

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・例年6月は、夏休み前ということもあって、閑散期となるものの、今年は、幅広い世代の方が当地を訪れている。特に、年配客による個人旅行や10人を超えるような小規模団体旅行が多くみられ、売上や客単価の底上げにつながっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地域一体となった人気アニメのイベントが7月まで行われており、PR活動を積極的に行っていることから、ゴールデンウィークを過ぎても集客を維持しており、売上拡大の要因となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・力強さには欠けるものの、3か月前と比べると、景気が好転する兆しがうかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・富裕層やインバウンドの購買単価、販売量が好調に推移している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今年の6月は、前年よりも日曜が少なかったことから、減収となったものの、3か月前と比べると、販売量は上向いている。特に、原油価格高騰の影響を受けて、自治体指定のゴミ袋やポリ袋、紙製品、2色刷パッケージ商品などの動きが良くなっている。また、前年から高騰していた米が、今年になり安くなっていることで、ふりかけや魚卵などの関連商品の動きも良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・セール効果もあって、買上点数が回復傾向にある。客が価格に敏感なことを実感している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・フェリーを利用する観光客の動きが良いことから、景気はやや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車発売の効果が顕著に現れている。需要が拡大しており、販売量の増加につながっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれていることもあって、徐々に客足が伸びている。ただし、春先以降、例年にないほど、鼻炎やぜんそくを訴える人が増えていることは気掛かりである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が徐々に回復している。宿泊客や団体客の利用に一定の動きがみられ、3か月前と比べて、やや改善傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・観光需要の端境期となる春先から、夏の繁忙期へと向かうなか、国内線の旅客数は、前年を上回って推移している。国際線の旅客数は、中国路線の減便の影響もあって、伸び率が鈍化しているものの、引き続き前年をやや上回って推移している。これらのことから、景気はやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年は、当地においてMICE需要がみられることから、前年と比べると、景気は良化傾向にある。また、期間限定ではあるものの、海外直行便の運航再開も予定されていることから、観光需要はこれから上向いてくると見込まれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月のタクシー1台当たりの売上は、前年比で若干のプラスであった。また、ここ数年、乗務員の採用に注力した効果で、当社の乗務員が増えており、タクシーの稼働台数は前年比で約10%のプラスとなっている。このため、6月の売上は前年比で約10%のプラスとなった。
	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	・観光の最盛期に近づくにつれて、旅客、車両共に輸送量が増加している。特にインバウンドの利用が堅調に推移している。	
	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に来訪する客の商談時間がやや短くなっている。	

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・航空運賃の高騰もあって、インバウンドの入込に若干の陰りがみられ始めている。また、アジア系の客が減り、欧米系の客が増えていることで、インバウンドの消費動向も変化しつつある。欧米では、土産文化が根付いていないため、全体的に商品の動きが鈍くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当地で国際的なイベントが開催されたこともあって、インバウンドの姿を見掛けることが増えたものの、店舗への来客はそれほど多くなかった。また、平日の昼間は相変わらず人通りが少なかったことから、景気は変わらない。
		一般小売店（経営者）	販売量の動き	・景気は少しずつ上向いているものの、まだ回復段階までには至っていない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・生活必需品の値上げが続くなか、住民の生活は依然として厳しく、当店の来客数、売上は横ばいで推移している。これまで堅調に推移していた特選ブランドの売上も横ばいになっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の節約志向は変わっていない。物価高が生活に重くのしかかっており、客から良い話は何1つ聞かれない状況にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・特売などにより、米の価格が安くなっていることで、米と関連商材の売上が増加している。
		スーパー（従業員）	単価の動き	・物価の上昇が続いていることから、景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は減少しているものの、商品単価が上昇していることで、売上は引き続き前年を上回って推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向がかなり強まっている。外出用のおしゃれな服ほどそうした傾向が強くみられる。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・話題商品や人気商品があれば、売上は伸びるものの、そうした商品がなければ、天候に左右されることになる。こうした状況は変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・イベントを開催すると、前年よりも多くの客が訪れるものの、車の販売台数は前年を下回っている。新車、中古車にかかわらず、車の価格が高止まりしているため、購入を慎重に考える客が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月に新型の電気自動車が発売された。全国的には受注が好調であるものの、当地では電気自動車の需要がまだそれほど高くないため、厳しい状況が続いている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が5%ほど減少している。また、単価の低い商材の売行きが良いことで、売上が当初の見込みを下回っている。これらのことから、景気は変わっていない。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・売上の前年比をみると、3か月前と同じような水準にとどまっている。エアコンの新たな省エネ基準の導入や中東情勢の影響などの特殊要因による売上の変化はみられるものの、景気の影響によるものではないことから、景気は変わっていない。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・中東情勢の影響を見越した先買いにより、現在の客の購買意欲が落ち込んでいる。ただし、その影響度合いは、地域により大きく異なっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客が少ない日が続いており、景気はほとんど変わっていない。全体的に、団体客の利用がみられないことがマイナスとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年の売上を上回ったものの、イベントの効果による一時的な影響であり、景気が上向いているとはいえない面がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の6月は、過ごしやすい気候となっていることから、タクシーの利用率が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の来店動向や相談件数は、引き続き一定の水準を維持しているものの、これまでの増加傾向は落ち着き始めている。また、料金プランや通信環境の見直しに関する相談は引き続きみられるものの、客の検討期間がやや長期化しており、すぐに契約に至らないケースも増えている。物価上昇により、客の生活にかかるコスト負担が増えていることから、支出の必要性を見極めた上で判断する傾向が定着しつつあり、全体的には景気は横ばいで推移している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が高止まりしたまま横ばいで推移している。景気の良い状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて、客の来店周期が長くなっている。6月に入ってから、来店周期が長くはならないものの、短くもならないといった状況であり、長期化した来店周期が固定化しつつある。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、売上はほとんど変わっていない。ただし、店頭商品の売上が落ち込んでいることは気掛かりである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築単価の高止まりと住宅ローン金利の上昇により、客の購買意欲が低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格上昇の影響もあって、客1人当たりの買上点数が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・人口統計調査で目立っている当地の人口減少が、景気の落ち込みにつながっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・余計な物を買わないようにしたり、ガソリン代節約のため、買物頻度を減らしたりする動きがみられ、週末にまとめ買いする客が増えている。全体的に、足元の消費動向が上向きな兆しも見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年6月は、アイスや飲料の販売量が大きく伸びる時期であるものの、今年は低温や豪雨に見舞われたことで、販売量が大幅に減少している。特に、前年は気温が高めで非常に好調であったことから、落ち込みが目立っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的に、来客数が減っており、売上の良い店と悪い店に分かれている。整備部門の売上や在庫数も減っている。全体的にみると、3か月前と比べて、客単価、売上、利益のいずれも落ち込んでいる状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新型車の発売により、販売量が上向いている面があるものの、客の予算に応じて、値引き額などが増える場合もあるため、一概に景気が良いと言い切れない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・6月の売上がやや落ち込むとみられることから、景気はやや悪い。街中でインパウンドの姿を見掛けることが多く、天候も悪くなかったにもかかわらず、来客数の少ない落ち着いた日が多かった。また、例年6月に提供しているサケのトキシラスを使ったメニューについて、今年は水揚げが少なく、高値であったことから、安定的に提供することができなかった。一方、観光客向けの低単価店にはぎわっていたようだ。また、高級店であっても、欧州で修業したシェフのいるイタリアン料理店は、ランチがにぎわっており、客単価も良かったようだ。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国際的な航空運賃の高騰により、インパウンドの集客が鈍化している。また、国内客についても、国内線の搭乗率重視の経営方針により、座席提供数の減少と運賃の上昇が進んでおり、集客の減少につながっている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・円安の進行とインパウンドの増加により、国内の宿泊料金や観光施設の利用料金が高騰している。このため、国内旅行についても、予算オーバーとなるケースが増えており、旅行の回数を減らしたり、日帰り旅行に変更したりする動きがみられる。こうした動きが、受注量の減少や客単価の低下に拍車を掛けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー運賃の引上げにより、売上は増加しているものの、利用客数が前年比で10%以上減少している。客の外出控えが進んでいる状況がうかがえる。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・物価高が続いていることから、景気はやや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き一般住宅の販売動向が非常に悪い。金利の上昇も逆風となっている。これから工務店の倒産が増えることが懸念される。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・買物に対する客の慎重さが目立っている。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・当地における工事需要の減少、不漁の影響により、来客数及び販売量が大幅に減少している。来客数が回復するような見通しもないため、景気は落ち込むことになる。
	×	衣料品専門店（店長）	それ以外	・季節商材の実売期であるものの、気温の影響に加え、ビジネスシーンでのカジュアル化が一段と進んでいることから、商材と客のニーズにずれが生じている。
	×	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少が続くなか、減少幅が拡大している。宿泊料金を始めとした旅行費用の高止まりが続いていることから、来客数が回復する気配も感じられない。
企業 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年度からの繰越工事に加え、新年度に受注した工事の各現場も早期に本格稼働していることから、好調であった前年を上回るペースで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	・倉庫の利用については、バターや粉乳などの乳製品が相変わらず好調であり、空きスペースが出てくれば、その分、保管量が増えていく状況となっている。トレーラー輸送については、合板や飲料容器が増加しているほか、古紙を中心に、紙パルプにも動きが出ている。道外の雑貨についても、取扱量が増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問合せ件数及び受注量が増加している。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が順調に推移している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・公共投資と民間設備投資が堅調に推移しており、国内の建設投資は高水準を維持している。ただし、資機材の価格高騰や人手不足の影響もみられることから、先行きはやや不透明である。
		農林水産業（経営者）	取引先の様子	・6月は、果物の収穫時期を控えた端境期となるため、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	・6月の販売量は前年比マイナス11%であった。3か月前の販売量は前年比マイナス12%だったことから、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・多くの商材の入荷について、見込みが立つようになった。ただし、価格が上昇しているため、今後に不安が残る状況である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足で対応できない案件が増えている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、景気悪化を懸念する声を多く聞く。ナフサ由来の製品や資材について、仕入先の出荷調整による調達遅れや価格上昇がみられることで、収益機会の逸失につながっているという声もある。このため、景況感はやや悪い状況のまま変わっていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、不動産登記業務を中心に、売上がやや増えているものの、季節要因を考慮すると、景気はさほど変わっていない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・様々な商品の値上げにより、受注の動きが鈍化している面はあるものの、前向きな企業や力のある企業では、国の補助金なども活用しながら、設備投資を行っている。全体的にみると、景気は横ばいで推移している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注案件が増えていることもあって、3か月前の予測と比べると、売上は増加傾向にある。ただし、ベース商品の売上は、若干減少している。中東情勢などの影響を注視しながら、今後の販売動向を見極めていく必要がある。
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は前年と変わらないものの、価格改定を実施しているためであり、販売量は減少傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・新築住宅着工棟数の減少傾向が続いている。主力商品の1つであるパネルヒーターの出荷台数は前年比90%となっており、4年連続での減少となっている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産業や建設業の取引先において、需要はあるものの、資材や原材料の価格高騰、中東情勢の影響による資材の調達遅れなどが生じている。納期の遅れや追加料金の発生、契約への影響などもみられている。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(北海道)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前と比べて、求人数は2割の減少となっている。ただし、客先からは、とにかく良い人材が欲しいという声が多く、人材のニーズは衰えていないことがうかがえる。一方、人材エージェントからの外的な提案も多く、人材エージェントの質が問われ始めている。また、人材側では、多数の人材エージェントを利用して転職先を探す動きが活発になっており、採用が決まっても辞退するケースが増えている。これらのことから、求人企業、人材エージェント、人材の3者のミスマッチが目立つようになっている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数が増えている一方で、求職者は時期的な影響もあって減っている。また、求人の時給がやや低下している状況もうかがえ、景気が良くなっているとはいえない状況にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数は引き続き減少傾向で推移している。求人をWebで探すことが当たり前になっているものの、自分で企業の話を見聞きして、応募したいと考える求職者が増えており、リアルイベントに参加する企業や求職者数が増加している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・インバウンドの回復に伴って、宿泊施設などの観光業界の好調が続いている。また、ホテルの新設や航空イベントの開催などによる効果も一定程度みられている。ただし、原材料価格やエネルギー価格が高騰しているなか、ここに来て収益悪化に直面する企業が目立つようになっている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・中東情勢の影響で、物価高が一段と深刻になっており、全体的に節約志向が強まっている。このため、景気は厳しいまま変わらない。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・当地における5月の新規求職申込件数は前年比マイナス5.5%、月間有効求職者数は前年比プラス0.8%であった。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年と比べて減少しているものの、求人数の減少幅は月によって上下しており、求人数の減少傾向が、景気の悪化によるものとはいえない状況にある。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・道内の有効求人倍率はやや弱含みであるものの、企業の新卒採用意欲は高く、人手不足を背景に、採用予定数を維持又は増やす企業が多くみられる。一方、企業側が、採用の質を重視する姿勢も強まっている。学生にとっては、売手市場が続いているものの、早期化する選考への対応が重要になっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・中東情勢の影響や円安、物価高などにより、先行きの不透明感が強まっており、求人数は業種を問わず横ばい又はやや減少傾向となっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・中東情勢の影響により、製造業や卸小売業などにおける中小企業の生産性が低下しており、人員確保の様子見する状況がうかがえる。ただし、現時点では景気への影響はそれほどみられていない。

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

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらない。前年比では118%である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年より多少増加し、販売量の動きも良く、売上は前年比113.2%と好調に推移している。単価もそれなりに上がっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ナフサ不足の影響による原材料価格の値上がりを前に駆け込み需要が発生しており、カーテンの注文が多くなっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・イベント出店時の売上が3か月前と比べると多少増加している。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・チェーン店全体ではばらつきがあるものの、現時点では景気の底は脱した印象を受ける。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当社店舗の売上は、隣県では良い状況にある。ただし、当県では消費者がより慎重な購買行動を取っているため、隣県店舗の売上を6%ほど下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数及び販売点数が増加している。売上も前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価が上がっているにもかかわらず、買上点数が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数の微減を単価がカバーしている。販売量も前年並みに回復している。自治体などが発行しているプレミアム付商品券の影響とみている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・景気が回復したとまではいえないものの、セールを実施していることもあり、売上、来客数共に増加傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・物価対策として低単価商品を充実させた結果、客単価が上昇している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・自治体が発行している宿泊クーポンが好調である。クーポンの消化率も高く、県内の宿泊者数は増加している。一方、クーポンの適用対象が指定の宿泊予約サイトからの予約に限定されていることから、宿泊施設への直接予約と比べて利益率の低下が懸念される。来客数の動きだけをみると、やや良くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・春からサービスエリア拡大のための設備投資を始めている。工事完了区域から順次営業活動を行っており、新規加入者数は順調に伸びている。高齢者は放送サービス、若年層はインターネットサービスへの加入が多くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・燃料費の高騰により旅費交通費が増加しているが、入場者数は前年より増加している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・ここ半年ほど続いていた来客数の減少は、どうにか下げ止まっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・当地域では、地域経済の根幹ともいえる老舗企業の倒産が相次ぎ、地域の経営者に経済的、心理的に大きな影響を与えている。消費マインドは依然として高まらず、メリハリ消費の傾向がますます強まっている。また、低価格志向も強く、小売店としては、価格面だけを見てドラッグストアや大型スーパーと比較されると苦しいものがある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は街でのイベント開催や来店動機となるコンテンツによって変動するものの、前年比マイナス傾向が続いている。
	百貨店（経営者）	販売量の動き	・営業施策の刺激に対する反応は鈍く、販売量は多少増えるものの継続的ではない。特にファッション領域ではセール前の慎重な購買行動がみられる。	
	百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は前年を上回っており回復傾向にあるが、購入は必要最低限であり、売上は前年並みとなっている。	

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（経営者）	単価の動き	・平均1品単価は前年比2%弱と、価格政策もあり前月よりやや低下している。来客数は前年並みだが、買上点数は価格政策を行ったにもかかわらず前年割れが続いている。前年同月と比べて日曜日が1日少なかったが、売上は前年並みである。商品の価格上昇に客がまだ慣れておらず、価格に敏感で購買に慎重な姿勢がみられる。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・全体的な景気は変わらない。ただし、前年と比べて気温が低いことから、販売量の低下がみられる。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・来客数は前年とさほど変わらない。客の買い控えが見受けられ、客単価は前年比1~2%程度低下し、買上点数も減少傾向にある。ただし、原材料価格の高騰や仕入単価の上昇により1品単価は上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数はやや減少し、客単価は上昇している。全体で見ると売上は前年並みを維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は気温や天候に左右され、安定していない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人関連では夏の作業服やアイスベストの売上は順調だが、店舗販売におけるお中元の出足が悪く、苦慮している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・扱っている商品の価格帯もあり、新規客はなかなか増えない。物価高の影響もあり、来店を控えている客も多い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ここに来て高単価商品の動きが鈍くなっており、値頃商品やセール品といったお買い得商品が需要の中心になっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比90%の状態が続いている。一方、原材料を始めとした物価の上昇に伴い販売価格が上昇しており、客単価は前年比100%となっている。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・温暖化の影響や2027年からの新たな省エネ基準導入を前に、エアコンの販売は好調である。さらに、テレビもスポーツ大会等で需要が盛り上がり、販売量は前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が出たにもかかわらず、それを見に来店する客が余りいない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からは、物価上昇が続くなかで生活状況が前年とは変化しているという声を聞く。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数や受注量は若干増えているものの、配車量が追い付かない。配車がないと登録台数が増えず、登録台数が増えないと売上につながらず、収益が出ない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・顧客の主な来店目的は点検・整備入庫であるが、来客数は3か月前比85%となっている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新車部門の売上自体はバックオーダーに支えられ前年超えて推移している。一方、足元の受注は前年を大きく下回っている。特に金利上昇に伴い、割賦販売が急速に減少しており、受注のブレーキになっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・中東情勢の影響を懸念してか、消費者は単価が若干高くても購入する傾向にある。全体的に小康状態といった印象を受ける。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・空調服関連を始めとした夏物の動きが前年と比べて良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は相変わらず少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は閑散期で、インバウンドも動かない時期である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安及び燃油サーチャージの高騰により、海外旅行の販売が苦戦している。
		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はみられない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・客単価が上がっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の動向は例年と変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比95%で、過去1年の平均値となっている。物価上昇が消費を抑え込んでおり、売上増加に結び付いていない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・物価高の影響か、パーマやカラーの施術数は横ばいだが、付加価値メニューを選択する客が減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年配の常連客の来店数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅に関しては下がり基調だが、非住宅案件は増加している。総合的にみるとほぼ変わらない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・リフォーム工事では、中東情勢の影響により原材料や資材の価格高騰の影響が出ており、工事完了の遅れや先送りが発生している。エアコンの交換は、2027年からの新たな省エネ基準導入を前に増加が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・値上がりが続いており、販売量が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高が続いており、生活必需品以外の買い控えなど消費者の節約志向がうかがえる。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・客単価や買上率の低下がみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・以前は物価高でも催事やイベントでは客単価が上がっていたが、少しずつ客単価が落ちている。
		スーパー（店舗運営）	販売量の動き	・3か月前と比べて買上点数が減少している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・世界情勢の不安もあり、客はお買い得な商品を必要最低限購入する傾向にある。客単価、買上点数に伸びはみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を大きく下回っており、売上も2%減少している。近隣で週末に開催されるイベントが工事の影響により会場を変更しており、痛手となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・地方では賃金が上がっていない。また、当地域は例年空梅雨が多いが、今年は梅雨らしい雨が降り寒いため、売上が悪い。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上を上げるために商品を増やしても廃棄だけが増える。経費増加のスピードに売上が追いつかず、利益が減り続けている。人を減らそうにも、やることは増え続けているため難しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年は雨がほとんど降らなかったが、今年は雨も降り、気温も低いため、来客数が前年を割っている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・税金や公共料金の代行収納の支払が多い。税金については、一括で支払う人が前年より増えている。また、先行きへの不安から、生活費を削ってでも優先的に支払う動きがみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きに変化はない。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・客は戸建て住宅やマンション購入時、インテリア用品や電化製品もそろえたいと考えているが、物価高の影響により必要最小限のものしか購入しない。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。競合店も苦戦していることから、靴や履物全体の動きが良くないようである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売価格が高止まりしており、1件当たりの給油数量が減少している。また、中東情勢の影響により燃料油以外の商品の値上がりも続いており、販売件数も減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年比93%、来客数は同89%となり、大きく減少している。要因としては、飲食店の改装による閉店が前年より約20店舗増加したことが挙げられる。また、天候不順により夏物衣料の動きが鈍くなっている。さらに、物価高や中東情勢の影響により様々なコストが増加するなかで、食品関連業種でも来店頻度の減少がみられ、現場では消費者の節約志向の高まりがうかがえる。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて予約状況が悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数がゼロの日も何日があったが、他の日の客単価が良かったため、どうかしている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比98%だったが、今月は95%を切っている。今月は連休がない分、平日のランチ、ディナーは数字をかなり落としている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価が例年よりも低下している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・中東情勢の影響による物価高や品不足など不安要素が多いため、消費行動にメリハリがみられる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・国内旅行者が減少している。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・所得は上がらず、物価高だけが進んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は約106.1%だったが、今月は95%で下向いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・客単価やレジ通過客数は落ちていないが、来客数が減っているため、売上は小幅ではあるが減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・市内から訪れる客が減っている。それ以外の国内客とインパウンドの数はそれほど変わらない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・学校団体は堅調だが、天候不順や節約志向等の要因により一般客が伸びず、来客数は前年を下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・前年と比較して、リピート回数が鈍化している。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・客先の資金の都合や商材の入荷遅れにより、販売量が減っている。シンナーなどナフサ由来の資材は入荷のめどが立たず、塗装などの工事受注がストップしている。潤滑油や作動油も入荷のめどが立たないため、オイル交換などの作業ができず、客先の稼働にも影響を与えている。
		その他サービス [寮管理]（管理人）	お客様の様子	・ゴミ袋など石油由来商品は在庫がなく、あっても発注量が制限されるなど入手が難しい状況にある。材料価格の高騰により、経済活動に悪い影響が出ている。
	×	一般小売店 [医薬品]（経営者）	お客様の様子	・繁華街では悪質な客引きが多くなったため、今月から16～23時の間、警官や警備員が繁華街で取締りを行っている。繁華街を歩く人たちがその状況に驚き、店に全く入ってこないという日が続いている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・自治体が発行する1人当たり7000円分の商品券が配付されている。今月末の使用期限が迫っているが、それでも無駄な買物は一切しない。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が完全閉店セールを実施しているため、多くの客がそちらに流れ、売上が大きく減少している。
	×	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・中旬頃から、スーツを目的とした来客が大きく減少している。クールビズや軽装化によりスーツの需要は減少していたが、ここに来てその減少傾向が加速しており、非常に厳しい状況になっている。
	×	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・梅雨入りしたため、湿度だけが高く、例年よりも最高気温、最低気温共に低い日が続いているため、例年この時期に売上構成比が高い夏物商材の販売量が減っている。サッカーワールドカップの需要も思ったほど伸びておらず、景気は悪い。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・賃上げが物価上昇に追い付いておらず、多くの消費者が支出にかなり慎重になっている。レストランへの来店の数も減少傾向が少なく、厳しい状況が続いている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・業種に関係なく、納入業者からは値上げをしているものの売上は減少しているという話を聞く。当社においては、来客数、売上共に減少している。
	×	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が大幅に低下している。主な要因は大口客の減少である。
	×	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・官公庁案件は価格競争の激化により受注環境が悪化している。民間案件は予定どおり実施される案件が減少している。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (東北)		農林水産業(従業者)	取引先の様子	・さくらんぼ、桃の販売が始まり、顧客の需要が高まってきている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連の動きが活発となっており、全体受注売上が伸びている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注した工事を1つ1つこなしている。また、大口工事を新たに受注している。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・売上をけん引しているのは値頃感のあるレギュラー商品である。
		その他企業[企画業](経営者)	それ以外	・当地の観光土産店がにぎわいを見せている。地場特産品の野菜や多種多様な菓子類などが好評を博している。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・業種を取り巻く環境や地方の中小企業の現状、中東情勢の影響による価格引上げに改善の兆しがみえない。世界経済の動きに翻弄されている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中東情勢を受けて、顧客の販売計画及び生産計画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	・具体的な案件の進展に乏しく、低調な状況が続いている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変動はない。ただし、メモリなどの部材供給に遅延が発生しており、先行き不透明な部分もある。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・予定していた受注契約が交渉により1か月遅延している。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・人手不足によりこれ以上は受注量を増やせないため、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	・中東情勢の影響が多少出ているものの、景気が良い状況は変わらない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・価格低減要請の傾向は変わらない。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・全体としては企業の設備投資や個人消費は堅調であり、物価高は続いているものの、総じて景気が下向している状況にはない。ただし、一部の企業においては原油由来製品の不足による影響が出ており、業種によってまだらな状態となっている印象を受ける。
		広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・株価は高騰しているが、物価の更なる上昇が先行き不安感を呼び起こし、景気動向は足踏み状態である。広告業界の主要産業である流通、小売、エネルギー関連の広告出稿は、依然として低レベルで推移している。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・景況感に不安定さはあるものの、広告出稿については大きな変化はみられない。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・顧客の発注数は例年並みで、大きな変化はない。
		経営コンサルタント	それ以外	・中東情勢によるマイナス要因と株高を始めとするプラス要因がきつ抗し、消費の現場はこう着状態にある。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売業、サービス業は一定程度の業績を確保しているが、建設業、製造業の業績が良くない。資材価格の高騰、人手不足等の影響により工事の着手が遅れ気味で、中小企業にしわ寄せがきている。全体としては、景気はやや悪い。
		その他企業[協同組合](職員)	取引先の様子	・景況感に変化はない。
	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・さくらんぼが県内全般的に豊作だったことで価格が低迷していることに加え、当方は不作だった。	
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・お中元ギフトは順調に推移しているが、駅構内店舗の土産需要は厳しい。物価高の影響が大きい。	
	食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いていることに加え、原材料価格の度重なる値上がりがあり、利益が出ない。	
	食料品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・月の前半と後半で状況が大きく異なっている。飲食店、土産品共に伸長したが、中旬以降、特に平日は来客数が減少している。	

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
		木材木製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年と比較して低調のまま推移している。中東情勢による混乱は落ち着く方向に向かっているが、仕入価格の上昇を販売価格に転嫁し切れていないため、板挟みの状態で、利益率が低下している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱貨物の荷動きの鈍化が続くなか、荷主との運賃等の値上げ交渉は進捗している。一方、人件費や燃料、車両、タイヤ等の価格上昇に伴うコスト負担の増加に、値上げが追い付いていない。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の発注が大幅に減っている。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に発注工事が大幅に減少しており、厳しい状況である。
	×	不動産業（従業員）	それ以外	・不動産相場の下落を売主が理解できておらず、供給過多の状態になっている。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・中東情勢を受けて先行き不透明だったため、製造業、飲食業、卸売業、石油関連商品を扱っている企業などでは採用を一旦ストップしていたところが多かったが、先行きが見通せるようになり、採用を再開する企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用者数は、全国的にも前年比でも低調である。人手不足を補うための採用は大手企業を中心に減少している。人員の減少分について全てを補充するという考えが見直されつつあり、業務の効率化やITツールの導入などで対応する動きが広がっている。その結果、採用要件が厳しくなっており、従来であれば採用されていた人材が採用に至らないケースもみられる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人以外の広告を出稿する企業数が減り続けている。その背景には原材料価格の高騰や人件費の増加に伴う広告予算の削減がある。広告出稿が増えない限り、地域全体の景気が上向いているとはいえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・国がアルバイトの労働条件確認キャンペーンを実施している。中小企業は労働環境の適正化が求められている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比では減少が続いており、3か月前比でも16%減少している。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高により卸売小売業の採用意欲が低下している。製造業でも原材料価格の高騰による影響を訴える声を聞く。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は3か月前まで前年比約95%で推移していたが、直近は80～85%で推移している。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・市場価格の上昇スピードが速く、料金の値上げが追い付いていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が減少している。中東情勢に端を発する資材の価格高騰や不足といった影響が各方面に及んでいる。製造業ではAI関連での半導体需要を背景に、電子部品製造などで増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で3か月連続の減少となっている。有効求人倍率も1.1倍台となり低下傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で有効求職者数は微増となり、有効求人数は減少している。有効求人倍率は6か月連続で前年比マイナスが続く、総じて弱含みで推移している。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人数は前年よりも減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・6月からは求人広告に加え、県内の企業広告の掲載も減少している。

### 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)		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3月の売上が非常に悪かったため、それと比べれば良くなっている。ただし、前年比ではマイナスである。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコン販売が前年比110%で推移できている。安価な機種については品薄になるとの見込みから、早めに購入する顧客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・6月の家電販売は、気温低下もありエアコンが前年と比べて低調に推移したものの、その他の商材や単価の動向が全体の売上を下支えしている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会、結婚式に対応した総合ホテルだが、宿泊だけは前年比150%で推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・少しずつ客が物価高に慣れてきたのか、コロナ禍直後の価格転嫁局面を彷彿とさせるようである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きが良かったので、前年同月と比べて11%の増収である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・このところ米価が2000円台後半となり、家計の圧迫が緩んできている。ただし、今後は中東情勢の影響が出る可能性があるため、予断を許さない状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・これも特需というなら、ワールドカップの有力選手の髪型を真似したいと要望する客が増えており、客単価が上向いている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・米価が値下がりしているのは有り難いが、その他の商材が少しずつ値上がりしている。石油の影響が大きい、何とかならないものだろうか。客は買物に苦労していて、タイムセールのあるスーパーなどを大いに利用している。この状況では変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・値上げや価格高騰の影響もあり、購買意欲は停滞しているものの、世間の動向が沈静化し小康状態で、近隣の客の消費は安定している。最近では、宝飾品、アクセサリー、マッサージ器等の高額品売上が富裕層を中心に目立つこともある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・中東情勢の影響は大きく、物価高騰で来客数や買上点数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は台風の影響もあったため、来客数や売上は余り伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数はここ数か月変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・この数か月の物価高に、賃金の昇給が追い付いていない。大規模小売店の来客数は増えているものの、客の顔には満足感が余り見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・電気自動車関連の補助金は自動車市場の活性化には寄与するものの、景気回復には波及効果が乏しい。景気回復の契機となることを期待したい。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・全体的に人の動きが少なくなって、購買力も伸びていない。何か引き締めているようである。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の消費控えに加えて、梅雨と台風接近等の天候状況の悪い日が多いことも要因ではないかとみている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ある程度は予約で動いているが、フリー客の動きは弱い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・過去3か月のうちゴールデンウィークを除くと、地域全体の来客数は上昇傾向だが、宿泊客数は全体的に横ばいである。何かに特化した施設は非常に好調だが、今までのスタイルを踏襲した施設は苦戦している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・例年インバウンドのグループ利用が目立つ時期だが、今年は余りみられない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・不安定なナフサ供給の影響により、現場の進行が遅れている。入荷が遅れる予想が出ているため、警戒が続いている。	

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
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・このところ数か月間、当地では余り動きがない。問合せも少なく、閉店、移転の企業が増えてきている。特に、個人の飲食店関係の閉業が進んでいる。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・依然として、建築資材の高止まりは続いている。客もこの件については承知しているものの、イメージしている金額とのかい離が大きいために保留や見送りになっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・旅行や街のイベントへの積極的な参加は見受けられないものの、購買意欲や消費マインドの低下が懸念される。さらに、中東情勢の影響により、商品価格上昇と来客数減少が今後も続けば、景気上昇は見込めない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・1年3か月ぶりに前年を基準にした売上達成度が100%を超えられなかった。3か月前より2割弱達成度が下がっている。売上をけん引していたインバウンドの購買力が落ちていることが要因で、2～3か月前よりも高額商品を買わない傾向が顕著になっている。国内観光客の購買力は、依然として低調である。
		スーパー（商品部担当）	それ以外	・中東情勢が、至る所に影響している。包装資材、輸入品の不安定な入荷や食材の値上げと厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価上昇の影響による節約志向の高まりから、客の来店頻度や買上点数が減少している。主要ターミナル駅では観光客の需要はあるものの、日常利用客を中心に慎重な購買行動がみられ、3か月前と比較すると景気はやや下向きである。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・いろいろな物の値上げがある一方、賃金上昇はないため、今までと変わらない生活でも節約しなければならない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・5月に持ち直したかに見えた来客数が再び悪化している。明確な要因が分からず、対応に苦慮している。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・事業所給食部門では、食材の値上がりや人材確保難による人件費の上昇傾向が続いている。機械への置き換えや完全調理品への移行なども限定された範囲にとどまっており、収支面の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2～3月の観光シーズンまでは需要がないため、若干悪くなっている。料飲部門も3か月前の歓送迎会シーズンと比べてやや悪くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・オフシーズンではあるものの、インバウンドを含め、来客数減少が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼、夜共にタクシー利用客は減少している。電車も乗降客が少なく、自家用車の送迎も多い。飲み会等も1次会で終わる会が多く、深夜の乗客は少ない。6月22日よりタクシー料金が値上げとなり、利用客が少なくなる一方である。
		通信会社（社員）	単価の動き	・当業界では中東情勢の影響を一部受けており、仕入単価の上昇や納期遅延が発生している。納期遅延は、特に新規契約に向けた営業活動にも影響するため、情勢を見つつ好転を期待している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・利用中の製品が古くなって調子が悪くなるまでは買換えに至らない流れが続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3つの台風接近に加え週末に降雨日が多く、週末レジャーへの出控えが目立ち、前年に比べて入園者数が減少傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・台風や梅雨の影響によるキャンセルが多数出ている。また、物価が上昇しているなか、プレー代の値上げができない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・原油不足による各部材の高騰で、コスト高が見込まれる。これから相当な影響が出てくる。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・物価高に加え、商材の入荷が遅くなっている。中東情勢の影響はないという割に、このような状況が続いている。客に提示する金額がかなり上がってしまうが、価格転嫁は難しいため、状況は厳しい。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・台風接近や夕方から朝方にかけて気温が低かったこともあり、客足が鈍かった。

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
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比82%と前月から大きくダウンしている。原因はエアコン販売の落ち込みである。2027年の新たな省エネ基準の関係で、駆け込み需要はあるものの、梅雨らしい天候の日が多くなり、一段落してしまった感がある。
	×	その他専門店（総務担当）	販売量の動き	・在庫が不足しているため、悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ボーナスや年金が出た後の週は忙しかったが、それ以外は盛り上がらない。特に、夜が動かない。同業者との会合でもその話題になったが、どこも厳しい状況である。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・一時的なものかもしれないが、商品単価上昇による買い控えが見受けられる。
企業 動向 関連  (北関東)	-	-	-	-
	-	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・食品関係ではかなりの品目で値上げがあり、取引先も度重なる価格改定で疲弊している。今後も価格高騰は継続する状況のなか、商売を継続するかどうかの検討に入る小規模事業者が出始めている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、横ばいである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の景気は大手建設業関係と連動しており、全体的に低調である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に低位で安定した状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価とは違い、3月決算期から引き続き低値安定基調にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量などは変わっていないものの、材料費や消耗品は全てが値上がりしている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の生産は、ほぼ計画どおりに進んでいる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現状は、夏物家電、特に2027年の新たな省エネ基準開始もあり、白物家電のエアコン、冷蔵庫等の物量が前年比で2割増加となっている。また、その他レジャー用品も前年並みの物量を確保している。ただし、燃料価格の高騰とナフサの問題もあり、特に、エンジンオイルの不足等、運賃高騰による協力会社の車両確保は、物量に対し苦労している。現状は運賃等の値上げもしてもらっているが、コストが増えているため、変わらない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・引き続き、受注確保はできているものの、仕入単価が上昇している分の価格転嫁がなかなかうまくいかない。物は流れているが、最終的な利益確保は薄くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・下請企業の一部は中東情勢等の影響も落ち着き、原材料価格の上昇も緩和され、コスト面で一息着き、受注も上向く見通しである。ただし、製品値上げに注力してきた中小企業の一部では、駆け込み需要の反動で受注が減少しているところもある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・やはり、人口が少ない小さな田舎町では良くなることも悪くもなることもない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・大手企業の夏のボーナスは順調らしいが、原油価格の高騰で仕入先から値上げの連絡がきており、取引先への見積書提出業務で忙しいという事業所もある。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建設現場や工場等へのガス販売量が微減傾向となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これから3か月の受注が通常月の3分の1くらいになってしまう。どんどん落ちてきて、やや厳しい状況になっている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子、受注量、販売量の様子等、全て減少しており、非常に良くない状況である。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度から3か月間の広告出稿件数及び請負額は共に15%減少している。特に、飲食店の広告出稿が目立って減っている。	

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
	x	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・業務契約や賃貸は横ばいだが、資材や燃料費の値上がりや賃料等の値上げ分を超えており、利益の確保が難しい。
雇用関連		-	-	-
(北関東)		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・コールセンターの派遣業務が増えているため、やや良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規求職者の登録で50代以上の割合が増加しており、企業側の要望とのギャップが埋まらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で4か月ぶりに減少したものの、前年同月比10%未満の減少と横ばいの範囲である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・業種によって差はあるが、求人の動きは総じて変わらない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今年の夏は、エアコン関係の値上げ等が出てきているため、販売員や商品在庫等の確保で活発な動きはある。また、ボーナス支給月で動きがあるものの、衣料品や食料品全般は値上がりしているためか、財布のひもがやや固い。人材面では外国人等の人材募集をしていることから、人手不足には対応している。
	x	*	*	*

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・台風による落ち込みを考慮すれば、3か月前と比べて格段に良くなっている。特に、免税売上が大きく復調し、ラグジュアリー商材の売上に寄与している。国内売上も食品を中心に好調に推移している（東京都）。
(南関東)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	販売量の動き	・依頼件数が増えており、危機的な状況は越えたようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ナフサ不足による資材価格の高騰と住宅ローン金利の上昇による客の様子見が現れた結果、今月の販売量は目標数字の約72%となった。ただし、3か月前と比べると倍以上になっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・商材価格及び取付けのための部材が品切れ又は値上がりしている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・眼鏡は3月末から10月頃まで繁忙期といわれる。現在は繁忙期のため、前年と同様に来客数、売上共に伸びてきている。日ざしが強ければ、通常レンズ以外にサングラスも購入してくれる。1本だけに終わらず、2本、3本と客単価を上げる営業努力をしていきたい。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・中東情勢の改善や株価の上昇傾向から、高額品を中心に堅調な伸びを示している（東京都）。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、宝飾時計を中心とする高価格帯商材の売上が好調であり、客単価が上昇している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月同様に宝飾時計領域に加え、ラグジュアリーブランドのハンドバッグや化粧品といった婦人雑貨が、単価の上昇を伴って好調に推移している。国内客、海外客共に力強い伸びを見せている（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・地政学リスクの不透明さは残るものの、株高、円安等の影響もあり、国内客及びインバウンドへの販売量が増加している（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	来客数の動き	・食料品など生活必需品は安定的に推移している。一部の富裕層の消費意欲は高水準を保っている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・店舗内の購買動向として、食品が順調に推移している。これまでは価格上昇が売上増加の主因であったが、足元では果物等シーズン品需要の高まり、買上点数の増加がみられることから、上向きと判断している。

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（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べるとやや良くなっている。今月はボーナスや年金の支給月でもあり、来客数が少し伸びている。単価が高くて気にせずコンビニで買物をする客が増えているのかもしれない。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・今月は揚げ物や飲料のセールを行った。通常よりも踏み込んだキャンペーンで新たな客を得ることにより、ふだん使いしてもらい狙いがある。いつもは利用しない客にも改めて利用してもらい、商品の良さなどを知ってもらう機会が増えた。キャンペーン実施で売上はもちろん伸びるが、大事なのがそれが後々の集客につながっていくことである。
		衣料品専門店（従業員）	それ以外	・今月は市のイベントがあり、来客数が増えて徐々に売上が増加している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・景気は2極化している。当店の場合、売上、来客数は増加しているものの、周囲が値上げしている状況下でメニュー価格を据え置いているため、価格差による客数増加も考えられる（東京都）。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが再び増加に転じている（東京都）。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	販売量の動き	・中東情勢が落ち着きつつあるため、やや良くなっていると回答したが、原材料価格の高騰が止まらないというちは、良くなるとは考えられない。現在も何に影響があるのかみえてこないため、不安である（東京都）。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えており、客単価も上がっている（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	単価の動き	・今年度も、前年に行った価格転嫁交渉が有効に稼働していることから、前年比プラスアルファの利益実績を計上している。ただし、今年度の材料の値上げ、最低賃金引上げ動向がどの程度のレベルか分かっていないこともあり、予断を許さない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・スタンダードより少しランクアップした施設を希望する客が多い印象を受ける。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は思っていたより客の利用が良く、仕事がうまく回っている。配車アプリ、会社の無線、駅出しと利用が平均してある。ただし、ここ数か月、深夜の利用は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今は社会的に中東情勢を不安視している人が多いとみられるが、我々タクシー業界で影響があるのはガソリンやオイル等の供給問題である。日々の業務については、暑さと梅雨で客の利用がふだんよりも多くなっている（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・電話等の問合せ件数はふだんと残り変わらない。また、これから高くなっていく（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・6月の受注件数が伸びている（東京都）。
		その他レジャー施設【ボウリング場】（支配人）	来客数の動き	・前月に続き企業コンペが増えている（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・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、ホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業は、材料費や人件費が高騰しており、公共工事を含めてスムーズな受注ができなくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、来客数がやや減っている。客が買物に慎重になっており、しっかりと状況判断をしてから購入を決定する状況にある。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は悪くない。株価が高いときは当地域のような富裕層が多い街は売上が伸びる。ただし、単価が低い店や飲食店はさほど良くない（東京都）。
		一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・売上自体は大体前年並みだが、客がいろいろなところに相見積りを取っているようで、他店と比べてどうこうとはっきり言うてくることがあり、とにかく厳しい（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
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・家電製品の動きは余り良くないが、電気工事や電気自動車の充電設備工事の動きがある。エアコンは好調ではあるものの、商材及び取付部材の確保が大変である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・景気は悪いことは悪いが、ずっとその悪さが続いているので、どちらともいえない。最近、専門店の関係で高齢者や地元の困りごとなどの相談客が増えてきて、多少成約に結び付いているため、それ程よくはないが、このまま続いていくとみている（東京都）。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・安定期のため変わらない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・発注数、来客数共に想定より伸びていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前の文具の繁忙期と比較すると売上はやや落ちるものの、6月としては来客数や売上が増加傾向にあり、新学期から引き続き景気は上向いている（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・6月は自治体が開催しているキャッシュレスキャンペーンのために来客数が増加し、販売量が増えている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭及び外商部で様々な施策を講じており、売上単価が上がってきている。ただし、今月は台風等で休業日が数日あり、営業できない日があったため、天候の影響による売り損じが相当発生している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・売上の増加を期待していたが、今一つ伸びていない。競合先もたくさんあり、販売量がなかなか増えない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・上得意客向けの限定クリアランスセールが既に始まっており、衣料品は上得意客中心に順調に推移している。これから夏休みの旅行シーズンに向けた購買、買い回りもみられる。食料品は、値上げ品目が多いことから、慎重に購入している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月は、インバウンドによる高額ブランド品等の動きが堅調である一方、一般客の購買行動は必ずしも活発とはいえない。一部の紳士ファッション関連が低調であり、食料品を始めとした日用品についても足踏みが見られる。身の回りの景気については、やや下振れ含みの横ばいで推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都内百貨店では、インバウンドが前年比で2けた増加しているため、3か月前より来客数そのものが増えている（東京都）。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・改装によりクローズしている区画があるが、売上はそこまで落ちていない。食品催事が盛況である（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数より販売点数が悪くなっている。客が商品の購入に慎重になっており、積極的に買物に行かない雰囲気がある。
		スーパー（店長）	それ以外	・買上点数は前年並みではあるものの、1人当たりの買上点数が落ちているため、1品単価が上がっても売上は横ばいである。客も買い回りをして価格を比較している。
		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（営業担当）	単価の動き	・単価の上昇は依然として継続しており、生活防衛意識が更に高まってきているため、販売量は低調である。そのため、単価の上昇に連動して買上単価が上がってきていない。来客数は前年に近づいているものの、トータルでは前年並みである（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨らしい天候で、客足が鈍い。気温が高かった前年と比べると厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比では非常に悪い。単月だけでなく前年から継続的に来客数が前年を下回っている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・確実に景気は下がり基調だが、サッカーワールドカップのお陰で何とか持ちこたえている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・相変わらず来客数、販売量共に良くない。低価格の物しか売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・株価上昇など景気の良いニュースはあるものの、恩恵を享受できるのは投資家などに限られており、一般家庭では賃金上昇が物価上昇分を上回らず、全体的には景気が上向きでも消費活動が上向いているかは不透明である。エアコンは、新たな省エネ基準の関係で販売量が前年を超えているものの、他のカテゴリーでは落ち込むところもあり、景気が上向いているとはいえない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・中東情勢の影響などもあり、値上がり収まらず、明らかに来客数が落ち込んでいる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・月初めは暑さの影響によりエアコンの実績が良かったが、その後失速している。インバウンドは中国圏以外の需要が高いものの、全体実績では3か月前及び前年と比べても変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は前年並みだが、サービス部門ではまだエンジンオイル不足が続いており、ブレーキオイルなどの入荷も足りず、売上が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年と変わらず推移しており、エリアでも全体的に冷え込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果が余り見受けられない。また、中古車市況が予想より鈍化している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ローン金利が上がるといわれているため、駆け込み需要はあるものの一部だけで、全体で見るとさほど変わらない（東京都）。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	販売量の動き	・国内外の社会経済状況に大きな変化がみられるものの、販売量には余り影響していない（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・中東情勢の沈静化により影響が若干緩和されたこと、集客が安定していることなどから、景気は良くなりつつあるものの、変わらない（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・6月の実績は、売上が前年比93.8%、来客数が同98.5%となっている。今月2回発生した台風は、個人利用及び法人利用の宴会それぞれに影響があったものの、大口の宴会はおおむね日延べ対応が進んだため、7月以降で調整となっている（東京都）。
		高級レストラン（役員）	それ以外	・社会全体では、日経平均株価の上昇やインバウンドの動向が継続しており、富裕層の予約来店などがけん引している。一方、円安や物価高も続いており、中東情勢の影響に伴う原油価格の先行きも不透明であることからコスト高が予想されるため、景気のトレンドは変わらない（東京都）。
		高級レストラン（販売担当）	販売量の動き	・個人消費は堅調で、売上也減少することなく推移している。一方で、中東情勢は沈静化するものの、資材の高騰が続き経費を圧迫しており厳しい状態が続いている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3か月前の3月は人の出入りが多い時期だが、今月はどちらかというとケータリングが増えて売上がやや増加している。店舗の方は大体落ち着いているが、人数の多いケータリングの売上が増えたため、売上は3月並みで変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響や大雨予報などで宴会がキャンセルになるなどダメージはあったものの、結果としては前月と変わらない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月に関してだけいえば、天候不順が売上に影響している。3か月前と変わらないというのは、円安が有利に働く業界に身を置く客は裕福に見え、円安で不利になる業態の客の財布のひもは固いためである。輸入業務に関していえば円安の影響は非常に厳しい。仕入価格が上昇する一方で、値上げしたくてもすぐに対応できないため、為替が安定するまでは厳しい状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比105%で推移している（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・時間を経るごとに旅行費用が上昇しているが、受注自体は減少していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・仕入価格が上がってきており、価格転嫁した場合、前年度の費用より確実に高くなるため、消費を抑える客も出ている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・運賃の値上げがあったものの、3か月前と比べると売上は変わっていない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・夏でも気温が高すぎて外出する人が減っている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・順調に新年度が始まり、新番組も順調に推移しているが、その後の引き合いは少ない（東京都）。
		通信会社（社員）	それ以外	・物価の上昇と円安、燃油サーチャージの高騰で、夏休みの計画に海外旅行を挙げる人が1人もいない。小売単価の高値は我慢の域を超え、買わない選択肢が広まっている（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・成長分野であるインターネットとモバイルが、低調なケーブルテレビと固定電話サービスのマイナスをカバーしている状況は変わっていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最小限の内容を選択する傾向は相変わらず強い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・良い商材より、多少悪くても低価格の商材の販売量が増えてきている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・従来同様に自社通信インフラの光ファイバー化を推進しているが、加入者獲得への運動が遅れている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・B to Bに関しては堅調な動きだが、B to Cに関しては値上げ等の市場環境の影響もあって停滞しており、総じて変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・現状は大きな市場の変化もなく、変わらない。株価上昇の影響が今後出てくる可能性がある（東京都）。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・客がお金を余り使わない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・常連客の動向は変わっていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・梅雨時で天候に恵まれないのは例年どおりであるが、2度の台風襲来の影響はかなり大きい。月末の台風7号、8号は関西方面での被害報道のため、外出を控えた人が多かった印象である。3か月前と比較すると集客面では98%程度となっており、例年であれば105%程度の客数増加を見込めただけに残念である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の影響により伸び悩んでいる。
		競輪場（職員）	それ以外	・一時的に事業を休止しており、状況の変化はない。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（従業員）	来客数の動き	・企業コンペは前年と比べて増えているものの、一般来場は少ない（東京都）。
		その他レジャー施設 [ 総合 ]（経営企画担当）	来客数の動き	・インパウンドの動きは変わらず堅調である。ゴールデンウィークの混雑と夏の暑さを避けてこの時期に来日している可能性もある。国内客の動きに変化はないが、台風の影響による来客数の減少がみられる（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度がなかなか伸びない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今のところ新規案件が入ってきていない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・社会状況から上向きといえる材料がなく、平行線である（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・地価や建築費の高騰など懸念材料はあるものの、当社の取扱アパートについては、客の様子は以前と変わらない。富裕層の購入需要は継続している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・部材及び人件費の高騰による原価上昇を企業努力によって抑えても、消費者のマインドが低下したままで、回復につながっていない。
		一般小売店 [ 印章 ]（経営者）	販売量の動き	・石油由来の原材料が値上がりしていることから、消費者が買い控えをしている。どこで落ち着くか見当が付かない。
		一般小売店 [ 米穀 ]（経営者）	販売量の動き	・食料品の物価が高止まりしていることから財布のひもが固くなり、購買に慎重になっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕(店員)	来客数の動き	・6月は花屋にとつての行事がない(東京都)。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・大口客の購入が減っており、売上も減っている。
		一般小売店〔書店〕(総務担当)	お客様の様子	・大学などの高等教育機関向け教科書販売において、電子媒体の需要は堅調である一方、冊子体の販売は低調に推移している。客の購入量は当初の見込みを下回っており、3か月前と比べると景気はやや下向きである(東京都)。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・月を通して天候不順等の影響を受けて、想定を下回っている。リモデルの工事障害も重なり、厳しい結果となっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・国内客、インバウンド共に堅調に推移しているものの、商品群別にみると底をはうような様子で、売上伸長率も鈍化している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・今月は天候の影響を大きく受けている。月初め、月末と2度の台風があり、雨天が12日間と、前年の6日間と比べて2倍であったことで、来客数が大幅に減少している。加えて、平均気温も前年と比べて最高、最低共に低く、夏物アイテムの動きが鈍り、売上が伸びていない。
		百貨店(管理担当)	販売量の動き	・物価高などの影響により商品単価が上がり続けているものの、それを若干上回るペースで来客数、購買数が減少している(東京都)。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・前年と比べると、値上がりに対して購入量で調整する客が増えている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・販売価格の上昇に伴い、買上点数が減っている(東京都)。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・必要な物や見切り品しか買わない客が増えている。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・今月は前年の米の価格高騰の反動で、米の売上が50%と半減している。同時に来客数も3%ほど割っている。
		スーパー(食品担当)	販売量の動き	・5月までは売上が前年を超えていたが、6月に入ってから衣料品や住まいの品が前年を割り込んでいる。食料品は前年並みで推移している(東京都)。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・買上点数が減っている。2個で半額等いるいるなセールを打ち出しているものの、それでも買わない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると、気温が高くなっている分、多少客が増えているものの、前年比では93%程度である。天候による影響もあるが、客のコンビニ離れが少しずつ進み、ドラッグストアやミニスーパーに流れつつあるとみている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月は天候不順もあり、前年比97%程度になりそうである。来客数が減っており、景気自体も良くない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・中東情勢が一段落したようで、株価は好調ではあるものの、一般消費者の懐事情は依然として厳しい状態が続いている。販売期限が近づいた食品は値引き販売をしているが、以前と比べて値引き商材ばかりを買う客が増えている。少しでも値ごろ感のある商材を買う傾向は強く、食品の値上げも続いているため、厳しい(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・6月初旬までは販売促進も奏功して好調に推移していたが、週末に天候不順が続いたことで土日の売上が減少し、悪くなっている(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・前年に比べて周辺でのイベントが多くなっている店舗は売上が伸長しているものの、それ以外の店舗は来客数減少が前月よりも深刻化している(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年比97%と、今年に入ってから今までで最もマイナスが大きくなっている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・主力事業の単価でみると、着物事業は8万7000円で前年比95%、ドレス事業は3万6000円で前年比99%と低下基調にある(東京都)。
		衣料品専門店(販売促進担当)	単価の動き	・中東情勢の影響により原価が高騰している(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
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・建設業関係の客が多く、石油由来の部品が調達できず、収益になっていない(東京都)。
		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・燃料代が上がっていることから、客が生活を守るために、修理の部品や車検の点検項目などを細かくチェックして、少しでも安くするためにいるいると交渉してくる。特に、ワイパーやオイル交換については、安い店で買って自分で交換すると言われる(東京都)。
		乗用車販売店 (営業)	単価の動き	・改良を重ねるごとに車両の単価が上がっている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・6月から診療報酬が改定され、調剤の利益が圧迫されている。
		その他小売 [ショッピング センター](統 括)	お客様の様子	・中東情勢の緊迫化で燃料単価が高騰するなど、消費マインドが低迷している。物価上昇に賃上げが追い付かないどころか、可処分所得や預貯金が減少傾向にある(東京都)。
		その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・日経平均株価が最高値を更新したと報道されているが、飽くまで一部の人たちに恩恵のあることである。物価の上昇は止まらず、生活者の財布は潤っていないと話す客が多い(東京都)。
		高級レストラン (経理担当)	競争相手の様子	・建築費高騰により近隣ホテルの建て替え計画が頓挫するなど、急激な価格高騰により企業の投資が後退している(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・物価高から消費が冷え込んでいる。
		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、ランチはそれなりに客が来店するものの、夜は飲み会を含めて間違いなく客が減っている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊部門は、4～5月は良かったものの、6月に入ってから余り良くない。近隣の大型コンベンション施設での展示会や大型イベントが少なかったこと、集客力のないイベントや催事が多かったことが影響している。宴会部門に関しては前年並みに入っている。全体としては、宿泊が良くなかったため、やや悪くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・依然として中国からのインバウンドが東京に集中している影響から、当地は厳しい。元々需要が取れている国内個人客が都内に取られてしまっているため、厳しい状況にある。
		タクシー(経営 者)	来客数の動き	・物価高が影響している。
		通信会社(経営 者)	販売量の動き	・前月までは案件の受注が増加傾向であったが、今月は減少傾向に転じている(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・前年と比べて、サービスの解約やより低価格なプランへの移行を希望する客が増えている。
		通信会社(経理 担当)	販売量の動き	・2～3年前と比べると食費が2倍くらい掛かっているという話をよく聞いている。何かを削減しようとする意識が高い。
		ゴルフ場(経営 者)	来客数の動き	・物価の上昇が続き、消費者の財布のひもが固くなっている。
		ゴルフ場(従業 員)	それ以外	・かつて予約がなかなか取れない飲食店が2軒あったが、現在は余り混んでいないようである。景気だけではなく、物価上昇等の影響も要因としてあるとみている。また、平日の百貨店の来客数が少ないことも気になることである。
		ゴルフ場(経理 担当)	来客数の動き	・経済の先行きが不透明ななかで、プレーフィーが高額なビジター需要の低迷は特に著しく、物価高騰及び実質賃金の減少を背景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動向が定着している。中東情勢の影響により業務に不可欠な資材の入荷も滞っている上、円安の影響を受けた物価高騰により営業費用は累増の一途をたどっており、利益の創出は困難である。
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・契約者数が減っている。

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
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・客の買い控えが増えている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・どうしたらいいのか、方向性がみえない。一生懸命模索しているが、明るい兆しもみえず、来客数も少なく、単価的にも不安定な状況が続いているため、本当に先が見えない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・中東情勢の影響による建築資材の値上がりが顕著で、購入意欲の低下がみられる(東京都)。
	×	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・食料品はほぼ横ばいながら、雑貨、時計、貴金属の売上が厳しい。6月も原材料費の値上げに伴う販売単価の上昇が続いており、購買点数が減少傾向にある。お中元ギフトの早期受注の出足は厳しく、前年に対し2けた落ち込んでいる。免税関連の来客数はほぼ横ばいである。売上は前年を捉えているものの、全体としては悪化している(東京都)。
	×	スーパー(ネット宅配担当)	販売量の動き	・人件費を含めて全般的にコストが大幅に増加しており、営業収入では賄えていない。
	×	衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・気温が上がらず、降雨が続いていることが来客数に大きく影響している。夏物衣料が売れない。
	×	観光名所(職員)	来客数の動き	・物価高の影響等もあるとみられるが、晴天が多かった前年と比べ、梅雨らしい天候の影響もあり、今月に入り客足が非常に鈍くなっている(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などを行っている。店舗をメインに、インターネット販売もしている。個人の印鑑の需要は変わらないものの、このところ法人関係の注文が増えており、通常月では3~4本あればよいところが、6月は法人設立印だけで8本も入っている(東京都)。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・米国向けの受注が多くなり、受注量が増えている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・既存の半導体製品の需要が非常に高い状態が続いており、景気は少しずつ良くなっている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が20%程度増えている。
		不動産業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・インパウンドによる宿泊需要は引き続き堅調である(東京都)。
		その他サービス 業[警備](経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注案件が増えてきたため、売上も増加する見込みである。
		繊維工業(従業員)	取引先の様子	・染色工場も減少しており、染色の期間が長くなることは、製品製造への影響が大きい。業界的には厳しい状況は変わらない(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が増えない上に、原材料価格が上昇している(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・中東情勢が落ち着いてきたものの、受注量に大きな変化はみられない。材料の仕入価格は相変わらず高騰が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月と比べて悪くなっているものの、3か月前と比べると変わらない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今月までは仕事量は高止まりといってよいが、下旬に入ってからやや落ち着いてきた印象を受ける。
		輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	取引先の様子	・中東情勢は落ち着きつつあるものの、ナフサを中心に原材料不足は否めず、景気は変わらない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物価も原材料費も高止まりしたままで変わっていない。
		輸送業(経理担 当)	それ以外	・運賃交渉に進展はあったものの、人件費や燃料価格等の高騰により、想定ほど収益には直結しない。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・閑散期のため、物量は落ち着いている。そのなかで、燃料価格の高騰、オイル関係の納品遅延により業務に影響が出ている。結果として、収益も伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	取引先の様子	・設備投資については中東情勢の不確定要素が強く、計画の先延ばしが続出している。取引先では手元の案件が少なく、仕事の取り合いになり、単価が下落している。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年秋口から続いていた低調な受注推移から、僅かではあるものの回復基調にあるとの話を聞いている。要因は不明だが、自動車、船舶、産業機械関連の企業からは、受注は上向きと聞いている。不動産、サービス関連はほぼ横ばいである。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・リフォーム工事業者は部材の未入荷に困っているが、工事案件は減っていない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・3か月前から紛争を含め国際情勢が大きく動いているが、ビル賃貸市場は変わらず上向きに推移している。ただし、石油由来の資材の値上げが原因で、メンテナンス工事費の上昇傾向がみられる（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・本業としての売上は今一つだが、エンターテインメント、推し活需要が高まっているため、イベント関連での売上が良い（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに近隣駅まで商店街を歩いて歩きながら飲食店を外からのぞくと、新型コロナウイルス感染症発生前は満員でにぎわっていた店も、現在はそこまでのにぎわいが無い。元々入っていない店は全く客が入っていない（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・株価は過去最高値を更新しているが、恩恵にあずかっているのはごく少数である。米国の動向にまだまだ振り回されており、円安の動きも緩やかであるものの確実に進んでいる。金利上昇の良しあしは人によって大きく分かれる。物価は高止まりしており、全体的に景気は変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金を活用したい会社が多く見受けられる（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	・問合せもあり受注量は増えているものの、対応する人手不足や資材等の値上げがあり、景況感としてはどちらともいえない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・打合せの様子から、特に問題なく推移している（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、来客数、客単価が下がっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・ナフサ不足により、必要な機材の調達が遅れており、工事の発注等がされなかったり延期になっている（東京都）。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高騰により計画案件が中止されるなどしており、受注ができていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取扱量が減少を続けるなか、取引先の事業所の縮小計画が発表された。現況の更なる悪化を予想しての対策かと危惧している（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・いまだ中東情勢の影響が続いており、建設業では設備資材が入手困難になっている。運送業では燃料費の高騰と人手不足があり、利益は減少傾向にある。小売業では食品等の値上げにより売上は増加しているものの、消費者が生活必需品しか買わないため、消費は拡大していない。不動産業では設備機器の価格高騰を物件価格に転嫁して商品単価は上がっているものの、ローン金利の上昇もあり、販売が鈍ってきている（東京都）。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の飲食店では、予約数がやや減少しているという声が増えている。特に、繁華街の高級店では客足が弱く、ランチ営業の検討など新たな営業形態を模索する動きも見られる。原材料費や人件費の上昇に伴う価格改定は続いているものの、値上げによる客離れというより、高価格帯の外食需要全体が慎重になっている印象である。また、当社も制作費の価格改定を行ったことで発注見送りや工数を抑えた相談が増えており、全体としては3か月前よりやや厳しくなっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月は主力商材の1つで大幅な受注量の減少があった。今年4月以降、前年度よりも減少傾向にあったが、6月は突出して減少している（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費者の余計な物は買わない意識がますます強まっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原油調達の影響により様々な物が値上がりし、かつ、石油製品枯渇の可能性から出荷制限もあり、中小製造業の材料が入荷しない又は大幅に値上がりし、事業が大きく停滞気味である。売り先の値上げ容認で多少助かっている部分もあるものの、危機的な状況である（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・中東情勢の影響で原材料価格の高騰が続いている。また、同業他社との競争が厳しく、受注量が減少傾向にある。
	×	出版・印刷・関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・資材の価格高騰に加え、調達できない資材も目立ち、安定的な生産が難しい（東京都）。
	×	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価が高い。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材の納期が不明のため、受注済み案件の着手が延びている。
	×	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が高騰しており、受注価格にも影響している。日本銀行の金利上げにより販売価格にも影響が出てきそうである（東京都）。
雇用関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人背景が社員の欠員であり、忙しくなっているものの待遇が上がっていないという話が多い。これから売上増加、賃金上昇とつながっていくとよい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・季節性の特需などもあり、求人数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地域の社会課題解決に向けた案件が活況である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・景気は、これまでの物価高により圧迫された良くない状況は脱しつつあるものの、手放して良いとはいえない。プラス要因としては、賃金が上がり、物価上昇の勢いがやや落ち着いたことで、長らくマイナスだった実質賃金がようやくプラスに転じる兆しがみえてきたことである。マイナス要因としては、人手不足やコスト高、金利上昇への警戒感から、特に中小企業やサービス業の現場ではまだ慎重な見方が続いている。底堅く持ち直してはいるものの、2極化が進んでおり楽観はできないというのが、リアルな景況感である（東京都）。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・中東での停戦合意や資材不足、円安への為替介入など、景気が動いており、中小零細事業者への下請業務発注の動きが出始めている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・営業職など求人の種類及び求人数は増えているものの、なかなか採用が決まらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼の発生件数が少ない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数に大きな変化はなく微増傾向で推移しており、景気はほぼ変わらない。若干ではあるものの、求職者に動きが出てきている（東京都）。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・物価高は続いている。そのなかでも事業所は求職者の採用に向けて積極的である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は多くあるものの、業界や職種に偏りがある（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材獲得競争による時給高騰が続く一方、企業への派遣料金の価格転嫁が十分に進まず、収益を圧迫している。料金競争と人件費増加の両立が難しくなり、成約件数が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気の上昇に賃上げが追い付いていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・比較対象の3月は年間で最も依頼の多い月であり、それと比べると求人数の減少がみられる（東京都）。
	×	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業、特に自動車関連からのエンジニアの引き合いが明らかに減少しており、エンジニア派遣業界としての景気は悪化している（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
	x	求人情報誌製作会社（営業）	周辺企業の様子	・建築系のクライアントでは、資材や商品が全く入ってこないため仕事にならない状況が続いており、売上も上がらず依頼も断っているため、求人も控えざるを得ない。建設業以外でも同じ状態である。

### 5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の販売が好調で、受注が前年比で1割増加している。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は依頼が非常に多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は4月の新入学生向けの販売が済んでしまうと一段落となるが、今年は珍しく追加注文が非常に多い。景気が余り良くない現状でも、かなりの数を買ってくれているため有り難い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・特選品、時計、宝飾、化粧品や家庭用品等が堅調に推移し、前年実績をクリアしている。6月末からのクリアランスセールとの相乗効果で衣料関連の動きも良い。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・前年比で売上は100%、来客数は9%減少となっている。前年4月に支店がオープンし、1年経過後の売上は4月が8%減少、5月は7%減少と減少が続いていたが、6月は100%と回復している。要因の1つは、近隣の酒店が高齢のため、当店に仕事が回ってきたことである。また、近隣大型店が閉店しその地区の仕事もかなり増えている。当社決算も終わり、前年より大分良くなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・米価下落の影響もあるのかもしれないが、牛肉等の一部の高額商材に動きがある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・各カテゴリ、特にデザート等では、より高単価な商材を選ぶ傾向がみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月まで公共料金の支払がかなりあったが、今月もなぜか公共料金の支払をする客が非常に多い。売上につながれば一番よいが、なかなかそうはいかないものの、来客数は若干増えたため、その分、売上もやや増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月限定の話だが、大規模なコンベンションがあり、また、大規模な学会等も多く開催されたため、来客数が大きく伸長している。また、その分を差し引いても、前年よりも利用人数が増加し、良い方向に動いている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・前年度の売上と比較した際に、若干ではあるものの増収になっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・安定して新規獲得できている。人手不足が現在の課題である。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・各種資材等の不足や物価高騰などの影響による設備投資控えが懸念されていたが、徐々に緩和されてきたようである。関連事業者の客から、受注が戻ってきているという話を聞くようになっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・株式市場の活況がうそのような静かな6月である。ただし、インフレに対し、客の感覚がまひしてきたようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・2027年に家電の新たな省エネ基準が開始される関係で、LED照明やエアコンの動きは良いものの、前倒しの消費である。ナフサ関連で部材の入荷も厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニ業界では、増量セールやフライヤー半額セールなどを行っており、その点では売上は伸びている。気温が前年より低めなこともあり、トータルすると売上はほぼ前年と同じである。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・17時以降の来客数の減少が続いている。前年実績を割り込んでいる。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車の売上は物価高の影響を受け低迷している。あらゆる物価が上がっているが、賃金が横ばいならば景気が良くなるはずはない。	

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
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・客単価が上がっているため、売上は前年実績を超えているものの、来客数は減ったままである。
		その他専門店 [ 酒 ]（店長）	お客様の様子	・中東情勢がひとまず収束に向かいそうだが、まだどちらともいえない状況で、目まぐるしく変化している。単価の動きや資材価格も大きく上がり、今前半は非常に厳しかった。また、売上は単価が上がったこともあり、伸びているものの、内容的にはまだ分からない。余り景気が良いという感触はない。そういう意味では3か月前と同じ状況で、今後も皆、状況を見ながら行動していくとみている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・若干の動きはあるものの、期待できる要素は見当たらない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・物価高や不安定な原油状況が要因で、客も不安が先行し、足踏み状態である。建設業等では資材が間に合わずに業務が大幅に遅れているため、旅行の話にならない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・買物客と通院客で昼間はまずまずの動きだが、物価の上昇、特に食料品の値上げは、財布のひもが固い原因だと考えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は伸びはしないが、大きく減少もしていない。国内の個人観光客が減少したまま、ツアー客やインバウンドが減少分をカバーしている状況は変わらない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は台風通過に伴う悪天候の影響を受けたが、インバウンド団体の受入れやメルマガ会員向けの取組で集客を図っている。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・平日の来場者が減少しており、低価格料金のプレーヤーの減少が続いている。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（経営者）	来客数の動き	・6月は祝日もなく夏休み前で閑散月ではある。梅雨に入り、降雨となれば室内施設のため集客が期待できるが、余り降雨とならず苦戦気味である。固定客や団体利用は例年どおり入っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・元々来客数の少ない中心市街地の商店街だが、閉業する店がちらほら出ると、一段と悪化してしまう。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特に、食料品については値上がり品目が多いため、購入点数を少なめにする様子が見受けられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・6月に入り好調なイベントもあるものの、夏らしい天候が続かず、衣料品関係の動きは悪い。クリアランスセールスタートで盛り上げを期待するものの、セール価格で数字のばん回を目指すのはハードルが高い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数や買上点数が増加しているのは、特売日と土日のみである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年実績を割る日が多い。物価高で客単価は上がっているものの、来客数は減少している。
		コンビニ（総務担当）	単価の動き	・物価の上昇により客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月のエアコン特需の影響により、来客数、売上共に低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年比、前月比いずれも急に悪くなっている。夜の街を歩いている人がいない。物価だけが上がって賃金が上がらないことや自転車の飲酒運転の取締りが原因だと考えている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・5月、6月は各種団体の総会等、地元団体客の需要が多い時期だが、年々こうした団体客が減少しており、今年は前年より更に60%減少している。中東情勢や物価高による社会不安のせいか、首都圏からの客も10%ほど減っている。首都圏客は売上に占める割合が大きいいため、影響が大きい。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・閑散期ではあるものの、来客数、販売共に想定以上の減少傾向である。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響により悪くなっている。
	×	その他飲食 [ カフェ ]（経営者）	来客数の動き	・ターミナル駅前から人が遠のいている。
企業		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (甲信越)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では値上げ前の注文が増えたとのことで、生産量が急激に増えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品の生産が続いている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注はともかく、問合せは割とある。
		その他製造業 [ 宝石・貴金属 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月初旬に開催したファミリーセールでは来場客数、売上共に前年を30%ほど上回っている。久しぶりに手応えのあった催事である。金価格の上昇イメージがまだ残っているせいか、金製品の販売が好調である。1～6月の半期の売上は前年とほぼ同じだが、地金の高騰分を十分に価格転嫁できなかったこともあり、利益は減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量に大きな変化はないが、外注業者から値上げの話が出ているため、利益率に影響が出てくる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・全体として、中東情勢緊迫化の影響による石油関連製品の供給不安や高騰が収益面に悪影響を及ぼしている。ただし、製造業では半導体関連を中心に好調な受注を維持している企業がある。非製造業では観光関連を中心に底堅さもみられ、2極化の動きが広がり始めている。
		*	*	*
	×	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・商材価格が下がり、スーパーも客の困り込みに必死だが、売上は伸びていない。
	×	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・商品の納入件数が少なく、販売単価も下がっている。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・景気が不透明ななか、給料面だけで仕事を探す求職者が一段と増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・石油化学製品を中心とした原材料の調達難や価格の高止まりから、複数の業種で受発注の停滞、業績の伸び悩みを懸念する声を聞く。中長期的には先行きを懸念した人材確保の意向がみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業は復調の兆しがある一方、人手不足が依然として制約となっている。さらに、中東情勢の不透明感が先行きを不安定にしているものの、インバウンド需要の好調等もあり、総合的にみて景気は大きく変わらない。
	×	-	-	-

## 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)		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・富裕層の購買力が全く落ちておらず、むしろ上がっている。
		商店街（職員）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を超えている。
		一般小売店 [ 土産 ]（経営者）	来客数の動き	・当地域で行われる20年に1度の神事により、旅行客の動きが活発である。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・単価上昇は相変わらずだが、販売店の販売促進活動で何とか持ち直している。新店舗が開業し、客の買い回りがみられる。
		衣料品専門店（売場担当）	競争相手の様子	・競合他社が市場調査のため来店することがかなり多い。自店は立地条件が良く、改装や新規オープンが重なっている時期で、かなり商品の値段を下げているため、来客数が多い。値段を理由に自店を選ぶ客も多い様子である。自店の売上予算は継続して達成しており、前月の売上も大変良かったが、競合他社は厳しいとみる。全国的にも他店舗は厳しいと聞いているが、自店は良い傾向にある。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・割合としては中古車が依然として多いが、全体的に販売台数が上向きになってきている。中古車においても、以前と比べ新しく、価格が高い車が売れている。新車価格が上昇し、デモカー落ちの高年式中古車の引き合いが強い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門が引き続き好調である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏休みの駆け込み予約と社員旅行の発注が増えた。7月1日から燃油サーチャージが値上げされ、国際観光旅客税も1000円から3000円に引き上げられるため、海外航空券の駆け込み発券も増えた。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・金利の回復により、システム導入の検討など動きが活発化している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅販売においてインフレによる先高感があり、また、金利上昇も見込まれるため駆け込み需要が発生している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の来客数は少々減ってきたが、週末は増加傾向が続いている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・客足が伸びず、状況は非常に悪い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に僅かではあるが減少している。来店しても店頭で商品や価格等をみるだけの客も今までより増えている。値上げはできるだけしないように努力している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・株所有者で利益が出ている人々と、一方で年収がなかなか伸びない中小企業等に勤める人々で、6月は2極化が進んでいる。来客の中にはたくさん金を使える消費が多い客と、節約志向の客がいる。両者を併せると残念ながら景気は現状維持であり、どちらともいえない状況である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・気温や気候の目まぐるしい変化などもあり、衣料品を中心に売上が伸び悩んでいる。また、食料品も生鮮食品や菓子類の動きが鈍く、消費者の節約意向が高まっているものと想定される。その一方で、海外特選ブランドを中心とした動きが5月と比べ好調で、インバウンドのうち中国は大きく減少しているが、韓国や東南アジアからのインバウンド消費が伸びており、前年並みの売上を確保する勢いでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月前半は来客数、売上共に良かったが、後半から天候の悪化もあり、客が少なくなった印象を受ける。また、お中元ギフトについても引き続き低調である。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・特選ブランドや高級時計の値上げが影響している。台風による営業時間短縮の影響等もある。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・以前と比べると購入率はやや低下傾向にあり、高額商品の動きも落ち着いている。自店イベントによる集客はあったものの、期待したほどの来店や購入にはつながらず、大きな変化はみられなかった。また、旅行客は増えてきているものの、購入に至ったのは3点のみで、売上の押し上げにはつながらなかった。
		スーパー（店員）	単価の動き	・毎週少しずつ値上がりが発生している。単価の高い米は値下がりしているため全体的に大きな変化はない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・土日の来客数は変わらないが、平日は大きく減っている印象を受ける。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・消費者の様子にはまだ節約傾向がみられ、お買い得な商品や単価が低い特売商品や目玉商品の動きは良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相次ぐ商品値上げの影響か、必要以上の物を買わなくなっている客が多い。常連客についても明らかに買上点数が減っている。これまで酒と一緒に買っていたつまみを買わなくなるなどの様子がみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売商品が高くなる一方で、値引き施策が消費者に的中している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると良くなっている。ペーカリーが相変わらず好調で、コロッケなどの揚げ物もよく動いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンがよく売れているものの、洗濯機と冷蔵庫の販売量が落ちているため、トータルで余り変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・3月頃から始まったエアコンの駆け込み需要は5月にピークを迎えた。6月に入り安いエアコンの納期遅れや工事部材の品薄が報道され始めると同時に売上も落ちてきている。今までエアコンの先取り需要で売上を伸ばしてきたが、その反動が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売により来客数、受注数共に増えているが、あくまで新型車効果であって、景気が良いという印象は受けない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・全てのものが高くなり、どこかで支出を抑えようとしている客の様子がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・中東情勢が不安定であることにより、ガソリン代の高騰、オイルの在庫などへの影響や今後への不安感が大きく、来客数減少につながっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから購入の需要は増えている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・車両本体の価格が上がっている以上に仕入価格が厳しくなっており、大幅に値引きをすると利益を圧迫する。そのため、1台1台を大切に売ることによる利益確保を心掛けている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活に必要な物の価格はますます高くなっているが、賃上げを受け新しい給与金額となり、個人の購買力は高くなってきている。客が商品価格をみる目はますます厳しくなり、お買い得な物は大量であっても購入し、割高な商品は手にとってもらえない。客のお眼鏡にかなった商品は、大量に購入される様子が目に付く。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・動きがないこともないが、時期的にもう少し動きがあってもよいはずである。以前と比べてどうかといえ、横ばいという印象を受ける。積極的な客が多いわけでもなく、株高の影響が関係しているのかわからないが、割と即決する客が多かった印象を受ける。一方で、売上としてはそれほどでもなく、判断が非常に難しい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・中東情勢の影響が続いているため、景気も悪い状態が続いている。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・ランチと週末の慶弔需要は底堅いが、平日の法人利用、個人利用はいずれも軟調である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・円安が進めば進むほど、客の財布のひもは固くなっていく。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・悪天候が続き外へ出ない。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	販売量の動き	・円安の影響などにより、様々な物の価格が高くなったことを消費者は懸念しているが、それでも購入量を減らすまでには至っていない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・レストランはランチと喫茶が比較的順調で、宴会も悪くはない。宿泊は低迷している。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・宿泊における外国人比率は変わらず多いままで推移し、企業宴会の受注状況も変わらない。レストランは若干高級店舗が苦戦しているが、大きくは変わらない。為替や株高にも慣れてしまい、余り客の行動に変化がなくなっている印象を受ける。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・飲食料品の値上げが常態化し、繁盛している飲食店でも価格が2年前の2倍ほどになっている。いつ行っても満席だった店が、夜は1回転しかしていない。レストランフロアの他店も行列のできる店とそうでない店の差が開き始めている。客は総じて価格の安い店に流れており、値上げした店は来客数を落としている。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・不安定な世界情勢のなかで、燃油価格の高騰や物価高、円安等、現状旅行商品にプラスの要素はないが、多少の旅行控えはみられるものの、極端な減少はない。景気は良いとも悪いともいえない状態で、しばらく静観状態が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前月から引き続き新規客の獲得が低迷しており、特にエンドユーザーからの引き合いが減っている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・ほとんどの家庭で光回線が導入されているため、新規申込みは減っている。アナログ回線終了に伴い、他社からの乗換えは増えている。

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
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・例年6月は梅雨入りに伴い、大規模なイベント開催が少なく閑散期となるが、今年は月初めと月末に台風の影響も受け、例年と比較して更に集客が落ち込んでいる。
		パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・良くなる要素が少ない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・物価高が続いているなかで、収入は追いついていないという状況は変わらない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・現在はホワイトニングと新色のメイク商品のキャンペーン中であるため、販売につながっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・どの客と話していても景気が悪い、物価が高いという話題になり、現在は余り良い状況ではない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・中東情勢を受けて、出遅れながらも調達品値上げの話が加速してきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・材料の不足もあり、横ばいである。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	販売量の動き	・1件当たりの工事規模が小さくなっており、受注金額がかなり減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新商品の提案やダイレクトメール等の販売促進活動を行っても、反応が非常に薄い。無駄遣いは絶対にしないという雰囲気であり、財布のひもはとて固い。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・このところ店頭での販売だけでなく、通販での売上も落ちている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・店舗の立地がターミナル駅の近くであるため、来客数はそれほど少ないわけではなく、平日の来店も多い。夕方になると会社帰りの客も訪れるため、来客数は多いが、購入するというよりも時間潰しの客が多い。在庫がないときは客注という形で商品を取り寄せるが、購入するためというよりも、商品を見たいという客が多いため、売上につながることは少ない。
		百貨店（経理担当）	それ以外	・中間所得層における買い控えに加え、富裕層による高額品の売行きも鈍化している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進を強化し、価格を打ち出して買上点数を伸ばす施策を行っているが、安いものだけが購入され余分なものは購入されていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売比率を上げて買上点数が伸びず、1品単価の下落により、客単価を維持できていない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・総菜のパックなどのこん包資材価格の高騰で値上げをせざるを得ない状況になり、値上げに踏み切った結果、売上鈍化に転じた。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前々から来客数は減少傾向であったが、更にその傾向が高まっており、客単価の上昇ではカバーし切れず、売上の減少幅が大きくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の減少と客単価の下落が同時に起こっており、おにぎりなどの米飯が売れなくなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比が、今年の3月からは1～2%の割合で減っていたが、5～6月はその下げ幅が大きくなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は、この1年間、前年同月比で減少し続けている。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・中東情勢起因の値上げに歯止めがかからず、商品の値段が上昇傾向にある。その反面、客の購買単価が伸びきらず、結果として売上が低迷している。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比98.5%である。来客数前年比95%、客単価前年比103.8%と苦戦している。これは小売業全体にいえることであるが、ついに物価高による客単価の底上げだけでは、来客数の減少をカバーしきれなくなってきた。その背景には、株高が続いている一方で、世間全体にはその恩恵が行き渡っておらず、景気全体の底上げにつながっていないという現状がある。

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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比では20%減少している。前年と比べ気温が上がっていないことが大きな原因であるが、それ以上に不景気による客の買い控えが広がっている。中東情勢が改善されたとはいっても、まだ地域経済の景気向上にはつながっていない。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	単価の動き	・売上が低迷するなか、仕入価格は上がっている。できるだけ価格転嫁をしないようになってきたが販売数は伸びず、価格転嫁後もそれほど変わりがない。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・月初めは気温の変化と、市からのエアコン及び冷蔵庫に対する補助金の影響により、エアコンと冷蔵庫を中心に大きく動いた。しかし、6月中旬から急ブレーキが掛かり、結果、前年度よりも売上は悪化し、今後も状況は変わらないとみる。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・中東情勢の影響はそう簡単に解消されるわけでもなく、自動車に必要な部品の納期遅れや、価格の高騰が続いている。そのまま客に価格転嫁をする訳にもいかず、収益的に非常に苦しい状況が続いている。
		その他専門店 [書籍](社員)	販売量の動き	・為替円安の影響により輸入商品の価格上昇もあり、販売量に勢いがみられない。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・洋酒等は高価になった上に品薄であるため、仕入れができない物が増えてきた。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	単価の動き	・株価は上がっていて景気が良いような印象だが、物不足や価格上昇等に追いつかないくらい大変である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・悪くなっているとまではいえないが、客の動きに不安定さを感じるようになってきた。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ワールドカップ開催中であるが、こういった大きなイベント中は受注が停滞するため、今回も同様に停滞している。
		タクシー運転手	それ以外	・現在の客の様子は平日については通勤や通院でそれなりに動きはあるが、午後になると動きが低調になる。夕方には少々動きはあるが、深夜の動きが今一つなので低迷している。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・中東情勢や物価高が影響している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・売上、粗利とも減少傾向にある。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・段々と暑くなり、例年であれば来客数が増える時期だが、客が余り来ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・例年7～8月は忙しくなるが、夏を迎える少し前の6月は暇である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・これだけ光熱費を含む物価が上がっていると、客も生活が苦しい様子である。その影響が美容院への来店頻度にも表れている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客からは、景気が良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・景気が上向く話はみられない。資材の値上げが7月から更に進む。世界情勢も不透明である。買い控えが更に続くとみられる。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	それ以外	・当地域の築浅マンションだけが値上がりしているわけではなく、リノベーション物件の販売価格も大幅に上がっている。不動産屋の社長が、駅近や有名小学校の校区は購入希望者が多く、子育て世代に人気で、今後のマンション価格の高騰を見越して販売を増やしていると話していた。一方、従来の戸建て住宅は売れ残っているそうである。購入の人气が高まっているが、物件価値の差が大きく、不動産屋は苦戦している様子である。
		その他住宅[展示場] (従業員)	販売量の動き	・住宅建設の資材が高騰している。
	x	商店街(代表者)	お客様の様子	・物価が大変上がっているため、スーパーなどで働いている人は、値段は同じでも量を1割減らすなどといった対策を採っていると言っている。内装業では、1か月以上接着剤が入ってこないため、壁紙の施工ができない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来店客数が大きく減少している。日によって、客がゼロの店も何軒も出てきている。それに伴い、飲料の販売が悪くなってきている。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価及び購入商品1点当たりの単価が下がってきている。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・本部による販売促進施策は大きな効果がみられたものの、それをもってしても前年度の結果を超えられない苦しい1か月となった。家計を守る動きと節約傾向が強い。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・既存客へは外商や電話を掛けるなどで来店につなげている。一見の年配客は、来店して単品でも購入する人がまだ見受けられる。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・6月に入ってから、宿泊客数は前年比で大幅に減少している。4月や5月にはみられなかった現象であり、前年と比べて30%程度しか宿泊予約が入っていない。
	×	テーマパーク（職員）	単価の動き	・過去3か月間、前年同期との比較で客単価の下落がみられる。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の来客が少なかった。
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・新築住宅工事の見積書の作成に当たり、工事着手まで2か月以上又は未定だと下請け業者が見積りを出してくれない。
企業 動向 関連  (東海)		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月より容器の原料価格が大幅に上昇したが、販売製品への価格転嫁は完了した。AI関連の半導体向け電子材料薬液の需要は伸び続けている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・石油の輸入等に対する不安要素はある。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	それ以外	・社員に対する外部機関での講習機会が以前よりも増えた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内の輸送物量は前年と比較し微増の状況である。物価上昇が個人消費に影響している様子はみられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の飲食店では、週末になると混雑がみられる。以前は人気がないといった状況もあったため、比較すると景気が戻ってきている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の発注金額が、請負業者の状況を考えるようになってきている。
		食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売数量は3か月前と比べて大きな変化はない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・企業決算が最高益を更新したという記事をよく目にする。建設資材、食材高騰の影響を受け利益を減らしている会社もあるが、自社全体としては好決算を発表しており、景況感的良好を維持している様子が見受けられる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年度替わり直後から新規開発案件の引き合いが増えていて、繁忙状況が続いている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・AI向けの旺盛な設備投資を背景に、北米の半導体設備投資が引き続き堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3年程度、受注量は3～5%程度の増減を繰り返しており、数か月間ほぼ変動がないとみられる。
		建設業（役員）	受注量や販売量	・この数か月は販売量に大きな変動がない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・前年度に今年度予算として見積りを取っていたものが、執行するに当たって物価高の影響により値上がりし、部品代が高騰しているという連絡をよく受ける。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主企業から物流費の低減を求める提案依頼が増えており、顧客増加につながっている。また、同業他社も値上げ申入れをしており、徐々に値上げに応じる荷主が増えてきた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量にばらつきがある。月の前半はそれほど忙しくない反面、後半にはまとめて仕事が出てくるという状況である。以前は月の前半もそこそこ忙しかった。
	不動産業（経営者）	それ以外	・例年並みに雨の日は多いが、外出や遠出をする人は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。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（職員）	受注量や販売量の動き	・物件の状況にもよるが、客の出店意欲は相変わらず高く、特に大きな変更要因は今のところない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告受注量、特に紙媒体は前年と比べてもほぼ変わらず、新規の引き合いも余り変化はない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先を見ると入退社の数は少なく、転職して給与が上がる見込みが少ないからとみられる。現状維持で様子見をしている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の営業の動向や競合先の動きはいずれも低調である。当社にも少し仕事が入っているが、多くはない。これだけ円安が基調となつては、日本でのものづくりは難しい印象を受ける。人がいなくて無理なのであれば、ロボットを使うべきである。
		食品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格、エネルギーコストが高値安定するなかで、食品全体に値上げが継続し、消費マインドはかなり冷え込んでいる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の緊迫化やナフサ不足による影響、円安も続いている。さらには、前月より原材料の仕入価格が改定され、他の資材等も全て高騰している。
		鉄鋼業（従業員）	それ以外	・新設鋼橋発注量や民間建設投資、鉄骨需要は依然低迷しており、伸び悩んでいる状況である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・元々物件の動きが鈍い年といわれていたところに、中東情勢も加わり、発注の動きが良くない。同業では仕事がないため仕事を回してほしいという声も出ている。建材の業界ではコロナショック以上の悪さという話も聞く。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や部品費が高騰しているなかで、価格競争を背景に取引先から値下げを要求されている。そのため、コスト面においての利益が余り見込めない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・中東情勢の影響を受け、メーカーなどの便乗値上げ、物価高騰が続き、景気が良くなる要素がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3～4月にかけて中東情勢悪化の駆け込み前の特需があり、取扱物量が大きく増加していたが、このところ特需が落ち着き、物量が落ち込んでいる。
		通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・物価高騰により、資材の価格が異常に高くなっている。十分な利益を確保できない案件から、競合他社が次々と手を引いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・景気が非常に悪いというわけではないものの、円安の影響やガソリン代等の経費がかさむため、消費者の生活としては若干悪い状況が続いている。
		会計事務所（職員）	それ以外	・消耗品や材料の価格は以前から上昇傾向であったが、中東情勢の影響により、以前にも増して厳しい状況となっている。客先には値上げ交渉をしているが、値上げ幅が消耗品や材料の価格上昇幅に追いついていないため、利益を圧迫している状況が続いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月から更に悪くなっており、リーマンショックのときと同程度の日商に落ち込んでいる。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、価格の低下も続いている。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・食品や石油関連商品の物価高騰のため、生活苦が続いている。日々の生活で精一杯で、景気動向を気にする余裕がなく、危機的状況である。とにかく日々の消費財を抑制し続けている。
	×	不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・当地域の中心エリアにおける分譲マンションにおいては、壊滅的といえるほど新規供給物件の販売進捗が厳しい。
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・国際情勢による物流の停滞と、各所価格高騰の先読みができない状況で、どの企業も様子見が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比較してすぐに転職する意向のない求職者の数が増加している。現在も様子見や慎重な姿勢の求職者数が多く、成約につながりにくい状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べ減少しているものの、前年比では大きな変化はなく、全体として横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・円安とインフレの進行が止まらない。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・自動車生産において中東向けの減産が続いており、 生産数が非常に不安定である。残業減や賃金減が続 き、雇用の維持も今後大きな課題になる。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	周辺企業の様子	・求人数に余り変化はみられない。求職者数は若干増 加傾向とみられる。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・中東情勢のことが盛んにいわれているが、資材の不 足や燃料費の高騰による影響は今のところ限定的であ る。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者の状況は余り変わらない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体的に4.8% 減少の状況であった。産業別では、製造業や不動産 業・物品賃貸業、生活関連サービス業・娯楽業の新規 求人数が増加し、卸売小売業や金融業・保険業、学術 研究・専門技術サービス業の新規求人数は減少となっ た。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と大きな変化はないものの、 前年同月比では減少している。産業別にみると月ごと の変動はあるが、職業別の求人倍率は従来と大きく変 わらず、人手不足分野においてはミスマッチが続いて いる。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・ナフサや物価高の影響に関する声は少なくなった。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	採用者数の動き	・新規求人案件が大量に発生しているものの、厳選採 用の方針が鮮明になってきていることと、同一求職者 の獲得競争がし烈になってきていることもあり、決定 数へのインパクトにはそれほど変化がない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・自動車部品メーカーにおいて、各完成車メーカーの バッテリー式電気自動車の開発がストップした影響に より、業務終了者が大量に発生しているわけではない が、良くて人員数維持で増員の話はほとんどない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・近年発生していなかった多人数企業の倒産が複数発 生した。その要因を確認すると、資金繰り悪化とのこ とで、金利の引上げが借入れの多い企業の経営を圧迫 し始めたとみる。
	x	-	-	-

## 7. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・インバウンドの観光需要が非常に旺盛で、売上が大 幅に増加している。今月の免税売上の取引件数は前年 同月比約4割増しで、売上金額は約57%増加と大きく 伸長した。特に米国や台湾からのインバウンドが目 立っており、免税客単価も約1.9万円へと上昇してい る。この好調なインバウンド効果が寄与し、店舗全体 の売上も前年同期比で約45%増加と極めて堅調に推移 しており、既に前月の月間総売上を上回る勢いであ る。
		コンビニ(店舗 管理)	単価の動き	・県内で宿泊した旅行者に対して、土産物店や飲食店 等で利用できるデジタル地域通貨や紙クーポンで キャッシュバックするという県独自の企画が特需を生 み出しており、週末の来客数と客単価が大幅に伸びて いる。
		乗用車販売店 (経理)	販売量の動き	・環境性能割廃止の影響や新型車登場の効果等によ り、やや上向きである。
		住関連専門店 (役員)	単価の動き	・販売数量は前年並みだが、値上げにより単価が上昇 しており、全体の金額は増加傾向である。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・企業研修や学会などの団体予約が好調で、前年の稼 働率を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	単価の動き	・5月末のタクシー運賃の改定により運賃が16%上昇し、売上金額は上がるようになった。一方、客は節約してタクシー利用を控えたり、夜の繁華街へ出掛ける回数を減らしたりする傾向がみられる。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・一時期は売上が低迷していたが、消費税減税実施等の見通しにより好況感が回復し、それに伴って売上も回復している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年ほど気温が上がっていないことにより、洋服店では真夏仕様の商品の売上が今一つである。今月中旬に新たに開店した飲食店が来街者の関心を集めており、その効果が少しでも商店街のにぎわいにつながってほしいと考えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今年の6月は前年と比べて日曜日が1日少なく、かつ、働き方改革により当店の休業日を新たに1日設けたことで、平日の営業日も1日少ないというマイナスの条件下での営業となった。月を通して曜日回りのマイナス面を補うことはできたものの、前年の外商部門における大口売上の実績分をカバーすることができず、前年売上を割り込む見込みである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。特にイベント日に集客が伸びているため、客は価格にやや敏感になっている様子である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少の一途をたどっており、前年比で8%程度減っている。売上は前年の99%で、商品単価の上昇を主要因として維持している。コンビニの販売価格が年々大幅に上昇しているため客の負担が大きくなっており、200円以上するおにぎりに驚きや残念がる声を多数聞く。販売単価は本部やメーカーが決めており、コンビニ加盟店がどうにかできることではないものの、来客数や来店頻度の減少が続き、大変不安である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・本部主導の大型キャンペーンやセールによって、今月は集客に成功している。キャンペーン以外の商品を手に入る客もみられ、売上の全体的な底上げに貢献している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が続いている。今月は比較的気候が穏やかで、暑かった前月に来店しなかった客による購買がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・節約志向が強く、なかなか売上の向上につなげられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・省エネ基準改定前の需要の高まりから、前月のエアコン販売数が増加し、その反動で今月は伸び悩んでいる。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・ほぼ前年並みの動きとなっており、景気が良くなっているとはいえない。しかし、前年は新作ゲーム機で特需も存在したことから、前年並みでも底上げはされている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車と中古車の販売量がなかなか増えない状況が続いている。購入に対して慎重な客の様子は変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・物価上昇に伴い、部材費や車両単価も上昇傾向である。数量の伸び悩みに対して、単価の高止まりにより、売上は一定水準を保っている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・商品価格の上昇がみられるなかで客の節約志向は一層増しており、生活必需品ではない商品カテゴリ、特に衣料品の落ち込みが大きい。一方で、自社の設備投資によって来客数は増加しており、消費の落ち込みをカバーする形となっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・6月は県の観光支援策があり、今月に入ってから予約が増え、売上が伸びている。
		観光型旅館（経理）	来客数の動き	・被災した当温泉地での宿泊客数は増えつつあるが、工事関係者数が減っており、全体の増減は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はインバウンドを中心に堅調に推移している。それに伴いレストラン部門も堅調である。宴会部門は苦戦している。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・問合せ内容に変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に獲得契約数は前年同期並みだが、解約数は引き続き前年を少し上回って推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上や来客数の減少傾向はここ半年以上続いており、今月も変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は新規分譲地の販売が開始となり、契約が進んでいる。今後は建築も進み、売上も増えるとみている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・デイリー商品の販売量は横ばいだが、ギフト受注が減っているため、売上が落ちている。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の動きが悪い。客は本当に必要な商品だけを購入している。
		一般小売店〔鮮魚〕（経営全般）	販売量の動き	・6月は売上が落ち込む時期ではあるが、3か月前より明らかに売れなくなっており、現場の空気が重い。相次ぐ値上げにより、嗜好性の高い商品への支出が急速に減っており、財布のひもが完全に締まっている状況である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・気温の影響もあるが、夏商戦の5月以降、高収益の衣料品がカジュアル、ビジネス共に大変苦戦している。気温上昇に伴い、夏のカットソーなど半袖物の売れ行きが良くなることを期待したが、販売は少ない。父の日もほとんど動きがない。セールに期待したが、初動は苦戦している。一方、靴やバッグなどの周辺雑貨や化粧品は、衣料品ほど低迷していない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売品の動きが良くなっており、客の節約志向がみられる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・食品に関しては節約志向が継続している。消耗資材など各メーカーの値上げにより、1品単価は上がり続ける見込みである。加工食品の値上げの影響により、購買点数の減少だけでなく、牛肉から豚肉、鶏肉へのシフトなど購買商品の変化も顕著になっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・物価高や石油関連資材の高騰により、企業業績に悪影響が出ており、旅行を中止にする企業が出始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数が減っている。タクシーはぜいたくという声もあり、利用を控える動きが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントの集客率や問合せ数が低下している。建物価格の高騰に加え、金利上昇などの影響が大きいとみている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・中東情勢により、建築資材の不足や価格高騰が住宅価格にも影響を与える。
		住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・価格高騰の影響により、これまで競合になりえなかった低価格帯の会社との競争が増えている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・衣料品は例年なら7月から夏のバーゲンセールが始まるが、今年は6月中旬頃から始まっている。中小の小売店なら理解できるが、大型店やブランドショップも夏に入る前にバーゲンセールを行うという異常事態が最近では普通になりつつある。
	×	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・今月は今までになく来客数の落ち込みがひどい。各種の値上がりや原材料不足など多くの要因がある。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・化学繊維の原料不足の影響か、商品の在庫量が少なく売上アップにつながらない。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・世の中の全てで値上げが止まらなくなっており、消費者の財布のひもは固い。今年のお中元シーズンもどうなるか心配でならない。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内旅行の来客数が前年と比べて減っている。団体客、グループ客、個人客を問わず同じ傾向である。
企業動向関連		-	-	-
(北陸)		プラスチック製品製造業（広報）	受注量や販売量の動き	・ナフサ不足の最悪な状況は脱したとみている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の調達不安による需要が発生している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車載関係の受注が順調である。また、産業機器関係の動きも出ており、量産品に関しては良くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談で訪れる飲食店街での入出が多くなっている。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・売上は伸びている。軽油の価格次第では更に伸びる。
		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	・企業間物流の物量に大きな変化はない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、これから少し動きが出ると聞いている。
		司法書士	取引先の様子	・6月末、7月末での会社解散依頼が多数あるが、全て事業承継者不在の黒字解散であり、業績が悪いわけではない。
		税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足と、中東情勢の影響により物資が入ってこないことからどの業種も滞留が発生しているが、まだストックや預金残でまわしている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震から2年半、いまだ被災前の売上を下回り続けている。さらに、最近の中東情勢による様々なコストアップが追い打ちとなり、非常に厳しい状況である。
		繊維工業（総括）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響により、主原料である石油由来の糸や燃料油などあらゆる原材料価格が高騰し続けており、全てを価格転嫁することは困難である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、燃料を中心とする原材料価格が高騰している。このことを要因とする販売価格への転嫁は、時勢から比較的理解を得られやすいものの、原材料が不足する事態も発生しており、販売できない懸念も増えている。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・中東情勢等の影響が続いており、3か月前と比較して求人に変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・新聞広告の出稿状況を見ると、短期間では増加も減少もなく、どちらかの傾向にあるとはいえない。ただし、中長期的には減少傾向にあり、これは景気ではなく新聞広告の需要の問題だと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新規案件が少ない。中小企業における求人の動きに変わりはなく、人が集まらない状況である。求職者には年配者が多く、求人企業とのマッチング成立が難しい。
		人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・3か月前と比べて派遣しているスタッフが数名減っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人依頼に来る企業から、依然として原材料費や燃料費が高騰し、調達が困難な状況が続いていると聞く。
	x	-	-	-

## 8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も新規の催事や食料品フロアの改装効果で、売上や来客数は前年比で2けた増となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・6月も外部環境の変化による追い風が吹き、29日までで全店の売上が前年比で7.9%増、来客数が3.1%増と好調である。ただし、これらの大部分は、外部環境の変化による来客数の増加と、値上げの影響による単価上昇に支えられている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・販売品目に限らず、価格の上昇傾向が顕著であり、値上げが表面上の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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・複数回の台風の影響を除いて、都心店がおおむね好調となった。国内客の売上が前年比で約1割増となり、免税売上も約3割増となるなど、売上の底上げに寄与している。中国からのインバウンドは依然厳しい状況であるが、中国を含む海外からの富裕層の動きが、円安の影響などで大きく伸びたほか、気温の上昇や梅雨入りによって初夏のファッション商材も順調に動いている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドだけでなく、国内客の動きも改善傾向にある。不透明な経済環境ではあるものの、消費の活性化が見受けられる。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・来客数、販売量共に、動きが良い。
		百貨店（売場統括）	お客様の様子	・外商を中心とした富裕層の消費は、好調に推移している。さらに、免税売上も中国への依存を脱し、欧米や東南アジアのシェアが拡大した結果、前年比で60%増と大幅に増えている。また、国内の現金客も、年明け以降は売上が2%増と前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏の繁忙期が始まるため、期待している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・中国系のキャッシュレス決済の利用が当地域を中心に増えており、インバウンドの増加による影響がみられる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・店内の厨房で製造し、販売しているバター餅がSNSで大きな話題となり、販売量が3倍となった。それに伴う他商品の購入もみられる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・物価の上昇が続くなか、単価の低い商品やセール品に動きがみられる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・省エネ補助金がスタートし、客からの引き合いが多いため、販売量が多くなっている。
		その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・駅周辺の工事の影響が一巡し、売上は前年の水準を徐々に上回り始めており、直近も安定した推移がみられる。猛暑であった前年と比較して、体感的に涼しい点も好調の要因となっている。
		旅行代理店（役員）	お客様の様子	・これまで動かなかった国内旅行の申込みが、夏休みを中心に動き出している。ただし客の2極化は顕著であり、株価上昇の影響で旅行を申し込んだ客が複数みられる一方、海外旅行に毎年行っていたが、今年は円安の影響もあって国内旅行に変更するという客もみられる。
		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	・前年は大阪・関西万博に多くの客が流れていたが、今年はその反動増がみられる。ただし、中国からの個人のインバウンドは大きく減少しているほか、値上げした鉄道乗車券付きの企画商品は売上が落ちているなど、価格の上昇に敏感な面もみられる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に、今月は安定した数字を残せた。日によっては来客数がゼロの日もあり、多少の懸念はあったものの、結果的に他の日でカバーすることができた。腕時計の需要は厳しいなど、客の動きに偏りはあるが、全体としては良い月となっている。
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	販売量の動き	・2度の台風の接近により、店舗の営業時間が減って苦戦している。台風の影響を除けば、おおむね前年並みの売上であり、フレグランスを中心としたギフト関連が伸びたほか、個人間のプレゼントや父の日のギフトなどが活発に動いた。また、高級ブランド品の売上が10%増え、全体の押し上げ要因となったものの、海外ブランドのスキンケア商材の不調が続く、ラグジュアリー関連の好調と相殺されている。来客数は95%と振るわなかったものの、客単価が105%と伸びている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず価格には敏感であり、高額品は売れにくい。価格が下がっている商品は購入対象となる一方、高額な商品は手に取ってもらえない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	お客様の様子	・中東情勢のこう着状態が続いている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	来客数の動き	・高級品である呉服を扱っているため、売上は向上がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子	・ナフサ不足の影響で各社の値上げが続いているが、商品価格に転換できないまま、時間が過ぎている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・免税売上では、中国からのインバウンドの売上が前年をやや下回っているものの、中国以外の売上が約40%増となっているため、全体としても前年を10%程度上回っている。国内売上についても、直近の大雨の影響は若干あるが、外商、それ以外共に、前年を上回る傾向となっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・夏物ファッションの動きは前月よりも少し鈍化しているが、前年を上回る動きが続いている。今夏も暑さが長引く予想であり、夏物商材の購入に抵抗感はない。特に、機能商材などは価格よりも機能優先で選択されるケースが多い。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・来客数が前年比で増加しているものの、周辺環境による影響も大きい。客単価は横ばいか、やや下向きであるため、明らかな景気の改善はまだみられない。
		百貨店（営業推進担当）	単価の動き	・来客数は増加し、買上客数も前年を上回っているが、衣料品の売上は前年を下回っており、比較的単価の低い雑貨に需要がシフトしている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・特に目立った変化はないが、久しぶりに来店する客がみられる。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・株価の高騰もあり、高額品を中心に売上はおおむね堅調に推移しているが、2度の台風通過の影響で、何とか前年の実績を確保する水準にとどまる。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な景況感が変わらず、富裕層向けの特別催事などでは、宝飾や美術等、資産価値のある商材が人気で好調を維持している。一方、前年ほど気温が上がりませんが、国内の中間層は衣料品を中心とした季節商材の買い控えが目立つ。また、食料品も単価上昇の影響で買上点数は減少しているが、選択消費が目立つなかで、売上は維持している。インバウンド需要は地域的な好調もあって大幅に増え、特選品などの一般品を中心に客単価が2倍になった影響で、売上全体の押し上げにつながっている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・前年の大阪・関西万博の反動で、来客数は前年を上回って推移している。インバウンドも中国からの観光客が前年比で30%減少しているが、その他の国からの増加で補っており、トータルで前年を上回っている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・インバウンドの売上は好調であるが、国内客は横ばいである。気温が上がりきらず、夏物衣料の動きが鈍いなか、セール待ちの状態となっている。食品は好調であるものの、中東情勢によるナフサ価格の高騰で、生活防衛意識が強まっている。ただし、期間限定の催事など、今しか買えない物は好調となるなど、催事や物産展は堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・商品の値上げや燃料価格の高騰で、消費が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数に対して買上点数が少なく、特売品の購買率も高いため、複数店舗での買い回りの動きが想定される。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品について、5月は気温、天候共に良い条件であったため、6月にその反動が出ている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の割引品以外への購買意欲がなくなっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・月の前半は天候も安定していたため、野菜の価格も下がり、販売の増加につながっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいであり、売上も安定している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年は米の特需で販売数量、販売額共に大きく伸び、利益の確保につながったが、今年はそれほど売れていない。ただし、低価格での安定販売が可能となってきたため、若干の回復傾向にある。また、前年は梅雨が短く、安定した売上となっていたが、今年は天候も不安定で、来客数の減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・インバウンドがやや減少しているものの、客単価は商品価格の値上げ効果で上昇しているため、売上はほぼ変わっていない。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が販売されるようになり、来客数が5%ほど増え、販売増加につながっている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・物価上昇の影響が出ている。
		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、客単価共にほぼ横ばいとなっている。前年比では来客数が減少しているものの、客単価は少し上向いているため、売上全体は横ばいとなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの駆け込み購入の動きが、一旦落ち着いている。
		乗用車販売店（マネージャー）	来客数の動き	・3か月前と比べて、目立った改善はない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は少し上向いてきたが、来場者数は減少傾向にある。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は新車の販売台数や売上、利益が苦戦しており、目標比、前年比共にマイナスとなる見込みである。新型モデル発売前の時期であるが、1～6月の累計販売台数は過去5年間で最も厳しい水準である。商品の売れ筋が偏っているほか、客の価格に対する厳しさが増しており、中古車に需要が流れている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・世の中の変化が目まぐるしく、不安定な状況が続いている。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・来客数は増えているが、客単価が上がりなくなっているため、大きな変化はない。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・天候の影響で、来客数がやや落ち込んでいる。交通ルールが変更になり、雨の日に自転車に乗ることが難しくなったため、客足が遠のいている。また、物価の上昇が続いているため、給料が増えても家計の収支には変化がない。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・UV関連や制汗剤などを中心に、化粧品や化粧雑貨は順調に動いている一方、日用雑貨や食品などの生活必需品は、値上げや天候不順の影響で減少となった。しかし、医薬品や健康食品、衛生用品などに大きな変化はみられない。3か月前と比べて客単価が上昇するなか、天候要因で来客数は伸び悩んだものの、買上点数は横ばいで推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、予約で満席になる日が少ない。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上を前年比で見ると、3か月前より3%程度減少しているが、天候不順の影響であり、景気に大きな変化はない。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	単価の動き	・食品や日用品の値上げが続くなか、お茶やコーヒーの値上げの動きが目立っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約状況は例年どおりであるが、単価の高い客が少ない。
		都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・客の購買の様子が、特に上向いているわけではない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・夏休みの需要が動き出す時期であるが、販売量の減少傾向が続いている。一方、旅行の平均単価は上昇しているため、旅行に出掛ける層とそうでない層との2極化が目立っている。
		通信会社【貴金属オークション】（経営者）	単価の動き	・中東情勢が少し落ち着いてきたが、依然として貴金属相場は不安定であるため、引き続き回復基調とは判断できない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・園内に新たな施設が複数オープンしているにもかかわらず、来場者数が事前予測を大きく下回っている。
		遊園地（経営者）	お客様の様子	・燃料価格などの上昇が改善する状況にはなく、レジャー事業への追い風は吹いていない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8126円であったが、今月の客単価は8438円に上昇している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・前月よりも売上の伸び率は縮小しているが、Web投票の売上が拡大し、前年比で3%前後の伸びとなっている。一方、単価は大きく変わっていないほか、各拠点のレース場や場外発売場での売上は前年を下回る見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築関係の資材や設備価格の改定の通知が止まらない一方、価格転嫁ができない状況となっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・運営する住宅展示場全体の成約数は、3か月前とほぼ同水準で推移している。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・エレベーター改修工事の件数は好調に推移しているが、新規工事は首都圏だけが好調で、関西は低迷したままである。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・販売用不動産については、実需向けマンション、戸建て住宅共に、価格や金利の上昇で動きは鈍い。富裕層向けの高額物件についても、一部を除いて、以前よりも動きに弱さがみられる。
		商店街（経営者）	単価の動き	・物価上昇の影響が出ている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・国内客の消費マインドが冷え込んでいるほか、梅雨の影響でインバウンドの来客数も減っている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・少しずつ来客数が減っているほか、来店しても必要な物しか買わず、客単価が下がっている。
		一般小売店〔書籍〕（管理担当）	来客数の動き	・来客数は依然として減少傾向にあるが、これが世間一般のトレンドなのか、業界特有のトレンドなのかは不明である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近の3か月は、店頭売上が目標を下回る動きが続いている。特に、ファッションや雑貨関連の売上が不振となっている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・ボーナスの支給後にもかかわらず、客の財布のひもが固い。客単価は価格改定の影響で上がっているが、来客数が減っているため、売上が落ちている。インバウンドも買上額が減少しており、買物を控えて、飲食やホテル料金に回している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の梅雨は雨が少なかったのに対し、今年は雨のほか台風も多い。雨による直接的な影響も大きいですが、天候が回復後の反動による需要も、節約志向の影響で限定的となるなど、売上への打撃が大きい。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数の前年比が微減傾向となっている。コストアップ型の単価上昇で売上の前年比は上向しているが、競合先による関西への参入が加速し、客を取り合う様相になっている。販売量にも低下傾向がみられるなど、苦戦している。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・3か月前と比べて、最近では来客数が増加傾向にあったが、今月は前年並みに鈍化している。台風などの気候要因もあるが、米の価格低下などもあり、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（社員）	単価の動き	・数年間にわたるメーカーの価格改定や仕入原価の上昇により、店頭価格の上昇が続いている。その結果、客の買い控えや来店回数の減少が続いており、売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・自動販売機の売上は2割程度減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年は大阪・関西万博の開催でインバウンドが多かったため、その反動が出ている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・インバウンドが少し減っている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・物価の上昇により、店内製造の弁当類やおにぎりの廃棄が目立ち、売上も落ちている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・昼間の客は少し減少傾向にあるが、夕方からの時間帯は来客数も相変わらず多く、客単価も高い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・生活に必要な最低限の購入はみられるが、その他の商品、特に高額商品の販売は厳しく、基礎的な商品に需要がシフトする傾向にある。補助金制度を実施している市町村もあるが、来客数に大きな動きはみられない。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・前月までは、新たな省エネ基準の導入について、ニュースなどで取り上げられ、例年よりもエアコンの販売が大きく伸びていたが、メディアでの報道が落ち着くと、販売量が激減している。
		家電量販店（営業担当）	それ以外	・ナフサ不足の影響が出始めている。客が相談していた工務店が倒産し、案件の延期につながっている。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量は伸びていない。株価は上がっているが、販売現場では余り実感が無い。
		住関連専門店 (店長)	それ以外	・ナフサや原材料の不足で、消耗品なども品薄状態となっている。仮に買えたとしても、かなり値上がりしているため、経費が圧迫されつつある。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・販売数量が徐々に落ちており、売上も前年を下回る傾向にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経理担当)	それ以外	・ガソリンの出荷量は前年比で微増の動きが続いている。ガソリンについては、石油元売りからの仕入れに支障はない一方、重油などは品薄状態が続き、入手が難しくなっている。ボイラーの燃料を重油から灯油に代えて、工場の操業を続けるケースもみられる。また、ナフサ関連も品不足となっている。
		その他小売[インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・新しいカタログを発刊しても、それほど受注が増えていない。
		その他小売 [ネット通販] (管理担当)	お客様の様子	・客単価は物価上昇の影響で維持できているが、購入量は3か月前と比べて確実に減少している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・直営店のカフェや卸売での販売数量が低迷している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全体的に来客数が激減しており、昼食代を節約するために、弁当を持参する動きや在宅勤務が増えている。また、夜の時間帯は、会社帰りに外食をする数人での利用が激減している。会社の経費による大口の宴会や、中規模の食事会需要の影響で、経営は何とか維持できているが、ボーナスの支給時期ではあるものの景気の冷え込みがみられる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は台風の影響で雨の日が多く、来客数が減少した。さらに、自転車関連の規制が厳しくなり、少量の雨の日でも来客数が減少している。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・当グループを含む周辺施設では、来客状況や予約状況、販売実績が落ち込んでいる。
		都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・稼働率の低下が顕著となっている。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・旅行会社経由の先行予約が減少し、Web予約の取り込みも鈍いなど、苦戦している。また朝食付きの宿泊需要も減少しており、テーマパークの利用客にも宿泊費用を抑える傾向が見受けられる。
		都市型ホテル (フロント)	来客数の動き	・例年6月はインパウンドの動きが弱く、今年も同様に苦戦しているほか、国内客の動きも鈍化している。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・中東情勢のこう着した状態が響いている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・物価の上昇や燃油サーチャージの高騰のほか、国内旅行では熊の出没による影響が出ている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・石油関連製品の入荷の遅れに加え、売上の減少や、材料費の上昇で利益が圧迫されている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・AI関連の需要により、サービスに必要な機器の価格が高騰している。サービス価格を上げていないため、その分、利益率が下がっている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今月は天候要因の影響を大きく受け、来客数が大きく減少している。
		美容室(店員)	来客数の動き	・来店周期が伸びている。
		その他サービス [学習塾](スタッフ)	お客様の様子	・退会者の数が入会者を上回っている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションは、富裕層向けの高額物件は好調であるが、金利上昇に伴う市況の先行き不安や価格の上昇により、これまで市場をけん引していたパワーカップルの購入が減少傾向となっている。
		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	・今後の中東情勢の行方が不透明である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔ガラス細工〕(店長)	それ以外	・伝統工芸品の製造と販売を行っているが、工芸品の製造に欠かせない燃料の供給が滞っており、製造ができない状況にある。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・6月に入ってから、4～5月よりも来客数が3～4割減少している。購入額も少し減少している。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・物価の上昇による影響が深刻である。
	×	家電量販店(店員)	単価の動き	・商品価格や工事費用の上昇で、1件あたりの販売価格が上がっている。それに伴い、客の対応が買換えと修理に分かれている。前年よりも販売台数が減少傾向にあるのは、買い控えが増えている結果とみられる。
	×	家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・新たな省エネ基準の導入に関する報道や、SNSの影響により、来客数が激減している。
	×	その他専門店〔宝飾品〕(販売担当)	来客数の動き	・インバウンドを含む人の流れは多いが、催事での集客数や通常の来客数は、低迷したまま増えていない。
	×	観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・6月はコロナ禍の時期を除いて、過去10年間で来客数、販売量共に、最も悪い結果となった。前年の大阪・関西万博の反動や、サッカーワールドカップの開催もマイナス要因とみられるが、台風7号、8号の接近による団体客のキャンセルも追い打ちとなっている。
	×	タクシー運転手	単価の動き	・夜間のタクシー利用者が激減している。スマートフォンでのアプリ配車、流し営業共に、夜間の利用が減っているということは、各種店舗も景気が悪いはずである。
	×	通信会社(社員)	販売量の動き	・需要の閑散期であるほか、契約の移行の動きがなくなった影響も大きい。
	×	通信会社(役員)	販売量の動き	・携帯電話の販売では、前年度の3G停波による買換え特需の反動で、販売台数が前年比で減少している。
企業動向関連(近畿)		*	*	*
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・中東情勢も少し落ち着き、資材が予定どおり入荷するようになったため、製造も予定どおりに進みつつある。
		化学工業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・コスト上昇に伴う、販売価格への転嫁が進んでいる。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大きな変化はないが、市場に明るさが出てきたため、新規の引き合いがみられる。
		金属製品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・注文はやや増えたが、以前と比べるとまだまだであり、月末に近づくにつれて減少の動きもみられる。
		食料品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・売上の前年割れが続いている。
		繊維工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇が消費者心理を悪化させ、購入にブレーキが掛かっているため、消費税率の引下げに期待している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・月末が近づくと、在庫調整を行う取引先が多い。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ナフサ不足に伴う、大幅な値上げの影響がどの程度出るかは見通せないが、今のところはまだ落ち着いている。
		化学工業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はみられない。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・店頭でのエアコンの荷動きが前年を大きく下回り、冷蔵庫や全自動洗濯機などの大型家電も同様に、前年割れの状況となっている。
		輸送用機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・電気自動車の組立ラインなどの大型案件が中止となったほか、自動車樹脂部品の生産ラインの設備投資も再検討となるなど、中止や延期の動きが出ている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・問合せや受注には変化がみられない。不動産価格の高騰が要因かもしれないが、以前はコストが合わず断念していた取引先が、それでも実施する状況となっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・中東情勢の先がみえず、建設資材価格の高騰や納期の不安定化などの悪影響が続いている。特に資材の納期が不安定となり、竣工が間に合わない作業所も出そうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物の量や配達件数に大きな変化はない。
		輸送業（サービス担当）	受注量や販売量の動き	・営業収入は前年並みで、大きな変化はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家電の売行きが落ち込んでいるほか、商品の納期も遅れている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・あらゆる商品価格の上昇に歯止めがかからない。原価の高騰分が販売価格に転嫁されており、購買意欲も減退している。さらに、中東情勢が芳しくないなか、本来は値上げの対象にならない商品まで値上げが進んでいるため、雰囲気が悪い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降は、交通広告の出稿が前年よりも減少している。5月はやや改善したものの、6月はまた前年を下回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先をみると、コロナ禍の時期に準備を進め、収束後にうまくインバウンドを取り込めている企業は、景気の波に乗れている。具体的には、コロナ禍の時期に外国人の雇用に備えて就業規則などを変更しておき、収束後には外国人従業員に店頭やSNSでの情報発信を任せ、インバウンドの取り込みに成功している。
		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	・直近数が月をみる限り、駅ナカ店舗の売上に増減はみられない。ただし、物販店と飲食店では違いがあり、飲食店は昼間に比べて、夜間の売上にやや陰りがみられる。軽く食事をして、短時間で帰るといった行動パターンが目立っている。
		その他サービス業〔受託調査〕（調査担当）	取引先の様子	・円安により、仕入価格が前年比で10%から15%上がっている。その一方で、販売先の小売店からは価格の据置きを要請されているため、利益が圧迫されている。
		繊維工業（管理担当）	それ以外	・受注件数が前年を若干下回っている。
		出版・印刷・関連産業（企画営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇で、関連会社からの値上げ要請が本格化しそうである。全てを販売価格に転嫁することは困難であり、利益面で厳しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響で、ナフサ関連製品の在庫確認や、価格の改定による駆け込み受注などが増えていたが、受注の動きは落ち着いてきている。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・物価上昇と円安の動きが続いているほか、中東情勢も進展はあったものの、依然として不透明感は拭えないなど、不確定要素が多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景況感は3か月前と変わらないが、引き合い件数が減っており、業況は悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・AIサーバーの増設に伴う、半導体メモリ関係の急激な値上げや品不足に加え、中東情勢の影響による石油関連の原材料価格の上昇により、市場の動きがかなり悪くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇や先行き不安から、延期や保留となる案件が目立っている。
		金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・仕入先や他店舗の情報では、販売数や売上が減少しているという話ばかりである。物価の上昇による個人消費の落ち込みが、1番の原因として考えられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・今月は取引先からの受注が減少している。繁忙期を過ぎた谷間の時期であり、来月頃からは受注の増加が見込まれる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・円相場が1ドル160円を超えている。取引先に輸入企業が多く、仕入原価が採算に合わないケースが増えているため、業績への影響が危惧される。
		不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・中東情勢の影響で、戸建て住宅の資材や建材の価格が上がり、必要な部品も入ってこないため、建築が進まない。そのため売却ができず、金利負担も増えるなど、業況は悪くなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・値上げの動きは落ち着いたと考えていたが、中東情勢の影響で石油関連商材が不足するなか、再び価格が上がっている。正常な販売活動が困難となるなど、状況は良くない。

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
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・雨の日が多いため、販売店の来客数が減っている。さらに、食費等の支出の増加に終わりがみえないため、耐久消費財への支出が抑制されている。
	×	その他製造業【履物】（団体職員）	受注量や販売量の動き	・市場での売行きが予想以上に悪く、コストの増加が経営を圧迫している。
	×	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・食料品の値上げの動きが止まらない。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(近畿)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・近年の動向としては、定型的な事務作業の求人が減少している。これからは、A Iとの協働や人間ならではのヒューマンスキルが必要な仕事にシフトしていかなければ、雇用の喪失につながるおそれがある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数は高止まりしているが、内訳としては、派遣が減少傾向である一方、直接雇用が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人の案件数が前年比で2割程度減少し、特に一般事務関係の減少が目立つ。A Iの台頭により、事務職求人の構造的な減少につながっている。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・一定数の求人はみられるが、中東情勢による売上の減少や費用の増加で、各社が人件費の削減に努めている。それに伴い、新規求人は伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一定の求人数はみられるが、採用に至るまでにかなりの時間を要している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用は長期的な計画に基づいて実施されているため、急激に変化することはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は横ばいで、新規求人数は微増となっているが、物価上昇の継続や、中東情勢による原材料価格の高騰の影響は続いているため、状況が良くなっているとは判断できない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に、前年と比べてやや増加している。3か月前と比べても、求人数は少し増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月は前年並みで推移しており、物価上昇の影響や商品不足などの声はあるが、今のところは景気への大きな変化はみられない。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・事業所ごとの募集人数の増減はあるものの、求人を出す事業所数は総じて堅調な動きとなっている。労働集約的な側面がある医療福祉業界では、人手不足によるサービスの低下は避けたいものの、他業界と比べて実質賃金の上昇率が低いこともあり、人手不足が続いている。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・中東情勢の影響による原材料価格の高騰や調達難で、今後の見通しが立たないため、求人募集に慎重になる事業所がみられる一方、半導体関連を中心に求人意欲が高い事業所もみられる。
		新聞社【求人広告】（営業担当）	それ以外	・3か月前と比べて円安傾向や物価上昇の動きが更に進んでいる。実質賃金の上昇など、問題の根本的な解決が進まない限り、緩やかに景気は悪くなっていく。
		新聞社【求人広告】（担当者）	それ以外	・物価上昇やナフサ問題などで、地元企業からのメディアへの広告出稿が控えられるなど、プロモーション予算の減少がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較すると、求人数、求人企業数共に減少傾向にある。企業からも中東情勢などの不安要素が多いとの意見が多く、良い話が聞こえてこない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・梅雨に入り、建設現場の動きが鈍っているため、求人数が減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・6月に入り、2028年卒業の新卒者の動きが悪くなっている。5月まではインターンシップの合同企業説明会への参加数が前年を上回るなど好調であったが、6月に入って一気に減少し、前年の6割程度に落ち込んでいる。各種サイトへの新卒者の登録数は伸びている一方、エントリー数は前年よりも減っているため、学生が既に業界を絞り込んでいる様子が見受けられる。

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・派遣市場の閑散期に入り、求人数の動きが鈍化している。派遣スタッフの不足もあり、景気はやや悪くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・物価が上昇している一方、雇用条件の改善が進んでいない。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・為替が円安方向で推移しており、物価の上昇が続いている。中東情勢では停戦合意がまとまったが、完全な終息に向けた見通しは立っていない。
	x	*	*	*

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (中国)		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・6月の宿泊予約は、3か月前時点では前年を約2%下回っていたが、当月に入ると前年を約5%上回るまで改善した。飲食に関しても前年より約3%増で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年よりも雨の日が多いが、その割に利用客は前年を下回り、夜の繁華街の人出も少ないなど、前年と比べると厳しい状況が続いている。一方で、2～3か月前と比較すると、状況はやや上向いており、改善の兆しがみられる。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月はG1競走とG3競走の実施があったので、売上は十分確保できた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ラグジュアリー商材ブランドの数百万円クラスのジュエリーや高級ブランドのアパレル、プレセール対象商品などの販売が好調に推移している。来月も引き続き、この好調な流れが続く見込みである。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・株価の高騰により富裕層の購買動向は明らかに良くなっている。特に美術品や宝飾品等の高額品の動きが良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の前年比を大幅に上回る水準で、買上点数の前年比が推移している。1人当たりの買上点数は前年比で1点以上改善しており、大幅な伸長がみられる。また、単価上昇もあるが、買上点数の増加が売上に大きく貢献している。食品の伸長率が顕著であり、食生活も変わってきているとみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・まだ前年の売上は割っているが、3か月前より回復している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・公共工事が増えており、朝の来客数が増えている。特に、ベーカリー、ファーストフードの販売が好調で来店動機になっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンの販売量が特に伸びており、全体の売上を押し上げている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量が増加してきた。これまで受注制限の対象となっていた商品の制限が徐々に解除され、販売促進活動の制約が緩和されたことが一因となっている。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産台数が徐々に増加し、それに伴い販売台数も増加している。
		その他専門店〔宝石店〕（店員）	来客数の動き	・6月は近隣県の客の来店が多く、微増ではあるが、来客数が3か月前の101%で推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・衣料品などの物販は苦戦しているものの、飲食及び食品物販が好調に推移しており、全体の売上を押し上げている。
		バー（経営者）	お客様の様子	・マナーの良い客に恵まれている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・1～3月に比べて4～6月は修学旅行を含む団体需要が増加し、また、ゴールデンウィークの影響で個人旅行の販売量が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地方公務員や地域の大企業ではボーナスの支給時期を迎えていることから、関連する客層の来店は比較的堅調となっている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨に入り、今後の売上は見込みにくいだが、改善を期待したい。

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（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年水準となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はないが、高額商品の動きは良好である。価値が下がりにくいブランド品や金製品を求める客が多く、こうした傾向に変化はみられない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・数か月前から景気に変化はない。ただし、客は価格以上の価値や納得感のある商品を購入する傾向が強まっており、百貨店商材は厳しい状況にある。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・加工食品の相次ぐ値上げで販売点数が大幅に落ち込んでいる。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・節約による低価格志向が強まっており、来客数は前年を上回る状況が続いている。ただし、1品単価と1人当たりの買上点数は前年並みで推移している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・父の日など販売機会はあったが、節約志向もあり、全体として単価は前年よりも下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中小企業勤務の客からは、景気の良さを感じないという話を聞く。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・特に食品の値上がりがかつて直撃しているため、節約志向が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・エアコンの販売台数は伸びているが、安価な商品の比率が高く、売上としては伸び悩んでいる。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・余り暑くないからか、エアコンの売行きが落ちてきているが、テレビ、冷蔵庫、洗濯機は好調である。商品によってはばらつきはあるが、全体的には前年並みとなっており、景気は変わらない。
		乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・来客数はやや減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月以降の来客数は横ばいで、販売数が低迷している。例年と比較しても来客数、販売量共に低水準が続いており、状況が回復する兆しはみられない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・天候不順で来客数は日によってばらつきがある。当市が発行した商品券の効果により、各店舗の売上は一定程度確保されたものとみられる。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが減少している。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・同館内テナントの需要は増加しているが、当方への影響はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・価格改定を実施していない低価格帯のランチセットメニューの利用が引き続き増加しており、各曜日とも来客数は前年の約130%と大幅に伸長している。このことが、全体の売上を下支えする要因となっている。一方で、売上の伸びは平日の利用増加による影響が大きく、ランチメニューのない週末の来客数は前年並み、又はやや前年を下回る状況となっている。特に、週末はファミリー層の来店減少により、ディナータイムの利用低迷が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気に落ち着きが出てきたのか、人の動きが出始めている。
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・単価は引き続き高い水準で推移しているものの、稼働に大きな伸びはみられない。
		都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・来客数の動きは、直近3か月前と比較して大きな増減はみられず、全体としては安定した水準で推移している。曜日や時期による一時的な変動はあるものの、継続的な増加や減少といった傾向はみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・原油価格高騰に伴う様々な物の価格上昇の影響は定かではないが、客の動きが鈍く、売上が低迷している。通院等での利用者はほぼ変わらないが、夜の飲食客が少なくなっている。
		タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・全体的に乗車回数が減少しており、特に夜間利用の落ち込みが顕著である。客の会話からも物価高による支出抑制の影響がみられ、タクシー利用を控える動きが強まっている。また、売上は前年比102.5%と微増であるが、前年の運賃改定による単価上昇の影響を考慮すると、利用実態としては減少しており、実質的にマイナスの動きと認識している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（運用担当）	それ以外	・中東情勢の影響による経済の不安定な状況は続いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・賃貸アパートや集合住宅のニーズは年始から鈍化している。契約数が伸びていない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビ利用料延滞率と延滞回収率に大きな変化はない。
		通信会社（企画・総務担当）	販売量の動き	・新サービスの契約数は伸びているが、その他のサービスの契約数は微減している。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・予約状況は変わらず、減少傾向にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価が上昇しており、節約志向の客が増えている。景気が改善するためには、価格の低下が必要である。
		設計事務所	お客様の様子	・相談が増える様子はなく、計画中止や延期の相談もない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築費の高騰が止まらない。予算に収まらないことから、プロジェクトが前に進まない。
		住宅販売会社（事業推進担当）	販売量の動き	・販売進捗は3か月前とほぼ同水準で推移している。エリアによっては、競合物件の過多による価格面の影響で一時的に販売進捗が改善する動きもあるが、総じて鈍化が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も落ちている。買い控えがあるとみられる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲は依然として低く、商品購入に慎重な姿勢が見受けられる。
		商店街（理事）	お客様の様子	・日用品の値上がりの影響しており、生活防衛意識の高まりから、最寄品以外の商品は余り購入しない状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新茶の値段が高騰し、国内の売上が落ちている。輸出も少し落ち着き始めている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・材料費や仕入価格の上昇で影響が出ている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・4月と5月に比べて来客数と販売数が減っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年以上の施策を講じても、売上、来客数共に伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの販売数量が下落傾向にある。無駄な買物はしないという流れがある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年の99%、客単価が95%となっている。客は低価格帯の商品を選ぶ傾向が強くなり、客単価が低下したことで、価格改定による効果を相殺している。また、台風の影響による長雨で来客数も前年を下回っており、今月は良くない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は雨の影響もあるのか販売点数が伸びていない。前年比は、3か月前と比べて約2ポイント低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上と1人当たりの買上点数が前年を下回っている状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の予算が厳しいとみられる。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売量は前年の85%と大変厳しい状況が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高による買い控えで、限られた市場の奪い合いとなっている。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・このところの大雨で客足が鈍っており、前年同月を大幅に下回る結果となっている。地震や大雨など災害級の天候不順では観光や買物どころではない。
		その他専門店〔革製品〕（店主）	来客数の動き	・来客数が少し減少している。今月の前半は急に気温が上がって夏のようなこと、後半は梅雨入りして雨の日が多かったことが原因として考えられる。食品などの生活必需品も値上がりし続けているため、客の財布のひもが固くなっているとも考えられる。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・6月末にかけて雨が多く、イベントを開催しても来客数が増えない。

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
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・中東情勢を背景に海外旅行需要は回復しておらず、円安や物価高の影響も受けている。国内旅行需要については、個人旅行の取扱額は増加しているものの、取扱人員は前年の約90%ということで減少している。一方で、団体旅行は前年比110%で推移している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・物価上昇に伴い購買意欲は低下している。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・情報通信業界として、サービス提供に必要な設備構築資材の高騰や納期遅延などの影響が出てきている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・雨天日数は前年とほぼ変わらないが、予約は少なく、当日も増えない状況であり、前年比では50%以下となっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来場後の打合せにおいて、住宅取得に対する不安が大きく、購入意欲は十分にあるものの、決断をためらうケースが多い。また、建築費の上昇に所得が追随していないことから、調整に時間を要しており、購入希望価格と実際の販売価格との乖離が拡大しているとみられる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・中東情勢が安定しない限り、景気マインドは悪化したまま推移する。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は依然として回復していない。主力商品であるおにぎりやパンは価格が上昇し続けており、家族連れで来店しても家族全員分を購入しないケースが増加している。その結果、客単価は低下しており、前年を上回る来客数を確保できたとしても、売上の増加にはつながらない状況となっている。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・中東情勢の影響により原油関連商品の入荷が遅れ、一部商品の販売に支障が出ている。また、仕入価格の上昇に伴う価格改定により、販売状況は悪化している。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・物価高対策として当市からプレミアム付商品券が発行されたが、使っている人は少なく、それほど浸透していない様子である。
	×	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は好調だったが、連休明け以降の来客数の落ち込みが非常に大きく、2けた減の状態である。人通りも減少し、注文数の減少もみられる。
	×	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・家計負担軽減のためとみられるサブスクリプションサービスの解約が前年同期比で200%となっている。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店間隔が長くなっている。職種にもよるが、通常どおりの仕事をこなしている客が減少している印象があり、今後は更に厳しくなるとみられる。
	×	住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・金利や物件販売価格の上昇により、住宅業界では販売が停滞していると考えられる。金利が更に上昇した場合、中小企業は体力が持たず、倒産する会社が増える可能性がある。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車が立ち上がり、忙しい状況となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界からの受注が増え、5月と6月は人材の採用や、間接部門から製造現場へ応援を行うなど、工数を確保しながら納期対応を行った。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・企業の生産や輸出面で持ち直しの動きが見られる。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・変わる要素がない。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の売上が悪化しているとの情報があり、他の競合他社への確認でも同様の見解が得られている。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・燃料費の高騰で原材料の仕入価格が上昇している。売上は順調に伸びているが、利益の確保が難しい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・値上げの動きは落ち着きが見られるものの、モノの動きには慎重な面が見受けられ、景気の様子見の状況が長期化するとみられる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響があるとみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・数か月先については、取引先からの受注増に対応する増産体制は見込めていない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響による不安要素はあるものの、足元では大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・プリント基板製造装置は、A I 関連の半導体需要の拡大により受注量が増加している。その一方で、電子部品や車載関連は生産調整により減少しているため、事業としては横ばいである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べて材料調達に大きな変化はない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は順調に進む予想であるが、長期の大型工事が大半を占めることから、売上とは直結しないので、注視が必要である。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス要素やマイナス要素もなく、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	・設備納入業者と工事事業者では、塗装材料等の不足で納期遅延が懸念されていたが、最終的な影響はなかった。また、工事事業者の受注額についても減少はみられない状況にある。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量及び顧客動向に大きな変化がない。
		金融業（主任）	取引先の様子	・中東情勢の影響については懸念があったが、現在は想定していたほどの影響は感じられない。ただし、景気が良くなっているという実感は取引先からも聞かれない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・補助金を活用した設備投資等のコンサル案件は堅調に推移している。製造業等が被る原油由来のマイナス影響は今のところみられない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響により、秋口と年末の値上げ交渉において厳しい対応を迫られる状況のなか、現状では日々の注文量が減少傾向にある。全体的に価格も上昇しており、生活維持、生活防衛に向かっている様子が見受けられる。
		通信業（営業担当）	それ以外	・中東情勢の影響による資材価格の高騰や納期遅延等により、取引先の案件が次年度以降に繰延べになるなどの影響が発生している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ、来客数が約6%減少、成約件数は約10%減少となっている。
	x	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高騰に加え、中東情勢の影響が出始めている。I C T 関連機器の値上げや納期にも影響が出始め、顧客の購入意欲にマイナス影響を及ぼしており、販売数量が減少している。
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・応募数が前年比75%と少なめだったものの、若年層の応募が通常より多く、話が進む傾向にある。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・前年同様、求職者数が低迷している。求人内容も経験を要するものが多く、未経験者や高齢者にマッチする仕事が少ない状況である。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・派遣労働者数は前年を僅かに下回る水準で推移しているが、派遣料金が上昇していることにより、売上と利益は前年を上回っている状況である。請求単価の上昇によるものであり、根本である派遣労働者の回復には至っていない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・4月は県の補助金があったので、求人広告数が一時的に増加したが、補助金終了後は件数が減少した。景気が良くも悪くもなく推移している印象である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・全国調査によると、27年卒の採用予定数は前年並みが63%、増やすという回答が23%、減らすという回答は少数で、企業の採用意欲は高い。28年卒の見通しは、少子化による学生数の減少や人手不足の継続、技術職とI T 人材の不足、製造業の後継人材確保の問題を背景に、採用数を大幅に削減するよりも、必要人数の確保が課題となっている。特に当県は大手自動車メーカーを中心とする自動車産業や鉄鋼、造船、機械、電機の集積地であり、若年人材の不足が深刻である。高卒求人倍率も過去最高水準となっており、企業は採用競争を継続中である。

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
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・慢性的な人手不足を背景に、採用への意欲は常にあり、ニーズの底堅さが感じられる。ただし、最近の物価高や人件費上昇への警戒感から、新規求人を積極的に出す勢いはない。
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・新卒求人を探すなかで、顧客の動向に大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・一部の富裕層を除き、物価高騰の影響により消費は非常に低調である。地元百貨店は、富裕層による活発な消費を背景に、5月は2年ぶりに黒字と聞いている。また、金利上昇を受けて、住宅市場では駆け込み需要の動きが見られる。
		職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・物価高騰などのマイナス要素がありながらも、企業の求人数は一定水準を維持しており、景況感は悪くない。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少傾向が続いているものの、直近3か月前との比較では、人手不足感に大きな変化はみられない。依然として医療、福祉、運輸、建設等の分野では慢性的な人手不足が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・人手不足を背景に、企業は人材確保のため、地縁の有無に関わらずUターン人材を積極的に採用するようになっている。地方では地元出身者や地縁のある人材を求める傾向があるものの、採用確保の観点から門戸を広げている。ただし、首都圏からのUターンを含む移住者については、運転免許を保持していない、あるいはペーパードライバーであるケースも多い。地方では業務上の運転機会や車通勤が前提の職場も多く、移住促進をしても採用に至らない。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数は3か月前と比較して99%と横ばいである。また、求人検索サイトへの依存度が高い人材紹介会社及び派遣会社は、同サイトのポリシー変更により有料掲載が必須となり、非掲載を避けるため、広告費の増加が続いている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・ピザ関連の事務変更に伴い、派遣企業による留学生の受入れが慎重になっており、就職活動の動きにやや遅れがみられる。
	*	*	*	*
	x	-	-	-

#### 10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		-	-	-
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・商店街を訪れる国内外からの来客数増加に伴い、通行量も増加している。それによる良い影響は、以前は飲食店や土産品等に限られていたが、最近はカジュアル衣料や小物雑貨等の物販売上にも及んできている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・生鮮品の価格が資材などの価格上昇により上がり続けている。来客数が増加せずとも売上は増加している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・エアコンの新たな省エネ基準により販売数が増加傾向にあったが、本格的な梅雨入りによりその動きは一足落ち着いた。映像や白物の売上は、順調に推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入った影響で、ストレートパーマやトリートメント、スパ系のメニューがかなり増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・外国客船の寄港数が多く、寄港のたびにインバウンドが非常に増加する。特に雨の日は、アーケードのなかをよく歩いている。国内観光客も非常に多く、飲食を中心ににぎわっている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・受注価格について、各メーカーより20～30%上昇するという通知が来ているが、客に対する販売価格はそれほど上昇させられないため、今後が相当不安である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・4月に落ち込んだ販売量は、5月に入って回復傾向にあったが、6月になって再度苦戦している。前年の米の特需などの反動による減少で、販売に苦戦している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・単価の上昇が、買い回りによる来客数の減少をカバーしている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価は上昇している。売上は前年並みだが、インフレを加味すると実質は前年割れである。物価の上昇により、コンビニで買物をしない、又はできない層が増えているとみられる。
		コンビニ（総務）	販売量の動き	・前年比ではやや好調だが、3か月前と比較すると横ばいである。ただし、来客数は前年を割っており、客単価の上昇によって売上が増加している。今後は、来客数の増加が課題である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数が少なく、客単価が上昇しない状況が続いている。物価高がかなり景気に影響しているとみられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材が動き始めているが、他部門の動きが鈍くなっており、総量としては変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・定期的に新車に乗り換える層がいる一方、13年以上乗り続ける層も増加しており、2極化が進んでいる。
		その他小売【ショッピングセンター】（館長）	来客数の動き	・足元の客向けのサービス店舗は、好調に推移しているものの、週末の荒天により飲食や土産が若干伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼も夜も客の乗車率が余り良くない。タクシーの稼働率も平日は40～50%、週末は60～70%で変化はない。小遣いがないという声はまだ聞かれる。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・大雨など天候の影響はあったものの、来客数の動きに大きな変化はない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築費は、高止まりのまま変わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中東情勢への不安や為替変動等に起因する物価高の影響によって、来客数が減少傾向にある。
		一般小売店【生花】（経営者）	それ以外	・長年営業してきた老舗店を始め、夏までに閉店予定の店が繁華街に数店舗あり、送別商品の予約が入ってきている。緩やかに悪化しているとみられる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・必要な物だけを購入する傾向が強まり、集客と販売の両面に影響が出ている。気候変動の影響による夏の長期化から、客の需要と品ぞろえや商品構成に差異が生じ、販売の機会を失っている。為替変動や物価上昇によって購買単価は上昇傾向にあるものの、原価率の上昇等により粗利益や収益性は低下しているため、売上の数字には表れにくい形で景気が悪化しているとみられる。
		スーパー（統括担当）	販売量の動き	・これまでは値上げによって売上が増加していたが、減少し始めた。
		スーパー（人事）	お客様の様子	・台風の接近や雨天が続いていることが主因だが、中東情勢の影響による材料不足の報道が増加傾向にあり、生活防衛意識が高まったことで消費が鈍化している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲンセール前の売上が厳しい月であることに加え、台風余波や中東情勢の影響が重なり、ここ数か月前と比べて少し売上が低迷した。
		乗用車販売店（役員）	それ以外	・中東情勢の影響から物が入って来ず、物価も上昇していることで、景気は悪化傾向である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・広告効果により、4月頃までは前年割れしなかったが、5月は前年割れしている。物価上昇の影響もあり、ゴールデンウィーク中の来客数は減少した。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・観光宿泊業の6月は閑散期であるため、来客数は1年の中でも伸び悩む月である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・様々な物資の品薄や物価上昇によって、来客数が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業部長）	来客数の動き	・前年度は販売促進施策を実施した関係もあり、前年と比較して来客数は減少している。また、前月と比較しても減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年は梅雨時に来客数が多いが、今年は少ない。

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
	×	一般小売店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・飲食店への納品が低迷している。景気の悪化により消費者に余裕がなく、外食を控える傾向にあるとみられる。
	×	一般小売店 [書籍] (営業担当)	販売量の動き	・前年上期6か月間の売上は、前々年と比べてプラスで推移したが、今年の上期6か月間の売上はマイナスで推移したため、前々年並みに戻った。
	×	コンビニ (店長)	販売量の動き	・来客数、売上共に減少傾向にあり、消費意欲のなさや支出を抑える努力をしている様子がうかがえる。
	×	コンビニ (商品担当)	単価の動き	・中東情勢の影響によって入手が困難になった石油由来の包材や容器の価格上昇が、商品単価に影響している。
	×	衣料品専門店 (営業責任者)	販売量の動き	・売上が前月と比べ大きく減少している。比較的若い客層の減少が大きく、全体に影響している。
企業 動向 関連	-	-	-	-
(四国)		繊維工業 (経営者)	取引先の様子	・取引先各店で夏に向けての店頭イベントや売場展開が増加したことにより、全体的に受注が増加している。
		木材木製品製造業 (営業部長)	受注量や販売量の動き	・受注量は若干回復傾向にあるが、現場工事が中東情勢の影響で進捗が不安定になり、月次ベースでの売上が読めない。
		化学工業 (所長)	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響による価格改定実施後は、仮需要が旺盛である。
		不動産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・長期間にわたって商談していた不動産の売買仲介案件の成約により売上は増加した。不動産の買主は、以前より格段に慎重になっている。
		食料品製造業 (商品統括)	それ以外	・食品業界は、原料や製品に加えエネルギーも輸入が多いため、価格変動が大きく影響している。身近で実感の湧きやすい食品の、値上げ報道が定番化している。利益は確保されるものの売上は減少しており、価格上昇を抑える動きがみられる。
		鉄鋼業 (総務部長)	受注量や販売量の動き	・主力である造船業は順調に推移しているが、サブとなる産業機械は低調である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全般的に景気が悪い。
		輸送業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・燃料等の価格が落ち着くには、まだ時間が必要である。
		通信業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売計画に対して、実績は堅調に推移している。
		金融業 (副支店長)	取引先の様子	・中東情勢の影響が懸念されているが、まだ大きくは変化していない。
		税理士事務所	取引先の様子	・利益、損益共に大きく変動している取引先はない。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・公共事業の発注件数が少なく、受注難が継続している。
		通信業 (企画・売上管理)	受注量や販売量の動き	・3～4月と比べると、特に東京に本社を置くスポンサーのCM投下量が減少している。
	×	広告代理店 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響により原材料価格の上昇が続いており、売価への転換に追われている。
雇用 関連	-	-	-	-
(四国)	*	*	*	*
		人材派遣会社 (総務部長)	求職者数の動き	・求職者の動向によって変化する。
		人材派遣会社 (オフィス責任者)	周辺企業の様子	・人材不足感は変わらずだが、費用面や情勢への不安等から積極的な採用には至っていない。
		求人情報誌 (営業)	求人数の動き	・サービス業や物流を中心に、求人数が増加している。求人市場は活発に見えるが、営業現場の実感は良くない。長引く人手不足と最低賃金やベースアップによる人件費の負担増加により、県内中小企業の体力は確実に削られているとみられる。求人広告に予算を割いても短期で採用に結び付かないため、費用はゼロにできないものの削減する動きが顕著になっており、景気の先行きの不透明感から企業の採用マインドは冷え込んでいる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	採用者数の動き	・取引先の方から、仕入価格上昇の相談を幾つか受けている。例年と比べ、1～2割上昇している印象を受ける。

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（求人開発）	周辺企業の様子	・施設を利用している事業所の方から、原材料価格の上昇や資材の入手が困難という相談が増加した。

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)		-	-	-
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・夏のボーナス時期で、自分自身への御褒美としての需要が見受けられる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内消費、インバウンド売上共に3か月前よりも旺盛になっており、販売量が増加している。カテゴリーやブランドのランクを問わず売上が伸びている。
		百貨店（経営企画担当）	それ以外	・売上の前年比は、3月95.5%、4月97.5%、5月104.9%、6月25日時点100.8%となり、足元ではやや回復の兆しが見られる。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・注文停止車種の注文再開に伴い、来客数が多くなっている。
		タクシー（統括者）	販売量の動き	・乗務員採用数が過去最高で好調であり、その分提供できる車両数が増加している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・理由ははっきりしないが、情勢に明るい雰囲気がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体の売上も前年より少し上がっており、来街者数も堅調に維持されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では、現在再開発中のため一部の店舗が秋に入店予定だが、全体がそろわず商店街としてまとまりがなく、売出しなどができる状態ではない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の動きが良くも悪くもなく、この3か月売上が上がらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前の悪い状況が継続している。来街者数も少なく、客の買い控えや儉約志向が見受けられる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・特段変わりはない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・株価急騰で世の中の景気は少々回復しているようにみられるが、毎月数件の大型店の倒産も耳にする。近隣店舗でも毎月の売上は厳しい状況と聞いている。当店でも物価高騰で客の買い控えにより購入金額も抑えられているため、売上にはつながっていない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響もあり、依然として衣料品全般の売上が良くないが、生鮮食品や催事、インテリア関連は好調である。インバウンド関連では、時計の売上が好調な一方で、化粧品の売上が苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・5月末を期限としたプレミアム付商品券の駆け込み需要もあり、前月末までは客の買物に勢いがあった。しかし、今月に入り前年と比べても少し弱い動きとなっている。また、雨に対する警報が多く、これまでに客の外出は減っている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・勤務しているスーパーは高齢者の比率が高く、客のなかでも特に高齢者から割安商品の案内を依頼されることが多い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年と比較すると雨天が多くなっているため来店頻度が下がっているが、販売量が前年を上回っている状況から、景気は変わっていない。
		スーパー（従業員）	来客数の動き	・来客数の大きな増減はなく、横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価対策のプレミアム付商品券等により、物価高の影響は若干緩和されている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・本部推奨のフライヤーセールの際には一時的に来客数が増えるが、終了すると来客数の戻りが早く、客は単価に敏感になっている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・中東情勢が落ち着くまで時間が掛かり、景気そのものも変わらない。	
	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・前年より早くクリアランスセールがスタートしたが気温が上がらないため、一般客の買い回りが少ない。	
	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3月と比べると、また、円安が加速している。様々な介入で一時的に落ち着いたようにみえたが、根本的な解決に至っておらず、景気が良くなる材料はない。今月も控えめの消費動向となっている。	

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
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・気温が低いため季節商材の売行きが鈍化しているが、他の商品も購入する動きがない。季節要因を考慮しても前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車の販売が好調に推移しているため、景気がやや良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月も値上げの情報はあるが、来月から大手メーカーの大幅な値上げがあり、今月は駆け込み需要で売上が増加している。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年との比較で横ばいである。値上げの影響により客単価が上向いているが、購入量は変わらないため、ほぼ横ばいを保っている。
		その他専門店【書籍】（副店長）	販売量の動き	・移転前のセールで当月の店舗売上は上がっているが、身の回りの景気に関しては変化はみられない。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（統括者）	販売量の動き	・原価への価格転嫁が限界になってきた。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・インバウンドは増えているが、国内旅行者が減っているため、来客数は前年と変わらない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・梅雨に入ったため、個人客の動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・依然として前年比の受注状況が3か月前から変化しておらず、来客数に関しても大きな変化はない。
		旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・中東情勢は一段落しそうだが、今後も原油価格が変わらない限り、変化はみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の売上はよい状態を維持しているが、夜の売上が減少している。主な要因としては、仕事終わりの飲み会が激減していることが挙げられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雨が多く、夜間利用が伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今年度当初の保守契約や引き合いは一巡し、全体として落ち着いた動きとなっている。一方で、自治体向けでは大型公募案件が幾つかみられ、民間企業では新規商談や情報交換が継続しており、案件化までに時間を要する状況が続いている。販売量は前月と比べて大きな変化はなく、横ばいで推移している。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・顧客の購買意欲に大きな変化はみられないが、食品や身の回りの生活必需品の値上げが着実に家計に響いている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・景気は相変わらずで、横ばいが続いている。美容業界では、夏に向かい夏枯れの傾向にあり、客の動きが悪くなっている。新製品が出れば状況に変化はあるが、客に対してインパクトがないため、暑い時期は景気回復が難しく、横ばいであればよいと考えている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数は余り変化がないが、節約志向になり客単価が上がらない。
		その他サービスの動向を把握できる者【介護サービス】（管理担当）	それ以外	・6月の介護報酬臨時改定に伴う賃上げ財源の確保により、一定程度のベースアップが可能となるため、厳しい採用環境下で若干の好転が見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きに大きな変化はないが、みらいエコ住宅2026事業の公募期間中は現状が続く。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後は売上が低迷しているが、近隣の同業が閉店したため新規の客が増え、前年より売上はある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・毎月の生活必需品の物価上昇により、客の来店頻度や購入点数、購入単価が減少している。更なる値上げに備えて消費を控えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3～4月にかけて売上が動いていたが、5月に入り売上が一気に落ち、ゴールデンウィークが終わると一層落ち込みがひどくなっている。食料品など物価が上がるため、当店で取り扱っている衣料品には節約をしている。インフレになり購買力は落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食料品やエネルギーの値上げが続き、客の消費動向がやや悪い。

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
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・物価高の影響により、富裕層と経済的負担が増加している一般層との間で、格差が拡大している傾向は続いている。価格高騰により、一般層の支出の負担が大きくなり節約志向が増加することが全体を引き下げる要因となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・中東情勢により物価高騰に歯止めが利かない状況が続き、生活防衛意識は高止まりしている。前年は備蓄米の販売などもあり前年からのかい離は大きく、直近の来客数の前年割れが深刻である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価上昇が続き、消費者は生活必需品の購入を優先するため、それ以外の購入を抑制している。具体的に、食料品が優先で衣料品や住居関連は控えている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・物価高に対して、消費は来客数や買上点数と共に前年を下回って推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数減少を客単価でカバーをする状況が続いていたが、ここに至り、来客数減少が客単価を上回り始め、売上減少に転じ始めている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価が高いため、売上がやや落ちている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・節約志向が強く、まとめ買いが減少しており、ディスカウントストアに流れている。そのため、主力商品の米飯、ドリンク類の販売減少が顕著である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・米飯のうち、手巻きおにぎりの売上が激減している。考えられることは、商品単価に対しての買い控えで、中東情勢や原材料の値上げで以前より2倍近く単価が上昇したことが要因とみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・物価高や世界情勢などで財布のひもが固くなっている。
		衣料品専門店	販売量の動き	・セールが始まるまで買い控えが発生している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月はエアコンの省エネ基準改定を控えた特需で売上が伸びたが、6月はその反動から非常に苦戦している。他の商品の売上も厳しく、7月も予断を許さない状況が予測される。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・前年の6月からの猛暑に比べ今年の6月が涼しかったため、来客数が2割ほど減少し、売上も減少している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前月に引き続き受注台数が激減している。
		住関連専門店（従業員）	来客数の動き	・物価高の影響もあり、マットレスや掛ふとんなどの買換え需要が落ち着いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・周辺を含め販売量が下向いている。販売量と単価が直結しており、販売数を増やしたいために単価を下げている傾向があり、今月はイベントが少ないことも要因となっている。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・国内バスツアーが不調である。
		観光名所（従業員）	それ以外	・天候の悪い日が多いため、来館者数が減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・梅雨に入り、来客が鈍い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4月からの雨による入場者数の減少で、近隣のゴルフ場の割引が加速していて、天候不順もあり予約のキャンセルが目立ってきている。
		設計事務所（代表）	単価の動き	・ナフサ不足や金利上昇による価格上昇の影響により、若干売上が悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・株価が史上最高額で更新が続き、高値で安定していることや円安の継続、日本銀行の利上げ等の状況にあるものの、一般消費者への影響はなく、一般生活の賃金が上がらない限り景気は良くならない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ほとんどの材料が値上がりし、特に衣料品関係は厳しくみられる。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・花屋では6月は株主総会で就任祝い等はあるが、3か月前の卒業式や異動シーズンの花の需要に対してはかなり少なくなっていたため、景気は悪くなっている。
	×	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・既存店で来客数が前年比97.8%となっている。イラン情勢による値上げと前年に比べて雨天が増えたことが影響している。

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
	×	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	・前年同期の映画館ではヒット作品が盛り上がり始め、核テナントである店舗では、ゲーム機や備蓄米により高稼働と湧いていたため、今年は苦戦している。また、2025年末から続いていたトレンド商品の特需が陰りを見せており、客単価はインフレの影響により伸長傾向にあるが、来客数はやや厳しい印象を受ける。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気は下向いている。予約が予想より入らず、前年度の同時期と比べても少なくなっている。
	×	設計事務所（所長）	単価の動き	・中東情勢の影響により材料や製品の入手が滞っている上に単価も高止まりしている。特に地方の中小企業や個人事業主においては、生活必需品の単価は上がっているが、仕事の対価である人件費は上がらず、収入も増えていない。
企業 動向 関連  (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、主要取引先からの受注が増加している。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは依然として強く、原材料価格の高騰などが気掛かりである。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・取引量が以前と比べ若干増え、ラインの増設など今後に向けた設備投資がみられる。
		金融業（経営者）	それ以外	・ここ数か月マイナスで推移していた会員数が上向きに転じている。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・国や自治体の補助金の効果が現れている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月が予想より悪く、6月は時期的にももっと厳しくなると覚悟していたが、ふたを開けてみると意外に販売面は順調で、このままでいけば年度計画はクリアできそうである。しかし、生産面では中東情勢の影響等により資材価格の高騰など厳しい局面を迎えつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連市場の受注には活況の様子があるものの、その他の市場には改善の様子がみられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量そのものは依然と変わらない状況だが、供給される材料の中で特にプラスチック類の部品の入荷が非常に悪く、それにより実際の工場の動き、受注、販売の数字が左右される状態が続いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・中東情勢による取引先への影響に大きな変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業は、全体的にコストアップへの対応で精一杯となっている。利益水準も低下傾向にあり、停滞している状況に変わりはない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・同業他社の様子も状況に変動がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況には、大きな変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・この数か月ダイレクトメールの配布を行ってきたが、その結果はほとんど効果がない状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸出関連が全く振るわず工場からの輸出製品の在庫もストップが継続しており復活の見込みがない。また、国内流通に関しても多くの荷主の取扱低調が続いていて、倉庫への入出庫量が減少している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・続く物価高の影響もあり、物量が例年より減少している荷主がある。運送会社からは値上げ要請が相次ぐが、荷主も人件費高騰など苦しい状況で価格転嫁は容易ではない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の業況判断は業種を問わず悪化傾向で、中東情勢の混迷による影響が深刻化している。住宅市場では、住宅価格と金利の推移を見ながら慎重に物件を見定め、借入れのタイミングを見極めようとする購入希望者の動きが強まっている。	
	金融業（営業）	取引先の様子	・物の値上がりが急激過ぎる状況である。元々物価上昇していたところに石油由来製品の極端な品薄が発生している。また、企業は値上がり前の駆け込み需要により在庫を積み増していることも考えられる。	

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
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は、前年比及び前月比もマイナスとなっている。国際情勢は予断を許さない状況が続いており、石油が入らない影響により様々な物資の価格高騰が継続し、3か月前から比較すると景気はやや悪くなっている。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・値上げ品目が増え、最低限必要な物以外は買い控えが進んでいて節約傾向にある。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の福祉や行政計画策定の支援業務を受託している。今年度は、3年ごとの計画策定年度であり、市町村からの発注が多いと考えていたが、市町村によっては、高齢者と障がい者福祉の計画と併せて、プロポーザルで業者選定するケースが多く、発注金額も1000万円前後と金額が高くなっている。このため、受注できる業者は全国に支店がある大規模業者が選定される傾向にあり、受注できる機会が減少し、景気はやや悪い状況になっている。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・野菜については、ゴールデンウィーク後の価格低迷で、多くの農家が九州の主力である冬春野菜の生産を、初夏を待たずに終了してしまっている。ここに来て全国的な曇天が7月中旬まで続く見込みのため、野菜不足が懸念される。
	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・海外の生産量を増やしているため、国内の工場に十分な量が確保できていない。ビニール関係、スプレー缶関係など十分に手配できていない上、値上げされている。	
雇用 関連  (九州)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年と比較して横ばいの推移が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・依然として物価は高止まりで、燃料や原材料の不足で、好景気への材料が見いだせない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・中東情勢に伴う原材料価格の高騰や調達への不安等が事業所へ影響することが懸念される。一方で、求人数は直近3か月は前年比を増強しているため、雇用状況が悪化しているとはいえない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2027年3月卒業予定の大学生や大学院生を対象とした大卒求人倍率は1.62倍と2026年卒の1.66倍から0.04ポイント低下したが、企業の採用意欲は引き続き堅調に推移している。大企業では、より即戦力を求めて新卒採用を絞る企業もある。一方、中小企業を中心に採用活動に苦戦しているところが多く、7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	・求人数は全体的に弱含みで推移し、企業側は採用や人員補充に慎重な姿勢がみられる。特に長期案件については動きが鈍く、短期、スポット案件が中心となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・契約終了のスタッフ後任について、補充しない企業が多い。6月は10人終了し、7月については更に14名終了であるが後任なしの予定である。通常であれば後任を入れる体制を取るが、在籍している人員で対応する体制へ変わっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きが悪く、新規の登録者数が伸び悩んでいる。事務関係の求人に関しては、企業側に採用意欲はあるものの、求職者の条件とあわず稼働開始に結び付かない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ハローワークでも来所者が多い状況が続いている。一方で、新規求人数は減少傾向で、企業の採用姿勢は慎重である。人手不足は依然として続いているが、宿泊、飲食などでは外国人労働者の比率が高まり、以前多かった高齢者パートとの構成が変化している。求人数の減少と求職者数の増加が同時に進むなど雇用形態のミスマッチが生じており、景気はやや弱含みになっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少傾向となっており、求人を控える要因に最近の物価高騰や中東情勢を挙げる企業が見受けられる。	

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・当県の中小IT企業の多くは、仕事量やAIの活用により大手企業からの仕事が減っている。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (沖縄)		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・新たな省エネ基準の導入に伴う駆け込み特需と、それを後押しするおきなわ省エネ家電購入応援キャンペーンが好実績につながっている。
		一般小売店〔土産〕（営業部長）	単価の動き	・観光客は増加しているが、中東情勢の影響による資材の高騰や、仕入不足による商品単価への影響を懸念している。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・前年と比較して悪天候が続き来客数が減少していたが、天候の回復に伴い来客数は戻りつつある。
		その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・客先では商品不足が常態化していることから、発注が途切れない。
		その他専門店〔書籍〕（部長）	来客数の動き	・インバウンドが好調なこともあり、来客数が微増している。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・3月の販売室数が前年比10%増加に対し、6月は前年比25%増加と、プラス幅が大きくなっている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・以前と比べて乗換え特典が増えているため、3か月前と比較して景気はやや良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・欧米からのインバウンドが増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・分譲物件の問合せが好調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店が増加し、小売店は減少している。客の様子はどちらともいえない状況であり、景気も変化がみられない。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・来客数が徐々に増加傾向にある。また、来客数の増加に伴い、客単価も上昇傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高騰のため、景気に変化はみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数や客単価及び販売量に変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物の売行きは好調だが、周辺の店舗や人流の様子を見る限り、全体的な景気が好調というわけではない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・景気に変化はみられない。
		観光型ホテル（専務取締役）	単価の動き	・来客数は未達だが、1人当たり消費額が前年を上回る状況が継続していることから、景気は3か月前と比較して変化はないと捉えている。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・前年と比べて取扱高は横ばいで推移している。物価高の影響で個人旅行の取扱は減少しているものの、企業等による出張は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較して景気に変化がみられない。
		住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・中古マンションなど仲介物件の問合せが多く、特に駅近は成約が早い傾向にある。新築マンションの販売状況に大きな変化はないが、上層階は県外富裕層向けに高価格や民泊可能にしたり、下層階は県民向けに手頃な価格にしたりするなど、顧客層に応じた分譲がみられる。
		一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・食料品の物価高騰により、外食が苦戦している。
	百貨店（経営担当）	販売量の動き	・台風の影響により臨時休業が発生したことで、販売量が減少している。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・台風の影響で単純な比較は難しいが、来客数は前年割れで推移している。また、父の日のイベントにおいても、売上が前年を割り込む結果となった。総じて3か月前と比べて景気は落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食店 [ファースト フード] (総務 部)	来客数の動き	・梅雨時期でもあり、3月の繁忙期と比較して景気はやや悪い状況である。さらに、6月は台風が2回上陸したことで、大きな損失となった。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・販売量が前年比で10%の減少となっている。
	×	一般レストラン (代表者)	来客数の動き	・梅雨と台風の影響により売上が減少した。
	×	その他飲食店 [バー] (経営 者)	来客数の動き	・今月の来客数と売上は、開店して8年目で最も悪い月となった。周辺の飲食店も同様なため、飲食業界の景気は悪くなっている。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		窯業土石業 (取 締役)	受注量や販売量 の動き	・中東情勢の影響が懸念されるが、直近で原材料値上げの情報はなく、生産、販売ともに横ばいの状況である。
		建設業 (経営 者)	それ以外	・中東情勢の影響が建設資材の高騰だけでなく、多方面に影響を及ぼしている。そのため、今後も受注前後の業務を通じて、赤字にならないか心配している。
		通信業 (総務)	それ以外	・3か月前と比べても、観光業は好調とみている。
		会計事務所 (所 長)	それ以外	・物価上昇の影響により、高価格帯の消費手控えが進んでいる。
		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・物価上昇により、消費者が購買に対して慎重になっている。客も徐々に価格に慣れるとみているが、しばらく時間が必要である。
		輸送業 (経営企 画部)	取引先の様子	・物価高や人件費の増加を理由に、パートナー会社から料金改定が相次いでいる。
雇用 関連 (沖縄)	×	-	-	-
		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者の動きが鈍く、人手不足が続いている。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・前年比で求人数は若干減少している。他方で、医療福祉等の分野では人手不足の相談がみられる。
		学校 [専門学 校] (就職担 当)	周辺企業の様子	中途採用に注力している企業は、新卒採用を抑えており、新卒を採用する場合も求める水準が上がっている。現時点で変化はみられないが、今後は求人数及び採用数の減少が起きるとみている。
		学校 [大学] (就職支援担 当)	それ以外	・中小企業含めて新卒採用は積極的だが、景気が好調にはみえない。
	求人情報誌製作 会社 (審査)	求人数の動き	・3か月前の採用が積極的だった反動に加え、梅雨や台風の影響もあり、今月の求人数は減少した。	
	×	-	-	-