

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〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・売上は、2024年比で109.0%、2023年比で125.3%、2022年比では205.7%、2021年比で655.2%、2020年比で891.5%、2019年比で138.7%となっている。
	○	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・このところ、域外事業者による飲食店の出店が目立つようになり、やや明るい傾向がみられる。既存事業者の元気が余りないため、良い刺激となることを期待している。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・猛暑対策という面もあるが、衣料品部門や住宅余暇部門の売上が伸びている。これまでの不要不急の商品を後回しにしていた状況がやや改善している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月以降の気温上昇の影響で、アイスや飲料などの夏物商材の販売量が回復している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で、飲料やアイスなどを買い求める客が増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・売上はやや良いものの、単価の高い商材の購買動向が落ち込んでいる。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・非常に気温の高い状態が続いているため、飲料、アイスなどの購入客が増加しており、景気がやや良くなっている。8月も暑い日が続くとみられるため、このまま景気の良い状態で推移すると期待している。
	○	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・例年より気温が高いこともあって、これまで買い控えがみられていたクールビズ商材が前年比120%と伸びており、売上を押し上げている。サマーシューズの動きも良く、客の買換えが一気に進んでいる。
	○	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・管内を訪れる観光客が増えていることで、景気は良好に推移している。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏季観光シーズンに入ってきたことから、外国人観光客も含めて、道外からの観光需要が増加している。ただし、外国人観光客については、7月に日本で災害が起こるといふ予言の影響で、香港を中心に訪日旅行を控える動きがみられる。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・気温が高くなると、タクシーの利用が増える傾向にある。7月は例年よりも暑い日が多いことから、タクシーの利用が増加している。また、ピヤガーデンが始まり、人出が増えていることもプラスである。タクシー1台当たりの売上は、前年比で10%増加している。採用が順調なことで、乗務員は前年から40人増加している。この結果、タクシーの稼働台数は前年比で30%増加しており、会社全体の売上は前年比で40%の増加となった。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月から新たに始まった商業ゾーンの集客を期待していたが、猛暑日や真夏日が続くなど、例年になく暑さとなったこともあって、地域住民及び郊外客の来街が伸びなかった。当区域を訪れる来街者は高齢者が多いことから、気温上昇による身体への負担が大きく、来街頻度が低下したものとみられる。外国人観光客や道外観光客については、出歩いている姿は見掛けるものの、買物袋を持っていないことが多い。例年であれば、7月頃から行列ができる飲食店も、行列のできる日が少なくなっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月5日に大地震が起きるといふ予言の影響が大きく、インバウンドが大幅に減少している。影響が大きかった店舗では、3割程度の減少になったとの話を聞いている。ただし、最近は落ち着きを取り戻しており、例年並みの状況で推移している。国別にみると、中国からの観光客が大幅に減少している。ただし、それが予言の影響によるものなのか、中国経済の影響によるものなのか、現時点では分からない。

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
	□	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドや道外客も含めて、全体的に来客数が減少傾向にある。特にインバウンドは円安の効果が薄れてきている。
	□	スーパー（企画担当）	それ以外	・来客数が回復しているものの、客単価が低下傾向にある。猛暑の影響で、飲料や冷菓、乾麺などが好調な一方で、即席麺、シリアル、菓子類が不調である。
	□	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・継続的に安い商材を買っている客が多く、消費は厳しい状況にある。
	□	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・暑い日が続いていることで、引き続き冷感素材、涼感素材の商材がよく売れている。8月も猛暑が続くとみられることから、こうした傾向が続くことになる。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・登録車両がやや増えていることから、売上が前年を上回っている。このままの状況が続けば、景気が良くなると期待している。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注量は低調に推移しているものの、中古車及びサービス部門の販売量は前年並みで推移している。
	□	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比に変化がみられない。客の購買動向も変わっていないため、景気は変わっていない。
	□	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・石油製品価格に大きな変動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）	来客数の動き	・来店客の動きに大きな変化はみられない。例年であれば、夏休みやお盆を前にして、来客数が増えてくる時期ではあるが、見込みも厳しい状況にある。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客1人当たりの販売額は増加しているものの、来客数が減少していることから、全体的にはほぼ横ばいで推移している。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・観光客やイベント関係者の利用状況について、特に変化がみられなかった。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・乗務員不足が顕著であり、思うように稼働を上げられない状況が続いている。
	□	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新たに始まった料金プランや通信端末を活用したサービスの需要が拡大している。その反面、節約志向の高まりから、料金プランやサービス内容の変更に対して、不満を感じる利用者が多く、他社に流出する動きが想定を上回っている。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・食品を始め、8月に各種商材が値上げすると報道がみられることから、客が出費を控える傾向が続いている。特に美容用品の売上が低迷している。
	□	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	・観光最盛期を迎えるなか、輸送量は旅客、車両のいずれも増加している。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅着工数が増えてこない状況が続いているにもかかわらず、住宅の単価が下がっておらず、逆に上がっているような状況にある。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを来訪する客をみると、最近になって1年ぶりに再訪する客が多くみられる。再訪客のほとんどがマンションを購入していることから、1年前は高いと感じた価格が今では妥当なものとなっていることがうかがえる。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・建築単価が高止まりしており、住宅ローンの金利も上昇していることから、景気は厳しいまま変わらない。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年になく異常な暑さの影響で来客数が減少している。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から、景気が上向いているとはいえない状況にある。
	▲	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・選挙の前後は客の動きが悪くなる傾向があることから、7月の景気はやや悪かった。
	▲	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・商材の値上げや消費マインドの低下などの影響により、地元客による購買が引き続き苦戦している。さらに、直近は記録的な酷暑の影響により、来客数も大きく減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・一般人にとって、現在の物価高は厳しい水準にある。客の所得もそれほど増えていないことから、景気はやや悪くなっている。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米国の政権の動向に振り回されている。
	▲	スーパー（役員）	お客様の様子	・米に加えて、豚肉、鶏肉、牛乳、卵など、食べる頻度の高い食品の値上がりが続いていることで、客の買物の仕方がシビアになっている。
	▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響で客の節約志向が強まっており、おしゃれを楽しむ余裕がなくなっている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・物価が高止まりしている影響で、個人消費が低迷している。さらに、メーカーの経営状況に関する報道が、客の消費マインドを押し下げている。当面、販売量の増加は見込めないため、一層の経費削減が必要になっている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・道内の各拠点の販売状況を見ると、良いところでも計画の90%、悪いところだと50%以下となっており、全体的に厳しい状況にある。要因としては、夏枯れによる影響が最も大きいとみられるほか、新型車の発売がないことや低金利キャンペーンが終わったことなども影響している。
	▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・受注台数及び来客数が減っている。
	▲	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・例年になく暑さと物価高騰によるマイナスの影響が重なり、来客数が減少している。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・暑い日が続いているなか、ランチの売上が前年を下回っている。記録的な猛暑の影響による食欲不振なのか、物価高騰の影響による外食控えなのか、判断は付かないが、全体売上も前年を下回りそうなことから、景気はやや悪くなっている。先日、友人がいる高級ホテルの和食店に行き、ウナギ料理を頼んだところ、メニューの写真よりも小さなものが出てきた。友人に尋ねると、食材原価率が厳しくなっているそうで、繁盛店ならではの価格設定の難しさをうかがえた。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・7月は参議院選挙があったことから、暇な日が多かった。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客もインバウンドも減少傾向にある。特にインバウンドは、団体客を中心に7月5日の大地震の予言による影響が大きく、回復がみられない状況にある。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドの動きが悪い。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価や原材料価格が高騰していることで、旅行控えの動きがみられる。また、貸切バス料金やホテルの宿泊料金が高騰していることで、旅行費用も高騰している。これらの要因が重なり、需要が低迷している。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年と比較して、年末年始の旅行に関する質問や問合せの件数が少なくなっている。また、契約済みの案件について、旅行代金の増額が難しい案件が増えていることもマイナスである。
	▲	観光名所（従業員）	来客数の動き	・4月頃は、豪華クルーズ客船の寄港が相次ぎ、インバウンドの富裕層を中心ににぎわいがみられたが、7月はクルーズ船の寄港が落ち着いている。それ以外のインバウンドについては、特に団体客が来日を控えており、来たとしても少人数にとどまるなど、停滞感がみられる。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の話をする客がととも増えている。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・毎週のように、様々な物の価格が上がっており、当店もほぼ全ての商品の価格が上がっている。価格がどんどん上がっていることで買い控えが発生しており、客の買物の仕方にも変わっている。最近では気温が高いため、日中の客が減り、夕方又は夜の客が増えている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・記録的な猛暑の影響で、飲食店や商業施設などが次々と臨時休業している。住民も外出を控えているため、タクシーにとっては大きな打撃を受けている。一般的には、暑さが景気を刺激するといわれるが、度を越すとその逆となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・猛烈な暑さによる熱中症対策から、建設現場における作業効率の低下が否めない。その反面、好天続きの恩恵で工程は計画を上回るペースで進んでいる。全体的にみると、順調に出来高が積み上がっている。
	○	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州向けの生乳は堅調に推移している。また、紙パルプの好調も継続している。飲料容器も回復している。農作物関連は、新物受入れに向けての在庫調整輸送で大きく動いた。
	○	輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先との面談で、新規案件などの話を多く聞くことができた。また、飲料などの夏物商材の荷動きも多くみられた。ただし、猛暑の影響で、今後、農作物の収穫状況が悪くなることが心配される。
	○	広告代理店（従業員）	それ以外	・米国との関税交渉がまずまずの結果となったことはプラスである。
	○	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	・地域などによる差異はあるものの、国内建設投資が引き続き堅調に推移している。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・青果物の端境期であるため、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	・3か月前と比べると、売上は減少している。ただし、前年とそれほど変わっていないことから、景気は変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件はあるものの、人材不足の影響で契約できずに流れることが増えている。
	□	通信業（営業担当）	それ以外	・販売量は微増傾向にあるものの、仕入価格の上昇が顕著なことから、3か月前と比較した景況感は横ばいである。
	□	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・物価高騰の影響で、いろいろな経費の負担が増えている。人員も減っているため、売上の増加幅が縮小している。
	□	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築鉄骨関連の仕事について、依然として明るい話題が少ない。また、お盆休みなどで8月の稼働日数が減ることから、ベース商材の流通状況が悪くなっている。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上の伸びが鈍化している。為替の影響で、インバウンドの客単価が低下していることがうかがえる。
	▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月及び5月の新築住宅着工棟数が前年の50%にとどまっている。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・道内企業を対象とした調査で、景気が回復していると判断した企業よりも、悪化していると判断した企業の割合が多くなった。現時点で景気が回復していると判断した企業の割合は2割程度であり、景気回復の時期は2026年以降とする回答が半数を超えている。
	▲	司法書士	受注量や販売量の動き	・例年であれば、不動産業や建築業にとって7月は、お盆休みを控えて、仕事量が多くなる時期だが、建築資材価格の高騰などにより、仕事量が例年の8割程度にとどまっている。また、新築建物については、改正省エネ法の影響で進捗が遅れが生じている。
	▲	司法書士	受注量や販売量の動き	・司法書士業務全体としてはそれなりの取扱量があるものの、不動産取引や会社取引に基づく業務の販売量が3か月前よりも減少していることから、景気は停滞している。ただし、前年と比べるとやや良い状況にある。
	▲	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・発注が滞っていることから、景気はやや悪くなっている。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・7月の販売量は前年比マイナス8%となっている。3か月前の4月の販売量は前年比プラス26%だったことから、景気は悪くなっている。
雇用 関連	◎	—	—	—
	○	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北海道)	□	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調に推移している。3か月前と比べると、求人数は30%増加しており、企業の採用意欲の高さがうかがえる。企業への人材の提案数も同様の増加幅で推移しているものの、内定者数は3か月前よりも減少している。企業は人材不足であっても、選考基準を下げておらず、スキルの高い人材を渴望していることがうかがえる。
	□	求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・前年と比べると、求人件数がかかなり減少している。特に建設業、貨物運送業の減少が目立っている。インバウンド需要が生じているといわれているものの、北海道は観光関連や小売にも勢いがいい状態である。
	□	求人情報誌製作 会社 (編集者)	周辺企業の様子	・長年、当地の若者ファッション文化をけん引していたファッションビルが7月末で閉店することになり、若者の流出が懸念される。消費行動の変容もあって、地域の小売環境は厳しさが続いている。
	□	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で14.6%の増加と3か月ぶりに前年を上回ったものの、月間有効求人数は前年比で0.1%の減少となった。求人数の増加が継続している状況ではないことから、景気は変わっていない。
	□	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・当地における6月の有効求人倍率は0.78倍であり、前年を0.02ポイント上回った。
	□	職業安定所 (職 員)	周辺企業の様子	・企業から展望の明るい話が聞こえてこない。例えば、建設業からは、仕事があっても人手が足りず断っており、収益が上がらないといった話を聞く。運送業からは、残業規制の関係もあって仕事量をこなせないとの話を聞く。いずれも人手が不足していることが要因となっている。
	□	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・求人者の動向をみると、正社員の求人数が増加している一方で、パートの求人数が若干減少している。人手不足感の強い産業、業種はあるものの、全体的な景気は変わっていない。
	□	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は増加傾向にある。特にフルタイムの回復が目立っていることから、企業の採用意欲が高まっていることがうかがえる。地域経済が持ち直している兆しと捉えている。
	▲	求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・求人数は、業種を問わず横ばい又は減少傾向にある。
×	—	—	—	—

2. 東北 (地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター)

(—：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	◎	コンビニ (エリ ア担当)	来客数の動き	・例年より気温が高いことに加え、夏祭りの効果もあり、来客数が増えている。
	◎	観光名所 (職 員)	来客数の動き	・入場者数が増加している。
	○	一般小売店 [酒] (経営 者)	販売量の動き	・今年のお中元は出足が良く、受注件数も多い。また、猛暑の影響で自動販売機の売上が伸びている。コロナ禍以降、減少傾向にあった地域の祭りや企業への生ビールサーバーレンタル件数も増加している。
	○	一般小売店 [医 薬品] (経営 者)	来客数の動き	・ここ数か月は店頭が閑散とした状態であったが、今月はしばらく見なかった客の久々の来店も多く、繁忙といえる状態が続いている。
	○	スーパー (店 長)	販売量の動き	・猛暑の影響で売上がかなり伸びている商品がある。スイカが前年比147%、アイスが同123%、飲料が同111%、麺が同118%。また、米も前年比141%とまだ伸びている状況である。気温の上昇と値上げに伴い、客単価が大きく上昇している。
	○	スーパー (店 長)	来客数の動き	・競合店対策により、来客数は前年比105%、売上は同110%と好調に推移している。来客数が増加していることから、景気は上向いている。
	○	スーパー (店舗 運営)	単価の動き	・商品の値上げによる単価上昇が継続している。また、7月に入り猛暑日が続く、来客数も増加傾向にある。
	○	コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・週末の来客数が増加している。また、最近ではインバウンドの来客数も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比105%、粗利益高も同106%と好調である。本部施策が当たっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年よりも気温が高くなり、来客数が増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月は来客数の増加はみられなかったものの、キャンペーンの実施により客単価が大幅にアップしている。また、晴れの日が多く気温も上がったため売上が伸びている。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑い日が続いているが、スーツや礼服といった重衣料を購入する客がほぼ前年並みのため、来客数を何とか保っている。
	○	家電量販店（従業員）	来客数の動き	・6月から気温の高い日が続いており、夏物商材を目当てに来店する客が増えている。気温の高い日が続くことで冷蔵庫の故障が増え、冷蔵庫の買換え需要も増えている。ただし、工事を伴うエアコン等は1日で取付けできる台数や件数が限られており、需要増加により工事枠がひっ迫しているため、売上は伸ばしにくい。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・先を見据えている客が増えており、販売台数が伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売台数の伸びが例年より良くなっている。
	○	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・連日の猛暑日で燃費が悪化しているため、燃料油の販売量が増加している。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・イベントやレジャーで訪れる客の先行予約が好調である。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前と比較して5%ほどアップしている。
	○	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行の相談をする客が増えている。国内でも沖縄や大阪・関西万博といった比較的高額な申込みをする客が多くなっている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、3か月前は目標値の約93.7%だったが、今月は同約102.3%と上昇している。
	○	観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は水害の影響があった前年ではなく前々年の数字と比較しても増加している。内容も、団体の予約よりも振り客が増えており、客単価も大きく伸びていることから、景気は良くなっている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・不安材料だった日米の関税交渉に一定の方向性が出たことで、先の見通しが立つ状況になっている。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・複数の企業から継続的に業務の問合せがあることから、建物を建設する意欲はあるとみられる。しかし、物価上昇に伴い建設費用の高騰も続いていることから、意欲と現実にギャップがみられる。
	○	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	販売量の動き	・来場者数は減少しているが、成約件数は増加傾向にある。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベント等でにぎわいを見せたが、物価高の影響を受け商店街の売上は横ばいが続いている。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・価格が高値安定になっている。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と変わらない。業種的に暑い方が売上は良くなるが、来客数は前年比92.4%と少し落ち込んでいる。
	□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・夏物商材がほとんど動かない。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇などの影響が大きく出ている。周りからも、政治的に何とかしてもらわなければ我々の生活は良くならないという声を聞く。
	□	百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇により消費意欲が減退しているため、価格訴求となった夏のセールは、期待したものの大きな動きはなかった。また、猛暑でシニア層の来店が減少し、販売量に響いている。
	□	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・新規客は増加しているものの、物価高騰や高温の影響で既存客は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（従業員）	単価の動き	・物価高により、客が購買を必要最低限に抑える傾向が続いている。また、全体的に低単価素材への需要が高まっている。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・7月は厳しい暑さが続いたが、懸念した来客数の減少はない。価格転嫁が少し進み、1品単価の前年比が前月より上昇しており、売上も伸びた。しかし、買上点数の伸び率が鈍化傾向にある。余計な買物はしない消費者の低価格志向が続いている。
	□	スーパー（店長）	単価の動き	・前年比では1品単価に伸びがみられない。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品単価の高騰により、買上点数が前年よりも減少している。特に生鮮食品で顕著である。買いやすい単価にするなど販売の工夫をしているが、全体の売上に影響が出ている。
	□	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・販売点数は厳しい状況が続いているが、客単価は前年を上回っており、結果的に売上も前年を上回る状況を維持している。
	□	スーパー（業務担当）	単価の動き	・必要な商品のみを購入する傾向が続いており、買上金額が伸び悩んでいる。客は各商品の単価の上昇をかなり意識している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気はそれほど変わらないが、今月は天候が良いことと、値上げした商品があるため、売上は少し上がっている。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量は微増である。来客数の増加は同一顧客の複数回来店によるもので、気温上昇の影響による変化はみられない。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数は増えていない。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・客が必要最低限しか購入しない傾向が続いている。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・売上は前年とほぼ変わらず、来客数は1日20人くらい下回っているものの、客単価で稼いでおり、収支は同程度である。物価高騰からくる節約志向により客足が鈍っている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑で建設業や警備会社、工事関連の企業から空調服の受注があり、売上が増加している。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・セール期間に入っても低単価商品の購買が中心である。
	□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・値頃な商品への反応は良いが、高単価商品の需要が減少しており、プラスマイナスゼロの状況が続いている。
	□	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・7月上旬は猛暑とセールが重なって、夏物スラックス、半袖ビジネスシャツが動いたが、いずれも単品購入が多く、客単価が伸び悩んでいる。
	□	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比95%の見込みである。アウトドア用品の売上が見込める月だが、猛暑の影響で来客数、売上が伸び悩んでいる。
	□	家電量販店（従業員）	単価の動き	・暑さのためエアコンや夏物家電は好調だが、単価が下がっている。パソコンはOSのサポート終了もあり好調である。しかし、全体的にみると伸び悩んでいる。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規でオーダーできる車種が少なく、新車の受注が増えていない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は整備等を含めそれなりにある。新車受注は車種が限られているため苦戦している。中古車受注は需要はあるものの、在庫不足により苦戦している。
	□	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・生産制限及び受注停止中の車種も多く、積極的な受注活動ができていない。
	□	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、販売量に変化はない。
	□	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	お客様の様子	・マンションも戸建て住宅も購入するのに精一杯で、家具やインテリアの購入はちゅうちょする人が多い。使えるものは使い、新しい家具は購入しない傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・レジ通過客数は前年比103.4%となっている。 ファッション業種では夏物の本格稼働に伴いTシャツ や薄手のブラウス、ワンピースなどの季節商材が活発 化している。今年は夏の長期化を見据え、速乾などの 機能性を意識した商品の需要が増加している。飲食、 食物販は全国学会の市内開催などが売上及び来客数の 下支えにつながっている。
	□	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・今月は第2週までは余り良くなかったものの、それ 以降は予約が増え忙しくなっている。
	□	観光型ホテル （スタッフ）	それ以外	・会社の業績は上向きだが、待遇は以前と変わらない。 。
	□	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数に大きな変動はないが、客単価が下がっている。 。
	□	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・大地震が起こるといふ噂の影響で団体客が減少して いる。航空会社によっては国際便を運休にしたところ もあり、厳しい状況である。
	□	旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・夏の個人旅行の需要が伸びていない。
	□	旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・販売額、販売量共に伸びがない。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨入り後もほとんど雨が降らず、猛暑が続いて いるため、通院や買物などに加え、夏祭りやコンサート などイベントでの利用者が多くなっている。
	□	通信会社（経営 者）	お客様の様子	・猛暑が続いており、日中、夜間を問わずテレビを視 聴している人が増えている。放送サービスの新規加入 者数に大幅な伸びはないが、解約者数は大きく減っ ている。インターネットサービスも新規加入者数は増 えていないが、解約者がほとんどいないため純増とな っている。
	□	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
	□	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・現状を維持しているものの、景気浮揚への期待感 は見いだせない状況である。
	□	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・客の来店動機や要望に変化がない。
	□	遊園地（経営 者）	来客数の動き	・物価上昇に加え、猛暑日の記録が更新されるなど 例年になく暑さが続いているため、外出を控える傾向 がみられる。
	□	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、大口客の減少により客単 価が落ちている。
	□	美容室（経営 者）	単価の動き	・客単価が前年とほぼ変わらない状況が数か月続 いている。
	□	美容室（経営 者）	来客数の動き	・暑い日が続いており、客の様子から外出するだけ で大変そうである。
	□	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・新築戸建て注文住宅の受注は少ない。若年層の顧 客は安価な建売住宅やメンテナンスが不要な庭なし 戸建て住宅を選んでいる。
	□	その他住宅〔リ フォーム〕（従 業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、気温の上昇に伴いエアコンの販 売状況が改善している。コンロ、給湯器の販売台数 も増加している。リフォームは、猛暑の影響で屋外 の塗装工事が大きく減少している。屋内の簡易な 修繕やハウスクリーニングは増加している。
	▲	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	単価の動き	・あらゆる商品が値上がりしているにもかかわらず、 客単価も来客数も前年比95%という悪い状態が続 いている。
	▲	一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	販売量の動き	・地元ゆかりの作家が業界の大きな賞を受けたこ とによる波及効果が一段落している。
	▲	百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・来客数は微減だが、買上客数が大きく減少して いる。特にこの時期の最大商戦であるお中元が大幅 なマイナスとなっている。
	▲	スーパー（店 長）	販売量の動き	・物価高が続き、食品で節約志向が高まっている ため、買上点数が減少している。お中元も例年の 動きが見られない。
	▲	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・暑い日が続いているため来客数が少ない。また、 夏物が終盤になり、期待が秋物に移っている客も いる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・繁忙期のメーカーの生産台数は安定していたが、現在は主要車種の納期が3か月以上掛かり、売上に繋がらない状況にある。
	▲	その他専門店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・全体的に商品の動きが鈍化している。値上げ基調も要因であり、消費者の財布のひもは更に固くなっている。
	▲	その他専門店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・15日までは夏物商材が順調に売れていたが、後半は猛暑の影響で外出を控えているのか、選挙の影響か、来客数が大きく減少し、売上も落ちている。
	▲	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前は前年比約95%だった来客数が同90~92%に落ちている。
	▲	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・前年と比べても、来客数は日による変動が大きくなっている。
	▲	通信会社 (営業担当)	それ以外	・物価は上がり続けているが所得は増えない。
	▲	観光名所 (職員)	お客様の様子	・帰り際の土産品の購入やドリンクオーダーなど追加購入が減っている。最低限の観光で満足して帰る印象を受ける。
	▲	その他サービス [寮管理] (管理人)	お客様の様子	・物価高、人手不足、人件費増加などによる企業の倒産が増加している。地方経済は低迷しており、やや悪くなっている。
	×	スーパー (経営者)	お客様の様子	・客は土用の丑の日におけるウナギの購入を国産から中国産に切り替えている。客はシビアに節約をしている。
	×	コンビニ (経営者)	それ以外	・物価の上昇や経費の増加が経営を圧迫している。また、本部の施策による発注量強化の負担が非常に重い。
	×	その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (経営者)	販売量の動き	・熱中症対策の義務化で空調服の引き合いはあるが、人気のペルチェ式などは売り切れとなり、次の入荷は未定の状態である。在庫があるファンのみのデバイスで対応している。しかし、単価が高く競争も激化しているため売上増までには至っていない。事務服はほとんど動きがない。特に夏物は近年の高温によりポロシャツなどに切り替わり、ベストやブラウスの需要がなくなっている。また、サービス系業種のユニフォームの需要も低く、こちらも受注に至らない。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・選挙や暑さの影響もあってか、昼、夜共に来客数が少ない。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客が来ない状況が続いている。選挙の影響とみているが、それにしても落ち込みがひどい。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・来客数は前月より増えているが、低単価の居酒屋部門、高単価の和食部門のいずれも、価格を相当気にしており、予算をかなり低く抑えている人や会社が多い。前向きに楽しむための来店というよりも、冠婚葬祭や接待などで仕方なく利用しているとみえる。
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	・果物は需要に対して供給が追いついていない。価格低下もない。
	◎	電気機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が直近5年間の同月比で最高の実績となっている。
	○	通信業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先において忙しい様子が見受けられる。
	○	広告業協会 (役員)	受注量や販売量の動き	・一過性ではあるものの、参議院選挙関連の広報により、今月の広告市場は全体的に押し上げられている。
	○	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、夏物商材の動きが良い。受注量、販売量共に前年を上回っている。
	□	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・父の日やお中元のギフトは通信販売で伸長しているが、百貨店を始めとする実店舗では店舗間で好不調の差が大きい。客は送料負担の有無が1つの選択肢になっている。
	□	出版・印刷・同 関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事柄、様々な業種の人と話をしたが、大抵景気は悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災、新型コロナウイルス等による経済への影響が落ち着いても、地方経済の景気は一向に良くならない。地方創生に時間も掛かっており、抜本的な経済の仕組みを変えない限り、景気が良くなることはない。
	□	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・米国との関税問題の影響か、客先からの予定の出方が慎重になっている。
	□	電気機械器具製 造業（総務担 当）	取引先の様子	・取引先企業はいずれも様子見が続いており、案件への着手を手控えている印象を受ける。
	□	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・安定した受注量が確保できている。
	□	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・主だった工事契約がない。
	□	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・改修、修繕工事の受注は毎月あるが、3か月前と比べて受注量に変化はない。
	□	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・建設業界では繁忙状態が続いているため選別受注ができていないが、これ以上良くなることもない。
	□	通信業（営業担 当）	取引先の様子	・契約継続の際の値下げ要請が厳しく、締結に難航している。
	□	広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・企業の認知度向上や人材採用のニーズは人手不足の環境下で高まっている。一方、自動車関連など足元が厳しい企業も多く、全体としては前月並みである。
	□	経営コンサルタ ント	それ以外	・夏のボーナスの時期ではあるが、消費に勢いはみられない。
	□	その他企業〔企 画業〕（経営 者）	それ以外	・当地域では政府備蓄米の流通はなく、銘柄米の価格も以前と変わらないため、地域経済に少なからず影響を及ぼしている。
	▲	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・半導体関連の動向が良くない。見込んでいた売上が確保できず、今後の動きも読めない状況である。
	▲	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・米の輸送取扱は増加で推移しているが、全般的に荷動きの鈍化傾向が続いている。また、主要貨物の1つである機械装置の出荷もなく、輸出取扱数量は3か月前と比較しても減少していて、売上は前年比98%と落ち込む見込みである。
	▲	金融業（広報担 当）	取引先の様子	・物価の上昇と異常な高温が続いており、消費者の外出意欲や購買意欲が低下している。そうしたなか、小売では冷風家電の販売が好調に推移している。
	▲	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。小売業、サービス業は依然好調だが、製造業、建設業は売上が上がらず、業績が悪くなっている顧客が増えている。全体としての景気はやや悪くなっている。
	▲	コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・案件の在庫が伸びず先が心配な状況である。施策を変更しながら対応を考えている。
	×	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、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 （経営者）	周辺企業の様子	・倉庫業やアミューズメント業、飲食業といった業種の企業では、人手不足がビジネスの停滞要因として大きかった。しかし、省力化やデジタル化、ロボットによる業務自動化など仕事の効率化に着手しており、人手不足が要因にならなくなっている。
	□	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・電気代を始め生活費が高騰するなかで、求職者において年収にこだわる人が増えている。しかし、地場企業の年収水準と折り合わないケースが多く、マッチングの難易度が高まっている。ただし、技術系職種に関しては中堅・大手製造業を中心に先んじて人事周りの施策を講じているケースが多く、中小から大手への転職については堅調である。年収アップを実現した上での転職を支援するケースが増えている。
	□	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人の動きは3か月前と比較して変化はなく、前年の80～90%前後の求人数で推移している。
	□	アウトソーシ ング企業（経営 者）	それ以外	・客と値段交渉ができているが、掛かる経費も上昇している。
	□	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・天候にも恵まれ観光関連業種にぎわいがあり、広告も堅調に動いている。

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
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は持ち直しているものの、事業所閉鎖や企業整理を行う事業所があり、明暗が分かれている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年より増加しているが、米国の関税政策の影響が広がる前の前倒し需要があることを考慮する必要がある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月を上回ったが、有効求人数は25か月連続で前年同月を下回っている。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・前年同月比で求人内容に大きな違いはない。
	▲	職業安定所（職員）	それ以外	・米国との関税交渉が合意に達したことで、製造業への影響がみられる。
	▲	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高により卸売業、小売業で人員削減の動きがある。他業種でも採用意欲が低下している。
	×	—	—	—

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	◎	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材が好調で、前年比ではエアコンは120%となっている。取付け業者の確保ができていたため、順調に推移している。白物家電も好調で冷蔵庫が110%、洗濯機関連も105%確保できている。
	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・単価は上がっており、稼働率が前年同月と変わらないため、良くなっている。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・贈答品の販売が増えているため、やや良くなっている。
	○	百貨店（店長）	お客様の様子	・一時止まっていた富裕層の動きが戻り始めている。その一方、中間層の動きは一進一退で、良いときと悪いときの差が激しく、まだ方向感が定まらないようである。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数等に変化はなく、むしろやや伸びている。値上げの影響もあるが、今月も好調である。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に多少増えている。道路の交通量も、若干多くなっている。車を使う頻度が上がっているからか、修理もやや多くなっている。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・暑気払い等、団体利用の宴会数が増えており、同時にフリー客の動きも活発になっている。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・農業団体関係者を含め、米の動きとともに旅行の取扱も増えてきている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良かったので、前年同月比プラス12%の収益である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・国政選挙の月は、不思議と消費者の購買意欲は落ちる現象がある。季節的に縮毛矯正のオーダーが増えており、化粧品ではUVファンデーション、スキンローションの売上が伸びてきている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑で熱中症警戒アラートが発出されて、外出を控えている上に、消費者の節約志向が強まっている。一方で、幼稚園児の記念写真には、お金を掛けている様子がみられる。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・当地の小さなスーパーでも、政府の備蓄米が入荷した。令和4年産でも安価なためにすぐに品切れとなった。皆、幾らか安心できたのではないか。物価の上昇が続いている。毎日の猛暑にとってもついていけないため、皆、外出は控えめである。
	□	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・仕事柄、エアコン需要で忙しくなる時期なので、景気は悪くはないが、特段良いというわけでもない。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度で3か月前と比較すると、1割ほどの減少となっているが、前年比では売上は1割ほど上回っているため、景況感としては変わらない。国政選挙があると観光客は減る傾向にあるため、前月よりも売上達成度が低いのは仕方ない。夏休みに入り、国内旅行者が増えてきているものの、売上が伸びなかったのは、大阪・関西万博を先として選ぶ客、酷暑のために屋内施設を選ぶ客が多い影響かと考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・野菜は極端に高いというわけではないものの、果物が全体的にかなり高く、一般客が手を出しにくい状況である。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスセールの上り上がりは、梅雨明け前からの気温の上昇等で堅調に夏物商材の売上確保ができた。ただし、最近の売上推移の鈍化は変わらない。計画的な購買や目的買いが多く見受けられ、無駄な出費は極力しないような行動がみられる。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・前年比では売上は97%前後と、安定的に推移している。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・行楽需要が伸び悩んでいる。お盆休みを目前に控えた現在、外出を控える動きが、一部の層に見受けられる。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月と同様、新車や中古車の販売が落ち込み、整備部門の売上はほぼ順調である。当分の間、この状況が続く。
	□	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、明らかに来客数が落ちている。また、1人当たりの買上点数も低下傾向で、値上げによる単価上昇ではカバーし切れない状況となっている。
	□	その他専門店（総務担当）	お客様の様子	・仕事量が変わらない。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門は、現時点では食材費の高騰が落ちついてきているものの、高止まりとなっている。さらに、人材採用は進んでおらず、結果として、少ない人員でのやり繰りのなかで、総体の人件費を抑え、収益を何とか確保している厳しい状況が続いている。
	□	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門はインバウンド需要が減少したものの、料飲部門で暑気払い等の利用があり、来客数、単価共にアップしたため、プラスマイナスで変わらない。
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・夏休みに入り、来訪客の動きが活発化するかとみていたが、予想に反している。インバウンドは堅調ではあるものの、相変わらず日帰り客が多い。また、最近の流れで、ゲストハウスや民泊等で一棟貸切り宿の利用者が増えている。
	□	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の開催で、業界全体としての景気は良いとみているが、その他の温泉地等では、大阪・関西万博に客を取られているため、景気は芳しくない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・地方では1人1台自家用車を持っているため、タクシーは高齢者の通院に利用されている。最近では病院の送迎サービスが増えている。夜から深夜は、運転代行は台数が少ないものもあるが、忙しく動いているようである。タクシーの利用客は少ない。
	□	通信会社（社員）	それ以外	・4月以降、仕入単価が上昇している。当業界では、販売単価への転嫁が厳しいため、企業努力によるコストダウン、顧客数の増加が必要である。現時点では、企業努力により企業活動が維持できているが、先が見えない。
	□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・季節要因としては、夏季休暇等での出費は増えると思われているが、日常生活では各種商材の値上げや備蓄米以外の価格高騰が続くため、景気が上向くとは考えられない。
	□	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年なら、月ごとに増減する販売数が4月以降、毎月ほぼ同数である。
	□	通信会社（局長）	単価の動き	・政府の物価高騰対策がまだ始まらず、結果、物価高騰は続いている。そのため、買い控えなど最小限の消費になっている。
	□	設計事務所（所長）	それ以外	・物価高が続いており、乗客の動きに変化はない。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近、不動産の動きは、余り活発ではない。逆に、後継者の問題等で、閉店する店舗が増えてきたようである。賃貸関係のアパートもこのところ大した動きはない。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・物価高に伴って客単価は高くなっているものの、それ以上に来客数、購買客数が減少している。比較的好調に推移してきた非食品部門も失速しており、全体的に厳しい状況となっている。

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
	▲	スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、客単価が前年を下回っている。物価高や米国の関税政策等の影響があるとみている。
	▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・物価高の影響や競合店のオープンとダメージが大きい。競合店のオープンにより、来客数が更に減少し、悪い影響ばかりで、回復の兆しがみえない。
	▲	衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・当店のような婦人服であっても、原材料の値上がりによる製品の値上げが僅かにあった。依然として物価高は収まらず、更に上昇傾向で、生活を支える安心感のようなものは誰も持っていない。服飾関係は一番後回しになるので、お金を落とすような雰囲気ではない。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注残が減少傾向になっている。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・日用品や食料品等の価格高騰により、生活必需品にプラスアルファで買う物の購入等については、ためらう客が多いようである。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・酷暑のため外出を控えるように、という報道をやめてほしい。外出を控えられては商売にならない。
	▲	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・猛暑、物価高、ガソリン価格高騰、米国の関税政策等、複数要因の影響か、前年と比べて来客数が日々減少傾向にある。
	▲	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・食料品の値上げや温暖化により、生活費の割合が増えている。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・酷暑の影響もあり、来場者が前年比95%程度にとどまっている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・借入金利が上昇傾向にあり、販売量が停滞している。これから先、プラス要因が見当たらない。
	▲	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	単価の動き	・トータルコストが全般的に高止まりしている上に、資材等の値上がりも続いている。見積り提案を行っても受注に結び付かない。特に、不要不急の内容は見送りになるケースが増えている。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は前年比83%となっている。基幹商材で悪かったのはエアコンが80%、冷蔵庫90%、洗濯機95%、テレビは70%となっている。良かった商材はパソコン本体の145%である。前月が猛暑だったため、前倒しでエアコンを販売した影響が大きい。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・不安定な政情から、悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価高、社会保険料の値上げ、異常な暑さで外出を控えてエアコンをかけているため光熱費が増えている。これでは外食すらできない。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品販売は、観光地ではインバウンドの影響で好調だが、それ以外では物価高の影響もあり、依然として低調に推移している。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に具体的なことや大きな動きもなく、稼働している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きが不透明で、ほとんどの客先の動きが停滞しており、厳しい状況が続いている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・50社ほどの取引先ほぼ全てが低空飛行状態の受注量となっている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国経済の影響で、悪い方向のまま3か月前と受注量が変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が十数社あるが、ほとんどの取引先は横ばいかやや悪い。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・今のところ、主要取引先の生産は計画どおりに進んでいる。
□	金融業（営業担当）	それ以外	・製造業においてはコスト上昇分を価格に転嫁できず、マイナス傾向がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・依然として、米国の関税政策の悪影響を拭い切れず、特に、地域の自動車関連下請け企業の生産活動は低迷している。しかし、こうしたなかでも独自製品開発と新規市場の開拓に地道に取り組んでいる企業は、着実に業績が上向いている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・ほとんど毎月変わらないが、不動産登記の義務化以来、一時期より良くなった状態で、ここ3年間は当たり前のよう推移している。多少の上下はあるが、全体としては変わりはない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・物価は上がり続けているが、特段、業績は悪化していない。
	▲	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑により、夏物家電、エアコン、冷風機、スポットクーラー、サーキュレーター等は、前年比2割増加の物量を確保している。ただし、物価高の影響により通販向けの物量が落ち込み、全体的には1割ほど落ちている。また、ドライバー不足によるコスト高もあり、利益は薄くなっている。
	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店、特に個人店の閉店が目立っている。材料費、光熱費、人件費の高騰や人手不足等、悪い条件が重なったままである。人手不足でも求人広告費が出せないというケースもある。
	×	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・賃上げの原資となる利益を確保するため、少しずつ取引先への契約金額等の引上げを実施している。しかし、依然として続いている資材経費の増加に加え、熱中症対策義務化への対応費用の増加もあり、利益がなかなか確保できない。
雇用関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	学校〔専門学校〕（副校長）	雇用形態の様子	・求人状況をみると、多くの企業が賃金を上昇させている。こうしたことから景気に良い影響をもたらすとみられる。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・コンビニや食品スーパー等では、かなり募集がみられる。製造分野では、食品関係で材料価格の高騰があるものの、観光用に製造、加工業種の募集が出ている。食品以外の原材料関係では、異常気象ともいえる地球温暖化の影響が様々などところに出るとみている。現状、夏休みに入ったので購買力は上がってきている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対して求める人材が不足しており、採用条件を緩和しないと解消の見込みがない。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求職者数に変化がない。副業としての短期アルバイトは微増している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が微増にとどまっている。
	▲	—	—	—
	×	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（—：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	◎	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前年度に価格転嫁交渉を行った分が今年4月より発動され、原材料及び人件費の上昇分を飲み込みながら利益を積み上げている（東京都）。
(南関東)	○	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、夏本番を迎え、消費が活発になってきている。
	○	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・文具店の繁忙期である4月頃と比較すると売上はやや減少しているものの、前年比では売上、レジ通過客数共に2けた増加している（東京都）。
	○	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・今年は猛暑のため、通常のレンズとカラーレンズの2本が売れている。毎年夏場は良いが、今年も前年をやや上回るペースで販売できている。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月まで続いた週末の天候不順も今月はなく、来客数、売上共に伸びている。参議院選挙の影響もなく、3連休はサマーセールを目当てに連日多くの来店客でにぎわった。6月に苦戦したお中元商戦は今月に入り上昇したが、前年実績には届かなかった（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が上昇している。外国人客が増加している（東京都）。
	○	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・単価の上昇傾向が継続しており、生活防衛意識がまだ強いようにみられる。来客数は依然として低調気味である。しかし、このところの猛暑の影響で、夏物商材の稼働がみられ、販売量に関しては若干増加傾向に転じている（東京都）。
	○	スーパー（食品担当）	単価の動き	・世間も当社も夏季ボーナスの増加、販売額の前年超えなど、前年よりは良くなっている（東京都）。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨時期の降雨が少なく雨具が売れなかったが、梅雨明けと気温の急激な上昇により、飲料の販売数が大幅に伸長している。
	○	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・市民プール近くのコンビニのため、毎年7～9月前半にかけて来客数が伸びる。買物はもちろんプールのチケット発券も取り扱っているため、期間限定とはいえ来客数、販売量などが増える。晴天の日は増えるが、雨天の日はやはり落ちる。プールの客が増えることで数か月前にはない需要があり、ふだんとは異なり浮き輪などの商材も店に並べて営業している。
	○	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・もっと動きがあってもよいはずである。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・国内では暑さによるエアコンの需要が高く、インバウンドも夏休みに入り来客数が伸びている（東京都）。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・法人は減少傾向ではあるものの、店舗に関しては好調といえる。
	○	高級レストラン（経理担当）	お客様の様子	・原材料価格の高騰を背景に、価格改定を含むメニューの変更を行うなかで、一部の商品価格が20%以上上昇しているが、注文内容は価格上昇幅に左右されていない（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが早く、天候が崩れなかったため、3か月前と比べて客入りが良くなり、売上も伸びている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・高単価メニューを出して来客数が減った地域があったため、その地域の店舗では少しリーズナブルなメニューを増やしたところ、客単価はやや下がったものの、来客数は戻ってきた（東京都）。
	○	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	競争相手の様子	・新規出店の2店は、客単価が周辺より5割高い価格設定だが、個性を打ち出して集客は順調である（東京都）。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インバウンドや大阪・関西万博効果でやや良くなっている（東京都）。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・平日の需要は落ち着いてきているが、有名アーティストのライブがあり、記録的な単価で販売することができている。その特需日の影響により、今月は売上を伸ばすことができている。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大阪・関西万博により、インバウンドが増加している（東京都）。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が続いているため、タクシーの利用が増えている。深夜問わず長距離の客も入り、良い流れで仕事ができている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・異常な暑さのため、昼間からかなりタクシーが利用されている。暑さの影響で忙しくなっている（東京都）。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・今年も猛暑のため、客が増加している（東京都）。
	○	通信会社（管理担当）	お客様の様子	・DX関連商材の動きが堅調である。店舗のサブスクリプション系商材の動きなども順調に回復している（東京都）。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年を上回っている。人員は減少しているが、生産性が向上している（東京都）。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・晴天が続く、来場者数が多い。
	○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・秋口に大型予約が入っている（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
	○	その他レジャー施設 [ボウリング場] (従業員)	来客数の動き	・企業予約が増えてきている (東京都)。
	○	その他レジャー施設 [映画] (営業担当)	それ以外	・米国との関税交渉が一旦落ち着き、株価が回復している (東京都)。
	○	設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・客の購買量が増えている。
	○	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・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、インバウンドがかなり増えているため、ホテルの稼働率も一層上がってくる。一方、建設業では、材料費や人件費などの高騰により、公共工事を含め、スムーズな受注ができなくなっている。
	□	商店街 (代表者)	それ以外	・緩やかな右肩上がりには変わらないが、いろいろな要因があいまって、上昇スピードは減速している。要因には、暑過ぎる夏、米国との関税交渉にみる政治情勢の不安定さ、参議院選挙結果に伴う政局の動きなどが挙げられる。どれも当地域の消費マインドを下降させるものであり、今月は徐々にその色合いが出てきている。イベント等へのレスポンスは相変わらず良い (東京都)。
	□	一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・とにかく悪い状態がずっと続いている。変わらないと回答したのは、この暑さで多少エアコンなどの話があったためである。ただし、全体的にはやはり苦しい (東京都)。
	□	一般小売店 [家電] (経理担当)	来客数の動き	・例年、7月はエアコン販売が好調な時期なのに、来客数が少ない。安価な機種の販売台数は減っているものの、高級機種が売れているため、金額ベースでは例年どおりである。
	□	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・今年はエアコンの動きが早かったのが、現在はそこそこである。祭り、盆踊りなどの電気工事、分電盤交換等に動きがある。
	□	一般小売店 [家具] (経営者)	販売量の動き	・景気の良くない状態が変わらず続いている。来客数も相変わらず少ない (東京都)。
	□	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	それ以外	・現状に変化がない。
	□	一般小売店 [印章] (経営者)	販売量の動き	・当店は点在型商店街の路面店である。この暑さで、よほどの用事がない限り、人はほとんど歩いていない。猛暑が非常に厳しく、客も外出を控えている。また、当店の商材は夏場には需要がない。
	□	一般小売店 [生花] (店員)	販売量の動き	・5月は母の日や入学式の延長での需要のほか、野菜の苗などが売れたが、7月も東京盆があるため同じくらい売れる月である。そのため、ほぼ変わらない (東京都)。
	□	一般小売店 [文具] (販売企画担当)	それ以外	・社内で様々な企画を行っており、それが功を奏して、外商部門は安定して大きな案件が取れて良くなっている。一方、店頭部門は苦戦している。企業や官公庁は良いのだが、一般消費者はどうしても単価が低く、財布のひもが固くなっている。平均すると変わらない。
	□	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・大口のまとめ買いは少なかったが、土産や挨拶での利用があり、来客数は少し増えたが、売上は前年並みとなっている。
	□	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・売上が上がらない。新規受注もない。そのような状況のため、当社としては景気が良いとはいえない。外での販売も以前ほどの売上はない (東京都)。
	□	百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・物価上昇、猛暑日が続く異常気象等、様々な要因から厳しい状況が続いている。特に、ファッション関係の苦戦が全体に大きく影響している。
	□	百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・引き続き訪日外国人による売上の伸びが見込めない状態であり、一般客の消費行動も、生活必需品である食料品以外は低調である。消費から見た身の回りの景気は、下向き加減の平行線である (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
	□	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・国内客の高付加価値消費へのニーズは底堅く、3か月前から景況感への大きな変化はない。海外客の動向は不安定で目まぐるしく変化する。4月頃と比べ、いわゆるツーリストが増えた影響から、百貨店で買物をしないような中間層が増加したり、客単価の下落傾向もみられる。ただし、ボリュームが国内客よりはるかに小さいため、総論として3か月前から大きな動向の変化はみられない（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・様々な集客イベントを開催している大型ショッピングセンターは、夏休みということもあり来客数が多く、結果として売上、利益ベースは堅調に推移している。一方、百貨店は、インバウンドの減少もあり、厳しい店舗もある（東京都）。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・物価上昇が続き、食品を中心としたデイリーニーズが先になるため、アパレルなどその他のアイテムの動きは鈍い。土用の丑の日等、モチベーション需要は堅調ではあるものの、猛暑による外出自粛も影響している。
	□	百貨店（店長）	来客数の動き	・異常気象により日中の来客数は苦戦するが、朝夕にシフトしており、1日でみると変化はない。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず単価が上昇している。それに伴い、買上点数、来客数は減っている。
	□	スーパー（店長）	それ以外	・猛暑の影響により、飲料、アイス等の盛夏商材の動きが良くなっている。米については、備蓄米販売の影響により品薄感はなくなっているものの、価格の高止まりが続いている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
	□	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客も物価の上昇を受け入れつつある。
	□	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・備蓄米が出回ってきて、米の平均価格は下落しているものの、銘柄米は卸売業者が高値のときに仕入れたため、そのまま高値での販売となっている。
	□	コンビニ（経営者）	単価の動き	・この1年間ずっと前年割れが続いており、夏の暑い日や夏祭りがあつたときだけ前年並みになるくらいである。売れているのは水だけというような感じである。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・米類商材の値上げに対しても、価値訴求が奏功し、販売額は前年を上回る傾向が続いている（東京都）。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・客が選ぶ商材は変わっていない（東京都）。
	□	コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・通常、好天や気温上昇は売上増加につながるが、余りに暑過ぎると購買意欲の低下につながるのか、全体的に消費が落ち込みがちになる（東京都）。
	□	コンビニ（従業員）	販売量の動き	・販売量は大きく変わっていない。7月には当地域では大きな祭りがあつたが、今年は1日のみの開催で、販売量を大きく伸ばすほどの影響はなかった。参議院選挙が終わったばかりだが、大きな影響が出ない限りは、変わる要素はないかもしれない。もし給付金が出たら、身近なコンビニで少しのぜいたくをする客も増えるかもしれない。
	□	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・来客数が少なく単価も上がらない。買い控えの様子が見受けられる。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・特段良くなっている感じはない。エアコンなど季節商材の売行きは気温に左右され、良い月も悪い月もあるため、景気が良くなっているかという判断材料にはならない。
	□	家電量販店（店長）	お客様の様子	・ボーナスシーズンだが来客数が伸びず、買物に慎重な客が多い。物価高が続いていることが大きい。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。前年度に比べて2割減少している。
	□	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車の販売量は前年並みだが、猛暑のために来客数がかかり減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・客は値引きについて相当真剣に、シビアになっている。車検においては定期交換部品以外は一切交換せず、例えばワイパーブレードなどは交換しない、交換が必要な部品でもそのまま使いたいということである。物価については食料品や電気代、一般的な物は全て値上がりしているが、客の賃金はほぼ上がっていないため、車関係の出費は少しでも安くしてくれないと困るという話である（東京都）。
	□	その他専門店 〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・米国の関税政策、参議院選挙の影響など外部要因は多々あるが、販売量は一定の水準で推移している（東京都）。
	□	その他小売〔生鮮魚介卸売〕 (営業)	お客様の様子	・物価の上昇などは相変わらずだが、この猛暑で商品在庫を少なくしたい傾向が強く、売れない（東京都）。
	□	高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・7月単月の売上は、前年比110.8%、来客数は前年比96.3%である。繁閑の差が激しく、特に平日ディナータイムのレストラン利用は低調である（東京都）。
	□	高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・悪化の兆候はなく、客の利用頻度は前年並みに推移している。一方で、更なる景気上昇気運は薄い（東京都）。
	□	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	来客数の動き	・以前はほとんどなかった夜9時以降の来店が増えている（東京都）。
	□	その他飲食〔カフェ〕 (経営者)	それ以外	・売上だけを見れば伸びているが、原材料、資材、利息、人件費などが上がっており、利幅は縮小している。様々な物が次々に値上がりしており、価格転嫁したばかりではあるものの、再度検討しなければいけなくなっている。価格を更に上げるのか、販売数量を上げるのか、利益率を上げることが課題となっている（東京都）。
	□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・諸物価の上昇で生活していくのも大変だということで、客が足を運んでくれない。話はあっても、単価が非常に安いところのみという要望で、なかなか対応することができずにいる。
	□	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に一部の高単価な客層への偏りが顕著である。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年より宿泊単価の上昇が顕著であるため、実施有無の判断を含めて慎重に検討を重ねる案件が増加している。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・利益率の高い海外旅行需要が戻ってきてほしいが、物価高や円安の影響により、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて海外旅行は全く戻っていない。国内旅行は、大阪・関西万博もあり、関西方面が好調である。宿泊費の高騰に伴い、旅費も高くなっている（東京都）。
	□	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・来店客は、インターネット料金とカウンターで案内される料金との違いを確認している（東京都）。
	□	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・酷暑のため昼間の稼働は多少伸びているものの、夜間、深夜帯の稼働が悪いため、全体的な売上は伸びていない。
	□	通信会社（経営者）	販売量の動き	・前月よりは機器の受注は増加傾向であったが、工事等の受注が減少しているため、景気は変わらない（東京都）。
	□	通信会社（社員）	お客様の様子	・小口の案件は継続的にあるが、今までにない異業種からの依頼が来ている。AIや若者向けサービスに盛り上がりがあるのかと考えさせられている（東京都）。
	□	通信会社（社員）	お客様の様子	・客の様子も社内も上期から目立った変化がない。夏に向けて盛り上がる様子もなく、低空飛行が常態化している（東京都）。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇の影響で、より低価格なサービスを選択する客が増えており、全体として売上は減少傾向にある。
	□	通信会社（局長）	販売量の動き	・前年同月比や直近3か月のインターネット契約推移を見ても大きな変化はみられず、良くも悪くもない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	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内容を選択する意識が強い。
	□	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数が増加する兆しがなかなかみえず、停滞が続いている（東京都）。
	□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・景気の影響かは分からないが、問合せ件数が激減し、それに比例して販売量も減っている（東京都）。
	□	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・必要な物は割引がなくても買ってくれるが、必要がない物は割引率が高くても買わない人が多い。安いからといって安易に決めず、後の解約手続きの手間など、契約を終了するときのことまでよく確認する人が増えている。
	□	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・5月から新規エリアに新サービスの提供が可能となったが、加入が想定よりも伸びていない（東京都）。
	□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・現状は余り変化がみられないが、米国の関税政策の影響もあり、今後に期待している（東京都）。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年は1年を通じて顕著であった来客数の伸びが、今春から止まった。7月を迎えても傾向は変わっていない（東京都）。
	□	その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	単価の動き	・参議院選挙の結果により、政治が不安定になっている（東京都）。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さの影響か、来店頻度が鈍っている。
	□	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・先日、スーパーがオープンしたが、スーパーだけでは特に駐車場の利用客が増えることはない。やはり大規模な商業施設を期待したい。
	□	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・最近では中学校や高校など学校関係の改修設計の仕事が非常に多くなっている。当事務所は実績があり、指名をもらっているため、非常に助かっている。問題は、手間が掛かるが人工が足りないということである。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約67%となり、景気は悪い。3か月前と比べても変わらず、悪いままである。子育てグリーン住宅支援事業の新築、GX志向型住宅分の補助金が予算上限に達してしまったため、現場では間に合わなかった客への対応などで混乱している。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・情報量に変化がない。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の様子から、前月と変化はない。社宅としての法人需要は引き続き多い。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・余りにも暑いので日中12～15時くらいまでは客が少し減っている。本当に目的のある人は、朝方か夕方に商店街に来て、買物が終わるとそのまま帰ってしまうという状況が続いている。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇による財布のひもの引締めを強く感じている。
	▲	一般小売店〔乳業〕（経営者）	販売量の動き	・8月より価格改定を実施する（東京都）。
	▲	一般小売店〔書店〕（総務担当）	それ以外	・当社の主要顧客は大学や専門学校などの教育機関だが、学校が夏休みのこの時期は、年間を通して売上が少ない。それに加え、ドル建て為替が3か月前と比較して2円ほど円安に進んだため、輸入学術資料については利益を確保しにくくなっている（東京都）。
	▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・猛暑の影響があり、日中の来客数減少をカバーできる見込みがない。クリアランスセールも始まっているものの、目的買いが多い（東京都）。
	▲	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前月から引き続き売上が悪化している。特に、服飾雑貨、貴金属が前年比で10ポイント以上悪化している。関税の引上げにより景気の先行きが見通せないことも影響してか、今までけん引していたカテゴリーも2か月連続で落ち込んでいる。食料品は前年割れが続くものの、物価上昇の影響もあり、3ポイントのマイナスにとどまっている。購入単価は伸びているが、購入点数の減少が影響している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（総務担当）	単価の動き	・依然としてインバウンドが前年比では減少していることに加え、国内客の高額品購買単価も落ち込んできている（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンドは前年と比較して大幅な減少傾向が続いている。特に、高額品における中国人の購買動向が鈍化している（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税売上において、ラグジュアリー商材の大幅マイナスが継続している。加えて、3か月前は好調に推移していた化粧品等の消耗品もマイナス基調に陥っている（東京都）。
	▲	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・国内客、インバウンド共に販売量が減少基調である（東京都）。
	▲	百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・食料品や生活用品の値上げに伴い、少しでも単価の低い物を選ぶ傾向が強くなっている。
	▲	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・セールが始まったものの、前年よりも動きが悪い。お中元商戦も年々減少傾向を見込んでいるが、それ以上にマイナスとなっている（東京都）。
	▲	スーパー（経営者）	販売量の動き	・食料品の売上自体は単価上昇により好調ではあるものの、1品単価に比べて客単価はそれほど上昇しておらず、買上点数も伸びていない。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・販売点数が落ちている。
	▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、頻度品の動きが鈍っている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今夏は来客数の伸びが悪すぎる。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節要因とすると、この7～8月はコンビニにとっては最も売上が伸びる時期のため、間違いなく3か月前よりは良いが、前年同期比で来客数が2%程度落ちているため、どちらかというところ下降気味である。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月も売上が前年比3%程度減少している。猛暑が続き、客単価の比較的高い高齢者が買物に出てこず、売上減少の一因となっている。また、当店近隣には中小企業勤務の住民が多く、賃上げが余り進んでいない模様である。そこに商材の値上げもあり、安価なスーパーやドラッグストアに客が取られている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年なら7月は1年で最も売上が伸びる月であるが、今年は暑過ぎるのか来客数が伸びず、前年より5%低い結果となりそうである。値上げした商材も多く、買い控えの影響もあるかもしれない。参議院選挙も終わり、米国との関税交渉も一旦落ち着いたので、8月は例年並みに落ち着いてほしい（東京都）。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べて降雨日が少なく、通勤、通学エリアの来客数減少、客単価下落の傾向がある。また、駅周辺施設のイベント開催数が前年よりも減少しているため、来客数が大きく減少している日がある（東京都）。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の来客数については前年比102.6%と、直近3か月と比較して前年比で鈍化傾向にある。
	▲	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・着物事業において、季節商材のパロメーターである浴衣の売行きが前年と比べて7割程度にとどまっている。ドレス事業においても、これまで好調だったサマーブラックドレスが下降トレンドに入ってきている（東京都）。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・10年前に車を購入した客は、今の車の価格が高過ぎることから、新車よりも中古車を検討しており、新車の販売台数が鈍化している（東京都）。
	▲	乗用車販売店（営業）	お客様の様子	・現在、全部の車種を販売していないため、偏った提案しかできない。
	▲	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・暑さのために客が来店しない。

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
	▲	その他専門店 [ガソリンスタンド] (団体役員)	単価の動き	・仕入価格が上がれば販売価格も上がる。下がれば下がるという基本的な市場原理が、補助金によってタイミングを狂わされ、同業者も不安を抱えながら経営決断をしている。国内経済にとって大切なインフラを担っていることを今一度考え、あるべき経営の姿を追求することができるになれば、安定した商品供給ができる(東京都)。
	▲	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・可処分所得の伸び悩みが購買行動に比例して、引き続き財布のひもが固くなっている(東京都)。
	▲	高級レストラン (役員)	それ以外	・参議院選挙、米国との関税交渉などもあったが、相互関税率が確定したことにより、国内株価や米国株価も伸長している。具体的な物価対策などはまだ不透明であるため、下向き傾向ではあるものの、客の消費傾向もやや緩やかになっている(東京都)。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食業では例年7～8月は売上がやや落ち込むのが常である。ケータリングも暑さが厳しいため、ふだんより少なくなっている。したがって、3か月前と比べると、売上が約10～15%落ちており、景気はやや悪くなっている。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・暑さのため、平日は大体午後2時以降になると客足がぱったりと途絶えるということが続いている(東京都)。
	▲	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・専門料理店と食品輸入業の2つの事業を行っている。専門料理店の売上は前年比では5%超伸びている。輸入業務は売上は伸びているものの、円安により輸入コストが増えたために利益が上がりにくくなっている。
	▲	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・7月に入り、近隣の大型コンベンション施設での展示会などが一段落し、宿泊部門は低調である。宴会部門も5～6月の総会月が終わり低調である。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・春に比べると大分利用客が減っている。やはり物価高が影響しているようである。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・空港で仕事をしているが、インバウンドは、3～4月の花見シーズンと比べて7月は半減している。近年、日本特有の湿度の高い夏季を避ける傾向があるため、8月もインバウンドは期待できない。その代わり、お盆休みの帰省客などに期待している(東京都)。
	▲	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・6～7月にかけて、猛暑の影響により来客数が前年比95%で推移している。
	▲	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・気候変動により6月から猛暑日が続き、ゴルフ場にとって、長くつらい夏になっている。猛暑による来場者数の減少を今後どうしていくか、根本的な改善策はない。
	▲	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・会員の来店頻度が落ちてきている。
	▲	その他レジャー施設[総合] (経営企画担当)	お客様の様子	・酷暑や災害の噂によるインバウンドの減少、先行き不透明な政局により、景気動向は若干悪くなっている(東京都)。
	▲	その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・仕入価格及び販売単価の上昇が影響している。
	▲	その他サービス [葬祭業] (経営者)	来客数の動き	・死者数が減っているため、仕事も減っている。
	▲	設計事務所(職員)	販売量の動き	・受注が伸び悩み、特に民間案件が減少している(東京都)。
	▲	その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建築資材の受注傾向に陰りがみられる。前年並み程度には荷動きがあると期待したが、全く及ばない(東京都)。
	×	百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・インバウンドが減少している(東京都)。
	×	衣料品専門店 (従業員)	来客数の動き	・まだ先の見えない物価高と、異常気象の影響で、来客数が前年比で3割減少している。洋服にまではまだお金が回らないため、かなり厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・参議院選挙との因果関係は不明だが、大きな選挙になるほど販売量が減る傾向にある（東京都）。
	×	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナス月ではあるが、客の買い控えが増えている。また、依然として中古車市況が回復傾向にない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁華街の飲食店だが、暑過ぎて、ランチ時間帯も外に出てくる客が減っている。夜も暑いため、安い居酒屋には行っているのだろうが、当店のような店には来ていない。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・急激な気温上昇の影響で、来場者数が激減している。3か月前と比較すると14%減少しており、非常に苦しい。熱中症予防の観点からも屋外での運動は気を付けなくてはいけないが、気象アプリや行政による放送では「原則運動中止」というアナウンスが流れているため、それでも来場しようという気にならないことは理解できる。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・7月は前月に続き猛暑の影響で、稼働率が低迷している。近年、猛暑下のゴルフプレーを忌避する動きが強く、経営に与えるインパクトは相当大きい。本来であれば稼働率が改善するはずの土日の稼働率は50%にも届かず、来場者の中心が会員であるため収益性の改善は極めて限定的である。ビジター需要の低迷は著しく、物価上昇、実質賃金の低下から、生活防衛を意識して高額レジャー費を抑制する動きはかなり強い。止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方であり、利益を創出できる状況にない。
企業動向関連	◎	*	*	*
（南関東）	○	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前と比べて20%増えている。
	○	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・運賃の改定があり、収入が増加し、収支は改善し始めているものの、取扱量の減少、燃料を始めとする資材の高騰、高止まりというマイナス要因に変化はないため、景気が上向いてきている実感はない（東京都）。
	○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やや上向き傾向が継続している（東京都）。
	○	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンド需要は引き続き堅調である（東京都）。
	○	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスマーケットの環境が明らかに変わってきており、新規テナントの賃料の上昇、既存テナントの更新賃料の増額改定が受け入れられるようになっている（東京都）。
	○	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が高騰しているが、取引先もようやく理解して価格転嫁を受け入れてくれるようになり、利益を確保できるようになっている。
	○	税理士	取引先の様子	・参議院選挙は与党の過半数割れで終わり、米国との関税交渉も最悪の事態が避けられ、株価も安定し、今後の消費税減税、物価高対策も盛り込まれた政権運営に期待が高まる。
	○	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が増えている（東京都）。
	○	その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今後の受注量をみると、やや良くなっている（東京都）。
	□	繊維工業（従業員）	それ以外	・2025年の秋～冬期の企画及び2026年の春～夏期の状況が不透明である（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	・今年に入ってからずっと変わらず景気が悪い（東京都）。
	□	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。今月は会社の設立印の注文が5本あり、そのうち4本は関東で結構伸びている会社で調子が良さそうである。もう1本は設備関係の会社である。印鑑は上向きとみられるが、ゴム印や名刺印刷の方は、大きな時代の流れもあるが減少傾向にある。全体的にみると変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は販売量が増えたが、量が増えたというより、値上げの効果が少し出てきたとみている。
	<input type="checkbox"/>	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新企画が停滞することと、既存品の発注が不安定なため、利益が出ない。
	<input type="checkbox"/>	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品の大口価格が安定しており、汎用品事業の業績も横ばいで推移している。
	<input type="checkbox"/>	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・米国との関税交渉において、自動車の関税は15%に決定した。当初予想の25%よりは低いものの、一定の増税とはなる。自動車メーカーが米国での現地生産を進めると、国内下請メーカーにとっては減収要因となる可能性がある。自動車メーカーの動向には注視が必要である。
	<input type="checkbox"/>	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価高及び賃金が上昇しない状況がずっと続いている。経済も停滞気味で、このまま続いていくのではないかと。
	<input type="checkbox"/>	建設業（経営者）	取引先の様子	・設備投資をしたい客のなかで、このまま進める企業と、様子見で控える企業とに分かれ始めている。様子見の方が多い。
	<input type="checkbox"/>	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・解体業のため燃料費の高騰は不安であるが、少し安定してきた様子が見受けられる。このまま安定が続いてほしい。
	<input type="checkbox"/>	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期を迎えて物量は増えているものの、拘束時間等の制限があるため、従業員を増やしている。それに伴い、人件費も増加している。
	<input type="checkbox"/>	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・閑散期のため、今月も物量は増えない。また、燃料価格は引き続き高騰しているため、売上、収益が伸びない。
	<input type="checkbox"/>	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期並みの傾向が続いている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、倒産件数が増加傾向で、融資の延滞も増えている。人手不足による倒産も原因の1つである。個人の住宅ローン延滞も増えている。業種別では、不動産業は商品在庫がやや増加傾向で、売行きに陰りが出ている。建設業は人手不足による工期の遅れが生じている。運送業ではやはり人手不足や燃料費の高止まりで収益低下が激しい。飲食業は売上がやや落ち込み始めている。スーパーや小売業では物価高の影響で消費者が最低限の購入に切り替えており、売上が減少傾向にある（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	金融業（支店長）	取引先の様子	・建築基準法の改正により建築確認の遅れが出てきており、建設業や製造業に著しく悪い影響を与えている。
	<input type="checkbox"/>	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・原材料や人件費の高騰等により企業の収益が圧迫されている状況に変わりはない。米国の関税政策の間接的な影響により、製造業では生産調整がみられ、受注状況は低水準での推移が続いている。
	<input type="checkbox"/>	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・景気動向は余り変わらない。駅周辺は空き地がほとんどなくなり、マンションばかりとなり、15階建てのマンションが建築中である。隣にある賃貸物件は日当たりが全くなり、今後の賃貸が難しくなる。建築基準法により建築されているため異議の申立てもできず、今後の方策を考えなければならない。同じようなことはよく耳にするものの、困ったものである（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・飲食業を中心とした取引先の動きに特に大きな変化はみられず、担当者の雰囲気や、やり取りの頻度も以前と変わらない。一方で、美容関連のクライアントに広告費や販売促進活動の見直しを検討している様子があり、やや慎重な姿勢が見受けられる。全体としては大きな波はないものの、業種によって先行きへの温度差が広がっている印象を受けている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・上向きとはいえないが下向きともいえず、やはり変わらない。ここしばらく同じ回答だが、ほんの少しやや上向きを選択したい逡巡もある（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
	□	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・本業のマーケティング関連の売上は伸びていないものの、別の分野での売上で穴埋めできている（東京都）。
	□	税理士	それ以外	・夜に近隣駅までの商店街にある飲食店を外からのぞいているが、新型コロナウイルス感染症発生前は随分客が入っていた店も、やはりそれほど入っていない。経営的にそのままやっていけるかどうかという店も多い（東京都）。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・店舗経営者から、消費者は価格に対して以前にも増して敏感になっていると聞いている。
	□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・特に新しい案件もなく、既存の得意先の受注をこなしている。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑のため、来客数が3か月前の7割程度にとどまっている。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・既存店の売上が停滞している（東京都）。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・同業他社との競争が激しくなっており、これまで受注していた案件の一部が他社に流れるなど、仕事量の減少がみられる。特に、価格競争が激しく、利益の確保が難しくなっている。今後も同様の傾向が続くことを懸念している。
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国との関税交渉の影響とみられる不調が続いていたが、想定したほどは悪くなっていない。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小機械金属加工業では、発注先が製品を作製するに当たり、部品については半年以上前に先行発注があるため、発注者である半導体関係企業の受注見通しが先行して反映する。今年の1～7月は大幅に受注が減少し、米国の関税政策の影響など、対米輸出に対する大きなブレーキが掛かっている（東京都）。
	▲	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の取引先工場等の動きが悪い。全体的な受注量が前年同期よりも落ち込んでいる。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・クライアントの広告費等の削減により、案件自体が減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に予定されていた中型案件がキャンセルとなり、ほかに受注予定もない。同業他社の様子を見聞きしても、明らかに材料や仕掛品が少なくなっている。
	×	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・政治が混乱している。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・特に中小企業では人手不足感が強く、事務系職種、作業系の仕事を問わず依頼が多いが、マッチする人材も市場で奪い合いのため、成約に結び付きにくい（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数はあるものの、交代補充の依頼が多い。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・中長期就業希望の求職者数が増えてこない（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地域課題解決型の受託案件の受注が好調に推移している（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・特に注目する動きはなく、横ばいで推移している（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数、求職者数共に大きな変動はなく、前年度と比べると若干増加した数値で推移している。ただし、契約終了数が減少していることもあり、派遣就業人数としては増加傾向にある（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・同業他社、当社共に採用意欲はあるが、採用数を多少絞っている（東京都）。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・特に営業系と技術系の職種が高い水準で推移している（東京都）。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・これまで募集中であった求人が充足したり、取り下げられたりするケースが増えてきており、3か月前と比べて求人数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・物価の上昇に賃上げが追いついていない(東京都)。
	▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新年度に向けた増員、人の入替えに伴う求人依頼もある程度落ち着いたため、3か月前と比べるとやや悪くなっている(東京都)。
	▲	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニア派遣の引き合いは、米国の相互関税率がはっきりしなくなったタイミングと連動して動きがある(東京都)。
	▲	求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・8月以降の状況が見通せず、夏季休暇もあるため、求人を出し控える企業が増えてきている。
	×	求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・倒産又は資金繰りが悪化している企業が増えている(東京都)。

5. 甲信越(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(一: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)	◎	商店街(代表 者)	販売量の動き	・今月は特別なことはなかった。
	◎	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・土用の丑の日、夏祭り、法要、接待等も増え、料理の金額を客の方から上げてくれている。
	◎	遊園地(職員)	来客数の動き	・インバウンドの団体での食事利用の増加のほか、子供向けの水や雪での遊び場等、暑い季節ならではの施策展開により、好調な推移がみられる。
	◎	その他サービス [葬祭業](経営者)	お客様の様子	・今月は戸建て住宅の遺品整理の依頼が多かった。また、葬儀の搬送は夜中の依頼がほとんどである。
	○	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・とにかく猛暑のため、冷たい商材が売れており、店としてはややプラスの方向に向かっている。
	○	コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・買上点数が増加した状態で、夏休みに突入したので、やや良くなっている。
	○	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・気温が高いため、飲料や冷凍商材の売行きは良い。3か月前と比べれば売上は増えている。
	○	自動車備品販売 店(従業員)	来客数の動き	・連日の猛暑もあり、車のエアコンガス点検等を中心にメンテナンスでの来店が多く、来客数、客単価共に伸びている。
	○	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・7月は毎年恒例の屋上ビヤガーデンを開催している。前年よりも値上げをしたが、来客数は1割増えている。消費者は、値上げに関して理解ができてきている。
	□	一般小売店[家 電](経営者)	来客数の動き	・猛暑が続き、エアコンの購入件数は増えている。ただし、単価の低い物が多く売上の増加には結び付かない。どんなに出費を控えても、必要なことや必要な物への出費はどうにもならない様子がうかがえる。
	□	百貨店(経理担 当)	お客様の様子	・夏のクリアランスセール開始が6月から7月になったことで、ファッション関連は前年実績を大幅にクリアできたが、物価上昇と米の価格高騰、参議院選挙、猛暑の影響等で、客足が伸びていない。この流れは3か月前と余り変わらない。
	□	スーパー(経営 者)	来客数の動き	・空梅雨や猛暑の影響で夏物商材は好調である。
	□	スーパー(経営 者)	来客数の動き	・前年比では売上は21%増加、来客数は4%増加となっている。4月から新しく病院に配達する仕事が増え、売上が順調に上がっている。また、近隣の大型スーパーが閉店し、その地区の仕事も当社に回ってきている。
	□	スーパー(副店 長)	お客様の様子	・景気が良いと、もう何年も実感したことがない。せめて現状維持を希望するが、多くの商材で価格が上昇しており、本当に生活が大変である。以前のような働き方改革も、すっかり昔の話で、朝から晩まで働き詰めである。
	□	コンビニ(店 長)	お客様の様子	・今月に関しては、気温が高い状態で推移したので、水物、アイスクリーム等、冷たい商材がかなり売れたが、固形物が今一つ売れなかった。そのため、大きく売上が上がったということもなく、前年と比べてもそれほど変わらない。
□	家電量販店(店 長)	来客数の動き	・猛暑のため、来客数が前年割れとなっている。	

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
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベントを年末に控えていることもあり、新車受注が落ち込んでいる。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検入庫はほぼ例年並みだが、この異常な暑さの影響を受けた修理の入庫が多い。ただし、これは季節要因であり、景気には直結していない。車両販売は物価高の影響等、様々な要因により低迷している。
	□	その他専門店〔酒〕（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて暑さは変化しているが、商材価格の上昇分を考えると、客の購入頻度は下がっている。ただし、酒の単価が上がったことで、売上は前年より増えており、その辺りが通年の動きとは異なっている。マインド的には変わらないか、やや下がっているものの、実際の売上はあるという状況である。
	□	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・相変わらず、物価の上昇分を価格や単価に反映できていない。飲食店では、客の会費に変化がない。
	□	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年も7月から猛暑が続いているため、首都圏から清涼な当地へ避暑をかねて旅行を計画している客が多くみられる。バブル以降、旅館の供給過剰により30年間単価を上げられない厳しい状況が続いていたが、最近の物価高と宿泊需要の回復に合わせて、適正価格まで単価を上げられている。このため、地元客は単価上昇で激減しているが、それ以上に首都圏からの客が増えており、以前よりも良い状態が継続している。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・数か月前から、来客数の落ち込みが続いていたが、下げ止まったようである。上がり始めているとまではいかないが、若干改善の兆しもみられる。
	□	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注が減少している。また、個人旅行では物価高や旅行代金の値上げにより、客足が鈍くなっている。団体旅行も同様で、安近短に変更されている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・ここ数か月の流れではあるが、良くも悪くも停滞気味である。特段、新規契約が鈍っているわけでも解約が増えているわけでもない。
	□	観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数、売上は若干伸びているものの、利益が伴わない。
	□	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・以前と比べて、高額な食事メニューやアルコールのオーダーの減少等、客単価を伸ばす要因に減退がみられる。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・6月から続く異常気象による連日の猛暑で、日中の客足が非常に少ない。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・地域によっては、来客数の減少がみられる。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は良くない。特に、ランチが落ち込んでいるので、暑すぎるせいだと考えている。暑い日は、ざるそばや冷やし中華を食べたいはずである。夜もじわじわと落ち込んでいる。自転車の飲酒運転の厳罰化の影響である。自転車であっていた客が割といたのだが、すっかり来なくなっている。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・前月までは悪くても前年比80%から90%近くで推移していたが、今月は80%を下回りそうである。
	▲	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・月前半は夏休み前のため、来客数は多くなかったが、後半は少し動きが出てきている。団体利用は好調である。
	▲	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・県内では廃業する同業者が増えてきている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・この猛暑が更に来店動機の邪魔をしている。日中の暑さは外出意欲を低下させ、通りには人影が全くない。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・物価高で客単価は好調だが、客の動向でみると、備蓄米への問合せ、セール日にまとめ買いをする傾向は続いており、財布のひもは固い。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で悪くなっている。
	×	ゴルフ場（経営者）	それ以外	・価格に敏感になっている。
企業	◎	—	—	—
動向	○	*	*	*

分野	景気の現状判断	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 (甲信越)	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・引き続き、特注品の受注対応で多忙である。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量は増えてきており、工事単価も徐々に上がっている。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・日本で災害があるとの噂により、観光業のインバウンド効果は一時的に停滞している。また、物価の高騰が止まらず、国内消費は低迷している。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先でも受注が減少しており、先行きが見えない。少しでも効率が良くなるよう生産調整をしているとのことである。
	▲	その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さや天候不順も影響して、働事を行っても、前月と比べて来店客が1～2割ほど減少しており、販売量も落ち込み始めている。小売店の中で売れている店はごく僅かで、売上不振から店舗を縮小する動きも出ている。
	▲	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では、米国の関税率引上げ前の駆け込み需要が一部でみられたものの、総じて受注は低調である。非製造業は観光関連が順調ながら、消費関連は物価高に伴う節約志向の高まりによって、鈍化の動きがみられる。
	×	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・1か月以上続いている猛暑の影響で、業務筋からの注文が大幅に減少している。
雇用 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・毎度のことだが、駅前等でも買物客がまばらで、景気が良くなる兆しがまるでない。最低賃金の上昇がどのように影響するのか懸念材料である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に、前年同月比でみるとほぼ横ばいである。一部に米国の関税政策の影響から求人控える動きがみられる。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・米国の関税政策とその影響については見通せない状況が続いていることから、積極的な人材確保には慎重な姿勢が続いている。物価の上昇や処遇改善等のための人件費の確保といった点からも、厳しい状況は続いている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の6月の有効求人倍率は、1.17倍となり前年同月比で0.10ポイントの下降となっている。月間有効求人数が前年同月を下回るの14か月連続となっている。
	▲	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・現場の技能求人については、若干減っているものの旺盛だが、開発や管理系の求人は減っている。
×	—	—	—	

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	◎	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価が上がっているにもかかわらず、以前よりよく売れている。
	○	スーパー（店員）	来客数の動き	・ボーナス支給やお中元商戦で来客数が増加している。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・今まで平日は来客数が少なかったが、最近は平日も朝から来客数が増えている。
	○	スーパー（販売担当）	単価の動き	・商品の値上げにより購入単価が上がり、また、高温対策の商品動向は良くなっている。割引施策商品の購入も増加しているが、かなり暑いため来客数は減少している。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・天候に恵まれたことが大きな要因である。自店にとっては暑さがプラスに働く。20～50円程度の割引クーポン付レシートは好評であり、クーポン施策は客の来店動機として大きな働きをした。店内体制として、春期に入店した新規スタッフが戦力になったことも販売力アップの一因となっている。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑が続く、出歩く人が少ないため来客数はやや減少したが、飲料やアルコールの伸びが全体の売上を押し上げた。

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
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・暑さと好天続きで順調に夏物が売れている。特にアイスクリームや飲料は非常に好調で、玩具やくじも非常に好調である。
	○	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・ここに来て大阪・関西万博を起因とする関西方面への旅行者の来店増加により、来客数、売上共に伸長傾向である。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・盛夏に向けての買物客が非常に増えている。法人客は6月からの熱中症対策義務化に対する用品購入も目立っており、暑くなることにより来客数が増加している。
	○	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・ボーナス支給の影響もあり、やや消費意欲が高まっている。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・超省エネタイプの高額なエアコンの売行きが良い。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ボーナスが増額されたため、車の購入を検討する人が多い。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・前月までと比べると、今月は明らかに新規来客数が増えてきている。新型車のデビューフェアもあったが、それ以外の車種が目当ての客も多かった。
	○	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	・引き続き来客数は堅調であるが、米国関税引上げなど世界情勢の変動による影響の動向は注視していく必要がある。
	○	一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・前年より夏の予約が多い。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内団体旅行の需要がようやく少し回復傾向にあり、受注が増えている。
	○	テーマパーク（職員）	単価の動き	・値上げによる客単価の上昇を受け、売上が増加している。
	○	観光名所（案内係）	お客様の様子	・国内どこへ行っても外国人が多数見受けられるようになってきている。これが良いことなのか悪いことなのか判断しかねる。
	○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月は新商品とメイク用品の新色が発売になり、購入者が多かった。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数は依然として多く、高い水準で横ばいである。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高が続くなか、買う物を慎重に比較検討し、厳選して購入している人が多い。余計な物や無駄な物は買わない、それならば貯蓄に回すといった雰囲気を感じる人が多く、実際にそうしている人が周りには多い。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・大手飲食チェーンの仕事を受けているが、担当者の話では利益が出ていないとのことであった。
	□	一般小売店 [土産]（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響や団体客の減少により、観光客の回復が進まない。選挙期間は旅行者が少ない。
	□	一般小売店 [生花]（経営者）	お客様の様子	・必要な物は値段が少々高くなっては仕方ないという客がほとんどで、納得して購入している。ギフト以外の家庭用品に関しては価格、数量共に控え気味である。
	□	一般小売店 [贈答品]（経営者）	お客様の様子	・法人客は順調に伸びているが、個人客は財布のひもが固いままである。物価高や世の中への不安感により堅実な消費となっている。
	□	一般小売店 [生活用品]（販売担当）	販売量の動き	・今年も猛暑で人出が少ない。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールの際が近づくと、いつからセールが始まるのかという問合せの電話がよく入るものだが、今回はそういった問合せがない。ふらっと立ち寄って気に入る商品があれば購入するくらいの期待度であろうか。加えて、実際店頭に来て即購入に至る客は少なく、第2週の土日が少しにぎわった程度で、それ以外は厳しい状態が続いている。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・値上げの影響が出ているのか、客単価も決定率も低下しているほか、猛暑により来客数が減少している。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・猛暑の影響がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額商品から中価格帯の稼働も良く、買上率、客単価も上昇した。価格改定前の需要が多くあったことが要因と考える。インバウンドの売上は前月から減少している。
	□	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・ハイブランドの値上げの影響が大きい。インバウンドを含む消耗品の動きはまだ前年並みである。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の値上げで単価は上がっているが、来客数の減少により売上は大きく変わっていない。
	□	スーパー（店員）	競争相手の様子	・競合他社の売価を意識して設定しているため、割安感があり来客数は増えるものの、利益に結び付いていない。
	□	スーパー（支店長）	お客様の様子	・前年と同様、酷暑が続くことで客の購買力が減少している印象を受ける。まだ夏が始まったばかりで、この気候が続く限りは消費の向上も期待できない。
	□	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・日中は暑いため来客数が減少しているが、夕方の来客数は増えている。売上は好調である。
	□	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・1人当たりの買上点数は数か月単位で見ると変化がないが、物価高の影響を受けて客単価が上がっている。特にラーメン等のドライ商品や菓子の値上げ幅が高く、これらの単価が上がっている。一方、来客数は横ばいか、例年と比べやや前年割れをしている。
	□	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・今月の売上は前年比102.6%と好調に推移しており、例年より早い梅雨明けが小売業界全体的にとって追い風となったとみられる。しかし、これは客単価の上昇によるもので、来客数は前年比99.0%と減少している。例年、梅雨明けは小売業にとって年間で最も忙しい時期の始まりを意味するが、現状では来客数の動きは期待を下回っている。来客数低迷の傾向は当社に限ったことではないと認識しており、この3か月間で状況に大きな変化はみられない。
	□	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・ショッピングモールのなかという立地条件の影響もあるが、金を使う人と使わない人、高額商品を買う人と少しでも安い物を求める人の差が激しい。最近リカバリーウェアが入荷したが、買う人は一度に多数購入し、買わない人は金額を見てやめる人が多い。
	□	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・猛暑でエアコンが売れている。円安や半導体不足、インフレの影響で商品単価は上がっているが、その分安い商品にシフトしているため平均単価はそれほど伸びていない。高価格商品の構成比が下がっている。
	□	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・今年は早くから暑くなったため、今月は暑さ対策グッズの需要も落ち着いてきている。前年と比べても来客数、売上共に良くない。
	□	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・生産停止中の車種が多く買えない車が多いが、販売台数は前年並みで推移している。
	□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・店頭には並ぶ食料品の価格が以前と比べて2倍近くになり手が出せなくなったという話題を耳にすることが多くなった。客の生活防衛のため、購入に当たり今必要なのかと一旦考えることが多くなっており、財布のひもがなかなか緩まない。
	□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前月は悪いと回答しており、それと比べて変わらないと判断した。客も物価高を嘆いており、現状に嫌気が差しているような状態である。
	□	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・平日のディナータイムの来客数が落ちているが、ランチタイムは前年を上回っている。
	□	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・周辺に特に変わった様子はないが、客の来店頻度がやや高くなっている。
	□	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・米国関税の税率が決まりそうだが、政治の混乱などの不安定さが解決せず、波に乗り切れていない。
	□	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・様々な物の価格が上がり消費者は口々に節約と言っているが、生活必需品やイベント時での売上に大きな影響はなく、購買意欲は高く保たれている。
	□	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月以降、前年と比べて5%程度来客が増加しており、7月もその傾向が続いている。4月と比べて増加割合に変化がないため、景気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
	□	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・収益の高いウエイトを占める宿泊部門で、7月に日本で地震が発生すると風評が広がり、特に香港や台湾からのインバウンドが減少した。宴会、レストランはやや良い水準である。
	□	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・料飲部門における客の予約ペースは高い状態を維持している。宿泊はインバウンドがアジアを中心に減少していたが、少し回復しつつある。個人の同窓会、記念日食事、顔合わせなどで利用は好調に推移している。
	□	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・やや鈍化を感じるものの、単価は上がっている。
	□	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・今月に入り新規予約が少なくなっている。予算が高ければすぐに契約になるが、夏休みの繁忙期に格安で旅行に行ける時代はもう過去のこと、インバウンド需要及び物価上昇でホテルの値段は軒並み上がっているため、そういった客層が契約に結び付くケースは少ない。
	□	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・夏休みとなり、家族旅行とお盆旅行を中心とした個人旅行の申込みは好調であるが、団体旅行は夏の期間はオフシーズンとなり大きな増減はない。記録的な豪雨や灼熱の気温により動きが鈍化している。
	□	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・金融機関の客は金利の関係もあり、やや上向いているような様子がみられるが、金融機関が客とする企業は難しい状況にあるため、上向きとはいえない。
	□	テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、平日の集客が特に厳しい。夏休み期間に入り、ようやく平日の来客数も増えてきたが、月次目標には届かなかった。
	□	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・前年の販売量とさほど変わらない。
	□	パチンコ店(従業員)	来客数の動き	・見込みより来客数が少なかった。
	□	美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話題は物価高か暑さについてが多く、景気が良いという話は聞かれない。
	□	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(営業)	販売量の動き	・物価高騰が響き、売上が上がらない。
	▲	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・大変な猛暑が続き、来客数が大きく減少していることに加え、インバウンドの売上も半減している。当地域は製造業が多く、米国関税による企業動向、収支動向を見極めている外商顧客も多いため、高額受注や成約も落ち込んでいる状況であり、関税の影響がはっきりとするまでは消費もなかなか回らない。
	▲	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・高額品を中心に購買意欲が減少している。特にインバウンドの買上客数減少及び買上単価の下落が顕著である。
	▲	スーパー(店長)	販売量の動き	・猛暑により、店舗への来店が少なくなっている。
	▲	スーパー(店長)	来客数の動き	・販売促進強化するものの、前年比100%を超えてこない状況である。
	▲	コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・インバウンドが若干減少している印象を受ける。これが震災を予言する風評による一時的なものなのか、トレンドが変わったのか、現状では判断ができていない。
	▲	コンビニ(店長)	来客数の動き	・4～6月まで来客数が好調に推移していたが、7月は減少傾向にある。
	▲	コンビニ(店長)	来客数の動き	・暑さの影響で来客数が減少している。前月までの来客数は前年比プラスで推移していたが、今月に入ってから前年割れする日が多くなってきた。
	▲	衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・生活必需品である介護用品の売行きが悪くなってきた。
	▲	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車に関しては厳しい状況が続いている。モデルチェンジ等がない状況とはいえ、来客数が前年の7割程度である。逆に中古車は好調で、高年式の車を中心に売れている。支払額を抑えたい客の様子がうかがえる。

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
	▲	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・今まで車検の時期が来ると新たに車を購入していた客も車検を通すようになり、買い控えが増えている。
	▲	その他専門店 〔貴金属〕(経営者)	来客数の動き	・参議院選挙の結果はもちろん、物価高騰や社会情勢不安、猛暑の要因で消費意識の低迷が続いており、商店街の通行人数も減少している。
	▲	その他専門店 〔書籍〕(社員)	販売量の動き	・例年と比べ受注量が伸びず、購買予算減少の影響がみられる。
	▲	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は6月以降悪く、7月は前年割れしている。宴会、レストランも低迷している。
	▲	旅行代理店(経営者)	それ以外	・夏休みに入り登山や海水浴の需要が増える時期であるが、一向にその気配もなく、新幹線もよほどのことがなければ座れる状況である。本数が増えたり自由席が減ったり様々な増収策を講じている割に行楽客が動いている様子がみえない。外国人旅行者も節約志向が定着してきたのか、スーパーやドラッグストアでの買物客が増加している。
	▲	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・団体旅行は上期の繁忙期を終え、一旦落ち着く時期に入った。近年は猛暑を避ける動きがあり、7～8月については数年前より取扱件数が落ちている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑の影響で、昼から午後にかけては中短距離の客が増えているが、夜から深夜に乘車する客が減っており、売上が低迷している。
	▲	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約件数はさほど伸びていないものの、新規契約件数が前月の約6割と落ち込んでおり、人が動かなくなっている。
	▲	ゴルフ場(経営者)	競争相手の様子	・競合他社との価格競争が激しくなっている。
	▲	理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年であれば暑くなり客が増える時期だが、今年は来客数が少ない。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・これほどの猛暑だと出足も非常に悪くなり、前月と今月は来客数が激減している。
	▲	その他サービス 〔介護サービス〕(職員)	お客様の様子	・物価が上がっているため、客の財布のひもが緩まない。
	▲	設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話は聞かない。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・猛暑の影響で来場者が減少している。今後も8月一杯は期待できない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	それ以外	・地元開催の花火大会も大阪・関西万博に警備員が流れ、警備費用も人員も確保できず、11月の開催になった。お盆の帰省も少なくなり、どんどん地方は寂しくなるばかりである。
	▲	その他住宅〔展示場〕(従業員)	お客様の様子	・今年は特に業績不振となっているという話を聞く機会が増えた。
	×	一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・今月は猛暑でほとんど客が来ない。
	×	一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・暑さの影響か、参議院選挙の影響か、飲食店への客の流れが悪く、それに伴う飲料の販売も落ち込んでいる。
	×	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・インバウンドの売上が半減し、落ち込みが続いている。購買客数は3割減少、購買単価は2割下落の状態である。
	×	スーパー(店員)	お客様の様子	・正午を過ぎてからの来客数の著しい減少や果実類の入荷減少といった猛暑の影響が特に顕著に出ている。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・連日の猛暑で体調が悪いため外出を控えているという客が多い。商店街も日中は人の往来がほとんどない。
	×	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年もこの時期は良くなく、今年は酷暑が続いていることもあり、動きが鈍い。
	×	乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・今月は非常に悪い。問合せも少なく、全く売れない。例年7月は特に売上が良いわけではないものの、急に問合せが少なくなり、お盆に向けた動きもなく、ここ最近で最も悪かった。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・景気の悪化を実感する。

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
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・進行中だった案件も中止となり、現在は全くない。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築住宅の発注が少なくなった分をリフォーム工事で補う形であったが、リフォームも少なくなった。
企業 動向 関連 (東海)	◎	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税率が確定しつつあるため、北米地域の半導体関連の設備投資で止まっていたプロジェクトの再開や、設備投資が決定する案件が増えてきた。
	○	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・いろいろなどところで設備投資が再開されており、一時期の景気が悪かった頃に比べて回復している。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて販売量に大きな変化はない。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・米国の関税引き上げ、物価高、猛暑等の影響があるものの、受注量は多少増加している。景気として大きくは変わっていない。
	□	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内のケミカル需要は低調であるが、AI向け電子材料薬品は好調が継続している。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・夏季ボーナスは企業規模にもよるが増額の報道があり、増額の理由は物価上昇への対応があるようだが、景況感にはプラスの傾向がみられた。米国関税が15%で決着したことは好感を持って受け止められている。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量の確保に不安の声はあるが、当面はそれなりに忙しい。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国関税も今のところ余り影響がない。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・食料品やエネルギーの価格がなかなか下がらないため、生活防衛のための買い控えが続いている印象を受ける。安売りの店やセールには人が集まるが、高級品を扱う店は人が集まっていない。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が替わってから受注量、販売量共に横ばいが続いており、新規案件はなかなか出てこない。
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・いろいろな物の値上げが続いており、ガソリン代もまた値上がりして、賃上げ以上に物価高が厳しい。
	□	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・4月に見積りを取ったものが、5月以降の値上げで想定以上に高くなっていった。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物価上昇に賃上げが追い付かず、個人消費が鈍化傾向にある。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量自体は、前年同期とそれほど変わっていない。それで安心しているのが怖いくらいだが、雰囲気的に決して明るい感じではない。荷主に展望を聞いても、今一つははっきりしない。年内はこのままの状態が続く見込みである。
	□	通信業（総務担当）	それ以外	・食料品や生活必需品の価格上昇は一段落したが、消費者は高値が維持されたなかで生活の安定に努めているため、停滞ムードになっている。
	□	金融業（従業員）	それ以外	・身の回りの様子から、景気は変わらない印象を受ける。大阪・関西万博などをみれば、にぎわいもあり経済が回っているようにみえるが、日常生活では余裕のない日々が続いている。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費や人件費の増加が受注価格に十分反映されているとはいえ、原価率が上昇し、中小企業には厳しい状況である。また、中小企業は、大手企業ほど賃上げが継続できない。	
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも暑い日が多く晴れの日が多いが、外出や遠出をする人がやや増加傾向になっている。今月の売上は前年を上回っている。	
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・屋外のイベント企画は猛暑日が続いているため、若者以外、特に高齢者等は足が遠のいており、売上も減少傾向がみられる。	
□	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・気温の高い日が続き、今後の生鮮食品への影響が懸念される。生活必需品への価格転嫁は消費動向に大きく影響を与える。	

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
	□	公認会計士	取引先の様子	・ボーナス等の賃金が上昇し、個人消費はやや戻りつつあるが、米国関税の影響や参議院選挙の結果による政治的不安定さから法人などが積極的な投資を控えている様子がうかがえる。季節需要により、サービス業や飲食業などの売上はやや上向いている。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・法人の決算が毎月あるが、前年と比べて格別の変化がない。
	□	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・世の中の先行きに不透明感から新たな投資が途絶えており、大変厳しい状態が続いている。大半の会社が赤字であり、前に進むことができない。新商品と新規顧客の開拓に向け努力している。
	▲	窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・例年7～8月はお盆休みがあるため受注量が減るが、今年はそれより1割以上少なく、残業を全くしない状況になっている。
	▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて集客が落ち込んでおり、成約数も伸びず厳しい。特に夏場は暑さで動きが悪くなるが、ここ数年で1番悪い。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の関税問題で、米国、中国との輸出入を中心に物量が低迷している。国内は値上げで潤う大手小売の1人勝ちの様相で、物流業の荷主である製造業、卸売業とも出荷量は伸びず、売上は落ち込んでいる。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏に入り、春先と比較して微増であった自社の取扱物量は横ばい若しくは減少気味になっている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・週末に商店街と百貨店を回ると、商店街では軽食の食べ歩きを楽しむ家族連れ、百貨店では買物を楽しむカップル、いずれも中国やベトナムの外国人である。日本人が出歩かない、消費活動をしない代わりに、外国人がお金を使うことで何とか経済が回っているように思えてならない。お金を使うことにちゅうちょする気持ちが、じわじわと一般消費から企業投資まで広がってしまうと、負のスパイラルから抜け出すことが難しくなる。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・物価上昇に賃上げが追い付いておらず、一般的な消費者は節約をしながら生活をしており、景気は低迷へと向かっている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年と比べると受注量、販売量共に10%以上落ち込んでいる。
	×	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、引き合いが減少しており、販売価格が低下傾向にある。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・参議院選挙の結果による景況感の変化が期待されたが、各企業は様子見の状況である。
	□	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・求職者数に変化はないものの、企業側の採用目線が厳しく、求職者側も好条件高待遇な企業を選んでいる様子がみられる。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・周辺企業でも求人数は増えており、当社も客からの引き合いは多い状態で求人数を増やしている。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・物価上昇に賃上げが追い付いていない。
	□	アウトソーシング 企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・自動車産業を始め、製造系の請負・労働者派遣の人材供給においては、可もなく不可もなくの状況が続いている。米国の関税が決まり今後の生産計画によって景気が左右されるため、今後の動向が気掛かりである。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・価格高騰や人件費の高止まりで、求人を手控える傾向がある。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人倍率は前年比ではほぼ変わらず、目立った動きは見られなかった。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について、3か月前と比較して、全体的に4.6%減少した。産業別では、建設業や運輸業・郵便業、宿泊業・飲食サービス業の新規求人数は増加した。一方で製造業や卸売業・小売業、医療福祉の新規求人数は減少となった。
□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で増加しているが、大きな変化はみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用決定数に関して過去の季節下トレンドと比べそこまで大きな変化はない。有望な転職希望者の人材獲得競争は引き続きし烈を極めている。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は前年より減少している。背景として前年度で派遣から直接雇用へ切替えた従業員が安定していることがある。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人手不足の状況が続き、採用者数が減少傾向にある。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が7か月連続減少している。特に製造業で5か月連続、卸売小売業と飲食・宿泊業でそれぞれ7か月連続減少しており、管内の中心産業で減少傾向が続いている。
	×	—	—	—

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	◎	競輪場（職員）	お客様の様子	・インターネットを用いた広告販売戦略により、以前よりも幅広い客層をターゲットにできるようになっている。
	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・ほんの僅かだが、販売量と来客数が増えている。
	○	コンビニ（店長）	お客様の様子	・売上は前年比3%程度上昇している。客は物価高に慣れてきている様子で、スーパーやドラッグストアでも値上げが常態化しているため、高単価の商品でも抵抗なく購入する人が増えている。また、以前であれば100円の商品が128円に値上がりした際に客の抵抗感があったが、最近では電子マネーなどの非現金化が進んだせいか、きりの悪い単価の商品でも売れている。非現金化によって支払時の抵抗感が薄れ、売上、販売量が戻ってきたようである。
	○	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費者の購買意欲と商品のラインナップが合致している。
	○	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・観光客の入込はさほど良くない。しかし、暑さの影響か、土用の丑の日のウナギ商戦は例年にも増して好調だった。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・7月は参議院選挙の影響で、やや低調であった。月末に向かい、涼を求めて繁華街に繰り出す人が多くなり、タクシー利用が増えている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の節約志向に加え、暑い日が続いたことにより商店街を歩く人が少なく、駐車場に余裕がある。買回品店や飲食店も来客数が少ないとのことである。夏休み中は活気が出ることを期待したい。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・前年に能登半島地震などがあったことを考えれば、プレミアム付商品券などの効果で、自家用については増えている。しかし、贈答品は非常に減っている。
	□	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・高気温が続き、内食需要などもあいまって、涼味商材の動きが良好である。
	□	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・来客数は前年より減少しているが、それ以上に客単価が上昇し売上を補っている。販売促進企画に対する客の反応もまずまずである。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・熱中症警戒アラートが出るなどしているため、客の購買意欲が改善しない。
	□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材は前年並みの売上になっている。
	□	家電量販店（本部）	お客様の様子	・季節要因を除けば、来客数、客単価共に前年並みである。客が好んで選ぶ商品は、高付加価値なものとはベーシックなものに2極化する傾向がある。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が低調な状況が続いている。3か月前と状況はほとんど変わらない。
	□	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・受注商品の傾向に変化がみられない。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・土用の丑の日の前後1週間はウナギ屋が非常に繁盛したが、ビールや飲料は売り行きが良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	販売量の動き	・客単価に大きな変動はないが、今月は販売数が増えている。ただし、セール開始が6月末であったため、セールまで買い控えていた分の購入が7月に移行したものとみている。
	□	一般レストラン （統括）	来客数の動き	・物価高騰や米不足などは継続しているが、客がその状況を受け入れて生活している様子が見受けられる。3か月前から状況は好転していないが、悪くもなっていない。外食頻度はここ数か月横ばいでいる。
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・個人経営者の常連客からは、景気が悪くなってきているという声や、賃上げや労働時間の規制などで売上が上がらず、四苦八苦しているという話を聞いている。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・7月前半は集客に苦戦していたが、19日以降は夏休み期間に入り、ほぼ満室が続いている。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の発生以降営業しておらず、営業再開までにまだかなりの期間を要する。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の問合せ内容に変化がない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信サービス、放送サービス共に契約数が前年同期並みで推移している。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で来客数が減っており、特に高齢の客の減少が目立っている。
	□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・酷暑の影響で展示会等の来場者数が落ち込んでいる。インターネットや民間の住宅相談窓口で情報を入力する客の割合が大きくなっている。
	▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・インバウンドの国籍の構成が大きく変化し、売上が前年から大幅に減少している。これまで売上の中心を担っていた中国からの団体旅行客が減少し、代わりに欧米からの観光客が増えている。高価格帯の伝統工芸品に対する購買意欲や客単価がこれまでと大きく異なるため、来客数が増えても売上の減少をカバーできていない。観光客数は回復しているようにみえても、地域経済への貢献という質の面ではむしろ悪化している。
	▲	一般小売店〔事務用品〕（店長）	販売量の動き	・商品価格が上昇している影響で、客の購入数量が減っている。
	▲	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・物価高騰による生活防衛意識の強まりに加え、免税品の売上減少や猛暑による外出控え、中元需要の減少と、マイナス要因の四重苦となっている。7月の売上は4月以来3か月ぶりに前年割れの見込みである。
	▲	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・お中元ギフトの購入客数と購入額が減少している。衣料品を中心とした売上の減少傾向も続いている。
	▲	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・晴天の日が増えていることから来客数は前年と比べて微増しているが、購買数、購買率は共に悪化している。セール品やお買い得品の購入にも慎重さが増えている。富裕層向けにラグジュアリー販売会を実施したが、前年割れとなった。一方で、夏の外出用化粧品、暑さ対策商材、カフェやビヤガーデンなどの飲食店は好調に推移している。
	▲	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・米の価格高騰により、他の食料品の購入数が減少している。
	▲	スーパー（役員）	来客数の動き	・客の来店頻度が低くなってきている。客は特売日やポイント優待日にまとめ買いをしている。
	▲	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・酷暑が続いているため、客足が安定しない。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・売上は前年から大きな変化がないが、サービス部門の利益率は減少している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・国内旅行客の減少が続く、宿泊部門は前年割れである。前年は北陸応援割があったが、本年はそういった支援策がないことも要因であると考えられる。宴会部門とレストラン部門も悪い。
	▲	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内のビジネスやレジャーでの利用は個人予約の動きが鈍く、前年の稼働率を下回っている。
	▲	通信会社（役員）	お客様の様子	・物価高や米国関税の影響などで小売業の契約数が減少しているほか、節約志向が高まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・前年はあった北陸新幹線の延伸効果や北陸応援割の反動もあると考えるが、直近の物価高や大阪・関西万博の開催、猛暑などの影響により、前年同期と比較して来客数の動きが個人客、団体客共に悪くなっている。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・毎年お盆までの暑い時期は客の動きが少ないが、今年は例年以上に動きがない。イベントや新規の分譲地情報に対する反応が良くないため、今後も期待できない。
	▲	住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・3か月前と比べ、展示場の来場者数が15%程度落ちている。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・猛暑で客足が遠のいている。客はクーリングシェルトアなどの涼を確保できる場所に避難しており、商店街を歩く姿はまばらである。
	×	住関連専門店 (役員)	来客数の動き	・物価高、米価格の高騰、米関連の報道などの影響で、来客数が著しく減少している。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・米国の関税問題が一段落し、若干ではあるが先行きの見通しが立つようになっている。
	○	電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・既に見積書を提示していた新規案件について、顧客からの問合せや起工に向けた動きが活発化している。見積書提示から起工に至るまでの期間が、以前と比較して非常に長くなっている。
	○	精密機械器具製造業(財務担当)	受注量や販売量の動き	・小売店などでの商品の販売量が堅調に推移している。
	○	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・公共工事、民間工事共に、受注時点で予想される工事原価率が良い。
	○	税理士(所長)	取引先の様子	・猛暑続きではあるが、夜は人の往来が増えてにぎわっている。また、ボーナスの支給月でもあることから、特に飲食店の業績が良い。
	□	食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災したことで取引を失い、そのうち幾つかの大口取引が戻らない状況が続いている。被災から1年半余り経過した今でも、影響が色濃く残っている。
	□	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。
	□	輸送業(管理会計担当)	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量は横ばいで推移している。
	□	司法書士	取引先の様子	・相続登記義務化の影響で不動産売買などの相続財産処分が進んでいるようだが、処分できる見込みが立たない土地については国庫帰属に関する相談が非常に多い。
	▲	繊維工業(総括)	受注量や販売量の動き	・日米関税交渉が合意に至るまでは、様子見により発注を抑制する取引先があるという声や、取引先から値下げ要求があったという声を聞く。
	▲	輸送業(経理)	取引先の様子	・荷主が輸送費を上げてくれない。
	▲	金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先から受け取った決算書をみると、全般的に売上にかかわらず減益している企業が多い。資材価格の高騰などを受けて値上げを実施しても、値上げ以上に人件費を中心とした経費の増加が大きく、企業収益を圧迫している様子が見受けられる。
	▲	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・業者間の情報では活発な話が余りない。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	新聞社[求人広告](営業)	周辺企業の様子	・多くの業種で人手不足感が強く、需要があっても対応できない企業が多い。
□	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求職者数や紹介件数、就職者数に大きな変化はないが、有効求人倍率は前年同月と比較すると下がり続けている。人件費や原材料費、燃料費、水道光熱費の高騰などが影響している。	

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
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・不人気の業界は求人倍率が高く、人気のある事務関係職種の求人倍率が低い傾向は変わらない。人が集まらないなかでも高齢者の求職は若干増えている。しかし、労働時間の短縮や週2～3日の勤務を希望する人が多いため、労働条件がマッチングしない状況に変化はない。中小企業におけるエッセンシャルワーカーの人手不足も継続している。
	▲	人材派遣会社（役員）	周辺企業の様子	・新規の顧客数が減っている。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・物価高騰により年金だけでは生活が厳しいとの理由で、高齢者の求職者数が増加する傾向が続いている。
	×	—	—	—

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)	◎	*	*	*
	○	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑が続いているため、客足の減少を心配したが、意外にも減っておらず安心した。前月から始まった異例の暑さで、外出が控えられていた分の反動が出てきた。客は来店して会話を求めているようで、世間話ができる店としての役割が果たしている。
	○	一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・着物を販売しているが、客は必要な物から購入する傾向であり、直近では浴衣が売れている。浴衣を着て出掛ける気持ちが出てきたということで、少し景気は良くなっている。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・7月5日に地震が発生すると噂が広まったこともあり、7月上旬までの免税売上は前年比でマイナス40%近くまで落ち込んだが、後半になるにつれて回復傾向となり、28日現在で約25%減まで戻っている。国内売上は外商、外商以外共に5%増となっており、前月までの傾向を上回っている。
	○	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・テレビアニメのキャラクター展や、大阪・関西万博関連での集客が好調で、店内での買い回り効果も出ている。
	○	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・連日の猛暑で、アイス類や飲料、涼味関連の真夏素材の売上が一気に伸びたほか、随意契約の備蓄米の販売も伸び、売上全体にも貢献している。通常の銘柄米も一定の販売はあるが、今年の新米は猛暑の影響が懸念され、作柄によっては高めの価格で推移すると予想される。
	○	スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて米の在庫も安定しており、客足の落ち込みも落ち着いている。来客数は横ばいであるが、単価が上昇している分、売上が伸びている。
	○	スーパー（企画）	販売量の動き	・3か月前に比べて、1人当たりの買上点数が増え、結果的に売上が増えている。チラシの内容を価格重視に切り替えたほか、米が店頭に並び始めた影響が大きい。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・最近ではホテルを利用するインバウンドが減り、大阪・関西万博に行く地方からの客が増えている。それに伴い、サンドウィッチの売上が8%減っているが、暑さの影響でアイスクリームや飲料の売上が約10%増えたほか、冷たい麺類の販売などを増やしてカバーしている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・自治体のイベントや祭りの影響で、夕方から夜にかけての来客が増えている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お中元や祭りの開催で販売量は増えているが、例年と比べると少し減っている。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みが始まり、旅行客が増えている。
	○	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・物価の上昇や車両価格の高騰もあり、買換えに慎重な動きがみられる。
	○	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	・新カタログの発刊直後ではないものの、受注量が増えている。

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
	○	一般レストラン (企画)	販売量の動き	・売上の前年比は、前月よりもやや悪化しているが、傾向としては回復が続いている。ただし、来客数は前年割れとなっており、客単価の上昇で売上を押し上げている状況であるなど、景気が回復するまでには至っていない。
	○	都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・客室稼働率が高く、単価も高水準である。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・大阪・関西万博の開催中も、夏祭りやイベントなどで各方面から旅行客が集まっている。また、学生が夏休みに入ったことや、酷暑の影響もあり、利用者が増加している。
	○	通信会社〔貴金属オークション〕 (経営者)	単価の動き	・金相場の続伸により、業界の動きが活発になっている。
	○	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9086円と、3か月前の8413円から上昇している。
	○	その他住宅〔展示場〕 (従業員)	販売量の動き	・運営している住宅展示場の成約数は、3か月前と比較して増加傾向にある。
	○	その他住宅〔住宅設備〕 (営業担当)	販売量の動き	・夏のボーナス支給額が例年よりも増えており、会社が社員への還元を意識している。ただし、税金で約13%引かれるなど、その金額が高い。
	□	一般小売店〔野菜〕 (店長)	単価の動き	・米の価格は落ち着いてきたが、全体的に物価が上昇しているため、安い商品が売れる状況は変わらない。
	□	一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	販売量の動き	・前月からは横ばいであり、販売量が伸び悩んでいる。
	□	一般小売店〔書籍〕 (管理担当)	販売量の動き	・大阪・関西万博の開催期間中であり、前月と同様に好調な推移となっている。
	□	百貨店(外商担当)	販売量の動き	・依然としてインバウンド売上が前年比で35%減と悪く、全体の売上を押し下げている。国内の富裕層も高額品の受注が減っており、悪い流れとなっている。
	□	百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月も大きな傾向に変化はなく、新規の催事などが好調であったが、前年にインバウンド消費が活況となった反動減も大きく、売上全体では前年を下回っている。商材別には猛暑対策の晴雨兼用パラソルやUV対策商材、盛夏商材のTシャツやブラウスなどが好調で、前年の売上を上回っている。
	□	百貨店(販促担当)	来客数の動き	・今月は大きな変化がなく、来客数は前年並みで、購買動向も各品目で目立った変化はない。インバウンドについても鈍い動きが続いている。
	□	百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・3か月前と比較して、全体的に微減の動きが続いている。空港の新ターミナルがオープンした影響もあって来客数が増え、免税売上の減少幅は、前年比で2けた前半に落ち着いてきた。その一方、国内客の中間層による購買が慎重姿勢となり、化粧品を除いて、夏物ファッションやリビング関連、食品を中心に、購買単価が1割減で推移している。全体的には物販が苦戦し、イベントや催事が好調となる傾向に変化はない。
	□	百貨店(外商担当)	来客数の動き	・百貨店の顧客のなかでも、中間層の動きは鈍い状況であるが、富裕層の一部の動きは活発で、売上をけん引している。
	□	百貨店(売場マネージャー)	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移しており、景況感の変化はみられない。3か月前との比較でも、国内情勢はもちろん国際情勢も変化が激しいなかで、景気の変化は明確にみられない。
	□	百貨店(売場統括)	お客様の様子	・1月以降、来客数は前年比で10%減の状況が続いている。4月に米国の関税問題で株価が下落したものの、一時的な下落であったため、富裕層の売上は前年比で増加している。一方、インバウンドの売上は、期待していた大阪・関西万博の影響がほぼみられず、7月は大地震への不安もあって大幅減となっている。
	□	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、実売にはつながっていない。
	□	スーパー(店長)	お客様の様子	・全ての商品の単価が上がっていることで、支出は増えているが、購入する商品の数や品質は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年10月の改装以降、来客数は前年比で110%の推移が続いており、大きな変化はみられない。
	□	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・米の販売状況については、備蓄米も一定量が出回り、パニック的な米不足は解消されている。ただし、猛暑の影響による農産物価格の高騰や、食料品の値上げラッシュは収まらず、生活防衛意識はますます高まっている。
	□	スーパー（企画）	お客様の様子	・7月も売上は好調で、米や卵に加え、土用の丑の日でウナギの動きも良く、売上目標の達成率は104%以上で推移している。ただし、実態としては客単価の上昇で稼いでおり、買上点数は100%を下回るなど、客は我慢して買物をしている。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大阪・関西万博の開始以来、来客数は非常に高い水準で推移しているほか、各商品の値上げ効果で客単価も上昇傾向が続いている。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・休日の数や稼働日数に変化はなく、気温が高い割に売上が増えているといった動きもない。
	□	コンビニ（店員）	お客様の様子	・前月と変わらず、外国人客が多い。
	□	コンビニ（店員）	販売量の動き	・売上に大きな変動はないが、猛暑の影響で冷たいドリンクやアイス類の売行きは好調である。その一方、パンや弁当の廃棄が目立っている。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者が納得する価格でなければ売れない。祭りでの缶ビールの販売では、前年の1.5倍の数量が販売できたが、価格は市場価格よりも20%安かったため完売となった。客は価格に対して非常にシビアである。
	□	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・補助金の効果が続いているものの、買換えに慎重な客もみられる。
	□	乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・景気には3か月前と大きな変化はない。ただし、米国の関税率が15%に引き下げられた影響もあって、平均株価は4万円を超えるなど好調であり、今後は徐々に上向くことが予想される。
	□	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、販売台数共に低調で、改善の見込みがない。
	□	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は若干減少しているが、大幅に減っているわけではない。
	□	その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	来客数の動き	・梅雨明け以降は酷暑が続くなか、商業施設に涼みに来る人が増えている。単価はそれほど上がっていないものの、暑さ対策用の商材の売上が増えている。ただし、ボーナス商戦では美容関連で化粧品の売上が伸び悩んでいるため、実質的に景気が良いとは判断できない。
	□	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	販売量の動き	・ガソリンの販売量は前年比で増加している。ただし、景気回復の影響ではなく、猛暑による増加とみられる。
	□	その他専門店 [医薬品]（管理担当）	販売量の動き	・真夏日が続き、スキンケア用品やUV関連、制汗剤などを中心に、化粧品や化粧雑貨が好調であった。また、飲料を中心に、食品や日配品などの生活必需品も好調を維持している。一方、医薬品や健康食品、衛生用品などの販売は減少が続いている。3か月前と比べて客単価は上昇しているものの、猛暑の影響からか、来客数の伸びない状況が続いている。
	□	その他小売 [ショッピングセンター]（総括）	販売量の動き	・店頭の売上は前年比で減少しており、インバウンド向けも苦戦している。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上は前月と比べて回復したが、客の様子をみると、法人の宴会需要は規模を問わずみられるものの、日常的な利用は波が大きい。また、料金についても、安く済ませる客と、そうでない客の格差が目立っている。
	□	都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・ホテルの利用客の動きには、改善の様子はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・大阪・関西万博は、事前の評判よりも実際に参加した客の評価が高く、リピーターの増加に加えて、これまで訪れる気になかった人も関心をもつ動きにつながっている。ただし、関西の客は、万博に来場することで、県外への旅行を控える形になっている。秋以降の旅行は予算を絞るといった声もあるため、トータルの差引きでは変わらない。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明け後は暑過ぎるため、タクシーを待つ人の列が増えている。以前と比べると、人の動きは増えている。
	□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料価格や原油価格の上昇で、利益が圧迫されている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・販売数が伸び悩んでいる。
	□	競艇場（職員）	販売量の動き	・前月はインターネット投票の伸びが鈍化したが、今月は持ち直しており、3か月前と同じく前年比で5%前後の伸びがみられる。ただし、購入単価は微減となっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・郊外のマンションの売行きが鈍化するなか、都心のマンション用地の取得には各社が積極的であり、土地価格の高騰が続いている。
	□	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産価格の上昇は継続中であるが、実需層の動きは金利や価格の先高観から、大きな変化はみられない。富裕層向けの物件では、物件ごとに選別の動きがみられるものの、堅調な動きが続いている。
	▲	商店街（経営者）	競争相手の様子	・商店街の近隣に、また新しいスーパーがオープンしたため、やや悪くなっている。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・低価格の商品が好まれており、特に買回品の動きが悪い。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・国内客、インバウンド共に客足が遠のいている。参議院選挙と酷暑による影響が大きい。
	▲	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙などで生活の困窮が争点となるなか、消費者の購買意欲は上がりず、来客数も前年比で95%と減少した。客単価の上昇で売上は何とか99%と前年並みを維持したものの、値上げの影響で、当面は来客数が減少すると予想される。都心に近い店舗ではインバウンドが前月よりも回復傾向にあるが、高額な買物をかなり控える状況は続いている。一方、国内消費も郊外の高齢者層の購入は厳しく、都心部以上に厳しい状況となっている。
	▲	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールを行っても、販売量が落ちている。物価が上昇するなかで、必要ではない衣料品に使う予算が減っている。
	▲	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・外国人客が比較的少ない当店でも、インバウンドの減少による影響は大きく表れている。
	▲	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・都市部ではインバウンド売上の減少が報じられている。当店は元々インバウンド売上のシェアが低いため、その影響はほとんどないが、衣料品を中心に春頃と比べると売上の前年比は悪化傾向にある。
	▲	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・免税売上は前年割れであるが、第1四半期を中心に7月も前年の実績が良かったため、実質的には横ばいの状況とみられる。一方、国内客の購買意欲がやや減退に向かっているなど、国際情勢の先行き不透明感や国内政治の混迷もあり、消費が上向く要素は少ない。
	▲	百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・これまで売上をけん引してきた、海外高級ブランドが軒並み苦戦となったほか、衣料品も依然として厳しい。堅調に推移している食料品もギフトは前年割れとなるなど、店全体で総じて芳しくない状況になっている。
	▲	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・物価上昇による消費マインドの減退や、猛暑での外出減少による景気の悪化がみられる。インバウンド売上では高級ブランドの販売が半減し、回復の気配もない。主力の衣料品でもクリアランスセールの盛り上がりがなく、購入の喚起策も手詰まりの状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・インバウンドの減少に加えて、国内消費も芳しくないほか、来客数も前年比で減少している。バラソルや帽子などの実需品が好調な一方、ブランド品のバッグといった高額商品や化粧品は、全体的に不振である。
	▲	百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・来客数も減少しているが、それ以上に買上客数が落ち込んでいる一方、客単価は前年並みである。
	▲	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・物価の上昇が続くなか、特に食費の節約志向による影響が出ている。猛暑の影響で外出を控える傾向がある一方、来客数は減少しておらず、遠方に出掛けるよりも近くの百貨店で過ごす動きも増えているが、買上には結び付いていない。
	▲	百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・大阪・関西万博の開幕以降、来客数は増えていたが、7月上旬は大地震の風評による影響もあって落ち込み、売上にも影響が出ている。客単価もインバウンドの国籍割合の変化で下がったままである。国内客も物価の上昇による節約志向が続いており、クリアランスセールも盛り上がりには欠けている。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価の上昇で、衣料品に対する積極的な購買意欲がみられない。
	▲	スーパー（店員）	単価の動き	・猛暑の影響で、野菜、果物共に価格が上昇したり、仕入れが減少したりと、大きな影響が出ている。今年は特に、北陸や北海道産の商品が余り入ってこないため、今後も価格上昇の動きは続きそうである。
	▲	スーパー（社員）	単価の動き	・新たな競合店の出店や販売促進策の競争激化もあり、多くの店舗で来客数が減っている。今春までは、店頭価格の上昇などで売上を維持してきたが、夏場になって商品単価の上昇も弱まり、来客数の減少を補えない店舗が増えている。
	▲	コンビニ（店員）	来客数の動き	・以前と比べて少し余裕のある時間帯があるほか、若干であるが、インバウンドが減っている。
	▲	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がかなり減少し、客単価はほぼ横ばいであるため、前月と同様に売上の減少傾向が続いている。酷暑が続く、スーツ需要が例年以上に減少していることが原因である。また、前月と同様に、ボーナス商戦が予想以上に不調となっている。
	▲	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・クリアランスセールでは商品が売れているが、物価が上がっているため、客はクリアランスセールでしか買わない。
	▲	家電量販店（店員）	お客様の様子	・物価の上昇による大きな影響が出ている。必要最低限の消費にとどまるなど、購入意欲は全く変わらず、この先も消費者の不安は高まりそうである。
	▲	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・5～6月に夏のような暑さが続き、エアコンを始めとした暑さ対策の家電の動きが前倒しとなった。それに伴い、例年以上に第1四半期の売上が好調となったが、7月の売上は例年よりも抑えられている。
	▲	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・酷暑の影響でエアコンの販売は好調であるが、暑くなる時期が早まったことで、既に販売のピークは去ったようである。また、住宅省エネ2025キャンペーンでも、子育て関連では内窓を中心に必須の対応項目が増えたことで、前年よりも盛り上がりには欠けている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・何となく節約ムードが漂っている。
	▲	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月の売上は、月次目標と前年の水準を下回る見込みである。新車、中古車共に販売台数は不振であり、新車は車両単価が高騰しているほか、購買客層も絞られており、ライバルの輸入車ブランドに攻勢を掛けられている。中古車は半年間、好調を維持していたものの、今月は商品不足という課題もあり、販売台数が伸びていない。
	▲	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・5月以降は販売量が落ちている。値上げの影響で売上は前年を上回っていたが、徐々に前年並みの売上に落ち込むなど、販売数量は明らかに悪化している。
	▲	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・厳しい暑さが続き、年配客の客足が更に遠のいている。また、円安傾向が続くなか、私物の下取り依頼を検討する訪日客が出てきている。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・急な猛暑により、特にランチタイムの予約が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼の営業は、猛暑の影響で来客数がやや減少している。
	▲	その他飲食 [洋菓子] (管理担当)	来客数の動き	・猛暑による影響が大きい。
	▲	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・7月は個人客の利用が地域全体で減少している。当地域は元々関西からの個人客が比較的多いが、今年は大阪・関西万博への来場や、連日の猛暑が原因で客足が減少している。ただし、関西以外からの万博目的の団体客も増えているため、全体としては前年並みの来客数が維持できている。
	▲	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・大阪・関西万博への旅行が増えていることで、1泊での地方旅行が減っている。
	▲	都市型ホテル (フロント)	来客数の動き	・参議院選挙の影響もあり、予約の伸びが鈍化している。8月の予約状況も悪くはないが、若干鈍さがみられる。単価は維持できているが、稼働率の伸びが芳しくない。
	▲	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・宿泊代金の上昇による影響で、家族旅行の件数が減少している。
	▲	旅行代理店 (役員)	販売量の動き	・受注件数については、海外旅行の需要が回復傾向にある一方、国内旅行は大きく落ち込んでいる。参議院選挙の影響で人の動きが一時的に鈍化したほか、物価の上昇や連日の猛暑による外出の減少も影響している。また、大型レジャー施設に対する需要も減少しており、暑さの影響に加え、入場料の値上げもあり、家族旅行での訪問を見送るケースが増えている。
	▲	通信会社 (役員)	お客様の様子	・物価上昇の影響で、サービスを含む多くの品目が値上げとなり、客の購買意欲が低下している。
	▲	通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて、インバウンドの契約数が若干落ちている。量販店からの紹介数の減少が要因とみられる。
	▲	その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・国内客が大阪・関西万博に引き続き流れているため、厳しい状況が続いている。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・以前よりも販売数は少なくなってきたが、仕入原価は上がっている。
	▲	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・少子高齢化や住宅着工戸数の減少、物価の上昇と、住宅関連で良い材料が見当たらず、販売量の動きにも表れている。
	▲	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	・3か月前から物価の高騰が続いている。
	×	一般小売店 [ガラス細工] (店長)	来客数の動き	・政治の停滞が続く。
	×	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・27日までの店舗売上は前年比で2.0%減、来客数は2.3%減と苦戦している。生鮮品や総菜の売上も5.3%減と大きく落ち込んでいる。特に、日用品の生鮮食品は9.2%減と更に厳しい。物価の上昇で商品単価は前年を上回っているが、買上数量は大きく落ち込んでいる。当面、当店のような郊外店は生鮮食品を中心に買い控えが続くと予想される。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・7月に入って来客数が極端に減り、前年比でも3割ほど減少している。売上も約2割の減少となり、客単価も低下している。
	×	家電量販店 (店員)	販売量の動き	・店頭で購入を検討する際、ネット販売との比較が中心となる傾向が更に強まっている。同じ商品の比較であればよいが、類似品との比較で価格差があるような場合は、価格以外のメリットがなければ、販売状況の悪化につながる。
	×	住関連専門店 (店長)	単価の動き	・セール品ばかりが売れており、利益率の高い高額商品の売行きが芳しくない。
	×	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・6月から入込の悪い状態が続いており、大阪・関西万博に客を奪われているというデータが出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・インバウンドの需要は伸びているが、国内客の需要が落ち込み、予約のペースが前年を下回っている。販売価格も伸び悩むなか、経費の増加で利益が少なくなっている。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	*	*	*
	○	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・猛暑日が続き、雨の降らない日が続いていることもあり、飲料の売上はやや良くなっている。大阪・関西万博の影響もあり、外国人観光客の来客も多いため、売上はやや良い。
	○	電気機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車産業の動きは、米国の関税問題が発生する前から鈍化していたが、関税問題以降は注文が一旦白紙になるなどの動きがみられた。今後の結果はともかく、再度動き出すことに期待しているが、先行きは不透明である。
	○	輸送用機械器具製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・受注が上向き傾向であり、特に設備の補修品やメンテナンス関連の受注が増えている。
	○	建設業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・新築、改修共に、住宅投資の需要は引き続き多い。設備機器を中心とした建築資材価格が高止まりし、賃上げによって労務コストも上昇するなど、建築費が上昇しているが、それでも依頼が多く、受注につながっている。
	○	金融業 [保険] (経営者)	取引先の様子	・訪日外国人の増加や夏休みの旅行で人流が増えた影響か、周囲からは売上が少し伸びているといった声が出ている。
	○	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	・外国人観光客はやや減少傾向にあるが、国内の観光客は確実に増加傾向にある。実際にターミナル駅の土産物売場は、大阪・関西万博関連グッズの効果もあり、好調を維持している。
	□	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・夏休みに入り、販売数量はある程度水準を維持しているものの、プライベートブランド品の販売が多く、利幅は縮小している。
	□	食料品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらず、売上は前年を上回って推移している。
	□	繊維工業 (団体職員)	受注量や販売量の動き	・取引先に値上げを打診しているが、客の間では値上げ前の駆け込み需要が増えている。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・食品や医薬品関連といった一部の取引先を除いて、受注量が減少している。
	□	化学工業 (製造担当)	それ以外	・賃金は変わらないなかで、物価の上昇が進んでいるが、研究用試薬の需要が高まっているため、会社の利益は増加している。
	□	プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新規客や既存の取引先からの受注により、受注量や販売量に変化はないが、業界全体では市場規模が縮小している。
	□	窯業・土石製品製造業 (管理担当)	取引先の様子	・賃上げを上回る物価の上昇が続いており、円安基調にも大きな変化はない。米国による関税は一部が引き下げられたものの、当初に比べると高くなるため、大きな景気の改善は見込めず、一進一退の動きとなる。
	□	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今までは米国の関税問題で自動車関連商品の動きが悪かったが、関税問題の決着で市場に明るさが戻り、荷動きが増える方向への変化が予想される。
	□	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は景気が低迷しており、取引先の設備投資も停滞している。
	□	一般機械器具製造業 (設計担当)	それ以外	・物価の上昇と賃金の動きをみると良くないが、消費者の購買動向も収入に合わせた状況に落ち着いてきたため、良くはないものの、現状維持となっている。
	□	電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・エアコンや冷蔵庫、洗濯機など、大型商品の店頭荷動きが、総じて前年割れとなっている。
	□	輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・米を中心とした食料品の価格は、前年よりも高いままであるため、耐久消費財にお金が回ってこない。また、異常な暑さの影響で、販売店に足を運ばなくなっている影響もある。
	□	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・技能労務者不足や監理技術者不足で、積極的な受注活動が難しい状況である。今後も慢性的な人手不足が予想される。
	□	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・無電柱化に関する事業では案件が増えているが、会社全体では変化がみられない。

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
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家電の販売量が落ち込み、配達件数が減っている。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の決算書などをみても、売上が増加している先は少なく、横ばいで推移している。
	□	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・参議院選挙が終わり、今後の状況が注目される。いずれにしても消費者の負担が今後も増えそうである。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・交通関連の広告にしばらく大きな動きはなく、例年並みの需要となっている。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街は、インバウンドが来ているかどうかで明暗が分かっている。インバウンドが来ている場合は、売上の過半数が外国人というケースも少なくない。ただし、商店街でもオーバーツーリズムが問題視されるなか、基本的に来る者拒まずという考えがあるため、有効な対策が打てずにいる。中には対応に乗り出す自治体も出てきたが、当地域ではそのような取組が見当たらない。
	▲	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・催事への参加客による購入単価が10%以上下がっており、販売時の値引きが利益を圧迫している。
	▲	その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・秋物商材に切り替わってから、急激に受注状況が悪化している。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当市で地価が最も高い繁華街で、1階の店舗の解約や撤退が続いている。Webサイトでの買物が増えて、実店舗の必要性が薄れるなか、賃貸料の相場が下がるとともに、空室率が上がるなど、景気が悪くなっている。
	×	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に運賃の値上げを認めてもらったが、運賃に見合うだけの荷物量がないため、配送車両を減らす話が出ていた。既に1台の専属便が前月末でなくなった。やむなく当社では、今月から一部の運転手の給料を下げることになっている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・物価の上昇による消費の減退に加え、原材料価格の高騰と人材不足という条件がそろえば、消費マインドは冷え込む一方である。このほかにもマイナス材料はある一方、プラス材料に乏しいのが現状である。
×	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（役員）	求人数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高く、求人数は高止まりしており、派遣市場よりも、正社員の転職市場の方がにぎわっている。
	○	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・夏休み期間中の学校関連の改修工事が増加し、求人数が増加傾向にある。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・例年、お盆の頃までは求職者の動きが鈍くなるが、シニア層の応募の勢いは変わらない。60歳以上も珍しくなく、70歳以上の応募も散見される。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・観光産業からの求人は引き続き堅調であるが、求人マッチする求職者の応募がない。
	□	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用の状況に3か月前と大きな変化はない。企業は慢性的な人材不足であり、採用意欲は高い一方、採用予定数が埋まらない企業も多い。全体的に景気が悪いという状況ではない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西企業からの新聞広告、デジタル広告の出稿状況に、大きな変化はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・米国の関税問題も落ち着いたことで株価は上向いているものの、物価の上昇や世界情勢の先行き不安もあり、景気が良くなっているとはいえない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業の事業所からは、物価上昇の影響が大きく、公共事業以外の仕事は価格転嫁が難しいという声がある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月から3か月連続で、求人数は前年を上回っているなど、持ち直しの動きがみられる。ただし、持ち直しは一部の求人にとどまるため、景気全体では変化はない。

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
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・7月に入り、2026年卒の新卒採用活動はピークを過ぎているが、当社の調査ではまだ採用を継続中の企業が78%に達する。前年ほどではないものの、採用に苦戦している企業が多い。ただし、ピークを過ぎたという意味では、3か月前と比べると動きは落ち着いている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・医療系の大学への求人は前年に続いて堅調であるが、若年層の人手不足に加え、医療業界でも募集活動の早期化がかなり進んでいる。また、医療機関ごとに採用の充足度に格差が生じているため、景気が良くなる兆しのなかで、求人全体が上向いているとは言い難い。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・小売店や飲食店からは、大阪・関西万博の効果やインバウンドの増加による売上増など、一部で景気の良い話が聞かれる。ただし、原材料価格や人件費の高騰で利益が圧迫されているという声も多い。
	▲	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・全体的に採用までの検討期間が延び、最終的に決まらないといった状況が続いている。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・人材募集の時給は、引き続き上昇がみられず、前年並みの水準で募集する企業が多い。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・宿泊施設の稼働率や飲食店などの集客率が低下し、一部の企業では求人をやめる動きが見受けられる。
	▲	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・季節的な動きもあるが、求職者数が減っており、求人も少ないなど、景気は下向きとなっている。
	▲	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・米国の関税問題により、輸出関連企業の業績が前年を下回る傾向がみられる。
	×	—	—	—

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・猛暑も売上増加の要因の1つとみられる。
	○	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず抹茶の売行きが好調である。不安材料としては、新抹茶の原料価格が前年の2倍以上な上、奪い合う状況となっており、原料確保に苦労している。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・梅雨明けが早く、飲料と軽食の販売量、主力の米飯類の売上が伸びている。値上げされている食品が多いため、必然的に売上が増加する状況である。
	○	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・暑くなるのが早く、7月になって季節商材の動きが鈍っているが、家庭用ゲーム機の売上のお陰で景気が良くなっている。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・景気が少し改善傾向とみられる。冷蔵庫、エアコン、パソコンなど大物商材を中心に需要が伸びている。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売可能な車両が少しずつ増え、販売促進対象が多くなってきた。中古車相場が高いため、購買意欲も上昇している。
	○	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・当店では、ここ数か月の市場の動きに余り変化がないが、他の店舗は僅かではあるが上向きに転じてきている。何とか来月には通常の動きに戻ってくることを期待している。
	○	その他専門店〔宝石店〕（店員）	単価の動き	・ボーナス時期なので、高額品をみている客が多い。
	○	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・インターハイの学生が宿泊するため、単価は低いが高額品は増えている。
	○	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・夏休みの期間中、20代の客の宿泊予約が多くなっており、猛暑のため近くの川へ遊びに来る家族客も多い。
	○	都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・スポーツイベントや国際的な学会等の特需があったことと、連休や週末のレジャー層も取り込んでいる。
	○	タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・猛暑の影響からか、全時間帯で配車回数が増加している。これまで伸びていなかった昼から夕方にかけての呼び止め乗車、無線回数も前年を上回っている。
	○	通信会社（運用担当）	お客様の様子	・夏休みに向けて客の購買意欲が活発になる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・天候に恵まれ、前年同月より来客数が増加したが、暑さが影響して、以前のように夏がハイシーズンではなくなってきている。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・イベントをすると人は集まるが、それ以外は暑さの影響なのか来客数が減少しているため、売上も低下している。
	□	商店街(理事)	来客数の動き	・連日の猛暑で来客数がかなり減少しているため、客の様子をうかがい知ることはできず、例年にない夏となっている。
	□	一般小売店〔眼鏡〕(経営者)	単価の動き	・特に高齢者の購入単価が下がっている。
	□	一般小売店〔洋裁附属品〕(経営者)	来客数の動き	・暑さで客の動きはほとんどない。
	□	百貨店(広報担当)	来客数の動き	・特に大きな増減はみられない。
	□	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数や一般商品の買上金額は減少しているが、ハイブランドの売上に変化はない。
	□	百貨店(外商担当)	単価の動き	・前月同様、富裕層の高額商品の購入が低迷している。
	□	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・高級ブランドのイベントで300万円の宝石や100万円のバッグが売れたが、このままの状況が続くとは限らない。
	□	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・思いのほか早い梅雨明けと猛暑で、客の動きに影響が出ている。さらに、相次ぐ食品の値上げの影響がじわじわ出ており、洋服や雑貨など、ある程度我慢できる商品の売上の減少が続いている。
	□	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年の100%、売上は102.3%となっている。梅雨明けが早かったことと猛暑の影響で、冷たい飲食物の動きが良かったことで売上が増加している。
	□	スーパー(店長)	販売量の動き	・値上げ基調は変わらず、単価上昇での売上確保となっている。売上ほどの来客数と販売点数の伸長はなく、客の節約志向は変わらない。来店頻度の低下、割引時のまとめ買いの状況に変化はない。物価上昇に見合う収入増加でないため、景気は変わっていないとみられる。
	□	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年並みを維持するも、販売点数が前年を下回っている。商品単価の上昇で売上は何とか確保できている状況である。
	□	スーパー(販売担当)	お客様の様子	・例年よりかなり早く梅雨明けしたため、猛暑により集客が良くない。
	□	衣料品専門店(代表)	販売量の動き	・続く物価高により、買い控えの傾向がみられる。
	□	家電量販店(店長)	来客数の動き	・猛暑が続き、来客数の前年割れが継続している。客は必要な商品しか購入しない。
	□	乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・商品の代わり映えがしない。
	□	乗用車販売店(リース担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。
	□	乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・今月の販売量は前年の91%と依然厳しい状況である。
	□	乗用車販売店(業務担当)	お客様の様子	・物価高騰の影響なのか、車の購入は客によって偏りが出ている。
	□	その他専門店〔土産物〕(経営者)	お客様の様子	・進物の白桃が売れる時期だが、今年は4キロ箱より2キロ箱に注文が集中していることから、景気が良くなったとは考えられない。白桃の相場が高くなっていることも関係している。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)	来客数の動き	・梅雨明けが早く猛暑が続いていることは、商売の追い風となっている。しかし、7月上旬の大災害の噂の影響でインバウンドが減少した。
	□	高級レストラン(事業戦略担当)	来客数の動き	・駅周辺などの中心地に比べて話題が乏しく、来客数が増えない。

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
	□	一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・会社関係の宴会が好調で、予約数は前年の150%となっており、全体の売上に大きく貢献している。競合店では人手不足により、スタッフの若齢化と技量・経験不足から、4月以降、多人数の宴会を受け入れられず、当店へ客が流れており、これも売上好調の要因となっている。
	□	一般レストラン(経営者)	それ以外	・7月からの値上げに加え、梅雨が短かったことで農作物に影響が出ている。
	□	都市型ホテル(宿泊担当)	販売量の動き	・ここ数か月は、前年並みの販売量となっている。大きな単価上昇や販売増加の動きは見られない。
	□	都市型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・6月から飲食が思うようには伸びず、前年を若干下回る傾向となっている。その動きは多少良くなっているものの、7月も大きな変化はない。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・暑さのせいもあるが、昼も夜も人の動きが良くない。観光客は多いが、タクシーの利用は少なく、厳しい状況である。
	□	通信会社(企画担当)	お客様の様子	・当月はボーナス月であったが、新規購買に関して、客の関心度と購買数に特段の変化はみられなかった。
	□	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・食料品を含めた生活必需品の価格高騰が一旦動きを止めた状態のため、更なる買い控えは起きていない様子である。
	□	放送通信サービス(総務経理担当)	お客様の様子	・利用料の延滞率、延滞回収率共に大きな変化はない。
	□	美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話から、ガソリン価格の値上がりで遠出するときは車を利用しない、海外旅行に行けないなど、大変苦労している様子である。
	□	設計事務所(経営者)	単価の動き	・リフォームとリノベーションの引き合いが増えている。建築費の高騰から、新築からシフトしているケースが見受けられる。
	□	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・GX補助金施策で一定の盛り上がりはあったものの、米を中心とした物価高で打ち消され、客の住宅取得意欲は低調なままである。
	□	住宅販売会社(住宅設計担当)	販売量の動き	・販売量が数か月前から下向き、現在横ばいである。回復の兆しもなく、しばらくは同じ状況となる見込みである。
	□	住宅販売会社(事業推進担当)	お客様の様子	・500万円から1000万円ほど販売価格が高騰しており、食料品等も含めた価格高騰も続いているため、集客と契約が低調である。また、購入理由が強くないと買わない客もいると考えられる。
	▲	商店街(代表者)	お客様の様子	・暑さの影響で、客の来店は朝か夕方に限られており、今後の動向が不安である。
	▲	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・猛暑と物価の上昇で客の動きが良くない。
	▲	百貨店(総務・経理担当)	販売量の動き	・総体的に売上は前年より悪い。連日の暑さも影響していると考えられるが、来客数は増加しているのに購入単価が下がっており、財布のひもが固いことを意味している。
	▲	スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているが、買上点数が前年比96%と大きく低下している。客は無駄な買物はせず、財布のひもは固い。土用の丑の日の売上も前年比95%と苦戦している。
	▲	スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・商品の高騰で販売点数が落ちている。
	▲	スーパー(財務担当)	単価の動き	・既存店の売上が前年を上回っているものの、野菜と米の価格の下落により、売上は前年を下回っている。
	▲	コンビニ(支店長)	来客数の動き	・自動車関連工場が多いエリアでの来客数の減少を感じる。
	▲	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・物価高に給料が追い付いていない。
	▲	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・物価が高くなり、賃金の上昇率は物価の上昇率を下回っている。
	▲	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・仕入価格が上昇しているが、販売額に反映することは難しく、厳しい状態が続いている。
	▲	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・物価高による経費と仕入価格の負担増により、中小企業は全てを価格に転嫁できず、販売量の低下とあいまって苦しい状況が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他専門店 〔和菓子〕（経 営者）	販売量の動き	・購買意欲が鈍化している。
	▲	その他専門店 〔革製品〕（店 主）	販売量の動き	・来客数が少し減少している。
	▲	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・駅ビルが開業してから客足に影響があり、6月から は特に顕著である。今月も平日を中心に、来客数が前 年より2割低下している状況である。店の前の人通り がかなり減っている。
	▲	旅行代理店（支 店長）	来客数の動き	・物価高並びに宿泊費等の高騰により旅行控えが顕著 になっている。海外旅行はこの傾向が強かったが、国 内旅行も同じ傾向が出始めており、夏休み商戦に影響 が出ている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・価格高騰、不安定な政局、世界各地での紛争、米国の 関税問題など、気分が減退するような情報が多く、 人々の行動にブレーキが掛かっている。
	▲	通信会社（広報 担当）	お客様の様子	・客はより安価なものを求めており、必要な物に必用 な費用を掛けるという観点が余りない。
	▲	通信会社（総務 担当）	それ以外	・第1四半期の売上、経常利益とも計画をやや下回っ ている。また、物価高対策が進んでいる実感もなく、 景気が良くなっているとは考えられない。
	▲	観光名所（観光 振興担当）	来客数の動き	・気候変動の影響を受けている。温泉施設のため、夏 は閑散期であるが、夏休みには近くのキャンプ場から 汗を流しに来る客もいる。しかし、前年、今年と客の 減少が続いている。
	▲	競艇場（企画営 業担当）	販売量の動き	・3か月前はG1レース及び一般レースでも十分な売 上が確保できた。
	▲	設計事務所	お客様の様子	・先行きの不透明感により、完全に計画が止まる状況 ではないものの、様子をみながら巡航速度で走ってい るように見える。
	▲	設計事務所（経 営者）	お客様の様子	・収入の伸びが良くなく、客は消極的な様子である。
	×	商店街（代表 者）	来客数の動き	・米国の関税の影響で、自動車産業に支えられている 当県の景気は悪くなっている。
	×	コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して、売上が10%、来客数が5%減 少している。客単価は40円増加しているが、来客数が 全く増加せず、今年に入って1番厳しい状況となってい る。
	×	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客が来ず、売上が減少している。いろいろな物が値 上がりしており、非常に厳しい営業状態である。
	×	ゴルフ場（営業 担当）	来客数の動き	・梅雨明けが早かったためか、猛暑が6月後半から続 いている。前年と比べ暑い日が多く、7月と8月の予 約が増えてこない。
	×	美容室（経営 者）	来客数の動き	・年金で生活している高齢者の来店頻度が低下しており 、来客数と売上が減少している。
企業 動向 関連 (中国)	◎	食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・6月に続き、7月も受注が前年と比べて増加してい る。
	◎	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・順調に推移している。
	○	繊維工業（財務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・賃金のベースアップがあり、購買意欲が上昇してい る。
	○	輸送業	受注価格や販売 価格の動き	・受注が増えている。
	○	通信業（企画担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・地政学的リスクや米国の関税の影響も比較的落ち着 いているため、データセンター、ICT、クラウド関 連の動きは好調である。サイバーテロなどの増加によ り、セキュリティ関連の引き合いも増加している。
	□	農林水産業（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・今までと変わらず、高い物はそこまで動かない。
	□	化学工業（総務 担当）	取引先の様子	・受発注関係で大きな変化はみられない。
	□	窯業・土石製品 製造業（総務経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・鉄鋼業向け生産水準に変化はない。
	□	鉄鋼業（総務担 当）	取引先の様子	・取引先の販売環境は依然として低調であり、大きな 変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定時工数以上の受注量は確保できており、この状況は2025年1月より変わっていない。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・公共工事において全体予算は減少しているものの、協力業者の声から察するに、余り変化のない状況が続いている。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件の大型案件で技術者が不足している。その反面、物件の進捗状況で施工高が大きく動くリスクはある。
	□	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラスやマイナスの要素もなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	□	輸送業（企画担当）	取引先の様子	・米国の関税の影響があるとみられたが、温暖化対策を目的とした設備投資を検討するための見積りは行っている。各社が忙しく、対応できる場所が限定される状況が続いている。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・地域内の建設業界において、公共受注の入札競争が激化し、業界自体の受注状況が低迷している。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定番商品の受注量が大幅に低下している。暑さもあるが、価格高騰の影響が大きいとみられる。ギフトに関しては良好に推移している。
	▲	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税問題の影響もあり、円安傾向は変わらないが、北米向け製品の受注量、販売見込みが減少している。国内も米価格高騰により農業関連製品の需要は高まっているが、産業用機械関連の大型製品は物価高の影響で需要が低下している。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税により、中国で受注していた大型装置のキャンセルが発生している。受注残として売上見込みと考えていたものであり、金額的にも高額であるため影響が大きい。
	▲	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・米国の関税の影響が分からず、新規引き合いが止まったままである。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・家計の節約志向が強い状態は依然として続いている。
	▲	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数及び成約件数が前月と比べて約10%減少となっている。
	▲	会計事務所（経営者）	取引先の様子	・高速道路通行料金共同精算における物流関係者の通行料金精算額が減少している。労働時間規制と物流量の減少が影響している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (中国)	◎	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの申込件数が3か月前と比較して130%増加している。特に7月は、今年度で1番多い申込件数を記録している。
	○	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・就職件数が増加傾向にある。
	□	人材派遣会社（求職者対応）	採用者数の動き	・応募者数は例年並みにあり、求職者の動きに大きな変化はないが、企業の求めるスキルとマッチしにくい状況である。
	□	人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・受注数が前年比ではプラスで推移しているが、生産量や販売量の増加が理由のものは少なく、採用の苦戦によって必要人員数が確保できていないことが要因として多い。
	□	求人情報誌製作会社（総務担当）	求職者数の動き	・徐々にではあるが、求人広告企業への求職者の応募件数が増加傾向にある。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・一般求人数の有効求人数及び新規高卒求人数は、前年同月とほぼ同じで、企業の人手不足感が変わっていない。
	□	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用意欲はあっても応募がない、応募があっても就業条件や給与で他社に負けるなど、ますます他社との間に開きがで、良い人材の確保に苦戦している。ゼロサム状態であり、全体の底上げとまではいかない。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数は順調に増加しているものの、それは新たな採用の増加によるものではなく、当初の採用枠が埋まらないという消極的な理由である。
	▲	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・高時給求人があっても登録者は減るばかりで、引き続き競合店との競争は激化傾向である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・米国の関税や参議院選挙の結果など、先行きの不透明感が漂っている。地域の下請メーカーの採用意欲にも陰りが見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1倍を若干上回る状況であるが、大手自動車製造会社関連の求人数がほとんどなく、製造関係を希望する求職者にとって再就職は厳しい状況にある。
	▲	学校 [大学]（就職担当）	それ以外	・基本給のベースアップが進まず、物価高が続いている。
	×	—	—	—

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	◎	その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・暑さが厳しく、飲物がよく売れている。お中元の時期でもあり、売上が増加している。
(四国)	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客、インバウンドは引き続き好調であるとともに、地元の客向けの行事もかなりにぎわっている。にぎわいに伴い、飲食店を中心に誘客が好調であり、街全体のにぎわいにつながっている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材やパソコンの現行OSのサポート終了に伴うパソコン買換えがけん引している。
	○	設計事務所（所長）	単価の動き	・建設業界において、資材や人件費等が価格転嫁されており、景気はやや良くなっている。
	□	商店街（常務理事）	来客数の動き	・中国からのインバウンドが減少するなか、国内観光客が大きく増えており、商店街にはにぎわいと活気がある。土産物や季節のレジャー関連グッズ、宿泊は好調である。ただし、地元客の消費には引き続き慎重さがみられる。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・猛暑の影響は景気にとってマイナス要因だが、大阪・関西万博の人気は想定以上で、地域全体に波及効果が現れている。
	□	一般小売店 [書籍]（営業担当）	販売量の動き	・店舗売上は減少しているが、外商売上が増加し、結果として例年並みとなった。
	□	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドは前年よりも大きく減少し、日本人客は前年を若干下回っている状況である。
	□	スーパー（店長）	単価の動き	・価格高騰による買い控えはみられるが、客単価は下落していない。
	□	スーパー（企画担当）	単価の動き	・単価の上昇が続き、売上の増加につながっている。客は少しでも単価の低いところを探しており、競合店との競争が厳しくなっている。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・米売場は落ち着きを見せ始めた。7月になり、気温も大きく上昇し、季節商材も動いているが、選挙での動向、海外情勢、米国の関税政策などに起因する先行きの不透明感による節約志向は依然として続いている。
	□	スーパー（財務担当）	お客様の様子	・特売日やポイントアップの日に来店する傾向がより強くなっている。
	□	スーパー（人事）	販売量の動き	・スーパーマーケット全体では、米、卵、加工食品などの値上げにより、売上自体は増加傾向である。しかし、実質賃金などの状況も考慮すれば、景気は上向いていない。
	□	コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上自体は、前年比ベースでは好調だが、前年比自体は3か月前と変わらない。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから来客数はかなり減少している。物価高のため、消費はかなり冷え込んでいる。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールを開催したが、来客数が少ない。
	□	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年と比べ、売上は5%程度低下している。前月に引き続き来客数も減少しており、衣料品への消費意欲が大きく低下している。
	□	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・暑さが早く到来したため、夏物商材の売上が前年よりも減少している。パソコンについては、現行OSのサポート終了に伴い、前年比180%にて推移している。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・複数の人気車種について、受注停止が続いている。

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
	□	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・来客数や購買意欲に大きな変化はない。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・県外、インバウンド共に堅調で、売上、来館数共に引き続き前年に比べて好調に推移している。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・状況に大きな変化はない。客からは、会社の飲み会が実施されなくなったという声が聞こえる。県外客は繁華街近くに宿泊することが多く、タクシーを利用しない。昼間の利用客もまばらである。
	□	競艇場（マネージャー）	お客様の様子	・来店客の状態に、大幅な変化はなく、良くも悪くもない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑の影響から、客が以前の同時期より減少している。夏季のボーナスも支給され、多少は良くなる時期ではあるものの、物価高の影響により客の動きは鈍化している。
	▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・米の価格高騰により繁華街の人出が減り、猛暑も加わり来客数も減少している。商品価格の上昇もあり、個人、企業共に購入数を必要最小限に抑えている。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・物価高騰で、客の購買意欲が低下し、商品の動きも悪く、お中元の進物は年々減少している。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・これまでに実施した商品の値上げの影響により、販売点数が前月比で減少している。
	▲	スーパー（統括担当）	来客数の動き	・来店客の減少は従来の通りであるが、その傾向が強くなっている。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は変化なしであるが、買上点数が減少している。物価上昇に伴い、売上高は前年比で微増であるが、物価上昇分を考慮すると、実質的には景気は前年を下回っている。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月中旬頃から、やや買い控えがあったが、7月に入ると更にその傾向が顕著になった。余分な物を購入しなく、物価高での節約志向がかなりみられる。
	▲	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米、卵、肉などの食材の値上げが継続しており、景気はやや悪化している。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナス月である7月も、好調であったのは初旬だけで、それ以降の来客数は増加しなかった。
	▲	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・7月は、前年度より商品単価を下落させないと集客できず、景気はやや悪くなった。
	▲	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・先行き不安から、客が外出を控える傾向がみられる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・6月の売上が好調だった反動で、7月はやや減少した。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さのため、高齢者の客は、昼間に外出しない。
	×	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・春に比べて受注量が減少している状況において、メーカーからは値上げの通知が来ており、今後受注できるか懸念される。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・夏場は四国遍路に関連する業務が少ない。暑さでタクシーを利用する客も増加してはいるが、近距離の客が多く、売上は減少している。
企業動向関連（四国）	◎	—	—	—
	○	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は梅雨明けが早く、猛暑が続いているため、夏物商材の売上が好調である。ただし、連日の暑さのため、観光地では7月中旬から実際に来店する客が減少している一方、自宅でインターネットから注文をする客が増加している。最近では、専門店が売場の販売効率上昇のため、従来の商品に加え我々の商品を新規に採用することにより、売上確保につながっている。
	○	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正で建築確認審査を一部省略する規定である4号特例が縮小された影響により、戸建て住宅着工が4月、5月と低迷した。しかし、これは一時的な事象であり、受注量は平準化されており、景気はやや良くなっている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年並みの米の収穫量も期待されており、米農家に活気が出てきている。
	□	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・米国の関税政策を要因に、設備投資が様子見となっている。

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
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注が、例年と比べて非常に遅い。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな変化がみられない。
	□	通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降は、今年度内の受注が着実に積み上がっている。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・物価上昇後の客の行動や受注状況に大きな変動はない。
	□	税理士事務所	取引先の様子	・景気が好調であるニュースが流れておらず、どの業界を見てもプラス要因、マイナス要因共にみられない。
	▲	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・土地建物の価格や人件費等が高止まりしている。銀行の融資判断も厳しくなっている。
×	—	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・現状では、求職者の動向が業界の景気を左右する。
	□	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・2026年春の新卒採用に苦戦した企業のなかで、夏採用での補填に取り組んだ企業の多くは、人員の確保に至っていない。そのため、中途採用での人員確保や次年度に向けた計画のやり直しを実施せざるを得なくなっている。
	□	職業安定所（求人開発）	それ以外	・新規求人数、新規求職者数共に、前年比と同程度であり、3か月前と余り変わらない。物価高騰により年金だけでは生活ができないと、70歳以上の方の相談が増加している。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き好調である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・民間の広告は明らかに減少しており、公共に頼らざるを得ない。
×	—	—	—	—

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より早い梅雨明けで来客数も若干ではあるが増加している。アーケードのない商店街では雨の日は来客数が半減するが、好天に恵まれ売上は増加している。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・食料品を中心とした商品の値上がりが続いており、販売量は低下傾向ではあるが、来客数の動きが安定しており、売上が堅調に推移している。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・7月は来客数が増えてきている。そのため、1品単価の上昇は特に米と卵が売上に寄与している。
	○	スーパー（従業員）	競争相手の様子	・近隣競合店であるスーパーマーケットは、来客数、売上共に前年比プラスで推移している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で飲料の販売数量が伸長している。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨明けが早かったため、来客数も多く夏物商材の動きが良くなっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・好天が続く人の動きは活発で、主力のドリンクやアイスなど夏型商品と米飯の販売が伸びている。
	○	衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・猛暑のため、接触冷感等機能のある夏物の売行きが好調である。
	○	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新たにマイナーチェンジした車種が追加販売されたため、来客数や注文数が多くなっている。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子を前年の動きと比較すると、夏場にかけてのコーヒー系飲料で液体飲料の需要が多くなっている。お中元の時期ということもあり販売量が若干増加している。コーヒーの単価も上がっているものの、それにも増して販売状況は前年より良い状態である。
○	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・1階の工事が完了し新テナントがオープンしたことで、ビルへの来客数が増加している。また、営業時間を夜9時まで延長したことも売上増加につながっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(支配人)	来客数の動き	・3か月前のゴールデンウィーク前後では、一部映画の公開が例年よりやや遅かったことにより、当ショッピングセンターは好調な推移ではなかった。しかし、現在も映画館が話題の映画の上映効果で大幅に伸長している点に起因し、全館として順調な売上となっているが、アパレルを中心に既存店は厳しい商況が継続している。
	○	都市型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・宴席などの集客量が減っている。
	○	旅行代理店(職員)	販売量の動き	・手配旅行では、特に当市で開催される夏のイベント関連の航空券や宿泊手配の販売が好調である。
	○	旅行代理店(統括者)	単価の動き	・航空運賃や宿泊料の物価高騰が旅行代金にも転嫁されているが、インバウンドに加え、個人旅行のアップミドル層や企業インセンティブは増加傾向にある。大災害発生の風評被害も限定的であった。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・梅雨が明け、7月上旬から晴天が続いており、猛暑ではあるが出足は好調である。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・物価高と連日の猛暑により日中の来客数がかなり減っている。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・7月は参議院選挙や暑さで来街者数が減っており、販売量も落ちている。
	□	商店街(代表者)	単価の動き	・天候が悪く猛暑になり、加えて、選挙の影響もあり来客数が減少している。そのため、購入単価が低くなっている。給与が上昇しても、物価高騰が要因となって安い商品しか売れない状況である。
	□	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・3か月前と比較すると国内売上は維持しながら、海外売上も低水準で維持している。
	□	百貨店(企画担当)	単価の動き	・販売不振であった衣料品について、中価格帯が動き出している。しかし、高価格帯の動きは鈍くなっている。
	□	百貨店(業務担当)	お客様の様子	・梅雨明け以降、異常な高温の影響で客の外出控えが定着しており、店からの来店依頼を遠慮している。これほど熱中症のリスクが高まると来客の動員も難しい。
	□	スーパー(店長)	来客数の動き	・景気はほぼ変動なしとみており、実際の来客数トレンドも変化はない。消費者の生活防衛意識は高いままで食費以外は抑えられており、衣料や住居関連は苦戦している。
	□	スーパー(店長)	単価の動き	・単価の上昇が止まらず、可処分所得の減少も止まらない状況となっており、景況感は悪いまま横ばいとなっている。
	□	スーパー(店員)	お客様の様子	・当店がディスカウント系のスーパーマーケットだと認識されており、単価の低い商品から売れている。
	□	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・売上は、米の価格を始め、ほとんどの食品が前年から値上げされており前年比増加で推移しているが、買上点数や来客数は前年比減少で推移している。その要因としては消費者の物価高に対する防衛策の表れとみられる。
	□	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ボーナス支給月も大きな変化はない。
	□	コンビニ(エリア担当・店長)	競争相手の様子	・近くの競合店では、改装による2週間ほどの一時閉店により来客数と売上が伸びていたが、改装が終了した7月下旬には元の来客数、売上に戻りつつある。今後暑さが続くため、来客数は横ばいになる。
	□	家電量販店(店員)	販売量の動き	・大型商品の販売台数が前年割れの商品もあり、耐久消費財の購入意欲が減少している。
	□	住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・今月は、来客数はあるが、売上にはつながらない。来店から購入決定までかなりの時間を要している。
	□	観光型ホテル(営業)	来客数の動き	・好調だった4～6月と比べて、例年並みで良くも悪くもない。
	□	観光型ホテル(専務)	来客数の動き	・夏休みに入っているが、連休以外では来客数が伸びない。大阪・関西万博や大型レジャー施設に流れていると予想している。
	□	旅行代理店(統括者)	お客様の様子	・現状には特に変化はないが、選挙が終わったため、自治体関係の動きが出ることに期待している。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は選挙の影響で人の動きが悪かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに入り、国内外の観光客は堅調を維持している。スポーツ・文化における催物も多く、梅雨が早く明け猛暑が続いているにもかかわらず活気にあふれており、タクシー利用も増えている。
	□	タクシー（統括者）	単価の動き	・客単価には大きな変化はないが、供給側では回復している会社とそうでない会社があり、競争が生じている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高のため消費者は、消費活動を抑えている。
	□	通信会社（役員）	お客様の様子	・低価格帯の単価の移行が継続している。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・暑さの影響で来客数は伸びていない。
	□	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が好調を維持している。
	□	競馬場（職員）	販売量の動き	・来客数や売上は堅調に推移しているが、暦日や天候の影響が大きく、景気動向による変化は判断できない。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・まだ景気回復していない状況である。暑さでおしゃれの意欲や感覚が鈍ってきているが、秋口には期待をしている。しかし、特に景気回復の兆しがみえず、何かと低迷気味で向上心がない。
	□	美容室（店長）	お客様の様子	・外気温が高い日が続いているため、外出を控えている人が多い。
	□	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）	それ以外	・前年4月の訪問介護事業がマイナス改定になったため、減収となっている。また、コストの増加により価格転嫁ができない介護業界の収益構造は悪化しており、人材採用においても他業界と同等の賃上げは困難なことから人材不足も顕著となるなど全体的に経営環境が厳しくなっている。
	□	その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・サービス業においては、物価上昇に賃上げが追い付かず出費を抑える傾向がみられ、特に20代から40代前半の家庭の購買数が減少傾向にある。
	□	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅検討の客の動きが出始めている結果、商談が多くなっているが競合数も増加している。
	▲	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・毎日40度近い暑さで外出を控え、歩いている人はほとんどいない。例年、夏場の日本茶の売上は低く、敬老の日の贈答予約が少し入る程度にとどまり、一般客の売上は低い。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが終盤となり、バーゲンセール価格であってもシビアな比較検討や単品での購入が多い印象を受ける。
	▲	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響もあり全体的に売上が伸びない。お中元ギフトにおいては来客数、客単価共に減少傾向である。婦人衣料含め衣料品全般、売上が低迷しているなか、時計のみ売上が好調である。
	▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・恒例の祭りや国内外観光客の回復で街はにぎわっており、夏のクリアランスセールや全店特商、クレジット催事開催・お中元商戦本格化で土日祝の来客数は増加している。また、連日の猛暑で平日の来客数は減少しているものの、商品単価や客単価は上昇している。店頭でのギフトセンターや持ち帰りは減少し、ネット利用や電話・FAX利用の通信販売への移行や送料の高騰で送料込み商品発注や贈答先の絞り込みも目立っている。
	▲	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・観測史上最短の梅雨明けとなり、猛暑の影響もあり来客数が前年を下回っている。衣料品や雑貨の販売量の伸び悩みが継続しており、お中元ギフトについては想定以上に下回って推移している。
	▲	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高であるが給与は上がらない。
	▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価上昇が顕著で客離れもあり、売上全体は下降傾向であるため厳しい状況になる可能性が高く、この状況が続くとみられる。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑さの影響で、客が外出を控えている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・7月は政治が不安定で、引き続き商品の値上がりもあり、その上猛暑となったため客は買物を控え、非常に厳しい月である。
	▲	家電量販店(店長)	来客数の動き	・季節要因も推測されるが、前年と比較して来客数が非常に少なく、単価も上がらない。
	▲	住関連専門店 (従業員)	来客数の動き	・暑さが厳しくなり、来客数が落ち込んでいる。
	▲	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] (統括者)	お客様の様子	・インバウンドのうち韓国客の減少傾向が継続している。
	▲	スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス支給後もサラリーマンの来客数が少ない。
	▲	居酒屋(経営者)	来客数の動き	・九州南部の地震や噴火、また、7月の災害発生の方評により、国内外観光客は当県を避けている。
	▲	観光旅館組合 (職員)	来客数の動き	・物価高に加え、猛暑日が続き、温泉の利用客が減少している。
	▲	観光型ホテル (管理)	来客数の動き	・7月は災害の方評被害を受け、アジア系インバウンドが減少し、来客数の動きが悪くなっている。
	▲	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光回線の販売件数が減少している。
	▲	ゴルフ場(従業員)	競争相手の様子	・近隣ゴルフ場でキャンセル料が発生しており、客の予約が慎重になってきている。また、7月の災害の方評被害で航空便が減少し海外からの客も大幅に減少している。
	▲	設計事務所(代表)	販売量の動き	・物価上昇により販売量が減っている。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・7月に入り梅雨明けし、猛暑が続いている。選挙が行われたが物価高は続いており、米の価格は落ち着いてきているものの買物や外食は客が少ない状況である。猛暑の影響も考えられるが、金を節約する傾向が続いており、金が回らなければ景気は悪くなる。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・この暑さで、客が午前中前半と夕方以降の暑さが少し緩和する時間帯に来店する傾向が続いている。
	×	一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・暑さで畑の商品が育っていないようである。一部の商品だけが高騰しているが、おおむね低めの相場になっている。高めの相場でないということは、暑さで需要が伸びていないことが要因である。
	×	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・物価高の影響で、商品の値上げラッシュに消費者の購買意欲が追いついていない。特に今まで好調であった高額商材ニーズに陰りが見え始めており、更にインバウンド需要も落ち着きが見え始めている。
	×	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・全社的に販売台数が少なく、また、粗利も出ていない。
	×	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・7月も集客にかなり苦戦している。株主総会後の会食などが以前と比べ大幅に減少し、なお会食人数も少なくなったため、かなり厳しい状況である。
	×	観光型ホテル (総務)	来客数の動き	・特に香港からのインバウンドがない。値上げによる購買意欲の低下や暑さによる外出控え、観光地のエリア競合など複合的な理由があるとみている。
	×	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・現状でのインバウンドが減っており、市況でも販売量に影響が出ているため、前年比を下回る見込みである。
	×	設計事務所(所長)	単価の動き	・材料や製品の単価は上昇傾向で高止まりしており、住宅の着工数は下がっている。また、生活必需品の値上がりが続いているが、仕事の対価としての収入は増えていない。
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	・米国の関税問題が一旦決着したが、今期以降の収支に与える影響の判明にやや時間を要するものと推測される。海外取引に左右されない自前ビジネスの確立がより一層重要になってくると判断している。
	○	経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・取引先が採用を増やすなど、教育投資を積極的に行っている。

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
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年より早い梅雨明けで、居酒屋の業態を中心に好調な動きをしている。スーパーマーケット関連も順調で、冷食メーカー向けも素材原料としては引き合いはかなり強い。課題としては鳥インフルエンザ等による原料不足で、需要に対応できない苦しい状況である。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客を含め輸出が主力であるが、米国の関税問題の影響による今後の動きを注視している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体業界の受注が最盛期の20%程度の落ち込みで先が見えない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物価高が影響しているのか物量に動きがない。また、暑さにより飲料等の動きは良いがその他の物の動きが良くない。
	□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・顧客のビジネスリスクへの対応は比較的堅調な状況ではあるものの、中小企業における通信関連投資において前年比ではややマイナス傾向となっている。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事は増加しているが、住宅販売は弱含みで推移している。また、物価上昇の影響などから百貨店の売上や家電の販売が伸び悩んでいる。一方、自動車の販売がやや増加してきたほか、旅行業の売上も増加している。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・地元の中小企業では、大卒や高卒を含めて新卒の獲得に苦戦する企業が多くみられ、中途採用も厳しい。夏休みシーズンの旅行需要は、物価高の影響で単価が上昇する一方、旅行先は安近短が少なくない。食品スーパーマーケットでは、消費者が必要な物だけをまとめ買いし、余計な支出は抑制するという節約志向が強い。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業全般において仕入商品や資材等の物価の上昇や人手不足、人件費の高騰により、売上・利益共に低調に推移している。
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・ベースアップ等による個人の収入増加はみられるが、物価高がそれを相殺し、可処分所得はマイナスとなっている。値上げされていない商品は思い付かないほど物価高の影響は大きい。
	□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・今月の会議の参加者は10人未満となり、各人からの現状報告では新しい動きはない。理由は明示されなかったが、多忙が原因とみられる。
	□	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・米の値上げに伴い、酒類を節約する客が多くなり売上が減少している。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰のため、価格を改定し値上げを行ったが、差別化ができない商品は、安価な他社製品に消費が移った可能性がある。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の原材料値上げで、下請は値段の交渉が強気であったため、8月以降の状況が心配である。今までは値上げ前であったためどうにか受注に対応していたが、今後は厳しい状況になると懸念している。
	▲	その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・前月よりも今月の入荷量が少なくなっており、なかなか景気が戻ってこない状況である。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・米国の関税による自動車産業への不透明感や、高温少雨により野菜等の収穫が減少し輸送に使用する段ボールの使用が減少していること、物価高による消費低迷で輸入が減少していること、また、物流施設増加に伴い一部の荷主が退去する等、複合的な要因により既存施設の収益が悪化し、景気は悪くなっている。
	▲	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に物量が伸びておらず、原因は明確ではないが、物価高により消費が抑えられていることが影響していると予想している。
	▲	金融業（調査担当）	取引先の様子	・屋外で作業を行う建設業などは、猛暑の影響で業務の生産性が落ちている。
	▲	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の経営者との情報交換では、仕事の内容等、当社と同様に余り良くない。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上の前月比及び前年比は減少している。新聞の発行部数が減少しており、当社の折込広告の部数も減少している。世界情勢も相変わらず先行きの見通しが困難な状況であり、3か月前と比べてやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	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	・市町村の調査や福祉・まちづくりの行政計画策定の委託業務について、当初予算の発注の入札が行われているが、7月で発注がほぼ終わりに近づいており、発注件数が少なく、落札価格が低い。そのため、景気はやや悪くなっている。
	×	繊維工業 (営業担当)	競争相手の様子	・閉鎖する工場が増えている。最低賃金が大幅に上がれば、対応できない工場が多くなる。最低賃金1500円はとんでもない数字で、賃金が上がっても物価高を抑えられるはずがなく、それ以上の昇給はできないため、結果として中小企業は倒産する可能性がある。外国人の受入れも事件が発生したことによって難しくなる。
	×	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が急激に減少している。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	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に大きな変化はみられない。
	□	新聞社 [求人広告] (社員)	それ以外	・依然として物価の高止まり感があり、景気の変動要素がみられない。
	□	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・収入増加のため、ダブルワークの希望やパートからフルタイム就業への希望、また好条件へ転職を希望するなど物価高の影響を実感している。新規求職者数は微増であり、大規模な解雇等は発生していないため大きな変動はない。
	□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・当所管内で求人数は2か月連続で減少しているが、個別の特殊事情に起因するものであり、人手不足の現状に変化はない。
	□	学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・2026年3月卒業予定の大学生・大学院生対象の求人倍率は1.66倍と前年度から0.09ポイント低下したが、深刻な人手不足を背景に、求人件数は大幅に増えており、学生には有利な状況である。一方で、採用活動を行う企業や団体にとっては、苦戦しているところも多くみられ、8月以降も継続して採用活動を行う企業も多い。
	▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣求人数の問合せはあるが、職種がエンジニア系や介護職などの企業からの問合せが多く、一般の事務派遣の問合せの動きを把握できていない状況が続いている。
	▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数や求職者数は共に前月より減少している。
	▲	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣登録者数が3割程度減少している。求人への問合せも減少傾向で、成約に至った人数も下降している。
	▲	新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・物価高騰などで生活費が増えており、節約などの防衛策で工夫する人が多くなれば消費に回らず、結果として景気後退の悪循環になってきている。
▲	学校 [専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・人材不足となっており採用予定数を前年度から削減したり、採用ハードルを上げたりする企業も散見されるようになっている。	
×	—	—	—	—

12. 沖縄 (地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	百貨店 (経営担当)	販売量の動き	・お中元の受注が好調に推移している。
	○	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・暑い日が続き、アイスや飲料などの販売量が増加している。
	○	コンビニ (店長)	お客様の様子	・客数が増加したことにより買上点数が増加傾向であり、客単価も数か月前と前年を上回っている。そのため、物価高ではあるが、景気が上向きになったとみている。
○	その他専門店 [陶器] (製造)	販売量の動き	・商品の発注頻度が高くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	その他専門店 [書籍] (部長)	販売量の動き	・文具の売上が前年比で10%近く上昇しており、好調である。インバウンド及び国内の観光客による需要とみられる。
	○	一般レストラン (代表者)	来客数の動き	・前月より、少し来客数が増えてきている。
	○	その他飲食店 [ファースト フード] (総務 部)	来客数の動き	・観光客が増加している。
	○	通信会社 (サー ビス担当)	販売量の動き	・端末価格の高止まりや節約志向の影響で、買い控えの傾向がみられたものの、夏商戦の販売促進施策や72か月の長期分割払いの柔軟化などにより、徐々に回復の兆しがみえ始めている。
	○	観光名所 (職 員)	単価の動き	・購入単価が高いインバウンドの来客数が増えている。
	□	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・街中の飲食店がやや増加しているが、物販はなかなか販売が伸びず、苦労している。売行きに偏りがあるため、景気が良い状態ではないとみている。
	□	一般小売店 [酒] (店長)	お客様の様子	・飲食店での飲酒が減少している。
	□	家電量販店 (営 業担当)	来客数の動き	・前年の沖縄県省エネ家電買換えキャンペーンでエアコン、冷蔵庫を大きく伸ばした反動減が続いている。
	□	乗用車販売店 (経理担当)	来客数の動き	・イベント開催時の来客数が順調である。
	□	観光型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊施設への来客数は前年を上回っているものの、地域による差が大きく全体では余り変わらないとみている。大型レジャー施設が開業するエリアは比較的好調だが、都市部は新規競合施設の開業が相次ぎ、供給過多となっている。
	□	旅行代理店 (マ ネージャー)	単価の動き	・大型レジャー施設開業や観光客の増加により、需要が見込める宿や航空単価が早くから高止まりしているため、なかなか県民の利用が伸びていない。
	□	住宅販売会社 (役員)	お客様の様子	・建築費の高騰が続いており、新築物件の供給が減少傾向にある。一方で顧客の問合せはあり、中古市場を中心に販売数を維持している。
	□	住宅販売会社 (営業担当)	単価の動き	・建築単価が高値を維持しており、以前と比べ変動が少ない。
	▲	スーパー (企画 担当)	来客数の動き	・7月は前年と比較して平均気温が1.6度低く推移し、涼味商品の販売が想定を下回っている。また、降雨日数も前年より多く、天候不順により、来客数が減少している。さらに、備蓄米の放出により米価の下落が売上を圧迫する要因となっている。これらを踏まえ、3か月前と比較して、景気はやや悪化しているとみている。
	▲	スーパー (店舗 管理)	競争相手の様子	・競合各社が軒並み既存店舗の前年数値を上回っているなかで、当社の既存店舗の数値が余り芳しくない。価格戦略の見直しを行っているが、利益は低迷している。併せて販管費が大きく上昇しており、特に賃借物件の値上げが続いている。
	▲	コンビニ (経営 企画担当)	来客数の動き	・前月は梅雨明けも早く、雨が少なかったこともあり、客足は好調であった。一方、7月に入ってから天候が悪く、前年と比べ客足が減少傾向である。前月の反動もあつてか、下向きとみている。
	▲	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・選挙の影響もあるのか、車両購入を目的とした新規来客数が減少傾向にある。
	▲	通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・前年と比較して来客数が減少しており、顧客1人当たりの販売点数も減少している。
	×	その他飲食店 [バー] (経営 者)	来客数の動き	・今月は忙しい日がほぼなく、同業者からも良い話は余りなかったため、全体的に人が動いていないとみている。
	×	観光型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・4月の販売室数が前年比26%増加なのに対し、7月は前年比8%減少となり、マイナスに転じている。
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・予定していた法人関連の物件が受注できており、見積りも複数同時に行うなど、条件の良い物件の受注に注力できている。
	○	食料品製造業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・夏休みに入り、大型レジャー施設の開業や米価格の上昇等により、停滞気味だった消費が上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・大型レジヤ施設の開業に伴い、周辺のコンビニやスーパー、飲食店等の発注が増加している。
	○	輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べ、増収増益となっている。
	○	会計事務所（所長）	それ以外	・観光業以外の業種でも業績回復が顕著に表れている。
	□	窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積り依頼、受注、生産とも大きな変化はないが、原材料価格の高騰により利益率が低下している。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—
雇用 関連	◎	—	—	—
(沖縄)	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人に対しての求職者の動きが鈍く、マッチングしても仕事が合わず短期で終了する者も多い。
	□	求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人件数は横ばいである。施設管理やビルメンテナンスの求人数が微減している。また、コンビニやスーパーなど流通系は減少傾向にある。一方で、大型レジヤ施設開業に伴う募集が継続しており、その影響で周辺エリアでは人手不足が広がっている様子がみられる。そのため、全体の求人件数は想定よりも落ち込んでいない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で求人数は減少しているが、求人者から人手不足の相談は多い。
	□	学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・物価高が続き消費抑制も続いている。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2026年卒向けの求人数は例年どおりではあるが、2027年卒向けインターンシップの案内が例年より少なくなっているようにみられる。
	×	—	—	—