

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）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数の落ち込みはみられず、好調に推移している。生活用品の多くで値上げが進んでいるものの、旅行客の財布のひもは若干緩めとなっている。ただし、客単価はそれほど上向いていない。
	◎	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4月末から始まったことで、ゴールデンウィーク後も来客数が落ち込むことなく、好調を維持している。
	◎	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・韓国からの団体客を中心にインバウンドが増加していることから、景気は良くなっている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の夏は、前年のような猛暑ではないことから、来客数が好調に推移している。観光客も多くみられ、順調な7月だった。
	○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・富裕層やインバウンドによる購買が、3か月前よりも好調であった。一方、購買の中心となる国内客については、値上げの影響に加え、当地の気温が前年ほど高くないこともあって、季節商材が低調に推移した。
	○	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・物価高の影響はあるものの、来客数と売上に伸びがみられ始めている。周りで様々なイベントが開催されていることもあって、地元客の購買意欲は高まっている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車2車種の発売効果により、受注が好調に推移している。前年末に発売した車種についても、来客数の増加に伴って、関心が高まっており、販売量が増加している。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中東情勢の影響による価格上昇に落ち着きがみられるようになったことで、国内外を問わず、夏休みに向けた予約が少しずつ増えている。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏季の観光繁忙期のスタートとなる6月の航空利用者は、国内客もインバウンドもほぼ前年並みで推移した。ただし、中東情勢を要因とした物価上昇の影響が、月を追うごとに強まっていることもうかがえる。
	○	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー運賃値上げの効果が始まっている。ただし、夜の酔客が減少していること、乗降客数が前年を下回っていることが不安材料となっている。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・店舗の来客数や各種相談件数が安定的に推移しており、料金プランの見直しや固定通信サービスに関する提案機会も継続している。都市部を中心に、通信サービスへの関心は底堅いことがうかがえる。一方、物価上昇の影響から、契約内容や支出額を慎重に検討する客が多く、価格や特典を十分に確認した上で判断する傾向がみられる。全体としては、需要が安定していることから、景況感はやや改善している。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・商品単価が上昇しているなか、買上点数が減少傾向にある。先行きの見通しが不透明なことから、客の購買意欲が上向いておらず、売上は伸び悩んでいる。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・休日の観光客の姿が多少目立つようになってきたものの、平日の来客数は相変わらず少ない。各種イベントが開催されていることで、周辺ではまずまずの集客となっているものの、店舗の来客数にはつながっていない。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は一定の水準を維持できているものの、伸びがみられるような状況とはなっていない。
	□	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減っていないものの、購入意欲のある客が少なくなっている。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子から、家計をやりくりして、どうにか暮らしている状況がうかがえる。そのため、景気は3か月前と全く変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・気温がやや低いこともあって、夏物衣料や日用品の動きが悪い。このままでは、在庫を抱えたまま、8月を迎えることになるため、利益が圧迫されることになる。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べて、気温が余り高くないことから、飲料やアイスなどの夏物商材の動きが悪い。ただし、来客数は前月とほとんど変わっていない。
	□	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・前月以降、天候不良による不漁が続いていることで、大きな影響が生じている。インバウンドは増えてきているものの、全体的に人の動きが少ない状況となっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として、客の節約志向が強い。ただし、節約疲れもあって、以前ほど価格一辺倒ではなくなっている。全体の購入額はそれほど変わっていないものの、気に入った商品があれば、購入する動きがみられるようになっている。
	□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・大型イベントの開催により、集客は好調であったものの、販売にはなかなかつながらない。先行きが不透明なことから、客の購入意欲が上向いてこない状況にある。
	□	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年ほど気温が高くなく、過ごしやすい天候となっていることから、季節商材に動きがみられない。また、全国的な猛暑が連日報道されていることで、客足が伸びてこない状況にある。
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・夏を迎え、景気が良くなることを期待していたものの、ほとんど変わらない状況にある。
	□	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は引き続き減少傾向となっている。海外旅行需要はやや回復しているものの、国内旅行需要が減少しており、減少幅は3か月前と変わっていない。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・市場環境や顧客動向に大きな変化はなく、全体として安定した実績を維持できている。大きく上向く要因や下振れする懸念材料もみられず、前年並みの水準で推移していることから、景気は横ばいとなっている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・7月に稼働したタクシー1台当たりの売上は、前年並みであった。ただし、前年12月に運賃を値上げしたことを踏まえると、前年よりも利用客が若干減っている。一方、乗務員の採用に注力した効果で、前年よりもドライバーがやや増えていることから、会社の売上は前年比プラス5%ほどであった。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の人出が増えてきたことから、景気は横ばいで推移している。飲食店なども久々に好調であったとみられる。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・電話やアプリによる利用客が減少している。一方、観光客の利用状況には変化がみられなかった。
	□	観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月は天候の悪い日が多かったことから、来客数が伸び悩んでいる。ただし、合間にあった天候の良い日に、多数の来客数がみられたことから、全体的には例年と変わらない来客数となった。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が以前よりも短くなっている。ただし、年金生活者の来店周期は以前よりも長くなっており、世代による差がみられるようになっている。
	□	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光が最盛期を迎えるなか、ツアー客が減少する一方で、個人客が増加している。ただし、全体的にみると、前年並みの輸送状況となっており、横ばいの状況が続いている。
	□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅着工数は引き続き低迷している。材料などの原価が低下する要素も見当たらない。このため、景気はやや悪いまま変わらない。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・建築単価の高止まり、金利の上昇により、客の購入意欲が引き続き低下している。
	▲	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・6月以降、来客数が減少している。客の来店頻度が低下していることから、物価高に対する防衛意識が強まっていることがうかがえる。競合他社も同じような状況であることから、消費の潮目が変わりつつある。

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
	▲	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の動きをみると、郊外の店舗は前年並みの来客数を維持しているものの、都心部の店舗は苦戦している。都心部では競合店が多いことから、客が安価な特売品を目当てに、店を使い分けている状況がうかがえる。
	▲	スーパー（役員）	お客様の様子	・土用の丑の日におけるウナギのかば焼きについて、例年は国産の商品を中心に売れる傾向があるものの、今年は価格の安い中国産がよく売れた。客の節約志向が強まっていることがうかがえる。
	▲	スーパー（従業員）	単価の動き	・物価や人件費が上昇していることから、景気はやや悪い。
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げを要因とした来客数、買上点数の減少傾向は変わっていない。さらに、7月は、前年と比べて気温が3度ほど低いこともあって、アイス、飲料などの売上も減少している。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年よりも気温が低いこともあって、7月に入ってから、アイス、飲料などの夏型商材の購入客が減少している。来客数は前年を大きく下回っており、前月と比較しても伸びていない状況にある。
	▲	衣料品専門店（エリア担当）	単価の動き	・物価高の影響が強くなっている。ファッション性の高い商品は、どれだけ安くても、必要ではない商品は売れなくなっている。一方、肌着や寝具などの実用性の高い商品は、気温の変化などを踏まえて、必要なかどうかを慎重に判断した上で、購入している。
	▲	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・全体的に来客数が減っている。また、即決案件も少なくなっている。低金利施策が終了したことから、販売を後押しする材料に乏しく、計画を達成できるか際どい状況となっている。他店でも同様の傾向がみられることから、景気はやや落ち込んでいる。
	▲	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・中東情勢の影響は薄れつつあるものの、前年ほど気温が高くないことから、3か月前と比べると、売上の前年比が低下している。
	▲	その他専門店「造花」（店長）	お客様の様子	・中東情勢の影響がみられるようになってから、安定した価格で商品を用意できるのかという問合せが増えている。仕入れ状況が安定し、価格が落ち着くまで、客の様子見が続くことになる。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・7月の売上が前年を下回りそうなことから、景気はやや悪い。前年ほど気温が高くなく、猛暑日もなかったことから、来客数の増加を期待していたものの、想定以上に苦戦した。人気ホテルの飲食店を訪れたところ、以前は予約の取りにくかった高級和食店が閑散としている一方で、洋食のランチビュッフェ店は開店前から行列ができており、客の利用状況が様変わりしていた。また、洋食や中華の食材展示会では、以前のような高級食材の展示ばかりではなく、下処理を施した食材や工程の機械化など人手不足に対応するための展示が大幅に増えていた。
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・以前は、週末や連休前になると、来店予約が埋まり、調整に苦労する状況であったものの、ここ数か月は明らかに来店予約の件数が減少している。平日の昼間に加え、これまで比較的堅調だった夜間の時間帯も空きが目立つようになっている。天候要因や季節要因、イベントなどの影響による一時的な動きでは説明できない落ち込み幅であることから、先行きの見通しが不透明な状況を受けて、今は余計な支出を控えようという客の心理が強まっていることがうかがえる。
	▲	美容室（経営者）	それ以外	・前月と比べると、多少は良くなっているものの、景気は相変わらず厳しい状況にある。天候の影響もあって、8月の予定を早めて来店した客が多かったとみられる。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の様子をみると、意思決定こそ早いものの、購入予算が減少している。物価高騰による先行き不安の高まり、金利の上昇が理由として考えられる。

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
	×	衣料品専門店 (店長)	競争相手の様子	・前月に引き続き苦戦している。また、7月に入ってから、競合店の責任者が相次いで来店し、弱音を吐いている。スーツ需要が低下しているなか、食料品の値上げが続いていることで、値上げを行いたくてもなかなかできない環境となっており、競合も含めて、非常に苦しい状況となっている。
企業 動向 関連 (北海道)	◎	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・7月の販売量は前年比プラス22%であった。3か月前の4月の販売量は前年比マイナス11%だったことから、景気は良くなっている。
	○	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・6月末頃から全体的な動きがやや良くなり、販売量が増えている。こうした動きが7月も継続している。国際線エリアでは、円安の影響により、食品以外の商材の購買率が上向いているものの、前月と比べれば、販売状況が改善している。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・遅れ気味だった入札案件の実施が続いたことから、受注量が増えた。
	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・7月は安定した天候が続いたことから、各現場では計画を上回るペースで工事が進捗している。真夏日を観測した日もみられたものの、早い段階から熱中症対策を講じたことで、工事への影響は限定的となっている。また、大型公共施設の建て替え工事の受注が決まったこともプラスである。受注、施工共に、順調なことから、業況は好調に推移している。
	○	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず乳製品の保管が堅調に推移している。トレーラー輸送では、地域の紙パルプ生産が好調なことから、製品、原料共に、輸送量が増えている。農産物関連は、新物の収穫を前にして在庫品の輸送量が増えている。飲料容器や木材製品の輸送も順調であり、全体的に本州との間の輸送が活発になっている。
	○	通信業（営業担当）	取引先の様子	・半導体産業やGX関連の動きが活発になっていることから、地域経済が好循環しつつある。
	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・賃上げを実施した企業の割合が増加している。ただし、ベースアップの継続は限界が近いとして、ボーナスで調整するという企業の声もみられるようになっている。
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・住宅新築を含めて、不動産登記業務の売上が増加しているほか、相続関連業務の売上也増加している。
	○	その他サービス業 〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・人手不足問題、資材価格の高騰などの懸念材料はあるものの、国内の総建設投資は引き続き堅調に推移している。
	□	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・お盆前の受注で一時的に受注量が増えているものの、毎年の動きであることから、景気は変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業務の相談はあるものの、作業する技術員不足のため、見送る案件が増えている。
	□	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注量について、3か月前とそれほど変化はみられない。ただし、今後に向けた問合せが増えており、これから景気が上向くことを期待している。
	□	コピーサービス業 (従業員)	取引先の様子	・取引先の業績は比較的好調であるものの、セキュリティ関連への投資や社員への還元を予定していることが多く、当社の業績に直結するような投資は当面見込めない。また、社員への還元が進みつつあるものの、物価の上昇には追いついていない状況にある。
	□	その他非製造業 〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・数か月前時点の見込みと比べると、販売量は伸びている。ただし、特定案件による部分が大きく、一般消耗品などの動きは前年を下回っている。
	▲	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本州が猛暑に見舞われていることから、青果物の作柄が良くない。価格も徐々に上がっていることから、販売の動きに勢いが感じられない。
	▲	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・人口の減少を背景に、新築住宅の着工棟数が減少傾向にあることから、景気はやや悪い。今後も同様の傾向が続くとみられる。

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
	▲	司法書士	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響により、ナフサなどの価格が高騰していることで、塗装業者の倒産がみられたほか、発注者への追加料金が発生している。また、建築資材の価格が不安定なことで、新築物件の受注が大幅に減少している。こうした動きは、当事務所の売上にも大きく影響することになるため、景気が良くなるとは考えにくい状況にある。
	▲	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の話が出てこないことから、景気はやや悪くなっている。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・選考ハードルは高いものの、求人企業の採用意欲が活発化している。今まで人材サービスを利用したことの少ない企業からの依頼も増えている。採用には、費用が掛かるという意識も醸成されつつある。これらのことから、景気はやや良くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材業界において、7月は需要の落ち込む時期であるものの、求人数は前年と変わらない水準にある。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・正社員求人数の減少が止まらない。特に建設業、運輸業の求人数が減っている。希望していたような人材が集まらない、応募者が少ないなどの理由で採用を手控える企業が増えている。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・夏休みに入り、道外からの観光客の増加や全国大会の開催により、観光関連が堅調に推移している。一方、地元住民の節約志向が強いことから、住宅関連や自動車関連などの需要は落ち込んでいる。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年と比べると、新規求職者数が若干の減少となっている。また、求職申込みのタイミングについて、これまでは離職後が多かったものの、最近では在職中の割合が増加している。物価の高騰や景気の不安定さから、離職後にゆっくり仕事を探すのではなく、在職中に仕事を探してすぐに転職するという考えが増えていることがうかがえる。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・人手不足感の強い産業もあることから、企業が採用を抑制するような顕著な動きはみられない。一方、中東情勢の影響については、引き続き注視していくことが必要である。現時点では、景気動向を判断しづらい状況にある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の月間有効求人倍率は0.71倍であった。前年を0.07ポイント下回り、11か月連続で前年を下回った。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年を下回って推移している。ただし、減少幅は月によって上下しており、求人数の減少が景気の悪化によるもの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	・業種を問わず、企業の求人意欲がやや低下している。物価高や中東情勢の影響を要因とした先行き不安から、特に正社員求人について、慎重な企業が多い。
	▲	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・建設コストや燃料価格の上昇に加え、観光関連産業の需要回復に落ち着きがみられることから、一部の企業で採用計画を縮小する動きがみられる。3か月前と比べて、採用者数がやや減少していることから、景気は緩やかに悪化している。
	×	*	*	*

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続く来客数は減少しているものの、来店した客の様子をみると、必要な物は購入している。
	○	百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数は大きく伸びている。ただし、物価高の影響による買い控えがみられ、節約志向も強まっており、客単価はやや低下している。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・前月に続き買上点数が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前より気温が高く、日も長くなっていることから来客数が増加している。特に冷たい商品を買求める客が増えている。
	○	衣料品専門店（店長）	それ以外	・気温の上昇に伴い、夏物商材の需要が好調に推移している。
	○	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・競合の完全閉店により、袖付きの服の需要が伸びており、客単価が大幅に改善している。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・引き続きエアコンが好調である。省エネ基準の変更を前に、需要を先食いしている。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・梅雨明けしていないものの、6月より気温が高い日が続く降水量も少ないことから、夏物商材の販売量が増加している。中東情勢が不安定であるため、一部メーカーの商品が長期欠品状態になっている現状もあり、商品在庫があるうちに早めにエアコンなどを購入したい客が多く来店し販売量が増えており、景気がやや良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売があり、受注が少しずつ伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・車両に取り付けるオプションの単価が上昇している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車の成約数は前年比95%とやや落ち込んだが、新車は103%と上向き傾向にある。また、新規客に限ると、来客数は前年比90%と減少しているが、成約数は114%と伸びている。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響もあり、今まで定期的に行っていた客の動きが鈍い。一方、経年車の車検が高額になるケースが多くなっているため、成約件数は増加している。
	○	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに関係なく、ランチタイムの来客数は前月より5%増加している。
	○	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が1.5倍となっている。
	○	タクシー運転手	競争相手の様子	・運賃を値上げしたが、迎車料金の設定など他社との差別化により客の減少はみられず、利用控えもない。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規サービスエリアの拡大に伴い、放送サービス、インターネットサービスの新規加入者数が増加している一方、解約者は減少している。特に高齢者は放送サービスだけでなく、インターネットサービスをセットで申し込むことが増えている。
	○	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94.0%だったが、今月は96.4%と上向いている。
	○	その他サービス「自動車整備業」（経営者）	販売量の動き	・売上は順調に伸びている。ただし、物価高による原材料価格の上昇が利益を圧迫している。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・発注案件は減少しているものの、受注件数は増加しており改善している。
	□	一般小売店「医薬品」（経営者）	単価の動き	・客単価は維持しているが、来客数が減少しており、売上は減少が続いている。来客数の減少は当店の営業努力不足が原因の可能性がある。単価から見れば景況は変わらない。
	□	一般小売店「書籍」（営業担当）	お客様の様子	・話題になった商品は購入するが、そこから裾野が広がらない。
	□	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比約90%と苦戦しており、特にクリアランスセール開始以降の集客が伸び悩んでいる。要因としては、マス層のクリアランスセールへの関心低下や低温による夏物商材の購買意欲の減退が考えられる。
	□	百貨店（経営者）	販売量の動き	・お中元やセールを軸とした夏の商戦は、市場の高齢化や川上メーカーの生産量減少により年々縮小している。一方、資産価値の高い宝飾品などの高単価商品の販売が好調であり、その減少分をカバーしている。
	□	百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、売上は伸びていない。欲しいものには金を掛けるが、物価高の影響もあり、必要最低限の購買動向に変化はみられない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・燃料価格を始め、物価高が続いており、積極的な消費行動がみられない。

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
	☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・商品単価が上がったことが原因か、買上点数の減少が続いている。
	☐	スーパー（店舗運営）	来客数の動き	・雨の影響により、来店頻度が低下している。
	☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微増で、客単価は前年比100%を何とか維持している。
	☐	コンビニ（経営者）	それ以外	・前年と比べて気温が低いことや光熱費の高騰、廃棄過多など経営状況が悪い要因は多々あるが、1番は人件費の高騰である。売上を上げて、経費の上昇に追い付かない。
	☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節要因による来客数の変化はあるものの、前年比では増減がない。
	☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、物価の上昇により客単価が上がっているため、売上は前年と同程度である。
	☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人では、警備会社や風力発電関連で、お中元や作業服等の受注が増加している。
	☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イヤーモデルチェンジ等による新車の仕様変更はあるが、販売台数に大きな変化はない。
	☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・配車量は相変わらずばらつきがみられる。売上が極端に増加することはない、横ばいで推移している。
	☐	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	お客様の様子	・マンションの購入客に、間取りの変更など設計変更のオプションや壁紙、カーテン、エアコン、インテリアを案内している。今使っているものをできるだけ使いたいという客がいる一方、全部を新しく買い換える客もいる。スペースを有効に使えるように家具をフルオーダーする客もいる。同じマンションを購入する客でも差がみられる。
	☐	その他専門店「白衣・ユニフォーム」（経営者）	販売量の動き	・水冷インナーの販売が好調で、空調服の売上も前年を上回っている。しかし、制服は廃止や夏服の簡素化により需要が減少しており、売上につながらなくなっている。全体的にみると売上は減少している。
	☐	その他専門店「靴」（経営者）	販売量の動き	・依然として来客数の減少が続いている。気温が上がらないため、サンダルなど夏物商材の動きが鈍いことも影響している。
	☐	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数は低水準で推移しており、横ばいが続いている。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・営業は依然低調である。特に地元客の購買意欲の低下が顕著である。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きに変化はない。
	☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・同業他社の話を聞くと、低価格帯の店は混み合っている一方、高価格帯の店は来客が少なく、2極化が進んでいる。当店はその中間層をターゲットとしており、現時点ではそれほど悪くない状況である。
	☐	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は依然として少ない。
	☐	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドは、特にアジア圏からの需要に増加がみられず、横ばいで推移している。
	☐	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・燃料価格上昇の影響により航空運賃が高くなっているため、インバウンド需要は落ち着いている。また、夏の厳しい暑さを避けて、北海道に向かう客が多くなっている。
	☐	旅行代理店（従業員）	それ以外	・先行きの見通しが立たないような状況が続いている。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられない。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種によって景気の良しあしにばらつきはみられるものの、全体としては良くない状況にある。
	☐	通信会社（営業担当）	単価の動き	・現状販売数は増加している。ただし、商品価格の上昇に伴い、案件数が例年を下回ることが懸念される状況にある。
	☐	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比106%と増加している。
	☐	遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨が長引き雨も多かったが、3連休と下旬のイベントにより、来客数は前年を少し上回っている。
	☐	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・予約数の推移をみても、レジャーや娯楽への支出が増えているようにはみえない。

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
	□	美容室（経営者）	単価の動き	・施術単価は前年比96%だが、店舗販売における客単価は前年比151%である。長期にわたって使用でき、使用することで施術料金が抑えられるドライヤーやヘアアイロン等の美容器具の販売が好調である。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数や客の動きに別段大きな変化はない。
	□	その他住宅「リフォーム」（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、省エネ基準変更前のエアコン交換が増加している。リフォームは、以前からの物価高に、原材料や資材の価格高騰が加わり、苦戦している。
	▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価の上昇が続くなか、金利上昇の影響も加わり、中小企業では利益が減少している。
	▲	商店街（代表者）	それ以外	・当地において倒産や廃業が目立っている。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価が急激に上昇し、実質賃金下がっているため、購買力は低下傾向にある。また、猛暑で外出を控える動きがみられる。
	▲	一般小売店「医薬品」（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比10%の減少である。気温が30度を超え、熱中症警戒アラートが発表された日があった一方、下旬は大雨が続く、人出は少なくなっている。
	▲	一般小売店「寝具」（経営者）	販売量の動き	・夏物商材は売れず、仕立ての注文もない。
	▲	一般小売店「酒」（経営者）	お客様の様子	・地域経済を支えてきた老舗企業の経営破綻が前月から相次いでいる。長引く物価高、人件費の高騰に加え、ここに来て実質無利子・無担保融資の返済が本格化しており、地方の中小企業にとっては本当に厳しい状況である。お中元も物価高の影響から、贈り先を減らしたり、全てやめたりする取引先が出ている。贈答品の縮小傾向が顕著である。
	▲	スーパー（経営者）	単価の動き	・価格転嫁が進み、買上点数の前年割れは顕著だが、平均1品単価は前年比2%強の伸びが続いている。ただし、メーカー各社からの値上げ要請も続いている。さらに、天候不順や自然災害の影響による消費マインドの低下もあり、来客数は前年割れとなっている。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の影響により、夏商材の売行きが悪い。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
	▲	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・中東情勢の不安定化や相次ぐ値上げ報道により、購買意欲が高まらず、販売は伸び悩んでいる。
	▲	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・低温により、夏商材の買上点数が振るわない。
	▲	スーパー（販促担当）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数と買上点数が前年よりも減少している。ただし、1品単価が高いため、売上は前年を上回っている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週末は悪天候が続く、近隣でイベントが開催されたにもかかわらず、来客数は減少している。また、夜間の来客数も減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価上昇が止まらない。地方では賃金が上がっていないこともあり、家計は厳しくなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少を客単価の上昇でカバーできず、販売量も前年割れが続いている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に総合ディスカウントストアが開店し、来客数は3か月前の前年比120%台から、104%に落ちている。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末を中心に雨が続いたことから、来客数は大幅に減少している。売上についてはキャンペーンで一定水準を確保しているものの、伸びは鈍化している。
	▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響を受けて、買い控えをする客が見受けられる。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を下回っている。
	▲	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・6月の天候不順で衣替えが進まず、かなり出遅れた。その傾向は7月の中旬前まで続き、ようやく多少回復してきたところだが、出遅れた分を取り返せてはいない。

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
	▲	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑の影響も考えられるが、来客数及び買上点数の減少がみられる。客単価は微増しているものの、円安等の影響により商品売価が上がっているためである。季節商材の売上が良くない。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・受注量は、3か月前比、前年比共に減少している。
	▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、販売量に変化はない。
	▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・全体的な売上は小康状態にあるが、価格転嫁ができない状況が続いている。米価の動向については、地元農家、消費者共に様子見の状況にあり、消費活動を控える傾向が続いている。それが景況の悪化につながっているような印象を受ける。
	▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・自動車燃料の販売量が前年比約10%減少している。梅雨が長引き、気温が上がらない日が多いことに加え、販売価格が高止まりしていることが要因である。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・円安の影響が出ている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高に加え、不安要素の多いニュースが続いており、消費にメリハリがみられる。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安や燃油高により海外旅行離れが顕著になっている。団体旅行は、需要の減少から競合他社との競争が激しくなっている。
	▲	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の対象期間だが、高価格帯のホテルや旅館で利用されるケースが目立っており、その効果が宿泊業界全体に波及しているかについては疑問が残る。
	▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価の上昇に対し所得は増えていないため、生活に余裕がなくなっている。
	▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・予約数、振り客共に若干減少している。来月の予約数も減少傾向にある。少し景気が後退している。
	▲	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価は低下傾向にある。大口客の来場が減少していることが要因とみている。
	▲	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・食品や燃料の価格上昇が止まらない。また、中東情勢による先行きの不透明感は購買意欲を低下させている。アルバイトをして親に負担を掛けないようにしている学生も増えている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・円安の進行と物価上昇の継続により、生活防衛型消費や節約・儉約志向が強まっており、買い回りをする客が増えている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・中東情勢や株価、政策金利が法人、個人いずれの消費行動にも影響を与えている。変動の大きさから、消費に慎重になる人が多くなっている。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・例年と比べて暑さが厳しくないため人出はそれなりであるが、消費者の財布のひもは固く、生活必需品以外への支出はなかなか増えない。
企業動向関連 (東北)	◎	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・単価、販売量共に良好である。
	○	木材木製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・地政学的リスクに伴う供給面への影響は和らぎ、おおむね安定的な調達が可能となったことで採算性は改善している。また、案件によってはコスト改定の打診に応じる取引先も出てきている。
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要顧客の動向が良い。受注増加につながっており、売上も伸びている。
	○	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・小売店では来客数が増加している。春から続いた食品の値上げも止まっており、必要な商品は購入する傾向がうかがえる。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お中元の動きが今一つで、全体の売上は前年をクリアできていない。
	□	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おり、回復のめどが立っていない。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月からは夏祭りや花火大会といった行事での需要が拡大する。しかし、今年は開催を見送る自治体や団体が出ている。
	□	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比では微増だが、依然厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢に対する不安は和らぎつつあるが、依然として客先の警戒感強く、発注に慎重な姿勢がみられる。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・良くも悪くも取引先の反応や動きが鈍い。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・メモリ、冷却装置などの部材供給は不安定な状況が続いている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口工事を受注するなど受注は堅調である。ただし、人手不足の状況があり、その対応が課題である。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足もあり、受注量を増やすことができないため、変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・変化要因は見当たらず、良い状況は変わらない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取扱貨物の荷動きは鈍化傾向が続いており、売上も低迷している。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存契約について、取引先からの価格引下げ要請が強くなっている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕入価格が上昇している。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・資材価格の高騰の影響等で住宅価格が高止まりしており、住宅着工件数は前年同月比で約2割減少し、住宅ローンの申込件数も低迷している。一方、飲食や観光等の個人消費は堅調である。まだら模様ではあるものの、全体として景気は変わらない印象を受ける。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・景気が見通せず、消費行動は必要最低限にとどめる傾向にある。このような状況では広告費を増やす企業は少ない。広告市場に変化はなく、微減で推移している。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の予算に大きな増減はない。中東情勢もあり、大きな決断はしばらく状況だが、通常どおりの活動を行っているともみている。
	□	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先からの受発注状況や問合せに変化はない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・中東情勢のこう着といった不安定な状況が、先行きの不透明感を助長しており、消費行動に影響が出ている。
	□	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売業、サービス業関係では多くが好調を維持している。一方、製造業、建設業は人材不足や資材価格の高騰、受注未達などにより業績が悪い顧客が多い。全体としては景気はやや悪い。
	□	その他企業「協同組合」（職員）	受注量や販売量の動き	・中東の海峡封鎖や中国によるレアアース等の輸出制限などは、落ち着いたと思えば再燃するなど先行きが見通せない状況にあるが、企業は何らかの策を講じて受発注の確保につなげている。
	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料や農業資材の価格高騰により、収支状況が悪くなっている。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・来客数は増加しているが、客単価が下がっている。また、資材価格などの高騰により、利益が圧迫されている。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた受注契約の条件がまとまらず契約延期となっている。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷をインターネットで安価に発注する動きが定着したことから、前月に続き、受注量が大幅に減少している。
	×	不動産業（従業員）	取引先の様子	・金利の上昇を受け、金融機関は高騰する不動産の担保評価を見直している。投資物件については支店決裁から本部承認に移行するなど融資審査が厳しくなっている。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	新聞社「求人広告」（担当者）	求職者数の動き	・ハローワークの求人に対する求職者数は、若干増加している。
	□	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・住宅関連企業では、中東情勢を受けて潤滑油やシンナー、ナフサが調達できずに業務が滞っている。一方、飲食店や卸売業は堅調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・大手企業を中心に採用方針の見直しが進んでおり、全体の採用枠は縮小傾向にある。そのため、全社的に採用者数は減少している。中小企業においては、引き続き採用ニーズはあるものの、求職者との条件面でのミスマッチが生じるケースが多く、採用人数の増加にはつながっていない。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に特段の変化はない。
	□	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人掲載企業のなかに、少しではあるが新規事業や規模拡大を見越した募集を出すところが増えている。そのため、景気は下向きではないとみる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は増加、有効求人数は減少が続いている。新規求人数をみると、製造業がAI関連を始めとする半導体需要を背景に4か月連続で増加している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業では半導体関連の受注増加による増員もみられ、新規求人数は4か月ぶりに前年同月を上回っている。しかし、有効求人倍率は1.1倍台が続いており、全体として持ち直しの動きは弱い。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比では減少が続いている。景気の落ち込みが原因とは判断できないが、周辺企業からは物価高騰により人件費が圧迫されているという声を聞いている。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・中東情勢の影響による物価高や原材料の入手困難による業績低下を訴える声は、ほぼ全ての業種から聞かれる。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は前年を下回っている。求人数は県によっては減少傾向がみられるほか、募集媒体を通じた応募者も減少しており、景気悪化の兆しが現れ始めている。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	求人数の動き	・現在、求人を出しているが、副業で希望する人が今までになく多い。物価高が続き、今までの収入では生活ができなくなっているためとみられる。
	▲	新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・求人広告の掲載件数が伸び悩んでいる。当県と東京都の平均給与差も拡大している。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の有効求人数は前年同月比で減少し、有効求職者数は増加している。また、有効求人数と有効求人倍率は7か月連続で前年比マイナスが続き、総じて弱含んで推移している。
	▲	学校「専門学校」	求人数の動き	・求人につけられる採用条件が増えており、応募者の属性や能力が限定されるケースが前年よりも増加している。
	×	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（一：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	◎	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・2027年のエアコンの新たな省エネ基準の開始を背景とした買換え需要の高まりに加え、梅雨明けや猛暑を迎えたことで、エアコンの売上が大きく伸びている。家電全体の販売数量や売上をけん引している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げの影響や来客数も以前と変わっていないため、やや良いと判断している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けを迎え、気温の上昇とともに夏本番の需要が高まり、冷やし麺や冷たい飲料、アイス、夏季限定商材等の販売が活発になっている。また、天候の回復により外出や旅行、レジャーを楽しむ客が増加し、駅利用者数の増加に伴って、おにぎり、サンドイッチ、飲料、土産品等の需要も高まっている。一方、物価高騰による節約志向は依然として続いているが、人流の回復により消費は持ち直しの傾向がみられる。
	○	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少し増えたので、やや良くなっている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月に引き続き、エアコンが好調に推移している。新築関連で、大型テレビも好調に推移している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・繁忙期の特需後、一時的に落ち込んでいた需要が通常の水準、あるいはそれ以上に回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良かったので、前年同月比で9%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・値上げを実施して半年がたち、客足は伸びている一方、経費のうち美容商材の仕入価格も2割増加している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・当市最大のイベントについて、前年は豪雨だったが、今年は天候に恵まれ、大勢の人でにぎわった。しかし、飲食店以外、商店への入店客は皆無である。
	□	一般小売店「精肉」（経営者）	お客様の様子	・今月は暑さが厳しく、熱中症になりそうな天候が続く、なるべく外出を控えた方がよいと報道されている。涼しいスーパーは売上もまあまあだろうが、一般商店の売上は落ち込んでいる。
	□	一般小売店「土産」（経営者）	販売量の動き	・前年を基準とした売上達成度で3か月前と比較すると、前年の売上実績を5%程度上回っているが、景気は変わらない。前月は国内外の旅行客における購買意欲の低下が目立ったが、今月に入り、酷暑のなかでも購買力が少し戻ってきている。7月後半は夏休み期間に入ったが、前年と比べて子供連れの家族旅行を多く見掛ける。こうした客層も職場や友人に配る土産を買ってくれるようになってきている。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・梅雨から夏に向かうにつれ生活必需品の購買はあるが、劇的に増加はしていない。前年売上は超えているものの、様々な商品が値上がりしているため、実質値上がり幅を加味すると、前年と同様の売上となる。購買行動へのアプローチと欠品防止に注力している。
	□	スーパー（経営企画）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ変動なしだが、若干の減少傾向にある。客単価は値上げの影響により上昇傾向である。
	□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材が好調で、エアコンは前年比180%で推移し、白物家電は前年比150%と好調である。一方、映像関連は前年比85%、パソコン関連は83%と苦戦している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当地域の大規模小売店が増床してほぼ1年が経過しても、相変わらず来客数は多く、活況である。ただし、売上がどうかは分からない。
	□	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・人の動きが余りなく、購買意欲も余りない。特に悪い材料もないが、好材料や盛り上がる要素もない。
	□	住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・季節要因の影響により6月は大きくマイナスした分、7月は前年実績を上回っている。2か月合わせるとややマイナスで、相変わらず好況感はなく、節約志向の高まりだけが続いている。
	□	その他専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売実績が伸びない。
	□	一般レストラン「居酒屋」（経営者）	来客数の動き	・来客数は若干増えているものの客単価は低迷傾向で、結果、横ばいである。
	□	その他飲食「給食・レストラン」（総務）	単価の動き	・給食事業では、野菜類が日照不足から値上がり傾向となり始めている。米価は店頭価格が値下がり傾向にあるものの、年度契約の価格は高止まりしており、購入価格が下がりにくい状況である。結果、食材費が不安定で、収支確保が見通しにくい状況が続いている。
	□	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊部門は、週末を中心に高単価で販売ができたことや月末に国際会議の受注もあり、高稼働で営業できている。料飲部門でも暑気払いや国際会議の受注により、宴会場は高稼働で推移している。
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・例年の夏休みと比べて天候不順もあり、旅客の動きが今一つ鈍い。インバウンドに関しては、サッカーワールドカップの影響なのか、今月は欧米系の来訪客が弱い印象を受ける。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・伸びが全くない。
	□	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・夏休みに入ったが、来客数は前年と比べてやや落ちている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・販売促進の努力に反して、販売量が鈍化している。当社のサービス単価は変更していないため、客が料金に対して厳しくみている。
	□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・米価の値下がりなどはみられるものの、全体の物価高はほぼ変わらない。

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
	☐	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年は6月初めから猛暑日が続発する天候だったが、今年は例年並みの天候になったことから、横ばいに近い微増である。
	☐	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・来場者数は前年を上回っているものの、梅雨明け以降は厳しい暑さの影響により、キャンセルが増加している。
	☐	設計事務所（所長）	単価の動き	・価格高騰が止まらない。経済対策が必要である。
	☐	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ここに来て、非常に動きが鈍くなっている。問合せ等も少なく、店舗等の撤収が目立ち、空き家も増えている。特に、個人経営の小さな飲食店は閉業に追い込まれている可能性が高い。
	☐	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・客の最大の関心はトータルコストであり、以前と何ら変わらない。いまだ発生主義での依頼が多く、景気が良くなっているわけではない。
	▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・家電販売ではエアコンの動きは良いものの、前月と比べるとやや動きがトーンダウンしている。これから猛暑が続けば、若干回復はあると思うが、客は、価格をベースに商材を購入している。
	▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、物価上昇傾向の影響か販売力の低下の影響なのか、来客数、買上点数、客単価がいずれも前年割れが続いている。良くなる要素が見当たらない。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
	▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量的にはやや悪くなっている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇で朝、昼の利用客が多少増えているものの、夜から深夜にかけての利用客は相変わらず少ない。運賃の値上げで、売上は10%ほど増えている。
	▲	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・商材の販売価格が上がり、売上に影響している。
	▲	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・ナフサ不足への不安から工事用部材が高騰しており、全ての工事費が高騰している。こうした単価では販売は到底困難である。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・当市の線状降水帯発生による水害の被害状況が予想よりも大きい。また、令和8年熊本地震の影響も鑑み、今後の経済の先行きに不安がある。
	×	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・油脂やゴムの仕入単価が一段と上がっているため、悪くなっている。
	×	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・商品の値上げや金利の上昇から、商談をしてもなかなか成約に至らない。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・海外の工場閉鎖や原油価格高騰など様々な外的要因から、残業が少なくなった工場が多いと聞いている。物価は上がり続ける一方だが賃金は上がらない。暑さもあり、光熱費も高くなる。外食機会が減るのは当然かもしれない。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・商材単価の値上げ改定の連絡が毎回来ている。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントの発注量や相談件数が増えている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの受注が重なり、受注量としては多くなっている。これから先の受注量は不透明である。
	☐	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上がりにはもう慣れてきたようである。
	☐	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因もなく、稼働している。
	☐	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・足元では新規案件や増産の動きがなく、静かな状況である。
	☐	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量や販売量等の動き、取引先の様子は余り良くない。

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（総務担当）	取引先の様子	・ 今月の生産も計画どおりに進んでいる。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ 夏物家電、特に2027年の省エネ基準開始によりエアコンは、前年の3割ほど伸びている。また、白物家電、冷蔵庫、冷凍庫、移動スポットクーラーエアコン等は前年並みで、全体的には2割以上輸送量が増加している。しかし、ドライバー不足や協力会社のコスト高、燃料価格の高騰、オイル高も続いており、荷主からの配送運賃値上げもあるものの、コスト負担が大きく、利益は薄くなっている。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・ 石油由来の資材が一時入荷しにくくなったが、その後は何とか調達できている。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・ 中小製造業の一部は、原材料価格上昇への対策として、取引先と値上げ交渉を行っている。交渉がほぼ順調に進んで価格転嫁ができたことで、以前より利益増加につながっている。自動車関係の部品製造の下請企業も、大手の生産調整を挟みつつ受注が一部回復し、安定している。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・ 中東情勢による原油製品関連の値上げは浸透しているが、今のところ大きな混乱はない。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 依然として食品は値上がり傾向で、収入の上昇が追い付かない。消費者の儉約志向が非常に強くなっていて、販売量も落ちてきている。
	▲	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ 第1四半期の累計で3.9%の減少となっている。
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ ゴールデンウィーク明け以降も、設備装置関係の受注がなく気掛かりである。例年、お盆休み中に、取引先10社くらいは設備入替えや新規設備導入を行うが、今期は2社程度のため、景気は後退していると考える。
	▲	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 修繕工事の資材は遅延なく入ってくるようになったものの、一段と値上がりしている。値上げ分をそのまま上乗せすることができず、利益はやや減少している。
	▲	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 広告出稿件数、発注金額共に低迷している。雑誌掲載、チラシ等の紙媒体は今後も増えることはないと言言できるほどニーズがない。
雇用 関連 (北関東)	×	—	—	—
	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・ 短期派遣は好調である。求人数は多いが人が集まらないため、変わらない。
	□	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2か月連続の減少だが、前年同月比5%未満の減少と横ばいの範囲である。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・ 企業によっては求人数を絞っている。業界にもよるが、中東情勢や米国の関税政策等の影響で、先行きが不透明なことによるものである。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ 食料品関係は値上がりした種類がかなり多くなっている。ガソリン価格は安定はしているものの、今後の値動きが分からないことを見越した購買力となっている。求人は観光地や食料品、飲食などにパート等の募集が多くみられる。当地は観光地を控えているが、夏休みもあるため、全般的には苦しい。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・ 業績好調による増員依頼は少なく、欠員補充や代替要員がほとんどであるため、やや悪くなっている。

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

４．南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	◎	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・ 今月は食料品や服飾雑貨の動きが良く、半年ぶりに前年を捉えている。食料品では、お中元ギフトの早期受注が不振だったが、7月に入り前年に追いついている。ただし、期間を通してみると前年比では1割減少しており、ギフト需要は縮小傾向がみられる。また、化粧品についてはスキンケア関連の伸びが大きいことが特徴である（東京都）。
	◎	コンビニ（従業員）	販売量の動き	・ 7月は大きな祭りがあり、前年は1日のみの開催だったものが今年は2日間開催されたため、来客数、売上が1.5倍になっている。雨が降ってしまうと来客数も大きく減ってしまうが、今年は何とか天候が持ちこたえた。祭りの開催による売上増加が、3か月前と比べて大きく違う点である。来客数も徐々に増えている。世の中のニーズに合わせた顧客獲得を続けていきたい。
	○	商店街（代表者）	それ以外	・ 来街者数は確実に多くなり、駅の乗降客数も増えている。東京は全国と比べるとまだ暑さのレベルがひどくなく、消費の目安の35度ラインよりは低いため、好調なのかと考えている。クレジットカード、電子マネーの取扱高も好調である（東京都）。
	○	一般小売店「家電」（経理担当）	来客数の動き	・ 気候の影響によりエアコンの売行きが良い。
	○	一般小売店「祭用品」（経営者）	来客数の動き	・ 7月になり、例年ほどではないものの、来客数、受注数が増えている。
	○	一般小売店「眼鏡」（経営者）	販売量の動き	・ 夏場は1年を通して最もよく売れる時期なので、今月もまずまずの売上を上げている。円安による仕入価格の上昇、人件費高騰もあるが、前年をやや上回る推移となっている。
	○	一般小売店「傘」（店長）	販売量の動き	・ 男性用の遮光遮熱の傘が堅調である。
	○	百貨店（広報担当）	単価の動き	・ 高額品、宝飾や時計などの単価の高いアイテムが好調である（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ 7月は雨天日数が前年より6日多く9日間あった。月後半は前年と同様に気温の高さが影響し、来客数が前年を割っている。各カテゴリーで単価が上昇しており、売上は前年を超えている。前月まで好調であった洋菓子や鮮魚、婦人アクセサリー等のアイテムは今月も引き続き好調である。
	○	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・ 株高、円安を背景に国内富裕層及びインバウンドの販売量が増加している（東京都）。
	○	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・ 店舗改装中で閉鎖区画があるにもかかわらず、売上は前年並みである。お中元はマイナスだったが、他の売上でカバーできている（東京都）。
	○	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・ 基本的には前月までと同様に、物価高などを起因とする商品値上げにより単価上昇、来客数減少の傾向が続いているが、家電専門店ではエアコンの需要が増加する等、一時的な特需がみられる（東京都）。
	○	スーパー（従業員）	単価の動き	・ 単価の上昇により売上も伸びている。
	○	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・ 今月の景気はやや良くなっている。夏休みに入ると子供や学生などの来店が増え、来客数が増加する。大人は基本的に、平日は仕事で、利用頻度は変わらないので、夏休みで増えた分がプラスになる。プールや祭りなどの外出機会が増え、コンビニに立ち寄る客も多くなる。そういった客に対して、効果的に商材のアプローチができると、売上をうまく伸ばすことができると考えている。
	○	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・ 前月の低温による夏物衣料の低迷、来客数減少が、今月に入って戻り、売上、来客数共に回復傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・建設業界の客の購買意欲が高まっている。石油由来製品の不安が解消方向に向かっているのかもしれない。ただし、中東情勢次第では状況は一変しそうである（東京都）。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果もあり、売上が増加している。サービスにおいても入庫が確実に伸長している。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・元々高単価の定食業態なので、割高感是否めないが、客数は伸びている（東京都）。
	○	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・7月の売上、客単価が12月の水準に迫る勢いで上がっている（東京都）。
	○	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前年度に今年度の原材料価格転嫁交渉をした際、主原材料である米の価格について、前年時点での価格横ばいを前提にして設定していたが、米価が低下しているため、原材料コスト率が改善し、収益も改善している（東京都）。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春のシーズンより需要が多いのは当たり前だが、見込みを下回る動きである。相変わらず東京のホテルに客を奪われている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・朝から気温が上がり30度を超え、タクシーの利用が多くなっている。バス停まで歩くのはつらいという話を耳にしている。自宅から目的地まで涼しいタクシーの利用が増えている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・日々の気温がかなり高くなっているため、タクシーの利用客が増えている（東京都）。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・毎年のことだが、昼間の暑さの関係で、近距離客を中心に利用が増えている（東京都）。
	○	通信会社（社員）	お客様の様子	・前年度からあった新番組の引き合いが具体的になり正式に進んでいる。今までになかった新分野からの客で、今後、新しい広がり期待できる（東京都）。
	○	通信会社（管理担当）	お客様の様子	・ソリューション販売が堅調であり、客からの要望も微増ながら順調に推移している。コンシューマーはストックビジネスに注力しつつ実績を伸ばしている（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	・企業の予約、若者の利用が増えている（東京都）。
	○	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	来客数の動き	・事前相談を希望する客が増えている。件数も前月と比べて増加している。
	○	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、中国からのインバウンドを除き、インバウンドはかなり増えているため、ホテルの稼働率も上がっている。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）	お客様の様子	・客の様子について、最近の暑さで外出が減って、買物に対して慎重になっており、できれば節約したいという様子が見受けられる。
	□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑い日が続いているため、エアコンが好調である。電気自動車関連の工事の問合せや取付工事の依頼も多くなっている。照明交換もある程度入っている。
	□	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・販売量がやはり芳しくない。催事をして来客数は少ないが、何とか販売に結び付くように努力している（東京都）。
	□	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化がない。
	□	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・アーケード街の店舗とは違い、孤立した路面店のため、この暑さでまず通行人がほとんどいない。暑さと商業はそれほど深い関わりがあると改めて実感している。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・前年より良くなっているが、値上げによるものと大口注文の売上が今月にずれ込んだためである。

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「茶」（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売数が伸び悩んでおり、売上が伸びない。頑張っているが現状維持が精一杯である。年に1度の新茶の時期でもそれほど売れていない（東京都）。
	☐	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が長期休暇に入る時期であり、例年同様、資料購入の動きは鈍くなっている（東京都）。
	☐	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏休みに入り来客数は前年をクリアし、回復している。改装リモデルオープンにより、新規客は多いものの、客単価にそこまで伸びがみられない（東京都）。
	☐	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・館内一部フロアの改装工事が終了し、来客数が増加しているものの、猛暑の影響もあり、既存売場の売上が厳しく、目標を下回っている。
	☐	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・現在の客の購買行動は総じて堅調である。婦人ファッション関連商材の動きが良く、インバウンドの購買に支えられている高額ブランド品については、特に好調である。一方、全体的な身の回りの景気としては、大きな変化はなく横ばいである（東京都）。
	☐	百貨店（総務担当）	単価の動き	・食品は値上げの影響もあり伸びが鈍化しているが、宝飾時計等の高額品は引き続き好調である（東京都）。
	☐	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6月までの好調な流れを引き継ぎ、国内客、インバウンド共に力強い伸長を見せている。インバウンドの売上については、6月の伸長を継続しており、買上客数も前年を超えて推移しているが、高付加価値商材への関心が引き続き高く、国内客同様に客単価の上昇が目立つ傾向がみられる（東京都）。
	☐	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客のお金の使い方が多様化している。例えば、商業店舗で開催するアニメやコラボのコンテンツ、推し活などのイベントや期間限定の店舗での売上は継続して好調で、客は惜しみなくお金を使っている。百貨店では高額の家具やオーディオなどを別荘用に購入する客もいる。その一方で、ファッションなど今買わなくても済む物は、厳選して購入する傾向にある（東京都）。
	☐	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品を中心とした国内客の消費及びインバウンドは引き続き堅調であり、特に大きな変化は見当たらない（東京都）。
	☐	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全体の売上は3か月前と同様に前年比では増加傾向が続いているが、インバウンドの免税売上の大幅回復と比べ、国内需要は若干鈍化傾向にある。継続的なビジネスアイテムの需要減少がクリアランスセールにも影響を与えている（東京都）。
	☐	百貨店（店長）	来客数の動き	・今年は梅雨らしい天候で、衣料品は不振だが、来客数は7月に入り戻ってきている。食品はシーズン品の動きが活発で、前年並みには確保できている。
	☐	スーパー（経営者）	来客数の動き	・中旬から暑くなって売上がやや良くなっている。ただし、これがこのまま続くかはまだ分からない。天候の関係で前月よりは多少売上が伸びている。
	☐	スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年の米価の高騰から今年は大幅に単価が下がり、一部生鮮に消費が回っているが、バスケット単価は変わっていない。
	☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響により売れる物が偏っている。来客数は前年並みのなか、1品単価、客単価は伸びているものの、1人当たりの買上点数が落ち込んでいる。値上げが続いているため、買い控えが起き、結果的に買上点数全体の下落につながっている。
	☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数、客単価は前年並みを維持しているものの、1人当たり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）	来客数の動き	・猛暑の影響により夏物商材の稼働が良いものの、販売量全体としては前年並みである。生活防衛意識がまだ強いことと、猛暑もあいまって、来客数が減少している。客単価は上昇が続いているものの、来客数の減少で相殺されてしまっている（東京都）。
	☐	スーパー（食品担当）	販売量の動き	・商品単価は上がっているものの、買上点数が減っている。客はシビアに価格を見ており、景気が良いとはいえない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えない。
	☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏場でソフトドリンクなどの販売量は多少増えているものの、来客数は前年比で大幅に減少している。
	☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・春から初夏にかけて来客数は減る傾向にあったが、7月は下げ止まった感がある。ただし、相変わらず上向く様子はない。通常なら暑くなるこの時期は売上も上向くが、今年は物価高の影響が大きく、伸びが見受けられない（東京都）。
	☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月前半は土日の天候不順が続いていたため、売上が前年を割っていたが、後半からは梅雨明けして気温も上がったため、盛夏需要が売上をけん引し、トレンドが改善している（東京都）。
	☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは前年比97%と、相変わらず減少しており、やや悪い状況は変わらない。
	☐	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・着物事業では、季節商材である浴衣の売上が全体的に伸長している。通常品は前年比90%と伸び悩んでいるものの、アニメキャラクターとのコラボ商材が前年の2倍以上となっている。また、ドレス事業は前年売上を上回っている（東京都）。
	☐	家電量販店（店長）	お客様の様子	・エアコンの省エネ基準の改定の影響で買換え需要が増えているが、その分、他の家電製品の買換えを遅らせている面もある。物価も上昇傾向にあり、客は少しでも安く購入するために価格を比べている。
	☐	家電量販店（店長）	来客数の動き	・6月は天候不順や低温の日が多く、来客数が特に落ち込んだ。7月も物価上昇が止まらず不安を抱えている人が多い状況で、変わらない。
	☐	家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前との比較では横ばいだが、前年同月比では来客数が7～8割に激減している。中国からの訪日バスツアー客が来ていない。海外の長期休暇が始まっているが、痛手である（東京都）。
	☐	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響により来客数は減少しているものの、新車の販売量は前年並みである。
	☐	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・この時期は夏のレジャー費が優先されるようである。
	☐	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・物価が上がっているため、客の生活防衛意識が高まっている。車検でも、部品交換は最低限にしておしと客から細かい要望があると整備士から聞いている。ウクライナや中東情勢の影響があるなかで、原油を始めとして食料品などいろいろな物が値上がりしているため、生活を守るために身近なものから削っている様子がうかがえる（東京都）。
	☐	その他専門店〔貴金属〕（統括）	それ以外	・来客数は天候により変化しているものの、販売単価、販売量は3か月前と比較して大きな変化もなく推移している（東京都）。
	☐	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・前月は暑くならず、週末の台風等のため天候が相当悪かった。それと比べると今月の売上高は前年並みのため、前月ほどひどくはない。
	☐	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・客の消費行動が2極化している。来客数は確保できているものの、人によって購入額や購入量、クオリティー等が変わっている。やはり、世界情勢あるいは物価高の影響とみている（東京都）。
	☐	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・前年比でみると売上は99.9%、来客数は107.5%、客単価は92.9%となっている（東京都）。
	☐	高級レストラン（役員）	それ以外	・引き続きインバウンドや富裕層の利用がけん引しているが、前月までの急激なAI、半導体関連に関連する株価上昇も落ち着き、社会全体のインフレ、物価高、円安などの不安感も継続し、景況感、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	・景気の悪化はみられないが、これまで以上に好調でもなく、横ばいである。一方、商材価格は依然として上昇が続いており、インフレが懸念される（東京都）。
	☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、やはり物価高の影響から外食の頻度が減ってきているが、客単価は変わっていない。ガソリン等も高くなっているため、車で外出する機会が減っている。

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
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は暑さもあり、ランチタイムは14時過ぎになると客足が途絶えたり、雷雨で客足が止まってしまうことがあったが、週末は変わらず客が来店しているため、さほど変わらない（東京都）。
	☐	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・一定の推移で売上を確保できている。
	☐	その他飲食「カフェ」（経営者）	来客数の動き	・猛暑で人の流れが少なくなっているものの、インバウンドの動向に変化はない。コンビニの行列の大半はインバウンドである（東京都）。
	☐	その他飲食「カフェ」（経営者）	単価の動き	・大幅に価格転嫁したことにより購買数が減っている。客からも、物価が上がっても賃金が上がりず厳しいという声を非常に多く聞く。景気が良くなっている実感は一切ないというのが消費者の実情である。コーヒーはし好品であるため、なかなか厳しい（東京都）。
	☐	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・旅行素材の単価が国内、海外共に上昇するなかで、影響を受けない客層とそうでない客層がますます2極化している。
	☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比105%程度で推移している（東京都）。
	☐	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年旅行を実施している団体では今年も企画が進んでおり、景気の影響はみられない。
	☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は引き続き物価高、円安、燃油サーチャージの値上がりの影響を受け、予約が入らない。国内旅行は物価高に加え、酷暑の影響により夏場の旅行が控えられている（東京都）。
	☐	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・宿泊料金を事前に確認してから予約しに来店している。
	☐	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・コロナ禍後、若年層の一部に、プライベートでは旅行に行くものの、職場旅行は面倒ということで避ける傾向がある。また、団体旅行でも、貸切バスや食事、宿泊の単価が全て高くなり、利益を減らしても全体の費用を抑える場合もある（東京都）。
	☐	通信会社（社員）	それ以外	・大きな動きはなく、物価の高止まりも石油関連資材の不足も日常化している。身近な人の傾向をみると、メリハリ消費が定着し、飲食やプチぜいたく、娯楽や自己研さんのサブスク消費は盛り上がっている。海外旅行を見送り、国内旅行のランクを上げている。（東京都）。
	☐	通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビ事業とインターネット事業は、前年比では悪くはないものの成長が鈍化している。客によって景気が良い又は変わらない人と悪い人の両極端になってきている（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、無駄を省き必要最小限の内容を選択する傾向が相変わらず強い。
	☐	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件の動きが鈍い（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・マンション等の入転居情報を入手し、入居時に営業を行っているが、相変わらず人の動きが減っている。景気が良くないことの表れではないかと考える（東京都）。
	☐	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・光熱費の上昇を実感し、夏の電気代を気にしている様子がよく見受けられる。
	☐	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信回線の光ファイバー化を進め、同業他社に対して劣後している点は解消したものの、契約数は継続して伸び悩んでいる（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・現状で大きな変化はない。夏休みに入るため、そういった部分では少し変化がみられるかもしれない（東京都）。
	☐	観光名所（職員）	お客様の様子	・天候に左右される業種であり、今後は猛暑が続くと見込まれるため、来客数が大幅に減少する（東京都）。
	☐	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・暑さのため予約が減少している。
	☐	その他レジャー施設「映画」（営業担当）	来客数の動き	・前年よりメガヒット作品は少ないが、大ヒット作品は何本も公開されている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	来客数の動き	・物価上昇や不安定な株価がレジャー消費に影響すると思っていたが、今のところ来客数、客単価に大きな変動はない。また、インバウンドは中国の訪日渡航自粛の影響を欧米やアジア等でカバーできており、来客数の大きな落ち込みはない（東京都）。
	□	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・7月は全社員で頑張ったものの、仕事の全体量が減っているため、6月と比べても悪くなっている。行政の仕事の指名件数が減っており、民間においても新規顧客の獲得が非常に難しくなっている。
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・動いている現場の数は変わっていない。
	□	設計事務所（職員）	それ以外	・受注状況は前年より良くなっているが、国からの受注によるものであり、全体として厳しい状況は変わっていない（東京都）。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約91%となり、3か月前とほぼ変わらない。ナフサ不足の影響もあるが、当社では今月また値上げに踏み切った。ここ1年の間で4回目の値上げとなる。大手の同業他社と比べるとまだ当社の方が価格が安いと、安定した販売量で推移している。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社取扱の収益アパートについての問合せ、成約件数は変わらず好調である。インフレ下ではあるものの、株高もあって富裕層の不動産購入意欲は依然として高い。
	□	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・資材価格の高騰、人件費上昇分が売価に転嫁され、販売価格が上昇している。それにより販売量は低下しているものの、単価の上昇と販売量の減少で相殺されるため、売上の数字だけを比較すると変わらない。
	▲	一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・日常的な物の価格が高くなっているため、客の購買傾向がシビアになってきており、余計な物には手を出さず、生活必需品以外に目を向けられないような慎重な生活者心理で動いている（東京都）。
	▲	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の4月は新入学シーズンのため、比べると売上はやや減少している（東京都）。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に対して値上げが追いついていない。
	▲	一般小売店〔乳業〕（経営者）	お客様の様子	・新規客の獲得が少なくなっている（東京都）。
	▲	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・梅雨明けで大雨が降り、その後は猛暑で外出は控えるようにといわれているが、花屋としてはお墓参りなどに行ってもらわないと商売が成り立たない。天候に左右されるため、本当に厳しい（東京都）。
	▲	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭においては、初旬は降雨があり、その後の急激な暑さで客足が鈍るなど、天候の影響により来客数が大幅に落ち込んでいる。また、外商においては、中東情勢の影響等で入ってこない商材が1～2点あるために、全てが台なしになる仕事も出ている。
	▲	百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・衣料品の動きが悪い。クリアランスセールでも客の反応が鈍い。また、これまで底堅かった富裕層の消費も今は伸び悩み、特選品の売上も低迷している。
	▲	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・前年のこの時期は米の価格高騰があり、米の販売を中心に来客数が増えたが、今年は売上、来客数、1品単価いずれも落ちている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨らしい天候で梅雨明けも遅かった。土日の降雨も影響し、3か月前と比べて来客数が減少し、前年比でも92%となっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節要因的に、3か月前と比べると全体の売上は多少上がっているものの、前年比では94%であり、6ポイント程度落ちている。この原因は何かというところを検証しなければいけない。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は前年比97%から98%程度になる見込みである。値上げの影響により客単価は伸びているものの、来客数が減少しているため、売上は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・サッカーワールドカップなどのイベントがあり、一時的に客足が戻りかけていたものの、中東の海峡の再封鎖や天候不順により、再び客足が遠のいてしまっている（東京都）。
	▲	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・相変わらず売上が少ないなか、下旬からの酷暑で昼間の人出がなくなっている。
	▲	衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・景気が悪いせいか、必要以外の商材は買わない様子が見受けられる。
	▲	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・価格が高騰しているため、やや悪くなっている。
	▲	乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・大体の車種がそろってきて、買い控えが起きている。
	▲	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・暑さのため、来客数が減少している。
	▲	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・中東情勢の不透明感や原油価格高騰の影響による物価高が止まらず、消費マインドが向上しない（東京都）。
	▲	高級レストラン（経理担当）	競争相手の様子	・サービス提供人員の確保が困難になっている。定休日設けるなどして営業を継続している店舗と営業を休止する店舗が目立ってきている（東京都）。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、7～8月は極端に売上が落ちる。特にケータリングなどはほとんどないため、売上が30%くらい少なくなる。また、店の売上もやはり暑さが厳しいことから2割くらい来客数が減る。売上は合わせて3割くらい減少する。
	▲	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候が前年と比べて不安定であることと、世界情勢、特に中東情勢やロシアによるウクライナ侵攻などの情勢が世界経済に与える影響が甚大である。物資不足と値上がり感が深刻になりつつある。
	▲	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は近隣の大規模コンベンション施設での展示会、フェスなどが少なく、宿泊部門は低調である。宴会部門は周年行事や同窓会などが入っているため、前年より増えている。全体的には3か月前と比べると、夏休み前ということもあり低調である。
	▲	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・昼間は気温が高いため普通は乗車してもらえないはずだが、暑すぎて客が外出を避けているようで、人出がない。稼ぎ時の深夜帯にも人出がなく、閑散としている。
	▲	通信会社（経営者）	販売量の動き	・機材等の値上がりにより、案件及び工事関係の受注が減少傾向にある（東京都）。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高の影響により不要なサービスを解約したり、月々の利用料金を抑えるにはどうしたらいいかと相談に来る客が増えている。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・夏本番となり、猛暑が続くことが予想される。夏はゴルフを諦めるという客も少なくない。
	▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・中東情勢を含めた世界的規模の政情不安から、原材料を始めとする諸物価上昇の勢いが止まらない。結果として、消費者の動向も引締め気味で推移している。
	▲	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・一般の来場者数減少と物価高の影響により値上げを行ったところ、販売数が減少している（東京都）。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・仕事に必要な資材が手に入らないという声が多く聞かれる。
	▲	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・近隣にテナントビルや商業施設があるかどうかで売上が左右される業種だが、ここ何年も商業施設の新規オープンはなく、商業施設もテナントを含め駅周辺に集まる傾向にあるため、今のところ上がる兆しが無い。
	▲	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・客の様子から、やや悪くなっている。
	▲	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要動向が一段落している。中東情勢の影響に伴う資材価格の高騰が続いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・猛暑の影響もあるが、物価の上昇が続いていることが大きい（東京都）。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は前年と打って変わって梅雨らしい天候となり、6月と同様7月上旬も雨天や曇天が多かった。7月下旬に梅雨明けしたものの、不安定な天候が続き、ゲリラ豪雨のような大雨もあって、1か月を通して客足が鈍い。また、長引く円安や物価高の影響もある（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、来場者数が前年より3%減少している。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・暑さの影響から、来場者数が大きく減少し、前年比では94%、3か月前と比べると85%となっている。加えて、電気料金への補助金が打ち切りとなり、夏場でエアコンなどの電力消費が多くなってきて、かなり厳しい。さらに、秋に向けた価格改定の連絡が相次いでおり、利益を圧迫し続けている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・7月は猛暑の影響もあり稼働率が低迷している。猛暑下でのゴルフを忌避する動きは強く、経営に与えるインパクトは相当大きい。本来であれば稼働率が改善する土曜日、日曜日でも60%程度であり、来場者の中心が会員のため、収益性の改善は極めて限定的である。ビジター需要の低迷は著しく、物価上昇、実質賃金低下から生活防衛を意識して高額レジャー費を抑制する動きはかなり強い。止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方で、利益を創出できる状況にない。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建物計画案件が進んでいるものの、資金計画段階で頓挫している。
企業 動向 関連 （南関東）	◎	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特別な技術を持つ取引先では、新規大型案件や修繕関連の案件がしばらく予定されており、実際に動いている。
	◎	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械関係の受注量が増加している。客への値上げ効果も浸透しつつあり、人件費や燃料費の負担を飲み込んでいる（東京都）。
	○	出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・実店舗とインターネット販売で印鑑、ゴム印、名刺印刷などを行っている。今月は、会社設立印は4件とやや少ないが、問屋への支払は、通常では月15万円くらいのところ、19万円くらいある。個人の需要は変わらないものの、古くからの得意先から注文が入り、法人需要が伸びている（東京都）。
	○	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月、発注と発注内示が前月の情報を上方修正している状況が続いている。
	○	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ受注量が15%増加している。
	○	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年をやや上回る状況が続いている（東京都）。
	○	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注動向にやや改善がみられた夏前の動きとさほど変わらぬ推移となっている。長引く中東情勢に加え、円安等に起因する原材料価格高騰の影響は続いており、特に海外に生産拠点を持つ取引先はコスト高に苦慮している。
	○	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテル部門の宿泊需要はインバウンドを中心として引き続き堅調である（東京都）。
	○	税理士	取引先の様子	・株価は高水準のまま推移している。金利も上昇したままである。原材料不足に伴う資材調達に苦しむ業種にとっては厳しい時期ではあるものの、代替の調達方法の見通しも見え始めている。
	○	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	・8月からの値上げ前の駆け込み需要による影響か、例年同時期より受注がある。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さが本格的になり、来客数が減ってきている。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来からの中東情勢や円安に加え、台風や猛暑、ゲリラ豪雨などの天候要因も景気上昇を阻害している（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
	☐	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・用紙、インキを始めとする原材料価格の上昇が続いていることに加え、物流費、労務費も高止まりしている。価格転嫁が十分に進まないなか、利益面では依然として厳しい環境が続いている。
	☐	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・医療品容器の新規案件が立ち上がり始めたが、やはり中東情勢の影響による原材料費の高騰が利益を圧迫している。
	☐	電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・ＡＩ関連事業が好調で、良い状態が続いている。電子部品の需要に対して供給が追いつかず、設備投資が拡大している。
	☐	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	取引先の様子	・自動車メーカーの生産状況は計画と変わらず推移している。
	☐	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・物価の高止まりで購買行動が停滞しており、良いとも悪いともいえない状況である。
	☐	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・人手不足が続いている。世界経済が不透明である。
	☐	建設業（営業担 当）	取引先の様子	・当社、協力業者共に忙しくしているが、どちらも人材不足であり、見積件数等には変化がない。
	☐	輸送業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・繁忙期に入り物量は増加傾向にあるが、動きとしては例年どおりである。
	☐	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・繁忙期に入り、物量が増える見込みだが、燃料費高騰の悩みは続き、収益も伸び悩んでいる。
	☐	金融業（支店 長）	取引先の様子	・設備投資について、中東情勢という不確定要素から、計画の先延ばしが続出している。手元の案件が少なく、仕事の取り合いとなり、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	・全体的に単価が高止まりしているなか、中東情勢等による影響により引き続き景気が停滞している。受注に対応するための材料仕入れは順調にできているものの、価格転嫁ができていないため、各企業は慎重である（東京都）。
	☐	不動産業（経営 者）	取引先の様子	・世界経済を取り巻く状況の不透明さは変わらないが、経済活動の停滞や萎縮はみられない（東京都）。
	☐	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・主業の不動産賃貸業はオフィス、商業施設共に入居テナントの入れ替わりもなく、平穏な状況が続いている（東京都）。
	☐	広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量全体としては大きな変化はないものの、高単価案件は減少傾向にあり、例年受注していた大型案件が実施されないケースも見受けられる。一方、取引先の飲食店では、業態変更や臨時休業を経たりリニューアルの動きがみられ、新たな投資を行う店舗もある。ただし、新規出店では、高価格帯の業態は慎重な傾向が続く一方、低価格帯の業態は比較的好調に推移している。全体として、受注量は横ばいであるものの、案件内容や市場の動向に変化がみられ、景況感では3か月前と大きくは変わらない（東京都）。
	☐	広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・見込みよりも仕上がりが高回りそうだが、あくまで単月の事象とみられ、景気が上向いているとはいえない（東京都）。
	☐	広告代理店（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・新規クライアント案件や大型コンペなどの話が少し増えてきているが、そこまで大きく売上につながっていないため、余り変わらない（東京都）。
	☐	税理士	それ以外	・夜に近隣の駅まで歩きながら、飲食店の客入りをみているが、新型コロナウイルス感染症発生前はかなり客が入ってにぎわっていた店でも、現在はそこまでにぎわっていない（東京都）。
	☐	社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金や補助金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
	☐	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・取引先では、原材料価格の上昇に伴って段階的に値上げをしており、その都度顧客も納得している様子であったものの、最近の価格改定に対しては反応が悪くなっているという話を聞いている。
	☐	その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・特に新しい案件はなく、売上は例年並みで推移している。
	☐	その他サービス 業〔ソフト開 発〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社は、一応仕事はあるものの人材が足りないと話している（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
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月までの受注の高止まり傾向は、7月にはすっかり落ち着き、定時終業が普通になっている。
	▲	建設業（経営者）	競争相手の様子	・競合からも、計画案件が途中で中止になったり、契約していても中止になった案件があると聞いている。今後、民間の物件は少なくなるのではないかと。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納品数量の減少に加え、納品先店舗も減少している。今後の動向が気掛かりである（東京都）。
	▲	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・原油調達の問題がじわじわと企業に影響を及ぼしている。各種原材料の値上げ分が20%に届こうとしている（東京都）。
	×	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・組合企業からは、長年取引している取引先からの受注が減り、単価交渉も難しく、良い仕事が減っていることや、創業以来の売上減少で対策が見当たらないといった報告が上がっている（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・原材料の値上げが相次いでいるものの、販売価格に転嫁することが難しい（東京都）。
	×	出版・印刷・関連産業（所長）	それ以外	・中東情勢がまた不安定になり、資材値上げの動きが強くなってきている（東京都）。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材の入手が困難となっており、予定していた元請企業の工事に着手できず、それに伴い下請企業も連動して工事を受注できなくなっている。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社の長期派遣稼働数は前年同月比108%であり、引き続き人材ニーズは高い（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は前年同月比では堅調であり、派遣社員はマーケットでの奪い合いとなっているものの、時給の良い求人であれば成約しやすい傾向にある（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・余り変化を実感できない。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様、求人数は減少することなく堅調に推移している。求人が増えているというよりは、人材不足により3か月前からある求人が充足せず残っている状況が続いている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍化している（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は今月後半くらいから若干落ち込み気味ではあるものの、例年どおりの動きで想定範囲内である。3か月前と比べても大きな変化はないまま推移している（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・自社及び同業他社において転職による入退社がとて多い印象を受けている。人材の流動化が更に進んでいる（東京都）。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は余り変わっていないものの、充足に至っていない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は減少傾向ではあるものの、大幅な動きはない（東京都）。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業からの求人はかなりあるが、相応しい人が見つからず、なかなか採用が決まらない（東京都）。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・就職活動中の学生の動きも暑さにより鈍化している（東京都）。
	▲	人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇に賃金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	・例年、7～8月は求人数が落ち着く傾向にあるが、それでも前年比でみて依頼数が減少している（東京都）。
	▲	求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・今年に入ってから求人数の鈍化や求人予算の減少が続いている。夏季休暇前ということもあり、例年であれば早く採用したいという企業が多くなる時期だが、今年はお盆明けまで求人を控える企業も多数ある。
	×	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・メーカーからのエンジニアの派遣ニーズが減少している（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
	×	新聞社「求人広告」(担当者)	周辺企業の様子	・50人以下の中小企業は非常に厳しい状態である。

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)	◎	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・公共事業の業務増加に伴い、当社や関係会社の受注が増え、景気が上向いている印象である。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、暑くなってくれば、徐々に人の出が良くなる。今後にも期待している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・とにかく暑いため、冷たい商材である、アイスやアイスコーヒー、氷等が売れている。来客数は、数か月前よりは上回っている。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が向上している。客が値上げに慣れてきたというより、諦めた様子が見受けられる。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車購入時にあった環境性能割の廃止や新型車効果もあり、新車販売が順調に伸びている。
	○	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の春は中東情勢や円安の不安からか、旅行の動きが鈍かった。現在も同様の情勢不安があるにもかかわらず、生活が安定しているため、旅行をする雰囲気は回復している。前年は6月から猛暑だったため、避暑地である当館への予約の動きが早かったが、今年は動きが遅く、かなり心配していた。7月中旬から暑くなったため、急激に予約が増加している。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・景気はやや良くなっている方向だと考える。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・止まらない物価高、原材料価格の高騰もあるため、その都度販売金額を改定しているものの、来客数への影響はさほどない。また、1人当たりの購入も落ちているわけではないため、結果として価格の変更分だけ良くなっている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月はホテルでビヤガーデンを開催している。前年より3%値上げしたが、前年とはほぼ同じ収容人数、集客数で、その分、売上も増加している。また、花火大会の開催に合わせて料金を5%上げたが、前年よりも早いペースで7月中旬に販売できている。
	○	タクシー（経営者）	販売量の動き	・7月に入り、客の動きがかなり良くなっている。
	○	通信会社（社員）	販売量の動き	・テレビサービスは引き続き好調を維持している。サッカーワールドカップ等のイベントの影響もあるとみているが、以前と比べると需要が高まっている印象を受ける。
	□	一般小売店「家電」（経営者）	お客様の様子	・2027年の省エネ基準の変更や猛暑の影響により、エアコンの売上は好調である。ただし、需要の前倒しのため、景気に関わっているとは判断しにくい。必要に迫られての消費には限界がある。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・イベントなどでお金を使う以外の買物は、単価を抑えてまとめ買いする傾向にあり、来店頻度は低下している。
	□	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・少なくとも、客の財布のひもが緩んでいる様子はない。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は横ばいで、来客数は増加しているものの、販売量が増えている。1人当たりの客単価はここ3か月減少している。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店がようやくオープンしたため、影響を受けて今は若干落ちている。今年は梅雨が梅雨らしく終わったので、梅雨明け後にぐっと気温が上がり、気候の変化の対応で若干良くなったものの、総じて変わらない。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月に夏物需要を先取りしていたため、売上が低迷している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備に関しては目標をクリアしているものの、車両販売は今月も低迷している。あらゆる部品価格が上昇しているが、入手できればまだ仕事につながるどころ、油脂関係の仕入れが難しく、仕事に影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・止まらない物価高に収入増加が伴わない現実には、消費意欲は低い。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・動きの鈍さを実感している。
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・客の財布のひもが非常に固い。1番の原因は物価高だとみているが、夜の街を歩いている人の数が本当に減っており、コロナ禍の頃みたいである。ただし、値上げはしやすくなっているため、利益はそれなりに出せているが、将来に希望は持てない。
	□	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク同様に夏休みも客足が鈍く、予約や旅行消費が低下している。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・物価が上がっているが、特に食料品の値上がりにより、やや厳しい状態である。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客数が伸びない。1泊2日のツアーや登山者は多いものの、お金を落とさないため、売上も伸びない。
	□	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・団体利用が例年より少なかったが、一般客が好調である。今月後半は夏休みに入るが、期待したほど来客数は増えていない。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・連日の猛暑続きで、昼間の人出が極端に少なくなっている。
	▲	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・安定しない中東情勢や原油価格の高騰、円安、原材料価格の高騰等による値上げラッシュで、末端の小売業にはかなりの逆風が吹いている。6月にクリアランスセールの前倒しもあったが、衣料品は苦戦している。お中元商戦も芳しくない状況だが、インテリア、家電、美術、呉服は堅調に推移している。
	▲	百貨店（店長）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールは天候の影響もあるが、勢いがいない。特に、セールのスタートが厳しかった。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年は猛暑と空梅雨で、今年はまだ梅雨明けしていない。前年の今頃は備蓄米のほかに県産米も確保できていたため、売上を押し上げていた。現在の米価の低下は売上を直撃している。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比では売上は2%減少、来客数は10%減少している。来客数は少なくなっていると実感しているものの、配達作業が忙しく、余り心配はしていない。8月から新規で高齢者施設への納品が始まるため、1か月後にどのくらいの納品額になるか楽しみである。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月と変わらず、毎週値上げ商品が追加されている状況である。賃金は上がったものの、可処分所得が増えていないことが原因で消費は増えていない。
	▲	自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・中東情勢の長期化により、オイル関係の供給が不足したり不安定であるため、販売量が伸び悩んでいる。
	▲	その他専門店〔酒〕（店長）	来客数の動き	・7月の売上は前年よりも当然増えているが、令和8年熊本地震の衝撃が大きく、来客数が急激に減少している。特定の客の売上が、売上全体を押し上げている形で、非常に雰囲気は良くない。
	▲	ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・何となく停滞感が拭えず、伸びてこない。
	▲	ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・物価高騰は収まる様子がなく、また、気温が高すぎるせいもあるのか、来場客数が伸びない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑といわれる暑さのせいもあるだろうが、昼間は街に人影が全くない。この先どうなるか不安である。
	×	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・ターミナル駅前の魅力が低下しており、悪くなっている。
	×	遊園地（職員）	来客数の動き	・週末の雷雨や猛暑の影響により、来園者数は伸び悩んだものの、インバウンドの受入れや夏季イベントの開幕を周知し、夏休みシーズンに向けて集客を図っている。
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・見積依頼が増えており、西日本からの客との新規取引につながり始めている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前月同様にあり、見積案件も含め増加傾向にあるため良くなっている。一方、一部の部品で納期遅れが発生しているため、滞りもある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・催事を行った結果、集客、売上共に前年比50%増加している。別の催事でも集客、売上いずれも僅かではあるものの前年を上回っている。どのような理由で状況が改善したかは分からないが、単価も上がっていることから、売上増加につながったのではないかとみている。ただし、一部の催事の好調さに反して、通常の卸やルートセールスでは相変わらず顧客の仕入意欲が乏しく、厳しさを増している。今後はB to BからB to Cへの傾向が高まるとみている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量に大きな変化はないものの、物品の値上がりや配達の遅延が気掛かりである。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は、堅調なAIサーバー向け部品のほか、IT関連でも持ち直しがみられる。非製造業は観光関連で需要は底堅さを維持しているが、消費関連では節約志向の影響が広がっている。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インバウンドに関連する業種は、売上の回復を確認できている。しかし、中東情勢の不安定さによる影響を受ける業種も多く、総合的に勘案すると変わらない。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品の納品が済み、生産は店頭商品の受注に移行しているため、受注量が減少している。
	▲	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の出荷量が減少している。
	×	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・大手との販売価格が開いているため、これ以上値上げをするとスーパーでは売れなくなる。
雇用 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が増えている。新規求人数は前年同月比20.6%増加となっている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の条件に偏りがある。情報だけが氾濫しており、どこに応募したのか忘れていた方も多い状況で、適任者を探すのがこれまで以上に難しくなっている。世界情勢が生活に直結していることから、景気は変わらない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業は復調の兆しがみられる一方、人手不足が依然として制約となっている。また、半導体関連事業では新規事業を中心に求人数が増加しており、堅調な需要がうかがえる。しかし、中東情勢の不透明感が更に増していることから、将来の景気に対する不安感は強まっている。インバウンド需要の好調等もあり、総合すると景気は大きく変わらないものの、先行きには不透明感が残る。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・現場作業者の求人数は変わらないが、開発系の求人数はやや減少し始めている。
	▲	職業安定所（職員）	それ以外	・日々の生活に関連する物価の上昇が続いており、生活に段々とゆとりがなくなってきたとの理由から求職活動を行う高齢者が目立っている。円安による原材料価格の高止まりや更なる上昇を危惧する事業所の声も聞かれ、先行きを懸念した停滞感が払拭できない。
	×	—	—	—

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)	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は夏の7～8月が年間を通して1番売上有る繁忙期であるため、売上は上がっている。
	○	商店街（職員）	販売量の動き	・人手不足で一部前年割れの店舗はあるが、ほとんどは好調である。
	○	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度の神事が山場を迎えている。地域が盛り上がるなか、灼熱ともいえる天候で旅行客はやや少なめである。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・猛暑による来客数の減少があるものの、資産効果などにより富裕層を中心とした高額の時計や海外特選ブランドの雑貨などの引き合いが多い。また、暑さ対策の日傘などの雑貨も動きが非常に良い。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・店舗改装により来客数が増加した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・梅雨が明け、猛暑となったため、飲料の売行きが良い。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の値上げに客も慣れてきている様子である。米は余り価格の下落がみられない。必要品の購入のみという意識がしっかり守られているようで、消費を刺激するアイテムも余り見掛けない。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの売上が良く、単価も良い。
	○	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・6月は気温が低く需要の一服感があったが、7月に入り猛暑日が続いているため、エアコンの売上が戻ってきている。新たな省エネ基準の導入の影響で安いエアコンが売れやすいが、在庫がタイトであることと、円安・半導体不足等の影響により、比較的安価なエアコンも値段を高めに設定しており、売上は安定している。今年は安売りでの売上確保よりも、在庫確保が重要な年となる。
	○	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・暑さが到来し夏物商材が非常によく動いた。特にこの猛暑とエアコンの新たな省エネ基準の導入及び省エネ家電への買換え促進のための支援が重なり、エアコンの販売量と単価が良かった。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の効果もあるが、高額な車両の販売比率が高く、台数も増えている。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の価格が高くなっていることの影響か、中古車のなかでも登録未使用車や試乗車落ちの比較的価格の高い物が売れていて、安い価格の中古車の引き合いが余りない。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの駆け込み需要や9月の大型連休の需要に合わせて、年末以降の予約が増えてくる時期である。また、猛暑を避けて秋から冬に出掛ける人が増えてくる見通しであるため今後にも期待する。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は微増、解約数は微減である。それほど大きな変化ではないものの、多少良くなっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数はピーク時より少々減ったが、購買環境に関しては良好な状態で推移している。したがって、購買環境に変化はない。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・人の流れが少なくなっている印象を受ける。暑さのせいもあるだろうが、中高年から年配者の外出が減っている。それに伴い消費活動も低位で推移している。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑、酷暑が続く、商店街に人が少ない。
	□	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・7月の景気は全体としては変わらないが、中身が大きく変わった。株価の上昇で利益が出た人と、いろいろな物の価格高騰で使える金が少なくなった人で大きく2極化しており、今月の売上の中に混在している。つまり、大きな買物をした一部のひとと生活が苦しくなって財布のひもが非常に固くなったひとと、2種類の客がいる。景気の良いところは株価で儲かり、そこで大きな売上が取れて全体のバランス的に変わらない状態だが、中身については余裕のある富裕層に頼った状態である。
	□	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス月であったが、予想より売上が上がらなかった。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・立地が駅のそばであるため、来客数はそれほど変わらず、平日でも来店する客は結構多い。最近は買物というよりも涼みに来ている様子で、売場をぐるぐる回っている。クリアランスセールでは、以前はまとめ買いをする客がいたが、今はビジネスカジュアルとして1足でビジネスでもプライベートでも履ける靴を探している客が多い。
	□	百貨店（経理担当）	それ以外	・物価高などの影響を受けて消費は引き続き落ち込んでおり、3か月前と同様に景気は低位の状態に推移している。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・百貨店への来店は、ほとんどが目的買いである。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年と比較すると梅雨の天候が対照的だったが、来客数は前年並みであった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年より上向きで推移しており、梅雨明けが前年よりも遅かった影響もあって上旬の来客数はプラスであった。中旬以降は30度を超える日が続く、涼みに来店する客も目立つ。キャラクターのアイテムには、朝から行列ができた。
	☐	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・7月前半に実施したイベントでは集客、購入率ともに高かった。慎重に買物をする客が多い一方で、記念日ギフトなど目的買いの需要は引き続きみられる。売上は前年並みで推移しており、全体として大きな変化はみられない。
	☐	スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため、客が並んで待ってくれない。
	☐	スーパー（店員）	来客数の動き	・お中元商戦が始まり来客数は増えてきているが、猛暑が続いているため伸びは鈍化している。
	☐	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客単価も買上点数もほとんど変わらない。
	☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・猛暑の影響により、飲料や冷食系などの商材はよく売れているが、客のそもそもの購入量が減少しており、必要な商品だけを購入している。おにぎりなどの主要商品は、相次ぐ値上げの影響により売上が鈍化傾向にある。
	☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月に入り猛暑が続く、いつもは来客数が上向くが、ずっと前年比2～3%減少の状態が続いている。
	☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月前半はそれほど暑くない日々が続く来客数が低迷していたが、後半の暑さにより来客数は増えており、ようやく前年比100%に到達した。ただし、中東情勢の関係で地域経済はまだ沈んでおり、今年は難しいという客の声が多い状況である。
	☐	衣料品専門店（販売企画担当）	単価の動き	・8～9月に値上げになる話が来ている。販売価格も上がる見込みで、今月までは据置き価格であるが、駆け込み需要のようなものはない。
	☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高で生活費の支出が増え、削れるものは削って支出を抑えようという様子が見受けられる。
	☐	その他専門店「書籍」（社員）	販売量の動き	・輸入商品の販売量に、円安が大きく影響している。
	☐	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・7月前半は6月の状況を引きずった印象で平日が厳しく、週末の慶事需要で盛り返す形で推移した。月後半は週末の日柄が良く、また、イベントによる集客もあり伸長した。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費者は外食をしないようにして節約している。
	☐	一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・少しずつ値上げすることで利益が追い付いてきている。
	☐	その他飲食「仕出し」（経営者）	お客様の様子	・物価上昇のスピードが速く、ここ数か月は世界情勢含め不安定である。
	☐	その他飲食「ワイン輸入」（経営企画担当）	お客様の様子	・物価が上昇しているが、雇用情勢が悪くないためか消費者はそこまで危機感がなく、実施したフェアでは前年比105%程度の売上で推移している。
	☐	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・引き続き宿泊部門は好調だが、宴会・食堂部門は良くもなく悪くもない状況である。
	☐	旅行代理店（経営者）	それ以外	・駅前のレストランの来客は猛暑の影響か以前より満席が減り、その分メニュー単価が上がり続けている。お昼のオフィス周辺にある移動弁当屋には行列ができていてだけでなく、日によっては売り切れが出始めている。隣のコンビニではより安く昼食を取りたい会社員が、カップ麺にお湯を入れて事務所に戻っていく姿が増えている。
	☐	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・円安や燃油高、中東情勢等の事情により、海外旅行に出掛ける旅行者は近場のアジアなどにしたり国内旅行に変更したりしているが、旅行を中止する人は余りいない。景気は横ばいの状況である。
	☐	タクシー運転手	お客様の様子	・この時期は非常に暑いいため近距離利用の客が増えたが、売上は余り変わらず、景気が良いとはいえない。今までのように午前中は高齢者の病院送りが大半で、その時間帯が終われば乗車の機会が少なく、変化は余りみられない。

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
	□	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・世界情勢や令和8年熊本地震等の不安が多く、先が見通せない。
	□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・連日の猛暑や酷暑により外出が控えられ、屋外施設にとっては深刻な状況である。夏休み期間に入っても、特に平日の集客は弱く、入園者数が月次目標に全く届かなかった。
	□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・猛暑の影響はもちろんのこと、これだけ値上げが続けばそれほど景気は良くないが、7月はボーナスが出ているため少し良い。
	□	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・売上、粗利とも微減であるが、来客数は余り変動がない。
	□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・物価高についてはしばしば話題に上がるものの、賃金に関しては上げた又は上がったという声は余り聞かない。山間地域の景況感は横ばいである。
	□	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニング商品やメイク商品の新色が前月と同じように販売につながった。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、物価高に関する話題が1番多いため、余り景気が良い印象は受けない。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築業界にもナフサ不足の影響はあるが、今のところは対応できている。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・状況は変わらず悪く、来場は低調である。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・単価が高くなり過ぎている。
	▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・夏は花の持ちが悪いため、元々お盆以外の売行きは悪いが、今年は猛暑の中、墓参りに行く人も少ないようである。物価の上昇はとどまるところを知らず、ちょっとしたギフトなどもやめてしまったり、金額を落としたりすることが考えられる。
	▲	スーパー（店長）	競争相手の様子	・各社の特売売価が更に下落傾向にある。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が減っている。
	▲	スーパー（支店長）	それ以外	・余りにも急激な物価上昇に対して、対策が具体化されないままの現状では、決して良くなるとは考えられない。
	▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年から来客数の減少傾向は継続しているが、今月は更にその傾向が強く、ほとんどの店舗で前年を下回っている。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月後半は連日の猛暑で来客数がやや減少した。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・高水準の客単価により売上が確保できているようにみえるが、来客数の減少傾向は今月も顕著であった。節約傾向も客の様子からはっきり見て取れる。消費者の求める価格帯で提供できない歯がゆさがある。
	▲	コンビニ（商品企画担当）	販売量の動き	・ナフサ不足の影響による包材由来の値上げに歯止めが掛からず、販売点数の減少が顕著である。また、冷夏により飲料の販売点数が予想よりも伸び切らず、厳しい状況が続く。
	▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・原油価格高騰や円安の影響により原材料やエネルギー価格が再上昇し、企業の利益を圧迫している。また、物価高に賃金上昇が追い付かず実質賃金の低下が続いているため、消費者の節約志向や買い控えが強まっている。さらに、米中対立や米国の関税強化など海外経済の不透明感も加わり、製造業を中心に先行きへの警戒感が広がっていることも悪影響を及ぼしている。
	▲	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・続く物価高で、全てのものの金額が上がっている。前年と比べて衣料品も全体的に値上げしている。ただし、今の時期はセールに入り値段を下けている品があり、客はそういうものを見逃さないように、価格の下げ幅などをよく確認しながら買う人が多い。スーツの売上は例年より少ないが、セットアップが人気で、単価が安い方がよく売れている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は減少しているが、車両1台1台を大切に販売している。薄利多売ではなく、利益確保に努めて販売しているため、利益率は良くなっている。

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
	▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・連日酷暑日が続く、毎日の活動が鈍くなってきている。日々の生活に関わる商品の価格もますます上がっており、少しの買物と思っても、レジでの金額を聞くため息が出るといった言葉が客から聞かれる。消費活動に活気が戻ることはなかなかイメージできない。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中東情勢の影響を受け石油問題が長引いているため、自動車の走行に必要なオイル類の入荷制限が掛かったままで、価格も高止まりし、収益は悪化しつつある。
	▲	その他専門店「貴金属」（経営者）	来客数の動き	・物価高騰や円安為替、金価格高騰や猛暑などの影響を受け、客の外出頻度と購買意欲が減退している。
	▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の経済状況が非常に良くない様子である。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4～7月は前年比の宿泊客数を確保できず、前年比では景気が悪くなっている。当地域には今年は大きな話題がないことで来訪者が増加傾向になく、物価高などで個人の客が外出を控え、企業の宿泊需要が抑制されていることを懸念している。
	▲	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は不調で、レストランはランチの好調が続く。宴会は例年並みである。
	▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・暑さで客の外出意欲が薄れている様子で、受注が伸びない。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなり、本来であれば忙しくなる時期であるが、客が余り来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の7月は猛暑、酷暑で、このあたりも全国で1～2を争うほどの暑さである。客層が高齢化しているため、この暑さでは外出ができず、来客数は減少している。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高で全ての値段が高くなっているため、美容院に金を使わなくなった。
	▲	その他サービス「介護サービス」（職員）	それ以外	・秋に向けて仕入価格の改定案内が増えてきた。ここ数年にわたって値上げ改定をしてきた取引先からの案内も多い。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話が聞かれない。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地購入希望の客からの建築工事を含めた予算が低く、予算の上積み提案したもの、中小企業勤めで給与がそれほど上がっていないため上積みは難しいと言われた。代わりに希望地域の変更を進めたところ、結局購入自体を再検討することになってしまった。物価上昇に付いていける客は限られている。
	▲	その他住宅「住宅管理」（経営者）	お客様の様子	・相次ぐ値上げ報道により施主に迷いが生じ、買い控えが発生している。見積り提出まで進んでも見送りになることが大半で、施工に結び付かない。実際に、建材やキッチン・バス・トイレに水回りから塗装工まで、メーカーから来月の値上がり予告が届いている。この先、景気の回復に期待を持ってない。
	▲	その他住宅「展示場」（従業員）	販売量の動き	・ハウスメーカーの景気が悪いという話を聞く。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・爆発的に物価が上がっているため、収入が変わらない。自身の仕事関係の商材も7月中に3割上がった。それだけではなく、中東情勢の影響により接着剤が全く入ってこないため、工事が止まっている。建築関係は相当なダメージを受けているとみる。
	×	一般小売店「酒類」（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数が減少する状況が続く、飲料の販売も引き続き悪くなっている。
	×	スーパー（店員）	お客様の様子	・7月下旬に40度に近い日が続く、昼から夕方にかけての客入りがかなり減少した。この猛暑だと必要な分の買物量だけで済ませるため、売上も減少した。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高に猛暑が追い打ちを掛けたようで、終日、商店街に人の気配がない。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月に入って動きが悪い。暑さの影響もあるが、販売量が少ない。マイナーチェンジで生産が現在止まっていることも影響している。

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
企業 動向 関連 (東海)	×	乗用車販売店 (従業員)	それ以外	・原因の究明は難しいが、なかなか売れない上に問合せも少なく、客が来ない。暑すぎることが関係しているのかもしれない。結果として売れておらず、購入する気も余りない様子である。信じられないほどに全く動きがない。問合せもなく、来客もなく、今月はとにかく駄目である。
	×	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・給料が増えるわけでもないのに、これだけ物価が上がれば景気は悪くなる。
	◎	—	—	—
	○	化学工業（営業担当）	それ以外	・今年の4月から容器原料のプラスチックの価格が大幅に値上げされたが、値上げ幅について販売価格への転嫁が完了した。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米地域への半導体関連での設備投資の勢いが衰えない。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・業績は安定して推移しているが、人手不足の状況は続いている。
	□	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・原料価格の上昇を受け、製品価格の見直しを行ったため、国内飲食店への販売量が落ちている。一方で輸出は好調に推移しており、全体としては横ばいである。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢が落ち着き、景気も上向くと予想していたが、まだ戻らない。また、急激な円安が進み、これらの影響により景気は全般的に余り変わらない。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・金利がある世界になり、資金を手元に置いておくことは確実に不利であるため、とにかく定期預金でもいいから金を預ける動きに勢いが出ている。銀行が様々な預金商品を資金の階層に合わせて発信しており、良好な景況感を漂わせている。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・お盆休み直後の納入を希望する注文がいまだ入っているが、既に9月にしか納入できない状況になっており、好況が続いている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現状特に変化がない。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格等の値上げはやむを得ないと受け入れられているようで、順調に進んでいる。良いのか悪いのか生活必需品はやむを得ずといった感覚がある。
	□	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・コンスタントにいろいろな物の注文が入っている。
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・相変わらずの値上げが続くなか、令和8年熊本地震の影響により生産がない日が増えるおそれがある。
	□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅分譲会社の視点から見て、客の所得は大きく増えていない。それにもかかわらず建築資材は値上げが続いており、販売価格は上昇しているため、販売に苦戦している。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・生産財、消費財共に原料価格高騰と物価高の影響により依然として荷量は低いまま推移している。
	□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・中東情勢により、原油及び石油関係製品の流通に関し、荷主の業界はビクビクしている様子である。1日たてば状況が変わる現在の世界情勢において、先の予測ができないため計画が立てづらく、それが出荷計画にも影響している。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6～7月前半まで、自社で扱う取扱物量は微減若しくはほぼ横ばいとなっている。長期連休がなく、平日の稼働がメインとなっており、特段例年と変わらない状況にある。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・発注者が請負業者のことを考え始めている様子が、実感できるようになってきた。請負業者のコストを価格でカバーできるようになれば、従業員にも給与として還元できるようになり、個人消費にもつながる。景気が良くなる兆しはみられる。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・前半は例年並みに雨の日が多かったが、中旬からは晴れの日が多く外出や遠出をする人は増加傾向にある。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）	取引先の様子	・大候の影響もあったのか6月は厳しかったが、7月に入り需要が少し伸びている。しかし、大幅に変化しているということはない。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側からの広告発注量や広告予算は余り変化はなく、新しい案件も物価の上昇等により、保留状態が続いている案件もある。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の売上や利益について、特別な変化がない。
	□	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・古い取引先から新しい提案の仕事が入ってきて、大変良い流れになった。他社からも余り変わりなく仕事が入っているため、今後は少し楽になるとみる。
	▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響により外出機会が減っている印象を受ける。店頭での販売数量も減少している。
	▲	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は変わらない。
	▲	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・自社はともかく、協力工場は地域にかかわらず、仕事がないため助けてほしい、という声をよく聞くようになった。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界の景気は悪い。競合他社との値下げ競争でなかなか厳しい状態になっており、競合他社の方が思い切って値段を下げているなかで部品価格が上がっているため困っている。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物流が6月までは順調に増加していたが、原油価格高騰の影響により7月以降は鈍化傾向である。6月までの反動が出ている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・夏休みに入り、行楽地のにぎわいが戻るといきや家族連れは少なく、たまに見掛ける家族連れは外国人であるケースが多い。外出控えは暑すぎることも原因であろうが、家庭の財布事情が遊興費まで捻出できない切実な状況を物語っている。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・令和8年熊本地震の影響を受けている企業もあり、景気が良くなるまでに時間を要する。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業が多い中での感触として、生産性が落ちているわけではないものの、円安や物価の上昇などにより生活費がどんどんかさんでいるなかで、消費者の生活レベルが下がっている印象を受ける。
	▲	公認会計士	取引先の様子	・取引先の来客数の増減や売上の前年比をみると、全体的に減少傾向にある。サービス業においては、気温上昇の影響もあり、客が外出を控える傾向にあるとみられる。また、国際情勢も落ち着くことがなく、輸出、輸入産業も売上が減少している。建設業においては、資材不足と原価高騰により、営業利益率が前年比では平均2～3%減少している。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月も悪かったが、その前月と比べても売上、見積金額が減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく減少している製品がある。
雇用 関連 (東海)	×	通信業（総務担当）	それ以外	・物価上昇と値上げが当たり前の雰囲気になり、消費者に諦めムードがある。何か始めようにも金銭的にも時間的にも余裕がなく、誰もが元気がない、景気が悪い状態が続いている。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・70年続く老舗の茶屋が、定期的に開催する知識を広める講話の参加者を募集したところ、広告媒体で募集範囲を以前より広範囲にしても定員確保が難しくなっていると聞いた。高齢化や情報過多で趣味の範囲も広がっているはずが、財布のひもが固く、趣味にまわす余裕がないのかもしれない。
	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・以前から変わらず物価高の影響から中小企業を圧迫する状況が継続しているが、政府支援の期待もまだ強く、企業側は停滞状況が続いている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人件数は高い水準にあるものの、求職者数の増加を見込めないことから、採用者数に大きな変化はみられない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・引き続き、物価上昇に対して賃金上昇が追い付いていない印象を受ける。

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
	□	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、下期に向けて予算の考え方は引き続きシビアな状態だが、大幅な人員削減といった話は出ていない。所々で業務終了の話が出たり、一方で1人増やしたいという話が出たりと総合的に現状維持ないしはやや人員減少という状態で、3か月前と同様である。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響により世界的にナフサ不足で、電子機器関連企業では海外拠点のナフサが全く手に入らないため、国内へ生産を移管した企業もある。
	□	新聞社「求人広告」（営業担当）	周辺企業の様子	・2028年新卒採用の夏のインターンシップに向けた動きは、前年と比較してもそれほど違いがない。インターンシップやオープンカンパニーを実施する企業は増加傾向である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数でカウントされている求人のほとんどが応募なく有効期限が切れた求人の更新分であり、純粋な意味での新規求人がほとんどない。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増えているが、採用者数は少なく、求人も一定の業種に限られている。
	□	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3.98%増加した。産業別では、建設業、運輸業・郵便業、サービス業（他に分類されないもの）の新規求人数が増加、卸売・小売業の新規求人数は減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に増加傾向にある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業において4月以降増加傾向がみられるものの、全体としては横ばいで推移している。物価上昇や資材価格の高騰が幅広い業種に影響を及ぼすなか、人手不足や従業員の高齢化といった課題も引き続き深刻な状況にある。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・キャリア採用案件にて入社承諾事例が増加している一方、厳選採用の傾向は続く。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人受注数は3か月前から緩やかに減少している。前年同月比でも減少しており、企業の採用控えが懸念される。また、求職者の動きも鈍い。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が高齢者を中心に滞留傾向にあり、人手不足といわれるなかでも高齢者の採用を手控える状況がうかがえる。
	▲	その他雇用「広告代理店」（求人広告担当）	周辺企業の様子	・業績の良い業種とそうではない業種に分かれている印象を受ける。
	×	—	—	—

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は前年同期比で約25%増加し、非常に好調である。免税売上は台湾や米国、イタリアからのインバウンドが急増し、全体の客単価が前年比で約1.5倍に上昇した。また、夏休みシーズンに入り国内旅行客の動きも活発で、日本人の売上も前年を1割上回って推移している。インバウンド向け売上単価の上昇と、国内観光需要の堅調さが相乗効果を生んでいる。
	○	コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・県独自の観光振興策であるキャンペーンの恩恵を受けている。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑とエアコンの省エネ基準の改定により、季節商材の売行きが好調である。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末を中心に順調に集客しており、来客数は前年比106%になっている。
	○	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・スポーツイベントにより団体予約客は前年同月比で20%増加している。個人客も前年同月より増えており、全体の稼働率は3か月連続で前年を上回っている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・夏に入って暑い日が続く、タクシーの利用が多くなっている。各種のイベントにより人出があり、観光客も増えている。また、タクシー運賃の改定により売上が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・3月頃から車券売上が日によって乱高下する傾向がみられたが、最近はやや安定して高い売上を維持している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・月の後半は熱中症警戒アラートが発出される暑い日が続く、下旬の週末は来街者が少ない印象であった。ブランド品を扱う洋服店では夏物セールが前年より前倒しになり、また、来店者から冬物を求められるなど季節感が変わってきている。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・デイリー商品は前年並みで推移しているが、6～7月はお中元やギフトの動きが芳しくない状況が続いている。
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ここ数か月、来客数は増加しているが、購買率の低下が続いている。春以降は主力である衣料品の動きが鈍く、ビジネス衣料だけでなく、カジュアル衣料も低迷している。今夏はセール商材が少なく、セール初期は動きが出たが、低価格志向の強い客が多く、セール商材の減少とともに購入は減少している。一方、夏休みに向けた旅行需要はやや回復している。改善している品目もあるため、景気は変わらない。
	□	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・客層が高齢化しており、気温の変化によって来客数が激減する日がある。また、お中元商戦においては、年賀状と同様に高齢化のため廃止する動きが増えている。
	□	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暑い日が続いているが、前年より気温が低いため、売れる品目に変化がある。販売量は大きく落ちていないため、何とか対応できている。
	□	コンビニ（店長）	それ以外	・販売価格の高騰により消費動向は低調であり、前年の売上水準を維持できていない。単価は上昇しているが、来店頻度の著しい減少が続いている。また、経費の高騰に対して、現時点で店舗側の対策は何もできていないが、光熱費節約のため、店舗トイレの使用制限などを検討している。サービス低下につながるおそれはあるが、やむを得ないと考えている。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・近隣で熊出没の報道があり、来客数が微減している。一方、まとめ買いや自宅の近隣店舗での買物需要が喚起され、客単価が微増している。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続く、客足が伸びず、売上に影響が出ている。
	□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・エアコンの売行きが好調で、前年に比べて大きく伸びているが、前年は動き出しが早かったため、ピークの時期がずれたとみている。前々年とほぼ同水準であり、今月はほぼ前年並みの販売量である。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ここしばらくは新車購入に対して慎重な様子は変わらない。販売量がなかなか増えない状況が続いている。
	□	乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・全体では車両やサービスの単価が上昇傾向のため、売上や利益が前年を上回っている。ただし、中古車は在庫不足などにより若干苦戦しており、全体としては横ばいである。
	□	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・受注状況に大きな変動はなく、一定水準で推移している。
	□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・平日・週末にかかわらず、来客数が減少している。販売促進をしても、動きが余り良くない。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・取引先のウナギ店は暑さの影響でとても繁盛している。一方、当店は低調に推移しており、全体として悪い状況である。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・今春からリニューアルの設備投資を行っているため、春以降の来客数の傾向は変わっていない。
	□	一般レストラン（店長）	販売量の動き	・今年は土用の丑の日が1日のみで、ウナギ商戦は活況であった。全体としては例年並みである。
	□	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・世界情勢が不安定な状況は特に変わっていない。また、国内では気候変動や異常気象が続く、レジャーなどの外出や外食をする機会が減っていると考える。

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
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・物価高により地元客が減少し、レストラン部門の売上が低調である。宿泊部門は前年より良いが、前年は大阪・関西万博があったため大阪に旅行客が集中し、売上が低調だったことを考慮すると、決して良くはない。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行需要は上昇傾向にあるが、一部の企業では団体旅行を自粛する動きもある。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・良くなる見込みがない。タクシーの利用控えが増え始めている。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・問合せ内容に変化がない。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・この半年間、前年と比べて来客数が減り続けている。1番の原因は、物価高による来店サイクルの長期化と考えている。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物の価格は高くなる傾向が強いが、今後安くなる方向に動くとも考えられないため、少し無理をしても借入を増やし、建築しようとする客が増えている。
	▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・販売数は前年を大きく下回り、来客数も減っている。様々な商材の値上げや中東情勢の影響をいまだ引きずっており、現状は非常に厳しい。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（経営全般）	販売量の動き	・商品全般の値上げに伴い、消費者の節約志向が強まっている。時期的な要因もあるが、前年同月と比べると悪い。
	▲	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・物価高が続き、中東情勢も不安定であるため、消費に対する全体的な感覚は良いとは言い難い。
	▲	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・土用の丑の日であっても、安価なウナギを選んだり、1尾買いをする客が減ったりしている。
	▲	スーパー（役員）	単価の動き	・客単価が上がりづらくなっている。特に米は前年の価格高騰から一転して、単価が急落し、売上も大幅に減少している。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇が続くなか、住宅金利も上昇しており、消費が低迷している。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約数が前年同期に比べて減少し、解約数は増えている。
	▲	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・物価高騰や暑さの影響かもしれないが、国内の団体や個人旅行、インバウンドの動きが前年同月に比べてやや悪くなっている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建設資材の高騰、人件費の上昇が止まらない。商品の販売価格の上昇、地価上昇、金利の上昇と厳しい条件が重なっている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・中東情勢の影響により建築資材の価格が高騰し、工期の遅延も発生している。
	▲	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・地域によって若干の差はあるが、低調であった4月以降の新規来場者数は更に減少している。例年、夏場を迎えると落ち込むが、今年は落ち込み時期が前倒しになっている。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・商品は値上がりしているが、客単価が下がっている。来客数が同程度でも、売上は減っている。買物に対する客の目が以前より厳しくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、商品の品ぞろえが充実していない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・前月辺りから急に人の出入りが少なくなり、常連客も体調の変化などで来店頻度が減っている。2～3日は開店休業状態で、固定費の支払で精一杯の状況である。小規模事業者からも厳しくなっていると聞く一方で、居酒屋は忙しいと聞く。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	プラスチック製品製造業（広報）	それ以外	・中東情勢が落ち着き、ナフサ不足が解消されている。
	○	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車載品は既存の流動品の受注が増加傾向で、産業機器向けや民生向け製品はやや増加傾向である。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月末決算の前期はボーナス支給前の営業利益率が12%と好調であった。7月からの新年度についても、国土強靱化政策の下で工事物件の受注が見込める。
	○	輸送業（管理会計担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸送量に大きな変化はないが、運賃の見直しが進んでいる。

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
	○	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、情報が少し動き始めているという話がいくつかある。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・中東情勢で滞っていた流れが徐々に動き出している。どの業界も納期に間に合わせようと精一杯だが、人手不足のため思うようには対処できていない。建材関係は価格高騰が顕著であり、タイルなどの装飾関係から削られている。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。
	□	輸送業（経理）	取引先の様子	・受注量がわからない。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・株価は下落傾向だが、想定範囲内であるため、引き続き堅調に推移している。
	□	金融業（融資担当）	取引先の様子	・資材価格等は高止まりしているが、ある程度は織り込み済みとなっている。現状のコストを前提として価格交渉を行う動きもあり、時流から取引先が値上げ要請に応じるようになってきている。
	□	司法書士	取引先の様子	・不動産取引は多いが、相続登記の義務化により相続した不動産の処分が多く、金額を下げてでも処分したいという案件が目立つ。
	▲	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年半余りの間、被災前の売上規模を下回り続けている。また、ここ数年間は原料価格を始め、あらゆるコストが増加傾向にあり、何度も製品価格に転嫁し値上げをしているが、収益は悪化の一途をたどっている。
	▲	繊維工業（総括）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響が長期化し、主原料である石油由来の糸を始め、あらゆる原材料価格が高止まりしている。全てを価格転嫁することは困難である。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・派遣先企業からの派遣依頼数と派遣登録者数は共に、良い材料と悪い材料がきつ抗している。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・有効求人倍率は、建設、運輸、サービス業が高く、事務職が低い傾向は変わらない。また、中小企業の専門職、技術職における人手不足の深刻化は続いている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・諸経費の高騰や、原材料と資材の調達難は続いているが、製造や販売で着実に実績を伸ばしている分野もあり、全体としては悪くない。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—

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	・今年も梅雨明け以降は猛暑が続いているが、地下の食料品や総菜売場の改装効果のほか、新規の催事イベントの好調により、売上は前年比で2けた増と好調に推移している。また、機能性素材を使った夏物衣料や、基礎化粧品を中心とした季節商材への需要も堅調に推移している。
	◎	家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年以上の暑さとなり、エアコンを中心とした季節商材の売行きが大幅に伸びている。
	◎	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降の急激な猛暑により、エアコンを始めとする、季節商材の販売が急激に伸びている。
	○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近隣の競合店の閉店により、25日までの入店客数が前年比で7.3%増と好調である。特に、お中元シーズンに当たる今月は、ギフトセンターの売上が20.0%増と大きく伸びている。
	○	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・国内客の売上が前年比で約1割増となっている。株価の上昇による高額品の好調がけん引しているが、全般的にどの商品も好調である。また、円安の影響もあり、免税売上が高水準で推移している。中国からのインバウンドは減少が続いているが、他のアジア諸国が増えているほか、中国を含む富裕層の売上水準も非常に高い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・来客数は前年から増加傾向にあり、購買客もそれに比例して増えている。猛暑の影響でやや鈍化している部分もあるが、3か月前からは明らかに上向いている。
	○	百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は梅雨明け後に気温が一気に上がった。6月は気温が低く、季節商材が苦戦していた分、盛夏商材も活発に動いている。機能性商材のほか、暑い時期は調理を避けたい揚げ物などが好調に動いている。
	○	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・3か月前と比べて、円安の進行や地域的な空港関連の要因もあり、インバウンド消費が前年比で65%増となっている。富裕層向けの売上も前年比で2けた増を維持しており、特選品や美術品、宝飾品など、財産としても価値のある商材が人気となっている。一方で、中間層は暑さの影響もあり、遮熱や美白関連、クールミストなどの商材に加え、化粧品や婦人用品の動きが好調である。そのなかでサンダルだけは不調であり、スニーカーへのシフトがみられるが、全体的には様々な指標が良くなっている。
	○	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・前年は大阪・関西万博の影響で、入店客数がかかなり増加したが、今年は前年を更に上回る水準で推移している。インバウンドの来客数も前年の実績を上回っている。
	○	百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数共に、前年を上回っている。
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・梅雨明け以降は暑さが続いているため、スイカがよく売れている。天候要因で野菜価格は上昇しているが、それでもよく売れている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お中元や祭りの時期であり、特に今年は活気付いている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・最近では欧米よりも東南アジアや中近東からのインバウンドが2倍近くに増えており、販売量が増えている。梅雨が明けて急激に暑くなったため、飲料の販売が約20%増えている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑による影響が、飲料や食料品の売上を押し上げている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前よりも夜間の売上が伸びている。暑くなるとともに祭りの時期も近づき、居酒屋などでの集まりも増えることで、客足が増加している。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏の旅行やイベントが多く、観光客やふだんは利用のない新規の客が増えている。また、夏のイベント等のチケットを発券する客も多くなっている。
	○	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対する懸念から、相談を含めた来客数が前年比で120%を超えている。
	○	その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	販売量の動き	・ボーナスの支給時期でもあり、売上が伸びている。特に夏物商材の大量購入がよくみられる。天候も良かったため来客数が伸びており、好調となっている。
	○	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	・法人限定の送料無料キャンペーンによる効果もあり、受注量が増えている。
	○	観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・7月に入り、前月よりも個人旅行の動きが少し出てきた。ただし、月末の土曜日も空室がかなり目立つ状況であり、消費が活発になったとはいえない。
	○	観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・当地は海水浴シーズンでにぎわっている。晴天続きで期待しているが、猛暑が響いているほか、物価の上昇や景気の不透明感による影響も受けている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・例年7月はボーナスの支給や、祭りの開催などで、人が動く時期となる。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・業種間で違いがあり、衣料品などの買回品の売上が悪い。
	□	一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・客は価格にシビアで、安い商品が売れている。他店も同じような状況で、セール品しか売れない。
	□	一般小売店〔呉服〕（店員）	来客数の動き	・呉服を扱っているが、暑い時期は少し着ただけでもクリーニングに出す客が多いが、今年は少ないため、着用の機会が少ないとみられる。
	□	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元の商品の動きが悪い。

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
	☐	一般小売店〔書籍〕（管理担当）	お客様の様子	・中東情勢の影響による急激な価格変動については、以前と比べて沈静化しつつある。
	☐	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・国内消費は前月と余り変わらない。インバウンドの動きは、月前半は好調であったが、中旬以降は失速した。為替市場では円安が進行しているが、インバウンド消費には余り影響がみられない。
	☐	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・富裕層の動きでは、高年齢層の来店頻度の減少を補うように、若年層による購入頻度が目立って増えている。
	☐	百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・株価や金相場が落ち着いてきたこともあり、今まで売上をけん引してきた宝飾品や美術品、金製品の動きが鈍化した一方、今月になって急に暑くなったため、衣料品や雑貨などの季節商材は好調に転じた。お中元も前年比で微減となったが、当初の見通しからは上向いており、食品全体では微増となっている。
	☐	百貨店（商品担当）	来客数の動き	・直近は、気温の上昇とともに夏物衣料が好調であるほか、インバウンド消費も、円安効果が中国人の減少による悪影響を上回り好調に推移している。また、株価の上昇で富裕層の外商客による売上も増えているが、厳しい暑さで消費意欲が徐々に減退傾向となっている。涼しさを求めている来店を増やすために、催事や子供向けイベントを強化する予定である。
	☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品は、気温や天候の変化に連動して動いている。
	☐	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みであり、変化はみられない。
	☐	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はやや減少傾向にあるが、客単価の上昇が続いているため、売上は維持できている。
	☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・暑い日が続いており、飲料がよく売れている。
	☐	コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みに入れば、休日にはもう少し家族連れの客が増えると予想していたが、それほど増えておらず、休日の午前中ものんびりとしている。
	☐	コンビニ（店員）	販売量の動き	・異常な暑さによる食欲不振で、弁当の売上が落ちている。その代わりにアイスやドリンク類などの冷たい商品がよく売れているため、全体的に大きな変化はない。
	☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月初は新規客も含めて滑り出しも良く、売上や来客数、客単価共に良かったが、中旬以降は落ち込んだ。3か月前と比べると、ほぼ横ばいとなっている。
	☐	衣料品専門店（店員）	単価の動き	・需要の閑散期を迎えているが、クリアランスセールが始まり、2点以上の購入で更に値下げを行うなど、単価を下げて販売しているため、日次の目標売上は達成できている。
	☐	家電量販店（店員）	来客数の動き	・現状に変化はなく、消費マインドも変わらない。物価の上昇が落ち着かなければ景気が上向くことはなく、必要最低限の商品の動きしかみられない。
	☐	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・中東情勢が落ち着かないため、原油不足の影響が続いており、10月から値上げを行うメーカーもある。
	☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・長引く物価の上昇で、少しでも安く買いたいという意識が強まり、様子見が続いている。
	☐	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・良くも悪くも、販売台数は3か月前と変わらない。し好品である輸入車の購入層は、余り景気に左右されない印象を受ける。
	☐	乗用車販売店（マネージャー）	販売量の動き	・販売量は何とか維持できているが、全体的には少し悪化気味である。
	☐	その他専門店〔医薬品〕（管理担当）	販売量の動き	・真夏日が続き、カウンセリング化粧品を中心に、スキンケア用品やUV関連、制汗剤などの化粧品や化粧雑貨が好調となっている。一方、食品や日配品などの生活必需品は横ばいで、医薬品や健康食品、衛生用品は減少が続いている。3か月前と比較して客単価は上昇しているが、猛暑の影響で来客数の伸びない状況が続いている。
	☐	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・催事での来客数も日ごとの差がある。物価の上昇による生活への影響は避けられないなか、購買意欲の低下が顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・梅雨明け後はすぐに猛暑となり、ランチの予約は少なめであるが、ディナーは回復してきている。
	☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチの来客数は平均で10%減っており、ディナー需要も会社帰りでの利用が減少している。その一方、送別会や誕生日での大小の宴会利用は一定の需要があり、直近半年間の平均よりも10%ほど売上が伸びている。全体的に宴会の客単価は高い一方、一般利用の客単価は低く、最低限の注文で会話を長時間楽しむ形での利用が多い。外食への意欲はみられるが、財布のひもは固く締められている。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間の来客数に変化はないが、栄養をつけるため、ランチではウナギがよく出たことから、客単価が上昇している。
	☐	一般レストラン（企画）	販売量の動き	・前月は天候不順もあって販売量は減少したが、今月は減少分を取り戻し、3か月前とほぼ同じ販売量となった。売上は前年比で105%を超えたほか、来客数も前年を上回っている。
	☐	その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・4～6月にかけては、駅ナカの動線の変化による影響で、売上は前年比で80%台と厳しい動きが続いていた。7月に入って動線の変化による影響が一巡し、前年を上回る日もあったが、3連休頃からは猛暑の影響で再び伸び悩んでいる。
	☐	その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・価格の変更がなかなかできない一方、市場ではいろいろな食材の値上げが止まらない。
	☐	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・海岸沿いの温泉旅館であり、近年は海水浴客が減少傾向にあるが、今年は猛暑の影響で特に減っている。海水浴客は前年比で10%減少しており、それに伴って宿泊客も減少傾向にある。
	☐	都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・インバウンド、国内客共に、来客数が伸びていない。
	☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・長引く円安により、夏休みの家族での海外旅行は前年割れとなっている。
	☐	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・猛暑や物価上昇の影響で、外出を控える動きが続いている。
	☐	旅行代理店（役員）	お客様の様子	・例年であれば、夏休みの旅行の間際予約が入る時期であるが、今年は7月に入って急に猛暑となったため、客の出足が鈍い。客との会話でも、厳しい暑さで物事を考える気力がないという声は多く、旅行などのし好品に対する消費は芳しくない。
	☐	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・暑さの影響により、客の間で外出を控える動きが目立っている。
	☐	遊園地（経営者）	来客数の動き	・原油関連の問題がなかなか解決せず、消費への影響が懸念される。
	☐	競艇場（職員）	販売量の動き	・前月よりも伸び率は縮小しているが、インターネット投票の売上が拡大し、前年比で2%前後の伸びとなっている。単価は大きく変わっていない一方で、拠点のレース場や場外発売場の利用は前年よりも減少傾向にある。
	☐	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・土地については、市内中心部で活発に取引されているが、周辺部では動きが停滞している。
	☐	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築設備などの価格が一時的に上昇していたが、少し落ち着いている。
	☐	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の販売では、資材コストの高騰による販売価格の上昇で、住宅ローン組めない客が増えている。一方、事業用不動産などの動きでは、売買、賃貸共に積極的な動きとなっている。
	☐	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）	それ以外	・夏のボーナスが例年どおり支給され、金額も増えているが、売上は大きく上昇していない。しばらくは横ばいの動きが続くそうである。

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
	□	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・円安の加速で建築コストが更に上昇し、新築マンションや戸建て住宅の新築価格が高騰する傾向にある。実需層が購入を検討する際の、場所や広さと価格のバランスが崩れ、納得度の低い選択になっているため、実需層向けの市場には停滞感がみられる。また、高所得層向けの物件にも様子見の動きが出てきている。
	▲	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが意外に早く、急に猛暑が始まった頃から明らかに客足が遠のいている。目の前で人が倒れたり、救急車で運ばれたり、危険な暑さを実感している人が多い。物価の上昇や猛暑が、景況を引き下げている大きな要因である。
	▲	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・夏枯れの時期に入り、例年以上に商品全体の動きが悪いが、暑さ対策やギフト関連の商材など、調子の良い商品もあるため、何とか持ちこたえている。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・6月に一部の商品を値上げしたにもかかわらず、売上は約5%減少している。
	▲	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・6月末は台風の影響で厳しかったものの7月に入ってほぼ前年並みとなり、回復の兆しがみえてきたが、令和8年熊本地震の影響で、ショッピングセンターなどの商業施設から足が遠のく客が目立っている。29～31日の売上は前年比で85%と減少し、特にモール関係では客の動きに影響が出ている。最終的には月前半の好調と相殺され、前年比は99%となっている。
	▲	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が少しずつ落ちているほか、来客数も減るなど、景気は日増しに悪くなっている。商店街全体にも活気がなくなっている。
	▲	百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・高級ブランドの店舗の整理が進むなど、競合店では多数のブランドが撤退の動きをみせている。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内売上については、3か月前と比べて大きな変化はなく、高額品を中心に比較的堅調に推移している。一方、免税売上は中国のインバウンド売上が減少傾向である。津波の風評被害があった前年と比べるとプラスだが、夏休みシーズンに入り旅行代金が上がったことも影響している。中国以外の国の動きに大きな変化はなく、前年比で約50%増加している。
	▲	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・売上は維持できているが、値上げによる客単価の上昇が要因で来客数は減少している。また今年に入って、夕方以降の国内客の来店が大きく減っている。仕事帰りに買物をする習慣がなくなり、節約志向やメリハリ消費の傾向が一層強くなっている。
	▲	スーパー（経営者）	お客様の様子	・当エリアは観光が中心であるが、客が減りつつある。
	▲	スーパー（店長）	単価の動き	・物価上昇の影響で、購入が特売商品に偏っている。また、来客数よりも客単価の悪化がみられるなど、他店との買い回りが増えている。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年は米の売上が伸びた一方、今年は芳しくない。価格は下がりつつあるものの、新米が出回る前の買い控えもあり、厳しい状態となっている。今月上旬に梅雨も明けたため、今後の動きに期待している。
	▲	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・各自治体による商品券などの支給が増えているが、以前よりも売上への効果が少なく、必要以上の支出には結び付いていない。
	▲	スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・売上は商品単価の上昇による影響もあり、前年を上回って推移しているが、来客数は大きく落ち込んでいる。特に、近畿は他商圏からの競合先の進出を受けて、競争が激しくなっており、客の取り合いになっている。
	▲	スーパー（社員）	お客様の様子	・店舗の近くに住んでいる客は、毎日来店し、中には1日に数回来店する人もみられるが、今夏の暑さの影響で、昼間の客が少なくなっている。
	▲	スーパー（企画）	来客数の動き	・梅雨が明け、気温が上がっているため、売上は増加傾向にあるが、前年度と比べると勢いに欠ける。自治体によるプレミアム付商品券の効果も前回は下回っているなど、客の節約志向が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	コンビニ（店員）	単価の動き	・冷たい商品は売れているが、相次ぐ値上げで来客数は減っている。
	▲	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は新車の販売台数が少なく、目標を下回っている。3か月前も厳しい状況であったが、更に厳しくなっている。富裕層が対象のブランドではあるものの、以前と比べて購買に慎重な姿勢が強まっている。一方、中古車の販売やサービスの需要は堅調であるなど、新車への乗換えが特に進んでいない状況である。
	▲	その他専門店「食品」（経営者）	販売量の動き	・販売数量は減少傾向にあり、ギフト商材は値上げの影響もあって、特に落ち込んでいる。
	▲	その他専門店「ガソリンスタンド」（経理担当）	販売量の動き	・ガソリンの出荷量は前年比で5%減っている。これは雨が多かった影響であり、価格面や景気の影響によるものではない。中東情勢による影響で原油価格は上昇しているものの、政府の補助金もあり、影響は少ない。
	▲	その他小売「ネット通販」（管理担当）	販売量の動き	・客の購買意欲の鈍さが目立つ。サイトへのアクセス数は維持できているが、ページの閲覧から購入に至る確率が、前年や3か月前と比べて低下している。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・近隣の施設も同様に、業況の悪化がみられる。
	▲	都市型ホテル（営業担当）	競争相手の様子	・当地域の同業他社も、販売状況が軒並み良くない。宿泊では稼働率、単価共に伸び悩む傾向にあるほか、時期的な動きもあってインバウンドも減少傾向にあるため、余り良い状況とはいえない。
	▲	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であるが、時期的には仕方がない。
	▲	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・夏休み期間に入り、オンライン経由の予約は前年並みであるが、旅行会社経由の予約の動きが鈍く、収入が前年を下回っている。販売室数は前年をやや下回る程度であるが、販売価格の低下が響き、収入が落ち込んでいる。
	▲	都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・国内外からの旅行が減少傾向にあるため、週末の利用が少ない。
	▲	都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・引き続き中東情勢は先がみえないほか、中国からのインバウンドの個人客も減少している。また、当地域だけが連日の酷暑日となるなど、負の循環が続いている。
	▲	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・前年と比較すると、受注件数は9割程度となっている。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や物価の上昇により、利益が圧迫されているが、中小企業にとって値上げは困難である。
	▲	通信会社「貴金属オークション」（経営者）	お客様の様子	・販売量は以前と変わらないが、客の購入意欲が減退している。先行き不透明な情勢により、必要最小限しか意欲を示さないことが多い。
	▲	通信会社（営業担当）	単価の動き	・通信機器の購入費が、メモリ単価の高騰で上がっている。販売価格を変更していないため、利益率が悪くなっている。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前から同じような傾向が続き、業界の景気はやや悪くなっている。前年比では販売数量が10%弱減っている。
	▲	その他レジャー「スポーツ施設」（経理担当）	競争相手の様子	・継続的な資源不足による、原価の上昇が進んでいる。
	▲	その他レジャー施設「飲食・物販系滞在型施設」（企画担当）	来客数の動き	・前年も猛暑であったが、今年は更にひどく、消費者の出控えがみられる。
	▲	美容室（店長）	来客数の動き	・当店は高齢の常連客が多いため、暑さの影響で今月はキャンセルが相次いでいる。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの毎月の契約数が鈍化しており、販売期間も長期化している。その要因としては、価格の高騰と金利上昇に伴うローン負担の増加が挙げられる。
	▲	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・価格上昇の影響で客の動きが鈍く、受注状況は厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他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	・円安の進行や原油価格の上昇など、中東情勢の変化が心理的にも経済的にも悪影響を及ぼしている。
	×	一般小売店〔ガラス細工〕（店長）	それ以外	・全く改善の動きがみられず、未来に残すべき伝統工芸品の制作もままならない。特に燃料が手に入らず、死活問題となっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月に入って連日暑さが続いていることで、来客数が低迷している。また、物価の上昇によって財布のひもも固くなっている。
	×	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・主力の商品ではなく、脇役として提供している安価な商品の販売が増えている。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8422円であったが、今月は8065円に低下している。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春の値上げ効果で売上は伸びているが、悪影響がどの程度出るかは見通せないため、予断を許さない。
	○	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑日が続くなか、飲料関連も少しずつ売上が伸びている。価格の上昇に加え、この暑さの影響で取引先の受注量が少し増えている。
	○	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・品不足を見込んで、発注の前倒しの動きがみられる。
	○	金属製品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・以前は仕事がなく、他の工場から回してもらったり、在庫品を作ったりすることもあったが、ここへきて注文が入るようになってきている。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せが増えている。受注につながるかどうかは客の判断となるが、問合せが増えるのは良い兆候である。
	□	食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・気温の変化による多少の波はあるが、大きな変化はない。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月のことであるが、月末に近づく在庫調整を行う取引先が多い。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月次の売上は変わらないが、受注のタイミングに偏りがみられる。1週間のなかでも、暇な日と忙しい日の差が大きく、他の製品の入荷時期と調整する形で、短納期の注文が増えている。
	□	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、暑さと作業員不足により、荷動きは鈍化気味である。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この数か月はそれほど景況が良くなく、今後もこの状況が続くそうである。
	□	一般機械器具製造業（設計担当）	受注価格や販売価格の動き	・国際情勢の変化による影響や、人件費の上昇による価格の変化もあったが、報道されているほどの大きな混乱はなく、対応できている。
	□	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンを始め、冷蔵庫や洗濯機などの大型家電は、前年を上回る店頭の荷動きとなっているが、2年前と比べると、エアコン以外はマイナスとなっている。
	□	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢が落ち着く見込みのないまま、建設資材の高騰や不安定な納期が続いている。長期の作業所では工期にも大きな影響が出ており、発注者との厳しい交渉が続いている。契約後の建設資材価格の高騰も大きな問題となっている。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・仕事の量にはほぼ変化がない。ただし、暑さで体調不良のために休む社員が数人出てきたため、無理に仕事を取れない。
	□	輸送業（サービス担当）	受注量や販売量の動き	・主力商品の受注量は前年比で8%減となり、一般荷物も5%減となるなど、大口配送や臨時配送が減少している。
	□	金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・物価の上昇で財布のひもが固くなっているほか、気温の上昇が外出の減少につながっている。足元の悪い状況は、今後もしばらく続く見込みである。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・受注状況に変化はない。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・交通関連広告の前年比での受注減少が、6月頃から続いている。

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
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・当社の取引先には商店街が多く、その中でも直近のクレジットカード決済代行会社の倒産により、クレジット売上が回収できなくなった店が多い。飲食店だけが被害を受けたという印象を受けるが、小売店で半月分のクレジット売上が回収できなくなった店も多い。
	□	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・衣類や食料品などの夏物商材が堅調に売れている。前年はゴールデンウィーク前後から気温が一気に上がったが、今年は梅雨明け以降に上がったこともあり、爆発力は今年の方がはるかに大きく、売上の動きに反映されている。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や資材価格の改定が止まらず、製品価格を見直し始めたところ、客の動きが止まりつつある。
	▲	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇で、消費者の気持ちも購買には向かっていない。値引きをしなければ売れない状況が続いており、経費の上昇分が販売価格に転嫁できていない。
	▲	繊維工業（管理担当）	それ以外	・原材料費や輸送費の高騰で、業況が悪化している。
	▲	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	・印刷用紙などの備品の仕入価格が上がっており、利益の圧迫要因となりつつある。
	▲	窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・物価の上昇が続いているが、実質賃金の上昇が追い付いていない。また、円安の進行も加速しており、輸入品の価格に影響が出ているほか、中東情勢も不透明であるなど不安要素が多い。
	▲	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品や石油由来製品の価格が高騰し、入手も困難であるなど、プラスの要素が見当たらない。
	▲	輸送用機械器具製造業（役員）	それ以外	・仕入価格の上昇分を、販売価格に転嫁しにくい。
	▲	その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・かなりの円安水準となるなど、円の価値が大きく損なわれている。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全ての商品の価格が上がり続けており、物件の単価が客の予算を超えるケースが増えている。
	▲	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・景気は気からという言葉のとおり、まずは国民の安心感が何にもまして重要である。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・今も実店舗の退店が止まらず、ECサイトからの購入が増え、テナントの解約が増えている。それに伴って賃料が下がり、空室率は上がるなど、景気が悪くなっている。
	▲	その他サービス業〔受託調査〕（調査担当）	取引先の様子	・先代から約40年間取引をしてきた会社が廃業した。取引先の廃業や倒産が増えてきたことを受けて、廃業を決意したと聞いている。
	▲	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	・6月と同様に価格の改定が続いている。取引先に受け入れてもらうための交渉期間が長く、営業活動が手薄になっているため、数字が上がらない。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が鈍化している要因は特定できないが、生活必需品の価格上昇予測による耐久消費財への支出減少や、気温の上昇による外出の減少、取扱製品の価格上昇による買換えの減少などが挙げられる。
	×	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭での販売数量が前年比で2割程度落ち込んでいる。6月は涼しい日が続く、夏物衣料の出足が大きく遅れたため、7月以降は販売量が伸びているものの、6月の落ち込みを取り戻せないまま、7月後半からは特価販売に入っている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価対策の効果がみられない。
雇用 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設現場の数が増加傾向にあり、1日当たりの求人数も増えている。
	□	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・企業の採用意欲は変わらず旺盛であるが、求職者の動きがやや鈍化している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・派遣時給は上昇の一途であるが、求職者は60代以上が1割を超えるなど、派遣市場では人材が滞留している。

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（支店長）	採用者数の動き	・第1四半期は動きがほとんどなく、第2四半期に入った今月も、余り大きな動きはない。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・新聞やデジタル広告の推移をみると、前の四半期とほぼ同じ水準となっている。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中東情勢の変化による影響で、建設業や塗装業では薬剤などの入手が困難となり、仕事ができないといった声がある一方、こん包や運送関連では取扱数が増え、忙しいという声がある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で増加傾向が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の応募数や採用数の動きが、比較的安定している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の求人の動きは前年よりもやや少ないが、極端に少なくなったわけではない。
	□	学校「大学」（就職担当）	求人数の動き	・業績悪化による事業規模の縮小で、求人を減らす事業所がある一方、事業の拡大に伴って求人を増やす事業所もみられる。全体としては、労働集約的な医療サービスを担う人材は若年層が不足しているため、求人数は堅調に推移している。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・近畿の新規求人数は前年比で0.7%増と、12か月ぶりに増加に転じた。産業間でばらつきがみられ、インフラの更新需要やI R関連が好調な建設業、半導体関連や重工業関連が好調な製造業で求人が増えている一方、物価の上昇で消費が鈍化し、セルフレジやモバイルオーダーの導入が進んでいる卸売・小売業や宿泊・飲食サービス業では求人の減少が続いている。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が、簡単な事務作業で時給の高い求人を希望する傾向に変化はない。その一方、企業側では一般的な事務系の求人が減少しており、より専門性の高い業務が中心となっている。その結果、両者の条件には依然としてミスマッチが大きく、高い時給での一般事務の求人は少ないのが現状である。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・一定数の求人はあるものの、人件費の削減のため、派遣社員の採用や契約の延長を控えている施設がある。
	▲	新聞社「求人広告」（営業担当）	それ以外	・円安の進行や物価の上昇が続くなか、実質賃金の増加が伴っていない以上、景気は悪くならざるを得ない。
	▲	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・2027年3月卒業予定者の採用に関しては、学生側が苦戦しているらしく、大学に訪問してヒアリングを行っても、学生の内定状況が前年並みか、やや鈍い状況である。
	▲	学校「大学」（就職担当）	周辺企業の様子	・新卒採用の期限が前年度よりも早まっている。前年度や前々年度が好調過ぎたとの見方もあるが、前年度のような好調さがみられないのは事実である。
	▲	学校「大学」（就職担当）	それ以外	・依然として中東情勢の変化が終息に向かう気配はなく、むしろ摩擦が激化している。それに伴い、原油に関する生活物資の価格が高騰している。
	×	*	*	*

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	◎	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・来客数が大幅に増えている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の前年比を上回る伸びで販売点数の前年比が大きく伸長した結果、客単価は大幅に上昇している。特に食料品が好調に推移している。季節商材については、急激な気温上昇により想定以上の暑さとなったことが、買上点数の伸長につながっている。食品に対する支出が増加していると考えられる。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・盛夏を迎え、今年の厳しい暑さもあいまって、来客数と販売数が回復してきた。特に飲料は生活必需品なので、来月にかけてまだ伸びるとみられる。
	○	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高で引き続き節約意識は強いものの、ボーナスが支給された人は購買意欲が高まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	家電量販店（店長）	お客様の様子	・新省エネ基準の導入により、エアコンの需要が高まっている。補助金もあり、客の反応も良い。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・エアコンと洗濯機の販売台数が前年を大幅に超えており、好調である。一方で、パソコンやテレビは販売が伸び悩んでいるものの、店舗全体では前年比115%と伸長している。
	○	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新規顧客の関心が高まり、販売量は僅かながら増加している。
	○	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産が徐々に安定し、新型車も発売されたため、少しずつ良くなっている。
	○	乗用車販売店（リース担当）	単価の動き	・販売価格やメンテナンス費用は上昇しているものの、客は納得して購入や交換を行っており、景気はやや持ち直している様子がうかがえる。
	○	その他専門店「宝石店」（店員）	単価の動き	・ボーナス支給の影響により、30～40代のセルフ需要の客が、いつもより高額な商品に関心を示す傾向がみられる。3か月前と比べると、平均単価が1万5000円上昇しており、大幅に伸びている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前の前年比97%から、今月は102%まで回復している。主力食材である輸入牛肉の価格上昇に伴い値上げに踏み切ったが、客単価の上昇にも支えられ、売上は前年比105%で推移している。曜日別、時間別の利用では、金曜日と休日のランチが前年比124%と大きく伸びており、売上に大きく貢献している。ランチタイムトータルでは前年比110%以上が続いている。一方で、これまで利用の多かった金曜日と休日のディナーは、前年の97%前後の推移となっている。サラリーマン層、ファミリー層共に外食を控える傾向であり、外食する場合でも価格を抑えたランチメニューを選択する動きがうかがえる。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は世界情勢の先行きが不透明な状況だったが、最近は見え始めてきたことから、少し良くなっていく。
	○	バー（経営者）	来客数の動き	・再来店客数が増えてきている。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・1か月前の時点では、宿泊予約は前年の実績を下回ると予想していたが、7月に入って伸び、前年を上回った。飲食も6月後半時点では7月は前年と同じ、あるいは少し下回る予想だったが、結果前年を上回るペースとなっている。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス支給や夏休みの開始が要因とみられ、前月と比べて営業関連の問合せが増えている。
	○	通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数が順調に伸びている。
	○	住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・前々月及び前月と比較すると、顧客の動きが良くなってきた。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・余りの暑さのためか、商店街に人の姿が例年以上に見受けられない状態が続いており、夏向き商品のカフェといった店舗を除き、来客数が減少している。
	□	一般小売店「洋裁附属品」（経営者）	販売量の動き	・とても暑いため、客は外出をちゅうちょしている。
	□	一般小売店「印章」（経営者）	来客数の動き	・生活用品の値上がりが続くなか、景気が上向く要素がない。
	□	一般小売店「眼鏡」（経営者）	単価の動き	・手頃な価格の商品がコンスタントに売れ始めている。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特選ブランド志向は相変わらず強く、そういった商品は売れている。一方で、一般商材については、日常的に購入する商品の動きは良くない。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来店客数や売上の傾向に大きな変化はない。
	□	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催事で数百万円のバッグや時計が売れたが、前年実績には及ばず、今月は厳しい状況であり、来月も油断できない。
	□	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・生鮮スーパーの新規オープンにより、これまで百貨店を利用する機会が少なかった層の来店が増加している。一方で、百貨店エリアへの回遊にはつながりにくく、厳しい暑さの影響も重なり、苦戦が続いている。

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（店長）	販売量の動き	・食品価格やエネルギー価格の上昇で、客の財布のひもが固い。来客数はほぼ前年並みに推移しているが、買上点数が前年比95%と伸びていない。先日の土用の丑の日も予約数が前年の94%、当日売上が97%と苦戦している。
	☐	スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・平均単価は前年より3ポイント上昇し、販売点数は前年並みで推移している。一方で、来客数が2ポイント減少した影響により、売上は3ポイント増にとどまった。本来なら売上は5～6ポイントの増加が期待されたが、来客数の減少が影響している。
	☐	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・物価高騰による節約により、来店頻度が上がり、来客数は前年を上回っているが、1人当たりの買上点数は前年を下回る状況が続いている。ただし、価格上昇により売上は前年を上回っている。
	☐	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上は約1年半、来客数は約1年にわたり前年を下回る状況が続いている。一方で、たばこの売上は前月末頃から前年比で上昇に転じ、今月は102%となるなど、売上を一定程度押し上げている。しかし、それ以外の売上は非常に厳しい。
	☐	コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が全体的に減少しており、特に夕夜間の時間帯で顕著である。早朝から昼間にかけての来店は増えているため、緊急購買以外はコンビニを利用しないと考えられる。
	☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなる話は聞こえてこない。
	☐	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・4月から数か月が経過しているものの、各月とも来客数が極端に少ない。業務上、天候による影響を受けやすく、現在も厳しい状況が続いている。来客数が限られるなかでの商談になるため、売上にも大きな影響が出ている。今後、状況が改善しなければ、深刻な状態から抜け出すことができず、不安要素が残ったままとなる。
	☐	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年比85%と大変厳しい状況である。
	☐	その他専門店「時計」（経営者）	来客数の動き	・暑さの影響で来客数が少ないが、買上単価がやや高く、全体の売上としては変わらなかった。
	☐	その他専門店「和菓子」（経営者）	来客数の動き	・来客数の増加はなく、インバウンドの増加もみられない。
	☐	その他専門店「土産物」（経営者）	来客数の動き	・6月は雨の影響で来客数が減少したが、7月に入り晴天の日が増えたことで来客数は回復している。一方で、猛暑日には客足への影響がみられるなど、天候に左右される状況となっている。
	☐	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・景気を左右する大きな動きがない。
	☐	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比で約10%低下している。地域性もあるが、客の外食離れが進んでいるようにみられる。
	☐	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・施設の近くに川遊びができる場所があり、家族連れが多いが、施設の利用は思ったほど増えていない。
	☐	都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・前年を若干下回る水準で推移しているが、大きな要因はないことから、ここ数か月と同程度の動きになると推測している。
	☐	タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順や一時的なイベント等により売上の向上がみられるが、景気向上による安定したものではない。
	☐	タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・前年と比較して総売上は約8%増加したが、これは値上げの効果であり、営業回数は横ばい、若しくは微減となっている。梅雨の長雨により、一時的に乗車数が伸びる日もあったが、総じて低調である。
	☐	通信会社（運用担当）	それ以外	・中東情勢による経済の不安定さが続いている。
	☐	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料の延滞率、延滞解消率はほぼ横ばいが続いている。

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
	□	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・猛暑の影響が大きく、ここ数年の7～8月はキャンプのトップシーズンではなくなっている。逆に、暑さを理由に屋外活動を敬遠する人が増えている。
	□	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・利用者数は前月、今月と大きな減少はみられず、おおむね横ばいで推移している。
	□	設計事務所	お客様の様子	・案件の相談量は3か月前と同等で、計画進行中案件も順調に進んでいる。
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築費の高騰や材料不足から、引き合いがあってもプロジェクトが予算に合わず成立していない。
	□	住宅販売会社（事業推進担当）	来客数の動き	・中東情勢の影響により、この2か月は建築コスト上昇率が従来の2倍で推移しており、更なる価格上昇の要因となっている。今後は中東情勢の影響が落ち着くと考えられるが、景気低迷は続くと考えられる。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月になって急に暑くなり、猛暑に近い日が続いているため、人が外に出てこない状況である。
	▲	商店街（理事）	来客数の動き	・商店街の人通りは、特に平日において少ない状況が続いている。猛暑の影響による外出控えも一因として考えられる。
	▲	一般小売店「茶」（経営者）	販売量の動き	・夏祭りが終わり、一段落した状況である。夏祭り期間中の売上は前年を上回る結果となったが、当社が属する茶業界では、抹茶ブームがやや陰りをみせている。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先行きの不透明感があるなか、必要な物しか購入しない傾向がうかがえる。
	▲	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・猛暑により来店数の減少が顕著となっている。さらに、金価格の下落及び不安定な株価により、富裕層の動きが鈍くなっている。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・前月までは来客数が前年の99～100%であったが、今月に入り、前年の98.5%まで低下している。また、低単価商品の購入率が高まっており、売上もマイナスになっている。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数は前年を5%以上下回る水準で推移している。
	▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消耗品以外は買い控えがみられる。
	▲	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格が上昇しているため、大変な状況となっている。
	▲	家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入成約率が低下している。
	▲	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンを中心とした季節商材の販売量は伸びているが、主要商品であるテレビや冷蔵庫の販売は伸び悩んでおり、全体としては景気の低迷が続いている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両の買換えサイクルの長期化で、販売数は伸び悩んでいる。
	▲	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・買い回り傾向や競合店の増加により、消費者の購入基準が高くなっている。自社の客へ販売促進をしても、反応が悪い。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の取扱商品は、円安やナフサ不足等の影響を直接受けており、仕入価格の上昇が続いている。一方で、販売価格へ転嫁すると、ますます客足が遠のく。
	▲	その他専門店「革製品」（店主）	販売量の動き	・来客数が減少しており、猛暑による外出控えの影響が考えられる。また、生活必需品の価格上昇により、財布のひもが少しずつ固くなっている。数年前であれば、迷ったら買う人が多かったが、迷ったら買わない状況に変わってきている。購入を迷っている際に、一緒に来店している友人から購入を後押しされて購入につながるケースもあったが、現在は慎重な判断を促される場面が増え、購入に至りにくい状況となっている。
	▲	都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・宿泊需要は一定程度維持されているものの、物価上昇の影響から、宿泊客の節約志向が強まっている。客室単価の上昇に伴い、価格への反応が以前より敏感になっており、高単価プランの予約が伸びにくい傾向がみられる。
	▲	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・暑さの影響により、旅行などの外出を控える動きがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・円安や物価高騰が続き、旅行繁忙期である夏休み需要については、取扱人員で前年比95%となっている。また、海外旅行についても、取扱人員で前年比91%と減少傾向にあり、今夏の需要復活は厳しい状況となっている。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・値上がり傾向のため、購買意欲が落ちている。
	▲	通信会社（総務担当）	それ以外	・情報通信事業における設備構築では、資機材調達が難しい状況が継続しており、経営上の影響が懸念される。生活面においては、消費税減税が進む様子もなく、物価高が解消されていく道筋がみえていない。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・固定電話に加え、有料放送サービスの解約が増加しており、物価上昇により家計の引締めが一段と加速している。
	▲	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・3か月前の4月には、全国発売のG1競走で売上が十分確保できたが、今月はそのようなレースがなかった。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・商品価格が上がりすぎて困っているという声があり、給与が上がらないため、お金を使いにくい状況になっている。カラーリングについても、美容院ではなく自分で行うという客の声を聞く。
	▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・面談した客からは、借入金利の上昇を受けて、支払への不安を感じている人が増えているとの声が聞かれた。新築住宅の購入意欲はあるものの、建築費の上昇が重なり、購入に踏み出しにくくなっている。また、購入層の2極化が発生しており、実際の購入層が限られている。
	▲	住宅販売会社（住宅設計担当）	単価の動き	・住宅販売においては、資材価格の高騰の影響が大きく、販売単価の上昇傾向が強くなっている。当社のみならず、競合各社においても軒並み価格上昇があるとのことで、購入者数の減少が見込まれる。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤやバッテリー、エンジンオイル等の自動車アフター商品全般で仕入価格が上昇しており、販売価格への転嫁により購買が鈍化し、売上が悪い。また、中東情勢の影響により、エンジンオイルの入荷が滞り、自動車整備等に支障が出ている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕方のないことだが、気候と災害の影響により、状況は一層悪化している。
	×	美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、客単価向上につながるメニューを提案しても反応は余り良くなく、既存メニューの注文が中心になっている。現在は暑さの影響で来店頻度がやや増加しているが、その後の来店間隔は長くなり、年間を通してみると売上は落ち込むという話を耳にする。
企業 動向 関連 (中国)	◎	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べ、受注量が増加している。
	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの新車の生産が順調に推移しており、繁忙な状況となっている。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・新型量販車種の販売を主因として、貿易や生産活動に持ち直しの動きがある。
	○	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資支援関連コンサルティング案件が増加しつつある。一方で、アウトソーシング受託は人手不足でやや弱い。
	□	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・良くも、悪くもなっていない。
	□	繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・7月の気温上昇で、消費行動が鈍化している。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の長期化や円安進行に伴い、モノの動きには一段と停滞感が見受けられる。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの価格改定の要請は継続している。主な要因としては、中東情勢の影響が長期化しており、製品製造のコスト、各種資材費、さらには人件費や運送費の上昇によるものである。
	□	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子に大きな変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	非鉄金属製造業（業務担当）	取引先の様子	・会社によって受注量に多少の差はあるが、今のところ大きな変化はみられない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は引き続き好調であるが、工場の稼働負荷が高いため、超過勤務や事務職の現場応援で納期対応を行っている。
	□	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内と欧州向けの動きが悪くなってきている一方で、米国向け需要は伸びており、全体としては変わらない。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の活発化により、プリント基板製造装置関連は引き続き好調ではあるものの、中東情勢の不透明感により、原材料の値上げや納期遅延の懸念があるため注視が必要である。
	□	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・元々受注していた仕事の量が増えず、今後も受注量増加が見込めない。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・建設資材の納期に不安定な面はあるが、工期に大きく影響するほどの遅延は生じておらず、おおむね安定した状況が続いている。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はない。資機材価格や人件費等の高騰は続いているが、価格転嫁については一定程度の理解を得ている状況である。一方で、この状況がいつまで続くのか、歯車が狂った場合の案件中止等で受注環境に大きな変化が生じる不安を抱いている。
	□	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	・温暖化対策や世界情勢について、同業各社は様子見の状況である。一方で、投資意欲は維持されており、設備業者や工事納入事業者は、引き続き多くの案件を抱えている様子である。
	□	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客ヒアリング時に新規の動きは余りなく、大きな変化はみられない。
	□	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響による資材価格の高騰等の影響が加速するとみられたが、想定ほど大きな動きがない。
	□	金融業（主任）	取引先の様子	・中東情勢等の外部環境の影響もあり、様子見をしている取引先が多い。ただし、受注量などに大きな変化はなく、横ばいの状況である。
	□	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数はやや減少しているが、成約件数はほぼ変わらない。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響で受注量が大幅に減少しており、経営に大きな痛手となっている。原材料不足や価格高騰が要因であるとみられる。
雇用 関連 (中国)	▲	建設業	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢が先行き不透明であり、石油製品を始め様々な物の価格が上昇している。
	▲	通信業（企画担当）	取引先の様子	・ICT関連やクラウド、データセンターについては、前年度から続く資材価格の高騰や半導体需給の流れから、見積価格の上昇や納期遅延などの問題が発生している。顧客においては、計画どおりの調達が困難な状況が発生している。中東情勢の影響なども、こうした状況に拍車を掛けていると考えられる。
	×	—	—	—
	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・人材ビジネスにおいては、求人企業と求職者双方のニーズのギャップが拡大傾向にあり、以前よりマッチングに苦戦している。また、事務系の求人数は、AIやRPAといったITツール導入や派遣料金の上昇により減少傾向にあり、受注求人数の内容も大きく変わってきている。
	□	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・全体的な求人数は横ばいのため、景気も停滞している。
	□	人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・応募数が前年比で同水準となっている。
	□	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・派遣最低賃金の上昇に伴い、派遣先企業への請求料金の値上げを進めてきたが、企業の収益改善を上回るペースで上昇してきたため、これまでのように対応してもらえない可能性がある。

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
	□	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は依然として底堅いものの、採用目標人数を大幅に拡大する動きは少なく、前年並みの採用枠を維持する企業が中心となっている。そのため、求人全体の数としては3か月前と比較して大きな変動はみられず、横ばいが続いている。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・従来の物価高に加え、猛暑の影響も重なり、飲食、サービス、レジャー、観光業が低調である。高齢者を始め、外出控えが顕著であり、閉店や休業も見受けられる。
	□	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は減少傾向が続いているものの、減少幅は前月より縮小した。直近3か月前と比較した人手不足感に大きな変化はみられず、依然として、医療福祉、建設業、運輸業等では慢性的な人手不足が続いている。一方、中東情勢の影響については、原材料価格の上昇や資材の調達困難を懸念する声はあるものの、現時点で雇用への直接的な影響は確認されていない。
	□	職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・企業へのヒアリングでは、業況の良さに加え、人手不足や物価高騰についての声も多く、全体的に景気は横ばいの状況である。
	□	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・パート社員での採用が困難である企業が、間口を広げるためコスト高になっても派遣社員採用に踏み切った例が複数見受けられた。
	□	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	採用者数の動き	・人材紹介事業においては、採用企業側はポテンシャル人材の採用に人材紹介サービスを使わない方針になってきている。ポテンシャル層は採用管理システムの方が費用対効果が高いと判断される場合が増え、人材紹介は経験者及びハイクラス層を対象とするなど、使い分けが進んでいる。ポテンシャル採用を主軸にしている地場の人材紹介会社では、求職者獲得のネットワークが乏しいため、人材紹介での採用人数が徐々に減少傾向にある。
	□	学校「短期大学」（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、前年度の同時期と比較して特に変化がない。
	▲	求人情報誌製作会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人数に比べて求職者数が増加傾向である。当社への応募者へのヒアリングでは、複数社に応募しているが、内定に結び付かないとの声が聞かれた。求職者側の状況のみで判断した場合、雇用環境は下向きと判断される。
	×	—	—	—

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	◎	＊	＊	＊
	○	一般小売店「書籍」（営業担当）	販売量の動き	・ほぼ前年並みの売上だった。資金繰りも予想どおりである。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年を超えている。特に、7月に入って急速に良くなっている。
	○	コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上及び来客数は前年比では4月が最も悪く、それと比較すると今月は良くなっている。ただし、来客数は前年割れしており、単価上昇が売上を支えている。
	○	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月から少し客が増加し、客単価も上昇してきている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏のボーナス後、前月までに下見をしていた客が戻ってきて購入するケースが多い。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・夏の猛暑の影響もあり、エアコンは前年比160%、冷蔵庫は120%、洗濯機は130%で推移している。エアコンの新たな省エネ基準の変更に伴い、一部商品に品切れが出てきている。
	○	その他飲食「ファーストフード」（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、客足が伸びている。特に商業施設内の店舗は、避暑のために来店している客が多いようにみられるものの、それをきっかけに利用されている。

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	お客様の様子	・2～3か月前と比べてやや良くなっている。客からは、ガソリン代は全国平均より高いが価格が安定した、また夏休みに入ってイベントが始まったことで人出が少し良くなったという話を聞いた。
	○	通信会社（営業部長）	来客数の動き	・前年度は特需があったため、来客数は減少傾向にあったが、今月は前月比100%超となり回復傾向にある。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため、髪を切る客や量を減らす客、シャンプーやトリートメントを頼む客が増加している。
	□	商店街（常務理事）	来客数の動き	・国内外からの多くの観光客で商店街には活気やにぎわいがあり、今後も良くなると期待が持てる。ただし地元客は、急に暑さが厳しくなったことによる外出控えや、物価上昇に対する生活防衛から、消費に慎重な動きがみられる。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げによって客が買い控えをしており、買上点数と来客数が減少している。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・相次ぐ商品の値上げにより、販売点数の減少傾向が続いている。
	□	スーパー（企画担当）	単価の動き	・競合条件により来客数の増減はあるが、商品の単価上昇が大きく、売上は前年を大きく上回っている状況が続いている。
	□	スーパー（財務担当）	お客様の様子	・買上点数の前年割れは回復し、前年並みでの推移が続いている。
	□	スーパー（人事）	販売量の動き	・暑い日や値上げが続くものの、消費が鈍るような動きは少ない。丑の日も多くのお客様でにぎわいメリハリのある消費をしている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。暑い日が続いたため、飲料品はほぼ前年並みに回復したが、主力商品である主食系は軒並み前年割れしており、厳しい状況である。
	□	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・中東情勢が、景気に大きな影響を与えている。
	□	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月はバーゲンセールで本来は売上が見込めるが、今年は猛暑によって全体的に客の入りが低調である。客単価は相応であるが、商品単価の上昇により期待どおりの売上を確保することは厳しい状況である。
	□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・人気車種の販売停止に加え、物価高の影響もあり、慎重に検討する客が多く、販売実績は大きく変わっていない。
	□	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客の購買意欲等に大きな変化はない。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年度より来客数、単価共に好調を維持しているが、最近の猛暑により8～9月の伸びが弱い。
	□	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来客数の推移に大きな変化はない。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・連日の暑さで来客数は少し増加しているようだが、消費は渋る傾向があるようにみられる。
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・個人住宅の着工件数が非常に減少している。下請の倒産が非常に増加している。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・原材料の値上げが販売価格に転嫁されるようになってきた。それを客が敏感に感じ取り、財布のひもが固くなっている。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑と物価高の影響から、売上は前年より減少傾向にある。
	▲	一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・石油を原料とする商品は、依然として欠品状態が続いており、入荷が滞っている。特に、セロハンテープ等の包装資材関連の品物が滞っている。
	▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため来客数が減少している。様々な物の値上げを受けて、購買意欲が低い。値段の安いものから売れている。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏物商戦が本格化する時期にもかかわらず、猛暑による外出控えや節約志向の強まりから、衣料品や雑貨を中心に伸び悩んでおり、販売量の鈍化を感じている。
	▲	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・天候不順によって来客数に苦戦した。梅雨明け以降は前年同様高温となり、飲料やアイス等の季節商材が好調に推移し、前年並みの動向となってきている。

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
	▲	スーパー（統括担当）	販売量の動き	・これまで買上単価は、物価の上昇分は上がっていた。現在は変化がない。
	▲	衣料品専門店（営業責任者）	来客数の動き	・売上は前年比97%程度で推移しているが、客の節約志向は強く、販売点数がなかなか上がらない。また、暑さが厳しく、店前の通行客、来店客共に減少している。
	▲	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・今月後半に盛り返したが、前月に引き続き入館、売上ともに3か月前と比べると低調である。
	▲	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・海外情勢や為替変動、物価上昇等良い要因が少ない。
	▲	旅行代理店（部長）	販売量の動き	・中東情勢の影響を懸念している。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・暑い夏が続いているため、ある程度の乗車はあるが、遍路の仕事がないため、売上が減少している。アプリに対応しているタクシーは、ある程度の乗車があるとみられる。
	×	—	—	—
企業 動向 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑が続いていることで、各地の小売店から季節商材の発注が増加している。立地的に客が徒歩で訪問する店舗や、客の年齢層が高い小売店は、暑さのため人出が鈍い。全体的には、前年と比べて数%ほどプラスになるとみられる。
	□	食料品製造業（商品統括）	それ以外	・中東情勢や熊本地震による影響で先行きに不透明感がある。
	□	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少しているが、価格転嫁により売上額は現状維持できている。
	□	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響による調達の不安から先行受注が多い。年間を通した需要は読めない。
	□	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は一部地域に足踏みがみられる。
	□	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きく変化がみられない。
	□	通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降、受注が着実に積み上がっている。
	□	税理士事務所	取引先の様子	・業績が大きく改善したとみられる取引先がない。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・再生事業に必要な物が入ってこない。外国製品でなければならず、物価の上昇や人手不足で、企業は大変苦労している。いろいろ工夫しているが、景気はやや悪い状況である。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業や住宅市場の動きが鈍く、見込み客が減少している。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず公共事業の発注が少なく、心配している。
	▲	金融業（副支店長）	取引先の様子	・資材の不足で、工事が中断若しくは遅延しているところがある。物価の上昇で材料費等が高くなり、住宅建築や収益物件への投資が抑制されている。金利が高くなり、収益物件等の購入も見送られている。
	▲	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅購入を検討する客は予算的に厳しく吟味している。特に自己資金の場合、居住物件ではない事業用案件では、金融機関の了解を得ることが難しい。
	▲	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の上昇は続いているが、報道などに取り上げられることが減り、値上げ交渉が難しい。
	×	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（マネージャー）	求人数の動き	・求人数は多く出ているが、景気が良いから採用需要があるというより、人手不足によって採用、派遣が続いている状態とみられる。
	□	人材派遣会社（オフィス責任者）	周辺企業の様子	・今後の見通しの不透明さもあり、停滞したり様子見しているところが多い。
	□	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者数が増加しないと業界全体が上向かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人数に大きな変化はみられず、3か月前と変わらないが、事務関係を中心に減少傾向にある職種も始めている。
	▲	求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・製造業、建築会社を始めとした中小企業では、資材や仕入価格、人件費の上昇、人手不足などマイナス要素が多い。売上が上がっているわけではないため、プラス要素が少なく景気は悪化している。
	▲	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・客から売上減少の話を聞くとともに、経費削減で広告費を抑えるパターンが何社もあった。
	×	職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・全ての材料のコストが毎月高くなっているため、販売価格に転嫁しないといけな状況となっている。運送費の上昇もどうしようもないという話が聞かれる。

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (九州)	◎	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月の上旬は良かったが、猛暑が続く客が商店街を通らない日もある。
	◎	住関連専門店（従業員）	単価の動き	・プレミアム付商品券が活力源として大いに機能している。例年と比べ購入上限額が上がったため、高単価商材の注文が多かった。
	◎	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当月に入り、宿泊の稼働率やレストランの当日予約などの夏休み期間からの需要が更に加速している。
	◎	タクシー（統括者）	単価の動き	・運賃改定が実施されたため客単価が上昇している。利用控えもなく、増収となっている。
	○	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・月の前半はクリアランスセールや地域のイベントがあり、後半は夏休みなどで来客数が上昇している。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上が好調に推移しており、販売量が増加している。また、国内売上は高額品を中心に販売量は衰えていない。
	○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・集客では、ファミリー層向けのイベントが成功している。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・猛暑日や熱帯夜が継続している影響もあり、エアコンの販売が好調である。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑が続いているため厳しい状態であるが、前年比で販売量が減少しないように社内で努力している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高で消費マインドが落ちている。加えて、猛暑による来街者数の減少が続いている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・特に食品関係は値上げが続いている。生活必需品は購入しなければいけないため生活が大変である。
	□	一般小売店「精肉」（店員）	販売量の動き	・客先は増えつつあるが、原材料価格の高騰が止まらず利益を圧迫している。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響もあり、依然として婦人、紳士全般の衣料品の売上が良くない。一方、化粧品や婦人雑貨、インテリア関連は好調で、インバウンド需要もやや上向きである。しかし、全体的に前年割れが続いている。
	□	百貨店（経営企画担当）	それ以外	・売上は前年比4月97%、5月104%、6月98%、7月102%で推移している。7月は前年を上回っているものの、前年実績は前々年比95%であったことから、現時点では景気が好転しているとは言い難い状況である。
	□	スーパー（店員）	お客様の様子	・景気の動きに対して価格の変動が少ない割安なプライベートブランド商品がよく売れている。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数や買上点数が前年より下回る数値で推移している。特に、前年と比べて米の販売点数が落ちており価格競争の影響をまともに受けている。
	□	スーパー（従業員）	お客様の様子	・当社は販売促進の形態を変更したことで売上は上昇傾向にあるが、客の購買動向や雇用問題、賃金上昇、燃料費の高騰等、市場は景気が上向いているとは考えられない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けとともに盛夏商品の売行きが伸びてきたものの、猛暑の影響により来客数が厳しく、コンビニ利用者の行動に変化がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客単価は、価格が上がっている分だけ増加しているが、まだ買い控えが多く、買上点数は前年より悪くなっている。目的以外の商品を手取る客が減っている。
	☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・衣料品では特に婦人服の売行きが悪く、この状態はこれからも続くと思われる。
	☐	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・所得の高い一部の客の購買意欲は変わらないが、一般の人の購買意欲はシビアな傾向になっている。
	☐	家電量販店（店長）	来客数の動き	・暑さもピークを迎え、季節商材を中心に販売金額は増えているが、来客数が前年の90%程度と回復しない。
	☐	家電量販店（店員）	販売量の動き	・今年も気温が高いが、消費者は必要に迫られてから購入しているのが現状である。
	☐	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の商機も少し落ち着いている。
	☐	住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・今月の売上は前年同月並みであるが、同業者の会合では、売上の低迷と客減少の報告のみであった。
	☐	その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	お客様の様子	・来客数や購入単価を前年と比較すると、ほぼ横ばいである。しかし、新規の客が増加傾向にあるためやや良くなっている。
	☐	その他小売の動向を把握できる者 〔ショッピングセンター〕 （統括者）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、変化の兆しを起こすようなトピックスがない。
	☐	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・現時点では、春と夏の国内旅行需要は横ばいであるが、海外旅行は減少傾向である。
	☐	旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・前年比では販売動向の大きな変化はなく、来客数の変化もみられない。
	☐	タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑で不要不急の外出を避ける人が多く、午前中の人流れが少ない。運賃改定により客単価が上がっているため、売上はやや良くなっている。
	☐	タクシー運転手	お客様の様子	・暑さで昼のタクシー利用が減っていて、深夜遅くの利用が増えている。
	☐	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・第2四半期に入り営業活動の結果が現れ始めていて、引き合いや相談は引き続き一定数あるものの、市場の需要に大きな変化はみられない。案件化までに時間を要する状況が続いており、販売量としては前月と比べても大きな変化はなく、横ばいで推移している。
	☐	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線サービスの需要が停滞しているため、売上が伸びない。
	☐	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価が上がっているため、所得が増えているようにみられない。
	☐	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比較すると景気は良くなり、やや夏枯れ傾向になっているのが数字に表れている。暑さも影響し、新しい商品が出るなどすればよいが、動きがないのが現状である。
	☐	美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は余りにも暑すぎて、高齢客の動きが想像していた以上に悪く、期待外れだったため涼しくなってから期待したい。
	☐	美容室（経営者）	単価の動き	・物価高の影響により、外出が減少している。おしゃれに関して節約傾向になっているため、当店では利益率はないが、破格値で提供している。
	☐	美容室（店長）	来客数の動き	・2～3か月前から来客数の変化はないが、暑さの影響により午前中の来店客が多くなっている。
	☐	その他サービスの動向を把握できる者 〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・6月からの介護報酬臨時改定や処遇改善補助金の支給により、社員に対して一定程度の賃上げが可能となったが、他業界の賃上げ率には届かず、担い手の確保促進には至っていない。このため、今後も機会損失は生じるとともに訪問サービスで必要な移動に伴うガソリン代価格も横ばいであり、損益好転の材料がない。
	☐	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・梅雨明け後の連日の猛暑で、各展示場の来客数は1割ほど減少している。
	☐	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・暑さによって来客数に変化があるが、今のところは景気は変わらない。

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
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では再開発が進んでおり、10月に1期工事の完成を予定している。大手企業による商店街の一部の買上が計画されているため、にぎわいが戻る事が期待できる。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・17時から2時間だけ一時的に客足が増えているが、この暑さで来客数が激減している。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高による買い控えが続くなか、連日の猛暑により、商店街では朝一番に生鮮食料品を購入する客は午前中には帰宅するため、午後の商店街は閑散としている。特に物販の小売店では、朝の短時間の商売では売上が上がらない。
	▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・気温が非常に上昇しているため来客数が減っている。また、食品の値上がりの影響により洋品店への余裕がなく、売上が悪くなっている。
	▲	一般小売店「茶」（販売・事務）	来客数の動き	・毎日の猛暑で、人の動きが鈍くなり来客数が減少し、売上も低調で伸びていない。物価高騰と猛暑がかなり影響している。
	▲	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今年は連日の猛暑で、高齢者に限らず若い人も外出を控えている。さらに令和8年熊本地震があり、家の片付けや日常生活を取り戻すことに懸命で、外出どころの状況ではない。
	▲	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・猛暑に加え物価高の影響から来客数は減少傾向である。特にアパレル関連の需要の落ち幅が顕著である。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・消費者物価指数も直近6月は1.7%上昇し、緩やかな物の価格上昇が続いているが、消費者マインドには変化がなく、生活防衛意識は高止まりしている状態である。来店頻度が減少し、ディスカウント日への集中等のトレンドは変わらない。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・単価上昇が続いており、購入点数を抑制しようとする動きがある。また、生活必需品中心の購買であるため、食品は横ばいで、衣料品や住居関連は減少傾向が続いている。
	▲	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・お中元ギフト商戦において、前年を10%以上下回っている。また、調味料を中心にGroサリー商品の動きが極端に鈍くなっており、商品値上げが想定よりも大きくマイナスに影響している。消費者がかなり買い控えをしていることがうかがえる。
	▲	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・7月の来客数は前年比で97.6%と不調だった。客単価が前年比で101.6%、売上は前年比で99.1%で、値上げによる買い控えが発生している。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・炎天下が続く飲料やアイスの売上は好調なもの、余りの暑さに外出を控えているという声を聞く。来客数の前年割れが続いている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑により来客数は減少し、夏の主力商品であるドリンクやアイスクリーム、冷麺の販売が例年ほど伸びていない。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑が続く、客足が悪い。
	▲	衣料品専門店	来客数の動き	・猛暑による影響が来客数の減少の大きな要因となっている。
	▲	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・クリアランスセールは年々盛り上がり、今年は特に来客数が少ない。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・暑さのため、夜間に外を歩く人が減っている。
	▲	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・夏休みに入り動きがあるかと期待していたが、今一つである。
	▲	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・ホテル業の宴会部門は夏季が閑散期であるため、7～9月の売上は減少する。
	▲	通信会社（役員）	それ以外	・契約数が減少するなかで仕入単価等の上昇が続いており、取り巻く環境の改善がみられない。
	▲	観光名所（職員）	単価の動き	・あらゆるものが高騰しており、客の購入意欲が低下している。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4～6月にかけて雨の日が多く、県内のゴルフ場で入場者数が伸びていない。また、キャンセル料を取るゴルフ場が増えてきたことで、客のゴルフ予約にちゅうちょがみられる。さらに、連日の猛暑で、夏の間はゴルフ業界は若干逆風が吹いている。

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
	▲	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・異常な暑さで来場者数が減っている。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価が高止まりしているため、生活必需品の価格も上昇気味であるが、仕事の対価は上がってこない。令和8年熊本地震の影響が今から出てくると予想される。
	▲	設計事務所（代表）	販売量の動き	・販売量が減っているため、若干売上が悪くなっている。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減少していて、話にならないほどである。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・令和8年熊本地震が発生した。当店は生花がメインのため、7月は猛暑もあり、2～3か月前と比べ、来客数や販売量は減っている。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価が高いため、売上が落ちている。
	×	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品価格の高騰で、客の購買意欲がなくなり、厳しい状況が続いている。
	×	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・映画館を抱える当館としては、前年のヒット映画の反動で前月比では苦戦を強いられている。また、全体的に物価高騰のあおりをもちに受けているため、各テナントでは売上はもとより、仕入価格の高騰で店舗収益の確保に苦慮している。当館としては、売上はシネマの影響が大きいこともあり、前年と同水準で善戦している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて、会社関係の客の接待や飲食がなくなっている状態である。
企業 動向 関連 (九州)	×	観光型ホテル（総務）	それ以外	・令和8年熊本地震の影響により、キャンセルが相次いでいるため景気が悪くなっている。
	◎	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・A I向け半導体の需要に対応するため、製造装置の需要が更に高まっている。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・A I半導体に投資が必要な大手企業が、既存の半導体のメンテナンス等を受ける協力会社を探しているケースがある。投資を伴う体制が必要になり、それに対応できれば案件の取り込みは可能になる。
	○	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・受注が徐々に増えており、顧客によっては来年までの生産が確保できているため良い方向に向かっている。
	○	金融業（経営者）	それ以外	・会員数が増加傾向で、前年に近づきつつある。また、徐々に今年度の受託調査も出てきた。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月前半は梅雨明けもあり、ビールの消費に合わせた鶏の消費を期待していたが、当社からの供給不足もあり、消費はほとんど伸びていない。供給不足は鳥インフルエンザの後遺症や熱波などによる鶏の死亡等が原因であるが、7月後半は消費が少しずつ伸びてきている。暑さで鶏の消費の伸びは厳しいが、残り1週間でどれだけ伸ばせるか期待しているところである。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製造装置について金属加工品の受注量が増えている。価格が厳しいため対策として可能な限り作業員を減らす必要がある。そのため機械の自動化を進めることが必須になっている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は以前と同じ数量を受けていて、それなりに体制を執り生産している。現況では材料入荷の状況に応じて景気が左右されているが、悪い状況ではないと考えている。
	□	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・急に暑くなってきたため、在庫の回転は早くなったものの、景気が良いというほどではない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価や原料費の高騰の影響はあるが、相応に価格転嫁が進んでおり、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、借入金の金利上昇や中東情勢に伴う原材料価格の高騰で利益が圧迫されており、業績は改善できていない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・猛暑で冷房機器の動きは旺盛だが、人手不足と人材の高齢化が設置工事の進捗に影響を与えている。米価は下向き基調にあるが、その他の食品関連は価格上昇に歯止めがかかっておらず、多くの消費者は生活防衛的な消費行動を余儀なくされている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・物価高の影響により、消費は多くの所得層で抑制傾向にある。賃上げは、大企業に限定され、一般家庭ではまだ物価高に追いついていない。
	□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先との面談時に業況を聞いても大きな変化がない。
	□	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・この3か月ダイレクトメールの発送による販売促進活動が続けてきたが、ほとんど効果がない。
	□	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・値上げが定着し、消費者はそれ以上に節約が身に付いてきた。
	□	その他サービス業「コンサルタント」（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村の街づくりや福祉関係の調査、計画の委託業務の入札のときに、競合先は65%以下の価格で落札する傾向が続いており、それ以下での応札は利益がほとんど残らないため落札できず、受注できない状況にある。プロポーザルは、全国展開している業者の実績が多いため、選定されることは難しく景気が悪い状態が続いている。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・他業種を含めて、後継者の不在等で閉店や廃業する個人商店が多くなっている。それにより、売上が減少している。
	▲	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け車両の生産台数が減少し、他車種を増産するが予算計画を下回る状況である。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日中関係や中東情勢の緊迫化、物価高などマイナスの要素が多いため、同業他社も全体的な取扱量が減少している。また、倉庫での保管量も低調が続いていて、特に常温貨物は影響が大きい。一方、米や大豆など一定の温度管理が必要な製品は、国の施策の影響もあり引き合いは堅調である。
	▲	不動産業（経営者）	取引先の様子	・自社や取引先の状況をみていると、物価上昇や円安等により景気は悪くなっている。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上について前年比、前月比は共にプラスに転じているが、実質的に横ばいであった。国際情勢についても出口がみえず、国内でも景気の見通せない状況が続いている。3か月前との比較でもやや悪くなっている。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・米が余っている状況によって、今年の米の概算金は一般的な損益分岐を下回る状況である。米卸や中食メーカーの在庫も多く、経営が圧迫されている。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・把握している工場では、円安であるが海外生産が止まらず、受注の減少による人員削減や閉鎖など非常に難しい局面に差し掛かっている。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	＊	＊	＊
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として横ばいであるが、今後は新しいビルやテナントによるニーズを期待したい。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣の受注求人の動きや直接雇用につながる案件などの動きはあるが、求職者の動きとタイミングが悪く稼働開始まで至らないケースが多くなり、景気は上向いていない。
	□	新聞社「求人広告」（社員）	それ以外	・物価の高止まり感が和らぐ材料や兆しがみられない。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業では原材料費や人件費の上昇を背景に値上げが続く、価格改定が当たり前になっている。ホテルでの企業懇親会の会費が値上がりするなど、値上げが生活のなかにまで浸透している状況から、景気の改善を実感しにくく、身の回りは横ばいである。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・7月まではインバウンドも多く、物価高騰のなかでも大型ショッピングセンターや中心市街地、駅ビルなどの来客数は好調に推移している。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は4か月連続で前年比で増加しているが、就職件数は前月を除き前年比で減少している。人手不足の状況は続いているがミスマッチも生じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	学校〔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、大学院生を対象とした大卒求人倍率は1.62倍と前年度から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。大企業についてはより即戦力を求めて新卒採用を絞る企業の話を聞くが、中小企業を中心に採用活動に苦戦しているところも多く、8月以降も継続して採用活動を行う企業も多い。
	▲	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人について、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、短期やスポット案件が中心となっている。
	▲	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が約3割減少し、求職者の動きも鈍くなっているため、条件の良い求人に対しても反応が悪い。また、毎年お中元時期の食品製造に勤務するスタッフは、作業量が少ないという理由で、短時間の契約へ切り替わった人もいる。
	▲	学校〔専門学校〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・求人企業については、目標未達成でもIT人材の採用を控える動きにある。
	×	—	—	—

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)	◎	コンビニ（経営 企画担当）	来客数の動き	・夏休み期間中の好天により、飲料やアイススクリームの需要が高まり来客数が増加している。特に、観光客の来店が顕著に増えている。
	◎	家電量販店（営業 担当）	販売量の動き	・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に加え、真夏日による需要がエアコンの販売実績を押し上げている。
	◎	その他飲食店 〔ファースト フード〕（総務 部）	来客数の動き	・観光客の増加と繁忙期の影響により、来客数と売上が増加している。
	○	百貨店（経営担 当）	販売量の動き	・お中元の受注が好調に推移している。
	○	スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・今月は晴天に恵まれたことで、来客数と売上共に前年を上回る推移となっており、景気は引き続き好調に推移している。
	○	スーパー（店舗 管理）	来客数の動き	・支店間で差はあるものの、来客数は全体的に堅調で、イベント需要の効果もあり、来客数と客単価共におおむね好調に推移している。
	○	コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・客単価は上昇したものの、購入量の減少により売上はわずかに減少している。
	○	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・観光客の増加により来客数と客単価が向上している。値上げによる買い控えもみられるが、全体の景気はやや良いとみている。
	○	その他専門店 〔陶器〕（製 造）	販売量の動き	・客先からの注文が増えている。
	○	その他専門店 〔書籍〕（部 長）	販売量の動き	・夏休みに入り家族連れの来店が増えて消費が拡大したことで、商品の売上は前年比で5％程度増加している。
	○	一般レストラン （代表者）	来客数の動き	・梅雨明けによる好天で人出が増え、観光客もやや増加している。
	○	観光型ホテル （専務取締役）	来客数の動き	・来客数は日増しに回復し、夏場の繁忙期や好天の影響で数字も回復した。ホテル内の客の動きも活発で、プールも連日にぎわっている。
	○	通信会社（サー ビス担当）	販売量の動き	・店頭への来客数及び新規や乗換えの契約が増加傾向にあり、特に週末は家族連れや複数回線での乗換えを検討する客が増えている。
	○	観光名所（職 員）	来客数の動き	・インバウンドが増加している。
	□	商店街（代表 者）	お客様の様子	・飲食店は増加する一方で小売店は減少しており、客の動向に大きな変化は見られず、景気判断が難しい状況にある。

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
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価は上昇している一方、来客数は伸び悩んでいる。物価高による消費者の2極化や、格差の広がり等が影響しているとみられる。
	□	乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・イベントの来客数や客の動向も大きな変動はないため、景気は変わらないとみている。
	□	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・暑さの影響により、予約動向は低調に推移している。
	□	旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・販売量は前年並みだが、物価上昇により固定費が増加している。
	□	住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・金利上昇に伴い中古住宅の問合せは減少傾向にある一方、企業の店舗拡張に伴う問合せが増加しており、全体としては横ばいで推移している。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の注文は前年比7割にとどまり、来客数も減少しているため、厳しい状況が続いている。
	▲	観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・4月の販売室数が前年比26%増加に対し、7月は前年比18%増加で、プラス幅が小さくなっている。
	▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・同業他社との情報共有では、各社とも業況は低調に推移していると感じている。
	×	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・1日当たりの平均客数及び団体客数が減少しているほか、仕事帰りの飲食利用も減少しており、厳しい状況となっている。
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	食料品製造業（総務部）	受注価格や販売価格の動き	・取引先との取引条件の改善により、損益状況はやや良化している。
	○	窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・受注案件増加に伴い増産を予定しており、来月以降は売上増加が見込まれる。
	○	輸送業（経営企画部）	それ以外	・燃料費は大幅な変動がなく、安定した水準で推移している。
	□	建設業（経営者）	それ以外	・引き合いは継続しているが、受注は想定を下回っている。
	□	通信業（総務）	それ以外	・夏の観光需要により景況感はやや好調だが、物価上昇による生活負担は続いている。
	□	会計事務所（所長）	それ以外	・為替動向や物価上昇が生活に及ぼす影響の程度は不透明であり、現時点では見極めが難しい状況にある。
	▲	—	—	—
	×	＊	＊	＊
雇用 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務担当）	採用者数の動き	・求職者数は増加しているが、求人とのマッチングは伸び悩んでいる。
	□	求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・接客サービスやドライバー関連の求人は増加している一方、その他の業種は減少傾向にある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で求人数は減少している。
	□	学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・インフレは当面続くとみられる。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・A I の普及に伴い、新卒採用人数を当初計画より縮小する企業が増えている。2027年3月卒業予定者については、I T 企業からの求人問合せも減少している。
	×	—	—	—