

Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		商店街（代表者）	販売量の動き	・青果物の出荷が進み始めており、景気は良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・9月は北海道胆振東部地震と台風の影響で売上が落ち込んだが、景況感自体は良くなっている。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・9月上旬の北海道胆振東部地震による停電の影響で2日間の休業と直後の落ち込みがあったが、その後のイベントでは2週続けて来客数、売上共に前年をクリアした。気温が高めのため、シーズンアイテムの動きが鈍いものの、食品、化粧品、雑貨が好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が前年を上回っているなか、来客数の減少傾向にも歯止めが掛かり、やや上向きになってきた。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・9月は北海道胆振東部地震による今後への不安から、備蓄品などの実消費以外の特殊需要が起きており、来客数が増加している。また、商材不足がみられるなか、価格訴求商材も不足していることで客単価が上昇しており、引き続き売上の良い状態で推移している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震の影響でカップ麺、レトルト食品、ガスボンベ、電池などのパニック買いが発生した。その後も震災関連商材の買い込みが続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震で初めての地震被災となったが、復旧が早く、最小の被害で済んだ。地震後は臨時休業もあったが、災害特需なのか売上が伸びている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・9月は北海道胆振東部地震による影響がとて大きく、当店でも丸々2日間、営業ができなかった。また、当地は観光地であるため、北海道胆振東部地震の影響が心配されたが、足元の景気は早期に回復してきており、当店の売上も何とか前年をクリアできた。ただ、震災の影響がまだ色々な方面に色濃く残っているなど、景気に水を差した面がある。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・台風21号や北海道胆振東部地震による休業が来客数、販売量にも影響した。その後の反動増が食料品を中心にみられたものの、休業による落ち込み分をカバーするまでには至っていない。
		百貨店（役員）	それ以外	・北海道胆振東部地震と停電という特殊要因があり、一時的に下向きになったが、徐々に回復している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・道路工事により当店裏側の通路が塞がっている状態が2年ほど続いている。そのことに対する客からのクレームも日々みられており、来客数に影響が生じている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・9月については、北海道胆振東部地震の影響で丸2日間営業できなかったが、営業再開後はコンビニの正常化が遅延していたこともあり、驚異的な売上の回復を示している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震後の震災需要は旺盛であったものの、落ち着きを取り戻しつつあるなかで、不要不急の商材に対する需要が抑えられており、景況感が読みづらい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月は北海道胆振東部地震の影響で、売上そのものは一時的に伸びたが、その後は商材の供給が滞り、品切れ状態が続いた。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・北海道胆振東部地震の直後は買占めなどの行動により、一時的に売上、来客数が増加となったが、その後の動きが悪くなっている。全体では大きな回復とはなっておらず、悪いままで変わらない。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・9月前半の停電以降、来客数が伸びており、防災関連商材がよく売れた。その一方で、大物商材の動きが止まってしまった。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に受注量が一向に回復に転じてこない。サービス部門の入庫量の減少も響き、収益の低下が懸念される。	

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が1つ2つ出たが、販売量の伸びが余りみられない。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震の影響で、携帯充電器、インバーターなどの非常用品の販売量が大きく伸びたが、中古車両やナビゲーションなどの高単価商材は売上を落とした。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上はここ3か月ほぼ横ばいで推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震による停電の影響が少なからずみられた。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・9月6日未明に発生した北海道胆振東部地震により、9月は実質的な開店休業状態が1週間ほどあり、それが販売量にも影響した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響による停電で店舗が臨時休業となったり、発注していた商材の配送が遅れたり、営業に支障が出た。また、ふだんの生活に戻るのに時間が掛かったため、客足も減少し、売上に影響が出た。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震が客の心理に悪影響を与えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月初旬の北海道胆振東部地震による停電などにより、飲食店、生鮮食料品を扱う店舗、観光に携わる業種では大きな損害を受けている。月末になり、客足を取り戻してきているが、初旬の損害を持ち直すところまではいっておらず、例年と比較して景気はやや悪い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響で来客数、買上客数共に大きく前年を下回っている。市内のほとんどは日常に戻っているが、道外、海外からの観光客数はまだまだ回復しておらず、来客数の減少につながっている。この影響はしばらくの間続くともみられ、景気回復も観光客の回復を待つ形となる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震と停電による影響で、防災用品や必需品の需要は高まっているが、し好みやおしゃれ着など、すぐに必要な商材以外の購入を控えている様子がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・北海道胆振東部地震の影響が続いており、食料品などを買い求める客が多いため、当店の景気はやや悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月は5日に台風21号が来て、6日に北海道胆振東部地震が起き、店舗前の道路が損壊したことで、なかなか仕事にならない月であった。来客数の動きはもろ鈍かったし、3か月前と比べて市場も落ち込んでおり、余り良い決算を迎えることができなかった。こうした事態では仕方のなかったことだが、震災が影響した1か月であった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震以降、販売量が鈍化している。
		その他専門店 [造花]（店長）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震後、顧客の購買意欲が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震後は食品の流通が潤沢でなかったこともあり、客が減った上、客単価も低く、景気はやや悪かった。9月は3連休が2回あり、当初からやや低めの目標設定ではあったが、月初の出足が良かっただけに経営的に大きな損失となった。知人が勤めるホテルでは、今月初は200名近い宿泊客があったが、地震直後は10名前後に落ち込み、5日が過ぎた頃から少し増え始め、以前の30～40%まで回復したとのことであった。また、中心部周辺の飲食店では地震後10日ほどで来客数が回復すると見込んでいたが、9月15日から始まった食のイベントの影響もあり、昼夜ともガラガラ状態が続いているとのことであった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震があったことで客入りがとても悪い。10月になってから少しは良くなるとみられるが、9月は最悪であった。

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
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・9月6日に発生した北海道胆振東部地震被害及びその影響による全道停電のため、外国人観光客のキャンセルが多発している。電力が順調に復旧し、節電の数値目標を取りやめた現在、当地の観光は平常に戻っているが、9～10月の観光シーズンを直撃した災害の影響は大きく、回復には時間が掛かることになる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・風評被害を含めて、北海道胆振東部地震による被害が生じていることに加えて、基盤産業の農業において生育遅延がみられることから、悪い影響が出始めている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・北海道胆振東部地震という災害が発生したため、娯楽にお金をかける余裕がなくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の入込が復調し、売上を押し上げたことで、前年比プラスに転じたが、安心のできない状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内観光客も外国人観光客も、台風21号と北海道胆振東部地震の影響により、ほとんどの予約がキャンセルとなった。一方、少しではあるが、報道関係や保険関係の法人からの依頼で新たに仕事につながったものもある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道胆振東部地震による自粛ムードがあり、売上、乗降客数共に減少している。特に貸切バスにおいては前年から400万円弱の減収となっており、経営収支を圧迫している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月6日の北海道胆振東部地震による停電の影響で予約などがキャンセルになったほか、地元客の動きも悪く、最悪の月であった。影響はいまだに残っており、大変な状況である。金額にして前月から500～800万円の落ち込みであり、今後も影響が長引きそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風、北海道胆振東部地震、ブラックアウトが発生して以来、夜の客が極端に減ってきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・買い控えということではないが、北海道胆振東部地震後から全体的に動きが鈍ってきている。さらに、新商材も不発で終わっており、活性化に至っていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・秋の新商材の引き合いが想定よりも少ない上、北海道胆振東部地震の影響で新商材以外への買換え需要も想定より落ち込んでいる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地では北海道胆振東部地震による損害はなく、28時間程度の停電のみの被害であったが、その後の報道で市内の被害が甚大であるような内容となり、風評被害が続いている。9月は紅葉などの秋観光のトップシーズンであり、分母の大きい時期の落ち込みは回復しようがない。特に外国人観光客を含めた団体客のキャンセルは深刻で、地震後は前年比9割ダウンを記録している。
	×	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震後、直前と比較して国内客の来客数が5割減った。外国人観光客については9割近く減少したとみられる。やはり観光客の減少が売上の悪さにつながっている。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・9月6日の北海道胆振東部地震の影響がみられる。食品などの日用品は影響が少ないが、特選品や衣料品などの高額商材の動きが悪い。震災から3週間が過ぎ、日本人の来客数は徐々に戻ってきているが、外国人観光客の来客数は戻っておらず、売上への影響も少なからずみられる。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震以降、来客数が大幅に下がったままで推移している。
	×	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夏場の天候不順により農作物の収穫状況が悪いこと、北海道胆振東部地震により観光需要が減っていることなどから、客の買物の仕方などが落ち込んでいる。
	×	衣料品専門店（店長）	それ以外	・北海道胆振東部地震の影響が大きく、顧客が衣料品に気を使う余裕がなくなっている。
	×	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月6日未明の北海道胆振東部地震とブラックアウトによりキャンセルが続出した。秋の観光シーズンのため、キャンセルに伴う金額も大きい。政府、行政の支援策が出てきたが、風評被害もあり、当分売上は期待できない。9月の売上は最終的に前年比35%減であった。

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
	×	一般レストラン（スタッフ）	それ以外	・北海道胆振東部地震の被害により、22日間も営業ができず、この間の売上がばん回できないでいる。
	×	観光型ホテル（経営者）	それ以外	・北海道胆振東部地震によるキャンセルで多額の損失が発生している。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月は北海道胆振東部地震の影響で外国人観光客及び近郊のイベント関連での宿泊客が激減してしまった。国内の観光客、ビジネス客による宿泊は若干回復基調にあるが、補填にはほど遠い。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・9月6日早朝に起きた北海道胆振東部地震による会社への被害はなかったものの、地震後は人の動きが変わった。観光客のキャンセルに加えて、夜の人も全くなり、タクシーの売上が激減している。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・9月27日時点の来客数は前年比62.7%と激減している。これは台風を始めとした悪天候に加えて、何よりも北海道胆振東部地震の影響により、観光客の減少が続いていることが影響している。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震による停電の影響で、家庭では冷蔵庫内の商材破棄後の補充、家電品の買換え、住宅の破損修理など、予定外の出費が発生している。そのため、美容関連の支出は後回しになる傾向が顕著である。技術売上、関連商材の売上が共に通常月よりも20%程度減少している。
	×	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響による予約のキャンセルから、旅客、車両共に輸送量が激減した。
	×	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震と停電の影響で、消費に対するムードが悪くなっており、建築関連におけるムードも悪くなっている。
企業動向関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・これまで工事進捗に遅れもなく、順調に出来高が積み上がっている。完工物件によっては工期短縮による利益の上積みも確保できている。完工高、利益共に年度計画を上回るペースで良好に推移している。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・来年度に向けた購買スケジュールが少しずつ分かってきたが、設備投資を計画する企業が例年以上に多い。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の予測と比較すると、9月の実績は北海道胆振東部地震の影響もあり、2.5%の未達となったが、ここ数か月、予測を上回る売上が続いていることから、景気はやや良くなっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月と変わらない。前年と比べて売上の悪い状況が続いている。
		建設業（従業員）	それ以外	・本来であれば建築工事の最盛期となる時期であるが、度重なる台風の襲来や北海道胆振東部地震の発生で現場作業の工程に遅れが生じている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・北海道胆振東部地震の影響を除いて景況感を語るができない状況にあるが、身の回りの景況感としては、地震による下押しは想定以上に極めて一時的なものであり、翌週には以前と同レベルに回復している。
		司法書士	取引先の様子	・土地や建物の売買による取引物件がやや減少傾向にあることから、景気は下向きである。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・弊社も取引先も人手不足のため、案件があっても、なかなか受注に結び付けることができない。作業を始めるタイミングや規模がうまくマッチングしない状況にある。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月に入り、当社の売上は前年比で10%近くアップしている。ただし、北海道胆振東部地震の影響により観光を中心に打撃を受けているため、今後の動向が気掛かりである。復旧需要が高まることになれば、当業界においてはプラス要素となる。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北海道胆振東部地震や停電の影響がまだ若干残っている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・台風や北海道胆振東部地震の影響で物流が止まったことから、作業や輸送の工程が一層圧縮されており、人手不足、車両不足の影響が顕著になってきている。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して不動産の売買、建物の新增改築工事の受注が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・台風による被害が回復せず、物価が上昇傾向にあるが、消費者の収入は増加していない。先行きへの不安感が高まっており、高額な不動産の取得をちゅうちょしている。実際に成約件数も伸びていない。また、9月に起きた北海道胆振東部地震により北海道経済には深刻な影響が生じており、建物の取得や新築などにも悪い影響が出ている。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2018年9月の販売量が前年比マイナス7%となっているのに対して、3か月前の6月の販売量は前年比プラス4%であったことから、景気は悪くなっている。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社保有の観光施設において、外国人観光客のキャンセルが相次いだ。
	×	金融業（従業員）	取引先の様子	・9月に発生した北海道胆振東部地震の影響で外国人観光客の宿泊キャンセルが大量発生するなど、道内経済をけん引してきた外国人観光客の消費が落ち込んでいる。そのほかの業種でも、停電による製品廃棄や節電要請による経済活動の停滞がみられる。地域経済に悪影響が発生しており、道内景気は3か月前と比べて悪くなっている。
	×	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・北海道胆振東部地震の影響により、景気は悪くなっている。
雇用 関連	-	-	-	-
(北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人ニーズは衰えることなく堅調に推移している。営業職の求人ニーズが旺盛なほか、業績回復に伴う管理系の人材やシステム開発の人材へのニーズも底堅い。また、景気回復に伴い社内の人材が転職で流出しており、その穴埋めのための求人も増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・今回の北海道胆振東部地震で生じた全道的な停電では、企業の休業や交通網へのダメージなどで影響が大きく、震災以前の状態への回復が遅れている。これによって経済が低迷しないか気掛かりである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人ニーズの比較的高い傾向が続いているが、ここまで人手不足感の強い状況が続くと、求職者も求人情報を吟味して応募するようになってきている。このため、体力のない企業、個人経営の事業所を中心に廃業がみられるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が3か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が6年10か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.08倍と前年を8年6か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は1.14倍であり、前年を0.07ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で減少したが、有効求人数はほぼ前年並みで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・北海道胆振東部地震の影響が道内観光産業にとって大きな痛手となっているが、道内企業の新卒採用活動は例年どおり活発であり、現在も本学には1日3～5社の採用担当者が来校している。企業の経営状態や次年度以降の売上などを考慮した上での採用活動であるため、それほど道内景気は悪化していないとみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・北海道胆振東部地震と停電の影響で観光業界を始め、全業種で募集を手控える状況がみられる。
	×	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・北海道胆振東部地震により、すっかり局面が変わってしまった。国内観光客、外国人観光客の激減と震災後の自粛ムードも重なり、観光関連業界や飲食業など、幅広い業種で集客が減っている。風評被害の影響も含めてしばらくは今と同様の状況が続くそうであり、それに伴い求人数も減ってきている。

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
	x	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・8月末からの台風や北海道胆振東部地震とそれに伴う長期停電によって多くの企業で経済活動がストップしている。小売関連では商材の入荷がままならず、消費者の消費意欲が減退しており、観光関連では風評被害による観光客の入込数の減少がみられる。

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〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・売行きの良い商材のマッチングがあり、単価も徐々に上がっていることから、急速に売上を伸ばしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較すると来客数はやや回復傾向にある。ただし、今年の9月は前年より日曜日の数が1日多いことの影響を考慮すると、樂觀視はできない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月の売上前年比は96%である。お盆商戦のあった8月よりは低下しているものの、7月の売上前年比が95.6%のため、7月よりは若干上向きとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・雑誌や書籍が前年割れしているものの、その他は堅調に推移している。特に月末は、たばこの値上げに伴う駆け込み需要で販売量が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ワンブランドの効果がでてきており、既存店の売上も回復傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月の前半は厳しかったものの、涼くなったことでやっと秋物が動き出している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・夏が非常に暑かったにもかかわらず、9月から急に涼くなったことで、衣替えを意識する客が増えている。クールビズ終了後の10月に向けて、シャツやネクタイなどの準備のため早めに客が動いている状況であり、ほぼ順調に推移している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機などの買換え需要は順調であり、前年よりも少し単価が上がっている。季節商材についても、まだ猛暑のイメージが残っているのか、エアコンの買換え需要が順調であり、販売個数、単価共に前年を上回っている。また、テレビなども4K放送開始前ということで、実績は前年を5%上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月は春に次ぐ需要期である。また、拡販対策が功を奏したこともあり、受注計画達成がみえつつある。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・依然として客単価の減少が続いているものの、低単価商材を購入する客は増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年が悪かったという側面もあるが、売上が大分伸びてきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・需要期ということもあり、9月に入り来客数、販売量、販売単価共に好調である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識している客が多く、完成時期の間合せが増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街及び周辺でのイベント効果か、ファーストフード店、飲食店には笑顔が散見されている。しかし、波及効果は物販店にまでは届いておらず、商店街全体としては余り変わらない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は例年よりも気温が高く好天が続いたため、客が暑さの余り自宅に籠ってしまっている。そのため、商店街としては集客が今一つ不足している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・好調であった前年と比較しても余り変わらない。来客数の減少が心配ではあるが、客単価が上昇しているため売上は良い。ただし、販売量も減少気味である。
	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず、夏物が多く売れるということがないままである。	
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の動きが鈍いものの、高額商材は各社からの新製品が発売になって動きが良く、売上を確保している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物商戦から秋物商戦へと移行しているが、極端な変化はみられていない。客の購入点数、単価共に横ばいで推移している。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額商材などの売上は堅調であるが、デイリー性の高い商品の売上は減少している。全体としては前年並みの売上のため、景気は変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の平均1品単価は前年並みで推移している。生鮮品価格の落ち着きもあり、購入点数は若干良かったものの、来客数の落ち込みがやや大きかったため、全体としての消費の傾向に変化はない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・一般消費者の高齢化が進んでおり、来客数の動きに大きな影を落としている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・優良客を中心に高額なアウターが売れている。ただし、一般客の秋物購入の動きはまだ鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・個人消費は低迷しているものの、建設業関連の法人からは作業服などの注文が増えている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・中途半端な気温のため、夏物商材のニーズが下がりつつも秋物商材のモチベーションが上がりきらない状態となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少しているが、スーツを購入する客の単価が高く、前年の数字を維持している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・残暑の影響も少しはあるが、学期始まりの学生需要及び秋物新商品の動きが鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規客の来客数の動きに全く変化がなく、ここ数か月横ばい状態が続いている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量は増えているものの、単価は下がっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は彼岸もあって仕事用の小物の売行きが好調であったが、高額商材の動きが低調のため、結果としてふだんの売上に落ち着いている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・今月になってから高額商材が売れているが、売上全体としては余り変わりのない状態である。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・秋の観光シーズンの始まりであり、連休もあったため集客を期待したが、思ったほどの入込はない。日本全国で地震や自然災害が多く、人の移動も制限されているのだろうか。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きに特に変化はなく、これといった特徴もなく横ばいで推移している。ただし、動き自体はあるため、そう悪い状態ではない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年を大きく下回っているが、特に軽油は前年の3割程度も落ち込んでいる。震災関係などの大きな工事が減少していることが原因である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し秋めいてきており、悪かった6～8月と比べれば多少は来客数が増えている。それほど盛り上がることもなく、客単価も余り伸びてはいないものの、安定感が出てきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は目標値を超えているものの、前年同月の来客数には達していない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・可もなく不可もなくの状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大きな変動もなく、売上也例年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は好調を維持しているものの、婚礼部門については8～9月と来客数が激減している。また、一般宴会もイベントなどで良かった前年との比較になるため、若干の物足りなさがある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・台風の影響によるキャンセルはあったものの、宴会はほぼ前年並みで推移している。また、宿泊も前年より団体客は減ったものの、大幅な減少には至っていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・数か月前から来客数は横ばい～減少傾向にあり、販売額も減少傾向となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車人数と行き先などからは、日常生活の楽しみに関わるようなことが少しずつ増えていることがうかがえる。車中における客の会話からも良いムードがみられており、景気の気の部分が上向きになっている様子である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・災害の影響が今月も続いている。前月と同様の状態であり、新発売のスマートフォンも低迷しているなど、各キャリア共に苦戦している様子が見える。景気回復の兆しがみえない状況である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・景気が上向いているという報道があるが、実質的には前年からの物価上昇の影響もあり、景気に変動はみられていないと実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・BS4K、8K放送まで3か月を切ったが、客の興味はまだまだの状態なのか有料テレビの加入者は横ばいのまま推移している。一方、新規サービスであるIP電話の加入者数増加に連動し、インターネットの加入はやや増加してきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新サービスが売れない。客は値引きの話ばかりである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の天候が不安定であったものの、2回あった3連休は辛うじて天候がもったため、来客数は前年並みを維持している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここしばらくは再来店率や来客数などの前年比が97%で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客がほとんどであり、新規の客がいない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・小さな工事は前月と変わらないが、塗装工事などの高額な工事は前月よりも減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・残暑の影響を受けて、衣料品を中心に秋物商戦が今一つである。秋物に対する消費意欲が減退している。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・長引く天候不順や、直接的な被害はなかったものの、度重なる天災の影響は大きい。特に旅館や観光施設への販売量が著しく減少している。消費者は今まで以上にものを買うことや金を使うことに消極的になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・秋物の実需期を迎えるタイミングであるが、購入点数、客単価共に動きが鈍い。ただし、比較的低価格帯の商品の動きは良く、消費者の生活防衛意識の根強さがうかがえる。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・富裕層向けの高額商材は堅調に推移しているが、季節の変わり目の衣料品は単価が低下している。特に中間層の動きがシビアであり、定価品ではなくセール品の購入が目立っている。
		スーパー（営業担当）	それ以外	・スーパーマーケット、ドラッグストア、ディスカウントストアと異業種入り乱れての店により価格競争が激化している。また、最低賃金の改定による人件費の上昇や人手不足など、地方のスーパーマーケットの経営はますます厳しくなっている。今後も景気回復や消費環境の改善は考えにくい。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比99.2%と前年を下回っている。特売クーポンなど販促強化日の来客数では前年を上回るものの、通常の特売では来客数が伸びない。客からは消費に消極的な印象を受ける。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候がかなり悪かったものの、悪いなりに来客数を確保できたため、3か月前との比較では微減となっている。このまま横ばいで推移すれば、年末年始でまた伸びるとみているが、天候次第である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比100%を維持しているものの、来客数が伸び悩んでいるため、売上は前年に届いていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。週末の落ち込みが特に大きく、9月の来客数は前年比マイナス5%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で売上が一部持ち直していたが、今月の来客数は前年並みで推移するなど、上向く兆しはみられていない。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・例年よりも天候に恵まれているものの、店舗の周辺に何件かの競合店舗がオープンしており、その影響を受けている。さらに、複数経営している他の店舗においても競合店舗オープンの情報を聞いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーの製品庫出しのスピード感がなくなっている。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車、中古車販売及びサービス売上は前年比微減で推移している。特に車両販売では新型車の売行きに陰りがみえており、今後の懸念される。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・月を追うごとに販売量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・従来は単価の安いものと、付加価値があり一定の価格以上のものに分かれて商品が動いていたが、徐々に動きが悪くなってきている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油コストの上昇が止まらず、販売価格の高値が続いている。猛暑により来客数は増えたものの、節約志向の高まりにより販売量は増加していない。さらに、燃料油以外の販売量が大きく減少している。
		一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・景気は下向きであり、同業者も良くないと聞いている。和食、洋食関係なく余り景気は良くない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ここ最近の自然災害により、どうしても人が外に出なくなっている。前月が特に良かった分、今月はいつもよりやや悪いくらいである。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・地元は農家が多く収穫期になると外食をする暇もないため、特に夜の部に大きな影響を与えている。さらに、天候不順や台風などの影響で収穫が芳しくない場合は、収穫期が過ぎた後も外食に出てこなくなるため、心配している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・大型のコンサートやイベントが週末ごとに続いており、宿泊部門は順調である。ただし、法人の利用数が少なく、来月の予約状況も芳しくない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・台風21号や北海道胆振東部地震などの自然災害によって、需要が落ち込んでいる。本来であれば旅行の取消しのみで終わるが、今回は先の分まで見通しがきかない。取消しがどれだけ広がるか心配である。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者の受注競争が激しくなっていることもあり、発注案件の落札金額が軒並み低価格となっている。さらに、中央の大手企業がこれまで手を出してこなかった金額の案件の入札に参加するようになってきている。また、当社を訪問する営業マンからは物件がなくて困っているという話も聞いている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・9月上旬は特に景気が悪く前年比90%となっていたが、下旬になると追いついて何とか前年並みの売上に近づいている。ただし、近隣の飲食店では何件か閉店のお話が出ている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから来客数が大きく減少しているが、回復の兆しが全くみえないまま、月を追うごとに更に悪くなってきている。来客数が減少傾向にあるなかで今月は単価も悪化しており、加えて天候不順や営業日数の少なさから、記録的に悪い売上が毎月更新されている状況である。
	×	百貨店（買付担当）	来客数の動き	・中心客であるシニア層の来客数が減少したため、シニア向け衣料、肌着、シューズなどほとんどのカテゴリーが苦戦となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・明らかに客の買い回りが増えており、来客数が減少している。可処分所得が増えないなか、客はデフレ商品への反応が強く、買い回っている状況にある。
	×	高級レストラン （経営者）	販売量の動き	・夏以降、良い材料もなく非常に停滞している。全国的には景気が良いのかもしれないが、地方には全く届いていない。
	×	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・台風や北海道胆振東部地震の影響により、団体旅行のキャンセルが相次いでいる。
企業 動向 関連 (東北)		*	*	*
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・3連休が2回あったことも大きな原因だが、旅行客がやや増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新製品開発状況は順調に推移しており、それに伴って半導体製品の需要も安定している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間案件の受注により若干上向きになっている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・話題の商品が発売され、注目が集まっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・週末の3連休が続いたためか、買い回り型の郊外商業施設はにぎわっている。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・2～3か月前と比べると、価格どおりの受注がスムーズに入っており、販売量も増えている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協における米の買取り価格は前年よりも上昇したが、猛暑の影響により収穫量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改装中の店舗がありその分の売上が減少している。新店舗のオープンなどもあったが、売上規模が違うためカバーできていない。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・同業他社の動きをみても売上は横ばい状況にあり、目立った動きは出ていない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな変動はなく、比較的安定している状況が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・通信に対して厳しい反応が多い。懇切丁寧な説明が必要である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業経済に変化はみられてない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はなく、現状維持が続いている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・今月で上期が終了するが、新聞、テレビ各社共に前年の数字をクリアできていない。特に流通、エネルギー関連の広告量が頭打ちの状態であり、今一つ盛り上がり欠けている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告出稿量の減少傾向が続いている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・お盆前の桃は雨不足もあって小玉であり、販売単価、販売量共に前年よりも大幅に減少している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年比約90%で推移していた販売量が、更に落ち込んできている。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順などの影響により店頭の売上が悪い。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間の格差はあるが、東北全体として出荷量が前年比で5%程度落ち込んでいる。
		金融業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰、高止まりは、製造業や運輸業のみならず一般家庭においてもコスト増加の要因となっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・各種学校における入学案内などのコンペ時期となっているが、部数の減少が著しい状態である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は売上などの前年比が減少しているものの、利益を確保している企業が多い。ただし、小売業などは売上、利益共に前年比が減少傾向にある企業が多く、赤字決算企業も出てきている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎年夏場は苦戦する時期であるが、特に今年は前年と比較しても1割ほど受注が落ち込んでいる。販売促進策を打っているが、うまく拡販につながらない状態である。
	×	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来であれば需要が上向き時期であるにもかかわらず、9月の売上は上半期最悪となっている。住宅着工動向に左右される業界であるが、需要の鈍化に加えて、一部製品は輸入製品も含め供給過多による販売不振から価格の値崩れも起きている。そのため、当面は厳しい状況が続くとみている。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・長期派遣スタッフの無期転換に伴う請求額の改定効果により、例年であれば夏季休暇の有給取得から原価割れをしている8月単月の利益率が前年比で3%上昇している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地元においてIT関連企業の進出が増加している。また、引き続き製造業が堅調に推移していることもあり、求人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ここ数か月は地元求人が伸び悩んでいたが、ここきて少しずつ工場系を中心に増えつつある。また、地元大学を中心にベンチャー企業の立ち上げや、大学と大手企業との連携などがみられている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・相変わらず外食産業や小売業、商社から求人の問合せがきている。ひっ迫している状態であるのか、留学生や外国人の雇用を確保できないかという話もあるなど、積極的に人を取りたい企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者の数が増えず、ミスマッチも多い状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業や採用状況において、求職者の動きに大きな変化はみられていない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事の動きは前年同様の推移が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内の人材争奪戦は激化の一途をたどっている。そのため、人材育成、福利厚生に力を入れるなど待遇改善の動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・労働力不足によるものではあるが、求人条件向上の動きが続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が減少しているが、求職者数も微減で推移している。そのため、事業所では人手不足が継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して1.8%減少しているものの、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。
		学校〔専門学校〕	雇用形態の様子	・特に景気の動きに変化はみられてない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒内定率は前年度より更に高くなっており、あおりを受けた中小企業の採用不振が続いている。継続しての採用活動と、もともと秋～冬採用を計画していた企業が混在して採用活動は活発化している。ただし、成果にはつながらず疲弊感もみえている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法に伴う雇用安定措置により、派遣社員の直接雇用化への動きが増えている。そのため、一時的に派遣社員の数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人に対して更新求人の割合が高く、構成率が40～50%の状況が続いている。一方、大量求人は少なく、新規求人数、月間有効求人数共に前年同月と比較すると減少傾向が続いている。3か月前と比較しても減少していることから、景気はやや悪いとみている。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・10月1日よりたはこが増税されるため、客が買いために走り、客単価が上がっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・来場者数の推移は、前年同月比で6月478名、7月319名、8月695名増加している。4月からの累計では、前年同期比1,935名増加と順調に推移している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合するコンビニがリニューアルのために、今月は店を閉めている。その店の客が来店しているので、売上が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・8月と同じくらい毎日暑い日が続いたこともあり、前年比、来客数99.9%、売上単価108%で推移している。3連休が2回あったものの、天候には恵まれず、雨の日が多かったことが残念である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車販売店だが、整備もやっている。当社始まって以来、過去最高の車検入庫台数、点検入庫台数、売上を記録している。たまたまなのかもしれないが、このところ少しずつ良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年の9月よりは販売量はやや多めである。来店数、道路を走る車の通行量なども、やや多いように感じる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年に比べて、3連休が多かったことや、週末や連休の天候が安定していたことから、入園者数が伸びている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・公共工事、民間工事共に、件数が増えてきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も大型台風の影響と天候不順で、気温が夏日から通常の秋の気候と継続せず、客の動きも低調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・連日の猛暑も終わり気温も低下してきたが、アパレルを中心とした秋物商材の動きは、依然として鈍いままである。一部食品大型物産展や化粧品など、好調な商品群もあるものの、トータルでは厳しい状況に変わりはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・残暑は余りなく、涼しい秋の入りとなっている。化粧品、バッグ、靴等の雑貨は動き出したものの、主力の衣料品は、良い状況にもかかわらず、売上は依然芳しくない。トータルで見ると余り変わらない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・来客数は前年に比べ増加傾向にあるが、前月とほぼ同水準である。駅周辺の来街者増が来店、売上増につながっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前年と比べて来客数、販売客数共に、ほぼ一緒で変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・店全体の売上は前年を上回っているものの、食品のみ好調で、衣料品と住居用品は前年を下回っている。来客数は前年を上回っており、3か月前と変わらない状況である。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・曜日別の販促効果により、来客数の増減変化は出ているものの、前年実績をどうにか維持できている状態は変わらない。客単価の変動もなく、売上変化が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、景気は低位安定で推移しているので、頑張っても、通期でようやく前年と同じか微減といったところである。大局的にみると、景気は少しずつ下がっているのではないかと。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ここ2か月、新車、中古車の販売、車検、定期点検、任意保険関係の販売が高めではないものの、いずれもそこそ安定している。2～3か月前と大して変わらないが、やや良い状態で推移している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は相変わらず減少傾向だが、買上単価は上昇している。価格上昇傾向が続いているのがその要因で、消費の減退傾向は変わらない。
		その他専門店 〔靴小売業〕 （経営者）	来客数の動き	・夏から秋になり、シーズン物の動きが出ており、期待したい。しかし、売上は変わりがなく、厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・受注状況を見る限り、変化はない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・セール品の買い回り需要は安定しているものの、定価品の販売量が漸減している。アパレル部門ではWebや競合環境の変化に影響を受ける状況から好転していない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ホテルが3棟あるが、稼働はそこそこ良い状況である。3か月前も全体的に稼働はやや良い状況だったので、景気はやや良いものの、3か月前の状況を維持しての変わらない、という見方をしている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・7～8月ほどの勢いはないが、個人客を中心に前年を上回る集客ができています。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏のピークが終わり、カウンターの来店数は減少傾向である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、午後から夜、深夜に至っては人通りがなくなり、景気は決して良くない。ドライバー不足による時差出勤のため、全員そろった午前中は、一時的に客が乗り場に並ぶことがある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・住宅の販売、契約件数には変動が余りない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新機種の事前予約数が前機種の半分以下と、前評判が思わしくない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・当地で一番大きい祭礼があり、そのためのセットをする客が多く、売上もそれに伴って増えたが、祭礼後の町は死んだようになり、人出もなくなっている。また、祭礼で支出が増えたせいか、美容業などはしわ寄せをもらうに受ける。トータルでは毎月の動きとほぼ同じである。特に対策をすることは考えていない。個人の店が何かできるレベルではないと諦観するようになってしまっている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・不景気のまま安定と言うか、財布のひもは相変わらず固く、整備業界本来の業務である予防整備には、客はなかなか帰結しない。定期点検実施率は低迷状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・貸事務所等については、さっぱり引き合いがなく、相変わらず空室が目立っている。飲食店、スナック、飲み屋等は、引き合いが若干増えている。建て売り住宅等は競争が激しく、動きが少し止まっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街で最近閉店が増えてきている。会議の席で商売の意欲がなくなったと言う店主が多くなって、商店街の活気が欠落してきた。本当に大変である。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・台風が来て余り天候が良くないので、商売も余り良くない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・景気が悪化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・行楽立地なので、来客数が少なくなっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・7～8月の猛暑で夏物商材の販売は好調だったが、9月は反動で仕入れが悪い。エアコンは前年比90%、冷蔵庫関連は同93%である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は来客数が少なく、9月に戻る傾向にあったが、例年のように戻っていない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・外食は、「気」が微妙に影響するので、米中貿易摩擦を始めとした世界情勢や国内の災害等の後遺症が、外食には重しになると、懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・毎年ほぼ同様に、来客数は8月がピークとなる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて悪化しており、予約数も減少している。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・地元の大手自動車メーカーでは相次ぐ不祥事の発生で宴会等の自粛指示が出ており、前年9月は約300万円の売上があったが、今月は60万円くらいしかなく、厳しい状況である。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・天候不順が影響して、客足の伸びが鈍い。インバウンド客の来訪数も思わしくない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼よりも夜の動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人材不足である。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・6～8月の天候が悪かったせいか、集客が良くないため、9月も良くない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・同業者からいろいろと相談の連絡が入る。現在は法改正もあって、定期報告などの仕事で多少忙しいが、本業の新築物件はほとんどない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・前月までは来客数が多かったものの、今月に入り落ち着いてしまっている。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・8月も悪かったが、今月は特に悪く、本当に客が出てこない。天候不順もあるが、それ以上にかかり厳しく、廃業という言葉も頭をかすめるくらい悪化している。今後どうなるのかわからないが、かなり厳しい。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は2次会で利用する客が多いが、2次会に参加する方が少ないようで、来客数が非常に減っている。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・地元商店会の主催で、納涼祭を開催したが、例年並みの人出でにぎわったものの、その割に売上は3割減と完敗である。見物客や親子連れの財布のひもが一層固くなっている結果である。
企業動向関連 (北関東)		-	-	-
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品全般的に受注量が微増している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期としては例年になく、稼働している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・市中の需要が高まり、一部の鉄鋼材料では調達が困難な物が出始めており、突発的な注文に応えることができない状況になりつつある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この2か月くらいは取引先、受注等、やや良い推移である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米自動車販売が81か月連続、カナダ向け販売も27か月連続で、前年超えとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・スプレー缶、エアゾール缶処理装置といった環境装置の販売とレンタルが増加している。フロン回収装置の販売先で計画導入が進んでいるため、販売が増えている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている。現政権誕生後公共工事は順調に推移している。今期の公共工事発注は前年比9%増で、当社受注も同比5%増である。ただ、設計額の5%減で受注しており、利益は相変わらず厳しい。また、いまだにボーナス支給のできない状況が続いている。魅力ある業種になっていないのが残念である。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・想像以上に公共工事の発注が多い上に、受注も多い。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にあり、売上も伸びている。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・9月に入り涼しさも増してきて、秋物衣類やインテリア、こたつなどの季節商材が動き出し、前年の10%増の物量を確保している。しかし、北海道胆振東部地震等の災害もあり、車両不足で輸送待ちなども発生している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、広告出稿件数は前年同様、伸びていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・好況でも不況でもないという経済の平常運転に入っている。過去の景気変動の波に一喜一憂して踊らされるのではなく、また、いたずらに外部環境に捕らわれないようにするという、堅実経営を指向する企業が地域経済に見えつつある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・売上は少し変化はあるものの、5段階評価だと表せない程度の動きしかない。田舎町ということなのだろうか。
		社会保険労務士	取引先の様子	・猛暑で飲料水、アイス等の消費は絶好調だったが、マイナス面もあったので、余り変化はないとみている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注はたくさん取ったが、なかなか先方からの取り込みがなく、はけていけないので、思ったよりは伸び悩んでいる。もしかしたら、9月の中間決算で、在庫を抑えたのかもしれない。6~8月とかなり順調に伸びてきていたが、ここにきて一段落、足踏みをしている。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・天候不順による作業の延期があり、予定していた受託業務が延期になることが多かった。その分、売上計上が延期になり、収入が減少している。
	×	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が、相変わらず芳しくない。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・長期的事業を見通し、人材確保、育成が必要な状況である会社が多くなっている。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・仕事は忙しいものの、良い人がいなくて困っている。なかなか売上を増やせない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・取扱求人数は増加傾向にあり、なかでも製造業を中心に、業務拡大に伴う増員を背景とした募集が増加している。技術系は特に人材不足の状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人倍率は、継続して高水準で推移している。
		学校[専門学校](副校長)	採用者数の動き	・高校生の就職試験も解禁され、ちょうど合否が発表されている時期である。例年以上に内定率が高い。さらに、不採用者に対する次の就職あっせんも例年以上にある。大学生の複数内定の状況も、多く見受けられる。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は住宅の改修や外装、内装工事が目立っている。募集傾向は、製造関係は落ち着いた様子で、小売、生鮮食料品等も含めた配送部門、輸送、コンビニ、宅配等の募集が多くみられた。ただし、依然としてガソリン価格が不安定で、高い状態が続いているので今後も厳しいのではないかと。
		人材派遣会社(管理担当)	採用者数の動き	・求人数、採用数共に減少している。

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

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・東京は新盆なので、7月は花が売れたが、9月のお彼岸は全国規模なので、販売量も多く、かなり忙しかった（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・涼しくなってきた、来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今はボーナス時期ではなく、通常の景気に戻っているので、今後に期待している。悪い方向には行っていない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・新規受注が順調である。食堂の新規見直し等、福利厚生に意を払う取引先の動きがうかがえる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けの電話交換機、サーバなどの情報通信インフラの受注が好調である。また、個人向け携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦の反動で落ち込みはあるが、新機種発売の影響で盛り返しつつある（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・敬老のお祝いは前年より注文件数が増えた。また、9月に十五夜があり、行事が増えたため、売上に繋がっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は秋の祭事が盛んで、受注が多い。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・高額品の動きは引き続き堅調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・今月も台風等、天候の影響を受けているものの、客単価、商品単価共に伸長している。特に、衣料品を中心に定価品が伸びており、売上をけん引していることから、やや良くなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月の状況としては、来客数は3～4%前年を下回っているものの、客単価、1人当たりの買上単価が3～4%伸びているため、辛うじて前年をクリアしている。今まで前年を割っていた状況からすると、やや改善傾向にある。ただし、衣類、住まいの品に関しては前年を下回っており、食品がけん引する状況になっている。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・1人当たりの買上単価は食品中心に上がってきているが、衣料品の夏物処分は天候不順、台風等にて消化遅れが出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・9月はたばこが値上がりする分売上が伸びている。10月はその分の売上減少が見込まれる（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を回復しつつある（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費者の買い方がかなり変わってきており、必要な物だけを買って、しかも価格の安い物ばかりを選んでいる。高単価商材が売れないため、前年比85%という状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は以前から順調である。販売は余り芳しくなかったものの、今月は順調になってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の影響が大きいようで、来客数に比例して購入も増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・車、建築、どの客を回っても人手不足のようである。需要が増えてきていることに加え、従事者が少ないこともあり、全体的に人手不足で忙しいということである。残業時間についてもいろいろ問題にされているが、仕事が増えてきていると聞いているので、景気は上向いている（東京都）。
	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・決算月であり、販売量や客の動向にも顕著に表れている。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・決算月で販売、サービスの需要が伸びている。	

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
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・暑さが和らぎ、外出しやすくなったという客の声が多い（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、9月は来客数も多少回復し、やや良くなっている。8月はかなり悪かったが、9月はケータリングの件数も増えて、いづらか順調に進んでいる。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・値上げして4か月が経ったが、客単価はまだ伸びている。しかし、来客数は1年前と比べて100%程度であるため、来客数増まではいっていない（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・当店の売上は伸びている。また、周囲の店の客入りや、飲食店街の人通りも多い（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インバウンドの増加により単価の向上につながっている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・視察旅行等の案件が増加傾向にある。また、日程、日数も長くなる傾向にある（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・9月に入っても猛暑が続き、台風の影響などで、前年同月に比べて営業収入が多いローカル駅などは、連日タクシー待ちの列ができてきている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、病院への送迎が多くなっている。聞けば、バス停まで歩くのが大変、また、電車に乗るのに、階段、エスカレーターの昇り降りが大変、タクシーだと家の玄関まで来てくれて、病院の前まで行ってくれるのが助かるという声を多く耳にする。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・気温の安定とともに、来場者も増えてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8～9月にかけて一番感じるのは、来客数が少なくなったことである。販売量も契約までなかなか結び付かないところがあり、売上確保に苦心している。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が、ここ1年ほどずっと前年同月を割っている。大幅にはないが、3%減などで微減が続いている。天候の影響もあるが、どうやら景況感は今一つ良くないというのが正直なところである（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客は買物に慎重になっている。LED照明のキャンペーンを行っており、良い品物で、かなりお買い得になっているのだが、気持ちはあってもなかなか手が出ないという客が半数くらいである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は非常に少ない。最近はインターネット通販に押され、全体的に低迷しているのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑の夏が終わり、エアコン需要が一段落したが、テレビなどの他の商材の需要が余り伸びてこないの、悪くなりかけている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・新学期となり、学童用品を中心に販売は好調であるが、一般事務用品の販売量が伸びず、トータルでは横ばいとなっている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量が伸びず、新規客も増えていない。競争相手も多数あり、売り込みになかなか食い込めず苦戦している。かといって、販売価格を下げることまでは踏み切れない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・全体的には台風の影響もあり、食料品は影響を受けている。今月下旬にリニューアルオープンし、今は非常に好調に推移しているため、来月は若干期待できるが、現状ではほぼ前年をやや割るくらいのペースで進んでいる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・月を通した天候不順、月末の台風の影響もあり、来客数が前年比で減少している。食料品等は堅調に推移しているものの、高額品の動きが鈍く、全体として苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。依然として客の価格への関心は高く、百貨店は厳しい状況にある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・継続して消費をリードしているのは美術、宝飾品、時計など、富裕層による高額品とインバウンド需要である。けん引している訪日外国人は、最近の北海道胆振東部地震や台風の影響から、比較的影響の少ない首都圏でも減少しているなど、不安材料が多い（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月の都内基幹店の既存ベースでは、天候不順や台風、残暑等の影響があるなかでも、来客数が前年比103.2%と引き続き好調を維持している。また、インバウンドの免税売上実績も前年比103.4%と安定的に続伸している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・訪日外国人客による売上の伸びは前月あたりから鈍化し、以前のように大幅に売上を伸ばし、全体をけん引するような勢いがなくなっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・直近で、景況感に大きな変化は感じられない。インバウンド、富裕層の影響の大きい高単価商材の動きも変わらない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・9月は台風や降雨日の多さ、気温の上下変動幅の大きさなどによる影響が大きく、婦人衣料を中心とした衣料関連商材への客の購買動向が非常に厳しく、好況感は感じられない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月については、月初に台風21号や北海道胆振東部地震の影響など特殊要素が多く、実態が見えない状況となっている。ただし、徐々に以前の状態に回復する傾向がみられることは安心材料かもしれない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争もあり、平均単価が下がる傾向にある。客は、点数は前年以上に買ってきているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額が、なかなか前年まで達していない状況が見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・9月に入り大分過ごしやすくなり、買物日和になってきたが、中旬以降天候が悪く、降雨も結構あり、売上がなかなか伸びない。売上が前年に追いつかないのは、来客数が減少していることが大きい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価を下げないと販売量の増加がみられないので、現状の単価を維持するのが困難な状況になりつつある（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価がようやく持ち直してきたものの、販売量がやや落ち込んでいるために、全体的に相殺されてしまっている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は北海道胆振東部地震の影響で、牛乳、ヨーグルト、チーズ等の乳製品が品不足となっている。青果物は相場高で単価が上昇したままである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は、必要以外の物は絶対に買わない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3連休が2回あったことと、たばこ増税による駆け込み需要により、売上は前年より好調である。来客数は改善していないものの、単価上昇により売上は増加している。この傾向は半年ほど変わっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月も傾向に変化はなく、前年比の確保に苦戦している。特に、秋物ファッション衣料が悪い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・当社の扱う商品のうち比較的単価が手頃な物については、売上が堅調に推移している。しかし、呉服、毛皮等の高単価品は、低調である（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑による夏物商材の好調が前年比アップに寄与している店舗が多い一方、来客数が前年を割っている店舗も散見される。それらの店舗は、客単価アップに支えられている状況である。インバウンド需要については、災害の影響で低迷するが、中国の国慶節に伴って回復すると見込んでいる（東京都）。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競合他店を見ても市場が激しくなく、インターネット通信販売が景気への刺激になっている。実店舗は大きな動きが見えない（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・9月の販売動向は、酷暑が終わり、客入りは増加傾向にある。しかし、北海道胆振東部地震、台風21号の影響で、該当地域のインバウンド需要はかなりマイナス影響を受けている。国内の消費需給は堅調で、前年の数字はクリアするものの、力強さは感じられない。首都圏の販売実績は、前年比108%、首都圏以外は100%のラップで推移している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・半期の決算月の割には、台風などの影響もあり、余り来客数が増えていない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・気候変化が激しく、季節商材の取扱に苦慮している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	お客様の様子	・販売がやや不足している。
		その他専門店 [貴金属] (統括)	来客数の動き	・季節の変わり目で、取扱商品も入れ替えているが、売上につながる来客数の増加は余りみられない(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	・景気というより、酷暑の影響で必要に駆られて購入している感がある(東京都)。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・「変わらない」と回答しているが、良い水準で変わらないという意味である。数年前と比べれば悪いが、ここ最近では好調が続いている(東京都)。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・レストラン利用及び法人関連の宴席共に、来客数は前年同様に推移している(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売単価、来客数、売上、いずれも前年同期とほぼ変わらない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・近隣にタワーマンションが建設されたが、オーナーの半数は投資目的の外国人のため、人の回遊が増えない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて、景気が上向いているとは決して思えない。客自体も飲む機会が減っているようである。また、注文数や宴会なども少なくなっているような気がする。加えて、高齢者が増えており、現役サラリーマン等の使う金額も減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・8月の売上ダウンの要因为天候不順によるキャンセルだったのに比べて、今月はその客が少し戻っているような感じがする。通常3連休は売上が良くないのだが、今回は天候が良くなかったせいで、逆に来店する客が増え、前月の減少分をカバーしている(東京都)。
		観光型旅館(スタッフ)	お客様の様子	・前月と特に変わらない(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・8月は過去最高の販売室数を記録したが、9月は連休もまばらになり、動きとしては物足りない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・大きく変わるほどの動きはみられない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休が多いことに加え、夜の人の流れが全然ない(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・平成30年度に前年比でプラスとなったのは5月のみである。6～8月は3か月連続で前年を割っている。特に企業の利用が減少しており、一般の経済指標に反して、末端まで景気回復しているとはまだいえない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からのリアクションは相変わらず減少傾向にあるものの、こちらからのアプローチによる営業がやや持ち直してきているため、大きな変化はない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・安価なサービスで契約する割合が増えており、付加価値よりも価格差での競争となっている。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ及びインターネット契約数が前年とほぼ変わらず、大きな変化はない(東京都)。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・北海道胆振東部地震や異常気象等の影響で生鮮食料品等がいまだに高騰しており、その反動で他の消費が若干落ち込んでいる(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談内容に余り変化がみられない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	単価の動き	・客単価が10円未満で毎月下がり続けている。提供するサービスの種類を増やして売上が増加するよう努めている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は梅雨の走りとなり、観光地としてはさほど人員が伸びない。しかしながら、9月も週末にかけての天候不良により、それほど変わらない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・前政権から現政権に変わり、公共工事が大量に発注され、景気は上向きになったと思うが、それから約6年が経ち、それだけでは身の回りの景気回復までには至っていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ人口の遞減がみられるなか、安定的な来場者数で推移している。8月の来場者数は猛暑や台風の影響で減少したが、一時的な要因と考えている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・客の入れ替わりがあったが、来客数は変わっていない。パチンコは新しい機械が出てきているが、人気は今一つである。スロットは、全く新しい機械が出てきていないので、厳しい状況になっている（東京都）。
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	来客数の動き	・ほとんどが既存客のため、来客数にさほど変化はないが、保証もない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、仕事内容や数が一切変わっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の受注量は低水準のまま推移している。民間が低調な分を官庁案件でしのいでいるのが現状である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画物件の話が多少出てきてはいるが、ほとんど話のみで前へは進まない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・景気動向を左右する事象が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ2～3年住宅の売行きがかなり落ち込んでいる。それは国の政策にも原因があり、住宅取得のための生前贈与が、以前は3,500万円まであったが、現在では1,000万円である。住宅ローン減税も少なくなり、ローン金利が低くても住宅を取得するのが困難になっている。加えて、物価の上昇にもかかわらず、中小企業の給料が上がっていないため、ローンを組むのに将来不安が出ている。一方、請負工事では、公共工事はたくさんあるものの、発注価格が低く、赤字や不調になってしまうこともある。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約数は3か月前と同じような流れになっている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・特に状況の変化はみられない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材関連でスポット案件はあるものの、全体を押し上げるまでには至っていない（東京都）。
		一般小売店 〔傘〕（店長）	来客数の動き	・目的のある人しか来店しない。酷暑、残暑で日中出歩く人が少ない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭売りは、降雨や暴風雨など天候不順が多かったために、来客数が極端に減っている。外商の大口案件も、北海道胆振東部地震や台風21号の影響で、関西国際空港や北海道などの案件受注が減っている。災害にまつわる理由で売上が極端に減るといことが多々ある。
		一般小売店 〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年1日だった定休日を4日にし、イベントを組んだが、台風の影響もあり、休日分を取り戻すこともできず、来客数、売上共に減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月は、客単価は前年並みを維持しているものの、悪天候の日が多かったことが来客数に大きく影響し、販売数量が減少、結果としてどのカテゴリーも売上目標を達成できず、売上は前年未達となっている。リビングの高額品の動きが鈍く、特に厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・隣接する施設が休業しているため、来客数が落ち込み、売上が厳しくなっている。衣料品及び家庭用品は前年と比べて2けた減少している。インバウンドについては、取引先の販売施策の影響もあり、化粧品のため買いがないため、大きく落ち込んでいる。一方、食料品はほぼ横ばいと健闘している。商品単価は下がっており、来客数減、単価減という二重苦に陥っている。富裕層の購買動向に大きな変化はなく、高級時計やブランド品については前年をとらえている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・天候不順による影響が大きい。米中の関税の問題など、国際関係も不安が募っている。株価の上昇や円安などプラスのポイントもあるものの、不透明感がより広がった1か月になったと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	それ以外	・北海道胆振東部地震の影響により、商材が潤沢に供給されなくなっている（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、売上達成数の推移が2～3%に下がっている。それに比例して来客数も減少している。来客数全体が減少傾向のなかで、比例して売上も落ちていっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、来客数が減っている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏の猛暑から、台風その他の天候に左右されることも多かったが、客の購買意欲もやや低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前の気温が高い時期と比べると、今現在は若干来客数が減少してきている。特に、夜間の売上、来客数が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・台風、平成30年7月豪雨、北海道胆振東部地震等の影響により、野菜、ガソリンなど生活に直結する物の値上がりが目立ってきている。不安材料が増えているため、消費者心理が冷え込んでいる。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・景気が良さそうなのは一部の法人で、個人客の消費は伸びていない。また、高額商品が売れにくくなっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数、販売量共に今のところ伸び悩んでいる。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を割っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月の前半は30度以上の暑い日が続き、後半は台風を含め雨天が多かったため、今月は来客自体がかなり少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は3連休が2週続いたので、家族連れや少人数の宴会が何件か同じ日に重なったりしたが、企業の大口の宴会予約は入りなかった（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊及びレストランは夏休みも終わり落ち着いているが、それなりに売上はキープできている。宴会については、月中の問合せがほとんどなく、3か月前と比べてかなり少ない。周辺のホテルも同様で、災害続きでの自粛や延期などが考えられ、厳しい状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今月は異常気象による台風の接近や、北海道胆振東部地震などの発生で、客はそれぞれボランティアに出掛けたり、義援金を送ったりしているような状況なので、商売はやや悪くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・夏の暑さの影響で旅行の申込みが落ち込み、現在も下降気味である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑も落ち着き、本来の客の動きに戻っている。朝以外は、タクシーの景気を良くする動きが感じられない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・売上の主力である複数のチャンネルサービスが競合する同種サービスの影響により、契約数が減少してきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月より客が金額に対してシビアになってきている。慎重になっているので、なかなか当社の売上は伸びていかない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数が天候や曜日によって増減する。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・土日でも来場する客の年齢層が高くなってきている。場内に余り活気がない。
		その他サービス【電力】（経営者）	お客様の様子	・9月の首都圏マンション販売状況は、前年同月比28.5%と低調である（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見てみると、今は新築物件が少なく、ほとんどが改修、設計である。先行きは厳しい状況になると予測している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約78%となり、3か月前と比べると15%落ちている。住宅展示場への来場者数が非常に減ってきており、景気はやや悪くなっている。ただ、インターネットで新規住宅情報サイトへの掲載を始め、ホームページの反響は増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べて良くはなっていない。9月は契約数が増えたが、一時的な感じがする。ただ、ニュースなどで報道されているシェアハウス問題の影響は、売りアパートに関しては余り感じない。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・前月も同様であったが、5月頃に来た話も具体的に進まず、時間が非常に掛かり、いまだにそのままの状態である。
	×	一般小売店[茶](経営者)	それ以外	・9月のお彼岸が過ぎても日中暑い日が続いているので、人通りが全くなく、売上も良くない。
	×	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・内装関係の仕事もあるからやっていけるが、店頭売りは客がまず来ないので、非常に悪い。客が来店しても、販売にはなかなか結び付かない現状がある(東京都)。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・競合店が増え続けている。
	×	衣料品専門店(店長)	それ以外	・石油価格の上昇により物流費、こん包資材等の上昇は避けられないが、価格に反映することができない。
	×	衣料品専門店(役員)	来客数の動き	・9月に入っても気温が下がらず、秋冬物衣料が不振である。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	お客様の様子	・連休が続く天候不順もあり、売行きは良くない(東京都)。
	×	旅行代理店(販売促進担当)	それ以外	・9月は北海道胆振東部地震の影響で約2億円の国内旅行の取扱いがなくなっている関係もあり、国内旅行全体の数字が落ち込んでいる。修学旅行など北海道に向けた団体もあり、その影響がかなり出て、今月は厳しくなっている(東京都)。
	×	その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	競争相手の様子	・競合店の出店により、客が流動化している(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		その他サービス[ソフト開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・引き合いが多くなっているが、人員不足のため断っている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷等の仕事をしている。店頭に来店する個人客と法人関係がある。今月は会社設立用印鑑の注文が3社あり、二重丸の法人登記印が5本、普通は1社で1本しか作らないが、2本作る会社があったためである。具体的には、電機メーカー、外車ディーラー、中堅建設会社の子会社、また、同じ名前だが更に使用したいという追加注文である。ゴム印より印鑑の注文が多くなっている(東京都)。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・当社の業績に大きな変化はないが、ようやく酷暑が収まり、安定して生産できるようになっている。台風や北海道胆振東部地震の影響、並びに潜在的な人手不足から、物流サービスを従来どおりには受けられない。インバウンド需要は相変わらず堅調である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・単月だけでは景気の動向は分からないが、9月としては受注、販売量共に、やや良くなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・政治が安定しているので、非常にありがたい。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・計画案件がここに来て、複数動き出している。異業種も全般に仕事はあるようで、人手不足の話をよく聞く。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・2か月ほど先の受注まで決まっている。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると良いが、一進一退の動きが継続している(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・猛暑、台風と自然災害の夏が過ぎ、急に秋めいてきたため、秋冬物衣料の売行きに期待ができる。夏場のエアコン需要は好景気を反映している。
		その他サービス[ディスプレイ](経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の問合せが増加し、それに伴い受注も伸びている(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
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復の波が来ているようで、取引先工場等の稼働率上昇がみられ、受注量が回復してきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さも収まり、敬老会などの特注も例年より増えている。しかし、通常の来客数がやや減っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・高齢になり廃業する仲間も多くなり、引継ぎの仕事をもらうが、家内工業的な仕事が多く、単価が安すぎて請けても採算が合わない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの注文が想定していた量より少ない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・客が自社で作成できたり、デジタルサイネージ等を利用するようになってきている。こうした傾向により、受注量も減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・月末にかけて続く連休のタイミングでの受注案件がやや増えてきている。継続性はないものの、ここ数か月のなかでは良い状況を感じている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、受注金額共に前年6～8月の目標を達成し、5%程増加しているが、利益は前年並みである（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらずインバウンド効果で、化粧品容器の受注は高水準のまま推移している。医療品容器にも大きな変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・納期が短く、価格競争で受注価格が上がらず、利益に結び付かない。ただ忙しいだけである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械の部品を製造しているが、受注量が増える傾向が強く、減少することは考えにくい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までコンスタントに出ていた物のなかで、やや数が減っている物もあるため、心配である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏季休暇が多くあったので、今月の月産数は前月より増えているが、1日当たりの生産数は減少している。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子は今までどおりで変わりはないが、私と同じ立場の同業者は、店をたたむようで、格差があるような気がする。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・思ったような販売価格で物が売れない。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・協力業者の1つがまた廃業した。見積単価が合わない仕事まで受注するか、仕事量が減少するかという、他社との受注競争についていけず、廃業に至ったようである。仕事量はそこそこあるが、発注単価が厳しいため、受注する我々は更に厳しい状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期に向かって物量は増えるが、燃料価格の高騰や天候の影響により、収益が伸び悩んでいる。
		金融業（統括）	取引先の様子	・台風や北海道胆振東部地震など、いろんなことがあったが、現状では特に悪い影響も良い影響も出ていない。資金ニーズについても変わらない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建設業界は東京オリンピックを控え好調が継続しているが、それ以外の業界は横ばいである。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、製造業の受注状況は変わらないものの、原材料の価格がやや上昇している。小売業は、暑さが過ぎ、来客数も回復している。建設不動産は依然として売上が好調だが、仕入価格が高止まりしている。運送業は、燃料価格の高騰や人手不足により、利益がやや減少傾向である。総体的に景気は変わらない（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・IT産業等の業況は活発に推移し、資金需要の旺盛な企業がある一方、不動産については金融機関の貸出姿勢の変化もあり、収益物件を中心に、一時に比べ取引が減少傾向にある。結果として消費は大きく盛り上がり、景気に大きな変化はないように見える。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前のビルがオープンしてから1年で花屋と理髪店が退店し、1階で2店舗募集している。当社が営業している駅ビルも3店舗が募集している状況である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主力の賃貸ビル事業は、テナントの退きの動きもみられず、相変わらず好調を維持している（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
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・当社の昇給は7月だが、全然上がらなかった。街中、特に都心部の店を除くと、商品価格がとても高騰しているが、それを買っている人がいるのを目の当たりにする。しかも、外国人ではなく日本人客であり、貧富の差が大きくなっていると感じる。景気が良いところは良く、悪く変わらないところは変わらない。当社は後者なのではないかと感じている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金を活用したい会社や、資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・8月までの暑さも一段落したものの、客の出足などに鈍さを感じている店舗が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・特に変わりなく推移している（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・ここに来て、受注が落ち着いてきている感じがする。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・予算配分が前年並みの取引先が多く、下半期のスタートも変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・通信環境整備に対する設備投資はなかなか増えず、今月も低調なまま終わっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費意欲の減退を感じる（東京都）。
		輸送業（経営者）	それ以外	・職場周辺の中華料理店、ラーメン店、洋菓子店、コンビニエンスストアが軒並み閉店したり、レストラン等でも空席が目立つことが多く、街に活気が感じられない（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積案件及び契約案件が減少している（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・例年9月に行われていた会議撮影も、今年には行なわれないことになった。外注費を削る方向に向かっているとされる（東京都）。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックで建設業界は忙しいはずだが、当社には恩恵がない。特定のところに偏っている（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人条件が良くなっており、特に給与面で上昇がみられる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣社員の無期雇用転換の駆け込みで、転籍希望者が増えており、引き続き求人者の活発な動きがある（東京都）。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少傾向が続いている。前年と比べて、人員整理による解雇者は多くない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べると、新規求人数が6.6%増、前年同月と比べても8.6%増となっている。また、有効求職者数も3.6%減、前年同月比12.4%減と、雇用情勢は着実に改善している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前年に比べ、この時期に採用を継続している企業が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全般的に特に求人数の増えている業種はない。通常この時期は自動車メーカーが季節雇用をするが、今年はそれもない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材不足の状況が続いており、求人はあるが売上には結び付いていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分自身を含め、周囲の消費動向などに変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材紹介、紹介予定派遣といった直接雇用の依頼が堅調であるものの、ニーズにマッチした人材が少ないため、需要は多いが成約数が比例しない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ここ数か月は余り大きな変動はなく、ほぼ一定の採用数となっている。3か月前と余り変わらない推移だが、前年度水準より10%程度低い採用数で推移しており、雇用マッチングがなかなかできていない状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業は継続的にエンジニア不足である。この状況は長らく続いている（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
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・社内、周辺企業共に新卒及び中途採用の予定人数を増やしているが、なかなか採用に至っていない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は幅広い職種で行っているが、生産能力に対して70～80%程度で、販売、生産は上向いているように思えない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業の2020年新卒の採用意欲が旺盛である。インターンシップ案件も順調に伸びており、中途採用も業界を問わず求人意欲は旺盛である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣求人数は3か月前と比べて10%強、前年同月比でも堅調に上回り推移している。一方で、労働契約法における無期転換権のクーリング期間確保による影響と、求人求職の需給バランスの悪化により、採用者数は3か月前比、前年同月比共に下回る状況となっている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	求人数の動き	・9月に入ってから、求人数が正社員、パート、アルバイト共に減少傾向にあるように感じている。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (甲信越)		遊園地（職員）	来客数の動き	・料金の変更や、タイアップ企画、コンサートイベント等の集客施策実施により、3か月前と比べて来客数が増加している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、宿泊はおおむね好調に推移している。売店で土産物の売行きも好調である。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・地震のあった北海道や台風21号のあった関西に申し訳ないが、そちら方面の旅行者が、信州へ流れてきているのかもしれない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・繁忙期とはいえ、宿泊客が順調に推移している。また、リネンや食材等の取引業者との立ち話から、地域の同業他社も良さそうである。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・団塊世代の余暇消費に頼っているのが現状である。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・季節の変わり目で、葬儀の依頼が増えている。また、法事の依頼も増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当店は学校関係が主力で、商店街の中心であるが、店頭販売は皆大型店に流れたりしている。学校で要る物だけは子供に関係なく親が買ってくれるので大変有り難い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の8月とは真逆に大荒れの9月で、台風の影響が大きく、客の動きが鈍い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑の夏が過ぎエアコン騒ぎも落ち着き、商品の動きも今までどおり静かになっている。必要でない物や事への出費をしない消費者に打つ施策が、見当たらない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑、水害、北海道胆振東部地震の影響もあるが、相場高が景気をけん引している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候不順、台風などの影響もあり、改善とは言えない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・何か特別良くなるような要因はない。ただ、最近道路の拡幅、古いアパートの解体、分譲住宅の新築工事など、消費税が10%に上がる前の駆け込み需要の住宅着工があるようである。100メートル以内で新築工事が9件ほど施工されている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暑くてスーツを脱ぎ捨てたくなるような夏も終わり、まだ動きはないものの、これから秋冬物の準備で動き始めるとみている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・上半期の来客数、売上数量を確認したところ、減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は、先進技術搭載車を中心に堅調である。ここ数か月で、大きな変化は見られない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売量が減少している。車検整備も消耗品等の交換を説明しても、ただ車検に通ればよいという客もいる。景気は良くない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・来年の消費税増税の話題が増えており、冬物の準備が予約価格の安い9月から動き始めている。

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	・来客数や客の動きを気にはしているが、単価は現状維持である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・停滞感が継続中である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・少し上向いてきたので期待したが、思ったほどではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から回復傾向にあったものの、今月に入りフリー客の動きが鈍いまま終了している。悪天候が長く続いたことの影響が大きい。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・天候不順や台風による被害が大きく、変更等もできないため、売上が伸びていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の動きがない。長距離客は夜しかないの、単価が下がっている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・営業関係で使用するガソリン代の値下がりがないために、非常に経費が問題になってきている。また、自然災害である台風、長雨等で非常に厳しい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・秋に向かって流行に敏感な若い客にヘアスタイルを提案し、受け入れられている。その一方で、今月も残暑のため、高齢者の来店は少ない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・依頼物件数は多少あるものの、計画、実施設計が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順も1つの要因かもしれないが、街への人出がだんだん少なくなって、通りはいつもがらんとしている。固定客はあっても先細りになっていく。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・8月の猛暑が一転し、天候不順が続いたため、客の動きが減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は、たばこ価格改定に伴う駆け込み購買需要によって一時的な売上増だが、来月はその反動による売上減となる。たばこ購入者の来店率は高いため、たばこ購入時のついで購入商材であるパン、飲料も同時に下がる。利益自体にも大きな影響が出る。客の買い控えムードを解消するには、年末需要まで時間を要する。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前は割と暑かったの、それに助けられたところがあった。今前半は若干良かったものの、後半は気候が戻って、落ち着いてきたので、3か月前に比べれば若干だが、前年と比べれば大きく下回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・従来から農繁期になる9～10月は、余り業績は良くないが、今年は特にひどい。雨天も影響しているが、それだけでない不景気感が漂っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・9月の一般宴会件数は、前年同時期と比べてマイナス20件であった。市内のホテルに聞くと、やはり同じような状況で、9月は非常に悪い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・多チャンネル放送、インターネットも、若者はスマートフォンなどに関心が行っており、反応が薄い。
	x	スナック（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子と回答したが、来客数の動きや客の様子からみても悪くなっている。飲食店だが、周りの空き店舗は埋まれば飲食店で、競争相手が一番気になる。
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	・台風21号や秋の長雨の影響で、来場者数の減少が響き、売上が落ち込んでいる。また、風雨の影響で、原料が大きなダメージを受け、品質への影響が心配される。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・酷暑が終わり、やっと涼しくなってきたものの、売上未達が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・セールPRなどを展開するものの反応は鈍く、相変わらずの低迷路線である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業全体に、安定した状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑やお盆休み以降、営業日数が少なく売上も若干落ち込んでいる。また、受注も横ばい状態である。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感低下傾向にあるが、高い水準を維持している。米中の貿易摩擦が足元でどのように県内企業に及ぶのか、不透明感が高まっている。	

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
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・豪雨による関西国際空港の閉鎖や北海道胆振東部地震による影響など、一部の観光都市では一時的に減少となっている。富士山や富士五湖周辺では、依然として観光客は増加傾向にある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は降雨が続き、晴れ間は土日のわずかな時間である。そのわずかな晴れ間を出掛けたり農作業に充てるため、紳士服店では来客数がかなり落ちたと話している。今月のチラシ出稿量は前年比83.9%と大きく減少している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・関東、東海、関西の3か所でユーザー展を行った。通常なら秋のファッションシーズンを前に盛り上がるはずだが、いずれの会場でも、来場者、売上共に前年と比べて減少している。高額品が売れなかったことが原因である。海外で行われた展示会では、従来中国人バイヤーがSNSで販売するために、100～300ドルの低価格帯の商材を多く買っていたが、価格や品質だけでなく、新しいデザインの物を探すようになったことで、更に商品作りが難しくなっている。
	x	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・取引先の閉店などが相次いでいる。
雇用関連		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあり、有効求人倍率も上昇している。依然として、半導体関連及び自動車関連の製造業は好調との声が聞かれる。
(甲信越)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・引き続き有効求人倍率が上昇している。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・職業安定所も含めて採用条件は変わっていないが、可否の結論を先延ばしにする傾向は変わらない。そのため次の動きができず困っている方が多い。また、入社時の紙面での契約条件等が採用時と異なるケースが多く、退職してしまうことも多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元で多店舗を運営する飲食店が、今までは不定休で営業を続けてきたが、最近正社員の退職が続き、全店で月曜日を定休日にしなくてはならなくなっている。それに伴い正社員急募の求人広告を出したが、問合せは少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、建設業、製造業、医療福祉業などで増加し、全体では前年比6.1%増加である。未充足による更新求人増加傾向がみられる。新規求職は、前年比5.2%減少で、在職者、定年到達者で増加がみられたものの、離職者は、会社都合、自己都合共に減少している。
		-	-	-
	x	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		商店街（代表者）	お客様の様子	・現総理と米国大統領との会談があって、うまくいっている。
(東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・商品的に客が妥当と思えば購入に至る。全体的に売上もほぼ100%に近い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・クラフトビールは引き続きマスコミへの露出も多く堅調である。当地への観光も高止まりしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・2度の台風襲来の影響は避けられなかったが、観光客が日程を変更し、これを救ってくれた。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・秋期新学期用の販売量が順調に推移している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・好景気が続く当地域において、関西国際空港の閉鎖に伴う旅客の流入が、景気の更なる押し上げにつながった。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・インバウンド客の売上が関西国際空港閉鎖の影響もあり大きく伸びたことや、気温の低下もあり、台風等の影響があったにもかかわらず好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・月初めに、台風へ備えたまとめ買いによる売上高のプラスもあり、月間を通じて安定的に売上高の伸びが良かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	単価の動き	・猛暑が和らいで、秋の味覚であるくりやみかん等が店頭に並び始め、旬の物を買う様子が見受けられた。ただし、耳にするのは地震や台風等の天災の話題ばかりで、購買意欲は上がっていない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比102%、予算に対しても101%と8月に続き良い結果となった。また、粗利も前年比100%であった。
		スーパー（ブロック長）	単価の動き	・競合店や天候の影響で来客数の伸び悩みはあるが、単価の上昇は続いている。週末の店舗企画の売上は順調にきている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・アップグレード店舗のみならず、ディスカウント業態においても客単価が前年を上回ってきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月に入り急激に気温が下がり、飲料、アイスやビール等の売上は大きく落ち込んだが、たばこの値上げ前の駆け込み需要で売上は前年を上回った。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイントから9年が経過し、映像商品を中心に販売が徐々に戻りつつあり、少し家電販売にも活気が戻ってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算時期で、販売台数が増えていることもあるが、9月は好調に推移した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・台風の被害で車両の修理が増えた。販売は、受注が増えたが製造の部分でやはり台風の影響があり、納車先送りになっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車購入を決断する時間が短くなっている。個人生活の中にマイナス要因が余りないことが挙げられる。生活が比較的安定している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・一時的な傾向かと思っていたが、9月も引き続き注文が多く、大変有り難い状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月は新車販売台数が増えるので、店舗としては目標台数を達成できた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費マインドにやや動きがある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年内、年明けの旅行商品の販売は、前年よりも多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客からは現総理の与党総裁選挙勝利の話題がよく出る。一様にポジティブな印象を受ける。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数は伸びているが、スマートフォン需要で本当は今後が心配である。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月から始まったキャンペーンで、9月も引き続き購入する客が多かった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現首相も与党総裁選挙に勝ち消費税の引上げが現実的になってきた。与党総裁選挙前から当選確定であったので徐々に客が動いているのを感じた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的には余り変化はないが、地域的には変化がある。季節要因による回答は駄目だと思うが、気候の変化が急激すぎて、大型ショッピングモールは好調だが屋外の商店街が不調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・衣料品店、飲食店等に話を聞くと、景気はかなり良くないという返事が返ってくる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・貿易摩擦の影響が見込まれるが、足元の業績は変わらず推移している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・7月はバーゲンセール、ボーナス等客が動く環境がそろっており、ある程度売上が伸び景気も良かったが、8月の猛暑、お盆休み、8月の終わりから9月は台風や雨等の天候不順で客足が止まってしまい、前年に比べても悪い。例年業関係の業界は、9月以降夏バテで体調を崩す人が多く、結構忙しいはずだが今年は悪い。調剤は安定的して横ばいである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・9月は決算月で法人客を中心に程度の売上は取れているが、個人消費は贈答品の付き合いの幅を狭めているせいか個人客は伸びない。法人客が伸びて、個人客が伸びず、2つ合わせると変わらない状況である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店でのアルコール飲料系の販売量が悪い。月末に問屋からは数字作りの売り込みが強かった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・お彼岸も雨の日が多く、お墓参りも行けなかったという人もいて、売上はやや減少した。天候のこともあって花も前年より高騰し、商売がやりにくかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・飲食テナント等が若干不調な感じではあるが、おおむね景気は変わらない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・台風の影響はあったが前年並みギリギリくらいで推移している。ただし、来客数は厳しい状況である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・インバウンド客は台風21号の影響なのか、売上が急増しているものの、台風や秋雨等により入店が悪くて売上減となり、売上は増減して差引きゼロという状況である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・台風の影響で2度の営業時間短縮があり、来客数は減少した。しかし、客単価が高く、自家、ギフト需要、インバウンドを含む高額品の稼働率が高かった。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・残暑が厳しかったので来客数が前年比97%だが、販売金額は100%を達成した。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・気温が下がったことにより、鍋物関連が動き始めたが、数字自体に変化はみられない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・競合店ができて約1年、売上や利益は悪い方で落ち着いてきた。この状況は3か月前と変わらない。近況は、北海道の台風や地震で牛乳等の入荷が制限されている。特売の水やお茶のケース売りは好調である。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・台風、地震等の影響も多少あるが、大きく売上、販売数量に変化はない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・8月は猛暑の影響で飲料の販売が伸びたが、9月に入り天候不順もあって以前の状態に戻っている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・水害や停電で営業休止や設備・商品の損害もあるが、動きが悪いわけではない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月はたばこの値上げを控えて、その前の需要があり好調であるが、たばこ以外の商品はほとんど変わっておらず、景気が上向いたとはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・相次ぐ災害や天候不順で、通常の動きとは異なる状況にある。この影響を受け、客足が遠のく店舗が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月はたばこの増税前の駆け込み需要で売上は増えているが、来客数は伸びていない。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・9月の客単価は、前年比で若干マイナス、来客数は前年比横ばいの状況である。台風を含む災害が多く発生したが、単月という大枠で経営数値を分析すると大きな影響はなかった。結果的に景気の動向を含めて変化はなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前倒しでの客の来店、販売は続いており有り難いが、販売量が減少しており、客単価が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・必要最低限の買換え需要中心の売上になっているので、底を打った状態といえる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・猛暑も終わり、季節商材の高額品であるエアコンが売れなくなった。今年はエアコンがよく売れたが、その分他の商品の動きが悪かった。金余りで消費に回っているというよりは、必要に迫られて購入している物だけがよく売れた。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・必要な整備は後回しにせず実施する客が増えてきた一方で、一時期景気が悪かった時に点検をしなくなった客が、また点検をしなくなった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・微妙であった。9月は余り売れなかった。動きは鈍かった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車発売の効果が長続きしない。さらに、価格帯が余り高額ではない車両が販売の中心であり、なかなか新車販売において、客の景気回復が進んでいるようには感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・国内で起こっている異常気象等、客と話していても環境面の不安をもって今を生きている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新店舗のオープンと9月の半期決算のイベントもあり、新規の来客数は前年以上に増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ここ3か月は順調に販売量を確保できていた。四半期でいえば過去一番良かった。ただ、直接的な要因はよく分からない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・マンション、一戸建て住宅共に、来年の消費税の引上げを踏まえてということもあり、やや多くなっている。そのほか、最近の災害、台風等でリフォーム工事、特需工事が増加している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・今年は台風の影響が大きく、店を早仕舞することもあり、来客数が減少し前年の売上を維持できなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	販売量の動き	・前年同月比で変化なし。
		高級レストラン (経理)	来客数の動き	・イベント、連休にはある程度来客数に伸びがみられるが、総じて微増にとどまっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・少し暑さも落ち着き涼しくなり、客も外に出歩くことが多いのか売上は増加した。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・販売量は、特に変わらない。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・行楽シーズンでもう少しにぎわうかと思ったが、あいにくの天候で来客数が伸びなかった。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・台風、地震等、天災が若干影響した。
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	お客様の様子	・特別な日以外にも、従来よりも質の高い物をリクエストされる機会が増えている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・災害、その他で稼働率が低下している。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ターミナル駅前の飲食店街における客単価と来客数等は低単価傾向と競争激化によって厳しく、数年を経ずして店舗が変わる等、厳しい状況である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・連休も終わり、直前に駆け込みの秋の予約は低迷している。冬以降、春に向けての問合せや予約はあるが、手応えが少なく、不透明なところがある。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・景気の動きというより、天候や災害に過敏になり、旅行日や行き先を選出する客が増えた。瀬戸内の誘客措置に続き、北海道の風評被害にも政府レベルで対策をお願いしたい。
		旅行代理店(営業担当)	それ以外	・今月は、台風、地震、記録的豪雨等の天災で、旅行の急な中止が続いた。予定していた収益が減少し、さらに、旅行先の風評被害も出て、かなり旅行業界は苦戦している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入り、8月のような猛暑もなくなり、例年の動きに戻った。特に8月は猛暑のため、買物や病院に行く客で昼間も随分忙しかったが、9月に入ってから普通になっている。9月に入って24日の祭日、仏滅の30日は少ないが、日曜祭日の日柄の良い日は結婚式等が多くなっている。また、月末の金曜日等は久しぶりに夜の街に深夜2～3時頃まで客の切れ目がなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中の飲食店街も何か月も来客数が減少している。
		通信会社(サービ担当)	販売量の動き	・新規申込みも増えつつあるが、電力系や他社の回線へ乗換えの解約も多い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・天候に左右されない業種であることと、今年度はプラスとなる特別な商材がなく、客の動きがない。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・猛暑の影響や台風を含む雨等の天候要因により、来客数は伸び悩んだ。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・今年のシーズン中、マスコミ等では登山者が増えるといわれていたが、結果は前年より少なくなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・天候が悪く、客足が悪かった。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から話を聞いても、景気の良くなる話は聞かない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注に関して横ばい状態である。銀行融資に苦戦している。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・台風21号の影響で、一時的には仕事量が増えた。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(経営者)	販売量の動き	・売却希望の査定依頼が多くなっているが、希望と相場がかけ離れていて二の足を踏む客が多い。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・高額商品は売り残が多い。自社カードのポイントアップの期間があったが、購買意欲はなく売上も厳しい状態が続いている。連休があり来客数はあったが、買物をするよりもちょっと立ち寄ったという客が多く、9月の売上は厳しい。
		百貨店(経理担当)	来客数の動き	・台風、地震等の外的要因も原因にあるが、来客数は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業績管理担当）	それ以外	・物産展による集客増や買い回り効果があり売上は好調だったものの、台風の影響で閉店時間の繰上げによる売上減もある。また、消費マインドの低下による消費の冷え込みが危惧される。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・9月は天候不順が続き、台風の被害も受けている。各家庭の所得は上がらないため消費が伸びず節約志向になっている。生活に必要な日常雑貨や食品は夫婦で買物をしている人が多いが、主にお買得な大型ディスカウントスーパーで買物している人が多い。それ以外の年齢の高い家族は落ち着いた店で少量の買物をしている。今後の景気は余り芳しくなく少々下がり気味の状態となる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいであったが、来客数が下回った。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・周りに郊外型の大きな店がオープンし、来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・継続して来客数が減少し、客単価の右下がりの傾向がみられる。好調であった米飯の前年比は、前月よりマイナス1%で、災害による乳飲料、ソフトドリンク等の未入荷の影響もあった。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・定番品、消耗品共に動きが悪い。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・高額商品を購入する客が少なくなった。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・前年比の来客数の減少が1年以上継続している。売上高は4～5か月前年比マイナスが続き、1か月プラスに転じててもその後また4～5か月前年比マイナスが続く。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は大河ドラマの影響で来客数が増加したが、今年は反動で来客数が減少している。また、当地の温泉が5～6月一杯一時停止し、その間に本来は予約が発生する団体客、個人客が減少したため、9月は非常に来客数が減少している。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・9月は前年に数件あった大型の祝賀会が1件も受注できず、一般宴会の落ち込みは大変厳しいものとなっている。また、全国規模の大型宿泊宴会も今年はなく、合わせて全社で2割強の減収となる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客の出足が悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約件数は伸び悩み、解約件数は微増と、余り良い雰囲気ではない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加すると期待しているが、現在は減少傾向にある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・台風21号の被害が影響している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・9月は早々に台風によるクローズがあり、出鼻をくじかれた。その後も9月の来客数は前年を超えることはなく、大きく前年を下回っている。3か月前も9月同様に来客数は低迷していたが、そのときより前年比で悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きで判断した。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話で、余り自由になる金がないと聞く。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・車関係の業種は景気が良いが、他の業種は余り良くないと客から話を聞く。
		美容室（経営者）	それ以外	・今年の夏は台風が多く、足元が悪く出てくる客が少なかった。7～9月は駄目だった。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	それ以外	・介護支援施設等の福祉事業は、最低賃金の上昇による人件費アップを転嫁する能力を持ち合わせていない。利益の減少は、サービスの質的低下又は従業員の不適切労働につながり、健全経営の継続が難しくなる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前の計画案件や実施設計の変更ばかりである。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	お客様の様子	・度重なる台風で外装の修理と見積依頼が増えており、順番待ちで対処しているがさばけない状態が続いている。想定外の出費で金銭的な余裕がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売の件数が少ない上、客単価も低い。売上の総額でみても過去最低のレベルにある。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者世帯が家電品を購入する意欲がなくなってきている。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・9月は天候が悪く、路面店にとっては非常に厳しい月であった。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・豪雨、台風や地震の影響で旅行業は大打撃である。今後まだ影響が出そうで楽観視できない状況である。
	×	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・大雨や台風等、災害が多く、日本人客も少なく海外からもかなり減っている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安い店に流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・物価が上がっているため住宅購入費が制限され、低単価の物件が先に売れていく。
企業 動向 関連 (東海)	-	化学工業（人事担当）	それ以外	・旅行の予約をするためホームページをチェックすると、宿泊料金が総じて上昇していると感じられる。インパウンドの観光客が増えていることが原因の一つであろうが、我々日本人も国内外を問わず旅行の機会が増えている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・通信、ネットワーク構築事業者への業務依頼が過多になっており、技術者不足もあいまって、発注しても作業に入るのに半年から1年先という状況になっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・注文数がとても多い。派遣社員を採ろうとしても、この業界はどこも忙しく人手不足で採れない。また、スクラップの値段が高くなっている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・株価の26年ぶりの高値、政治の安定による経済の安定、地価の上昇や住宅の着工数の増加を、正確なところは分からないが生活の範囲で感じる。ただし、好景気との実感が伴わない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業、部品やメーカー等の工場体制については大きな変動はみられないものの、建築業等の業種等はかなり忙しいようである。現在も人手不足の状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告と新聞購読者が微増した。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・旧バージョンのシステムからの移行案件が増えてきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・9月も相変わらず大変忙しく1か月が過ぎた。大型案件も入ってきているので安心である。ただし、一般的には他の会社の景気は良くない。競合会社はまずまずのようである。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・残暑が厳しく、秋冬物の立ち上がりも芳しくない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・9月は3連休が2回もあり、稼働日数が少なかったが、売上は横ばいで景気は余り変わらない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・来春の新卒採用がほぼ終了したが、売手市場で内定辞退が相次ぎ苦心した。働き方改革でサービス残業は排除され企業の人手不足は深刻になっている。非正規雇用においても無期雇用ルールが始まり賃金アップの口実となっている。これが上半期の大きな実感である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が横ばいで、販売価格も値上げが滞っており、原材料価格並びに経費の上昇も大きくなっており、利益が上がりにくい状況である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事の引き合いは旺盛で、受注残もかなり積み上がっている。こなしきれるか、また材料の値上げや残業等経費が増えるなかで利益につながるかは楽観できない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリン価格等も今のところ安定しており、特に変化はない。	
	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・物件によって市況が違う。特にマンションは問合せ等の動きが良いが、戸建て住宅は完成しても動きが少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内、輸出入貨物共に安定しているが、退職者の補充がなかなか進まず、仕事を増やすことができない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが1.2%マイナスと若干悪くなっているが、大勢に影響はない。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・会社の付き合いのある不動産、デベロッパーの話を知っていると、新規住宅マンションの建築が東海圏でも活況だということである。それも登記目的ではなく、完売するケースがほとんどだということである。
		通信業（総務担当）	それ以外	・台風災害、地震被害等、先を見通せない報道が多く、消費を誘導するような出来事がないため、節約意識がまん延している。友人、家族及び自分自身も身を守る備えに意識が向いている。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・付き合いの長い客から、例年もらえる要望がない。提案ネタは、口を開けて待っていたらゼロである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価がやや上昇してきていること、為替もやや円安になってきていることから、個人投資家の運用資産の含み益が増加傾向であるが、まだ様子見の客が多い。もう少し含み益が増えてくると消費へ向かう。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天日が多いこともあり売上は前年同月を少し下回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少受けている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・目立った価格変動はなく、物件の数も少ない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・今夏は猛暑を始め異常気象もあり、イベント的な企画は人出が少なく、売上の伸びもなかった。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物が安定している。
		公認会計士	それ以外	・中小企業の業績は、非常に厳しい。中小企業の従業員の給与水準は上昇していない。大企業との取引条件については優越的地位の乱用に近い厳しい条件があり、中小企業の収益性は改善しない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・農業関係者以外は受注量や売上高等に大きな変動はない。特に、露地物を扱う農家は減収となっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・多くの顧問先が赤字だが、新たな事業を始めたり、設備投資をしたりはしていない。従業員の給与も大幅に増やすことはなく、決算ボーナスで対応している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量より、自然災害の影響により全体として減少している。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・プラスチック原料のナフサの価格上昇により、収益が圧迫されている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・7月頃までの納入前倒し依頼の動きが一段落して、半年前の状況に戻った。中国製原料の価格高騰は落ち着いたが、以前のように価格が下がる心配がない。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・手間の掛かる加工品の依頼は増えたが、個別対応や納期対応に追われて、全体の粗利率を下げている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米の自動車向け設備の引き合い、受注が減少した。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・様々な問題で悪化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、生産量が1割程度減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税政策で動きが鈍化している。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・豪雨災害や地震による荷動きの影響については、ほぼ回復し全体としての影響は軽微である。しかし、原油価格の影響で主燃料である軽油価格やフェリー料金（サーチャージ）等の値上げがコスト全体を押し上げ、徐々に経営に影響を及ぼしてきている。9月は週末ごとに天候が不順で消費が落ち込んでいるほか、インバウンドも含め観光産業等へもマイナス傾向となっている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界全体の景気が悪くなっている。特に法律等による締め付け等で客離れが進み、業界全体が様子見の状態設備投資をしなくなっている。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		人材派遣業(営業担当)	周辺企業の様子	・引き続き人材不足から、製造業の生産が伸ばせない状況である。また、時間外労働の上限に鑑み、積極的な生産計画は立てられない。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・人材派遣の求人数は引き続き堅調である。9月の派遣期間3年による契約終了が多く見込まれるため、一時的には契約数はダウンするが、派遣労働市場は流動的になり、10月の新規契約は増加の見込みである。
		人材派遣会社(企画統括)	求人数の動き	・求人数増加の動きが余りみられない。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・株価が2万4,000円を超えたことで、長い目でみて少しずつ景気回復への期待感がもてる。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・引き続き、自動車関連企業を中心に多くの引き合い残があるため、景気が悪くなっているとは感じないが、各社は、費用を絞るところは絞り、使うところは使う選択と集中を進めている。つまり、大判振る舞いとはいえず、景気が良くなっているとも感じず、変わらない。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・自動車関連の生産の持ち直しが続くなか、自然災害が様々な影響を及ぼしている。また、海外への輸出については、全体的に北米向け関税の影響が出てきている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・企業の求人意欲は高く、就職関連イベントへの出展希望社数は増加傾向だが、求職者の来場数は減少傾向となっており、需給バランスのギャップが広がっている。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・例年の夏と比べ、暑さの影響も否定できないが、求人に一服感がある一方、有効求職者数や雇用保険受給者数が積み上がってきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・10月からの改正労働者派遣法により、派遣会社からの求人が大幅に減少している。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・新規求人数は、高水準ではあるが横ばい状態にある。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、雇用情勢は改善が進んでいると判断しているが、各企業、特に中小零細企業の人手不足感が深刻化している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・引き続き有効求人倍率は高止まりしているが、決定件数が鈍化しつつある。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・週末のスタッフ利用はやや悪く、特に平日の法人関係の利用が少なく悪かった。
		x	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き

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)		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・対前年で総売上が114%、宿泊人数113%、宿泊単価94%である。個人旅行の予約が好調であることに加え、団体旅行を受注できたことが大きい。
		スーパー(店長)	単価の動き	・国体開催を前に、全体的に活気が出てきている。
		コンビニ(店舗管理)	販売量の動き	・お盆期間から連休の日並びが良く、同期間の前年売上を大きく上回っている。前月の貯金もあって今月は好成績である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の投入もあり販売台数が多くなっている。涼しくなったせいか来客数も少しずつ多くなってきている。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・9月の販売量は前年同月比で約90%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比75%であったので、上向きである。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・車の買換えやスタッドレスタイヤ購入客が増えてきている。客の声からも来年の消費税の引上げ前に高額、大型商品を購入する傾向が強まっている。それに押されて他の商品に対する購入意欲も高まっているようである。
		住関連専門店(役員)	販売量の動き	・9月は2回の3連休もあって、販売量の動きは活発である。

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
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・9月は3連休が2回あり、月末からは国体も行われることから、北陸新幹線開業時以来の売上が見込める。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が発売されたことにより若干販売数は伸びたものの、商品入荷が間に合わず予約でとどまってしまう。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここしばらくは来客数が前年を下回ることが普通になっていたが、今月はプラスになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベントの来客数、問合せが増えており、今後の契約額と契約棟数もまだまだ期待できる。前年同期と比較して販売額で約15%アップしており、消費税の引上げ前の駆け込み需要が本格的になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築の販売棟数も、1棟当たりの単価もそれぞれ増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来年10月の消費税の引上げに対する駆け込み需要が要因の一つと考える。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・イベント時の来客数は好調である。しかし、商店街への回遊性は相変わらず鈍い。猛暑のあとは台風などの天候不順があり、秋物の消費マインドは低いままである。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・販売量は変わらないが、少し単価が上がっているようである。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年と比べても増えておらず、客単価と購買点数も増えていない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月期末決算企業の間期末を迎え、株価がバブル期以来の高値で推移している。そのため、富裕層を中心に絵画や美術工芸品などの高額品が好調に推移し、店全体では前年超えの見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候不順による来客数の減少と北海道胆振東部地震による消費マインド低下も重なり、主力である衣料品を中心としたファッション関連の動きが悪い。秋物スタートダッシュの遅れが、全体業績の足を引っ張っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・相場状況は大きな変動がないものの、やや高めで推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・豪雨や台風の影響、さらに、北海道胆振東部地震の影響で野菜や魚介類が高騰している。客単価は上がっているが、買物回数が減少しており、この1か月は来客数が前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・猛暑や台風、北海道胆振東部地震などの影響で青果物と水産物の売行き、出荷に変動があったものの、おおむね前年を少し上回る状況である。また、お盆商戦についても、果物ギフトは前年より高額品の売行きが落ちているものの、販売量は前年並みであることから景気は横ばいと考える。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・台風による影響で来店頻度の減少を加味したとしても、依然として来客数の増加がない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・月初は台風21号や北海道胆振東部地震の影響でまとめ買いの動きがあり、客単価が好調であった。ただし、既存店の来客数は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はたばこの特需で、特に後半に売上が上がっている。来客数の落ち込みは過去数か月ずっと続いており、客単価の増加で何とかカバーしている状態である。今後は、明るい材料が余りないようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気象の変動が激しく、各地から災害のニュースが届いている。客の心理にも少なからず影響がある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ここに来て天候も不順であるが、相変わらず売上の確保が難しい。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑が短い9月であるため、エアコンの販売数量が伸びない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・9月は、景気の悪さを示すような、これといったことがない。平穏無事な日々のように聞こえるかもしれないが、大変に苦しんでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・シネマが好調に推移し、来客数は前年をやや上回る。しかし、店舗内活性化により一部専門店が閉店していることに伴い、売上は前年をやや下回る状態である。アパレルはダウントレンドだが、以前よりは改善している。飲食や食物販専門店は引き続き好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・大型台風が売上高に与えた影響を考慮すれば、大きく変わる様子はない。この台風による影響は、9月は軽微であるが10月からの鮮魚や野菜など原料価格が上がる。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、台風による関西国際空港閉鎖の影響でインバウンドの催行が懸念されたが影響はなかった。レストラン部門はランチ営業が堅調に推移しているが、一部の店舗ではディナーの予約状況が若干悪い。全館での景気動向は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話では、夏は行楽や家族で多くの出費があったそうである。猛暑も一服して利用客も減少傾向にある。また、猛暑の影響で夏バテ気味の客を見掛ける。夜の街も週末以外は寂しい傾向である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・特に要因は挙げられないが、テレビとインターネットの新規契約獲得数が前年比で増加傾向にあり、ここ数か月は安定している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月比でみた場合、3か月前と比べると予約状況は上向きであったが、台風や北海道胆振東部地震などの影響もあり直前になって予約が鈍り、全体としては横ばいで推移している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来場者数の伸び悩んでいる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・客からのFAXによる注文や問合せが少なく、来客数も伸び悩んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	単価の動き	・猛暑に豪雨、台風などの災害が日本各地で相次いでおり、魚価が高値で推移している。販売価格に簡単には反映できないので、粗利率を落としている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・市営の、市街中心周辺のコミュニティバス運行が春に終了し、交通手段に費やす金額負担が増えるとともに、来客数が1か月ごとに減少している。
		衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・セールを実施したが期待していたほどまとめ買いがなく、割引した分の単価を落とす結果になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・9月に入り、新車、中古車共に厳しい状況が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらずの低空飛行であり、前年同月の15%減とぎりぎりの状態といったところである。なじみ客の中小企業経営者の話によると、人手不足の影響で当店への来店も減っているとのことである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨や北海道胆振東部地震など災害が続いている。予約キャンセルの動きは止まったものの、個人客の宿泊やレストラン利用が減少している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・台風や北海道胆振東部地震による旅行中止の影響が大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候の悪い日が続いて、県外客は少なくキャンセルが非常に多い1か月である。県内でも稲刈りが進まず、歓楽街が閑散とした様子である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・9月より例年は商戦期に入るが、今月はサービスに関する問合せや契約の数が伸びていない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・第2四半期の入会状況が悪く、会員の減少が続いている。大会員については、夏場に競合店の新規開業が相次いだので、その影響が大きい。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・上旬は台風21号や北海道胆振東部地震と天災が続く、連日のテレビ報道によって外出する機会も減ったのか、人通りが極端に少ない日が続いた。台風による家屋の被害もあり、その修繕費用で衣料品などへの出費にまでは回らず、買物を控える傾向にある。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年は、ポイントカード客に対してポイントを2倍で還元していたが、今年はディナータイムのみ有効にしたところ、来客数が85%と大幅に減少している。
企業動向関連 (北陸)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に稼働状況は上向きである。ただし、業績面では原料価格や電力費、物流費の値上げによって非常に苦戦している。したがって、受注先にも販売価格の値上げを交渉中である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原料の価格高騰や災害による輸送遅延などの影響はあるものの、総じて受注は順調に推移している。

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
		司法書士	取引先の様子	・会社設立や事業用融資、事業の活発化に伴う本店移転などの依頼が多い。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況を見ると、変わらずに推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州や米国、国内の3市場共に、好調に受注が取れている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・大手取引先は、一部を除いて回復基調にあるところが多いようである。ただし、中小事業者はより厳しくなっているところが多いようである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の公共工事が発注され始めたが、地域別、会社規模別に偏りがあり、全てに仕事が行き渡る状況ではない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・客からの引き合いや、それに対する提案量の減少はみられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・台風や大雨の影響もあって観光客の戻りが鈍く、国内観光客やインバウンド需要を見込んだサービス業や小売業の売上増加には結び付いていない。取引先からは、特に休祭日が期待外れとの声を聞いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと半分くらいが忙しそうとのことで、変わらないと判断している。
		税理士（所長）	取引先の様子	・売上高については、取引先の話や聞いて総じて伸び悩んでいる状況である。一部で減っているところもある。大きな要因は建設現場での人手不足と、製造業についても人手不足の要因が大きい。経営者に話を聞くと、需要があるのに引き受けるだけの自信がないということが、足踏みしている要因であると考えている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・原材料を始め様々なコストアップ要因が収益を圧迫している。その対策として取引条件や販売価格の見直しを進めているが、その影響からか一部で受注量が減少している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・7月後半から8月にかけての猛暑に続き、度重なる台風の影響で関西方面からの観光客が減少している。特に山岳観光ルートや全国的にも注目度が高い祭りの観光客が減少したと聞いている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・前年比で求人広告が100%を超えている。安定して出稿があるところを見ると、人手不足感が定着して続いていると考えられる。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・取引先の製造業では、受注が好調で多忙になってきているとの声を聞く。
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・状況は変わらず、求職者の反応も変わらない。派遣システムへの求職者が少ない。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・新規求人先からの依頼が少ない傾向にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の求人数は、前年同月比で7.2%増加している。主な業種としては、建設業、製造業、運輸業、郵便業、卸売業、小売業、複合サービス業で増加している。建設業からは、下請の確保がなかなか難しいということで直接雇用という形で求人が数件あった。また、宿泊業においても、一時期落ち込んでいた中国からの観光客が最近増えており、これとは別に台湾やフィリピンからの観光客も増えているという話である。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・新規の求人案内は落ち着いているが、2次募集の案内が8月末から目立ってくるようになった。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・1回の求人発行で50件ほど掲載件数が減っている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・前月までと同様に、2018年2月末の競合店の閉店により、当社の売上が増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・大型台風の影響もあり、電池や懐中電灯、ランタンなどが通常時よりもよく売れている。

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
(近畿)		通信会社(社員)	販売量の動き	・4Kの本放送開始に向けて、少し動きが活発になっている。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・少し気温が落ち着いたせいか、年配客の数が少し増加した。それに伴い売上も徐々に少し良くなった。月初めの台風21号による被害があったため、その話をするために来店する客が多かった。個人店舗の良さが今月は出たように感じる。
		一般小売店[呉服](店員)	お客様の様子	・気温が下がったせいか、着物の振り袖を見に来る客が増えた。また母親の振り袖を直す客も増えているが、帯は新しい物を購入するケースが多い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数、買上げ単価共に、改善している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・改装で競合店の休業日が多かったため、来客数が大幅に伸びている。農産品の価格の高騰もあり、1品単価も上昇傾向にある。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・近隣スーパーが改装のために閉店している間、同店の客が流れてきている。改装オープン後は、売上が元に戻ると予想していたが、前年よりも売上は増えた。改装をきっかけに当店を知り、その後の来店にもつながっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・台風や大雨などの天災はあったものの、近隣の飲食店がほぼ休業していた影響もあり、フードやドリンク類のまとめ買いが多く、販売量の増加や客単価の上昇傾向がみられる。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・関西国際空港が使えず、外国人の来店が減ったため、売上にかなり響いている。
		家電量販店(人事担当)	単価の動き	・夏の繁忙期は終息に向かっているが、白物家電を中心に単価の高い商品が動いている。また、決算セールも前年以上に好調な推移となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・台風の影響で、修理の台数が増えている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・台風の影響による海外からの観光客の落ち込みがひどい。駅前や商店街の店舗はインバウンド向け商品の動きが悪く、通常の半分以下である。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・天候不順が多くてキャンセルもあるが、それを上回る予約が、直前や当日に入る傾向がある。
		一般レストラン(経理担当)	お客様の様子	・大阪北部地震や猛暑、台風といった異常な天災続きで、国内客やインバウンドの急激な減少により、消費に陰りがみられたが、復旧とともに少しにぎわいが始めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内を走っていても、手を挙げる客が多い。修学旅行生も多く、良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順が続いたことで、客の乗車機会が増加し、前年比で2割ほど営業収入が増加している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・購入単価が上がらず、台風や天候不順の影響がみられる。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・今月は前半の台風被害の割には、商店街やモール、ターミナルの店舗共に、前年を上回る売上となっている。月末の数日間も落ち込みはなく、無事に着地できそうである。
		一般小売店[花](経営者)	お客様の様子	・休日の多かった8月が終わり、多少は注文数が増えたものの、景気回復とはいえない。
		一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・台風や北海道胆振東部地震により、客の来店頻度や購入頻度が少なくなっている。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・秋冬物に僅かながら動きがある。とはいえ、季節的に少し涼しくなったからであり、景気が良いから販売量が増えたという実感はない。
	一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・全体的に台風や長雨の影響で物価が上がり、買い控えが起きている。	
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今月は台風の影響による臨時休業や、関西国際空港の閉鎖による外国人の来店客数の激減といった影響はあったが、前年比で5%の減少にとどまっているので、決して下向きとは判断できない。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を上回る見込みである。ただし、台風の影響で営業日が1日減った上に、インバウンド需要が減少したこともあり、他の月との比較では厳しい結果となっている。売上の不振を一部の商材がカバーしている状態であるほか、国内客の購買意欲は決して高くない状況が続いている。	

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・月初の台風21号の影響で、一時的に消費動向が悪化したものの、インバウンドの動きは以前と同じレベルまで戻ってきた。また、富裕層を中心とした高級ブランドなどの高額品の動きも、引き続き良い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4日の台風21号での休業や、その後のインバウンドの落ち込みはあったが、富裕層の固定客による、秋冬物の高級ブランド衣料品などの購入が例年以上に増え、購入点数も増えている。
		百貨店（サービス担当）	単価の動き	・今月は台風の影響で臨時休業があったり、関西国際空港を利用した来客が減ったこともあったが、持ち直し傾向自体は変わらない。売上目標や、前年の売上もクリアする予定となっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・海外要因や天候要因はあるものの、鮮度のあるファッション商品は、国内の現金客によって、価格に関係なく堅調に購入されている。特に、化粧品や特選品などが顕著であるが、節約志向や選別の動きはますます強くなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・台風21号の直撃による臨時休業の影響で、月初は大きく落ち込んだが、関西国際空港の復旧とともに都市部の店舗ではインバウンドが盛り返した。また、物産催事などのイベントによる集客効果もあって、来店客数が回復し、期初目標まで追いついている。天候や気温の不順により、不調であったファッション関連も、後半になって動きが出てきている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・台風による臨時休業や北海道胆振東部地震による消費マインドの低下など、自然災害の影響が大きい。ただし、基調に変化はなく、一過性の現象だと判断している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・9月4日の台風21号による被害が大きく、消費マインドが冷え込み、高額品を中心に売上が落ち込んだ。関西国際空港の連絡橋の事故によって訪日外国人が減少し、インバウンド売上も低迷している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・9月は台風や週末の雨により、来客数が減ることになった。ただし、台風前のまとめ買い需要や農水産物の相場高のほか、北海道胆振東部地震による道産品の値上がりで、競合店を含めて特売回数が減り、売上は改善している。たばこも10月からの値上げを控え、特需が発生している。つまり、今月の好調は特殊要因の積み重ねである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今夏は食品を中心に災害特需が発生したが、全体の支出額を調整するために、食品以外の買い控えにつながっている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・8月は記録的な猛暑で、夏物商材を中心に恩恵もみられたが、今月は北海道胆振東部地震や台風などの影響で商品調達が一時的にストップしたり、停電によって営業ができなくなる店舗も発生するなど、売上減となる要因もあった。中旬以降は連休が続き、何とか天災による影響の回復を狙ったが、カバーするまでには至っていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の92～95%で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・台風21号による関西国際空港の機能低下と、北海道胆振東部地震の影響で、一部の商品で品薄の状況が続いている。食品スーパーでは、インバウンドの減少による影響は少なかったが、天候要因が売上を押し下げている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・春頃には来客数が減少した店舗が多くみられたが、今夏の猛暑が、結果的には客の購買を促進したようである。前年に比べて、多くの店舗で来客数が増加しており、全体的には堅調な販売状況が続いている。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・1品単価や購入量が改善しているため、客単価は上がっているが、来客数は厳しい。ディスカウントストアやドラッグストア、生鮮ドラッグストアなど、同業以外との競争が激しい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は台風や北海道胆振東部地震により、商品がそろわないなどの影響も出たが、来客数や販売量が伸びたため、結果として売上は良かった。たばこの値上げに備えたまとめ買いも、売上を後押ししている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・今年の7～8月は猛暑の影響で、来客数が思ったよりも伸びなかった。また、9月には台風21号による大きな影響が出るなど、天候要因の影響を受けたが、トレンド全体としては3か月前と大きく変わらない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・ここ数年は外国人客の来店が増えているが、最近では外国人の観光客だけでなく、近辺に住んでいると思われる外国人も増えてきたと感じる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数は若干減少気味であるが、残暑が厳しいこともあり、冷たい食品の売行きは好調で、売上が落ち込むことはない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・高齢者を中心に、将来に不安のある人や、所得が少ない人が多く、購入単価が総じて下落傾向にある。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・最近の天災の影響か、客の動きが悪い。10月に上向けばよいが、9月は来客数、客単価共に例年以下となっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲の変化に左右される。今のところは何とか安定しているが、米国や日本、中国などを含む貿易戦争による影響が危惧される。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・8月に比べると3連休などはあるが、売上には大きな変化がない。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	来客数の動き	・9月は天候に恵まれず、台風の影響などで営業時間が短くなり、来客数も減少したため、売上は前年よりも100万円減少している。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	競争相手の様子	・このところの天災や天候要因だけが原因ともいえず、販売側の集客力の弱さも、売上の増減に関係している。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・客室単価が伸び悩んでいる。また、レストランの低価格帯の客層も、来客数に増加の兆しがみられない。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・客単価は依然として堅調に推移しており、来客数の前年比も8月に比べて上昇傾向にある。既存店売上も、今年に入って継続的に前年をクリアしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・猛暑後の災害で、特に関西国際空港の運航が止まったことにより、かなりの影響が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月以降の災害続きで旅行マインドが下がっているのが、本当に勢いがいい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震による客室の被害により、まだ100室ほどが稼働できない。宿泊以外では前年並みを見込んでいたが、9月4日の台風21号の直撃による関西国際空港の被災で、インパウンドのキャンセルが多発した。また、宴会についても、予約のキャンセルや食堂の営業停止などが影響し、前年比でマイナスである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・台風21号や北海道胆振東部地震の影響によるキャンセルが相次ぎ、販売が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・台風や関西国際空港の減便の影響で、一時的に悪かったが、早急に復旧し、地元では各イベントも行われているため、客足は大きく変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪北部地震や台風で、景気が少し鈍っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、特に変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・9月に入って気候も過ごしやすくなり、2度あった3連休に多くの来場がみられたが、あくまで前年と比較しての動きであり、集客に関して何か解決したわけではない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・通常であればやや良くなっていると判断できるが、大阪北部地震や台風などの災害続きで、原状の回復には至っておらず、消費も低調である。
		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	・天候不順が主要因であるが、インパウンドも含めて、レジャーマインドの盛り上がりには欠ける。
		美容室（店長）	販売量の動き	・決して良いとはいえないが、このところは安定的に推移している。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	販売量の動き	・書籍やゲームなど、レンタル売上以外の物売上が前年比で回復傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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）	お客様の様子	・不動産の取引状況に変化はない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・9月の住宅展示場への来場者数は、ほぼ前年並みで変わらない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・人手不足によって雇用環境は改善の方向にあるため、消費者心理のマイナスの要素は少ない。ただし、中長期的な不安定さは拭えないため、住宅購入などには更なるプラスの要素が求められる。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年9月現在と今年6月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は9月が103.9%で、6月が93.2%、関東は9月が107.3%で、6月が95.9%、中部は9月が101.5%で、6月が107.1%、中国は9月が100.9%で、6月が69.6%となり、各地区合計の平均は9月が103.8%で、6月が91.6%となった。9月の初旬は台風21号の影響もあったが、新商品が比較的好調で数字は伸びている。ただし、好調の要因は、あくまでも新商品の発売によるものである。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・贈答品の動きが悪く、売上も伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は9月4日の台風21号の上陸によって休業した影響が大きく、23日現在で、店頭売上は前年比5.7%減と苦戦している。入店客数も同じく5.7%減となった。また、台風で被害を受けた家屋も周辺に多数あり、その後も、休日の売上は台風以前の水準にまで回復していない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・9月に入り、初旬の台風21号の影響で店が開けられない状況となり、大きく売上がダウンしている。また、関西国際空港の閉鎖によってインバウンド客の来阪が減り、関西の小売店はダメージを受けた。そのなかで、中旬以降は気温の低下が順調に進み、衣料品関連やショートブーツなどの売上が徐々に増えるなど、秋の商戦に明るい兆しはみられたが、初旬のダメージを取り戻すまでは至っていない。一方、化粧品はインバウンドの占める比率が高かったことが響き、成長がストップする形となった。都心型店舗では前年比で99%となっている。ただし、ラグジュアリー関連はこの状況下でも2けた成長を維持し、後半に期待がもてる状況である。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・台風などの災害が多発している影響で、客の消費マインドが落ちている。また、生活防衛的な節約志向が強まっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も初旬に台風21号の影響があり、前年を下回る推移となっている。大阪北部地震や大雨などの厳しい気象条件により、当日の直接的な影響にとどまらず、消費機運が守りに入っていることが影響している。その影響は衣食住全般に広がっている。また、インバウンドは大阪地区に比べると規模は小さいながらも、マイナス要素となっている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・直近の店頭売上は前年比で6.5%減、月初の台風21号による営業中止の影響を除いても3.9%減と、非常に苦戦している。関西国際空港の減便による影響で、訪日外国人売上も前年を若干下回る推移となっている。それも含め、これまで継続的に伸びてきた、化粧品や特選衣料品なども微増にとどまっている。中間層向けの婦人服は引き続き低調な上、食料品やリビング関連も苦戦しており、全体として買上げ客数は前年を5%強下回っている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・台風21号によって関西国際空港が閉鎖された影響もあり、関西への外国人の来訪が減っている。インバウンド売上は前年よりも増加しているものの、8月の前年比44.2%増から、17.9%増に落ちている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・台風の影響で野菜の価格が高止まりしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの客が関西国際空港の運航制限でかなり減っているため、売上が前年比で9%ほど減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・既存客の来店数が落ちている。新規客で何とか維持できているが、不安が大きい。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・台風や雨の日が多く、来客数が激減している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・台風21号の影響による大規模な停電と、関西国際空港の冠水や連絡橋事故による通行止めで、インバウンド需要が激減した。既に復旧しつつあるとはいえ、関西経済に多大な影響が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・個々の企業業績は悪くないが、外的な要因による株価の低迷などで、消費を控える客が多い。今年前半の方が景気は良かったと感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、商談で予算の合わない客が、以前よりも増えた気がする。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・自然災害や台風に対しては、これまで関西では関心が低かったが、前回の台風で意識が変わり、今回の台風でも客は余り外に出ないようになっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・台風や大雨、北海道胆振東部地震などによる、野菜価格の高騰、品不足が生活を直撃している。メイン客のシニア層にも、節約の動きなどが従来以上に顕著となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨や台風の影響で休館したほか、近隣では建物被害が多く、団体客や小さなグループの旅行に自粛ムードがある。
		観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・台風21号の影響が大きく、特に関西国際空港の機能低下によるインバウンドのキャンセルも多い。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・9月4日に関西に上陸した台風21号により、関西国際空港が被害を受けたため、大阪市内の各ホテルは軒並み外国人客が減少した。当社も直近の予約だけでなく、2～3か月先の予約キャンセルが多く発生している。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・台風21号、特に関西国際空港の運航制限が、宿泊客の減少に大きく影響している。
		美容室（店員）	お客様の様子	・例年9月は落ち着く時期であるが、台風の影響があり、客の来店周期が延びている。ただし、家屋の損壊などで周期が延びている客は確かにいるが、単価自体が下がっているわけではないため、来月頃から盛り返す。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・9月に発表された基準地価では、上昇傾向が顕著に表れているが、現実には頭打ち感が出てきており、市場はやや後退気味の局面となっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・不動産売買の見込み客が少なくなってきた。工事関係は順調であるが、不動産流通は落ちてきている。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・天候不順の影響で来客が伸びない。また、契約客との打合せも延期となっている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・今年の夏は関西圏に、大阪北部地震や平成30年7月豪雨、台風の影響が出ており、実際に被災した客もいる。家計の予算がそちらに取られ、エレベーターの保守関係は後回しになっている。
	×	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・大阪北部地震や台風21号の被害により、飲食店の営業日が減少している。
	×	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・自然災害とはいえ、これだけ続くと、影響も様々な部分に及んでくる。台風の直撃で営業できなかったことや、それによる交通障害のほか、外国人観光客にも影響が出ている。また、これからは肉や野菜、米の流通にも影響が出てくるのが予想される。さらに、天候の面でも雨が多く、客足に影響している。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・台風21号による関西国際空港の連絡橋事故でインバウンドが減り、約10%の売上ダウンにつながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月は、超大型の台風が2回も上陸し、当店も2日間の臨時休業を余儀なくされた。特に影響が大きかったのは、関西国際空港の被災による就航便数の減少で、外国人客が大きく減少する要因となっている。現在の便数は台風21号前の水準に戻っているが、予定していた旅行のキャンセルも多い様子で、休業の影響も重なり、今月の免税売上は13.7%減と前年割れである。前月は18.4%増と復調しかけていたが、大幅なマイナスに転じている。
	×	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・今月は台風による臨時休業と、関西国際空港への被害による訪日外国人客の激減に見舞われた。また、大阪南部での被害が大きかったことにより、国内客も減少しており、店頭売上は前年比で10%強の減少と、大きな影響が出ている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・季節要因や天候、北海道胆振東部地震の影響で、来客数は減少している。
	×	住関連専門店（店長）	それ以外	・災害が続いているため、売上を落としている。そこから回復する手立てが用意できないうちに、次の災害が起こるなど、悪い連鎖が続いている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月は2回の台風直撃や天候が悪過ぎたことで、商店街の人通りは少なく、夜の来客数も少ない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・度重なる天候要因による影響などで、営業時間の変更や休業を余儀なくされ、売上や利益へのダメージが大きい。関西国際空港での減便により、インバウンドの来客数も激減している。
	×	都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震に始まり、台風、集中豪雨等によって、売上や仕入れに影響が出ているが、9月の台風21号による関西国際空港の閉鎖が、好調であったインバウンドにも決定的なダメージを与えた。また、低調であった国内客の個人旅行も、更に悪化している。
	×	都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・台風21号による関西国際空港の閉鎖が影響し、訪日外国人の宿泊が前年比で11%減と落ち込んでいる。
	×	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・大阪北部地震の影響が少し落ち着き始めたところに、台風21号の上陸で、関西国際空港を始めとする公共交通機関の運休が発生し、客の動きに水をかけた。特に、個人客のキャンセルは戻ってこない。これだけ自然災害が続いているなかで、客の意識は旅行には向かない。
	×	旅行代理店（役員）	それ以外	・直接消費マインドとは関係ないが、台風21号の影響で関西国際空港の機能が麻ひし、今シーズンの動きに大きな影響が出た。また、消費者も台風に関する危機感を今まで以上に持つようになっている。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8,834円で、3か月前の客単価は10,447円であった。例年、この時期は祭りのシーズンとなり、客足も遠のく。また、物価の上昇による影響に加えて、9月は台風21号の接近による被害も出ている。
企業 動向 関連 (近畿)		その他サービス 〔自動車修理〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・関西に台風が上陸した影響で被害が大きくなり、修理などの注文が上向きになっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・米国の輸入関税問題が浮上してきたことで、自動車関連業界の動きが活発になっている。
		電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・前年に比べて、冷蔵庫や洗濯機、エアコンといった大型家電の実売が堅調に推移している。有機ELテレビも引き続き販売台数を伸ばしており、テレビ全体でも前年を上回る荷動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月に入って、受注が増えてきている。案件が動き出している感が強い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・平成30年7月豪雨や、先日の台風などの災害による特需が発生している。建築工事の価格は、人手や資材の不足により高騰する一方である。工事を発注する側には痛手であるが、受注する側にとっても、その調達コストが上がるため、一体誰が得をしているのかわからない状態になっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・経営コンサルタントとして、管理職などの能力開発にあたっているが、人手不足や採用競争、働き方改革などを背景に、受注は増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・台風21号の影響で臨時休業日があった。当社に大きな被害はなかったが、港湾エリアの原料メーカーや物流会社が被害を受け、混乱を招いた影響もあり、生産量は少なくなった。ただし、在庫もあったため、売上は横ばいで推移している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月は台風21号の影響により生産休止を余儀なくされたため、その分だけ前年比で数%のマイナスである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風の影響で、客の生産計画に変更はあったが、大きな変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・直近の3か月は出荷数量が落ちており、若干悪い状態が続いている。原料の化学品の値上げが継続しており、利益も圧迫されている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気に停滞感があり、仕事の動きに活発さが無い。生産調整に入っている感もあるが、特に受注量が落ちているわけではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注や受注残をみると、ここしばらく景況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・景気自体に変化はないものの、業績の実態は悪い。9月は3連休が多かったほか、9月4日の台風21号による停電のため、3日間は工場の機能がストップしたため、9月の操業率は著しく低下している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるものの、受注に至るかどうかは不透明である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・台風や大雨で、かなりの取引先が被災している。被災状況は様々であるが、業績に影響のある会社もみられる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・災害続きで消費意欲が停滞しているように感じる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンを行っているため、少し売れているが、終わればまた売上が落ちる。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・現総理が与党の総裁選挙で3選を果たしたが、米中間の貿易戦争が日本経済に冷や水を浴びせる可能性が出てきている。これがなければ、景気は上向きの予想となっただけである。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先との会話の中で、景気が回復しているとの発言がない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・台風や大阪北部地震の影響が大きい。建設業は、今後も被災地の支援を中心に忙しくなる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・地元からの企業の撤退が続いている。事務所のニーズが減って、空室率が上がり、家賃が下がっている。社宅のニーズも減り、空室率が上がっているほか、賃貸住宅の需要も横ばいが続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規の購読数はやや上向いているが、購読をやめる読者も同じように増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って、紙媒体、Web媒体共に、広告の売上が前年比で100%前後の推移となっている。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・台風や大阪北部地震の影響が一段落して、消費が戻ってきた感がある。取引先である商業施設の売上も回復している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・商品の動きは横ばいであるが、台風や北海道胆振東部地震によって災害対策の商材が特に売れた。通常の商品は変わらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力納品先の衣料品専門チェーンの店頭売上が、非常に悪い状態が続いている。原因は天災や台風の上陸などによる来客数の減少が指摘されているが、ネット販売との競合など、構造的な問題も続いている。百貨店統計やチェーンストア統計などをみても、衣料品関連の売上は減少を続けており、全体的に良くない状況が続いている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・気温の低下やメーカーによる欠品の増加により、得意先からの受注量が減っている。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・自然災害が多く発生したため、稼働日数が少ないほか、観光客の減少や被災者への救援物資の補充など、後ろ向きな対策が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者向けの催事に参加したが、集客が前年比で30%ダウンしている。経費が必要な上に、販売金額が伸びない。
		出版・印刷・関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べての、受注量の減少が気になる。一時的な問題かどうかを注視している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年比で増えているが、鋼材価格やその他のコスト上昇分について、販売価格への転嫁が進まず、減益となっている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年よりも受注量が減っており、新商品の動きも悪い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・上期決算の時期であるが、例年ほどの広告出稿がみられない。特にテレビCMの動きが少ない。また、台風の影響で、インバウンド関連の広告を控える動きがみられる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月4日に上陸した台風21号以降の、関西国際空港の閉鎖による影響は大きい。外国人旅行者でにぎわう関西の主要駅も、大型の土産店を中心に客足が減って売上を落とした。中旬以降は回復傾向となったが、前半の影響を取り戻すことはできていない。
		その他非製造業〔会社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の発売時期の遅れと、現行製品の廃番で、売上の見込みが立たない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・IT関連を中心に、大きな案件が関西でも動き出している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・相次ぐ災害の発生により、特定業務において大量の派遣要請がある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告に関しては、前年の実績よりも増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇求人は、大阪北部地震や平成30年7月豪雨による復旧工事の影響を受け、前年と比べてやや増加傾向となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・損害保険会社による台風関連の対応要員の需要で、短期的にはあるが、全国で求人数が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・台風21号の影響で関西国際空港が長期にわたって閉鎖されたため、インバウンド客はやや少なめであった。ただし、今月は3連休が2回あったため、行楽地にはにぎわっている。消費が上向いたかどうかは不明であるが、全体の雰囲気は良かったので、今後に期待したい。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業での人手不足がかなり強まっており、求人を依頼してくる企業の質も良い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・お盆明け以降、派遣業界は力強い動きとなっている。派遣期間の3年問題は落ち着いてきて、下期に向けた企業業績の好調さが採用意欲にも表れている。人手不足も加わり、オーダーに対して即採用というケースも増えてきた。9月末で契約切れとなった派遣スタッフの中には優秀なスタッフも含まれるため、求人がマッチングするケースが多くなってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・状況は大きく変わっていないが、今年に入り、台風や大雨で稼働日数が減っているため、売上が落ちている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・9月4日に上陸した台風21号は、関西全体に甚大な被害をもたらした。損害保険各社からは、事故対応のための電話対応やデータ入力、事務作業などの臨時派遣スタッフの募集が大量に出ている。各損害保険会社からは100名単位の募集が出ているほか、派遣時給も通常の水準を1時間当たり200円程度上回る水準であり、地区全体の派遣時給の引上げにつながっている。ただし、期間は2～3か月程度であり、景気全体に与える影響は軽微と考えている。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞広告の求人数に、景気の動向を左右するような動きはみられず、3か月前と比較しても変化がない。一部の業種においては、求人数は一定の高水準を維持しているが、これは人手不足が慢性化していることが原因で、全体的に特段の需要の変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・第2四半期の新聞広告の状況をみても、最近の数字とほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は、2か月連続で平成以降の最高を更新した。求人数が増加したことが主な要因となっている。近畿全体では、製造業の求人の好調が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の当安定所における新規求職者数及び新規求人数は、前年比で大幅に減少している。新規求職者数は前月の増加から減少に転じたほか、新規求人数は5か月連続で減少している。一方、新規求人倍率は2倍を超えており、依然として高止まりで推移している。相談窓口での特徴は、台風などの影響で相談件数が減少したほか、職業相談を行っても紹介に至らないケースが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加が続いており、人手不足感はますます強まっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・一般的には、各社とも人材不足で採用環境が良いため、景気が良いと判断されているが、新卒の採用に関してはそうともいえない。就職活動の早期化や、業界や企業に対する学生の研究不足、大手志向なども影響し、企業の費用の掛け方が変わってきている。従来、就職サイトへの掲載や合同企業説明会への参加から、有料職業紹介サービスの利用や大学主催の説明会への参加、独自ルートの開拓など、企業が新たな方向にシフトしている。そのため、サービスも多様化し、以前のように利益が出にくくなってきている。採用難だからといって人材業界の景気が良いわけではなく、現状は良いとも、悪いともいえない。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・7～8月は来客数が前年比で92～93%で推移していたが、今月に入って105%に伸びてきている。前年もランチタイムは100%を超え、9月に入って更に110%までに伸びる傾向にあったが、今年は近隣に飲食店が増えたことやランチの競争が激化していることが、地域の集客要素を高めており、客にとっての選択肢を増やしている。同様に、これまで100%を切っていたディナーも来客数が増える傾向にあり、特に予約が118%と大きく伸びてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏の酷暑も終わり、また、地元プロ野球チームの活躍により外出の機会が増え、少しずつ購買意欲が出てきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は来客数が前年の98%で推移していたが、現在はやや回復し100%になりつつある。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比109%であり、ここ数か月は好調に推移しており、それに伴ってまとめ買いをしたり高単価の商材を求める客も増えている。また、例年に比べて早く気温が下がったことで、衣料品の動向が良いのも好調の一因になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は低下傾向にあるが、来客数は伸びている。
		家電量販店（販売担当）	単価の動き	・前月に比べて30%程度単価が向上している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害での一時的な需要がある。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨以降、客の様子に元気がなく買物に来て必要なものだけを買う雰囲気であったが、9月頃から秋の果物などがよく売れるようになり売場に活気が戻っている。買物だけでなく屋外でゆっくり過ごす様子も見られ、テイクアウトの飲食物もよく出るようになっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンの到来で来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害や台風などの天候の影響による足元の景気の急落で、観光業界が大きく影響を受けたが、徐々に復興の気配が訪れ、市場の活気も戻りつつある。ただ、インバウンド客の減少もあり、完全な回復基調ではないが、抑制された消費マインドの復活に期待が持てる。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・今月末までが期限の新規加入キャンペーンを実施しており、加入件数が増加している。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良くなっている。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・通信業界での変動は少ないが、山口ゆめ花博の効果で県外からの観光客増加により、短期的に小売業での景気上昇が見込まれる。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・過ごしやすい気候となり秋の花も充実してきたため、客の動きは良くなっている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・来年の消費税の引上げが現実味を帯びてきており、上がる前にリフォーム工事等の時期を早める決断をする客が見受けられる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・見学会などのイベントへの参加も多く、客の動きが積極的で活発になってきている。
		住宅販売会社 (営業担当)	販売量の動き	・年末引渡物件の受注が多く、受注件数も伸びている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街への来客数が減っているため、店舗への来客数も減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・店頭では相変わらず低価格志向があり、多くの客が本当に必要なものしか買わない傾向がみられる。
		一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・今年当地は不昧公200年祭が行われている。そのため当店はお茶屋なので景気が良くなってきているが、最近災害があつて見込まれた客が来れないため、それによって景気が少し低下し、今のところ前年より少々良いが、このあとこれがそのまま続くか、とても不安である。
		一般小売店[食品] (経営者)	来客数の動き	・来客数の変動や客単価の動きが基本的に変わっていない。
		一般小売店[洋裁 附属品](経営者)	お客様の様子	・駅近くに大きなショッピングモールができたので、客がそちらに向いている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・化粧品や靴、バッグなどの婦人服飾は好調を維持しているが、それ以外は前年を下回る部門が多い。好調なときもあるが維持することが難しく安定しない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前の6月と比べると変わらないが、平成30年7月豪雨災害時とは全く動きが異なり、販売が改善している。販売商材にも前年同様の動きが見られ、コート等先取りしたものも動き始めている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・9月中旬まではバッグ、財布など季節感に左右されにくいアイテムの動きが良かったが、地元プロ野球チームの優勝セールが遅れる可能性があるため、買い控えが長く続いており、特にシーズン雑貨の動きが止まっている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・気温が不安定なことと天災が起こっていることから、衣料品に関しては、客はぜいたくをしない傾向がある。婦人服、子供服、紳士服の全てが前年と比べてマイナスの状況となっている。また、アパレル関係もそれらを踏まえて製造を抑えている傾向があり、商品がなかなか手元に届かない。さらに、関西国際空港が閉鎖されて輸入物の入荷が悪化していることもあり、なかなか客に供給できる状況ではない。しかし食品は、物産展により大幅にプラスとなっており、食に関する客の財布のひもは緩んでいる状態であることは今までと変わらない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・近隣で大型の博覧会が始まり、週末を中心に客を取られることを予測していたものの、極端な落ち込みはなく、健闘している状況にある。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・300万円を超える時計、絵画、仏像が売れているが、まだ安心はできない。
		百貨店(人事担当)	販売量の動き	・集客催事などで来客数は前年より増加しているが、販売数が比例していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜の相場高による影響が販売点数の減少につながっている。3か月前との比較では、平成30年7月豪雨災害での特需による数値を上回ることができず、景気は低下しているとの判断をせざるを得ない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気候の影響もあり、仕入れ、集客共に難しい。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜など生鮮商品が天候等で前年に比べ単価高となっているものの販売点数が前年をクリアしている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・野菜の相場高等により1品単価が上昇し、客単価も上昇しているものの、雨の日が多いこともあり、来客数の前年割れが続き、既存店の売上が前年割れとなっている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・生鮮品の高騰もあり客単価は上昇しているが、依然として来客数は減少しており、客単価上昇が売上増につながっていない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害、9月の北海道胆振東部地震等で空港が閉鎖されていたために、海外からの旅行者が隣県の港への航路で多く訪れており、来客数が増えている。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・状況が好調に推移している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・近年のドラッグストアにおける取扱品目の多様化や大型商業施設の開業などにより、来客数の減少に拍車がかかっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客から政治経済に希望を持っていないとの意見をよく聞く。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・3か月前に比べると冬物の購入目的で来店する客が見られ、単価の高い客が非常に多くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月に比べて単価が高くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は前年比95%と依然厳しい状況である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨による土砂災害の復興も進み、来客数も3か月前の良いときと同じ水準まで回復してきている。特に今月は3連休が2回あり、来客数は新車、サービス共に前年の98%で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年より販売量はやや増えているものの単価が低下している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が長引いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害により来客数に約20%の影響があったが、9月と6月を比較して来客数が回復してきているかどうかは判断できない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・景気が大きく変動した状況にはないが、夏の猛暑などの天候不順も合わさり、衣料関係の動きが特に悪くなっている。アミューズメント関係では、土日になると以前と同様に多くの客が来ているが、高額消費などは余りないようである。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年と比べて同程度の来客数である。地元プロ野球チームのリーグ優勝が長引いてセールなどが始まっていないため、それを加味すれば前年よりも微増であるが、良くも悪くもその影響が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響がまだあるため来客数が伸びていない。ただ、地元プロ野球チームも優勝し、インフラも回復してきているため、景気は上向き始めている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・災害がないと思っていた当県が今回の平成30年7月豪雨災害を受け、旅行に対して大きな影響を受けている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・各地で発生した災害への各種支援策で回復基調にはあるものの、前年と比べてみても厳しい状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響で来客数が非常に少ないため、夜も乗車する客が少ない。交通の便が悪いために客は早く帰る雰囲気があり、旅行者も少ない。
		タクシー運転手	単価の動き	・運転手の人数が減って前年度比98.3%であり、横ばいである。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月前半は暑さの影響で夜にピヤガーデンやイベントなどに出かける人が多くなっていったが、後半に天候が悪化し外出を手控える状況がある。また、平成30年7月豪雨災害もあったため、観光客が旅行を控えている状況が見受けられる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客のイベント参加度数とその際のサービス関心度は若干低調である。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高が前年同月比微増で推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・9月に入って暑さも和らぎ集客シーズンに入ってきている。7～8月よりは客の動きは出てきているが、前年と比べると来客数が大きく減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・夏が終わり暑さも和らいできているため、客の来店間隔が空いてきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の住宅取得意識は高いが資金面等のハードルが高いため、踏み出す力が弱い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・個人住宅の新築やリフォームの引き合いに低調な状況が続いている。自然災害が続いた影響も少なくないが、その前からの状況なので、はっきりとした理由がつかめない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・直接自分には影響のないことであっても、豪雨や台風などで自粛ムードがある。また、猛暑で外に出かけない高齢者も多くあり、そのために購買意欲が低下している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー服と子供服を専門に売っているが、昨今の売上状況は地元プロ野球チームのリーグ優勝セール待ちの客が多く、良いものを安くタイムリーに買いたい気持ちがありありと見受けられる。イベントを行わないと客は食いつかない状況が顕著に表れており、非常に苦慮している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・今月は9月末の半期決算に当たるが、新しい会社の設立や異動などに関連した注文が少なく非常に厳しい。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順や平成30年7月豪雨災害の影響で来客数が減少している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・気温の低下に伴い秋物商材も動き始め前年ペースで推移していたが、月末土日の台風接近の影響で、来客数と売上が共に前年を下回る見込みである。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震、台風の連続通過、酷暑の後の降雨続きほか、天災によって周辺のイベントが中止されている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり購入金額の減少もみられる。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・同業者の廃業する数が増えている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入単価の下落傾向があり、客の財布のひもが一層固くなりそうである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・高単価商品の動きが悪く、機能より価格重視の客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・地元プロ野球チームのリーグ優勝セールを目的とした客の買い控えが長期にわたり、今月の業績を苦しめている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車共に前年台数を超えない販売状況で推移しており、ユーザーの使用年数が長期化している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・理由は明らかではないが、何となく周囲の状況に明るさがなく、客の購買意欲もない。また、市場にも活気がなく売上も前年を下回っている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・今月は大きなイベントを行ったので、客の購入単価が上がっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・秋になっても毎日暑くまた雨の日も多く、来客数も少ない。来た客も買物をする様子に元気がない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害の影響で客が使う金が減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近では異常気象の影響もあり、来客数が減少している。地方では給与所得の上昇を実感できるほどにはなっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響がまだ続いており、夜の飲食業界は景気が非常に悪くなっている。

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
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害以降、台風や地震などの自然災害が続き、旅行マインドが低下している。山陰デスティネーションキャンペーンや不昧公200年祭などのプラス要因があるものの、稼働率が前年割れしており単価上昇で対応している。
		都市型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が底は打ったとはいえず、完全には回復し切れていない。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・客は商品の質で購入を決めるわけではなく、単に価格が安いかどうかで決める傾向にある。
		通信会社(販売企画担当)	来客数の動き	・新商品が出て以前のような来客数の増加につながっていない。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・週末の天候不良や台風の接近で臨時休園などが続き、来園者が減少している。
		観光名所(館長)	来客数の動き	・9月は前年並みに戻しつつあるものの、7月以降の大雨、台風、酷暑により入館者が減っている。
		美容室(経営者)	それ以外	・夏前からの台風や天候不順のため、週末に集客が全くできずイベントも中止となり、売上が90%まで落ちていたが、それが全く回復せず難しい状況にある。
	x	一般小売店 [靴](経営)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響で消費ムードが沈滞し回復していない。
	x	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ここ最近、朝昼夜の工事関係客の来店頻度が少なくなっている。昼間は時々近所の企業から客が来店するが、それよりも工事関係客によっての方が景気の良さを感じることができる。そうした客が来ないことは、来客数にもつながらないため非常に厳しい状況である。
	x	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・3か月前には平成30年7月豪雨災害などもあり新車販売が増えたが、今は減っており、メンテナンスの来客数も少ない。
	x	その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・前半は残暑が続いて客足が鈍く、学校の運動会があり休日でも来客数が少ない状況である。
	x	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街への客が減少している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品の製造を行っているが、10~11月にかけて自動車メーカーが新車を立ち上げるため、それに向けて受注が入っており忙しい状況にある。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要商品である苛性ソーダの値上げも浸透し、単価引上げ要因による増収部分に加え、主要取引先も増産しており、これに比例して受注量も増加傾向にある。
		通信業(営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・平成30年7月豪雨災害を契機とした取引先での事業継続計画に関する情報システムの提案依頼が増加している。
		不動産業(総務担当)	それ以外	・来客数、契約件数が1.5%程度伸びている。
		会計事務所(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規事業が徐々に定着し、本業に付随する関連業務も堅調に推移している。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・水揚げ量が少なくなっても価格がなかなか上がらない。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず低価格路線が続いているが、朝夕の気候変化とともに秋冬商材の需要が少し良くなってきている。
		食料品製造業(総務担当)	それ以外	・集荷状況に関わるトラックの台数がさほど変わっていない。
		繊維工業(監査担当)	受注量や販売量の動き	・現在は閑散期であり、荷動きはほとんどなく、例年どおりの状況である。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・全般的に景気は悪くないが、上向きに良くなっているまでには至っていない。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・生産量に変化はなく、生産水準は高いまま推移している。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と同水準で推移しており、大きな変化はない。
		一般機械器具製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・台風や地震などによる災害復旧の需要がある。
		輸送用機械器具製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響に対応しての調整による受注量の減少が一段落し、通常受注量と生産量となっている。
		輸送用機械器具製造業(財務担当)	受注価格や販売価格の動き	・業界各社とも相応の仕事量は持っているが、収益性は低位で安定しており、やや悪い状態は解消されていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職の稼働は目一杯の状況が続いている。予定外の平成30年7月豪雨災害からの復興関連物件もあり、好況が継続している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・受注環境が好転している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨災害の影響により鉄道等の輸送力に問題が出たが、一方で特需もあるため、総じて大きな変化は見られない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・IT導入補助金の活用など、需要の活性化は見られず、例年例月と同様に通信関連商材が推移している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの多目的スポーツ車の販売好調により、地元部品メーカーの受注は高水準を維持している。車格の向上から部品単価の上昇もあり、月次損益は増収増益となる関係先が多い。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・スーパー等の販売額は前年割れが続くも、乗用車新車販売台数やドラッグストアの販売額は前年比プラスとなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業種別での受注で販売促進での受注量が多かった業種と受注量が減少する業種で推移しており極端に変動はない状況である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震の影響もあり、物流や物資の動きが停滞し、住宅業界は低迷気味である。新設住宅着工数も伸び悩んでいる。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・活動水準は人手不足などの制約もあり全体としては横ばい状況のなかで、平成30年7月豪雨災害の影響を受けた一部ユーザーから取引先への注文が3割程度減っているとの情報もあり、当地区での活動は若干下振れしている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子素材関係で受注量が低下傾向にある。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・eコマース関連の荷物は相変わらず好調に発送されているが、会社関係、量販店関係は落ち込みがあり、個人からの発送も前年割れの状況が続いている。ただ、地元プロ野球チームがリーグ優勝した後の優勝セールによる荷物の動きは活発になっている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・業務は本来の状態に戻りつつあるものの、平成30年7月豪雨災害の影響が続いており、全体の荷動きを含めて悪くなっている。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品供給を受けている相手企業の工場が水害により被災して生産が止まっていることから、商品供給が受けられず、業績に影響が出ている。
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べて人材派遣、職業紹介共に依頼される求人数が増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・新卒採用がほぼ終了し、第2新卒を含む若年層の中途採用、30代までの即戦力の技術職採用が活発化している。そのため中途就職サイト、転職合同説明会、人材紹介、ハローワークなどを利用して採用活動を展開している。即戦力の技術職は人材紹介の比率が年々高くなっている様子がうかがえる。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・求人状況では、有効求人倍率が1倍を超えて非常に高く推移している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数には特に動きがなく、内容は期間限定なものが多く、目立った変化は見られない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しているものの、離職率も増加傾向にある。企業は人材確保に対し、かなりの労力を費やしており、人手不足のため本来の企業活動にも影響が出てきている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、好調な医療用機器やプラスチック製品などの製造業から製造スタッフの大口求人があり、前年同月比で3割増となった一方、医療福祉が1割減となり、求人全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年度に比べ微減であるが、正社員求人は増加している。また、医療福祉、運輸、製造業の求人は増加しており、人手不足感が強い。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は月により増減はあるものの増加傾向にあり、有効求人数も9か月連続して前年同月比を上回るなど、管内企業の募集活動は引き続き活発である。その反面、新規求職者数、有効求職者数とも減少が続いており、企業の人手不足感は強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求人ニーズはあるが求職者の動きには全く変化がない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・求人意欲の高い企業から新卒募集の求人があるが、学生の希望する業種や職種でないことが多く、マッチングが図れていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・9月は求人数に厳しさがあり、飲食業、派遣会社、パチンコ等アミューズメント関係では減少傾向にある。この傾向はしばらく続きそうであり、特にアミューズメント業界の求人数は厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響がまだ癒えておらず、採用を取りやめた企業では再開のめどが立っていないところが散見される。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		-	-	-
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・自然災害等に起因する臨時休業や物流機能の低下により、物販、サービス、飲食共に売上にマイナスの影響はあるものの、人の動きは活発で景気の底堅さが感じられる。中でもコト消費を絡めたサービスや飲食は好調であるが、新規の競合店も増えており、話題性や質を落とさない努力が今まで以上に必要になっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると前年比の売上金額や、客数が多少良くなっている。一方でサービス業は週末の天候等に左右されやすく不確定な部分がある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨被害からやっと流通が元に戻ってきている。販売も心配していたほどの落ち込みはなかった。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は横ばいだが、外商売上は受注件数が増加しており、全体の売上は前年同月比でプラスになっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は天候、気温に比較的恵まれ、秋服物が例年に比べて、販売量、単価共に高かった。台風24号に見舞われて1日休業したが、それでも前年比増加となった。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・新型の発表はなかったが、当初の予定より来客数・販売台数が良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中間決算に向けて大掛かりなイベントを実施した結果、受注台数は前年比で大幅にアップした。
		乗用車販売店（役員）	単価の動き	・新型高級車の販売動向や高級車専門店の改修に伴う客の反応が良い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・四国も平成30年7月豪雨などの影響で、全体的にマインドが余り良くないが、それなりに客が来ており、販売量もある程度伸びている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・販売量が連続して右肩上がりの状態を維持できている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数が3か月前に比べて23%増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月の終わりにオープンした県市合築の図書館の好影響が、かなり引き続いている。また、9月上旬に行った、商店街全体を使ったイベントや大道芸イベントも集客効果があり、いい傾向が続いている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・9月は連休が多く行楽費に支出するため、平日の繁華街への外出や外食を控える傾向がある。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・高級時計等の販売は好調だが、婦人服などの売上が余り伸びておらず、全体として、余り良いとはいえない。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・台風による月2回の臨時休業の影響が大きく、来客数、売上共に前年割れしている。衣料品だけでなく、高価格帯商品の売上も前年マイナスであるが、物産展の会期延長により食品の売上は拡大している。
		百貨店（販売促進）	単価の動き	・雑貨アイテムや初秋物に動きがあるものの、前年に比べて美術などの高額品の動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・春先からの価格上昇は続いているが、台風などの影響で青果物の価格が安定せず、買上げ数量が伸びない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・今月は台風の影響がかなり大きい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店の増加により客数は微減だが客単価はプラス5%となっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数は前年割れ傾向が続いている。辛うじて客単価の増加で前年の売上を上回っている。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・10月からのたばこ増税に向け、今月の販売量増を見込んでいたが、予想したほど販売が伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・景気は余り良くないのではないかと。ずっと、いいか悪いか分からない状態が続いている。来客数の動きも少なく、販売単価も下落している。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・天候不良による客数減が響き、引き続き売上が大幅に悪化している。特に土日に天候が悪い日が多く、気温が低下してきてもなかなか売上が改善していない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・衣料品の売上は店舗ごとにばらつきが大きく、業種全体として良いとはいえない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年9月は、売上、客数も増加し、タクシーチケットの使用量も増える時期だが、今年は横ばい状況が続いている。週末の天候不順が1つの要因で、イベントがなくなり、観光客も少なかった。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化はない。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・イベントや人気レースの実施による売上額の増加はあるものの通常の売上額は横ばいで推移している。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・公共の新築物件は減ったが、民間の新築が増えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・社会の仕組み、経済の仕組み、流通業界の仕組みの全てが大きな変革期に入っており、既存の仕組みや発想で単純に乗り超えることができない時代にある。
		スーパー（店長）	それ以外	・景気は徐々に上向きできていたとが、ここに来て、連続する台風、北海道胆振東部地震の影響があり、商品の供給が十分でなく、景気の上昇に水を差したような形になった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・元々閑散期ではあるが、それを加味しても販売量が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気はそれほど悪くなっていないが、観光客、一般の旅行者共に災害などの影響で出控えており、宿泊客が減少している。県内一般の景気動向はまずまずではないかと思うが、来客数が減っている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨及び2度の台風、北海道胆振東部地震の影響により、客の旅行需要が低下している。
		×	コンビニ（店長）	来客数の動き
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・平成30年7月豪雨、8、9月の台風により、インフラの災害調査や設計等の業務が急増し、業務処理能力を超える状況が続いている。地域業界全体が繁忙状態であり、仕事量増に伴い、景気はおのずと良くなってきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・順調に推移しているが、良いときと悪いときの差が両極端である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・移転等の案件が順調に獲得できており、また、平成30年7月豪雨の影響で不通になっていたJR貨物線の回復によりコンテナ輸送が回復しつつある。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場の情勢は、引き続き入荷減、単価高で推移しているが、この状況が長引いていることから荷動き自体は鈍化している。特に、入荷量が回復したものは単価が前年割れするなど、販売環境は悪化している。量販店も元気がなく特売等の仕掛けも少ない状態である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までは暑さの関係で、夏物商材が順調に推移した。前年、東京都内に小売店を開店したが、本社の小売ショップ共々、高額品の売上が順調である。

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
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・戸建の住宅着工戸数が思ったほど伸びておらず、受注量が前年に比べて少ない。消費税の引上げの影響を期待したが余り効果がない。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響で夏関連商品向けは堅調であるが、行楽地向けは落ち込んでおり、トータルで見ると伸びていない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様、主力造船関係の受注は順調であるが、人手不足により出荷売上が伸びていない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の販売量が、3か月前と比べておおむね同等である。製品により多少の増減はあるものの、全体的には安定的な出荷が続いている。市場の情報にしても特段のトピックはない。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・第1四半期は天候も良かったが、第2四半期は天候不順が続き一般消費財の動向も鈍化したことから取扱物量が減少し、売上高も低迷した。例年に比べ西日本に接近あるいは通過する台風が多くトラックの欠便が多く出たことも売上低下に大きく作用している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先企業の決算書、あるいは試算表等を分析すると、ほとんどの企業が対前年度で変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・平成30年7月豪雨や台風、北海道胆振東部地震に加え、原油価格の高騰、パルプの高騰と、値上がりが続く。さらに、運賃の値上げ、外国人観光客の減少などが懸念され、採算が悪くなると同時に、売上も減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電については非常に難しい条件でしか受注ができず、段々受注量も少なくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民共に、受注が思うようには伸びない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・天災が続いていること等の影響で、工事完了遅れや入金遅れが増加している。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が次の仕事の心配をすることが少なく、転職に向けて動く人が多くなっている。
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・ハローワークに求人を出しても、条件に合う人材が確保できない。派遣会社に問い合わせても必要な人員が充足できていない。やるべき業務が滞ってしまい成果が上がらないことで、企業の経営は悪化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告営業を通じて、景気が良いと思う場面が本当に少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・社員を募集しても応募がないので、退職者の補充ができず困っているという話が聴かれる。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・8月の有効求人倍率は1.54倍で、3か月前と比べて0.15ポイント増加しているが、6か月前と比べると、0.08ポイント減少しているため、景気は変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・子供服、玩具店では以前と比較して、明らかに来店客数が減少している。少子化が叫ばれて久しいが、上記の業態が一番最初に打撃を受けている。今後は全業種に影響してくるのではないかと。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣に対する求人が少し減少している。工場の求人も落ち着いている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数が高止まりのまま、改善策が見いだせていない企業が多い。特に福祉、建築・土木関係での人手不足は深刻で、そのため景気は悪くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・短期的には、平成30年7月豪雨や北海道胆振東部地震などの被害により自粛ムードが生じており、これが景気にマイナスの影響を及ぼしている。

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

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)		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・来客数が増加しており、販売数も増え続けている。
		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)	販売量の動き	・映画業界の好調にけん引され、全館売上としても2けた増の前年比110%で進捗している。物販テナントについては、業界的な不振もあり明暗が分かれる結果となっているが、ここ1年では集客、売上共に一番良い状況といえる。映画業界の好調にプラスして、習い事のコト需要、施設の集客イベントがそのまま増収になった月である。
		一般小売店[精肉] (店員)	単価の動き	・非常に高額な商品が定期的に売れるので、単価が高くなっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・販売対象にした若い女性や子供連れの家族、恒例の物産催事、友の会ダイレクトメールと自社カード周年イベントの同時開催により、平日の催事初日から土日祝日へと来客がつながり、購買意欲も高く目的買いの客が増加したため来店客数も伸びた。月末の台風24号の影響を除くと売上伸長率、レジ客数も手堅く好調に推移している。
		百貨店(プロモーション担当)	販売量の動き	・台風21号の災害による関西国際空港閉鎖を受けて、福岡から来日する訪日外国人客が増加している。
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・秋物の動きが良い状況である。コート等の重衣料も前年より早く売れ出している。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・観光客が増加しており、それに伴い来店客も増加し、販売量が増えている。台風の影響を除くと前年より売上が伸びている。
		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] (従業員)	お客様の様子	・飲食店舗が好調である。来店客数を伸ばしている。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター] (統括者)	販売量の動き	・天候不順にもかかわらず、来店客数・売上共に伸びている。
		観光型ホテル (専務)	お客様の様子	・北海道胆振東部地震の影響で、旅行先を変更した客が九州に流れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は比較的天候に恵まれ、学会やコンサート等イベントもバランス良く充実しており、9月にしては、週末の繁華街も活気があった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・家族利用が減った分、ビジネス客が増加したので、タクシー利用率が上がっている。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・最近では1歳児の体験レッスンが増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・催しの来場者数が2割程度増加しており、消費税の引上げや住宅ローン金利動向に関する問合せが多くなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・一般小売店は天候に左右され、人通りが極端に少なかった。今月はとても厳しい。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・年配者は収入減少で購買意欲も減っており、将来に大きな不安を感じている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・一般の客は多くないが、外国人観光客でどうにか景気を保っている状況である。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・9月の後半は少々涼しくなったが、平成30年7月豪雨と北海道の災害で野菜の出荷が減少したほか、海のしけで魚の出荷も減少した。その影響で単価が上昇し値上がりしたため、なかなか購買力が上がらない。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・消費の低迷が続いている。特に高齢者は収入減少に加え、物価上昇や税率の上昇で出費は増加しており、買い控えが目立つ。景気上昇の好材料が見当たらない。	

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
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・台風21号が過ぎ、気候が変わり、県外の商品もコンスタントに入荷し相場も落ち着いてきている。来客数の伸びが3か月前と余り変わらない状況で、これから期待したい。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・同業者の仲卸と会話すると、全員売上が上がりず困っている。全体的に水産物の動きが悪い。9月で廃業者が3人出ており、非常に不安である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・6月と比較すると全体的に低調で変わらない。半分野外店であるため、台風が発生するたびに労力が掛かり、祝日の売上も上がっていない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月に入り気候が安定したため、秋物を立ち上げたアパレルについては回復傾向であるが、競合の激しい飲食店、スポーツジム、エステ等のテナントの長期低落傾向が続いており回復する糸口が見当たらない状況である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・これまで季節商材の案内で来店していた客も、必要のないものまでは購入しなくなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来店客数は前年並みになっているが、販売量が戻っていない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・猛暑で客足が伸びず、猛暑アイテムは好調であるが、気温が下がらず、秋物が苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は、前年の102%で推移している。特に青果の相場が高く売上が好調である。衣料品が残暑のため単価が上がらず、前年の8割と苦戦している。全体的には3か月前と比較すると変わらない状況で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体的に売上が苦戦している状況である。特に客数が前年割れの店舗が増えている。生鮮に力を注いでいるが、なかなか数字が回復しない状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・日配品や酒等は近隣ディスカウント店の出店により客数が減少している。その分、売上に占める生鮮食品の割合が若干高くなり、全体的な客単価は前年比増加で推移している。また、生鮮食品も一部には高い質を求める客層もあるが、基本的には価格選好型が圧倒的に多く、全体として、客数減少による売上の伸び悩みという構造が続いている。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・来店客数は、チラシでの特売やポイント増額を実施する日と、通常日との差が大きくなっており、競合店の特売等と比較しながら購入している。グロサリー商品は安価なドラッグストアやディスカウント店へ流れており、前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候不順で客数の大幅な減少があり、買上点数も少なくなっている。その結果、売上が大幅減少している。今後も厳しい状況が継続する。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月にピークを迎えるが、次のピークは7～8月で、一般的にこの月は飲料水が売れる時期であるが、今年については猛暑であったにもかかわらず、暑すぎて外出を控えているために前年を割る状況である。9月についても良くない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・9月は、10月のたばこ税の増税により、たばこの売上は伸びているが、他の通常商品に関しては買い控えがあり売上に伸びがない。季節商材で温めて食べるカップ麺等は若干動いている。たばこ税による値上げで客の購買減少は避けられない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・ファッション業界は天候に左右されるため、9月は8月の猛暑の経験でとても不安であったが、秋の気候になり秋物の出足はまずまずである。そういう意味では天候のお陰で、季節らしい商材が動いていることで非常に助かっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・県庁移転や商業施設間の競合関係の劣位により、当社の来客数の減少に大きく影響している状況が続いている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑に襲われた西日本の中で、南九州だけが前年より平均気温が低く、季節商材の動きに悪影響を与えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンディショナー、テレビ等の主要商品の動きが良く、前年を超えて推移している。平均単価は下降気味であるが、携帯の新機種発売もあり、当月は順調に売上を確保している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の投入がなく新車販売台数が伸びない。新車販売を伸ばすため、既存車種で安全装備が充実した車両の安全性を客に訴求し、来店時に自動ブレーキを体験してもらい、購買意欲を高めていかなければいけない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・都市部でのキャンペーンはここ数か月良くないが、今月店舗ではまとまった購入があり、売上は横ばいである。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・例年の来店客数の比較では横ばいであるが、2～3か月前との比較では、夏のお中元商戦が終わり今月は落ち着いている状態である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	単価の動き	・燃料油の小売価格は、高止まりから上昇傾向にある。9月は引き続き残暑が厳しく、連休中に当地を訪問する観光客は順調に推移している。販売数量は、ほぼ前年並みである。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・来店客数は余り変わらないが、客単価が減少している。総体的に懐が寒く外出を控えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数及び客単価共に前年並みで推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・7～8月の悪天候と酷暑が終わり、客が戻ってはきているが、景気は良くなっているという実感は湧かない。前年並みの数字である。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・閑散期の9月は余り変化がみられない。前年実績よりは増加傾向に推移しているが、大きな変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・宿泊施設数増加による、平日のビジネス層や訪日外国人個人旅行の単価が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊の単価は上がっているが、全体の販売量は落ちている。結果、前年と同じ数字となり今までのような好景気の状態ではない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進の手応えは期待を下回るものの、閑散期であることを踏まえると例年並みである。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・今月は台風発生が非常に多かったが、幸い大きな被害もなく2週続けての3連休を乗り切れた。だが、遠方からこちらへ観光予定だった客が、余りの来客数の多さに今回は断念するというようなハプニングもあった。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・県外・国外の来場者は少数ながら、飲食等様々な購入をする傾向にあるが、入場者の大多数を占める県内の客は最小限の購入で済ませている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・熊本地震の復興で落ち着きを取り戻したが、景気が一向に良くならない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前の景気からは横ばい状態である。天候不順の影響もあるが、例年夏枯れの業界であるため、特に悪い状態とはいえない。今後、何かアイデアを考えて、その効果に期待したい。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来場者数が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・市内のマンションの分譲物件販売は低迷しているが、他市での分譲販売は多くの反響があり、全体的にマンションの売行きは良くなっている。売れる物件をどう紹介するかで景気は左右されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・台風等の異常気象の影響と思われるが、日中の来客数が減少している。
		一般小売店 [茶]（販売・事務）	来客数の動き	・残暑もあり商店街を歩く人の動きは少なく、売上は例年より減少している。相変わらず必要な商品のみの購入をする客が多い。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・3か月前の大型店売上平均が前年比102%に対し今月の平均見通しは100%で若干落ちている。当店は訪日外国人については大きく伸びているが、物産は前年割れ、衣料品・家庭用品も前年を下回っている。傾向としては、常連客による購入が減少している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏場の猛暑や水害、北海道胆振東部地震等の影響で野菜類が高騰している。例年なら北海道フェア等を行う時期であるが、その分販売が落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月に入り猛暑の反動の影響で、売上が1割弱落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の伸びが良くない。訪日外国人の予約も鈍っているのが現状である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国方面は引き続き回復しているが、まだ東南アジア方面への販売不振がこの秋も続いている。国内は京阪神、東京共にまずまずの状況である。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・申込みが鈍化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月の中旬から今月にかけて、かなり動きが悪くなっている。理由の1つとして、景気動向で消費がかなり低下している状況である。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・物品の単価は上がっているが、収入は変わらない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月になり涼しくなったことで、商店街の来店客数が増加することに期待していたが、増える気配がない。9月に台風21号や北海道胆振東部地震があり、購買意欲が減少している。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・原因は不明だが、品ぞろえをしているにもかかわらず、客の来店数が少なくなっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風の影響で客が外出しない月もあり、なかなか思うように集客ができなかった。7月から引き続き9月にかけて、客の動きが鈍い月になっている。
企業動向関連 (九州)		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が2か月先まで入っており、忙しい状況である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は例年厳しい月であるが、今年の売上は、予想に反して計画以上に推移している。スーパーマーケットや居酒屋は、この夏の異常な暑さで消費が伸びなかったが、9月は順調に動いている。加工メーカーも新しい商品の素材や原料の引き合いが強くなりつつ上がってきている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・秋は一般的に市況の高い時期で、出荷すると需要がある時期でもあるが、寒暖差がほとんどないため、野菜の色つきが悪く、出荷量は不足気味となっている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社で販売している商業施設向け家具は、ホテルの建設ラッシュにより直近の2年間では毎年10%以上の売上アップが続いている。一方、一般家庭用家具の売上はマイナス傾向となっている。したがって、一般家庭向け家具の落ち込み分を商業施設向け家具のアップで補っている状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月になり受注量が増加している。例年と比較すると余り変わらない。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック開催の影響で、特に関東地区の建設ラッシュがあり、当社の生産が追い付かない状態となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋口になると少し動き出すというユーザーからの意見もある。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先からの1年後以降の受注予想も入手できている。生産状況が逼迫している事業部もある。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	受注量や販売量の動き	・電子デバイス関連は、全体的に好調で右肩上がりが続いている。しかし、関税問題や中国向け輸出問題の影響で、価格相場は今一つである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・災害対策の工事の発注が相次いでおり、応札もしている。落札した受注は2件ほどあり、金額も大きく3か月前よりも景気は良い状況である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官民とも受注工事は増加しているが、技術者、作業員共に不足気味である。昼夜の作業は、機械については稼働しているが、作業員については下請業者に依頼を予定しているが、なかなか受けてもらえない状況にある。その上、交通誘導員が特に不足しており人件費は非常に高騰している。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・健康食品、特にダイエットサプリメントの販売が国内外問わず堅調に伸びている。高価格の商品も受注が伸びており数量、価格共に好調に維持している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業等受注はまずまずの水準である。今夏は工場内の部分クーラーや大型扇風機等の特需もあった。
		新聞社 [広告] (担当者)	受注量や販売量の動き	・旅行広告の出稿量が増えつつあったが、北海道胆振東部地震の影響で停滞している。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・受発注量に関しては、季節要因にて若干上向きである。

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
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋のシーズンに入っているが、比較的動きが鈍い状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注状況に変化がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・倉庫の取引高は、現状維持若しくは若干減少している。関西地区を襲った台風21号の影響で他港にシフトして揚げる取引先が少しではあるが増えているため、総合的には余り変わらない状況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・貨物の引き合いはあるものの、依然運輸業界の人手不足による状況は厳しい。ドライバー不足による荷物の引受け中止や、運賃の相次ぐ値上げに加えて原油高による影響も大きく、日々四苦八苦している状況である。倉庫内でも人手不足は深刻であり、政府は働き方改革として長時間労働を是正しようとしているが、荷主の協力が得られず、必然的に長時間労働にならざるを得ない。抜本的な改善ができない状況である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅建設は高水準ながら、やや頭打ち傾向にある。一方、給与等の所得環境が好転してきており、百貨店では高額商品等の販売が増加している。また、家電販売も好調に推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業全般で、人手不足の問題があり、受注と売上増加のチャンスが目の前にあっても、それを受ける従業員が不足している状況が続いている。したがって、売上、利益が伸び悩んでいる状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・ガソリン価格の上昇は、幅広い業種でコスト上昇圧力となっている。大型の設備投資案件も出てきてはいるものの、全体的には景気回復の力強さに欠ける状況が続いている。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率は増加で推移している。内訳をみると、大手企業は横ばいで、地方中小企業は直近月で上昇しており、また融資利回りは競争激化に伴い、引き続き低位で推移している。地域の取引先の資金需要は、引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前と比較し大きな変化はないと捉えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業務状況を聞くと、大きな変化がないという回答が多い。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・異業種交流会において活発な報告や提案がなされない。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・売上が変動していない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・業績堅調な会社が多いが、設備投資は控え目である。福岡県以外の公立小中学校の空調機整備に関する問合せが多い。制度や法律、社会情勢に応じて提案内容が変わるので、協業する会社の数や種類も増加している。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・ガソリンの値上げにより、全ての原料や附属品の値上げに影響を受けている。最低賃金の大幅な値上げにも影響が出ており、末端の生産工場が打撃を受けて存続の危機に陥っている。賃金は毎年上がるが、工賃は上がらないのが現状である。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・分譲マンション、賃貸の共同住宅等中小の建築物物件の注文が増え、需要の増加により受注量も堅調であるが、電極、電気料金、その他副資材等の高騰で製造原価が大幅に値上がりし、このため販売価格の改善に追い付いていかない。
		×	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
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・建設、不動産関係は、特に人手不足が進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数年単位でも求人数は確実に上昇を続けており、今も引き続き企業の求人雇用意欲は高いと判断している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣求人数の伸び悩みを感じる事が多い。純粋な繁忙による増員依頼は少ないが、社員の異動による欠員補充や期間限定等の依頼が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・下期に向けての派遣社員の需要は、ふだんの月と変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・当市も相変わらず、訪日外国人の観光客が多く、街中を歩くとにぎやかなイメージがあるが、猛暑や台風等の天候不順が、今後、訪日外国人の需要や消費に影響を与えなければ良いと心配している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加が少し鈍った。建設業の熊本震災復興が一段落したことと、増加し続けていた医療・福祉業も前年度より若干減少したことによる。ただし、看護・介護職など医療職全体の不足感は根強く、今後も高い水準の求人数は続いていく見込みである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・食料品製造業の一部企業では業務提携による勤務条件や経営方針等の見直しを行っているが、それだけで売上が回復するものではなく、また猛暑の影響もあり、現状維持がやっとである。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒採用において、大手企業は予定人員を充足しているようであるが、中小企業では依然充足できずに採用活動を継続している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文数が減少している。増員の注文より後任を出す方が多くなっている。お中元の受注件数も前年より少ない企業が複数社あり、予定人数を減らされている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社の主要得意先である運転代行の求人は最近減少傾向にある。人手不足ばかりでなく経営が安定していない状況で、同業間での過当競争が原因として考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地ではファストファッション大手や地元百貨店による食品雑貨店が相次いで閉店となった。またビルや店舗の建て替え中が多く、一時期の活況な消費からは少し落ち込んでいる。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・衣料品は秋物の動向で回復の兆しがみえる。人気歌手の国内外のファン効果やCDの売上が好調である。相変わらず、化粧品は動向は国内外の客を問わず、好調を維持している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年より売上高が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売と、旧商品の値下げもあり販売数が増えている。店頭での提案も旧商品からの取替えを推奨する方向に力を入れていることも要因とみられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この時期、県内では各種イベントなどで観光客も多く見込めるが、台風の影響などもあり、9月後半はかなり打撃を受けているとみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・6月に発売された高級車の受注が好調に続いている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊者数は前年とほぼ同じである。前半は弱かったが人気歌手の効果で持ち直している。飲食は相変わらず伸び悩み、前年よりも悪くなっている。
		旅行代理店（マネージャー）	それ以外	・台風災害、北海道胆振東部地震等で出張キャンセルなどが多数ある。景気のせいではないので仕方がない。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・戸建て住宅、民間共同住宅、外国人向け賃貸住宅、商業施設など一定の建築相談案件を抱えている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比5%増、前年同月比20%減となっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・県知事選挙、市長選挙の影響で、平日の入客に影響が出ている。また台風被害の影響で、生鮮食品の仕入れに影響が出ている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率は、前年同月実績を下回る実績で推移している。3か月前と比べ前年同月実績からのマイナス幅が大きくなっている。

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
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・携帯電話も各入に行きわたり、新規増は厳しい状況となっている。
		その他サービス 〔レンタカー〕 （営業）	来客数の動き	・台風21号や北海道胆振東部地震の影響で予約数が伸び悩んでいる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・大型クルーズ船の客は、商店街に来てはいるが、観光のみでなかなか売上には結び付かないという話をよく聞く。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比減、民間向けは前年比増で、全体では横ばいである。
		コピーサービス 業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注額に景気の良さを感じられるような変化はなく、依然として厳しい状況である。
		食料品製造業 （総務）	受注量や販売量の動き	・実際の販売量の動きからして悪くなっている。当社については、為替が円安方向のため逆風となっている。
	×	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、景気の良い状態が続いている。
		求人情報誌製作 会社（編集室）	求人数の動き	・週平均件数は847件で、3か月前の849件と比較するとマイナス2件でほぼ同件数である。
		学校〔専門学校〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・IT技術の利用が著しく拡大し、業界全体の市場規模が急激に伸び上向き成長している。その反面IT人材不足、人材の技術不足が深刻になっているため、需要と供給のバランスが悪い。現実のIT業界は売り市場ではなく買手市場である。
	×	-	-	-