舞われているが、今年のような暑さが通常と捉えるようになっており、建設現場での熱中症対策が浸透している。その効果もあって、各工事がフル稼働状態のまま最盛期を迎えており、引き続き順調に推移している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州向けの生乳は、消費量が伸びていないことから、相変わらず動きが鈍い。紙パルプは、宮崎県の地震により、生産体制に影響が生じており、減少傾向にある。飼料用のフィッシュミールは、イワシの漁獲が好調なことから、特に九州向けが増加している。農産品関連は、今のところ天候が順調に推移していることから、今後に期待が持てる。これらのことから、全体的な景気は変わらないまま推移している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが影響したこともあって、8月の輸送量が想定以上に伸び悩んでいる。また、輸出入貨物の不調も依然として続いている。これらのことから、景気は良い方向には向かっておらず、これまでと変わらない状況にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先へのヒアリングから、販売量や販売単価などの動きは引き続きやや良い状況にあり、特段の変化もみられない。当社の状況も同様である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・今年当初の見込みよりも売上が増えているが、スポット案件受注の効果とみられる。一方、ベース商材の動きが悪いため、現在の受注状況を見ると、今後の全体的な売上は減ることが懸念される。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・新築住宅着工棟数が前年を下回り続けている。回復する見通しもないことから、景気はやや悪くなっている。
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・広告の受注額が横ばい又は減少傾向で推移している。
		司法書士	それ以外	・不動産関連の受注量は特に少ないわけでもなく、例年並みで推移しているものの、物価上昇が続いていることがマイナスとなっている。収入が変わらない一方で、物価上昇の影響で支出が増えており、今後も支出が減るような見通しが立たない状況にある。1度値上げするとなかなか値下げを行わない大企業の体質にも問題がある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・8月はお盆明けから企業の問合せが増えている。また、当社がアプローチしている求人企業からの求人獲得も順調に進んでいる。3か月前と比べると、求人数は1割ほど増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・求職者数は3か月前とほぼ横ばいで推移している。ただし、求職者の年代構成をみると、20代から40代にかけての若年層が減少傾向にあり、ミドルやシニアといった層が増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・医療や娯楽業などの一部の業界は求人数を維持しているものの、それ以外の業界の求人数は減少が続いている。一方、求人への反応が良いという声もあちこちから聞こえてくる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・街中で観光客を見ない日はないなど、観光客が増えていることがうかがえるが、関連する業種からの求人数は増えていない。全体的な求人数はほぼ横ばいで推移している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・人手不足感は強まっているが、求人を出しても応募者が少ないという理由で掲載を見送る企業が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当地における7月の有効求人倍率は0.80倍であり、3か月前との比較では0.02ポイント下回った。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年から5.7%の減少、月間有効求職者数は前年から7.3%の減少となった。一方、新規求人数は前年から5.2%の減少、月間有効求人数は前年から6.1%の減少となった。求職者数も求人数もほぼ同様の減少幅で推移していることから、景気は大きく変わっていない。
		学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・求人はそれなりにあるものの、学生とのマッチングがうまくいっていない。
		*	*	*
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・売上は、来客数とともに前月比10%減少しているものの、3か月前よりも良くなっている。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・インバウンドの増加に伴い、高単価商品の需要が高まっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏祭り開催日の曜日配列が悪かったが稼働は好調だった。また、お盆も9連休の客が多かったから好調であった。
		一般小売店 [酒](経営者)	販売量の動き	・お盆期間は帰省客や観光客が大幅に増加し、昼夜問わず人流が活発化した。特に観光施設や宿泊施設等への販売量が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・8月は来客数を除き、1品単価、買上点数、客単価が既存店で前年を超えている。夏季ボーナスの増加もあってか売上は悪くない。保存の利く防災対策商品、暑さ対策商品、低単価商品の売行きが良い。一時的かもしれないが、消費が回復傾向にあるようにみえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は前年比103.9%、買上点数は同96.1%となっている。客単価は同99.9%、来客数は同106.7%と、前年より良い売上状況を示している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・お盆期間を中心に高単価商品が売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お盆期間の来客数や客単価が前年より増加している。
		スーパー（商品担当）	単価の動き	・買上点数が若干増加し、客単価も回復傾向にある。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・夏なので来客数が多い。また、夏祭りの開催により売上もかなり増加している。ただし、人も多く雇ったため利益が出るか不安である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・お盆期間は人の動きが活発になった。しかし、財布のひもは思ったほど緩くなっていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・台風の影響で、お盆の時期に外出や帰省を中止し買物をして過ごす人が多くみられた。また、県外からの帰省客の需要もあり、販売量は好調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・出張や旅行、ビジネス需要が回復している。ふだん着需要も暑さの影響で機能素材を使ったものを中心に盛り上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の販売数が増えている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が上がり、涼を求めてショッピングセンターを訪れる人が増えているため、来客数が増え、販売量が前年より増加している。路面店の単独店舗ではみられない状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・紅葉シーズンの東北の宿泊需要が活発である。当市で各種イベントが開催されるため、引き続き当地での販売量は多くなっている。近郊の温泉地も好調が続いている。また、不調だった県内の温泉郷も紅葉需要で受注が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約施設の販売状況は、年度内売上目標を8%上回っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売価格の上昇により、売上が増加している。需要も高く、販売量も減らない。好調を維持している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・建築コストの上昇や資材調達の遅延、働き方改革による4週8休の導入など、建設業界は厳しい状況下にある。しかし、新規案件の見積依頼などが続いており、市場は景気が良いとみている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に隣接した大型商業施設のオープンから1か月が経過し、商店街の通行量は3か月前の約1.5倍になっており、活気が戻っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑い日が多いため来客数は少ない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・前半は夏祭りがあり非常に多くの人出があった。また、お盆期間中も旅行客が街にあふれ、売上も前年を超えた。しかし、お盆を過ぎると、2度の台風の影響もあり人出がなくなったため、売上が下がっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は例年並みだが売上は振るわず、客単価が落ちている。店頭の忙しさは変わらないものの売上につながっていない。客は財布のひもを締めている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず商品に動きはない。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・販売量はお盆までは好調に推移していたが、お盆を過ぎてからは大きく落ち込んでいる。また、熱中症アラートが発表されると不要不急の外出が控えられるため、中心客層である高齢者の客足が止まる。今月は年金支給日があったが、販売を押し上げる要因にはなっていない。

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
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇により食料品の購入客数は減少しているが、化粧品や衣料品などは固定客が多いため堅調に推移している。食料品のマイナス分を高額商品の売上でカバーしている状況は変わらない。
		百貨店（催事担当）	来客数の動き	・今年度に入り来客数が増加傾向にある。改装や催事強化の効果が現れている。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・お中元やお盆、土産関連などのギフトアイテムは好調に推移したものの、物価高の影響もあり、生鮮食品を中心に全体的には必要最低限の購買行動になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は減っているが、値上げにより客単価が上がり、売上は何とか前年並みで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は変わっていない。ただし、長期的には微減傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここ1か月、米不足の影響で、米の販売量増加が売上を押し上げているが、一時的なものとみている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客単価が前年を下回っており、お盆の総菜も1品単価は前年を下回っている。また、特売品や値下品を目当てに来店する客が更に増えている。客は吟味して買物をしている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・売上は前年を超えているが、来客数は98.3%と前年割れが続いている。米不足により米の売上が異常値となっており客単価は上昇している。しかし、買上点数は前年比98.8%と客の購買は慎重である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方時間帯に雷雨が多かったため、来客数が少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、景気は変わらない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・低単価商品の販売が中心になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・値上げを前に作業服等の注文が増加している。また、夏祭り期間の県産品の売上も好調であった。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・処分価格での販売等により来客数が増加したため、今月の売上は予算達成の見込みである。ただし、客単価は下がっている。また、レジャー関連用商品が不振である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコン等夏物商材のピークが過ぎたことと、需要の前倒しがあったことが影響し、今月は販売量が前年割れしている。また、白物家電は前年並みだがテレビが良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は例年の8月と比べると悪くなく、用品や1台当たりの粗利も変わらない。
		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いる。一方で受注量は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・為替レートの関係で、輸入車部門の売上が前年比6割とかなり厳しい状況である。特に車両販売の落ち込みが大きく、代替希望があっても購入を控えるケースが発生している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが販売量は変わらない。
		その他専門店 【白衣・ユニフォーム】（経営者）	販売量の動き	・サービス業の制服については、観光地でインバウンドが多少みられ景気が良くなっているものの、需要につながっていない。また、作業服の業界では空調服の売行きが良いというが、当社では納入実績に結び付いていない。期待していた夏物の販売も非常に低迷している。
		その他専門店 【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・夏休みなどもあり燃料油需要の回復を期待していたものの、前年と同水準の実績にとどまっている。販売価格の高値が続いており、車両移動は増加していない。
		その他小売 【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・全館レジ通過客数は前年比100%と前年を何とか維持している。夏祭りの来場者数が伸び悩んだことや、お盆期間に台風接近が続いたことが影響している。また、当地名物の飲食店や土産物店も軒並み苦戦している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にあるが、単価は良いため、トータルではいつもの月と変わらない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・入浴はみられるようになったが、台風の接近など悪天候で外に出たくても出られないが続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比103%である。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・夏休みの影響で営業は順調だが、物価高の影響で経費削減の締め付けは厳しい。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は依然少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・極端に悪いことはないが、物価高の影響が消費にメリハリがみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑による利用客に加え、夏休みやお盆の帰省客、夏祭りやイベントに来る人のタクシー利用が多くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスは、夏祭りの生中継などで加入者数を伸ばしており、解約者数は少ない。通信サービスは、解約者数は増加していないものの、新規加入者数は伸び悩んでいる。大手競合会社のキャンペーンなどに新規顧客が奪い取られている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種別に様々な動きはあるが、総じて変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・必要最低限のものしか売れない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比96%で推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・お盆にどこにも出掛けないという客が意外に多かった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・何もかも値上がりしているため、客も消費を控えている。
		その他サービス【寮管理】（管理人）	お客様の様子	・物価高にも慣れ、節約の意識も定着している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅は価格の安い企画住宅が主であり、注文住宅の受注は少ない。
		その他住宅【住宅展示場運営会社】（従業員）	来客数の動き	・来場者組数の動向は前月と変わらない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・閉店する飲食店が周辺でかなり増えており、景気はかなり悪くなっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・7月後半から新型コロナウイルス感染症の感染拡大が続いている。6月には前年を超えた来客数が減少傾向となり、今月は前年比91%となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏休みシーズンに入り各種イベントもあったが、来客数は前年より減少し、売上も減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は前年比101%、来客数は同96%であり、買上点数は上がっていない。おにぎりやパンなどについては値引きされた商品を購入する客が多く、廃棄商品は少なくなるが利益は上がらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売量は3か月連続で前年割れしている。商品の値上げにより買上点数が減少しているとみている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・盛夏時期の来客を期待したが、天候不順や台風の影響により、来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・せっかくの夏休みも、豪雨や台風などの悪天候で外出する機会が減っており、天候が回復しても猛暑で外出を控えている。週末等の人も悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降水量が前年より多くなっていることと、人が動くお盆期間に台風があったことにより、来客数が例年より少なくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品の値上がりが、購入決定のマイナス要素になっている。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・気温が高い日が続く、夏物の処分セールで季節商材はにぎわっているものの、本来この時期に売れる冷蔵庫や調理家電の動きが停滞している。家電量販店以外にも客が分散する傾向があり、来客数が減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダーストップしている車はないが、新車の受注量がなかなか伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (インテリア コーディネーター)	単価の動き	・全ての物が値上がりしている。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・帰省シーズンに台風が接近したこともあり、全体的に動きが鈍い。飲食店は人手不足ながらも一定の売上はあったが、一般需要は動きがない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・インバウンド需要が高まっていると聞けるが本店では実感がない。常連客の来店頻度も下がっている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・例年、お盆休み明けは来客数が少ないが、今年は前年よりも少し悪い。同業者も予約数、来客数が少ないと言っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・秋の行楽シーズンの販売量は前年並みで推移しているものの、物価高が収益を圧迫している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・大型台風の接近と夏の旅行シーズンが重なり、売上に影響が出ている。旅行に行こうというマインドが低くなっている。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・販売量は減少傾向で、低価格帯のものに集中している。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・客単価は下がっていないが、来客数が減少しているため売上が悪い。イベントを実施してもそのときだけで、再来場に結び付かない。
		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工事の問合せのピークを越えている。省エネ型給湯器工事はお盆期間と重なり先送りとなっている。リフォームは猛暑の影響で工事の先送りが増え、大型の増改築工事は減っている。
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・物価が高くなり、消費者はとにかく金を使わない。夕方の値引きの時間を狙って来店する客が増加している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・毎日暑い、夏物は購入済みの客が多く、それほど売れない。お盆もあり、来客数は少ない。
	×	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・猛暑にもかかわらず、夏物商材が目的の客が大幅に減少している。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・お盆の帰省客の動きを見ると、当社の居酒屋部門は家族連れのお客が増えて、和食部門は予想よりも動きが少ない。最近はそれなりの価格帯の店に行きたくても行けない人が増えている。価格上昇に家計が追い付いていないことを意味している。
	×	観光名所(職員)	それ以外	・前月の水害で大きな被害を受けている。所有している観光船16船のうち11船が流され、残っている船で運行しているが、定期船を減便せざるを得ない。また、船の回収も進まず、先行きが見えない状況である。
	×	遊園地(経営者)	来客数の動き	・暑さに加えて、来客数がピークとなるお盆休みの週に2回、月末に1回、台風が接近し来客数に大きな影響を与えている。コロナ禍の頃は別として、近年になく低調に推移している。
企業 動向 関連 (東北)		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・気温も高く、桃の需要が高いまま推移している。目立った障害もなく、桃自体の品質も良い。
		食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・夏祭り等のイベント、旅行、帰省等で人流が増加し、好調に推移している。ただし、台風等の悪天候によるキャンセルが発生している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・車載向け電装部品の受注がやや増加している。新規品の引き合いも堅調である。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注は堅調に推移している。物価は上昇しているが、価格に織り込み済みであり影響は少ない。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・夏祭りシーズンを迎えて県外からの観光客流入がピークとなり、関連業種が好影響を受けている。一方で食料品や一般消費財は単価の上昇傾向が続いており、家計における景気高揚感を抑制する要因となっている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業](経理担当)	受注量や販売量の動き	・暑い日が続いており、飲料を中心とした夏物商材の販売量が前年を上回っている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・夏祭りの開催期間が平日だったことに加え、お盆も台風の影響で土産の販売は厳しく、暑さで冷蔵品の土産も厳しい。客単価も落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎月の販売量は前年比90%台が続いており、販売不振が常態化している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・地方経済における中小企業のオーナーの共通課題は、将来のことを考えた投資や収益に直結しないことは優先されず、目先の状況に左右されていることである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干上向きになるとみていたが、米国の景気後退への懸念からか、顧客の発注が慎重になっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・A I関連を起因とする受注が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大きな工事の受注もなく、受注量に変化がみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気は非常に良い。これ以上は対応ができない状況が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、売上は前年を超えているが、前年が少なすぎただけで決して今期が良いわけではない。業界全体として荷動きが悪く、大手宅配業者も取扱個数が減っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応が冷え込んでいるなか、今後の受注を左右する新規設備の先行投資を行っている。明るい状況にない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・人件費や原材料、エネルギー価格等の高騰が企業の収益にマイナスの影響を与えており、3か月前と変わらず、広告費の縮小傾向が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・顧客の活動が活発になっているとはいえ、新たな広告投資の話なども出ていない。
		経営コンサルタント	それ以外	・観光地では、廉価なホテルはにぎわっている反面、高価格帯のホテルは空きが目立つ。選別消費の傾向がみられる。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。サービス業、小売業、飲食業等は売上が回復し、業績も回復傾向にある。製造業は相変わらず部品不足等が続いており、売上が上がらず苦しい会社が多い。建設業関係は一定の売上を計上しており、業績も回復している企業が多い。全体的な景気はやや良い状態である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・地域の特産品販売所の販売量に特段の変化はみられない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農業資材や農機具の価格高騰が経営を圧迫し続けている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の発注が激減している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・提案案件の予算や追加作業費用が認められないケースが増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社主力のデバイス関連事業の動向が良くないため、全体売上に悪影響が出ている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・パートナー店の破産や、販売先の業況悪化が発生している。
	×	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、民間事業共に工事の発注が低調で厳しい状況である。
雇用関連		-	-	-
(東北)		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・来春の社員採用数が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・夏祭りや大型商業施設のオープンにより中心市街地への人出が増加しており、運輸業、サービス業等に波及効果が現れている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・周辺の企業で増産の話があり、短期ではあるが人材を募集している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・あらゆる業種、業界、規模、職種の求人ニーズが継続している。

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）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、企業側の書類通過率は下がり続けている。これは人手不足により経験の浅い人材でも採用する必要があった状況から脱していることを示している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・募集時の時給は年々上昇している。一方で、時給を上げられる企業と上げられない企業で採用に差が出ている。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・広告業界は総じて沈滞ムードが漂っている。多くの中小企業の顧客は、賃上げや物価の上昇による利益減少に苦しんでいるため、広告を使つての積極的な動きが見られない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の動きが低調で、売上も前年割れとなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・特定の業種の企業では人手不足による活発な求人活動が継続している。一方で、燃料費や原材料費、人件費の増加により収益が上がらない企業が増加している。この状況がしばらく継続している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・各事業所の人手不足感は根強い一方で、雇用調整の案件も一定数発生している。離職者が早期に同業他社への再就職する事例も散見される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少が下げ止まっている。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・新卒採用は首都圏を中心とした求人がある程度落ち着いている。今後は地元などの地方採用の求人が本格化するが、まだ大きな動きは見られない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・8月は閑散期であることを考慮しても、求人数、求職者数、採用数は鈍化傾向にある。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・株価の低迷やガソリン価格の高騰などが続いている。人件費の上昇分を価格に転嫁できない状況にある。
	x	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・特にお盆期間中の売上は前年比118%と好調であった。加えてギフト商材も好調で、良くなっている要因の1つといえる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月は1年のなかでもハイシーズンのため、良くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月は全国大会等のイベントが多数あり、宿泊部門は高稼働、高単価で動いている。料飲部門は通常オフシーズンの8月だが、全国大会の会食や同窓会等の受注ができたため、高稼働である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・例年にない酷暑が続いているものの、前年よりもお盆休みが取りやすい日並びであったためか、売上達成度で比較すると3か月前より若干良い状況が前月から続いている。ただし、8月16日と28日以降については、台風接近の影響で売上が極端に落ちてしまっている。天候に左右されるのは観光業の宿命だが、例年8月末は購買意欲の高い客が来店するため、非常に残念である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・次世代型路面電車の開業1周年や食品売場の改装もあり、全体的に来客数が増加している。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みということで子供の昼食需要があり、買上点数が多く、売上が伸びている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・宿泊代や交通費の価格高騰にも客が慣れてきたので、手数料ビジネスの当業界は前年よりも利益が出ている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・コロナ禍で消えた案件の依頼が回復傾向にある。

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
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・猛暑や旧盆期間の台風の発生や接近等、マイナス要因が多く懸念していたものの、旧盆期間の日並びも良く、前年を上回る来園者数になっている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・客からの問合せが増えてきている。建築業界だが、価格高騰はありつつも必要に迫られて動き出している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月に入ってから店舗関係の引き合いが増えている。飲食店関係や、大きい物でいうと、工場、倉庫等が活発に動いている。ただし、事務所関係は、相変わらず停滞している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・猛暑日が続くなか、ようやく店に来てくれた高齢の客は購入数も最小限で、節約志向が顕著に表れている。こうしたこともあり、景気が上向くことは当分の間、望めない。
		一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・連日の猛暑のなかでも、各地の納涼祭や花火大会には出掛けている人が多い。買物については食品の値上がりが続いており、また、主食の米が品不足で高値となっているが、売り切れの状態である。客はチラシを見ながら、控えめに買物している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・猛暑日が続いているものの、来客数は堅調に推移している。夏季休暇による外出機会の拡大に伴い、アパレル全般が好調に推移している。一方、その他の商品群は伸び悩んでおり、トータルでは前年実績レベルである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・アイテムやオケージョンで売行きは違うが、地方ならではのお盆や帰省関連商材の売行きは好調である。ファッション関係、夏物のクリアランスセールも堅調であったが、猛暑の影響で秋物の動きにはばらつきがある。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年同月比100%前後で推移している。
		スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・来客数の推移が悪い状態で下げ止まり、回復傾向に向かわない。チラシ初日やイベント時でも来客数の伸び悩みが続いている。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・今月は年金給付月で、お盆が重なったことや台風の影響、天候に相当左右された部分もあるが、本当に客が出てこない。今後どうなるのか、本当に笑えるほどひどい状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず、新車や中古車等の販売が良くない分を、車検整備等のサービス部門の促進でカバーしている。減収で利益は横ばいである。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量はやや落ちてはいるが、細かい販売や修理はそこそこ動きがある。客もそれなりに出入りがあり、総合的にみて変わらない。ただし、良くも悪くも、デリケートに動く傾向はある。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・台風接近や南海トラフ地震臨時情報の発表等の影響で、防災用品の販売動向は上がっている。ただし、一時的なもので景気を左右するほどではない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・猛暑とゲリラ雷雨により来客数にマイナスの影響が出ている。株価や為替の大きな変動や政権政党の総裁選の話題等、不確定な要素が多く、前向きの消費にはつながっていない。
		その他専門店 (総務担当)	お客様の様子	・来客数が減少している。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・気候変動や各種感染症の流行等で、団体客が若干減少している。猛暑のため、天候の良い日の個人客の来店に依存している。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・相変わらず、宴会等の予約は入っているものの、フリー客の動きが鈍い。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・猛暑や天候不順の影響等で、葉物野菜が値上がりする等の新たな要因が出て、総体のコストが上振れする傾向が続いている。主力の給食部門は収支が圧迫され、更なる取引条件の見直し交渉が必須となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・夏休みがほぼ終了したが、かなりの猛暑と天候不順のためか、日本人客の来訪者数が今一つ伸び悩んでいる。一方、外国人来訪者は堅調で、東南アジアよりも西欧諸国からが目立っている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・夏休み中だが、客の動きは3か月前と変わらない。通常なら増えてくるが、目立った動きはない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑さのため、人の動きが悪く、前年同月比4%の減少である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・顧客満足につなげるため、当社独自のサービスを継続し企業努力している。結果として、同業他社との差別化につながっている。特に近隣の同業他社との差別化が顕著である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・インバウンド効果等、関連業界の売上は好調のようだが、物価高や実質賃金の低下により、国内消費、景気は変わらないのではないかと。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来店客の節約志向が続いている。メンテナンス上の予防安全は必要なことと理解はしているものの、極力最小限の出費を望み、多少の持続性は了承し、保証期間を犠牲にする形の注文が、率にして入庫数の約60%と多数を占めている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅ローンの基準金利が来月から上昇するため、様子見状態で販売が一時停滞している。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・コスト重視かつ修繕やリフォームが必要になってから受注が入るケースが多い。提案を行ってもなかなか受注に結び付いていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・祭り等の催事が一段落したこともあり、やや悪くなっている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・株価や為替の変動、各地での地震や台風接近、豪雨等自然災害の多発等の影響もあり、客の反応が少し厳しくなった印象を受けている。8月中旬頃までは堅調だったこともあり、もう少し動向を見定めなければ何ともいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響もあり、観光客が大幅に減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比では前月の売上は103%だったが、今月は100%で着地予定と若干悪くなっている。好調な商材はテレビで125%、不調だったのはエアコンで85%と振るわなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・稼働日が少ないことと来客数の減少傾向もあり、受注が上がらず、登録台数も減少している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入価格がまたいろいろと値上がりしている。売価はまだ値上げできないが、影響は出てくる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生前は、地方ではお盆の帰省時はタクシー利用が多かったが、今では景気が悪いせいか、自家用車の送迎が多く見受けられ、利用客は少ない。お盆休みでお金を使ったためか、夜～深夜にかけての人出も少ない。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・例年8月は来客数が減少するが、今年も3か月前と比べて約90%となりそうである。
		通信会社（局長）	単価の動き	・現状の値上げトレンドに客は慣れを感じ始めている。その結果、節約志向を助長させ単価の低い物でないと購入に至らない。
		ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・商材価格が上がっており、購買意欲はなくなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・猛暑と降雨の影響で来場者数は減少している。お盆も予約の動きが鈍く、天候の影響で直前のキャンセルが出ている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7月の売上は良かったものの、8月は前年と比べても客足が伸びずに苦戦している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月と比べれば客が多い。特に、お盆時期の来客数は多かった。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、残業や休日出勤は少ない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑に加え、台風や豪雨、米不足等による物価高で、お盆休み以外は全く動きがない。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (北関東)		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・依然として全体の仕事量は低調だが、新規案件の引き合いは着実に増えつつある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ほとんどの取引先で受注価格を10%から15%くらい上げてもらえ、取引先もまずまずの状況である。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注や販売価格共に改善がみられるものの、一部企業ではまだまだのところもある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ここ1年以上になるが、相続登記が義務化に向かい出してから、大分良くなっている。やや良い仕事量で推移している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑対策をして、通常どおり頑張っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・数十社ある取引先の何社かは忙しくなっているが、全体的な受注量を考えると、低空飛行が続いている。
		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。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・最近、各地で地震や大雨による災害があり、防災グッズ、特に防災バグー式、簡易トイレ、電池、備蓄飲料水等の輸送量が増えている。また、省エネエアコンの物量も増えているが、ドライバー不足や燃料価格の高騰により、コスト的には利益が薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・値上げを受け入れる取引先が増えているのは喜ばしいが、清掃に関する契約見直しにより売上が減る取引先も出ている。全体的には横ばいを維持するのがやっとである。
		経営コンサルタント	それ以外	・夏休み期間で人出がそこそこあり、夏季及び旅行等の消費は順調である。しかし、地域の下請企業の受注や生産等の業績面にはいまだ追い風が足りない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・賃上げやボーナス増加といった話はあるが、今のところ業績に変化はない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の閉店が非常に増えている。コロナ禍が明けても客足が芳しくない飲食店も多く、ゼロゼロ融資の返済が厳しいという声をよく聞くようになってきている。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この景気の悪さは、もしかしたら半年かそれ以上続くのではないかという見方が出てきている。当社だけでなく、周りも皆、かなり落ち込んでおり、厳しい状況である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・夏休みやお盆の時期で、人の流れもかなり動きがあり、観光地やホテル、旅館、一般土産等の小売、衣料品等、贈答品も含めて、スーパー、デパート等の動きが活発さを見せている。価格も底堅く、若干高めである。人の動きについても、求人によっては手当等を応急的に対応したように見受けられる。建築関係は、依然として堅調に伸びている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・製造や事務関係のポジションで慢性的な人材不足の状況が続いている。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣の採用数が変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が7か月ぶりに増加となっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・気温上昇や悪天候の増加といった気候変動による各所への被害があり、物価の上昇が今後の懸念材料となっている。
	*	*	*	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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相変わらず堅調で、前年同月並みが続いている。イベントへのレスポンスも良く、Webの閲覧回数や問合せ数の伸びも続いている。インバウンドも良く、週末を中心に街に来ている外国人が多くなっているというアンケートの結果も出ている（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・インバウンドにより前年同期と比較して来客数、買上客数が大きく伸びている（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	それ以外	・中古車市況が好調であり、サービスも確実に在庫を獲得している。
		高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・人員の量と質を確保するため、サービス料の引上げを行ったが、抵抗なく客に受け入れられていることから、物価上昇への地ならしができているとみられる（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・例年8月はエアコンの売上が落ちるが、今年はハウジングエアコンの問合せが多く、工事が間に合っていない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今夏の暑さでエアコンが動いている。祭りなどのイベント関係も復活してきたので、それに伴う電気工事などの依頼も増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・祭事が復活し、客が戻ってきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年より増加しているが、経費も増加しており、利益は多くはない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・猛暑続きと地震、台風の影響で不安が広がり、食品では米、水のまとめ買いがみられる。夏休み期間中、インバウンドは引き続き好調で、グループでのレストラン利用が増加している。猛暑の影響で秋物の動きは鈍い（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・少し状況が落ち着いたのか、僅かだが来客数が増加傾向にある（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・来客数が増えていることと、値上げによる1品単価の上昇により、売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少しているが、予約が多いため、売上は多少増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月に続き8月も天候の良い日が続く、日中は来客数が減るものの、朝晩は好調が続いている。売上も前年より若干良い。お盆の時期もそれほど落ち込まずに済んでいる（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・直近はレジャーやイベントが活発で、来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年比110%を計上している。客単価は変わらないものの、来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・店舗周辺のイベントが前年より多くあることから、来客数、単価共に伸びている。不安定な天候によって雨具の売行きに伴う単価上昇傾向がみられる（東京都）。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・8月は、当社の主軸である着物事業のうち、新規客のパロメーターとなる浴衣の売上が前年比114%と好調に推移している。もう一方の主軸であるドレス事業においては、ステージドレスの需要が堅調に伸びたことにより全社の売上を底上げしている。懸念事項は、月末の台風の影響により出店先が閉館になること等である（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売単価の上昇がみられるようになってきた。僅かではあるが単価が上がり、売上にも良い影響が出ている。以前は値上がりに対して強い抵抗感があったが、最近は仕方ないという感じで受け止めてもらえる雰囲気がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の受注が増えており、販売量も増加している。
		その他専門店【貴金属】（統括）	単価の動き	・仕入価格の上昇に伴う値上げを数回したこともあるが、客単価が全体的に上昇している。高価格帯の商材の販売が増加している（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター全体では前年並みの売上を確保できている。また、来場者数も実質的に増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今夏は猛暑日が多いが、人々はその暑さに少し慣れたのか、料飲部門の売上、来客数共に7月より増えている。ただし、売上が伸びたといっても、ちょうど7月の減少分がばん回できた程度である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が5類に移行して以降、余り変化がみられない。景気は上向きである（東京都）。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	それ以外	・雇用の募集などをみると、時給が上がっているようである。それに伴い賃上げを希望する従業員も増えている。景気が良いのか、人材不足により賃金を上げる場所が増えているのかははっきりしないが、物価が上がり、賃金も上がることで景気も上向いてくるのではないかと（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	単価の動き	・前々年度、前年度の管理費、単価交渉の成果が実り、原材料価格及び人件費の高騰を価格転嫁で吸収できたため、業績は好調に推移している（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月は夏休みということもあり、近隣の大規模コンベンション施設でのイベントがかなり戻ってきている。6～7月が底で、8月は宿泊を中心に売上が上がっている。また、宴会物件も8月の割に比較的多く入っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みということもあって家族連れの宿泊が多く、猛暑でインドアプールの利用は制限をしなければならぬ状況となっている。インパウンドの比率も徐々に上昇しており、単価上昇に貢献している。レストランも昼を中心に満席の日も出ており、景気回復をやや実感している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏休み期間ということで、レジャー目的の需要があり、高単価の販売で推移し、記録的な売上となっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・子供の夏休みに入っているが、最近はゲリラ豪雨や雷が多く、遠くへ出掛けるよりは近場で家族皆で楽しめるようにと、やや値の張る料理店へ行くなどしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・まだまだ暑い日が続いている。近距離利用の客も増えている。朝から夕方、終電までの利用は非常に多い一方で、深夜は少ない。いつしか真逆になったようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月になり猛暑が続いたということもあり、利用客が増えている。この状況が続くと良い（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおり猛暑の影響で2～3か月前と比べて近距離の客が増えている。場所によってはタクシー待ちの列もある（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・ゲリラ豪雨など急な雨が降ると、一時的に乗客が増える。また、前年11月の料金改定による増収も後押しをしている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・10月以降の案件情報が増えてきている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・夏季休暇中ということもあり、各種需要が伸びている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・7～8月にかけて近隣に1万人規模のスポーツ施設がオープンした。この期間に周辺地域でのイベント開催が増え、集客と売上増加に貢献している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	来客数の動き	・夏休みイベントは成功し、最大限の集客につながり、数字的にも悪くない。しかし、集客数の割に飲食の数字は伸びておらず、財布のひもは固くなっている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	来客数の動き	・他のチェーンや当地区のボウリング場も良い（東京都）。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（従業員）	お客様の様子	・夜間の稼働が増え、終電を気にせず楽しんでいる客が多くなっている。帰る際にタクシーで移動している光景も多く見受けられる（東京都）。
		その他サービス [立体駐車場]（経営者）	販売量の動き	・近隣でイベントがあると、若年層を中心に売上が伸びる。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・5～7月と営業活動からの受注が多く取れ、現在、仕事の進展がうまくいかずに困っているくらいである。社員数が少ないのが欠点かもしれないが、頑張っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しい案件が入ってきている。
		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くる。一方、建設業の方は、材料費などがかなり高騰しており、公共工事を含め、スムーズに受注ができなくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は猛暑と幾つもの台風が発生したことで、外出や買物をしようという客の意識がかなり弱くなってしまっている。自然現象なので仕方ないが、早く暑さが落ち着き、台風がもう少し減ってくれれば有り難い。そのようなことから、努力はしているものの、なかなか思うようにいっていない。
		一般小売店 [家具]（経営者）	販売量の動き	・景気が良いか悪いかでいえば、我々の業界は悪い。ただし、専門店の良さを出していくことによって、客に買ってもらう努力をしている。今後も悪いままで変わらない（東京都）。
		一般小売店 [印章]（経営者）	販売量の動き	・路面店のため、猛暑で客が足を向けてくれず、来客数が低迷している。
		一般小売店 [米穀]（経営者）	お客様の様子	・商品の選択についての客の志向が、価格と質とに分かれている（東京都）。
		一般小売店 [文房具]（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響によって売上が左右された1か月である。インバウンドの来店もこの2～3か月は良かったが、気温が35度前後の日は大幅に落ちてしまい、売上としては横ばいである（東京都）。
		一般小売店 [眼鏡]（経営者）	来客数の動き	・夏は来客数も増えて、1年を通じて売上も伸びるが、今年は猛暑もあって来客数が鈍っている。円安の影響で仕入価格が高騰しているが、それを販売価格になかなか転嫁できずにいる。かといって、給料を上げないと社員が給料の高い他社に行ってしまうという恐れもあり、渋々上げたものの、なかなか成果が出ない。正直なところ厳しい。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	お客様の様子	・今月は外商において大きな案件があり、売上が大変伸びる要因になっている。店頭も前年より良い状況になっている。これは、SNSなどでいろいろと仕掛けをした結果で、客も相当来店してくれている。ただし、天候があまりにも暑かったこともあって、それほど大幅に増加はしていない。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・前にも言ったが当社はボーナスもなく売上も良いわけではない。社員もひたすら我慢して働いているが、どこまで辛抱できるか分からない（東京都）。
		一般小売店 [書店]（総務担当）	販売量の動き	・売上減少に歯止めがかからない。物価高が続いたことで、消費者が支出の見直しを行い、無料サービスで代用できるものにシフトしている。今は無料サービスも多く、わざわざお金を払ってまで書籍を購入しようとする消費者は減っている（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
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・6月以降、前年比2けたの伸びを示していたが、8月の南海トラフ地震臨時情報発表や台風7号などの自然災害、猛暑日が続くことにより、来街者及び客の購入行動に影響が出ている。全体的な売上は前年比5ポイント増加となったものの、カテゴリー別で見ると食料品関連は今年初めて前年を割っている。高額品は前年を捉えているものの、伸び率は縮小している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月も、訪日外国人による特選ブランドへの購買行動が活発であることに加え、婦人服や食料品などの動きも堅調であり、客の消費行動自体は悪くはない。しかし、月末にかけての悪天候による影響も大きく、足元の不安定さもある（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・多くの売上シェアを占める国内客の消費に大きな変化がなく、インバウンドの消費動向にも変化はないが、前期ほどの消費の力強さがない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドと高額品は相変わらず好調に推移しているが、それ以外は特に変化はみられない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はイベント開催により来客数が増加している。売上は前年を超えて推移しているものの、来客数、購入点数共に前年を下回っており、客の買物に慎重な姿勢は継続している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・リニューアルをした複合商業施設内の店舗については、アニメやキャラクターグッズなどのインバウンド需要に加え、飲食ニーズが高く、客単価も高い。さらに、店舗のある施設が水族館やイベントで家族連れを吸引し、好調に推移している（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・円高など為替による影響もあり、インバウンドの販売量は減少基調にある。一方、国内客への販売量は安定的に推移しており、全体では大きな変化はない（東京都）。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・ほぼ前年並みで推移している（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・3か月前まではある程度順調にきて、7月はやや落ちたものの、今月はまた盛り返しているため、変わらない。特に、お盆商戦がまずまずだったので、それが数字を押し上げている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・残暑により夏物商材が順調に売れているが、拍車を掛けるように米と水の売行きが伸びている。特に、米は新米への切替えもあり提供数量が減っているが、ニュース等の追い打ちにより、納品されると2～3時間程度で売り切れてしまう。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、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	・地震、台風に備えた買いだめで消費が回っている。買上点数が大幅に増加している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・依然として商材の単価が上がり続けている。この夏の暑さで季節商材が稼働しているにもかかわらず、トータルでは販売量が伸び悩んでいる。来客数も暑さのために伸び悩んでおり、相殺されている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・地震、台風による備蓄意識の高まりと米の品薄で、来店頻度が増えている。備蓄関連商材の動向が良く、米は納品と同時に売り切れとなる状態である。
		スーパー（食品担当）	来客数の動き	・競合店閉店の影響で、来年までは当店の業績は1割以上伸びる。直近では地震や台風の影響による買いだめ特需があったものの、全社的には横ばいである（東京都）。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・お盆が終わり、財布のひもが固くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑に大雨と天候不順が続いているが、近場で買物する人が増加しており、総菜、中食の売上が増えている。結果的に売上、来客数に変化はない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・買上点数が減り、客単価が20%くらい低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で、飲料類を中心に高い販売量を誇っている。前年を上回る実績で推移している（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
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候不順や震災への注意喚起などにより、売上が上がるべきところで上がり切れていない（東京都）。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はみられない。夏休みの時期ということもあり、ふだんとは少し違うかもしれないが、販売量に大きく影響を与える様子はなく、良くも悪くもないといったところである。世の中の景気は決して良いとはいえない雰囲気だが、普通に生活する分には問題ないのではないかと。
		衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・猛暑のため、日中に人が出てこない。売上も伸びない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑日が続く、来客数は多いが、買物には慎重な客も多い。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・8月に入り、お盆明け以降も猛暑が続くなか、国内消費が前年を割る水準で推移している。消費疲れか、財布のひもが固くなりつつある（東京都）。
		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、販売が余り芳しくない。客の来場は結構あるものの、なかなか成約してもらえない。
		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（営業担当）	販売量の動き	・販売量に大きな差はなく、新型車種も想定以上には達していない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・単価の動きを選択したが、新車購入の際のオプションについて、客が少しでも単価を下げようとするためにオプション購入が減っている。新車価格はなかなか上げられないため、オプション単価を少しでも上げて利益を取ろうという算段があったのだが、それがなかなかできない状況であり、景気は良くない（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・猛暑の影響もあるが、商材の値上げ続きで大変厳しい（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・8月は2019年と比べて売上109.8%、来客数79.1%、客単価138.9%となっており、来客数の減少分を客単価でカバーしている。客単価の上昇は原材料価格の高騰に伴う値上げによるもので、実質的な利益につながっているものではない（東京都）。
		高級レストラン（役員）	お客様の様子	・例年8月は夏休みもあり、年間でも法人需要が減る時期である。また、全体的には物価高、社会情勢により出費を抑える傾向もある。一方、富裕層や、予算やオケーションのあるクライアントからの受注は、イベント機会の増加により継続傾向にある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑にもかかわらず、近隣のホテル、民泊は外国人観光客であふれ返っている。一方、同業各店の来客数の伸びは横ばいである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、インバウンドが多少増えたような気はするが、売上の伸びには余り変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチタイムは皆仕方なく来店するが、夜に動いている人はほぼみられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は1週間の夏季休業をした。夏休みの影響が家族連れが多く、8月の暑いなかにもかかわらず、来客数は落ちていない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客入りには波があり、忙しい日と暇な日ははっきり分かれている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・8月は他のレジャーに掛ける費用が多くなることと、家族で出掛ける機会が多くなるため、当店のような居酒屋は来客数が減る傾向にあり、売上が芳しくない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比105%ほどで推移している。天候不順が続く、客が外出を控えている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・物価高を織り込んだ団体旅行が定着してきている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・商談中の案件が、受注まで時間が掛かり、販売量が増加傾向に至っていないため、変わらない状況にある（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・CMの引き合いが、夏枯れの時期との理由でストップしている。極端な暑さが行動に影響するのか、特定の業界に停滞ムードが出ている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	お客様の様子	・総じて変化がみられない。新商品を投入しても響く層は一定止まりで、良いサービスを選択する動きは限定的である。最低ラインの商品、サービスを継続する層が大半である。パリオリンピック景気を期待したものの、視聴者もスポンサーも盛り上がり欠け、売上に影響が出るレベルの動きはなかった（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネットの契約実績が、前年同月比やここ数か月の推移トレンドと変わっていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限のサービスを選択する傾向は変わらない。
		通信会社（経理担当）	それ以外	・必要だとみると意外とすんなりと購買を決める。その逆もある。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・加入者数は引き続き堅調に推移しているものの、解約者数が突然増加している。一過性のものと判断しているが、要注意である（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新材材である高速通信サービスの新エリアへの投入が待たれる。エリアの展開を待つ間、競合他社との競争で販売量、顧客数維持の難易度が上がっている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人ビジネスは堅調だが、個人向けは来客数、売上共に減少している。法人でプラスになる分、個人がマイナスで、結果として変化は少ない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏季休暇の影響により、稼働が減少している（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・実績が前年とほぼ同じで変わらない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・接客時に時事ネタを話すことが多いが、良くも悪くもない、普通と答える客が多い。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	単価の動き	・来客数、単価共に3か月前と大きな変化はない。ただし、暑さの影響により屋外施設の集客は鈍化している（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑のためか、来店頻度が鈍っているような気がする。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・必要以上の物は購入しない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規案件はないが、長期の継続案件があるため、特に景況の変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築アパートを販売しているが、客の動きに特別変化はみられない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・毎回変わらない回答になってしまうが、状況は変わらず厳しい。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・国内客の購買額の伸びが落ち着いてきたことに加え、昨今の地震の影響もあってか、外国人の来店が少なくなっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンド需要が若干弱含みになってきて、先行きが不透明になりつつある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・台風の影響で人の動きが大きく鈍化している。累計実績でインバウンドを除く一部カテゴリーは前年比マイナスで推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・売上は前年並みを確保しているものの、猛暑や台風など天候の影響も大きく、また、地震による心理的な影響もみられ、目標には届いていない。都心店のようなインバウンドや高額品需要の少ない郊外店は厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・台風の影響がある（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・これまで順調だった富裕層の需要が、直近の円高傾向や株価の乱高下に伴い、下降傾向にある。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・夏休み期間を通して来客数の横ばい、買上点数の減少が継続しており大きな変化はないが、美容関連のサービステナントは来店頻度が落ちており、食料品等必要な物への支出が優先されている傾向がうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・スイーツなどが値上がりしたため、今までよりかなり販売量が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・株価の乱高下や物価高の影響があり、買上点数、来客数共に前年に追いついていない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前々月、前月共に前年を上回る売上で、景気は良くなるのではないかとみていたが、今月はゲリラ豪雨や台風、猛暑の影響があり、前年を割る予想である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月上旬は前年を大きく超えたが、下旬以降は天候不順で売上、来客数共に落ち込んでいる。そのため、月全体では3%くらいの落ち込みになっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・仕事につながると考えられている取り組みをしているが、想定ほど成果につながっていない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・夏物需要で来客数は伸びているものの、暑さのため重衣料の買上客数が減少している。また、後半の台風により客足が伸びず、来客数に苦戦している。
		衣料品専門店（従業員）	お客様の様子	・まだまだ続く猛暑が大きく売上に響いている。日中は来客数が大幅に減少している。
		乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・販売台数が減ってきている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・まだまだコロナ禍が続いているため、気を付けている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	競争相手の様子	・物価の上昇が収まらず、生活費は増加する一方である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年8月は暑さが厳しいため、客入りが少なくなり、店舗の売上も3か月前と比べて減っている。ケータリングはほとんどないため、その分売上がマイナスになり、かなり厳しくなっている。ただし、毎年のことなので、仕方ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・元々良くなかったが、今年は例年と比べて台風が多く、予約のキャンセルが多い。航空機が連休となるとキャンセル料が取れないので、売上、利益は減る一方である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・円安や猛暑の影響で買物の機会が減っている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客がより低価格のサービスプランへの移行を希望するケースが増加している。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・当社の場合、競合他社の価格等の兼ね合いで契約者数が減る可能性があるため、物価高にもかかわらず値上げもできない。かつ賃上げをしたので、会社の景気としては良くない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場にとって、気候変動の影響は大きい。猛暑に続き、台風シーズンもある。被害が従前より甚大であることに加え、線状降水帯という突発的に起こる豪雨被害等、気候変動による影響を6月頃から長期間大きく受けている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・材料単価が日ごとに値上がりしている。工事費用にも直結するため、簡単な改修工事においても、注文者からなぜそれほど高いのかと聞かれている（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・飽くまでも感覚的なものだが、活気がない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約90%となり、どちらともいえないが、3か月前と比べると約80%であり、やや悪くなっている。今年のお盆休みは9連休を取る会社も多く、集客や商談のチャンスがあったはずだが、暑過ぎて展示場への来場者数や商談数は非常に低迷した。落ち着いて家を検討できる余裕がなかったのかもかもしれない。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・今は繁忙期ではないとはいえ、例年以下の建築資材需要が続いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・本日に暑い夏で、切り花も鉢花もすぐに駄目になってしまうので、とても苦勞している。市場に行っても、出荷量が少ない割に仕入れが高く、店に持って帰ってきて売れないので本当に大変である。仕入れる数を少なくするなど、赤字を出さずにやりくりして何とかしのいでいる（東京都）。
	×	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・改装工事に伴うフロア減少に加え、月末の天候不順により来客数が前年と比較して大きく落ち込み、全てのカテゴリーにおいて売上が想定を大きく下回っている。
	×	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・物価上昇により車両金額が上がり、金利も上がっているため、来客数が少ない（東京都）。
	×	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・法人利用が高い施設柄、夏季はどうしても利用頻度が下がるため、仕方ない側面がある（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響により来場者数が前年比94%、客単価は96%で推移している。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今夏の異常な暑さは集客に大きく影響し、3か月前と比べると24%も来場者数が減少しており、非常に苦しい。また、台風の影響で営業できない日があったりと、天候面で2重苦を強いられている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・暑さにより、高齢者層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顕著であり、これにゲリラ豪雨が重なり、稼働率は年間で最も低い水準にある。これに加え、夏季は暑さ指数が33を超える場合にゴルフプレーの制限を行っており、プレー中断リスクもあって、集客の余地は乏しい。従前より、物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きは増しており、プレー料金が割高となるビジター来場が大きく落ち込み、レストランも高額商品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、固定費の回収も容易ではない。
企業動向 関連 (南関東)		*	*	*
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ建築関係の人手不足を解消する合理化機械の引き合いや受注が増えてきている（東京都）。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーは下請に対しても賃上げを促し、人件費負担増加分はメーカー側で負担するような仕組みを構築しようとしている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドが増加しており、宿泊需要は引き続き堅調である（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注により売上の増加が見込める。交通誘導警備に関しては相変わらず人手不足である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小康状態にあるとみているが、長期的にはもう少し上がっていく（東京都）。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注が低迷しており、この先の受注は予測できない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っていることもあるが、原材料費が値上がりしているにもかかわらず、価格転嫁ができていないことも要因である（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・原材料価格の高騰、同業者との競合などの影響で、利益率が悪化している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は夏休みもあり稼働日数も少なかったため、売上そのものは少なかったが、問合せや受注は相変わらずあるため、大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋口より取引量が増えるとの話も来ているものの、そういった話は年中行事なので、実際にその時期になってみないと分からない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・電子部品の大口価格は大きな変動なく安定している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏季休暇がどこも1週間以上と長く、稼働日数が少ないため、受注量が少ない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価が上昇していくが、景気的には停滞気味で若干悪い。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰、人手不足が影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は順調にできているものの、利益率は前年より低下する見込みである。材料や単価が上がり、客の予算に合わせるために利益が減少するからである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増えているが、燃料費の高騰が続いているため、厳しい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はない（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・物流量は安定しているが、人件費の増加により利益が伸びない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期となり、仕事量が前月より増加し始めている。燃料価格の高騰は引き続きあるものの、売上、利益は前年より伸びている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前期比で若干上回る状況が続いている（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・とにかく各企業が人手不足に悩まされている。1人確保するために掛かる費用が高額過ぎる。人材紹介会社の手数料の負担があまりにも重くなっているような気がする。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・信用金庫の取引先の様子だが、小売業では食品等の値上げがまだ続き、商品単価が上がってはいるものの、客単価は上がっていない。客は無駄な物は買わない。地震や台風の影響で、水や米が売れているが一過性のものである。飲食業は新型コロナウイルス感染症発生前の売上に戻っているが、人手不足と賃金上昇で利益はさほど上がっていない。運送業は燃料費の高騰と人手不足が深刻で厳しい。不動産業では、ここにきて金利上昇傾向にあるため、住宅ローンを組む客はかなり慎重に購入している。来客数も前年より減ってきている（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引ウエイトの大きい地元製造業においては、ここしばらく続いた受注減少に底打ち感がみられる。低位安定で決して業績の良い状態ではないものの、じりじりと売上が萎んでいく状況からは脱しつつある。しかし、市中金利の上昇を受け、資金繰り的には各企業より悪化が懸念されるとの意見が多い。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・景気はなかなか上向かない。（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入退去が全くない状況で、景況感も変わっていない。物販店舗の売上も直近3か月はほとんど変わっていない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎの商店街の飲食店について、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて、どの店も満杯になっておらず、全体的に客足がまだ戻っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業、サービス業でも客が価格にシビアになっている。
		税理士	取引先の様子	・円安が少し落ち着いてきたものの、株価は乱高下が続く、落ち着かない。台風10号の影響で夏休み最後の1週間は物流や人流が大幅に滞った。南海トラフ地震臨時情報と重なり、物価も上昇し、米や水の品薄状態が続いている。景気に関しては良くも悪くもなっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業については、人件費増加分の価格転嫁ができないため、相変わらず厳しい収益環境にある。受注が増加しても回復にはつながらない（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場等の稼働率には回復がみられるが、価格競争も激しく、受注量が伸び悩んでいる。
		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	・今年3月までに一部の値上げ交渉の進捗はあったが、4月以降はペンディング状態になっている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・飲食店に聞いたところ、良い日と悪い日があり、特に今は大雨や台風などの影響が大きくなっている（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
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さのために来客数が減っている。前年の猛暑より悪くなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療品容器のクライアントは新企画の生産開始でモメンタムがみられるが、化粧品容器に関しては受注激減、新企画ゼロで、利益は生まれにくい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米や欧州向けを中心に、受注量が減少している。
		輸送業（経営者）	それ以外	・最近、近隣の食堂が続けて2店閉店し、外食の場がなくなってしまった。原材料価格の高騰、後継者不在等で営業継続が難しくなったためと聞いている。商店街の空洞化が進み、にぎわいが失われていくことが気掛かりである（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・値上げが難しく収益性が低下している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先に飲食店が多いが、今夏は猛暑が続き、客足が遠のいて売上が下がっている。いろいろ呼び込みで対策しても難しい（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・イベント周りの受注件数は増えているものの、旧メディアでの広告発注が減少している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが長かったことが影響し、案件数が激減し、動きも鈍化している。
	×	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、名刺印刷などを行っている。問屋の支払は客からの注文の分だけになるが、通常15万円くらいのところ、6万4000円くらいしかなく、かなり悪い方向になっている。会社の設立は1つの社会の動きであるが、今月は1本しかなく、やはり3か月前と比べると少ない。通常8月は暇だが、前年同月比でも売上が3分の2くらいに落ちているため、全体的に下向きである（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量というより問合せ自体が減っている。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・募集が多く、紹介手数料をたくさん支払っても人材を確保したいというニーズが増えている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・穏やかながら、採用者数の伸びがみられる（東京都）。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・業務拡大のため、中途採用を当社及び周辺企業で多く行っている。また、新卒採用できなかった分を中途採用で補っているという話もよく耳にする（東京都）。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・今夏も観光業界は特にインバウンド消費が好調とのことである。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・求人、求職共に余り動きがない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・前月に引き続き、派遣依頼は前年を上回る受注数となっているが、他社との競争も激化しており、成約数は伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・派遣求人の背景としての事業拡大や繁忙の増員案件がさほどない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・採用できているかどうかは別として、求人数は増えている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求職者数の動き	・景気は悪くはないが良くもない。給与はなかなか増えない。最低賃金が毎年上がるものの、人々の生活は豊かになっているのだろうか。1企業の景気などは、経営努力によって大きく変わってくる。そこに世の中のトレンドや景況が加わって大きく売上が伸び、景気は良くなっているとみることもできるかもしれない。ただし、それは少数派で、世の中の大半の人が良いと実感できなければ、景気はぼんやりと悪いままになる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・窓口の状況として、物価高で生活に影響が出ている分、働いて収入を得たいという年金受給者の利用が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業績好調との企業の声を聞く一方、物価高や人件費高騰等の理由により不調という声も多く聞かれる。業種で見た場合、前者は情報通信業、後者は製造業や飲食サービス業等からの声が多い（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
×		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足業界のなかでも零細企業の採用難が続いている。一方、大手製造業では自動化が進み、従業員数が長期的に減少しており、要員確保において2極化がみられる。採用難の零細企業において、対策として設備投資を検討しているところもあるが、原材料高や光熱費の上昇により、設備投資に踏み切れない様子である。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業からの求人は多職種にわたってあるが、企業の要件を満たす求職者は少ない。そのため、若干必要要件のレベルを下げて採用する企業もある（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数が減少している。特に中国向けビジネスを展開している企業では、閑散期のためか受注量が減少しているようで、派遣契約が更新されないケースが目立ち始めている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・身の回りに景気の良い分野と悪い分野の両方があるが、総じて悪い分野の方が身近である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・インバウンド以外の求人数が減ってきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣勤務人数が減少している。今月も派遣求人数が減少しており、当月から勤務を開始する人数も減少している（東京都）。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・インバウンドは依然として活発ではあるものの高止まりしており、これ以上飛躍的な上昇はないと予測される。物価や材料価格の高騰もあり、賃金は横ばいからマイナス傾向、増加率は縮小傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・とにかく悪過ぎる。倒産、廃業がまた増えてきて、年内ももたないというところがかかなりの数あり、ほとんど絶望状態である。求人によく出る大企業や中小企業などで、他の媒体に出ているところを当たって何とかしのいでいる。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (甲信越)		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年は7月中旬から猛暑が続いたことと、円安により海外旅行を控えたためか、8月は平日でも連日混雑している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・3か月前と比べて、8月の客室単価は130%となっている。特に、8月2日、3日の花火大会や祭り、週末等の市内イベント等があったため、客室単価が上がっている。花火大会の2日間は、通常の1週間分の売上を2日間で達成している。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は1軒丸々遺品整理、2トントラック10台分の依頼が入っている。葬儀の依頼も多く、墓じまいの依頼もある。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・4月に開店したターミナル駅の再開商業施設に流れていた客足が、食品や化粧品等で少しずつ戻っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・買上点数が増えている。行楽需要も増加しており観光客が多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は猛暑日が多く、飲料や冷たい麺類等の売行きは好調である。繁忙期でもあり、売上は上がっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車受注は、前年と比べて増加傾向が続いている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・お盆の長期休暇もあったためか、来客数が増えている。タイヤ、バッテリー等のメンテナンス用品を中心に、購入が増えている。
		その他専門店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・今月の売上は非常に良かったが、3か月前と比べるとやや良いという回答になる。新型コロナウイルス感染症の5類移行後だった前年の夏休みは、県外や海、遠くに出掛けた人がかなり多かったが、今年は南海トラフ地震を懸念して遠くには行かなかったり、海ではなく山の方に来たということで、前年とは大分違ったお盆になった。そのため、3か月前には予想できなかったが、8月中は後半にかけても非常に売上が良い。

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	販売量の動き	・今月も前年比105～106%くらいで着地するのではないが、安定はしないが、やや落ち着いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・夏休みの始まりと同時に、国内の個人客やファミリー層が増えて、久しぶりに多忙を極めている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・リニューアルオープンしたアトラクションが複数あったことや、夏休みを迎えた学生客等が来園したため、やや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当店は学校販売がメインで、特に新入生向けの指定販売で体育衣料を扱っている。4月からの店の小売はそれほど変わらないが、学校販売は予想したほど悪くなく、例年と余り変わらないので安心している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8月のトップシーズンで前年以上の人はあったものの、お金の使い方がシビアである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑関連でエアコンの動きは、例年と比べて増えている。必要に迫られての出費であるものの、お金を持っていないわけではない。現状、先行きの不透明さから出費を控えているように見受けられる。この状況は続きそうである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・各地の祭りやお盆で帰省客が多く、来客数、単価は上昇している。米が品薄な状況で、当店は比較的確保できたこともプラスとなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年比では売上は11%減少、来客数は8%減少となっている。当地区では今年の盆踊りが中止となり、その点は売上減少の原因ではあるが、その他の2地区から注文が入ったためにそれなりに忙しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数は前年を超えるが、割引セールを来店動機にしている客が多く、価格面に関してはシビアである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・比較的天候に左右されやすい商売で、今月は好天が続かず雨天だったりが、売上のみにみれば前年と余り変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年比横ばいになっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は連日猛暑で夏物商材の動きが好調だったが、今年は例年並みの推移である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は目標をクリアしているが、部品の高騰等により、中には工賃を下げる場面も出てきている。車両販売に関しては、買う、買わないではなく、買う、買えないという格差がみられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・注文時にプラスアルファの物が無い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・異常気象の影響が少なからずある。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・変わらないを選択したが、これ以上悪くならないよという意味の変わらないである。地方は大変である。いろいろと要因はあるが、客の小遣い自体がないようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間が長かったことで個人客の動きが例年よりも活況だったが、逆に法人や団体利用が少なからず減少したことで、結果としてはさほど大きな変化はなく推移している。当県での世界文化遺産登録によるプラス効果の期待はあったが、まだ余りみられない。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・旅行需要は相変わらず上向き傾向で、秋の受注や相談も好調といえる。物価上昇や為替変動等のマイナス要因はあるものの、夏休み等の時期でもあり、好調である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・サービス拡張エリアでの新規契約は増えているが、工事の遅れが響いて、肝心の売上増加にはつながっていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・株取引で損をしている客が増えている。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・旅行等、他のレジャーの動きに制限がなくなったことや暑すぎて外出を控えているためなのか、平日だけでなく土日の来場者数の減少が大きくなっている。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・一般客については、新型コロナウイルス感染症発生前の水準を超えてきている。団体利用に関してはそこまでではないものの、7～8割程度には回復している。

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
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響で別荘への来訪数が増加している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・暑さにより出掛ける意欲がなくなっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・猛暑とゲリラ豪雨のような極端に雨が降るタイミングがあったので、売上は不安定な天候に引っ張られて、余り良くない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・宴会の動きが余り良くなく、フリー客も少ない。パリオリンピックの影響かもしれない。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・猛暑までが売上の足を引っ張る役回りをしていて、連日、熱中症注意情報が出て、不要な外出を控えようというコメントが流れるなかでの外出は覚悟があるはずで、人出は相変わらずゼロに近い。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・物価高と猛暑のため、全くの想定外というほど人通りがない。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・若干ではあるものの、受注数が増え、見積りから受注につながる数も増えている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・店頭販売品の受注動向は多少上向きである。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注は順調にあるものの、現状、人手不足が続いている。また、暑さ対策が重要であるため、作業者の体調管理に気を使っている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業は、IT関連の在庫調整が解消に向かっているものの、緩やかな状況である。非製造業は節約志向を背景に消費の力強さがみられず、足踏み状況が続いている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光事業は夏の繁忙シーズンで上昇しているが、製造関係については余り変動がみられない。
		新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・折込チラシ出稿は減少傾向が続いていたが、新規出店等による出稿依頼が増加している。しかし、既存店では出稿枚数の減少や出稿サイズの縮小により単価の低下等が続いており、落ち込み分を新規出店分でカバーする形となっていて、売上は前年とほぼ同水準である。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・7月の後半から8月にかけて35度以上の猛暑日が36日と、観測史上最多となり、ワインの出荷は暑さの影響で著しく低下している。
	×	食料品製造業(製造担当)	それ以外	・原材料を含めて価格上昇がまだ落ち着かず、今の単価ではとても吸収できていない。
	×	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・旧盆を挟んで長い休みが月中に入ったことで、稼働効率が悪い。暑さや急な雷雨等があり、催事の来場者も少なく、売上は低迷している。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社(営業担当)	雇用形態の様子	・雇用条件がハローワーク等の記載と違い、条件相違で再度相談に来る方が増えている。正社員という言葉は聞こえが良く、就職を決めてしまうが、なかなか難しい様子である。本人も含めマッチングを丁寧に行うことが望ましい。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・半導体需要の高まり等で、関連する製造業は受注が増加している。観光や飲食、交通輸送業等では引き続き好調な様子だが、原材料価格やエネルギー価格の上昇、物価高や人手不足による人件費増大の影響を勘案すると、総体的に景気が上向いているとは捉えにくく、むしろ停滞感が強い。
	*	*	*	

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	-	-	-

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)		スーパー（店長）	来客数の動き	・南海トラフ地震臨時情報の発表以降、水等の備蓄品が売れている。また、報道の影響で米が売れており、買い逃した客が朝から来店している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・店舗がある駅の利用客数の伸び以上に来客数が増加している。売上金額も伸長しているが、物価高による客単価の上昇なのか純粋な売上増加なのかは確認できていない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・全体的に動き出した印象である。このところ業績が今一つの状況が続いていたが、今月は問合せも注文も増え、購入希望の価格帯も高い。全体的に客の雰囲気も良かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑さのため利用客が多い。天候の急変があるとかなり多忙になる。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月から開始したキャンペーンの効果で、セット商品を購入する人が多い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・マイカー利用の個人客は着実に増えている。鉄道利用の個人客やグループ客には、8月8日の地震に伴う南海トラフ地震臨時情報の影響で観光のピーク期に特急がストップした。また、一部区間運休という障害があり、増加傾向にブレーキが掛かった。前年の繁忙期における台風での障害時とほぼ同数の来客数となった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・目的買いの客は購入単価が上がっている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・南海トラフ地震臨時情報で水や防災グッズがよく売れた。また、令和の米騒動で売場にある全ての米が購入され、売上に貢献している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・夏休みで家族連れや友人同士などの大勢で来店する客が多い。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比102.4%と好調である。株価の乱高下など国内外で様々な景気に影響する事柄が発生したが、小売業界に悪影響はなく、3か月前と比べて悲観的となる状況ではない。
		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。冷蔵庫も値上がりしているが、高い価格でも買う客がいる。全体的に消費者が値上げを受け入れている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・暑い日が続いたためお盆まで夏物商材の動きが好調であった。また、防災関連商品がよく動いた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・8月にしては販売量の動きが良かった。現時点ではメーカーの生産が堅調なことが販売量の動きを支えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活に関わる商品の価格は上がっているものの、価格に対しては仕方がないと諦める客が増えてきている。ただし、客の目は厳しく、品質が価格に見合っているかで選別している。決して客の財布のひもは緩んでいない。
		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	・来客数は回復傾向である。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月に入ってから、猛暑の影響や消費者の近場志向もあり、来客数は前年より増加し、順調に推移している。最近はやや円高方向に進んでいるがまだ海外への遠出は避ける傾向にある。地震等への心配もあり近くで過ごしたいという心理も働き、以前より状況は持ち直している。	
	都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・レストラン、宿泊、法人宴会のいずれも前年同期と比べて予約数が増加している。単価も上がってきており、良好に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、引き続き外国人旅行者に依存している。宴会は新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻った。レストランは、ランチは比較的良いがディナーは不調が続く。8月の単月としては、後半が台風等による公共交通機関の計画運休で大きな打撃を受けており厳しい。
		旅行代理店(営業担当)	それ以外	・夏休み期間の観光地はインバウンドであふれ返っている。新型コロナウイルス感染症発生前を大幅に上回る勢いで、2000万人を超えた。当地域でも飛騨高山や白川郷には日本人以上に外国人観光客が来訪しており、ホテル、飲食店、土産店などはかなり潤っている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・インバウンドも多いが、夏休み期間中は日本人客も増えてきている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・売上は3か月前と比べればやや増加しているが、景気が上向いているとまでいえない。若年層の客が増えているため、今後期待したい。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・売価は上がったが販売数が減ったため客単価は横ばいである。依然として来客数は多いまま安定している。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・決算月に向けて企業や法人のイベントが増える時期で、個人消費も伸びる時期だが、今年は余り変わらない。余りにも高すぎた気温やインバウンドの若干の売上減少、10月からの最低賃金引上げなどで企業に慎重さが出た影響とみる。個人も物価高の影響で防衛意識が出ている。
		一般小売店[生活用品](販売担当)	来客数の動き	・酷暑と南海トラフ地震臨時情報が重なり、お盆期間中の来客が例年になく少なかった。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・今月は急激な株安、南海トラフ地震臨時情報の発表、台風に伴う新幹線運休、台風10号の影響など売上には厳しい状況があったものの、実際の売上はこれまで同様の伸び率とはいかないが、堅調な状況を保っている。暑さが続いたことから日傘や夏物衣料、化粧品などが好調に推移した。一方で、生菓子、生鮮食品など生もの食材は、暑さの影響もあり苦戦している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・株価の下落などネガティブな要素はあるが、インバウンドの売上が好調なこともあり、来客数も売上も余り減少していない。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・自家需要が増加しており、高単価商品が稼働した。買い回りよりも目的買いの客がメインとなっている。インバウンド需要はやや減少しているが、購入率は高く単価も高い。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・地方ではインバウンドの影響もまだ少なく変化が乏しいため、やや良くなっていると変わらないの中間程度の状況である。
		スーパー(店員)	単価の動き	・お盆商戦の最中に南海トラフ地震臨時情報が発表され、帰省のキャンセルにより手土産用果物の売上が大きく下がった。昼の時間帯で猛暑による来客数の減少も痛手となった。
		スーパー(販売担当)	来客数の動き	・売上は予算達成が続いている。お盆の帰省で街中の住民は減少したにもかかわらず、水や米の品薄が発生している。
		スーパー(総務)	単価の動き	・今月も食品メーカーによる値上げの話を多数耳にした。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・引き続き好調を維持している。特に旅行者の利用が多い店舗は売上を伸ばしている。月末まで台風の影響がなかったことも好調の要因である。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・周辺の飲食店等で来客数が増えている様子はない。ただし、週末や連休前には来店がみられる。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・非常に暑い日が続いたので活発な動きを期待したが、結果的には来客数は前年とほぼ同じである。余りにも暑すぎたのかもしれない。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・売上は前年比で減少しているが、前月と比べれば減少幅は小さく、悪くない1か月であった。要因の1つとして大規模災害への備えという特需があった。異常値といえる売上をたたき出し、景気判断を難しくしている。

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(商品企画担当)	単価の動き	・単価の伸びがここに来て足踏み状態で、乗客数も伸び悩んでいることから、売上も苦しい状況が続く。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・酷暑が続く、暑すぎて消費が鈍っている。客の財布のひもは固い状況である。値上げによる客単価上昇で現状維持となっており、良くない循環になっている。
		衣料品専門店(売場担当)	単価の動き	・大手衣料品チェーン店舗の隣という立地のため、スーツを買い求める客よりも少しのぞいてみる気持ちで来店する客が多い。それが功を奏しているのか、他店舗よりも売上は好調である。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・客から株価暴落の話も聞くこともあるが、景気としては、良くも悪くもない状態が続く。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新規乗客数は余り変わらない。ここ最近では他メーカーの供給も全般に遅れているため、購入時期に余裕を持つ客が多くなった。その分予約までの時間も長くなり、販売量も余り増えてこない。
		高級レストラン(経営企画)	来客数の動き	・平日の夜が伸び悩んでいる。低単価の業態や居酒屋は好調に推移している。全体的には横ばいである。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・売上は例年とほぼ同様で推移しているが、動きがなかなか読めない状態である。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・従来夏場に販売が伸びるビールよりも、チューハイやハイボール等の売上が上がっている。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・地震や台風で不安が高まり、消費につながらない。
		その他飲食[仕出し](経営者)	お客様の様子	・株価、為替、物価など不安定な要素が多すぎる。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	販売量の動き	・消費者は無駄な買物はしないが、決して購買意欲がないわけではない。今しか手に入らないといった商品提案については、良いリアクションがある。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・夏休みにおける人の動きが想定どおり活発であった。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・パリオリンピックの開催で、客の動きが鈍かった。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ターミナル駅前の繁華街では飲食店も低単価志向が強くなっており、立ち飲み屋は繁盛している反面、居酒屋は回転率が落ちている。昼食時は路上で弁当販売の競争も激しく、コンビニではカップ麺への湯の提供や飲食料品の恒常的な割引イベントなど対抗策が繰り広げられている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・円安や物価高によるツアー代金の高騰、ロシアによるウクライナ侵攻の影響やコロナ禍で解雇された職員が戻らないことによるドライバー不足やバス車両不足が各国で散見される。日本人向けツアーは価格が新型コロナウイルス感染症発生前の倍以上となる夏の米国方面の予約は激減した。代わりに以前よりは高いものの手が届きやすく現地でのコストパフォーマンスが良いベトナムを中心としたアジア圏が人気である。ただし、韓国や台北などは航空券とホテルを個人で予約できるネットサイトの影響で旅行会社への受注が少なくなり苦戦した。お盆以降は、地震や台風の影響で混乱があり対応に追われた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・良くも悪くもない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・まだ猛暑で日中に動く客は少ないが、病院の予約等で移動する客は多少あるため、昼間の売上は見込める。一方、夜に出掛ける客は多くなく、特に天候にかなり左右される。台風の時期なので仕方ないが、余り変化がなく変わらない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約件数、解約件数共に前月と同程度で、特に新規契約件数は、夏のキャンペーン中にもかかわらず伸びない状況である。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・夏休みイベント等の実施により辛うじて前年並みの集客を得たが、今夏は熱中症警戒アラートが連日発出され、特に外出が控えられた印象を受ける。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今月は猛暑にもかかわらず来客数は順調に推移したが、月末に台風への警戒が長く続いたため減少に転じている。月末の天候を考慮すれば、3か月前と景気の状態は変わらないと判断する。

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	・客からは夏休みに入りお盆やイベントで出掛ける予定もあると聞けが、日常生活では食料品や日用品が値上がりして物価高で厳しいという声が多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・円安の影響があるのか物価高が厳しい。光熱費も高くなっており、客は余り金を使う様子がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前は小規模な案件が数件重なり大変だったが、現在は全く案件なしの状態である。
		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。資材原価の値上がりが影響している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数は低調のまま変わらない。気温が下がるまでは厳しいと見込む。
		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の社員からは、金利が上がるといふ情報が市場に流れただけで問合せが増えたといふ話を聞いた。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・猛暑などで動きが少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・余りにも天候が悪い。雨が多いと飲食店等の客足は鈍くなる。旅行客の状況を見ても、余り芳しくない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・南海トラフ地震臨時情報の発表、台風や酷暑等が続き不要不急の外出を控える人が多くなっている。当然、不要不急の消費活動も停滞し、生活必需品以外の物は動きが芳しくない。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・景気を取り巻く環境は良いが、為替の変動が大きく不安もあり、先の見通しが立たない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みで旅行やレジャーが消費の中心になっているのか、あるいは新型コロナウイルスの新規感染者数が増加している影響か、街中の飲食店では来客数が厳しい状態である。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・連日の酷暑や南海トラフ地震臨時情報の発表に伴う外出控えが少なからず影響し、来客数が減少した。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・南海トラフ地震臨時情報の発表によるお盆期間の来客数減少に加え、台風10号の影響も大きかった。来客数だけでなく青果の供給量も減少し、多大な痛手となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比94%から95%台で継続的に推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ポイントアップや割引セールの際に購買が集中している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・猛暑と新型コロナウイルス感染症の再拡大で来客数がかかり減っている。米の入荷遅れによる品不足等もあり、非常に厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今までのような値上げも仕方ないという雰囲気ではなくなってきており、客単価が伸びなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・夏以降は、春までの売上、来客数共に伸長率が高かった状態から落ち着いている。猛暑日が続かなかで飲料や酒など冷たい商品は比較的好調だが、それ以外の米飯類や日配品などの売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来店して買上に至る客は前年と全く同じ顔ぶれである。70代から80代の高齢者層は懐に余裕もあり義理堅い人が多いため商売を続けてこられた。先行きは明るくないが、古参の客は有り難い。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・余り予算がないという客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の生産は回復したが、新モデルも少なく来客数が前年より1割ほど落ち込んでいる。お盆の売出し期間は南海トラフ地震臨時情報の発表が重なったため、来客数が3割ほど落ち込んだ。旅行をキャンセルしたという客もいて、災害対策なので仕方ないが、水を差されたような状況であった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・取扱車種の多くが販売停止になっており、販売再開が未定の車種も多く、車を売りたいくても売れない状況がずっと続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・自動車ローンの金利が上がり、車両本体価格も上昇しているため買い控えが増えている。

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
		その他専門店 [貴金属] (経営者)	来客数の動き	・物価高騰や政治不安など消費が低迷する材料が多く、来客数が減少傾向にある。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・猛暑の影響で、来店客の注文数がこれまでと比べ1~2品ほど減少している。
		通信会社 (サービス担当)	お客様の様子	・新規申込みが減少し、解約が増加している。
		観光名所 (案内係)	それ以外	・台風10号のため全国各地でいろいろな規制が出され、旅行客のキャンセルが非常に多かった。
		理美容室 (経営者)	来客数の動き	・例年8月は忙しくなる月だが、来客数が余り伸びなかった。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・これほど暑い日が続くと、年配の客にとって外出は大変になる。出足が悪く売上も少なかった。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・客単価が低下傾向にある。物価高騰や4月に他の福祉サービスの値上げ改定があり、客は介護保険の支給限度額の範囲内でやりくりするため、低単価の福祉用具を選択する傾向にある。
		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。
		その他住宅 [住宅管理] (経営者)	お客様の様子	・施主と打合せをすると、意欲は感じるが出せる金額は下がりつつある。リフォームの案件は多くなってきたが、なかなか着工に結び付かない。実際の賃金はニュースで取り上げられるほど上がっていない。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・酷暑と自然災害の影響を受けている。
	×	一般小売店 [結納品] (経営者)	販売量の動き	・この猛暑で商店街は来客数が少なく、売上も上がらない。
	×	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・株価乱高下の影響もあり、富裕層を中心に消費マインドが低下している。
	×	コンビニ (店長)	来客数の動き	・猛暑の影響が来客数が減少し、売上の低迷に拍車を掛けている。
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・競合先も売行きが悪い様子で、利益が少なく先行きも不安である。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-	-
		化学工業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・台湾向けなど電子材料薬液の需要が増えている。
		窯業・土石製品製造業 (社員)	受注量や販売量の動き	・8月は夏季休業があるため、通常の月より売上が少なくなっているが、今年は他の月と変わらない。それだけ受注量が多く、特に駆け込みで休みの前後に納入希望の注文があった。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・北米で半導体関連の設備投資に補助金の効果があり、大型案件の受注率が良くなっている。
		不動産業 (経営者)	それ以外	・例年よりも雨の日が少ないこともあり、外出や遠出をする人がやや増加傾向である。今月の売上は前年を上回っている。
		会計事務所 (職員)	それ以外	・休日のホテルは、値段は上がったが予約も取りにくくなっている。舞台のチケットも早々に売り切れになることが多い。新型コロナウイルス感染症に対する規制が緩和されて以降、娯楽への消費がより活発になっている。
		食料品製造業 (社員)	受注量や販売量の動き	・輸出販売は前年を上回っているが、国内販売はほぼ前年並みである。食品全般の値上げの影響で、嗜好品である清酒への消費は控えられている印象を受ける。特に飲食店からの受注が減っている。
		食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・猛暑により夏物商材の販売が活発である。
	パルプ・紙・紙加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の動き	・異常な暑さや集中豪雨、農産物や果樹の不作、資材価格の高騰等の影響がある。夏休みということもあり全般的に荷動きが悪く、景気は3か月前と余り変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・8月に入り顕著な円安に収束がみえ、現首相の退任も発表されるなど新しい変化の兆しがみられ、景気の良い影響を与えている。総裁選や野党での代表選で立候補者が多いことも、我が国に良い変化をもたらすことに意欲的な人が多いといえる。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注や引き合いはますますだが、エリアとしては東海地域より関東方面からの発注で潤っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ロシアによるウクライナ侵攻、中東や中国の問題、米国や我が国での選挙など変化の要因はいろいろあるが、現在の経済に目立って影響を与えている印象はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・お盆を過ぎて取引先の設備投資が一段落し、これから来月、再来月にかけては設備投資が余りなくなる。年末にまた上向く可能性はあるが、現在は余り良くない状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変化は見当たらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に3か月間変動がなく、横ばいが続いている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に特に変化がない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上げが続いている。非常に暑い夏で毎日一晩中クーラーをつけているため電気代が怖い。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅販売に関しては、猛暑と夏休み、お盆休みなどもあり来場者数が減少したことで契約数は低調に終わった。建設受注としては、順調に推移している。人手不足による受注調整も行っている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・来期予算の確保に向けた見積りを取る時期で取引先から話を聞くと、物価高で金額は上がるが、景気としてはそれほど良くないという声が多い。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費者の節約志向からか、物への消費意欲が耐久財、消費財共に落ちている印象を受ける。自社の荷量としては前年比では5ポイントほど減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部荷主の理解により多少運賃は上がっているものの、荷物の総量は少し減っている。製造業での生産量の落ち込みなのか、それとも同業他社に荷物が流れているのかは判断が付かない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物量は前年と比べ微増傾向である。ただし、運賃アップが進まずコスト増加を転嫁できていない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・大手書店の店員に話を聞いたところ、最近は投資本が売れ筋とのことである。収入が足りないのか余剰があるから投資に回すのかは不明だが、投資を始める人が増えている様子である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・物価が下がるような動きは全くみえず、庶民は生活に苦しんでいる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・金利上昇等に伴い株価は落ち着いてきたが、今後は本格的な利上げとなることから、企業への影響が大きくなる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車業界における生産動向に大きな変化はない。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・競争入札が増加しており、販売価格の低下や利幅の減少がみられる。一方で賃上げもあり、企業業績はなかなか厳しい。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・今秋も異常な暑さが続く予報のため、秋向けイベント等には、保留や延期になる企画も出てきている。
		公認会計士	取引先の様子	・売上ベースでみると前年と比較して成長している企業が多いが、利益ベースで考えると大幅な増加はみられない。インバウンドなどの影響で成長はしているが、天候不順や九州などでの災害により、業種によって個人消費は予想を下回っている印象を受ける。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・大手企業の生産減少により大変困っている外注先がある。電気自動車に対する不安もあり、余り前向きになれない。このところやや円高に振れていることも、不安材料である。

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
		通信業（総務担当）	それ以外	・食料品の調達に関する不安材料が多すぎる。価格上昇だけでなく、主食である米の品薄など国としてあってはいけない事態である。
		行政書士	それ以外	・物流の2024年問題で帰り荷が減少している。長距離輸送がこれまで週3回できたのが2回になったと嘆いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、見積量が増加する時期のはずが、いつもより見積量が大幅ダウンしている。秋口からの仕事が見込めなくなっている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、売上も減少している。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の派遣期間が3年満了に伴い、企業の直接雇用化が以前と比較して増加した。派遣料金を改定せざるを得ない状況には、企業側の理解も浸透している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価上昇に収束傾向はみられないことに加え、最低賃金見直しはプラス50円以上と見込まれており、中小企業を始めとした企業を取り巻く状況は厳しさを増す可能性があることから、引き続き景気の後退懸念は解消されていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・営業部門から案件数は潤沢と聞いている。エンジニア職の中途採用の求人数も増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価の暴落などもあり、景気が良くなっているとは考えられない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・自動車メーカーは各社が生産計画どおりに推移せず、生産に関わる人材供給が不安定になり残業代も見込めないため、他業種への転職者が増える傾向にある。人材の過剰感もみられるようになってきた。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・物価高騰による消費低迷が続く。各地で開催されたイベントにはぎわっていたが、一時的である。景気上昇の兆しはみえない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・円安やエネルギーを中心としたコスト増加など業績圧迫要因は変わらない。株価の乱高下などもあったが、全体的には停滞し、ここ数か月で大きな変化はない。最高益を出す地元企業もあるが、ごく一部に限定されている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・前年同月比で求人数が減少している。比較的規模の大きい企業からは人手不足の声をよく聞かすが、中小・零細企業からは人手は足りている、あるいは雇用したいが余裕がないという声を聞くことが多い。
		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、運輸業については減少となったものの、建設業、情報通信業、飲食サービス業、医療福祉は微増、卸売小売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	・製造業においては、原材料費の上昇傾向がいつまで続くか、価格転嫁をどのように図っていくかが課題となっている。小売業においては、インバウンドの増加により業績が回復傾向にある事業所が多く見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・毎月の求人数は前年比で微増と微減を繰り返しており、ほぼ横ばいで推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・転職希望者の活動意欲に大きな変化がなく、企業の採用意欲は高止まりであり、獲得競争は引き続き過熱している。新規に求人募集する中小企業も一定程度増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季のイベントでは多くの利用があったが、それ以外は余り良くない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者不足から、求人内容の条件を緩和する企業が散見される。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が前年同月比で12か月連続増加するなど、人手不足といわれるなかでも求職者が積み上がっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉を除いた産業で、新規求人数が軒並み大幅に減少している。	
	職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・主に電気機械器具製造業を始めとする製造業で、会社都合による離職者が前年同月を大きく上回り、求職者が増加している。	

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	・求人企業のニーズは高いものの、求職者の動きが非常に鈍い。特に経理・総務スキルのある人材確保が困難である。

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)		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・お盆期間の前半は帰省による宿泊客が多く、後半からは全国の中学生を集めた体育大会が開催されたことにより、団体客が好調であった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・お盆休みは曜日周りが良かったので、来客数の増加を期待していたが、後半は台風接近に伴い、来客数が思うようには伸びなかった。たまたま高額商品を購入した客がいたため、前年並みの売上は確保できている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・家族連れのお客数が増加傾向にある。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・8月のお盆時期が大型連休となったことで、前半と後半2回に分けての帰省がみられ、来客数が増加した。レジャー関係の消費がみられたため、この後も外出需要の拡大に期待している。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・夏休み期間は、ほぼ満室の状態が続き、売上は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。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は特に猛暑が続き、バス停でバスを待つよりもタクシーを利用する客が多かった。また、観光客の利用もお盆をピークに非常に多かった。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・以前と比べて高額商品を購入する客が増えている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・客単価が上昇している。
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ](総支配人)	それ以外	・大手、準大手の企業から、従業員向けの健康づくりプログラムの引き合いが出てきている。従業員確保や生産効率を上げるための、企業の投資的行動が出てきているようである。しかし、中小企業ではこのような先行投資の動きはみることができない。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・若干地域差はあるものの、おおむね来場者数が増えている。3か月前と比べ、客の動きに活発さを感じるシーンが増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・お盆休みの期間や夏休みイベント時の土日には、通常よりも人出が多く、飲食部門は好調だった。一方、飲食以外の店主によると、物価高が続いているからなのか、販売数、売上共に伸びていないとのことである。
		一般小売店[精肉] (店長)	来客数の動き	・集客に関しては難しいところがあるが、贈答品での売上がある状態である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・催事場で集客イベントを続けて開催したことで、ふだん来店しない層が多く当店に訪れ、レストランやカフェ、地下銘店売場がにぎわうなどの買い回り効果があった。しかし、ファッション関連を扱う売場は、晩夏や初秋物中心の品ぞろえとなっており、猛暑により苦戦している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・夏休みの中心商店街のイベントやお盆の帰省により、レストランや地下食品売場が好調に推移した。ふだん、中心街に来店しないファミリー層や県外観光客の来客が増えたのが理由である。お盆の間は特に、レストラン、総菜、弁当といった売上が好調で、帰省者へのおもてなし需要とみている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮類を始め、食品が全体的に動いているなかで、果物等のし好品の動きが良くない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・売上は前年比では横ばいの状態で、経費のみかさみ、人件費と光熱費の高騰からかなり事業所運営が厳しい状況である。高単価高利益の商材を主に仕入れており、イベント商材なども積極的に拡販していきたいが、昨今の商品単価上昇から、高単価なイベント商材の販売動向は鈍化している。
	コンビニ(店舗管理)	単価の動き	・客単価の大幅な前年割れが続いている。	

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高による節約志向や記録的な猛暑で外出機会が減り、夏物衣料の売上も伸び悩んでいる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・6月から気温が高く、早めにエアコンを販売したことで、8月は夏物商材の主力であるエアコンの販売量が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない状態が続いている。毎年実施しているイベントにおいても猛暑の影響で来場者が少ない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーの生産計画に基づいた台数しか配車されない状態が続いており、発注できない車種もあるなど、一気に売上増加とはならない状況に変化はない。
		自動車備品販売店（役員）	来客数の動き	・お盆休みの期間が長く、来客数は前年から大きく減少した。乗用車の遠距離使用によるメンテナンス需要も期待したが、パンク修理等の軽作業が多い。燃料販売も遠出を控えたのか例年と比べても低かった。全体的に生活必需品だけを購入する人が多く、出費を抑える傾向が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前月と変わらず、とにかく店頭販売がかなり少ない一方で、業務店に納めている分は好調である。そのためプラスマイナスはゼロといった状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月に能登半島地震があった。春以降は県外団体客の受注が例年比115%で好調だが、地元企業や個人の利用が少なく、差し引くとややマイナスの状況が続いている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・8月のお盆期間の来客数が好調で、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年に近い状況である。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の影響で現在休業中である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上は回復しているが、新型コロナウイルス感染症発生前には戻らず、予算達成には至っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑や天候不順に大きく左右され、観光客の動きが悪い。ふだんの利用者も少なくなっている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に特に変化はない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約者数に大きな変化はみられない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・猛暑や台風の影響でキャンセル等もあったが、前年同月比は変わらない状況で推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注については地域差があり安定しないが、震災関係の住宅受注が続いており、安定しない契約者数を補っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震の復興が思うように進まず、住宅着工数の増加に結び付いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地域のイベントや祭りなど、家族で手軽に楽しめる催しは大盛況だが、とにかく客の財布のひもが固い。食料品や光熱費の値上がりが家計を圧迫しているのが主な要因と考えるが、年金受給者の節約志向も影響していると考えられる。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・お盆の休業や暑さのためか来客数が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・今月は特に販売量の落ち込みが激しい。来月も多品目で値上げの予定がある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・猛暑の影響もあり、来客数がやや伸び悩んでいるが、街全体の集客力は高まり、飲食店などの客は減少していない。一方、衣料品や雑貨部門は苦戦している。目的なく来店する客が少なく、商品の購入も慎重である。猛暑ながら旅行需要による衣料品などの動きを期待したが、低価格志向が強く、百貨店の販売価格での購入には慎重である。友人等と集まったの飲食には比較的財布のひもが緩く、飲食店の来客数及び売上は前年並みを維持している。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・一部秋物が入荷しているが、今月も暑さが続いているため、客に勧めても暑さを理由に購入を先送りする様子である。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・暑さも落ち着き、季節関連商材の動きが悪い。補助金のある住宅設備関連商材は、変わらず好調である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・受注できる車種が限られていることもあり、受注台数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（役員）	販売量の動き	・競合他社との競争が激しく、通信、放送サービス共に契約者数が前年同期比で下回っている。また、通信サービスの解約数も増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前は、猛暑が続くと美容室ではシャンプー等で利用客が増えることもあったが、最近では高齢者を中心に猛暑日の予約キャンセルが増えている。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が高過ぎるため、ファッションに金を使わない。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・前々年と比較すると来客数が80%まで落ちている。平日、週末共に確実に来客数が減っている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・売上が前年よりも1割強悪く、今年に入って最低となっている。お盆休暇があるため覚悟はしていたが、7月から徐々に人の動きが悪くなっている。また、周辺の通りにも人が歩いていない。
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、生産機能がおおむね復旧するまでに約半年を要したが、その間に失った数字は簡単には戻らず、いまだ前年比で8割程度にとどまっている。
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・この夏、製品の値上げを実行したが、受注量の落ち込みはない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在施行中の大型工事は、採算性は余り良くないが、売上には貢献している。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・主要荷主より7月から価格改定の回答があったため、やや良くなっている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・レンタル型製品より販売型製品の受注が増加している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・各種製造業で、受注量や販売量が増加していることに加え、原材料費や経費の価格転嫁が行われてきており、利益率や赤字幅が改善傾向にある。また、国内の観光客は横ばいだが、台湾、欧米などからのインバウンドが増加しているため、飲食業や観光業の出店が続く、堅調である。
		税理士（所長）	取引先の様子	・人が動いているため、一般消費者向けの事業、特に飲食業が堅調である。建設業は能登半島地震の復興応援に人が流れているため、人手不足が深刻である。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・生産高は既に能登半島地震発災前の数字に回復しているが、本格復旧工事に係る費用負担が重くのし掛かっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現状動いている製品に関しては、受注数量等にほぼ変動がなく、先々の動きが全くみえない状況である。ただし、産業機器関係に関しては、下期より多少受注が増えるとの情報が入っているが、販売金額における構成比が元々大きくないため、その他の変動を考慮すると、売上増加へつながるとは断定できない。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて物量が低下している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、少し動きが出てきたという声と、全く動かないという声が半々の状態である。
		司法書士	取引先の様子	・6月決算の総会資料では、売上は増えているが利益が少なくなっている会社が多い。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の販売量は減少している。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は横ばいであるのに対し、求職者数は減少に転じている。高齢者の求職者も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、求人倍率等に大きな変化はみられないが、有効求人数は令和6年3月の9680人から4か月連続して徐々に減少し、令和6年7月末現在で8665人となった。前年同月比も2.6%の微減である。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	・合同説明会における参加企業は多いものの、求人数は大きく変わっていない。一方で、参加求職者数が減っているため、引き続きマッチング成立が難しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (役員)	それ以外	・派遣先企業からの派遣依頼数はそれほど減っていないが、求職者集めに苦戦しており、売上が前年と比べて減っている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、夏物商材を中心に婦人服が好調に推移したほか、猛暑対策商品の日傘やUVケア商品も売上が伸びている。また、ショップのリニューアルオープン効果や、ファミリーイベントなどの催事の強化により、来客数や売上は前年を上回っている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・来客数が増えると同時に、商品単価が上がっているにもかかわらず、購買力も高まっている。学生や会社員、旅行者のそれぞれのニーズに合わせた品ぞろえや、利便性の高さもあって、売上の増加が続いている。
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・8月の初旬は好調に推移したが、台風の影響があった後半はかなり失速した。インバウンド効果のある店は、売上が10%前後増えた一方、観光資源のない地域の店舗は10%近い減少となっている。当社全体では前年の水準を維持したが、店舗間の格差がかなり出た。一方、好調な商材はフレグランス関連であり、ギフト需要もあって売上は40%増となっている。それに対し、メイク商材は気温が高い影響もあり、秋の新作への早期需要がみられない。
		百貨店（管理担当）	お客様の様子	・時計や化粧品を中心としたインバウンド需要は、引き続き好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・食料品フロアの売上は、物価の上昇に伴う買い控えはみられるものの、若干ながら増えている。また、食料品以外では、外商客を中心に高額品の動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・イベントの開催が前年よりも更に増えたほか、マスクの着用も任意になったことで夜の人も活発化し、夜間の来客数が増えている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・8月中旬以降は地震の発生や南海トラフ地震への不安もあり、備蓄用での飲用水の販売が一気に増え、一時的に売場が欠品状態となった。月末に向けては、前年の米の不作が影響して入荷が困難な状況となり、1日の販売量が例年の1か月分を上回るといふ、異常な事態となっている。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・地震や台風への防災意識が高まり、定番品を中心に売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イベントや夏祭りの活気で忙しく、外食をする人も増えてきたと感じる。このまま景気が良くなってほしい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量を5%伸ばすため、フライドチキンや飲料、スナック菓子、調理パンの増量サービスを行い、売上の増加につなげている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・お盆休みもあり、レジャーに出掛ける前の買物などで、来客数が増えている。月末には、台風で備えて水や食料を多めに購入する客も多々みられる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・連日の酷暑で冷たい商品が売れている。海外からの旅行者による来店も増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・補助金の効果で、夏場であるにもかかわらず、省エネ型給湯器の販売量が堅調に推移している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・猛暑により、エアコンや冷蔵庫を中心に、故障に伴う販売が増加した。また、給湯省エネ2024事業が追い風となり、省エネ型給湯器の販売が前年比で大幅に増えている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・購買意欲が高まっている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・パリオリンピックの開催による映像関連商品の需要増と、猛暑による季節商材の伸びが重なり、ようやく需要が回復している。

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	・今月の売上は目標を上回る見込みである。人気モデルの発売で販売量が増加しているほか、車両価格の上昇もあり、売上は好調に推移している。また、中古車の販売や車検を含む修理部門も、ほぼ目標達成の見込みである。付加価値の高い車種についても、価格に関係なく、富裕層の購入がみられる。
		乗用車販売店 (支店長)	販売量の動き	・販売量は前年比で微増であり、売上も前年を上回っている。販売単価も上昇しているが、車両の本体価格が上がっている影響もある。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・8月は夏季休暇があったにもかかわらず、販売量は好調に推移している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (店員)	単価の動き	・来客数が少ない割に、売上単価が高くなっている。値上げによる影響とみられるが、効率的に売上が伸びている。今月は南海トラフ地震臨時情報による備えにより、売上が特に好調となっている。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・8月は南海トラフ地震臨時情報が発表されたことで、内陸部の当地区では他地域からの振替予約もあり、お盆期間は予想以上の売上となった。8月の最終週は台風10号の影響で、合計1000万円前後のキャンセルが出たものの、8月全体では好調となっている。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・必要経費の増加で利益が圧迫されているが、週末は高単価での販売が継続できているほか、インバウンドの需要も好調に推移している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・他社からの乗換え強化など、キャリアに振り回されている感はあるが、店頭と出張会場の両方の頑張りもあって、販売台数は伸びている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9783円であり、3か月前の8314円よりも上がっている。
		その他レジャー [スポーツ施設] (業務担当)	来客数の動き	・パリオリンピックの開催や夏休みの影響で、利用客が少し増えている。
		その他住宅[住宅設備] (営業担当)	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの動きが堅調で、安定的に受注が取れている。8月の決算後も売上の落ち込みはなく、好調に推移している。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産価格の上昇により、含み益を実感する層が増加傾向にある。それに伴い、買換えや買い増しなどの動きも出てきた。結果として、不動産を購入する体力のある層と、ローンの審査が厳しい層とのギャップがますます拡大している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店は徐々に回復基調となっているが、買い回りの多い物販店は2019年比で85%程度の売上にとどまるなど、なかなか回復が進まない。
		一般小売店[事務用品] (経営者)	お客様の様子	・夏休みの影響や、台風への備えもあり、客の動きが悪く、販売につながるような商談にならない。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・販売量、来客数共に、目立った動きはみられない。ただし、猛暑の影響か、日中に商店街を歩く人の数は大幅に減っている。
		一般小売店[呉服] (店員)	単価の動き	・少しだけ景気が良くなってきた矢先に、再び新型コロナウイルス感染症が流行し始めたため、店内での接客を嫌がる客も増えている。
		一般小売店[菓子] (営業担当)	販売量の動き	・お盆休みが終わって猛暑が続くなか、当社のような贈答品主体の企業は厳しい状況である。今後気候が良くなれば、焼き菓子などの売上は増加が期待できる。
		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、増加傾向にはなく、緩やかな推移となっている。インバウンド売上も前年比では好調に推移しているが、前月と同様にファッション需要の端境期にあるため、需要に一服感がある。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・訪日外国人による来店、販売状況は、安定的に好調を維持している。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・今まではインバウンド売上が好調であったが、8月に入って減速した感がある。また、国内消費については、宮崎地震に伴う南海トラフ地震臨時情報の発表や、猛暑の影響もあり、客足が遠のいている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・お盆の休暇が最大で9連休となり、期間中の来客数が増えたことで、好調が続いている。猛暑対策商品が好調のほか、宮崎地震後の南海トラフ地震への警戒感から、保存食品や防災グッズもよく動いている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数は前年比で4%から6%の増加率で推移している。7月から猛暑が続いている影響で、午前中の来客数は増えている一方、午後からの客足は減少している。売上の面では、お中元ギフト商戦や衣料品のクリアランスセールが厳しい一方、インバウンド売上はラグジュアリー関連を中心に好調が続く、前年の約2.5倍に増えている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・傾向的に変化はなく、特選ブランドや化粧品を中心に、インバウンドと富裕層の購買で好調を維持している。また、8月の国内中間層の動きは、暑さの影響もあり、お盆休みの消費が食品、ファッション共にかなり好調となるなど、メリハリ消費の動きが顕著となっている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・酷暑の影響で、来客数が減少している。日中の街の人出が減少し、特に高齢者のほか、未就学児の子連れ客の動きにも影響が出ている。また、夏物商材はクリアランスセールの実施が早過ぎたこともあり、売行きは中途半端となっている。秋色の夏物商材などに素早く対応しているブランドは好調であるが、それが実行できているブランドは限られている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・インバウンドが好調に推移し、売上シェアが伸びてきた百貨店であるが、ここへきてインバウンドの来店が鈍化しつつある。これには株価の暴落や酷暑、台風などの影響が考えられる。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・食料品フロアの売上は堅調であったが、衣料品フロアは苦戦している。来客数は前年を上回ったものの、特に衣料品フロアの買上率が低下し、売上は前年割れとなった。セール最終盤に2点以上での購入割引を仕掛けても、追加の購入はみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品については台風や地震で防災意識が高まり、備蓄需要が売上の増加につながっているが、衣料関連は猛暑の影響や、新型コロナウイルスの感染拡大もあり、水着や浴衣といった夏休みのリゾート関連の売上が大きく落ち込んだ。結果として、売上全体は前月並みとなっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・お盆の時期は、お供え用の果物が高額でもよく売れた。ただし、野菜、果物共に猛暑の影響で価格が全く下がり、値上がりが続いたため、全体としては非常に厳しい。唯一、特価品だけはよく売れている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいで、特に変化はみられない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地震や台風の備えとして、米や水の売行きが激増し、品切れ状態となっている。当面はこうした動きが続く見込みで、売上の面ではプラスとなる。ただし、情報の発信に注意しなければ、無用の混乱を招く。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・直近の販売量は増加傾向にあるが、地震の予測や台風の発生に伴う防災意識のほか、水や米不足に伴う買いだめの影響が大きい。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・地震や台風に伴う特需があり、各種の数値は好調であるが、買上点数は減っている。来客数や単価は上向しているものの、節約志向は更に高まっているため、一時的な動きとみられる。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・今年は例年以上に暑い夏が続いている。昼間の暑い時間帯は来客数も少ないが、午前中や夕方以降の来店は多く、活発な買物がみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣ホテルの宿泊稼働率は、相変わらずほぼ上限に近い状況であるため、この数か月は来客数に変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・景気が悪くなっているとは感じないが、客単価は若干下がっている。価格を抑えた商品の販売を進めており、その販売が伸びているため、結果として単価が下がっている。値上がりによる客離れや買い控えに対抗するには、こうした対応を粘り強く続けることが必要である。
		コンビニ(店員)	単価の動き	・夏休みということもあって、家族連れが目立ったが、単価は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数や単価はほぼ横ばいとなっている。客の動きをみても、ボーナスの支給で余裕のある客と、お盆の出費で家計が厳しくなっている客に分かれる。また、月後半は台風や地震の影響もあって、動きが鈍くなっている。
		その他専門店[宝石](経営者)	お客様の様子	・円安の影響のほか、生鮮食品価格や電気代、ガス代の上昇も続いている。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・商品の値上げにより、売上は前年を上回っているが、販売数量がやや減っている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経理担当)	販売量の動き	・ここ3か月のガソリン販売量は、前年比で横ばいである。本来であれば微減で推移するところであるが、南海トラフ地震に対する備蓄特需もあり、横ばいでの推移となっている。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	販売量の動き	・街で増えているのはインバウンドばかりであり、購買目的の来客は増えていない。売上についても、目標を下回ったままである。
		その他専門店[医薬品](管理担当)	販売量の動き	・化粧品や化粧品雑貨、特にスキンケアを中心とした商品は順調に動いている。一方、食品や日配品などの生活必需品は横ばいで、医薬品や健康食品、衛生用品は減少が続いている。来客数については、3か月前よりもやや減少しているが、猛暑の影響が大きいとみられる。
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・受注の入電数には変化がない。
		その他小売[ショッピングセンター](総括)	販売量の動き	・天候不順や酷暑の影響で、客足が減少している。売上は前年並みであるが、前年が台風の影響で悪化したことを考えると、実質的にはマイナスである。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・客足は良かったが、地震や台風による直前のキャンセルもあり、売上はそれほど増えていない。
		一般レストラン(企画)	販売量の動き	・販売量が前月は少し悪化したのが、今月に入って少し回復し、ほぼ3か月前の水準となっている。
		その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	単価の動き	・値上げが順次行われているが、大きな落ち込みはない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響で、海水浴場を訪れる客は前年の85%に減り、海辺の宿泊業者には打撃となった。特に8月8日の宮崎県での地震による南海トラフ地震への警戒で、旅行のキャンセルが増えている。各地への旅行が控えられるなか、当ホテルだけでも8月の売上の20%に相当する、800万円の損害となっている。
		都市型ホテル(フロント)	来客数の動き	・8月は過去3か月と比較しても、稼働率、単価共に上昇している。台風の影響で若干悪化したものの、大きな損失はみられない。
		都市型ホテル(客室担当)	単価の動き	・客室は高稼働、高単価の状態を維持している。一方、レストラン部門は節約志向により、客足がやや悪くなっている。
		都市型ホテル(総務担当)	来客数の動き	・宿泊客はインバウンドを中心に好調に推移し、宴会もかつての水準に戻りつつあるが、レストランの利用は以前の7割程度と伸び悩んでいる。
		都市型ホテル(管理担当)	販売量の動き	・今夏は熱中症警戒アラートなどで外出が控えられたため、国内需要は低迷していたが、直近のインバウンド需要でカバーできている。

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
		都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・客室部門では、円安の影響でインバウンドの需要が多く、客室稼働率を押し上げている。一方、国内客の動きはここ数か月変わっておらず、宿泊料金が少し高いという声もある。レストランのランチ利用では、集客が1日平均で42名程度となり、春先に値上げを行ったものの、来客数に変化はない。それに対し、宴会部門は例年開催の宴席がなくなったり、予約人数が減少したりしている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・前年は、新型コロナウイルスが5類感染症に移行して初めての夏休みであった。今年は前年よりも販売が増えると予想していたが、景気後退の影響で、前年よりも落ち込んでいる。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・下半期の旅行商品の発売により、受注が伸びている。全体的な単価は引き続き上昇傾向にあるが、海外旅行の受注は伸びず、全体での受注件数は例年と比べて落ち込んでいる。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・夏休みの旅行需要が予想したほど伸びず、パリオリンピックなどの大きなイベントも終了した。客は給料が少し上がっても、物価の上昇で可処分所得が増えないため、旅行に行きたくても、生活費に回す方が優先という声がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑さのせいもあり、近い距離でも歩くのがつらいという年配客は多いが、レジャーに伴う利用は少なく、全体としてはプラスマイナスゼロの状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・インバウンド市場に関連する企業は、業況がそれなりに上向いている。それに対し、タクシー業界は暑さの影響で短距離の利用は増えている一方、長距離の利用は減少しているなど、業況は芳しくない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・運営する携帯電話販売店での販売量は、ほぼ前年並みで推移している。キャリアが求める販売重点項目は、他社からの乗換え客への販売が中心であり、従来と大きな変化はない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・余りの暑さで、外出自体を控えた方が良さそうな状態が続いている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・酷暑で外出を控える影響はあるものの、屋外型レジャー施設への客足は、ここ数か月はさほど伸びていない。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・お盆期間は天候に恵まれ、国内客の来場が増えたほか、インバウンドも堅調に推移している。
		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	・消費動向に余り変化は感じられない。
		その他住宅[展示場](従業員)	単価の動き	・資材価格の高騰による建築単価の高止まり傾向は、現在も続いている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	単価の動き	・直営店の客単価が上昇している。欧米からの観光客による来店が増加が要因であり、モーニングのセットメニューにケーキやアイスクリームを追加注文することも多く、1人当たりの客単価の上昇につながっている。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	お客様の様子	・インバウンドが減っているほか、商品の値上がりによって、国内客の間でも買い控えが発生している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・免税対象売上が、前年を下回る日が出始めている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今月29日までの状況は、来客数が前年比で7.7%増、売上は0.1%減となったが、食料品は売上が1.3%増となっている。ただし、前年は台風の影響で営業日数が1日少なかったため、実質的には0.3%の減少である。商品の値上げが続いているため、販売量の減少が顕著である。

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（企画担当）	販売量の動き	・前年はお盆期間中に台風が接近し、休業日が1日あったため、今年は僅かながら売上が増えている。ただし、株価の乱高下の影響で、富裕層の消費意欲は減退している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月の中旬以降、免税売上が落ちてきており、現在は1日当たりの売上が、5月の3分の2程度である。また、外商を除く国内売上也、好調とはいえない状況にある。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・円安が緩和した影響もあるのか、インバウンド売上の伸びが鈍化しているほか、猛暑で国内客による秋物衣料の購入が芳しくない。海外ブランドや高級時計も入荷が少なく、需要に応えられていない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・今月は急にインバウンドの来店や購買が減っている。原因は定かではないが、恐らく地震が1番の要因に挙げられるほか、台風や円高などの影響も考えられる。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・今夏はインバウンド売上が停滞気味となった。経費を掛けた催事を多数実施することで、国内客の売上は何とか前年並みとなったが、目標には届いていない。金利の上昇や株価の乱高下で、客の間にも不安が高まり、宝飾品や時計といった高額品の売上に勢いがなない。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・為替の動きが大きく変化するなか、消費意欲への影響が出ている部分もある。さらに、地震や猛暑の影響などで、外出を控える傾向も強まっている。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・7月後半から今月にかけて、インバウンドの来客数が減少している。航空運賃が高くなる夏休みは、来客数が例年減少するが、今年は円高傾向となったことで、買上単価が下がっている。特に当県は、観光ではなくショッピング目的での訪問が多いため、影響が大きい。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・8月の第2週から3週にかけて、インバウンドが特に減少した。為替の変動に加え、南海トラフ地震関連の報道が中国や韓国で大きく取り上げられ、旅行のキャンセルが増えたほか、国内客も積極的な外出を控えている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・天候の影響で来客数が減っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年を下回っており、物価の上昇によるマインドの悪化から、なかなか抜け出せない状況にある。購入するのは必要最低限の商品であり、高い付加価値を求める客は少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・南海トラフ地震臨時情報が発表された頃から、少し予約が増えている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・気象庁による南海トラフ地震臨時情報の発表後、海岸沿いの観光地は敬遠されている。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・原材料価格が高騰している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・8月の売上は、前年比で90%程度となっている。台風や地震などの影響は否めないが、ブロードバンドサービスの低価格化が更に加速している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーンによる販売促進の強化を進めているが、他社も含めた価格競争が激しくなっている。客が価格競争に慣れてきたことで、販売量が落ちている。
		その他サービス【学習塾】（スタッフ）	お客様の様子	・短い入会期間での退会者が始めている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・販売が悪化している影響か、自社物件の販売情報を持ったデベロッパーの来訪が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅の建築コストが上がって以降、動きがかなり鈍くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売では、郊外物件の売行きが悪化している。特に、広域からの集客が減少している。
		住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・資材価格や人件費の高騰で価格が上昇し、購買意欲が低下傾向にある。

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
	×	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・8月に入って九州で大きな地震があり、その後の南海トラフ地震に関する緊急記者会見により、消費者の心理が買物どころではなくなっている。さらに、台風10号が上陸するなど、今月はまさかの状態が続いている。また、米が手に入らず、買っても価格がふだんの2倍に近い。異常な暑さの影響で来客数も少ないなど、今月は全く良い話がない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇や暑さの影響で、来客数が激減している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が高いこともあるが、特に高齢の女性による来店が減少している。
	×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の購買行動をみると、故障によって買換えが必要となっても、すぐには購入しない。まずネットで調べをしてから、店舗で疑問を解消し、再び価格を調査した後、店舗で価格交渉をしてから購入するなど、契約に要する期間が延びる傾向にある。
	×	住関連専門店（店長）	それ以外	・悪天候や災害の影響で、直接の被災地ではなくとも、建築住宅関連の工期や納期に遅れが出やすくなっている。それに伴い、売上の回収が遅れるケースも増えている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・悪天候や感染症の流行など、生活に影響する環境の変化が多く、外食機会の減少で来客数は大幅に減っている。また、長引く米不足や仕入価格の大幅な上昇による経営の圧迫で、従来以上に厳しい月となっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・食材価格の上昇が厳しく、消費者は外食にまで手が回らない。
	×	一般レストラン（店主）	それ以外	・夏の最盛期に地震や津波の騒動があったため、ホテルや宿泊施設のキャンセルが相次いでいる。また、海水浴場や公共施設が一時閉鎖となったほか、台風などの悪天候もあり、業況は悪化している。
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。
		輸送用機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・厳しい受注価格に変化はないが、受注量は増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへきて受注量が堅調に増えつつある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年はお盆の長期休みもあり、月前半は製造、受注共に多かったが、後半は在庫が増えるなど、全体的に良い状態とはいえない。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費者への販売では、集客が減少しており、1日当たりの販売額が前年比で15%以上減る日もある。また、購入時のローンも通りにくくなっており、購入を断念する客がみられる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も一部の取引先を除いて、月末に在庫調整が行われる。
		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	・販売数などは悪くないが、特に良くなっているわけではない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雰囲気が良いとはいえないが、何とか持ちこたえている。受注量、販売量に変動はなく、現状維持で我慢している。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・日本銀行による金利の引上げや、米国の利下げ予想による影響で、一時的に円高が進んだ。輸出企業には想定外の円高となったほか、物価上昇の継続で個人消費も活発ではない。ただし、一時的ながら定額減税による好影響もあるため、全体的には一進一退の状況である。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きな変化もみられないなか、各社が夏休みの時期となり、荷動きは鈍化している。ただし、受注の内示状況は徐々に回復傾向にある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量が下げ止まりつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の動きから判断すると、景気に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・ドラム式洗濯機など、一部の商品は前年を上回る荷動きを示しているが、全体的には前年を下回る動きとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えてこない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の建設資材価格や納期について、不確定な状況が続いている。人手不足や様々な要因があるなか、工期の長い作業所では、取引先から値上げへの理解は得られても、納得は得られない状況となっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の夏は危険な暑さであったため、社員に無理をさせないように、仕事の量を抑え気味にしている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・1日当たりの配達量が、前年よりもトラック1台分減っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・訪問先の客との会話では、大阪・関西万博の特需などはないという声が多い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は大きな動きがなかったが、8月の閑散期であるものの、交通広告の出稿がコロナ禍前の水準にかなり戻っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先に線香の製造、卸売の会社があるが、これまではコロナ禍の反動で線香がよく売れていた。ただし、今年8月の繁忙期には、売上が前年比で減少している。これは、コロナ禍収束後の特需の終了と、線香というし好品の買い控えによるものとみられる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・お盆の前に発表された南海トラフ地震臨時情報により、遠方への旅行のキャンセルが相次ぎ、市内観光に変更する動きがみられる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の夏は非常に暑く、夏物商材がよく売れたほか、前年よりも様々な物の売行きが伸びている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オートバイや自動車向けの、電装品関連の出荷量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が得意とする分野は、幸いにも活況であるが、不安定な為替など、よく分からない要因で足を引っ張られている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車の生産設備関連の売上が伸びてこない。金利が上昇局面に入り、様子をうかがう動きも出始めている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価上昇の影響で、住宅の新築を諦める客が増えてきたと感じる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・台風などの天候要因で農産物の価格が高騰しているほか、地震などの影響で米がスーパーに入っていない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず物販店舗の撤退が続いている。ネット通販での購入の増加や、店舗の統廃合などが原因とみられる。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温が高過ぎる影響か、販売店への来客数が極端に少ない。
	×	その他製造業〔履物〕（団体職員）	取引先の様子	・消費者の動きが想定以上に弱い。企業側では借入金の返済負担が重くなり始めたほか、コストの上昇を販売価格に転嫁するのが難しく、経営が大きく圧迫されている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・倒産の多発している業種が、ラーメン店や焼き肉店に続き、多くの業種に広がりつつある。また、中小企業の賃金が頭打ちである一方、物価上昇の動きは止まることがない。ガソリン価格も高止まりとなるなか、消費マインドは底ばいの状況である。
	×	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	・求人数は新規求人、既存求人共に増えており、大阪・関西万博の開催に向けて、動きが活発化している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べると、求人数が増えている。

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
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・企業は一定の賃金での求人募集を続けているが、求職者の希望に合う時給ではないため、マッチングが進まなくなっている。
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高く、求人数も横ばいながら、高水準の動きが続いている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・派遣求人への応募者の年齢層が上昇し、情報媒体によっては50代以上が約9割を占める。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	それ以外	・円安の沈静化やインパウンドの増加など、景気の良い話もあるが、基本的には物価の上昇に所得が追い付いていない。こうした根本的な問題が解決されない限り、身の回りの景気が良くなったとはいえない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告やデジタル広告などの推移をみると、3か月前とほぼ同じ状況である。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・7月の求人数は増えたものの、8月は前年とほぼ同じ水準である。人手不足感はあるものの、求人を出せる経営状態の中小企業は限られる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・7月の新規求人数は前年比で増加したが、中小企業の一部からは、10月の最低賃金上げによる経営への影響を懸念する声が出ている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者が減少しているものの、景気を大きく左右するほどの変化ではない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・秋の観光シーズンに向けて、宿泊業や飲食サービス業の求人は増えているが、製造業などでは減少しており、求人全体はさほど増えていない。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	周辺企業の様子	・新卒採用を募集する企業は、8月から9月は夏季インターンシップなどの対応で忙しく、その他の動きは停滞気味となる。ただし、秋以降の広報に向けたイベント出展の提案時期でもあるため、例年と同水準の申込みが入ってきている。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・特に景気に大きな変化はみられず、学生は夏季休暇を利用して旅行やライブイベントに出掛けているほか、インターンシップにも積極的に参加している。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・大企業以外では積極的な採用活動が続いており、人手不足の実態が表れている一方、それが景気の押し上げにはつながっていない。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・事業者の間では、物価の上昇や利上げの影響で利益の減少が進んでいる。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	求職者数の動き	・求人の動きは例年どおりであるが、求職者が減っており、マッチングに苦戦している。
	x	-	-	-

9. 中国 (地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・猛暑ではあったが、天候に恵まれたお盆の9連休の売上が今月の売上を支えている。平日は職場仲間の飲み会が多く、ディナータイムの遅い時間までの利用が大幅に増加した。金曜日から週末にかけては、ディナータイムよりもランチタイムの利用が多くなっている。
		一般小売店 [食品]	販売量の動き	・来客数は微減の状況が続いているものの、販売量は前年を上回っている。
		百貨店 (総務・ 経理担当)	来客数の動き	・1人当たりの売上が前年と比べても3か月前と比べても微増となっている。
		スーパー (店 長)	来客数の動き	・お盆休みが長かったため、来客数が徐々に前年を上回った。
		スーパー (店 長)	販売量の動き	・今年のお盆は人の移動が多かったのか購入金額が前年比110%と好調に推移している。また、米不足や地震による備蓄意識の高まりも販売量増加の要因となっている。
		スーパー (店 長)	販売量の動き	・南海トラフ地震臨時情報が政府から発出されたタイミングで水を中心とした備蓄商品の動きが良くなり、販売数量が増加したことが、売上増加の大きな要因となった。

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
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・前年と比べ、お盆期間の帰省者数が増えて、売上、来客数共に前年を大幅に上回った。お盆期間を除いても堅調に推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・マスコミの報道による米、水等の特需及び好天の影響もあり、前年割れが続いていた来客数や1人当たり買上点数がほぼ前年並みに戻ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・価格の安さよりもクオリティを重視する客が増えた。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・夏商戦から少し回復傾向にある。また、地震や台風に関連した需要がある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・市場の動きは低迷しているが、売上につながる確率は上昇している。現状としては、店舗と商品を絞って来場し、成約している様子があり、成約率は上昇している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・夏のボーナスが支給され、少し、客の動きが出てきた。ただし、物価が上昇し、政治も安定していないため、景気の回復が本物なのかどうかは分からない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・連日の猛暑でも、来客数は減少しておらず、微増状態である。また、これまでオリンピック開催の年は来客数に影響が出ていたが、今年は余り影響を受けていない。
		バー（経営者）	お客様の様子	・真夏日や雨の影響で、忙しい日と暇な日の落差は多かったが、景気は少しは良かった。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・8月のお盆休みが長期だったため、想定以上に来客数が多かった。
		観光型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・施設のすぐ横に川遊びができる場所があり、この夏の猛暑で人が多く来館している。また、川で遊ぶ事を目的とした家族の宿泊が多くなってきている。
		都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・8月は夏休みのファミリー需要もあり、高単価客室の販売も多く、3か月前と比べて単価は上がった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・台風によって、多少客は減っているが、余り大きな影響ではなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いて以降、人の動きが良くなり、飲食の利用客も増加している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、景気はやや良くなっている。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料の延滞率や金額が減少傾向にある。
		設計事務所	お客様の様子	・新規案件の相談は引き続き順調に増え、実施に移行している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金利上昇の気配を受けて、工期の掛かる注文住宅よりもすぐに住める建売住宅の方が客の受けが良く、好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑さのためか、人出が悪く、商店街の通行量も減少している。また、日中の来客数がとても少ないため、前年よりも売上が減少している。
		商店街（理事）	お客様の様子	・夏休みで、家族単位で行動する姿がみられ、商店街も少し土日の人出が元に戻ってきている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・お中元ギフトの動きはどんどん低調になっており、お中元やお歳暮の習慣がなくなってきたような気がする。企業としても、新しい販売展開が早急に必要である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・酷暑の影響が出ている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・大型連休の客の動きも3か月前から特に変化がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が高いため、バーゲンセールの商品が前年よりも売れていた。しかし、商材の減少で、定価品が入り、定価品の割合が90%になると、動きは前年と同様の動きに戻っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一定の来店はあるものの、来客数は前年を下回っている状況である。高級既製服を含む外商顧客の買上は微増であるが、ミセスを中心とした中間層の購買意欲が低く、バーゲンセールであっても動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・2～3か月前からの動向に特に変化は感じないが、前年と比べると特にミセスの婦人服が高い伸び率を示している。ブラックフォーマルやウィッグの需要の伸長が続いており、ミセス層の動きが活発化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円のブランドの洋食器や数十万円のブランドのバッグ、ジュエリーなどが売れたが、販売量は前年を下回っている。
		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、売上は前年と変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相変わらず食料品の値上げが続いている状況であり、今後も値上げは継続する見込みである。来客数は前年並みであるものの買上点数の伸長がなく、値上げによる単価上昇分で売上の確保ができていないという構図である。客が割引日のまとめ買いに集中する傾向は変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、来客数が減っている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・今年は例年と比べ酷暑なこともあり、特に日中の来客数が少ない。また、客の節約志向に変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価の上昇により単価は上昇しているが、買上点数は減少傾向である。ついで買い分類群が減少傾向にある。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は回復しているが、購入単価が前年割れしている状況である。今後、食品類の値上げが予想されるが、物価の上昇で、客がより安く商品を購入したいという考えがあるためではなかろうか。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・身近な人が新型コロナウイルス感染症に感染することが続いているが、外出者数は元に戻ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・もろもろの商品値上げ率に対し、賃上げ率が追いついていない。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・景気は低水準のまま進んでいる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価の上昇で、客の生活に余裕がなくなっているため、景気が回復する兆しが無い。また、連日の猛暑で、客の動きが鈍くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・季節商材の需要があるため、数か月前と変わらず、良い状況が続いている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数が前年を上回らず苦戦している。また、冷蔵庫や洗濯機などの販売数も前年を超えない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・目新しい商品がなく物価高の改善がないため、景気は変わらない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年比90%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・メーカーの生産量が増加せず、新型車も出ないので変化がない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車などの予定がなく、客を取り込む材料が少ない状況が今後も続く。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・最近何も目立った世の中の動きがなく、店頭の販売も変動が少ない。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・観光バスの乗り入れが増えたが、客が買物にはシビアで、買上点数は伸びないままである。1000円以下の土産商品で個別包装のものはよく売れている。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・夏休みになり、平日も多少来客数が増えているが、客単価は伸びておらず、景気自体に変動はない。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・南海トラフ地震臨時情報からお盆期間のキャンセルが多く、キャンセルがなければ景気はやや良いくらいであった。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・団体が各種大会の地区予選や学会などにより堅調な動きを見せる一方、個人の国内旅行は猛暑の影響により年配者層を中心に外出控えが見受けられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、売上が増加しているが、景気によるものだけではなく、天候等による一時的な要因もあると思う。ただ、景気も悪くはなく、上向いてはいないが、好調を維持している。

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（営業担当）	お客様の様子	・例えば当社の契約担当者が客を訪問した際、酷暑にもかかわらずエアコンを使っていない人が散見されるなど、家計の締め付けは継続している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・物価高のなか、当社サービスの主力商品の値上げに踏み切ったが、顧客からの解約や変更などの事象はほとんどなく、3月以降、月次推移で大変安定している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・加入者の状況等に余り変動がない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・お盆期間中は前年と同様に好調に推移したが、その他の平日の来客数が少なかった。特にキャンプサイトは暑さの影響もあり、前年比83%と前年を大幅に下回った。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客が物価上昇に慣れ、来店頻度が安定してきた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍で止まっていたプロジェクトが徐々に再開し始めている。
		住宅販売会社（事業推進担当）	単価の動き	・物価高騰が継続し、更に販売価格を上げざるを得ない状況となっており、客の収入増加が見込まれない以上、物理的に不動産を購入できない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客が商品の購入に迷い、購買意欲が低下している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・物価が上昇しているため、客の買い控えの動きが止まらない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・高額商品の売行きが悪くなっている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・暑いため、昼間は歩いている人が少なく、来客数も減少する一方である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は上がっているが、客単価は頭打ちになっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・連日の猛暑で来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数は微減となっているが、売上は増加している。
		乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・点検に来た客の財布のひもが固くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・8月は特に、南海トラフの報道や台風の影響による渡航自粛等で、500部屋前後のキャンセルがあり、収入が予定より1800万円から2000万円前後減少している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・台風を始めとする自然災害の発生や南海トラフ地震臨時情報の影響もあり、キャンセルが相次ぎ、販売に影響を及ぼしたため、夏の繁忙期における販売実績が前年と比べ悪化している。また、オリンピックイヤー特有の外出控え傾向や猛暑も販売額減少の原因となっている。
		タクシー会社（営業所長）	お客様の様子	・前年同期と比較し、明らかに人流が少ない。お盆シーズンの動きが非常に悪く1か月を通じて良い日が出なかった。異常な猛暑で外出控えがあったのではないかと。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は経費節減にのみ興味があり、現状、新しい物を取り入れるという様子がほとんど見受けられない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・例年と比べてとても暑く、客の予約が入らない。外での運動を控える人が増えている。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上が見込める全国発売のレースが開催された3か月前の5月の初旬と比べると、売上は減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・物価が上昇しているため、高い商品が売れなくなっており、メニューの金額を下げると、客がそのメニューを予約してくれる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・会社やモデルハウス等への来場者数が頭打ちの状態で、誘客のイベント等の反応が鈍い。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・数か月前から販売量が悪化し、横ばいであり、回復の兆候がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・インターネット通販が定着しつつあるなかで、店舗販売での成約は激減状況であり、店頭販売価格もインターネット通販に近づけるため、粗利益は減少傾向である。また、国産より安価なアジア製を求める客が増えつつあり、更に売上が下がっている。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在も忙しい。
		繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・株価の乱高下があるが、実質の消費には余り影響がない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加し、為替の影響で、輸出製品の売上も増加している。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・この数か月、景気は低調に推移している。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・自動車産業の低迷もあり、取引先は全体的に横ばいの状況である。
		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	・鉄鋼業向け大型注文もなく、輸出の飛び込み受注もなく生産水準に変化はみられない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・動きに変化はないが、若干弱含んでいる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	取引先の様子	・製品出荷量に大きな変化はないが、物流に関して、繁忙期はトラックを確保するのが難しく感じる。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建物建設への投資意欲はあるようだが、世間の情勢を見極めながら慎重に進めているようなので、景気は現状維持が続く。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・資材価格の上昇や2024年問題での人件費など不透明な部分はあるものの、コストの上昇は仕方ない、工期が必要という認識が定着しつつある。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関する特に大きなプラス・マイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った変化はない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いはないが、過去数か月の受注に大きな変化はない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比較して、受注量が減っているが、大きな変動はない。受注量や金額面で落ち込む要因などはない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子を見ると、8月のお盆休暇等による経済活動停滞により受注量の増加見込みがなく、前月の状況から変化がみられない。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・物価の高止まりが続く一方、賃上げ等所得の改善から消費者マインドに底打ちの兆しがみられる。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・2～3か月前と比べると、乗客数や成約件数はほとんど変わらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告受注は伸び悩んでおり、下期の案件獲得がみえない状態である。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・定時業務は徐々に増加しているが、アンケート分析や販売促進関係支援業、車リース物流関連業務が伸び悩んでいる。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・2年間で3～4回の値上げを実施し、販売数量が2割減少し、売上は95%程度で推移している。今後は更に値上げする必要があるため、販売不振が進まないように、商品の価格帯を考慮する必要がある。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体向け関係は需要が拡大しており回復傾向にあるものの、液晶関連は需要が停滞している。また、中国経済の減速や主要顧客の生産調整、在庫調整により電子部品実装の需要は減少している。	
	建設業	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇が続いている。	
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数が前月比134%となっている。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・減少していた求人数に持ち直しの動きがある。

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
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・就職活動において、学生は4月以降、順調に内々定を得ており、景気は良くなっていると判断できる。
		人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・3か月前と比べると求職者数は横ばいだが、お盆明けに動きが活発になっている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・いずれの業種、企業も人手不足の状況であるにもかかわらず、求人広告掲載に関しては、横ばいなし減少傾向にある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2025年卒は前年より多くの企業、業種で人材不足感が強まっている。就職サイトの掲載数も過去最大で、学生数が減少しているのが理由ではなく、採用企業数の増加により競争が激化したことが大きな要因となっている。前年に新卒を採用できなかった企業や予定数の採用に満たなかった企業が増加する一方、将来的に企業を継続成長させていくため、若手社員の人材確保に向け、より採用意欲が高まったことが考えられる。
		求人情報誌製作会社（大卒就職支援担当）	採用者数の動き	・引き続き、企業側は採用人数を増やして人材を確保したいという動きになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業態にもよるが、企業の業績は好業績、設備投資にも積極的、採用意欲も高いが、消費に関しては業績が賃金に反映し切れていないため、振るわない。
		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は、前年と比べ1.6%減少、有効求人倍率は、前年と比べ0.06ポイント減少している。新規求人数を産業別に前年と比較すると、増加した主な産業は、宿泊業・飲食サービス業（36.6%増）、医療・福祉業（7.5%増）、減少した主な産業は、建設業（12.6%減）、卸売業・小売業（25.8%減）となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・自動車関連業界の業績が好調であり、人材の採用から定着のための教育研修と、人材への投資に余念がない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・物価高、賃金の上昇が影響し、新たな求人が出てきていない。既存社員の退職に伴う欠員補充が主で、増員求人数は顕在化していない状況である。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(四国)		スーパー（店長）	販売量の動き	・お盆商戦が好調だったことに加え、地震の防災備蓄及び猛暑の需要で売上が増加した。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・8月8日の地震発生後、南海トラフ地震臨時情報が発表され、西日本への帰省客の減少等の影響を受けることも想定されたが、お盆の帰省需要は当初計画どおりに推移した。一方で、異常気象による気温の上昇もあり日中の買物需要が減る傾向にあるが、全体では前年を上回る見込みである。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・8月の来客数は、帰省客が増えたためか、増加した。
		スーパー（人事）	お客様の様子	・地震及び台風の防災として、水などの備蓄品を求めた客が殺到し、特需が生まれた。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・夏休み及びお盆休みの人の動きに加え、比較的、天候に恵まれたことから来客数が若干増加した。
		自動車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーの受注制限車種の減少及び増産により、回復傾向である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7月及び8月に客が動いたので売上が増加した。今年はお盆休みが長期連休のため、帰省客が多くなると予測していたが、南海トラフ地震臨時情報がお盆に出たことから、帰省キャンセルの客も少し発生した。
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・酷暑と新型コロナウイルス感染症の第11波は高齢者層の商店街への来街を少なからず遠のかせている。引き続きの物価高騰であり、消費者の財布のひもは相変わらず固い。高価格品需要のみが好調で、その他の消費には賃上げ及び定額減税による効果はほとんどみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年も暑い日が続いており、客が外出の頻度を抑制するとともに、外出時間を短縮している。それに加え、経費及び仕入価格等の高騰に伴い、販売価格に多少転嫁されていることから、消費者の節約志向もみられる。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・インバウンドについては好調に推移しているが、日本人の売上は前年に比して減少傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・地震及び台風などの災害を想定した備蓄需要が発生している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上げラッシュは一段落してきたが、前年との比較においてはかなりの値上げが発生し、その結果、売上の増加につながっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・晴れの日であるお盆商戦は帰省客も多く、来客数、売上とも好調であった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少する一方、客単価は前年並みであり、売上は前年割れとなった。物価上昇中のため、客単価は上昇するはずだが上昇しておらず、購買力が低下している。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・物価上昇、人件費及び物流費の高騰が続き、この夏は南海トラフの危機管理から、店頭での米不足なども発生している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月はバーゲンセール真っ最中の月であり、本来はそこそこ良くないといけない。今年の場合も、例年比ではそこそこ良かったものの、台風の影響により厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品販売では、ここ3か月前と比べて来客数及び販売量など良くなっていない。全ての物価が上昇し、消費は全体的に良くない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年並みに売上は推移しているが、来客数の減少が進んでいる。暑さが厳しいことも影響し、なかなか来店が進まず、苦戦している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売価格が若干上がっていることも関係し、購入を見送るケースが見受けられる。
		家電量販店（副店長）	お客様の様子	・来客数は前年並みであるが、猛暑の影響でエアコン及び冷蔵庫等の販売台数が、前年と比較して130%伸びている関係で、客単価は前年比108%となっている。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・購買意欲に大きな変化はない。客の来場は一定数あるものの、成約に至るまでには時間を要している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的に8月は祭り等があり人の動きは良くなるが、南海トラフ地震臨時情報や台風10号の影響により、客足が減少している。昼の状況も熱波により、高温の日が続いたため人の動きは少なかった。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・インバウンドが高水準で来場している。今後もしばらくはこの傾向が続くとみられる。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・物価上昇による買い控えが危惧されたが、今のところ、その兆候はみられず、堅調な売上で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・夏休みの影響により、学生の来客が多い。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建設の単価は相変わらず高止まりの状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏の祭りイベント時は人が出てくるが、平日の特に夕方は来街者数は減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・法人及びインターネットの注文は、必要分の注文が一定数あるが、猛暑及び商品の価格上昇のため、来客数が減少している。また、個人客の客単価も減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が今春以降やや減少傾向にあり、今月もその傾向が続いている。また、買物の様子で消費の弱さがうかがえる。加えて、買上点数も減少傾向にある。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・人気車の長納期化及びメーカーの問題により販売車種が限られていることから、減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地元有力観光施設の大規模修理完了により、好調に推移していた。しかし、日向灘沖地震及びその後発出された南海トラフ地震臨時情報により、大きなキャンセルが発生し旅行マインドについても悪影響を与えている。

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
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・猛暑により人の動きが悪くなっているなか、地震及び台風によりキャンセルが多発し、大きく収入が減少した。特に台風10号は動きが遅く、長期間にわたって影響を及ぼしている。
	×	一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・仕入れをしている各メーカーより、値上げの依頼が今年に入り今回で3回目となり、我々販売店や客先に大きなダメージが重なっている。今後どうなるかが心配である。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・酷暑に加え、南海トラフ地震臨時情報の発表及び台風接近などによる外出控えによって、飲食店への納品が低迷した。
	×	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上の前年割れが続いており、外商売上も今月は前年割れとなった。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数は、少し増加したが、注文数や滞在時間は減少している。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・真夏で暑く、街中で走っていると、近い場所に行く人は結構乗ってくれるが、夜はそこまで多くない。四国遍路の仕事がほばないため、春に比べると悪いとみられる。
企業 動向 関連 (四国)		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・東京及び大阪を中心とした大手スポンサーのCMが活況だった。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年度来、売上に関しては順調に推移しているが、8月も夏物が好調である。特にインバウンド観光客が土産として買い求めている割合は大きい。国内需要も旺盛とみられる。
		輸送業（経営者）	それ以外	・総裁選があり雰囲気が悪くなった。期待感が大きい。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格については、猛暑から野菜全般で作況が悪く、入荷も少ないことから、単価は高値傾向にある。しかし、収穫量減少を補うまでの単価上昇にはなっておらず、農家所得は減少している。一方、消費需要は物価上昇に伴う買い控え傾向のなかで、必要最小限の購買にとどまっており、生鮮野菜の店持ちの悪さもあり量販店でのロス率も高まっており、三方悪しの状況である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けは、大規模工事が実施・計画されている一方で、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響を見極める動きもあり、需要は減少している。海外向けは、アジア・オセアニア・アフリカで需要が減少したものの、全体としては増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・再生可能エネルギー等の設備業者であるが、現状の政治の混乱及び南海トラフ地震の情報等により、他社の事業マインドが極端に下がっていると同時に、自分自身も同様であることから状況は変わらないとみられる。
		通信会社（総務担当）	取引先の様子	・取引先との会話で、景気が良くなったという内容がない。社会貢献活動でも寄附する企業が減っていると聞いている。
		税理士事務所	取引先の様子	・取引先の状況を確認すると大差がない。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注の動きが鈍化した。夏休みが長かったことと猛暑が続く建設現場作業の進捗が遅れたことが要因である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近公共工事で設計金額が、現実よりも非常に低い物件が多くなった。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・建築業の建売数が前年比では3割ほど減少している。
		×	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・外部登録会やお仕事相談会を実施しているが、求職者不足は改善されていない。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・周辺企業では、人材を採用できないため求人を出し続けている。人手不足による疲弊もみられ、景気は横ばいと判断している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・消費者物価が上がり購買力が低下している。企業は広報費を抑え元に戻る様子はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（求人開発）	求職者数の動き	・新規求職者数は若干減少傾向が続いている。前月に引き続き、より良い条件を求めて転職活動をする在職者や、育児、介護及びその他の理由でしばらく仕事に就いていなかったが、家計を支えるために求職活動を始める求職者等が増加したため、いずれも早期の就職に至らず、有効求職者数は増加していることから、結果的に3か月前と余り変わらない。
		*	*	*
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		*	*	*
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・新規の取引先が順調に増加している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・地域の夏のイベント需要の影響で売上が増加している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑が続いているが、7月と比べると来客数が回復している。例年、お盆は買い回りが良くなるが、前年以上に帰省の動きがあり、土産の販売が好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クルーズ船の寄港や、国内外の身軽な観光客が増加している。また、大きなバッグを持つ家族での帰省客が増え街がにぎわっている。月初の猛暑で外出を控えていることから来客数が減少している一方、通販ギフトの発注が目立っていた。中旬以降、各種催事の開催に加え、文化ホールでのイベントがあったことで来客数は増加した。しかし、月末には台風襲来による臨時休業が2日間あり、前後各1日の計4日間で来客数に大きな影響が出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加が顕著であり営業成果の指標となる数値に反映されている。お盆の帰省は新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻りきっていないが、確実に増加傾向である。インバウンドについて、月間訪日来客数も過去の来客数を更新しており、インバウンド需要店舗では特に伸長している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は猛暑の影響で飲料の販売が好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑と晴天で飲料を中心に販売量が増加している。しかし、熱中症対策で外出を控える人も多く、来客数の増加にはつなげていないため売上は微増である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・猛暑が続く季節商材が売上がけん引している。加えて、日向灘を震源とする地震が発生して以降は防災関連商材の売上が急伸している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・メーカーの生産や配車が順調に進み、新車販売は予定以上の数値を確保している。ただし、新車受注に関しては受注停止の車両が多く、非常に苦労している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年と比較すると新規の開業が目立ち、新たな卸先が増加したため、景気は良くなっている。その要因としては、新しく建設された半導体工場の効果が大きいのではないかと判断している。
		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	・当館の5月のシネマの売上は厳しい推移であったが、現在と比較すると良い状況であった。具体的には前年同期に上映していた大ヒット作品が全館に好影響を与えていたが、その後は前年を下回り低調であった。8月に入ると売上が回復し、館内の主要店舗も好調である。加えて、5月下旬に新しく開店した小売店も売上が純増となり、数値を押し上げる要因となっている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・今年は酷暑であったが、お盆前に連休もあり、例年より来客数が増加している。
		旅行代理店（統括者）	単価の動き	・個人や法人旅行事業において、2019年と比較すると取扱人員や件数で下回るものの取扱額は増加している。

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
		タクシー（統括者）	競争相手の様子	・業界の乗務員入社状況は、入社数が退職数を上回り、継続して改善している。また、単価上昇につながる運賃関係の改定を実施しているが、大きく売上減少になるような状況が見受けられないため、改善傾向にある。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・海外観光客があちこちでみられ、特に飲食店のにぎわいは顕著である。
		テーマパーク職員	単価の動き	・客単価が3か月前と比べると、若干上昇傾向にある。
		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	・客先の営業活動が順調であり、それに伴いサービスを提供する側への好影響が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は猛暑により熱中症警戒アラートが出たため、高齢者が商店街に足を運ぶことが大変少なくなっている。商店街の客には高齢者が多いため、厳しい状況になっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・前月から今日まで漁獲量が少なく、高い水温の影響で毎日魚の量が減少している。暑くて売行きが悪いにもかかわらず高価な魚を仕入れなければならない、困っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・依然として衣料品の売上が低迷している。特に紳士・子供服関連の商品の動きが悪い。物価高の影響で消費マインドが弱くなっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・猛暑日が続き、客が外出を控えるため来店での売上が厳しくなっている。一部、夏物の需要が継続していると報道もあるが、暑さが9月、10月も続くと思われているため、客は早めに秋物を購入することはなく、衣料品の売上は厳しい状況である。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・今年は帰省に伴う土産等の需要が高く、新規催事の実施もあり、売上は3か月前と比較すると若干回復傾向となっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品値上げの影響で売上は前年比プラスになり、お盆商戦は比較的順調な結果となっている。しかし、全体としては販売点数が前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・8月前半は猛暑の影響で客足が鈍ったが、お盆期間を中心に来客数が順調に推移し、前年並みの来客数に回復している。米の買占めも来店動機につながっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年の8月は特に猛暑や大型台風と続き、商品の値上げに続いて米不足など不安定な要素が多く、消費についても安定せず大きな波があり危惧している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・経済が良くなる兆しがなく、売上は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・パリオリンピック需要等で景気が上向くことを期待したが、大きな変化はみられなかった。また、特段、定額減税の影響もなく景気は変わっていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑であるが、物価高が原因で売上が伸びない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が少ない状態が続いており、天候や客の高齢化による影響が徐々に出てきている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・残暑が厳しいため、正規価格の秋物を見る人が少ない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・景気が天候に左右される業種であり、ここまで天候が不順になると天候の要因は大きい。外出に慎重になるため、8月は非常に厳しい月になっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑日が続いたこともあり、季節商材を中心に売上や販売数量は増加している。しかし、これは季節要因であり、他の商品までついでに買うといった動向はみられず、財布のひもが緩んできたようには感じない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・年金受給者からは、年金生活であるため高額商品の購入ができないことをよく聞いていたが、最近はこちらによく聞くようになった。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・認証不正問題に伴い、受注にない車種があるため、今後の登録や納車による販売に影響が出ている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部でのキャンペーンは今月も余り良い状況ではない。店舗への来客はあるが、買い回りをして決める客もあり、すぐには購入せずに数回店に足を運び購入を決める慎重な客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・酷暑の影響で来客数が落ち込んでいる。一方、エアコンを一晚中かける客が増えたことにより、手頃なタオルケットではなく、よりしっかりとした掛寝具の需要が増加している。全体的には、景況感としては例年と変わりがない状況である。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター] (統括者)	来客数の動き	・国内客の購入意欲が戻らない。
		観光型ホテル (管理)	販売量の動き	・宿泊単価は少しずつ上がっているが、宿泊客数が伸びず売上は前年並みで推移している。食材等の原価や人件費等が上昇しており、収益確保に苦慮している。
		観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・夏休みで家族連れが多かったためにとっても忙しく、月別で過去最高の売上になっている。
		旅行代理店(職員)	販売量の動き	・個人型海外旅行は3か月前よりも予約が活発であるが、国内旅行や宿泊単品の予約が鈍化しているため、販売量全体では余り変化していない。
		タクシー運転手 通信会社(企画担当)	お客様の様子 お客様の様子	・猛暑の影響で客の動きが悪く売上が伸びていない。 ・引き合いは多いが、予算があるため実施状況は様々で、財布のひもは固い印象を受ける。
		通信会社(役員)	お客様の様子	・顧客の消費意欲が回復していないが、低価格帯のプランから動画配信を利用するための高速インターネットサービスの契約への切替えが緩やかに続いている。これは通信サービスが生活に密着したインフラになったためである。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売件数に影響のある大きなイベントがない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・猛暑の影響で高齢者の来場は減少しているものの、天候が比較的良かったため例年を僅かながら上回るペースで入場者が推移している。
		競馬場(職員)	販売量の動き	・販売量の動きは変わらず、景気の変化はみられない。
		美容室(店長)	お客様の様子	・何もかも値上がりしており、前月から変わらない。
		学習塾(従業員)	来客数の動き	・生徒数の比較では、3か月前や1年前と動きは変わらない。
		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	・新型コロナウイルス感染症第11波の収束により、サービスのキャンセルが減少し、利用増加の傾向となっている。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・材料や製品単価は高値で安定しているが、仕事の対価としての人件費は上昇していない。生活必需品の価格上昇も続いており、実収入は増えていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は猛暑が続き、特に高齢者を中心に商店街への来街者数が減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・酷暑でほとんどの人が日中出歩くことがなく、来街者数や来客数が減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・日中は異常な酷暑が続いているため、商店街では午前中は買物客がいるが、午後からは閑散としている。
		一般小売店[茶](販売・事務)	単価の動き	・以前は、お盆後には涼しくなっていたが、今年は毎日が猛暑日となっており、外出を控えている人が多い。加えて、今月はお中元が減少し売上が低迷している。米の値上げもあったが日本茶は値上げすることもできず、売値を数年間変えずに頑張っているが、売上は伸びず今後が心配である。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・好調を維持していたインバウンドの売上が、円高に振れてきた影響で今月は目に見えて減少している。国内の売上は前年比を3か月前の前年比と比較してもほぼ同水準を維持しているが、全体としては悪くなっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・お盆辺りから売上が減少している。セール品のまとめ買いが余りみられず、1点を慎重に検討して買う様子が見受けられる。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・物価高の影響により、今まで好調であった食料品や高額商材の売上が鈍化している。売上が増加している要因は販売量が減少し商品単価が上昇しているためで、全体の状況としては良いとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの販売量が減少しており、低価格商品の販売量が増加していることから、消費意欲は減退気味となっており、景況感は悪化が続くと考えている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客は災害関連で水や米を備蓄している。ふだんの食料は安い物から購入していると考えられ、経済的にも落ち込みが続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・晴天が続く来客数が増加したため、アイスや清涼飲料が売れている。しかし、客単価が前年を割っており、売上としては前年並みである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品単価が非常に上がっていることもあり、客単価は上昇している。全体の売上は前年を上回っているものの、来客数はほぼ前年並みで推移しており、景気が良くなっているとは実感できず厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年より良くなっているが、前月より悪い状況である。
		観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・夏場は来客数が落ち着く時期であるが、先日の地震や猛暑の影響で高齢者の利用が減少しており、来客数は予想を下回り一時的に景気が後退している。
		観光型ホテル（総務）	お客様の様子	・例年8月までは自然災害も重なりリスクが大きいいため、売上が少なくなる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月も後半に入り、人の流れが鈍化し、また、台風の接近によりインパウンドが減少したため、タクシー需要がやや低下している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・春先から夏に向かい、業界では衣服の変化と同時におしゃれの変化が出てくるため上向き状態になってくる。しかし、夏になると新製品の発売もなくなるため、おしゃれをする意欲が減少し、出足が悪くなる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・5月は気候も良く客の動きもあったが、8月になると台風の被害などで景気は悪い。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・イベントの来場者が少ないため、景気は若干悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・連日の猛暑の影響で展示場や各種イベントの来場者数も減少傾向が続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑が続く日中は来客がないため、売上が前年比35%減となっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が落ち込み、お盆期間も長かったため売上が大幅に減少している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・当店は、切り花や生花の花束のアレンジを主に取り扱っている。お盆の需要はあるものの、これだけ暑いと、母の日と比較して売上が落ちている。来客数は減少しているが、こういう状況のなかでも花を購入する人がいるため、単価は上昇しており安心している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月はお盆休みがあるため企業では休みが多くなる。当店の客は個人の冠婚葬祭等での利用が多く、近頃では社用の接待が動いていない。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・台風や地震の影響で客は旅行を自粛する傾向があり、明らかに客の動きが減少している。
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	・車載関連の取引先からの引き合いは依然強い状況である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量では予算台数や内示台数は変わらないものの、価格面では労務費や物流費高騰などの価格転嫁がおおむね完了している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は毎年お盆商戦があるため、今年も順調な動きである。お中元ギフトも例年どおりの出荷作業に追われていることに加え、今年はふるさと納税の商品の発注も多く、販売は好調である。他の量販店向け、また居酒屋向け等の各方面も順調な動きである。生産の方も原料となる鶏の入荷が安定しており、大きな問題はみられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の受託加工の受注が、若干ではあるものの増加している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・前月から始まった工事が今月受注できた工事もあるが、着工までの間に手持ち工事を完了させることを目標に稼働している。現在、人手不足のため、常に求人募集をする必要があり、来月には再度外国人の募集に向けた申請を提出する。

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（従業員）	取引先の様子	・景気は上向いているが半導体の状態が安定せず、全体的に余り変動がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷主からの新規相談の件数が減少傾向である。一方でインバウンドの急激な回復から土産などに関連する黒糖や砂糖、ダンボール等の消費量は増加傾向にある。また、人手不足は引き続き深刻であり、景気が回復しても工場働く若者がおらず生産調整が必要な業界も多々ある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅の販売が弱含みで、公共工事もやや伸び悩んできている。一方、雇用や所得環境が緩やかに改善傾向にあり、百貨店やスーパーマーケットの売上が底堅く推移しているほか、ホテル・旅館の稼働率も着実に上昇している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・飲食業界では、新型コロナウイルス感染症の5類感染症へ移行後に新規出店が増加している。一方、既存店では競合激化のため、食材の仕入コスト増加分の価格転嫁に苦慮する声が目立っている。複数の商業施設でリニューアルが進み、夏休み期間中の若者を中心に集客を伸ばしている。そのため、運輸業や建設業の人手不足感が強まっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・金利上昇による影響で、大きな変化はみられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業は、一般的に仕入れ、材料費、人件費の高騰や人手不足の影響で、利益の増加はみられない。また、設備投資の意欲も経営者には見受けられず、景気は変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の経営者との話を加味すると、今後の状況に余り変化がない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は前月比微増が続いているが、前年比ではマイナスとなっている。前月と同様に新聞折込に対する客の反応が鈍いことから別の媒体を模索している状況のようである。3か月前と比較すると変化は余りみられない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先では、営業状況に大きな変化がないようである。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・例会などにおいても新しい動きが見られない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・8月はお盆も含め長期の休暇となり、顧客の景気は比較的にぎわっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画されていた受注が延期傾向にあるため、景気はやや悪い。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・急激な円高傾向により相場が下落したため、生産が減少方向に動いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸送の物量が伸びず、お中元・お歳暮の仕事に関しては予定数を大幅に割り込んでいる。
		金融業（営業）	取引先の様子	・レジャー産業は好調な集客水準にはあるが、余りの猛暑に人の移動が抑制され売上が伸び悩んでおり、旺盛な消費意欲もやや足踏み状態である。
		新聞社 [広告]（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売業種の新聞広告の申込み案件が減少している。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げで買い控えが起こり、客はより安い店を求めている。
		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	・市町村からの調査や計画策定の委託業務について、年度当初予算の発注がほぼ終わり、若干業務の入札が行われている。アンケート調査等の業務では予定の5割以下で入札に応じる業者がいる。経費が掛かるため、5割以下を下回る価格での応札は難しく、受注が困難となっている。前年度と状況が異なり、発注業務が少ないことから価格競争が強まっており、以前より景気が悪くなっている。
	×	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・在庫が多くなり生産調整をしているが、物が売れていない。中古を買取り販売する業者が増加したことが原因である。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (九州)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・当県のスポーツ大会関連の案件発注により稼働率が上昇している。
		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、求人数は前年から増強している。2024年8月1日時点の内定率は91.2%と前年比を4.6ポイント上昇し、例年より速いペースで9割を超えている。また、進路確定率は80.6%で前年比を3.2ポイント上昇しており、7月1日時点から5.6ポイント上昇している。就職活動が早期化するなか、深刻な人手不足が続いており、学生には有利な状況である一方、採用活動を行う企業や団体にとっては、採用活動に苦戦している企業も少なくない。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数は非常に増えているが、求職者数のニーズと合う案件が少なく稼働率は上がっていない。また、派遣だけではなく、直接雇用前提や人材紹介などの依頼も増えているが雇用条件に魅力的な部分が少ないこともあり、エントリーになかなか結び付かない状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当月は新規求人数や求職者数共に前年度とほぼ変わらない状況である。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・学生は夏休み期間中であるが、企業担当者の訪問は続いている状況である。各大学へ内定状況を聞くと、平均で前年から約10%増加しており、例年との比較では1～2か月早まっている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人に対しての問合せや派遣登録数、求人依頼数が減少している。特に求人依頼数は過去5年間で1番少ない。また、お盆も過ぎ夏休みももうすぐ終わるが、求職者の動きが鈍い。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・夏休み期間中、インバウンドの声はよく耳にしているが、日本人の声や顔をみる機会が減少している。インバウンド需要がなければ、実質的に景気はかなり厳しい。
	新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・新聞社など出版関連の企業はネットの台頭で苦戦しているが、人材についても厳しい状況である。定年後に再雇用採用になるケースが多いが、再雇用の待遇で管理職や支局長などを務めなければ新卒や中途採用がない状況となっており、現場の人員が思うようには確保できない状態である。	
	x	-	-	-

12. 沖縄(地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		観光型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・ホテルの5月の販売室数が前年比12%減少とマイナスなのに対し、8月は前年比26%増加とプラスに転じている。
		一般小売店 [酒](店長)	来客数の動き	・インバウンドの来客数が増加している。
		百貨店(経営担当)	来客数の動き	・中元需要のピークを迎え来客数の増加がみられるほか、夏休みシーズンに入り家族連れの来客数も増加している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・7月よりも8月の来客数が増加している。
		コンビニ(副店長)	販売量の動き	・3か月前と比べて来客数に変化はないが、訪日外国人への免税品販売の恩恵により売上が増加している。一方で国内客と商圈への販売は鈍化している。
		コンビニ(経営企画担当)	来客数の動き	・天候に恵まれたことで、観光客だけではなく、県内の行楽需要を中心に人流は活発に動いており、来客数にプラスに働いている。また、気温が高く推移したことから、涼を求める需要が高く、アイスクリームや飲料も好調であった。旧盆商材の予約も順調に推移している。
		家電量販店(営業担当)	来客数の動き	・前年は台風特需があったが、今年はその反動により来客数が前年より減少している。ただし、前々年比では伸長している。また、外国人観光客の来客数は倍増している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・観光客が増加している。また、テレビで紹介されたことで客が増加している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前よりも販売量は増加しているが、商材の値上げも続いている。この状態が継続すると客の購買意欲が減少するとみている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が前年比120%と伸びている。特に大型商業施設での出張販売が良い結果を出していることから景気は上向きである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・現在を3か月前と比べると、商売が偏っているような印象である。観光業は良くなっているが、一般の商売、小売等がまだ大変厳しいような状態である。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・来客数に変化はなく問題ないとみている。
		その他専門店【陶器】（製造）	販売量の動き	・販売量に変化はなく、販売先からは8月は想定より忙しくないと聞いている。
		その他飲食店【バー】（経営者）	来客数の動き	・観光客数は増加しているが、地元の客は団体客が減少するなどの影響により、以前より減少している。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊部門について前年とほぼ同等の宿泊客数となっており、2～3か月前と比較しても変わらない。料飲部門はこの時期は宴会が少ないが、今年はそれ以上に少ない状況である。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・住宅販売にて、新築住宅や分譲マンションの販売価格、需給バランスも大きな変化はなく、高値を安定的に維持している。
		住宅販売会社（取締役）	お客様の様子	・来客数に変化はない。
		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。高単価のお中元ギフトが不調となり、1品単価が落ちたことで苦戦している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・物価高の影響により客の支出に関する意識が変化し、客単価が低下していることが景気を悪化させているとみている。
	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	・沖縄に初進出の大型ショッピングセンター開店や、国内観光客及びインバウンドの増加が著しく、県内個人消費が増加している。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は3か月前と比較すると公共、民間共に若干の増加傾向であるが、生産、販売は横ばいの状況である。
		会計事務所（所長）	それ以外	・物価高は続いているが、消費者の可処分所得は比例して増加していない。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用関連 (沖縄)		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・2026年卒向けインターンシップの案内が増加しており、学生も積極的に参加している。選考ありのインターンシップにおいて旅費交通費を負担する県外企業のインターンシップの案内も増加している。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・時給が高い短期間の募集には求職者の動きは良いが、長期間になると動きが鈍くなる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、求人数が引き続き減少傾向にある。特に求人数について大きく減少し、有効求人倍率も0.03ポイント減少した。当県のリーディング産業である観光関連求人数も減少している。
		学校【大学】（就職支援担当）	それ以外	・物価高が収まらなければ状況は変わらないとみている。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・求人数はやや減少している。個別では飲食、作業（建設・軽作業含む）関連、派遣の求人数が減少している。一方で、コンビニやスーパー小売、接客サービスの求人数が増加している。
	x	-	-	-