

## 11. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北海道)	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・11月に追加発行予定のプレミアム付商品券の効果により、消費の拡大が見込まれるとともに、該当月は年末ということもあり、前年よりも冬物衣料品を含めて売上の増加が期待できる。また、商店街区域のホテルの予約状況が好調なため、観光客による飲食、土産物などの消費で売上が伸びることも期待される。
		商店街（代表者）	・9月の大型連休を機に売上が前年を上回るようになってきた。各種プレミアム付商品券などの利用も見込まれることから、来客数が前年よりも増加し、買物客も増えることになる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・2～3か月先は観光客がやや落ち込んでくるとみられるものの、取引先の景況感が好調なため、このまま景気の良い状態がある程度持続することになる。
		百貨店（売場主任）	・これまで外国人観光客への依存が強かったが、9月は外国人観光客による売上が前年比192%となっただけではなく、改装で営業面積が少ないなかで、地元客による売上も前年比102%と前年を上回ったことから、今後についてはやや良くなる。また、秋冬物で期待しているアウターの売上が前年比137%と先行購入感が強かったことも、今後に向けてのプラス要因となる。
		スーパー（役員）	・灯油の値下がり、北海道新幹線の開業など、消費が活発になる要素が多い。
		コンビニ（店長）	・商材の品質向上に加えて、商材を買いたくなるような販促をしていくことで、少しは景気が良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・灯油の値下がりなど、光熱費の減少により、年末年始の買物が多くなることが期待できる。
		家電量販店（経営者）	・年末商戦や季節商材は例年並みの動きになることが見込まれる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油高騰の要因がなく、石油製品価格が今後も安定して推移することが見込まれるため、今後についてはやや良くなる。
		スナック（経営者）	・現政権が安定しているため、今後は少しずつ良くなっていくことが見込める。ただ、消費税が10%に増税されると、また景気が落ち込むことが懸念される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・引き続き外国人観光客が堅調に推移していることから、今後についてはやや良くなる。また、確定しているコンサートイベント、スポーツイベントがあることも好材料となる。
		旅行代理店（従業員）	・円安の動きも落ち着き、海外のテロに対する恐怖感なども落ち着いてきた雰囲気があるため、今後についてはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・農閑期に入り、例年どおり、農業関係者が動き出すことが見込める。また、これから冬に入り、暖かさを求めて沖縄や海外リゾートなどへの旅行が増えることも見込める。
		タクシー運転手	・8月にオープンしたイベント施設などでのイベントが予定されていることに加えて、外国人観光客が増えていることから、今後についても期待できる。
		タクシー運転手	・5月から始めている新しい宣伝方法の効果が少しずつ表れ、持ち直してきていることから、今後についてはやや良くなる。
		観光名所（従業員）	・乗降客数が前年を上回り続けている状況に対するマイナス要因が見当たらないことに加えて、10月末からは新規の海外航空路線が就航することで、純増分としてのプラス要因も見通せるため、今後についてはやや良くなる。
変わらない	商店街（代表者）	・今後については、冬期に弱い観光でどのような集客策を取るかが重要になってくる。	
	商店街（代表者）	・株価の動きなどは良いようであるが、客の日々の生活は変わっていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・中国景気の動向が影響したかどうかの判断は難しいが、7～9月の外国人観光客の消費動向に若干の陰りがみられる。一方で、10月以降の予約状況は比較的良く、今後については前年並みの売上が期待できる。ただし、中国の政情不安、景気減退は観光産業には大きく響くため、さらなる注意が必要である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・海水温度や潮の流れの影響で、昆布の生育状況が悪く、生産量が最盛期の10分の1まで減っていることで価格が上昇している一方で、商品への価格転嫁が進んでいない。さらに、最低賃金の上昇も重なることから、今後については経営環境が厳しいまま変わらない。
		百貨店（売場主任）	・長期予報によると、例年より暖かいことが見込まれるため、11月の防寒コートの動きに影響が出る懸念される。ただ、11月にプレミアム付商品券の追加発行が予定されているため、多少は買物の需要喚起につながることを期待している。
		百貨店（担当者）	・景気回復の兆しが特に感じられないため、今後も変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数、購買率が大幅改善するような見込みがないため、今後についても変わらない。客単価の上昇のみでは補えない状況にある。
		スーパー（店長）	・売上、来客数のトレンドが変わっていないため、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・余暇や健康、美容に関連する商材は売上が伸びており、消費意欲もおう盛であるものの、消費全体のボリュームが消費税増税前よりも確実に小さくなっているため、今後の大きな消費回復は見込めない。
		スーパー（企画担当）	・プレミアム付商品券の発売直後は売上の跳ね上がり効果があったものの、その効果が長続きはしなかった。また、曜日並びや天候要因を除くと、客の購買行動に盛り上がりを感じられないため、今後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・生鮮品の売上は好調だが、保存の効く飲料水や菓子の販売量の減少が続いている。また、たばこや酒の販売量も減少している。たばこや酒の販売量は夜間の来客数の減少と連動しており、残業が減り、夜間労働人口が減少していることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	・輸入貿易が落ち込んだまま、上向きになることが見込めず、関連産業での経営環境が厳しいため、今後も変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・来客数が増えてこないため、今後も変わらない。
		家電量販店（店員）	・プレミアム付商品券の効果も最初だけで、大きく売上に貢献するようなことはなかったため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・依然として、新型車を中心に新車販売が堅調に推移しているため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・燃料価格の高騰などにより、冬場の消費が落ち込むことが懸念される。
		乗用車販売店（役員）	・新車、中古車の販売は好転する材料が見当たらないため、現在の状況のまま変わらない。サービス部門も対象台数が減少に転じることで、在庫量の減少が懸念される。
		自動車備品販売店（店長）	・12～1月の納車が予定されている納車前の客によるカー用品購入にかかる商談は出てきているものの、タイヤ以外の嗜好品の商談が少なく、年末にかけて苦戦が続くそうである。
		高級レストラン（経営者）	・円安が続き、株価も安定しておらず、天候不順により農作物も期待できないため、景気回復の波に乗ることができないことが懸念される。
		タクシー運転手	・この先の予約件数は前年並みである。秋の観光シーズンが目の前だが、他社に聞いても良い話を聞くことができないことから、今後も変化がない。
		通信会社（社員）	・相変わらず好転の兆しはみえない。経費もどんどん下げられており、企業内でも節約、削減が推し進められている。
		通信会社（企画担当）	・冬商戦に向けた新商材、新サービスのインパクトが小さく、例年と比べて客からの注目も低いいため、現状から大きく変わることはない。
		観光名所（職員）	・北海道においては物価上昇ばかりが先行しており、一部の限られた業種、店舗に外国人観光客が殺到するのを目にする程度で、身近に好景気を感じる場面はないため、今後も厳しいまま変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・何か大きな事柄が生じない限り、当分は現状の売上が継続していく。
		美容室（経営者）	・来客数の減少は今後も続くと思われるが、客の購買意欲がそれほど落ち込んでおらず、客単価の上昇も多少は期待できるため、今後も変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・株価が低迷しており、現政権の経済対策の効果もまだ地方に浸透していない状態であるため、何らかの政策が打ち出さなければ景気は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・若い人の所得が増えておらず、婚約指輪もなかなか買えないような状況が続いている。母親の指輪を再利用するなど、知恵を絞っているような状況であるため、今後も景気は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数、買上客数の急激な回復は見込めない。さらに、売上の下支えとなっていた外国人観光客による売上も、先行きの不透明感が増しているため、今後の回復基調が見込めない。
		スーパー（店長）	・灯油、ガソリンなどの値下がりが見られるものの、中国の景気減速に伴う経済の先行き不安により警戒感が強まり、買物に対して慎重な生活防衛の姿勢がますます色濃くなる。
		スーパー（役員）	・全体的に景気が良くないためか、客がディスカウント店に流れる傾向が見られる。一時は良い方向に進んでいるようにみえたが、お盆以降の消費者の買物の仕方に変化がみえる。インフレ傾向の影響もあり、必要な商材以外は儉約するようになっており、客の買上点数が増えてこない。こうした状況は年末まで続く。
		乗用車販売店（従業員）	・年末に向けて販売量が減少することになる。
		乗用車販売店（従業員）	・2～3か月は冬が始まる時期となるが、北海道という土地柄、冬は車の販売量が落ちてしまうことになる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・高齢者の顧客による消費が頭打ちとなってきているため、今後についてはやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・9月は大型連休があったため、日ごとのレストラン利用が控えられたようだ。10月になれば多少客が戻るとみられるが、今後の見通しが立ちにくい状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・賃金の上昇がみえないなか、消費税増税が既定路線となっているため、消費よりも貯蓄に回し、将来への蓄えとする傾向が顕著になっている。
		観光型ホテル（役員）	・中国の景気減速や国内景気の動向がやや不透明なため、今後についてはやや悪くなる。また、消費財を中心に値上がりが続いており、経営面でのマイナス材料もやや増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	・11月から外国人観光客が減少し始め、12～1月にかけて観光需要が低迷する時期となる。世界遺産登録10周年の知床に期待しているものの、夏から秋にかけての需要には届かないため、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・先々の旅行に対する受注金額が奮わないため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・例年、10～11月はタクシーの利用が減り、売上も減る時期であるため、今年も例年並みに推移することになる。観光客は増えても、タクシー利用は増えないとみられる。
タクシー運転手	・全体的に収入に伸びがみられないなか、冬季を迎えるため、消費は冷え込むことになる。		
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・漁業関係の経営環境が非常に厳しく、不漁の影響が店舗の売上、来客数に表れている。船への積込商品の減少や加工場での作業減少、残業時の食事提供を19時から21時に遅らせるなどの経費削減策もみられる。さんま漁やいか漁の今後の好転が厳しいとみられるため、年末までは不漁の影響が続く。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・観光シーズンが終了することで、輸送量が激減することになる。	
	住宅販売会社（役員）	・販売価格の上昇、消費者のマインド低下などにより、需要が縮小しているため、今後については悪くなる。	
企業動向関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・道内の農産物の生育が順調であり、シャーシ、鉄道コンテナ、海上輸送ともに期待できる。また、道外の府県の生乳生産が順調なため、道内では生乳の生産が減るとともにバターが生産が増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（支店長）	・輸入品などで冬型商材の到着が始まっているため、2～3か月後には若干でも現状より物流量が増えることになる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・今後についてはやや良くなるとみられるが、景気が好転するような兆しはいまだにみえない。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・現在のところ、特に変動が予想されるような案件はみられないが、現在進めている値上げの影響が良い方に出るか、悪い方に出るかわからない面がある。
		家具製造業（経営者）	・中国の景気後退など、外的な経済状況の変化による影響を受け始めた。オリンピック特需を除けば、請負需要に陰りがみえ始めることになる。
		建設業（従業員）	・人員の関係から施工能力には限界があるため、当面は現状程度での推移が見込まれる。
		司法書士	・現在の経済状況から判断して、景気が上向くとは考えられない。
		司法書士	・2回目の3本の矢が発表されたが、具体策がなく、実行可能か疑問視されているのが実情であるため、早急な景気回復が望めない状況に変わりがない。
		コピーサービス業（従業員）	・今の状況がしばらくは続くと思われる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・景気回復となるような要因が見当たらないため、今後も変わらない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・官民、土木建築ともに全体的に建設投資が落ち込んでいる。新規の受注があまり見込めないうえ、完成する工事もあるため、稼働量が減少することになる。
		建設業（従業員）	・新国立競技場問題の影響か、建設費高騰下においても、官民間問わず発注者の工事費に対する考え方が厳しくなっており、建設投資の動きが鈍くなってきている。
		通信業（営業担当）	・中国の景況感の先行きが怪しくなったことで、道内企業では観光客の減少や購買力の減速を危惧した慎重な見方が広がっているため、今後についてはやや悪くなる。
		金融業（企画担当）	・外国人観光客の大幅増加が続くことで、観光関連業種は堅調に推移する。しかし、個人消費は所得の改善が小幅にとどまっていることや株価の下落、食料品価格の値上げなどで生活防衛意識が強まり、低迷することになる。
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		・冬場にかけて期待できる材料が見当たらない。	
悪くなる	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・長期的な安定した案件が減ってきているため、今後については悪くなる。	
雇用 関連  (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・求人依頼が堅調に推移しており、企業の業績も回復傾向にある。また、販売促進に関連するイベントへの人材ニーズも増加している。企業規模にかかわらず求人ニーズが高まっていることから、道内においても景気は緩やかに回復している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年どおり、年末商戦の始まる時期だが、多少なりとも所得が増加していることを考慮すると、いつもの年よりも個人消費が高まることが期待でき、それにより雇用環境もやや良くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・有効求人倍率が高止まりしているものの、常用、非常用問わず、人手不足が生産の足を引っ張っているため、今後も変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・一部の業種で求人数の増減がみられたが、全体としては大きな変動がない。今後については外国人観光客の動向次第となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数が前年とほとんど変わらないため、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・観光は好調だが、観光客の入込次第の面があり、今後も動きが継続するかが判断できない。人口減少の影響もあり、小売は活気がないのが現状である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・有効求人数は卸・小売業、宿泊・飲食サービス業、医療・福祉などの一部の産業での増加が全体を押し上げており、求職者の減少傾向と相まって求人倍率が高く推移している。企業規模別にみると、従業員1000人以上の企業からの求人の増加が目立ち、100人～299人の企業や300人～499人の企業では前年より減少している。こうした傾向は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求職者数は引き続き減少している一方で、求人数が横ばい状態になってきているため、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数ともに前年を上回ったが、このまま増加傾向が続くのか不透明である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ドラッグストアや家電量販店、旅行代理店、ホテルなどから話を聞く限り、海外からの観光客の道内での消費額が減ってきているなど、観光産業がメインの北海道にとっての好材料が少なくなっているため、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今年に入ってから減少傾向であったが、ここにきて見込み以上に落ち込みが大きくなった。例年であれば、農業関連業種が求人数の底上げをしていたが、基幹産業である農業生産が堅調であるにもかかわらず、9月はその効果が感じられなかったことから、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	-	-

## 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (東北)	良くなる	タクシー運転手	・当地ではどこに行っても人が多い。また、地下鉄も新規路線が開通するため、悪くなる要素は見当たらない。商業関係についてはかなり安定しているのではないかとみている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ここ1週間ほど前から秋風が吹いており、朝晩も急に冷え込んできている。そのため、客の動きは秋物や冬物へと移行するとみており、売上に大きな期待をしている。また、好天のためか来客数が増えており、飲食業界も少しずつ売上がキープしているので、今後の仕掛けによっては期待ができるだろう。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・プレミアム付商品券の効果が年末まで続くともみている。全体的な商況の厳しさは同じであるが、底上げはできるのではないかとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・月々の売上はなかなか厳しいものがあるが、客は買い控えているわけではない。プレミアム付商品券も発行されており、この先2～3か月の景気は悪くならないとみている。
		百貨店（経営者）	・地下鉄の開業により若干ではあるが来客数が増えるの見込んでいる。さらに、各種プロモーション強化などの営業施策をすることにより、販売量の増加を期待している。
		衣料品専門店（店長）	・8月に一度涼しくなっているため、気温が下がれば秋物は順調に推移するとみている。また、客の動きも今後は良くなっていくと見込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	・店側の仕掛け次第で顧客の来店状況が変化するなかで、今後はプレミアム付商品券の利用が見込める。
		乗用車販売店（店長）	・年末にかけて話題性の高い新型車の発売が予定されているため、販売量の改善が期待できる。また、各社の動きも活性化してきているので相乗効果を見込んでいる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末に向けて多少なりとも景気は良くなるとみている。しかし、景気の先行きは不透明であり、株価の下落もみられるなかで、年末に消費者の購買意欲がどこまで高まるかが不安である。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏物の売行きが早々に停滞した分、早目に秋冬商材が動くのではないかと期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・中国人観光客を中心としたインバウンド効果により、販売量が増加すると見込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	・力は弱いながらも、良い方向に向かっていると期待している。
		高級レストラン（支配人）	・現在の予約状況に加えて、10～12月の予約数も前年比を上回って推移しているため、先行きはやや良くなるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		通信会社（営業担当）	・放送関連のメニューにキラーコンテンツが加わる事が決定している。今後のPR次第では、解約が徐々に抑制されて新規の加入者が増加していくものとみている。
		観光名所（職員）	・土日祝日又は連休中などの外出傾向については、数字にもはっきりと表れている。この先も、休日や連休のたびにフリー客の乗船人数が前年を上回るのではないかと。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・懸念材料は少ないため好調を持続するとみている。ただし、労働力の確保が難しく労務コストが上がってきていることが心配ではある。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅受注の伸びは緩慢であるが、一般物件受注及び大型の不動産仲介などが伸びている。
		商店街（代表者）	・商店街イベントなどで来客数増加を見込んでいるものの、来客数増加に比例した売上増加にはあまり期待ができない。
		商店街（代表者）	・店や町内のイベントにより、年末へ向けて多少の活気が出ることを期待している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・景気の低迷は今後も続くともみている。
		百貨店（総務担当）	・消費が喚起されるきっかけさえあれば、客は消費に動く。その一方、きっかけがなければ将来への蓄えなどにお金を回して、思い切った消費につながらない。客の選択はよりシビアになっており、今後もそのような状況が続くとみている。
		百貨店（営業担当）	・中元商戦は久しぶりに売上が前年比100%で終了している。お歳暮もこの傾向が続けば景気の落ち込みはないとみている。また、婦人服においても、前年に売れなかったコートも今年は買換え年といわれており、売上を底上げする可能性がある。消費税増税の影響も薄れつつあり、景気も比較的落ち着いた推移すると見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・個人所得に変化はない。また、客は将来の消費税率10%への引上げに備えており、消費が活発になる見込みはない。
		百貨店（買付担当）	・客は必要な物であれば購入するが、そこに至るまでが非常にシビアである。
		百貨店（売場担当）	・景気については、少しずつ持ち直している、大幅な落ち込みはないといわれているが、実感としては、来客数の減少や徹底して節約をしている客の様子からも、現状から大きく変動するとは考えにくい。
		百貨店（経営者）	・都市部と地方の格差拡大に加えて、消費税率10%への引上げが控える先行きに対しては、好況感生まれづらい。
		百貨店（経営者）	・地方においてインバウンド効果は見込めない。これまでの客の動向などからも、現状の状況がすぐに改善するとは考えにくい。
		スーパー（経営者）	・実質賃金は上がっておらず、人口減少により消費も停滞している。
		スーパー（店長）	・来客数は微増傾向にあるものの、客単価が低いため売上が伴っていない。また、各社は年末に向けて様々な施策を打ち出してくることが見込まれるが、今後も節約傾向は続くともみている。
		スーパー（店長）	・当地域のプレミアム付商品券は10月末で終了となる。現状での使用率も低下しており、景気の底上げ要素は見当たらない。そのため、先行きは現状より変わらないかやや悪くなるのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・価格に対する見方はまだまだ厳しい。安ければ買うがそうでなければ買わないという状態は今後も続くともみている。
		スーパー（営業担当）	・冬季の灯油需要期を前にして、原油価格が安値で安定していることは消費拡大の一助になる。ただし、食品小売業への影響はほとんどないとみている。
		スーパー（営業担当）	・景気回復、経済の活性化を目的にプレミアム付商品券の導入が行われているが、売上をみる限り前年との間に大きな差はない。大量に使用されるのは家電量販店などの一部の業種に限られているようである。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少により売上が減少している。しかし、買上単価、買上点数共に堅調であり前年を上回っているため、景気が落ち込んでいるとまではいえない。
コンビニ（エリア担当）	・地下鉄の新規路線開通による影響が気になるものの、その他に大きな環境の変化が見当たらない。		
コンビニ（エリア担当）	・来客数に影響するほど、商環境に変化はないとみている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・現状の来客数に変化がなく、今後変化するような兆しもみえていない。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな景気回復要因がない。また、電気代や人件費の高騰などによる必要経費が上昇している状態で景気が安定しつつある。
		コンビニ（店長）	・客は単価の安いものを狙って買物をしており、この状態が良くなるとは判断しにくい。ただし、ガソリン価格が下落していることは好材料である。冬の気候にも左右されるが、良い意味でも悪い意味でも小康状態が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・業種によりばらつきがあるため、全体が好況になるには時間がかかると見込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	・10～11月は売上が多少見込めるものの、12月はわからない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物の最盛期となるが、秋物本番である現在の様子からみても、特に期待できる要因がない。
		衣料品専門店（店長）	・気温によって販売状況に変化はあるものの、市場の拡大や景気回復がしていないので、状況が大きく改善することはない。
		衣料品専門店（総務担当）	・将来的な景気の回復は実感できていない。今後消費税率10%への引上げがあるので、消費が進むとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・しばらくは来客数の減少傾向が続くとみている。
		家電量販店（従業員）	・今後も来客数が伸びない状況が続くとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税増税の影響が徐々に薄れており、新車販売の回復に期待している一方、車検需要の減少からサービス売上の減少を懸念している。
		乗用車販売店（経営者）	・9月は各社が決算セールを展開したが、思ったほどの成果につながっていない。何かしらの思い切った施策を立てなければ先行きがみえない状態である。
		乗用車販売店（従業員）	・客は、車が古くなり買換えの時期になっても、修理をして我慢して乗り続けている。
		乗用車販売店（従業員）	・土日の来客数は全く増加していない。どちらかといえば少しずつ減少してきている。
		住関連専門店（経営者）	・耐久消費財の家具を扱っている。景気がどちらの方向に進むかわからないため、客の財布のひもが固い状況に変化はないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・災害復興住宅が次々と完成して入居が始まっているが、期待していた家具や仏壇などの売上に結びつくことが少なく、大きな上昇には至っていない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・気温が下がり、降雪、積雪がある冬にならないと長靴やスノートレシューズが動かないため、先行きは天候次第である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬場の需要期までは、価格も含めて劇的な変化もなく現状維持で推移するとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・先行きに対して良い要因も悪い要因も見当たらないため、変化はないとみている。
		高級レストラン（支配人）	・前年同月と比べて予約件数は下回っている。しかし、最近では間際の予約が多いことから、例年並みの数字には届くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・特に良くなる材料も悪くなる材料もないため、この先2～3か月の状況に変化はないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・消費税率10%への引上げに対する不安もあり、今後の景気が良くなるとは考えにくい。ただし、2～3か月後には忘年会シーズンが控えており、いくらか期待が持てる。そのため、結果として景気の状態は変わらないのではないかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・これから芋煮会もあるため、外に出る機会が増えるかとみている。ただし、これが終われば寒くなるため、人は再び外に出なくなってしまう。また、忘年会の予約も同じ日に集中しており、あまり良い雰囲気は見受けられない。
		スナック（経営者）	・年末に向けて多少は良くなるとみているが、本格的な忘年会シーズンを迎えるまでは、まだまだ厳しい状況が続くのではないかとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・どんなにパンフやその他の宣伝PRに努めても、北陸の文化、食、温泉などの観光資産には勝てない。客の目は東北に向いていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・今のところ、伸びる要素や気配がみられない。今後は売上が増える時期ではあるものの、平年並みで推移する見込みである。
		都市型ホテル（経営者）	・客の動向に大きな変化はないとみている。しかし、野菜などの価格高騰によって提供する商品の原価率が上昇しており、それに伴うコスト高を経営面として懸念している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから秋の紅葉シーズンを迎えて、更に忘年会シーズンへとつながっていくが、客がどれだけ当県に来てくれるのが心配である。多くの客の目が北海道新幹線に向いてしまい、当県を訪れる頻度が減ってしまうのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先に状況が好転するような要因が見当たらない。
		旅行代理店（経営者）	・この先どうなるのかという不安感はあるが、現状と同じように推移するとみている。
		旅行代理店（店長）	・先行きの受注状況に大きな変化がない。
		旅行代理店（従業員）	・依然として顧客の様子見の状況が続いている。景気が回復したといわれるのは一部の企業に限られるようである。
		タクシー運転手	・客からは、消費税率10%への引上げに対する不安の声を良く聞いている。このような状態で将来の景気が良くなるとは考えにくい。
		通信会社（営業担当）	・景気が向上するような材料が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・好転が期待できるような材料に乏しい。
		テーマパーク（職員）	・客の買上単価が上がらない状態が続いている。
		観光名所（職員）	・冬季は来客数が減少する時期であり、イベントなどで誘客するものの、どこまで効果があるか心配である。
		遊園地（経営者）	・12月になると近所に地下鉄の駅ができる。シーズンオフではあるがイベントなども含めて下支え効果を期待している。
		遊園地（経営者）	・気温の低下とともに客足が遠のくため、単価も下がってくるとみている。
		競艇場（職員）	・イベントや目玉商品で来客数の増加を図っているが、あまり反響はなく、良くない状態が続いている。
		美容室（経営者）	・たまたま今月だけが良かったのかどうかは、この先何か月間をみないと判断できない。
		美容室（経営者）	・価格競争により、今や安いお店にはかなわなくなっている。
		設計事務所（経営者）	・物件を計画しているという話は聞くが、図面を書くまでに時間がかかったり、計画自体が白紙に戻ることが良くある。そのため、先行きはなかなか読めない状況である。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・受注残高を増やすために、キャンペーンなどの取組を実施していく予定である。
		やや悪くなる	
商店街（代表者）	・アベノミクスは今後、厳しい局面にさらされるのではないかと。また、今の若者の必需品である通信費も非常に高くなってきており、可処分所得が非常に少なくなっているように見受けられる。		
商店街（代表者）	・最近、周囲では消費税率10%への引上げが話題となってきたが、このことが消費動向に水を差す要因になりかねないと危惧している。		
一般小売店[医薬品]（経営者）	・これから年末になるため多少は良くなるとみている。しかし、現在の株安の状況が続いた場合、景気が良くなるような根本的な解決にはならない。		
一般小売店[医薬品]（経営者）	・単価の高い客の来店頻度が落ちている。株価が大きく落ち込んでいる影響があるのか、客の表情にあまり余裕を感じられない。マインドが低調では消費は盛り上がらない。		
百貨店（売場主任）	・中間顧客層の購買鈍化に加えて、上位顧客層においては、若干消費に対する意欲の低下がみえはじめている。また、地方の上位顧客層は首都圏ほどの購買力はなく、顧客全体が消費に対してシビアになっている。		
スーパー（経営者）	・株価が乱高下することなど、景気の悪さがマインドに影響している。各業種ともに人手不足が深刻になってきており、さらに、なかなか可処分所得が増えない状況が続いている。		
スーパー（総務担当）	・中国などの影響で株価の乱高下が激しくなっている。また、台風などの影響で野菜の価格も値上がりしている。今後の景気は波乱含みとなるのではないかと。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業	悪くなる	コンビニ（経営者）	・近くに競合店のコンビニができたこともあり、客単価がなかなか伸びていない。また、目的買いが多く、売上がなかなか増加しない状況が続くのではないかと懸念している。
		コンビニ（経営者）	・目新しい施策もなく、これからの秋冬商戦は厳しくなる見通しである。
		コンビニ（エリア担当）	・サービスの質を落とさなければ維持できない状況になっている。
		コンビニ（店長）	・冬に向けて来客数、売上共に減少する傾向にある。更に光熱費、除雪代などの経費が経営を圧迫してくる。ただし、客の購買意欲が上がってきているのか、今年は客単価が上昇傾向にある。
		コンビニ（店長）	・現段階で販売環境の改善につながる要素が見当たらない。さらに、冬に向けて売上は下降線をたどるとみている。生き残っていくためには、多少の赤字は覚悟の上で価格競争に参戦してパイを奪い合わなければならない。
		衣料品専門店（経営者）	・エルニーニョ現象により暖冬という予報が出ている。高単価なコートやジャケットの動きが減少し、売上の前年維持が厳しい状況になることを懸念している。
		乗用車販売店（経営者）	・株安の傾向に拍車がかかっており、設備投資の意欲も減退している。
		住関連専門店（経営者）	・雪が降る時期となるため、春先までは厳しい状況が続くとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・米の収穫内容にもよるが、今のところ現状から大きく回復するような見込みはない。また、中国発の株安の影響も出てくるのではないかと懸念している。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・受注については、なんとか既存値までの仕事量を確保できているが、材料費の高騰や人手不足などにより経費が今まで以上にかかっているため、利益的には以前より厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	・比較的景気が悪い時でも来店していた女性客が、個人消費が伸びないせいか最近では減少傾向にある。レストラン離れが進んでおり、決して料金が高いわけではなくても高級なイメージがある店からは客が遠ざかっている。今後もこのような状況が続くのではないかと懸念している。
		一般レストラン（経営者）	・観光シーズンが終わると県外からの来客数は減少する。さらに、地元客の動きもやや鈍くなっているため、年末まで来客数は減少傾向になるのではないかと懸念している。また、チェーン店の出店が目立つが、結果的に客が分散してしまうため、それぞれ厳しい状況のなか客の取り合いをしている。全体的に飽和状態であり、景気が良くなるような状況ではない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・単価は多少上昇しているものの、団体客の入込が特に少なく、全体の売上確保が難しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・東日本大震災の復興支援行事がほぼなくなっている。また、好調であった建設関係の利用も、仕事量はあるものの人手不足や資材費高騰の影響で利幅が少ないとの理由から、以前に比べて利用金額が制限されるようになってきている。そのため、法人利用が少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約受注の増加とフリー客の増加が春先からの上昇傾向を支えていたが、今月から徐々に予約受注が伸び悩みは始めている。直接的な原因はわからないが、中国経済の減速など経済の先行きが不透明なため、人や会社の動きが鈍っており、先の予約受注につながらないのではないかとみている。
		タクシー運転手	・ますます客の乗り控えが目立ってきている。
通信会社（営業担当）	・物価上昇、賃金低迷、消費動向は低下傾向にある。携帯会社の工事量も減り、下請会社のリストラが始まっている。また、地域創生についても各市町村の職員不足により、施策はまだまだ計画段階にあるため、自治体向けに営業している民間にも影響が出ている。人手不足の解消が今後のポイントになるとみている。		
通信会社（営業担当）	・株価も下落しており、売上も落ち込みつつある。		
乗用車販売店（店長）	・例年、10～12月は販売量が落ちる時期であり、期待が持てない。		
観光型旅館（スタッフ）	・ふるさと旅行券の発行により、施設の利用が使用期間に集中している。また、今後は客の動きが鈍くなる冬季に入るため、厳しい状況になると見込まれる。		
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連  (東北)	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・8月分の毛もの販売単価が例年より2～3割高く、これから冬にかけて生産資材の購入が目立つとみている。
	変わらない	金融業（広報担当）	・一次産業の動きが良くなってきている。
広告業協会（役員）		・今年12月の地下鉄開業に合わせて、沿岸部の不動産、商業施設の開発などが活発になってきており、年末にかけて期待が持てる。	
経営コンサルタント		・実りの秋と行楽の秋に期待している。	
食料品製造業（経営者）		・9月の大型連休は良かったが、本当に景気が良くなっているという実感はないため、今後も変わらないのではないかとみている。	
食料品製造業（経営者）		・大きなイベントなど、売上を増加させるような要因がない。	
食料品製造業（営業担当）		・状況が変化する要素が見当たらないため、このまま厳しい状態が続くとみている。	
繊維工業（経営者）		・消費者のマインドは大きく低下しており、今後もこのような状態が続くとみている。	
木材木製品製造業（経営者）		・住宅関連の過当競争により、収益はしばらく改善しないとみている。	
出版・印刷・同関連産業（経営者）		・年末に向けて、仕事は若干忙しくなるとみている。	
土石製品製造販売（従業員）		・しばらくの間は大きい工事もなく、積雪地域の補強工事や道路修復工事がほとんどであるとみている。	
一般機械器具製造業（経営者）		・受注量については、海外向けが多少改善しているものの、国内向けは改善傾向がみられていない。	
建設業（経営者）		・将来の景気は不透明でわからないが、2～3か月先までは現在の景気と変わらないとみている。	
建設業（従業員）		・補正予算の状況次第で公共工事の発注が拡大する可能性もあるが、現状では既発注業務、工事の執行だけで予算が手一杯との見方が強い。	
建設業（企画担当）		・首都圏の工事量増加に伴う地方への影響は来年度からの見通しであり、今年度は現状維持で推移するとみている。	
通信業（営業担当）		・今後とも断を許さない状況であり、顧客に対するきめ細やかな働きかけを継続しておこなう必要がある。	
通信業（営業担当）		・政治次第である。	
広告代理店（経営者）		・景気に大きく影響するような要因はなく、現状のまま推移するとみている。	
広告代理店（経営者）		・マクロ経済が上向きな時でも地方経済には不安定感があったので、このところの停滞感では、更に下向きに影響するのではないかとみている。	
司法書士		・不動産の取引件数に変化がない。	
公認会計士		・現状では小売関係の業績回復は期待できないものの、建設関係は一定の水準を確保しそうであり、現状との間に大きな変化はないとみている。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・東日本大震災から4年が経過しているが、状況に変化がなく購買力が上向いていない。地域にもよるだろうが水産関係はかなり悪い状況である。また、中小企業、小規模企業がほとんどであり、会社の数がどんどん減ってきている。景気が悪いというか非常に困っている。		
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・景況感が表れやすい料飲店向けの出荷量が良くない状態が続いている。		
その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先において販促や宣伝活動を行っても、従前のような需要に戻らない様相が続いている。		
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・関東・東北豪雨による稲や蕎麦の倒伏が多く、収量に悪影響が出ることを懸念している。	
食料品製造業（総務担当）	・海外経済の減速や株価下落によって先行きに不透明感があるため、個人消費も慎重になるのではないかとみている。		
出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・印刷物の受注残高が前年を下回っており、先行きが厳しくなってきている。		
電気機械器具製造業（企画担当）	・半導体製品全般の価格下落による業績への影響は、従業員の給与にも直接的に影響してくる。現在の状況が回復傾向にならないければ、各種手当の削減が業界全体として実施される可能性がある。		
コピーサービス業（従業員）	・物流コストが上がってきており、販売価格に転嫁できていない。		
金属工業協同組合（職員）	・ここにきて、大多数の企業が受注減の状態にあり、売上の減少が目立ってきている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	輸送業（経営者）	・荷主から10月以降の大幅な値下げを強く要請されており、応えざるを得ない状況である。そのため、今後は厳しい経営環境になることが確実となっている。
雇用 関連  (東北)	良くなる やや良くなる	-	-
		アウトソーシング企業（社員）	・この先の予定も入ってきているため、2～3か月先も期待が持てる。
		職業安定所（職員）	・明るい材料として、介護関係施設の新設やバイオマス発電の本格稼働が予定されており、景気回復につながることを期待している。
		職業安定所（職員）	・平成27年8月の新規求人倍率は好調であり、有効求人倍率も速報値で1.47倍と引き続き好調である。また、9月は1.5倍前半も予想されており、引き続き好調が続くと見込んでいる。さらに、求人を出しても応募者が来ないという電話も非常に多い。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業の求人数が増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・企業の求人の動きとしては現状と変わらず、人員の確保のための工夫や動きを継続している。
		人材派遣会社（社員）	・新規登録者の伸び悩みに改善の見込みがない。さらに、労働者派遣法改正の影響も懸念している。
		人材派遣会社（社員）	・求人広告の申込数はほぼ横ばいで推移しており、前向きな要素はそれほど多くない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・長期的に景気が良いと実感できない限り、企業が雇用を増やすことはないのではないか。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数、求職数共に、特に注目するような動きはみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後の景気動向に不安を抱えている企業が多い。また、好転する材料も見当たらない。
		職業安定所（職員）	・賃金が上昇しておらず、新規の大規模な従業員募集の情報もない。
		職業安定所（職員）	・求人倍率は前年同月より0.05ポイント増加しているが、非正規求人の占める割合が高く、求人倍率ほどの景気の良さは実感できない。
		職業安定所（職員）	・ほとんどの業種で人手不足が続いている状況に変わりはない。また、一部の製造業や小売業では事業縮小の動きもみられている。
		職業安定所（職員）	・人手不足の業種でも業績を伸ばしている企業はある。しかし、小規模建設業者や介護事業者からは、工期の長い仕事が取れない、収益が上がらないなどといった経営に対する不安の声を聞いている。そのため、今はまだどちらともいえない状況が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・求人の状態はここ数か月と変わりなくやや微増のまま安定している。また、現在のところ企業の大型の創業、管内への進出、また大規模な人員整理の情報もない。求人の好調感はあるものの、近い将来の求人の動向としては大きな変化はみられず、内容としても正社員に比べ非正規求人の増加が目立つため、景気が大きく改善するという印象はない。
職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数共に、前年比は増加と減少を繰り返している。今後もこのような動きが続くとみている。		
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・有給休暇の増加による原価高と関連会社との併合による経費の増加という状況は、今後もマイナス要因として2～3か月は続くともみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・オリンピック景気など、強まる東京集中のあおりを受けて被災地が疲弊し始めている。東京に向けた、人、もの、金という流れがこれ以上加速すると、復興への前向き感がなくなり、消費マインドにも影響が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北関東)	良くなる	商店街（代表者） コンビニ（経営者）	・来年の大河ドラマのキャストの発表とロケが始まり、地元 の期待も高まっている。 ・11月中旬にはボジョレ ヌーヴォーの解禁があり、12月 に入ると、お歳暮ギフト、クリスマスケーキ、おせち等、年末 に向けて売上の取れる商材が数多くあり、また、イベント性 の高いものもあるため。
	やや良くなる	商店街（代表者） 一般小売店〔家電〕 （経営者） 百貨店（店長） スーパー（商品部担 当） コンビニ（経営者） コンビニ（経営者） コンビニ（店長） 家電量販店（店長） 乗用車販売店（販売担 当） 一般レストラン（経営 者） スナック（経営者） 観光型ホテル（経営 者） 都市型ホテル（スタッ フ） 都市型ホテル（スタッ フ） 都市型ホテル（営業担 当） 旅行代理店（営業担 当） 観光名所（職員） ゴルフ場（支配人） その他サービス〔葬祭 業〕（経営者）	・写真業界は過去にない落ち込みが続いてきたが、マイナン パー申請用の写真撮影依頼が増えるのではないかと業界を上 げて期待している。 ・秋から年末に向け、来年度向けの新製品の発売が始まるた め、期待している。 ・公共施設が近隣に建設されている。 ・既存店での変化は感じられないものの、1店舗で全面改装 を予定しており、相乗効果が期待できそうである。 ・大雨が降り、当店の近くにある工業団地の道路が多量の雨 水で通行止めになり、客も来なかった。今後は大雨もないと 思うので、良くなる。 ・クリスマス商戦に入るため、少しは良くなる。 ・これから年末商戦に入っていくなかで、来客数の回復は、 非常に不透明なものの、売上高については、ある程度は伸び るのではないかという期待をしている。 ・9月上旬は良い方向に動いていたが、東日本の水害とシル バーウィーク等が、インサイド立地の当店にとってかなりマ イナスに作用している。プレミアム付商品券が使用され始め ているが、まだ、来客数は増えていない。 ・主要商品に加えて季節商材の暖房器具が伸びれば、今年度 後半は良くなっていく。 ・今月ほど悪い月はないので、今月より悪くなるとは考えら れない。2～3か月先には、おそらく観光地の道路やホテル 関係もある程度復興するため、自動車販売等につながるとみ ている。とにかく、今月は何十年も商売をしてきたが、水害 で商売にならない。これ以上悪い月はもうないだろう。 ・週末、連休、また、プレミアム付商品券発行の効果によ り、客の動きは良くなっている。 ・来月の宴会予約が比較的良いため、景気も良くなってくる のではと期待している。 ・紅葉の時期から年末にかけては、来客数の増加が期待でき る。 ・これから2～3か月後は、ちょうど忘年会、新年会の時期 にあたるため、今よりは良くなる。良くならなかつたら困 る。景気はそれほど良くはないが、やはり一番の稼ぎ時のた め、景気に関係なく最繁忙期となる。 ・来客数、売上共に年末に向けて堅調に伸びており、ほぼ前 年並みである。 ・例年、9月と比較して、3か月後の年末に近い11～12月 は、稼働、集客が期待できる。今年に関しても、変わらず高 稼働を期待できると考えている。 ・秋の紅葉シーズンを迎え、個人及び団体旅行の需要は増加 傾向である。 ・本格的な紅葉シーズンを迎え、国内観光客に加えて、海外 からの旅行者も増える時期であり、客足の伸びとともに売上 の増加が期待できる。 ・とにかく今年度の天候不順は手の打ちようがない。秋晴れ による来客者の増加に期待したい。 ・問い合わせや、売上が引き続きある。10月には、町の文化 センターで話をしたい、との依頼もある。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔乳業〕 （経営者） 百貨店（営業担当）	・今のままでは先細りするばかりで、非常に心細い。 ・良くはならず、消費は低迷したままとみている。 ・株価の状況など、現在のマイナス基調は変わらない。良く なる要素がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・衣料品売上の比重が高い店舗のため、好不調は衣料品の売上次第のところがある。衣料品全体の不振が継続状態にあるため、2～3か月先も現状と変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・今月は、婦人、紳士アパレルが不調であるが、タンス在庫にはない新しいアイテムの提案もあり、冬商戦に向けて期待したい。ただし、今までの不調トレンドが2～3か月で上向きに転じるとは考えにくい。
		百貨店（副店長）	・最近の天候不順には頭が痛い。少々の雨でもテレビでは外出禁止令のような放送が延々と流れて、客の足が止まってしまふ。景気の上向き要素が見つからないなかで更に消費マインドを押し下げることにならないよう、秋晴れの日が続くことを願っている。
		スーパー（店長）	・年配客が大変多く、アベノミクスには期待が持てず、消費税が10%になった時の先行きの不安が大きくなってしまっている。
		スーパー（総務担当）	・来客数は前年比で下がってはいるが、やはり株価下落など経済的な不安があるなかで、今後良くなる要因は見当たらない。
		スーパー（統括）	・天候不順で各種野菜の作付けが遅れ、今後、野菜の高値が予想される。牛肉、豚肉も高値安定で推移しており、消費意欲が減退する恐れがある。
		コンビニ（店長）	・近隣に出店、閉店の情報が今のところあまりないので、特別大きく変わらない。今後はあまり変化がないのではないかと。
		衣料品専門店（統括）	・町の中はここ数年来、客の往来が大変少なくなっている。なかなか増えないのが現状である。いろいろなイベント等を行っているが、努力の実日はいつになるのか分からない。これから当地で秋祭りが行われるため、当店は専門店として、来客数を増やそうと努力している。
		乗用車販売店（経営者）	・需要喚起に向けて、メーカーが特別仕様車を投入する予定である。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税増税の駆け込み需要の話題は、意外と少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の開発は進んでいるが、少子高齢化の波にどう立ち向かっていくか、毎月悩んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	・悪くならないように自社で頑張らなければならないが、身の回りの企業で良くなっている工場等は一部であり、大部分は元気な話がないので、現状と変わらない。
		住関連専門店（店長）	・天候に恵まれれば売上を伸ばす可能性もあるが、不透明な状況は続くともみている。今後さらに買物に慎重になり特売品しか買わなくなるのではないかと心配である。
		住関連専門店（仕入担当）	・各企業とも、来客数確保のために価格訴求を強める傾向がある。増税による負担増を節約で相殺する消費行動は、もう少し継続するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・地方ではどの外食業界も一様に、あまり良い状態とは言えない。閉店する店も増えており、なかなか景気が回復しているという実感はない。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、これ以上悪くならないようにということである。少し良くなるかと思うと、中国株やドイツの自動車メーカーの排ガス不正問題等、自然と末端の方に影響が来るようで心配している。現政権もどのように考えているのか、常日ごろ気にはなっている。これ以上悪くならないことが一番の願いである。
		都市型ホテル（副支配人）	・今後の受注状況を見ると、団体予約は10～11月にかけて前年を上回りそうである。しかし個人客の単価下落は続いており、トータルの売上額で見るとほぼ前年並みに落ち着きそうである。
		旅行代理店（所長）	・一番の行楽シーズンを迎えるが、今回の大雨によるマイナスイメージが、当地の景気を押し下げるとみている。
		旅行代理店（従業員）	・全く景気の良い話が聞こえてこない。
		旅行代理店（副支店長）	・北陸新幹線延伸開業による新幹線利用旅行の需要は多いが、秋の行楽シーズンの受注はあまり伸びていない。海外旅行は、アジア方面も安定してきており、年末年始や連休等の受注を期待している。
		タクシー運転手	・客の様子をみても、地方でのタクシー利用は増えそうにない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・前年比100～102%の前後で動いているため、将来も同程度とみている。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きは良くないので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・客の様子から、変わらない。
		通信会社（経営者）	・インターネット映像配信サービスなど様々なサービスの出現により、今後も厳しい状況が続くそうである。
		通信会社（経営者）	・中国の景気減速懸念や、ドイツの自動車メーカー排ガス不正問題など不安材料はあるものの、急激な景気変動はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・夏季期間やシルバーウィークの遊興費支出の影響を受け、年末までは消費の抑制が生じるとみている。
		通信会社（局長）	・円安や、輸出量が伸びないこと、また、銀行金利もほぼゼロ金利状態であることから、当面景気は変わらない。
		通信会社（局長）	・2～3か月内での特別な変化は考えられない。
		遊園地（職員）	・国内観光客の動きは鈍くなっているが、インバウンド観光客数は順調に増えている。
		ゴルフ場（総務部長）	・景気よりも天候によって左右される影響の方が大きく、3か月先の1月中旬以降は、ゴルフ場がクローズとなるため、変わらない。
		美容室（経営者）	・例年は、秋のイベントに向けて予約が入るが、今年はそうではなく、良くない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・先日の北関東豪雨の影響かもしれないが、買い控えもあり、災害への備え等も含めて買物自体が、身の回り品に集中するようである。そのため、変わらないという判断である。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・海外経済の減速に伴い、景気の足踏み状態が続くのではないかとみている。
		設計事務所（経営者）	・新たな計画は多少あるが、全く足りない状況である。
		設計事務所（所長）	・来月から下期に入るが、上期の予算が未達成のため、かなり厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・起爆剤がないと客は動かなくなっており、政策上で何か動きがないと、今の状態は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今年に入り、特にお盆を過ぎてからだが、商品カタログが新しくなる時期になると、すべての商品が値上がりしている。当店は学校販売、特にクラブ活動用品などの販売をしているが、前年消費税が8%に上がったものの、値上げをする訳にはいかず、前年と同じ金額で納めるように努力しているが、実際は卸価格も上がっているため、とても商売がやりにくく、利益も少なくなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・新製品は価格上昇傾向で、ますます客の購入意欲を引き出せない。性能がそれほど変わらないため、現行品、旧型品は売れるが利益は取れず、厳しい状況が続いている。
		百貨店（店長）	・景気が良くなる要素が全くない。客の購買行動も慎重である。
		スーパー（副店長）	・北国では冬支度が始まり、灯油代、電気代、スタッドレスタイヤの買換えなど、出費がかさむ時期を前に節約傾向となる。ただし、例年よりガソリン代が安い事は好条件である。
		衣料品専門店（販売担当）	・悪い方向へ向かう空気が、漂っている感じがしてならない。自助努力を怠っているとは思えないが、来客数も減り続けている。社会環境が冷え込んでおり、今後もこれがずるずると続いてしまうのかと考える。
		乗用車販売店（経営者）	・地域全体が良い所とそうでもない所の二極化になっており、中間層が少なくなってきた。本当に先行きが心配である。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎月展示会を開催しているなかで、販売量が減ることはもちろんあるが、魅力的な車が少ないのか、来客数も少ない。また、今回のドイツの自動車メーカーの排ガス不正問題によって、本当に自動車販売は悪くなる。サービスも毎月目標が達成できていない。どんどん悪くなっているようである。
		乗用車販売店（管理担当）	・景気対策が見当たらず、しばらくは現状のまま、景気の足踏み状態が続くとみている。
		住関連専門店（経営者）	・マスコミの報じる経済情勢も国内外で明るい要素がなく、消費者マインドは湿りがちである。さらに、自然災害等の報道により、消費に対して積極的になる要素が見当たらない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・今後も販売量、使用量共に減少していくのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる理由が見当たらない状況が続く、消費への意識は、よりシビアになっているようである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・忘年会の予約数が前年同時期に比べ減少している。葬祭については家族葬が増加し、仕出しの数量が減少している。レストランの客単価は上昇しているものの客数が減少しており、売上の減少傾向が見られる。
		観光型旅館（経営者）	・前年の11月が例年になく好調だった。今年は前年を上回るとは考えにくく、2～3か月先は悪くなると予想する。
		通信会社（社員）	・利益の大半を占める事業者からの手数料収入が減少するため、やや悪くなる。
		競輪場（職員）	・2番目に大きいレースであるオールスター競輪の売上が、連休にもかかわらず予想に反して目標額に達しなかったからである。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・少子高齢化と若者の車離れ、自動車は使う時だけ、共用でもかまわない、といった消費者の意識の変化が必要減の要因になっており、今後もそうした方向で進むとみている。
		設計事務所（所長）	・民間案件では、無報酬の設計競技により、設計者の選定を行うなど、仕事の窓口が非常に狭くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・豪雨や台風など天候不順の後遺症があり、観光は敬遠気味のため、やや悪くなる。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地は山が多い地域のため、山間部で台風等による災害が発生していた。当店は町中のため、何も災害はなかったが、良くなる要素も見当たらず、困っている。
		通信会社（経営者）	・この先、電力自由化、都市ガス自由化と続き、エネルギー業界は競争が激化し大いに混乱するだろう。そして地方の中小事業者が淘汰されていくとみている。地方創生は体裁ばかりで実際は、地方の中小零細は切り捨てられる。今後、国の規制緩和策が継続できなくなった時、日本は大暴落するのではないかと心配である。
		通信会社（経営者）	・20%も特典の付くプレミアム付商品券でさえ、全体の50%しか売れていない。当社の客である商店や中小企業が広告宣伝費を使う日はいつ来るのか。
		テーマパーク（職員）	・天候不順に加え、茨城県内の鬼怒川の氾濫により、風評被害が発生している。
企業 動向 関連  (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・主要取引先である国内自動車メーカーの輸出が増加している。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・12月に当社太陽光発電所の4か所目である発電量0.5メガと、5か所目である発電量1.3メガの電力会社への接続が始まる予定である。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・各メーカー共に、新酒の製造に力を入れており、業界主催の新酒祭りも、都内公園で11月上旬に企画されている。販売数字の伸びが引き続き期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の仕事で、モデルチェンジに伴う増産が、予定されており、若干だが仕事量は上向き見込みである。ただ、それ以外の仕事では明るい兆しがない。
		建設業（開発担当）	・現政権のもと、公共工事を中心に今年度は前年比2.1%増、前年度は同7.6%増と2年連続で発注額増で大変有り難い。今後も経済政策重視とのことで期待している。ただ建設業の経営は10年以上続いた不況業種のため、作業員不足と高齢化が続いている。地方の建設業が魅力ある業種になることが今後大事である。
		建設業（総務担当）	・災害復旧工事の発注が増えてくるのではないかと期待している。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始に向けた販促計画は前年同様に推移している。販促チラシの発注が増えるとみている。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	・円安や原料高はいまだに続いており、基本的には厳しい。
		化学工業（経営者）	・天候の回復とともに主力製品の受注回復を期待する。好調な部門の受注はもう少し続くとみている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・店頭販売商品の動きが多少あり、動向に期待している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・見積件数は増えてきているものの、景気が良くなるまでには至らない。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事は変わらずあるが、この先がどうなるか分からない。今後も現状程度に仕事がやっていければ良い。前月も報告しているが、魚を干すステンレス枠の試作の仕事が入っており、本格的に受注できることを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国問題に加えてドイツの自動車メーカー排ガス不正問題と、自動車部品の国内生産数はますます分からないような気がするが、発注量の減少という情報はないので、作業量の変化はないと考える。ただし、採算性の悪い状況も変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状、設備関係の仕事が多いが、全般的にもっと景気が良くなると、設備の入替え、更新もないため、当社の仕事量は上がらない。コンシューマー向けの仕事が少ないため、当社の景気回復は遅れている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大きく変化はないとみているが、いまだ長期的な仕事は少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今年度中は、現在の忙しい状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先は数十社あるが、7～9月は各取引先からの注文、飛び込みの受注等が非常に多く、仕事がこなさ切れない状況だが、この先2～3か月は、まるで分からない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・催事の売上は少しずつ改善しているが、定価品販売が引き続き低迷しており、回復にはまだ少し時間がかかる。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・このまま推移すると考える。
		輸送業（営業担当）	・今後は気温の低下とともに、冬物商材である家電やインテリア商品、また、衣料等の物量は増えていく予測だが、全体としては例年並みの物量を見込んでいる。
		通信業（経営者）	・良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。
		金融業（経営企画担当）	・中国経済の減速により、日本経済への影響が懸念される。
		金融業（役員）	・アベノミクスは地方には波及していない。しかも業種に偏りがあり、一般的な業種に波及していないため、底上げにはまだ遠い。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシ出稿量は、6月以降緩やかに回復しているが、量販店店長は、「ここ数日間のドイツの自動車メーカーによる世界的な自動車排ガス不正問題や株安などのマイナス要因が、心理的に作用し客の財布のひもが締まらなければいいが」と話していた。
		社会保険労務士	・計画の見直しを行うか検討する製造業の事業所が出てきそうである。
やや悪くなる		金融業（調査担当）	・中国の景気減速影響が続き、不透明感が強まるとみている。
		不動産業（経営者）	・周囲には、資金を投資にまで向けられず、維持するのに精一杯な事業所が多い。
		不動産業（管理担当）	・取引先の都合で定期管理業務が延期になったり、10月からパートを雇う予定だが、その人件費以上の業務が受注できるかどうか今のところ不明なため、人件費増加分だけ利益が減少する見込みである。
		司法書士	・事前相談というような開発話の芽がないため、これ以上悪くなって欲しくはないが、悪くなるのではないかと。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客が繁忙期に入るため、情報化への投資は減少する。
悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず資金繰りが苦しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の下期の主力製品生産計画が非常に厳しく、当社の生産体制は半減してしまうほどである。
雇用関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・小売関係や食品関係の製造販売、小売、これらは季節変動で、かなり高値になってきている。食べ物については、台風の影響で、少し買い控えもあるかもしれない。ただ、建築関係も災害復旧等に関連するものや、住宅関連の増改築などの求人が出るような動きを示しており、活発さを見せてくるのではないかと。製造関係は自動車関連が、新車などの製造部品、ボディーなどの製造は少し上向きになるのではないかと。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話、新型スマートフォンの買換えにより、下取り検品業務が増えると予測している。
人材派遣会社（支社長）	・人材不足感は変わらないが、Uターン、Iターンのスタッフも目につくようになってきている。タイミングが合えばマッチング率は上がる。年末～年度末の繁忙期に向けて、良い材料と感じる。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今から3か月先の事を考えるが、あまり状況は良くない。
		人材派遣会社（社員）	・当地は紅葉もあるため、取引先のホテル、宿泊施設関係は、これから2か月から年明けくらいまで、稼働率はある程度上がっていく。ただ、当社の個人向けの仕事、個人宅関係の仕事は足踏み状態であり、今後の個人向けの仕事が増えていく見通しは立たない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人誌に常に募集をかけている企業は、あまり応募がなく人手不足が続いている。
		職業安定所（職員）	・ここしばらくは求人数が増加し、求職者数が減少する傾向が続いていたが、求職者が転職に際して慎重になり、求職登録者の滞留傾向が強くなり、約2年ぶりに求職者数が増加している。当地への観光客が減少しており、名刺のご開帳後の収益減の影響が、サービス業では出始めている。また、小売業では、期待されたプレミアム付商品券利用による需要の高まりが見えない等、業種により先行きが不透明な部分もある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を探る製造業では、一部の若手ハイレベル求職者を除き、採用に慎重な姿勢を崩さず、契約、派遣社員に頼る傾向が強い。先行き不透明感が増しており、現状の受注はあるものの、設備投資にも踏み切れない様子が顕著である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・高校生の就職活動が解禁され、企業の採用意欲が、続くかどうか今後の景気を左右するのではないかと。また、非生産部門の採用枠拡大も景気を占う大きな指標となるのではないかと。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年末に向けて各家庭の支出は増加傾向となるため、財布のひもは一層固くなり、消費には結びつかない。
		職業安定所（職員）	・事業縮小予定の事業所が複数ある。多数の離職者が一時的に増加するため、やや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・管内の大手製造メーカーで、小規模だが希望退職者の募集を開始したことから、新規求職者が増加し求人倍率の低下が懸念される。
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)	良くなる	百貨店（営業担当）	・当店特有の事情だが、北陸新幹線及び北関東ラインがつながるなどの条件が変化したことや、店周辺での商業ビルのしゅん工、大型家電の新店などが相次ぐなかで秋実需、クリスマス、年末年始を迎えるため、良くなる。
		スーパー（経営者）	・首相の前向きな発言により良くなる。
		コンビニ（経営者）	・これから秋祭りや運動会などがあるので、良くなる。景気は良い方向に向いている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の政策が当を得ているからである。
		観光名所（職員）	・2か月後の11月は紅葉シーズンとなり1年間で一番旅客が多いので、期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・今月が非常に悪かったため販売量が普通に回るだけでも良くなる。例年、年末から年度末に向かい客の動きが出てくるため、良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔印章〕（経営者）	・プレミアム付商品券が総額で26億円販売され、更に今月も残券の販売があった。使用期限が来年1月までなので、多少期待はできる。一過性のものだとは思いますが、多少なりともプラスになればと考えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・中国やアメリカの状況がやや持ち直してきているので、これから少しずつ良くなっていくような気がする。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・秋晴れや天候の安定で景気も安定基調になり、やや良くなる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年末に向けて文具の繁忙期を迎えるため、やや良くなる。
		百貨店（店長）	・9月に食品フロア及び飲食フロアを改装する効果が見込める。
		コンビニ（経営者）	・年末に向けてキャンペーンが始まる。前年と今年の年末を比べて客の動きがどうなるか分からないが、良くなると期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・店内に冬物が並び、例年より下見客が多めなので、今後に期待している。
		家電量販店（経営企画担当）	・年末商戦に向けて明るさが出てくると期待している。プレミアム付商品券の期限もあり、一定の上積み効果が顕在化するとも考えられる。来年から運用が始まるマイナンバー制度の対応でセキュリティに対する消費者意識の高まりを受けての需要発生にも期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・他社も含めて運送業界、建築業界の景気はオリンピック、東北の復興事業の実施で良くなる。ただし、現状は人手不足やまだ落札されていないため止まっている。一時的にダンプ車、クレーン車、ミキサー車が異常な高値で取引されたことがあるので、今は小康状態で元の市場に落ち着きつつある。将来的には景気は良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・今月の売上がかなり悪いため、2～3か月先は良くなる。11月は学校行事等のケータリング予約が多く入っており、12月のクリスマスも控えているため、今月よりも売上は良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・インバウンド効果はやり方次第で大きな活性化となるが、同業他社でも模索中である。
		一般レストラン（経営者）	・暮れが迫ってきたので忘年会の予約が入り、今よりも大分良くなる。しかし、近隣に大型ホテルが建築されており、ホテルの動きによっては宴会の予約がどのようになるか若干不安である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末に向けて歳暮商戦、忘年会など、店としては収入が増え、お金が動く理由が増えるため、やや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・東京オリンピックまではインバウンドで来客数が増加する見込みで、単価が引き続き好調である。
		旅行代理店（従業員）	・悪いながらも行楽シーズンを迎えるため、団体旅行の問い合わせや予約状況が、週末を中心に好調である。
		旅行代理店（従業員）	・利益は少ないが、販売量は非常に上がってきている。
		旅行代理店（営業担当）	・秋の商品が好調であり、現在の動きが継続する見込みである。
		旅行代理店（販売促進担当）	・11～12月は予約数がかかなり見込まれており、また、インバウンドも順調に推移しているため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・首相の「デフレ脱却はもう目の前だ」という発言と、日銀総裁の最近の経済、物価動向について、日本経済の基礎的条件はしっかりしており、物価の基調も着実に改善していると現行の量的、質的金融緩和の効果を改めて強調したことから、景気は良くなると信じている。
		タクシー運転手	・オフィス街の金融関係を中心とした大企業において、落ち着いた感じを受ける。少々のことでは変化しない。
		通信会社（経営者）	・シニア層がお金を使うことに少しばかり積極的になってきた。ワングレード上の物を買うようになってきている。
		通信会社（管理担当）	・繁忙期である3月までは、現在の状況が続く。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・当社や近隣の状況から良くなる要素はないが、新しいアベノミクスに期待して、やや良くなる。		
設計事務所（所長）	・契約寸前の仕事がこのままの状態とは考えられないので、やや良くなる。		
住宅販売会社（従業員）	・仕入が順調に進めば、今後も落ちることなく推移していく。土地の値上がりや競合他社の増加により大分厳しくなっているのも事実である。今後の対策が必要になる。		
変わらない	商店街（代表者）	・大企業の内部引き締めがなくなり、改善が進めば下部組織まで良くなる。	
	商店街（代表者）	・商店街の物販小売店は、前年同様の売上を作るのに苦戦している店が多い。飲食店については、良いところと悪いところの格差がある。良いところは前年より若干良いような話を聞いているが、すべてが良いというわけではないようである。	
	商店街（代表者）	・今年は天候に左右されることが多い。夏は暑く、秋に入ってから降雨が多くて大変困っている。この状態が続くようだと良くなることはあり得ない。秋のさっぱりとした天候に戻って欲しい。	
	商店街（代表者）	・中国の景気減速の流れがどこまで影響してくるかによる。日本の株価が悪くならないければ、当地域の景況感はそれほど悪くならないが、株価が悪くなると悪化するリスクはある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・プレミアム付商品券の有効期限が11月末までであり、客は かなり使用している様子なので、何か月も今の状態が続くと は思わない。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・消費税が来年から更に上がるので、年末にかけて少しずつ 売れていくのではないかと。商品が売れないと、どうしても価 格が下がり気味になってしまう。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・世の中全体のムードが好景気とは思えないし、目玉商品も 思い当たらない。ただし、テレビは4Kを主にして動き始め ている。やはり、テレビが主力商品にならないとつらいもの がある。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・11月ごろまではこのままでいくと思うが、年末は落ち込み そうである。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・外商部の大型案件がなかなか進まなくなってきた。大 型案件のなかでも比較的値段の安い100~200万円ぐらいの案 件が検討中ということで、なかなか動かない状況に陥ってい る。この辺が動かない限りは景気は良くならない。
		百貨店(売場主任)	・商品の値段が上がっているのに比べ、賃金の伸びが追い付 いていない。また、中国経済の失速が影響し、インバウンド 需要も落ち込んでいく懸念がある。
		百貨店(総務担当)	・消費が進むような大きな要因がなく、引き続き厳しい状況 が続く。年末商戦も不安が多い。
		百貨店(総務担当)	・必要のない商品を購入しない。商品を吟味して購入する動 きは続く。
		百貨店(総務担当)	・株価が上昇に転じるまでは厳しい状況が続く。年末には底 を打ち、上昇に転じるものと考えている。
		百貨店(広報担当)	・現在のインバウンド需要の好調な状況が持続する。
		百貨店(営業担当)	・外国人観光客の購入額が大きく、高級ブランド、化粧品等 が好調な反面、一般客の購入は婦人服、紳士服をはじめ、全 般的に低迷している。
		百貨店(営業担当)	・年々減少傾向の続いているお歳暮ギフトの動向が懸念材料 である。業界全般で早期受注の取組みが促進され、11月の伸 びは期待できる一方、期間を通じては前年に届かない傾向が 続いていることから、今年も同じような状況と推測する。売 上の規模も年末にかけて大きくなるため、今の伸び率を維持 することについて期待するのは難しい。
		百貨店(計画管理担 当)	・これといったトピックがない。良くも悪くも滞留してい る。
		百貨店(副店長)	・来月以降、すぐに大きく変わることはないと思うが、ボー ナス支給を含めた環境の変化等により、年末から年始にかけ ての消費動向に変化の兆しがあれば、身の回りの景気に影響 が出る可能性はある。
		スーパー(販売担当)	・客の買上点数は前年を上回ってきたが、競合との価格競争 などで平均単価が下がっている分、1人当たりの買上額では なかなか前年をクリアできない状況が続いている。
		スーパー(経営者)	・単価が上がり、来客数が減っている状況がずっと続いている 。本来なら単価の上昇に併せて売上も上がるはずだが、近 隣に競合店が出店しているため、その影響でなかなか売上が 上がらない。ただし、10月にプレミアム付商品券の販売があ るため、期待している。
		スーパー(店長)	・客が必要以上の物は買わないことと、ある程度お金に余裕 のある客は良い物を購入するが、売れる絶対数がまだ少な い。また、チラシやスポットで安売りをしながら集客を図っ ているが、それだけで必要以上の物は買わない。来店頻度は 1日に同じ人が2~3回も来るので良い。3か月後も今と変 わらない。
		スーパー(店長)	・使用頻度の高いものについての状況は変わりはないが、果 物などの嗜好品やハイグレード商品に関してはまだ慎重な購 買動向に変更はないため、今後も同じような動向が続く。
		スーパー(仕入担当)	・円安はまだ続いており、消費税が8%に増税されてから1 年が経過したが、商品の値上げが続き、消費はこのまま伸び ていくとは思えない。
		コンビニ(経営者)	・季節も変わり、夏も終わったため来客数は減少し、単価も 低下する。また、近隣で工事があるため、多少は助かるので はないか。
		コンビニ(経営者)	・高付加価値商品の売上は順調に伸びているが、ナショナル ブランド商品の売上はスーパーの連日の特売により減少して いる。今後も同じ傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・客の動きは不思議なほど毎年、毎月、同じような曜日と同じような動きをしている。前年と今年の夏休みやシルバーウィークも同じような動きであり、急に3か月先に客の行動パターンが変わるとは想像できない。
		コンビニ（経営者）	・周りのスタッフの話聞く限り、景気が上昇してるとには思えない。
		コンビニ（経営者）	・2か月後は年末、クリスマスと購買意欲が高まる時期なので、今月のシルバーウィークと同等の集客ができると考えている。ただし、毎年、客単価が少しずつ下がっているため、末端では景気はまだ回復しているとは言えない。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量のトレンドから、前年並みに推移すると予測される。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数が向上するような兆しやきっかけも見当たらない。厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・市場が良くなる材料が不足していることと、アパレル業界全体の沈滞ムードから抜け出せないため、現状と変わらず厳しい状況が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・7月からの売上減少の傾向をみると、客の所得格差が広がっているようである。9月から販売されたプレミアム付商品券の使い方をみても、使えるお金のある客とそうでない客がはっきりしており、これから先の景気回復はかなり厳しいものがあるのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・客層は60歳代が中心であり、買物に慎重になっていることが感じられる。売出しでの衝動買いをせず、来客数は変わらないが、購買までの接客に時間がかかる。
		衣料品専門店（経営者）	・当地域ではプレミアム付商品券が発売され、大型店の効果はあるようだが、一般の中小業者の売上には反映されていない。3割が小さな店での専用券になっているが、客がそれを先に使いたがる傾向にある。今後も様々な動きがあると思うので、様子をみたい。
		衣料品専門店（統括）	・低所得で、低価格の物を購入する客の活性化がない限り、大きく反映するとは思わない。
		家電量販店（店員）	・経済が右肩下がりになりつつある傾向である。
		家電量販店（統括）	・家電の消費は年末にかけて前年並みか5%減少する。ただし、気温の低下が異常であれば、冬物需要が売上をけん引するが、エアコンは夏の猛暑の影響で先食い状態のため懸念材料である。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。来年の6月ごろまでは、こうした状況が続くのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売台数は落ち込んでいるものの、サービス部門が良くなっているので、総売上は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が少なく、整備の単価も値切られるようになってきている。
		乗用車販売店（渉外担当）	・法人需要はまずまずだが、個人消費が良くない。10月に東京モーターショーが開催され、新型車発表もあるので期待している。ただし、ドイツの自動車メーカーの排出ガス規制不正問題の影響も考えられるので、変わらないとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・中国などの世界的な景気減速感の影響が、日本国内にどこまでマインドを含めて影響するかで、今後の動向に変化がある。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・やはり海の様子がおかしいのではないかと。今後も現況が続くと深刻である。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末には海外を含めて、さすがに盛り上がると思うが、前年比で回復に至る材料は今のところ見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・比較的好調な理由の1つに地域発行のプレミアム付商品券の影響があると考えている。この影響は少しずつ薄れていくので、何か月かすると落ち着いてくる。
		高級レストラン（副支配人）	・法人宴会の受注状況から判断し、変わらない。
		高級レストラン（仕入担当）	・円安等による食材の値上げが続いており、一部販売単価を上げたものもあるが、一般的に値上げできるほどの勢いがまだない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気は上向いたりしているが人件費等が上がっている分、経営が良くなる。また、物価の上昇や円安で輸入品が上がっているため数字は良くなるが、実際は全然変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・今月も仕入単価の上昇があり、これからは上がる要素は大である。相変わらず人手不足は続いており、募集にかかる経費も増大している。また、時給も10月から上がるので、売上は増加するが経費も増えるので、利益的には変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・全産業で仕事が結構あるようで、人手不足ほどの職種にもあるようである。このままいけばある程度の景気は維持できる。景気対策も功を奏してくる。
		一般レストラン（経営者）	・実際の景気は政府が言っているように良くなっているとは思えない。ただし、大企業や観光地及び観光業に関する業態に限り、円安効果での外国人旅行客の増加に伴い、潤っているように感じる。
		一般レストラン（スタッフ）	・東京は様々などころでお金をかけて上がっており、東京だけが良いが、自然災害などいつくるか分からないので何とも言えない。経費のかかるものが多く、良くはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・トップシーズンということもあり、宿泊の先々の予約は順調に推移しているが、婚礼、宴会の動きは相変わらず悪く、また、競合も増えており、厳しい状況は変わっていない。食材費などの高騰も影響してきており、収益を圧迫している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・シルバーウィークで需要が高かったが、今後は10月の行楽シーズンになるので、横ばいと考えている。
		都市型ホテル（総務担当）	・売上や来客数はやや増加傾向にあるが、材料費や人件費の値上がりによるコストアップ要因も多いため、変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせ等はそこそこ来ているが、決定という段階までにはなかなかいかないのが、天候等にもよるが、景気はこれから良くなるのが悪くなるのか、あまりはっきりしない。
		旅行代理店（従業員）	・前年比での進捗が100%を割っている。
		旅行代理店（従業員）	・変わる要素が見当たらない。
		タクシー運転手	・夏休みが終わり年末に向かうが、夏休みで財布のひもが結構緩んだ分、これから慎重にひもを締めて、年末年始に向けていこうという雰囲気が見られる。
		タクシー運転手	・ここ数か月、朝夕の通勤時間帯の利用が増えており、この状況はまだ続きそうである。いまだに深夜の利用があまり良くないのは、終電後まで飲み歩く客がいらないということで、遅くまで営業している店が減っている。
		タクシー運転手	・良い材料が見当たらない。
		タクシー（経営者）	・消費税増税や世界経済が不安定な状況が続き、財布のひもが固くなっていくと考えられる。
		通信会社（経営者）	・新規インターネット配信サービスの開始による影響は現状不透明である。今後、仮想移動体通信事業等の新サービス追加により、下支えを狙いたい。
		通信会社（管理担当）	・世界最大級の映像配信サービス会社の配信系映像サービスの参入により、新規加入の伸びはあまり期待できない。通信系、主に携帯電話のサービスの充実により純減を回避している状況で、守りの時期といえる。
		通信会社（営業担当）	・良くなるには客の収入が増えるか、当社のサービスが価格面ではなく、別の付加価値を客に提供することが必要であり、少し時間を要する。
		通信会社（営業担当）	・単価、契約数共にここ数か月間大きな変化はなく、引き続き横ばいの状況は続く。
		通信会社（局長）	・新サービスを展開する予定もあるが、最大の起点は来季の電力小売り自由化により通信とのセット販売が可能になるタイミングで競争も激しくなるが、客の心理的な動きによる購買マインドがどうなるかがポイントと考えている。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料は見当たらないが、大きく悪化することもないだろうという不思議な安心感が存在していることもまた事実である。
		通信会社（総務担当）	・景気回復の好材料が現状では望めない。
		通信会社（経営企画担当）	・客の案件量に変化がない。
		ゴルフ場（支配人）	・予約状況から多少の空きはあるものの、例年並みの来場者を予測している。
		パチンコ店（経営者）	・今があまり良くない状態なので、この先は良くなるとしたいが、なかなか厳しい。2か月先の11月になるとパチンコ台の規制で新しい機械が出てくるが、その機械が客の興味に合うか難しいところもあるので、現状維持がやっとではないか。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・年末に向けて有力な催事を誘致しており、国内の客は堅調に会場するとみている。米国の利上げや中国経済の動向等で海外からの客への影響が懸念される。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・おそらく同じ推移をたどり、全般的に変化はないと考えている。マイナス移行の見通しのなかで考えると、逆に同水準を維持できるだけ良い。年末消費にもやや期待が持てるかもしれない。
		設計事務所（経営者）	・新規プロジェクトの相談はあるが、具体的に動き出す様子が見えない。
		設計事務所（経営者）	・現在の低迷状況から抜け出せるような要因が見当たらない。しかし、今以上に悪くなることも考えにくい。しばらく我慢の季節が続くそうである。
		設計事務所（職員）	・いずれの方向性にも傾く材料が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ユーザーが大きく動く材料はなく、客が増えておらず、回復の見込みは少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・都心の住宅価格が上昇しすぎているため、取引にやや慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・情報量が例年どおりである。
		住宅販売会社（従業員）	・建築費が高止まりしているなか、土地所有者層の動きが鈍い状態が続く。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・仕事量そのものは繁忙期へ向かうことから改善されるが、材料のなかには販売単価が落ちている物もあるので、売上増には結び付かない。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・給料などは現状のままだとみているが、株価や世の中の雰囲気は、これから悪くなりそうである。それによって景気も良くならずに、悪くなっていくのではないかと心配している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・大型連休や移転を機に、社員用のお茶の削減が頻繁に発生してきている。お茶やコーヒーなどは、来客用の費用のみという会社が増えてきている。
		百貨店（総務担当）	・経営指標などからそれほど悪くはなく、変わらないと基本的には思っているが、最近の株価下落、中国の問題、ドイツの自動車メーカーの信用失墜等の問題があり、全体的に景気は下り坂に陥ってしまう可能性が十分あるので、やや悪くなる。
		百貨店（広報担当）	・これまで様々な売上対策は行っているものの、いずれも一過性のものでその後の売上の起爆剤とはなっていない。北海道物産展のようにインパクトのある催事では極端に良い売上を達成するが、そこから継続して定価品売上へとはつながらない。これからもしばらく消費の二極化が続くそうだが、株価が2万円を下回ったまま安定せず、頼みとしている高額所得者層の資産効果も薄れ、購買動機的好転にも結び付きそうにない。
		百貨店（営業担当）	・婦人服以外の価格の上昇を客も見据えている。地方の百貨店にとって厳しい状況は当面続く。
		百貨店（営業担当）	・消費税免税制度改正によるインバウンド効果は10月で1年がたつが、都市部におけるけた違いの増収はなくなり、郊外、地方は現状維持が精一杯である。
		百貨店（販売促進担当）	・前年の消費税増税による影響がほぼなくなり、外国人売上の伸び以外にプラスの要素がみつけれない状況で、中国発の世界的な株安など不安材料が多い。
		百貨店（販売促進担当）	・都心店にはまだ外国人旅行者によるインバウンド需要の好影響がみられるが、郊外店ではインバウンド需要への期待はできないうえに、食料品の値上げや中国経済の失速といったマイナス要因もあり、客は消費に対して慎重になっている。
		百貨店（営業企画担当）	・中国経済が不透明であることに加え、国内も株価が2万円を割ってから上昇の気配がみられない。また、ドイツの自動車メーカーの不祥事についても、社会不安につながると考えている。
		スーパー（経営者）	・株価が上がってこないため、やや悪くなる。
		スーパー（店長）	・来客数減が最大の原因である。また、単価は上昇気味だが、競合他社やインターネットスーパー、カード決済などの利便性で大きく差が出る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・中国の経済を受けて株価の変動が激しいなかで、可処分所得が本当に増えているのかという部分において、旅行やIT関係については若干伸びるが、当店のようスーパーで販売している身の回り、頻度性の高い物については、財布のひもが段々と固くなってきているような感じがしている。
		スーパー（営業担当）	・中国から端を発した世界同時株安、アメリカの利上げの問題、更に2年後に消費税が10%へと増税となるという状況が世界や日本国内に様々な形で重しになってきており、将来的な不安が非常に高まっている。
		コンビニ（経営者）	・天候に左右され、不透明な部分がとても多い。
		コンビニ（経営者）	・購買力が下がってきている。
		コンビニ（経営者）	・近々、競合店が出店する予定なので、その影響で良くはならない。
		コンビニ（経営者）	・買い控えというより持っている物が少ないのではないかとこの気がする。
		衣料品専門店（店長）	・平均単価が下がり始めている。価格の安い物に流れる傾向にあり、デフレ時期に似た状況になってきている。コストは上がってきているが、売価に反映できる状況ではない。
		乗用車販売店（総務担当）	・整備需要の落ち込みが見込まれるため、若干の売上減が予想される。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界においては、省エネ住宅に関するポイント制度による需要の先食い起きており、今後、大型工事を中心に受注件数の伸び悩みが懸念される。
		住関連専門店（統括）	・景気が上向き要素がこのところ見当たらず、買い控えが進んでいる。売上もすぐには伸びてこないのではないかとこの気がする。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・年末は売上が大きいですが、年々盛り上がり小さくなってきている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・客の様子をみていると、無駄な物や余計な物は買わないような気がするので、3か月先はもっと締まるのではないかとこの思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	・中国経済の先行きは非常に不安があり、アメリカの金融政策も何らかの形で影響し、日本経済も悪くなっていくのではないかとこの気がする。
		タクシー（団体役員）	・特に夜間の街中に人出、活気がみられない。
		通信会社（経営者）	・中国の株価低迷で世界的に景気悪化の懸念があり、家庭の出費を引き締める可能性がある。
		通信会社（社員）	・加入数字は堅調に推移しているが、解約も増加している。提供するサービスメニューが今後増える予定であり、数字が大きく減少することはないが、解約防止がキーポイントとなる。しかしながら解約防止の決定打がみえず、やや不安を感じている。
		通信会社（営業担当）	・世界的な経済の冷え込みが消費意欲を減退させていくと懸念している。
		ゴルフ場（従業員）	・更なる高齢化社会に向けて、これからの日本のあり方を真剣に考える時ではないかとこの気がする。
		ゴルフ場（支配人）	・多くのプレイヤーはサラリーマンであり、今後、実質所得が増え、ゴルフに対する魅力を業界としてアピールできてプレイヤーが増えていかない限り、特に2～3か月先は悪くなる。
		美容室（経営者）	・プレミアム付商品券が発売された割に、来店サイクルが鈍っている。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	・保護者との面談等でよく言われるのは、物価が少し上昇しており、特に食料品などを買ってしまつと、家計が厳しくなるとのことで、塾に対してもより費用の安いところに移る傾向が多少ある。
		その他サービス [福祉輸送]（経営者）	・受注残が減っているということは2～3か月後の登録量や売上量が下がることを意味している。年末に予定されている機能が増した新型車の人気が出ることを望んでいる。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	・新規問い合わせなどの件数が極端に落ち込んでいる。
		設計事務所（経営者）	・入札による仕事、業務が多いため、なかなか良い入札物件がなく、仕事が取れないため、非常に悪い。民間の仕事にチャレンジし頑張っているが、先がみえない。
		設計事務所（所長）	・9月で上期が終わるが、受注達成率では前年比40%を切っている。下期に期待したいところだが、今のところ、特に民間では相談すらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・どうしても都心や開発区域内の集中型の仕事が多いということと、東日本大震災の地域もそうだが、将来的に景気が良くなるかという非常に難しい。土地の売買がもっと多くなって建物等の建て直しをしたり、新築等の物件がないとなかなか難しい。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・9月はシルバーウィークで休みが多いため、人通りがなく街が静かである。これほど静かだと商売にならないほどで、来客数、売上高共に前年より下がっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・近隣に大型家具店がオープンしたので、これから段々と悪くなっていく。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・現政権に対する不平不満がかなり出ると思う。景気自体が良くなる材料は1つもないので、何も進めようとしないと、世の中はどんどん悪くなる。
	住宅販売会社（経営者）	・中小企業の景気が良くなって、一般の所得が増えない限り、住宅は売れない。住宅に関しては免税にしても良いのではないか。住宅が売れば経済波及効果がある。公共工事は工事原価の見直しをしてもらわないと防災工事なども進まない。	
企業 動向 関連  (南関東)	良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年間で最も繁忙期を迎えるため、当社特有の状況である。この時期を除くと全体に下降線をたどる。
		建設業（従業員）	・今後3か月間の工事の予定が一杯なので、良くなる。
	やや良くなる	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・年末に向けて仕事量が増える予定があり、人員確保に苦戦している状況から、良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・やや良くなると信じて経営していかないと気が折れそうになる。努力しているからきっと良くなる。
		建設業（営業担当）	・オリンピック招致やリニアの決定に伴い、それらに付随する仕事が聞こえるようになっている。現在でも各大手企業や福祉施設、教育施設の設備投資の話が多くあり、微差ではあるが日々景気が上がっている。
		輸送業（経営者）	・景気は良くなるわけではなく、良くなってほしいという期待を込めてのやや良くなるである。
		不動産業（総務担当）	・所有ビルの空室率が改善され、収益をあげるには賃貸料の値上げが必要だが、大きな期待はかけられない。
		税理士	・アメリカの景気が良く、日本車が売れている。その一方で、中国は株安で経済が減速しており、今後はどうなるか分からない。日本国内はアベノミクスが景気を引っ張っており、円安効果などもあるが、少し良くなるのではないか。
	変わらない	税理士	・マイナンバー制度関連の消費が年内は順調に増える。衣類も流行が前年と変わり、消費に良い材料である。
		食料品製造業（経営者）	・良くなりそうに感じるが実需につながらない状況は、このまま続く。
		食料品製造業（経営者）	・個人消費が伸びる要素が見当たらない。
		食料品製造業（営業統括）	・マイナンバー制度導入により、どのように消費に影響があるか不透明である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・客先の多くが当社と同じようにシルバーウィーク後、物が動かないと言っている。
出版・印刷・同関連産業（所長）		・年末の繁忙時期までは、現状と変わらず低調で推移する。	
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		・メインで取引をしている問屋への支払額が例年並みである。また、個人で来店する客も例年並みの数字ができていないので、変わらない。当社は見込で仕入をしておらず、注文が発生してから問屋へ発注しているので、問屋への支払がその時発生した需要となるので、例年並みの見通しである。	
出版・印刷・同関連産業（総務担当）		・何をしても景気が良い方向に向いていると感じることがない。	
化学工業（従業員）		・年末は休みも多く、客先からの受注が増加することはなさそうである。大きく変わることは期待できない。	
プラスチック製品製造業（経営者）		・アベノミクスの第3の矢の効果が出てくるのは、まだ先だと思っているので、景気はすぐに変わらない。	
その他製造業〔鞆〕（経営者）		・安心した安定という状況でいくのではないか。	
建設業（経営者）	・中小企業対策は十分に実施されていない。		
建設業（経営者）	・消費税増税は先送りしてほしい。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・日経平均株価や中国の問題などで少し低迷するのではないが、先行きが不透明である。
		建設業（経理担当）	・都内の建設業者は仕事が多く、仕事を選別して受注しているようだが、都心を離れた当地域では工事案件がめっきり少なくなっている。低価格での受注はいまだに続き、これからはしばらく好転の見込みも望めない。
		輸送業（経営者）	・燃料価格が下落傾向にありプラス材料ではあるが、近年の年末における取扱量の特需は望めず、現状が続くものと思われる。
		輸送業（経営者）	・荷主の業種によるが、落ち込みの大きい業種は相当な下落率になっている。
		通信業（広報担当）	・中国などの景気減速の影響をしばらくは受ける。
		金融業（統括）	・社会情勢も取引先のマインドもそれほどプラスに動いておらず、不安定要素が強い。
		金融業（従業員）	・年初からの業況の改善傾向が弱まり、取引先の多くの業種で横ばい状態となっている。売上を確保するために、利幅が小さい仕事に対応せざるを得ないとの声も聞かれる。
		金融業（支店長）	・企業業績は悪いわけではなく、一過性の要因とみる傾向が多い。
		金融業（役員）	・景気対策については出尽くした感があり、以前のような期待感に乏しい。急激な悪化はないだろうが、上向くとも思えない。
		不動産業（経営者）	・9月に入り、法人の動きが若干あったが、契約件数の伸びがない。
		不動産業（経営者）	・特徴のある店、若い人向けの店ではにぎわいがあり、消費意欲はまだ高い。
		広告代理店（従業員）	・受注量、売上額共に前年と変わらず推移している。
		社会保険労務士	・良くなるという要素が見当たらない。
		経営コンサルタント	・駅前商店街の飲食店店主は、「当店のような店は、パートなしには成り立たない。同業者から募集してもパートの応募がないという話をしきりに聞くので、辞められては困ると思いい、先般賃上げした。何とか頑張ってもらっているが、人手不足は非常に心配である。当然ながら、零細店の人件費の上昇は経営的にも厳しい。」と話している。
		経営コンサルタント	・変化する要素が見つからない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・営業活動ならびに人手不足を解消しなければならないが、難しい状況はしばらく続く。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・現状のままでは業況は変わらないので、対策を検討中である。		
やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・年末年始にかけて、当てにしていた来年3月発売予定の新企画が先送りになり、従来品の受注も減少気味で資金繰りに影響が出そうと心配である。
		金属製品製造業（経営者）	・中国経済はまだ底がみえていないため、まだ下がると思う。その影響を受け、新興国向けの受注は減るように感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・以前から中国の景気は悪いと言われていたが、ここへきてははっきりとしてきたため、その影響がどのように出るかが心配である。あまり良い影響はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合い、購入の紹介が1けた台に落ち込んでいるので、良くなる見込みはない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・景気の後退感が広まり、在庫調整等で更に厳しくなる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・世の中の雰囲気とは逆で、美容業ではあまり良い話がでてこない。人手不足、来店周期の長期化などマイナスの話題が多い。
		輸送業（経営者）	・現状では景気が良くなるような兆しが一向にみえてこないため、あまり期待はできない。
		輸送業（総務担当）	・年度後半の出荷計画は、鉄鋼、住宅メーカー共に国内出荷は減少傾向で、当分この状態が続く。
		輸送業（総務担当）	・売上が伸び悩む状況が続くなか、人件費の上昇とマイナンバー制度への対応など管理面のコスト増が、今後収益面に影響しそうである。
		金融業（営業担当）	・特に、製造業の受注予想が減少している。不動産業は都外では停滞傾向にある。株価も不安定で今後の消費も抑えられるのではないかと。建設業も大手では良くなっているが、中小企業までには利益が落ちてこない等、総合して悪化傾向ではないか。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・安全保障関連法案、東京オリンピック問題などによる政府への不満と支持率低下が気になるため、やや悪くなる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金が900円台になったが、既存の契約金額は上がらないので、コストアップにより収益は悪くなる。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・中国経済の下降やアメリカの利上げのうわさなど、大手取引先も発注を控えている様子で、良くなる要素がない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・中国経済や難民問題によるヨーロッパ経済の落ち込みで、やや悪くなる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・得意先の発注予定はこの先あまりないとのことなので、営業での仕事確保が大変である。
		広告代理店（経営者）	・提案はしているものの、前年受注した案件の欠損分の回復のめどが全く立っていない。
雇用 関連  (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・採用数が増加していることから、良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向け短期の求人数は増えてくるが、採用に苦戦するため、受注増がそのまま売上増には結び付かない。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法改正の影響により利用企業が増えると想定されるため、やや良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年末に向け、ボーナス商戦での短期採用が見込める。長期雇用については、労働者派遣法改正にかかわる影響がどのように出るかが未知数である。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣の求人数は横ばいだが、直接雇用の案件が増加傾向にある。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・10～11月は企業で人が動く時期という認識があるので、これからの2か月間は良くなる。求人数がかなり増えてくることが予想される。	
	職業安定所（職員）	・最近、求人倍率が若干上がってきている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・採用市場やキャリア教育市場は、形態を変えて進化していくとみている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・経営者と話をしたが、中国市場が非常に不透明であり、アメリカも大統領選挙が終わるまではどうなるかわからないと言う人が多く、あまり良い状況はない。
		人材派遣会社（社員）	・国内では海外情勢の不安等も重なり、株価が下落している。現在では大きく企業活動に影響はしていないものの、このまま不安定であれば、国内にも影響を及ぼす可能性がある。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復の要因が見当たらないため、変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は増加しているが、求職者が求人数と同様に増加していない。そのため、なかなかマッチングに結び付かず、大きく景気が回復するほどの右肩上がりの推移は見込めない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・受注が増えるような話も聞こえてこないし、周辺で景気が良くなる要素もみつからない。
		職業安定所（職員）	・8月の新規求人数の増加幅が前月に比べ縮小した。また、卸売、小売業の求人数が前年同月比マイナスに転じている。
職業安定所（職員）		・採用者数の増加の兆しがみられない。	
民間職業紹介機関（経営者）		・求人数は横ばいである。	
民間職業紹介機関（経営者）		・グローバルに様々な展開をしているが、大きな波を読むのが難しく、思い切った決断ができない。小出しの感はあるが、ベースの方向性は変わっておらず、開発領域の人材は常に求められている。	
民間職業紹介機関（職員）		・企業の採用ニーズは引き続き堅調なため、変わらない。	
学校〔大学〕（就職担当）	・環境面でいえば、まだ台風の影響等が考えられる。		
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・10～12月の増員や新規の募集計画が今のところわずか4件しかない。通常20～30件なので、あり得ない。現時点でこのような状況なので、おそらく相当悪くなる。何とかばん回ししないと大変なことになる。
		職業安定所（職員）	・正社員の新規求人数も前年同月比18.4%減と減少しているため、やや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・中国の景気減速をはじめ、海外景気への先行き不安が強くなっていることから、今後、国内景気への影響も想定され、企業の採用活動にも影響が出てくる懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

5. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連  (東海)	良くなる	百貨店（販売促進担当） スーパー（販売担当）	・今後モインバウンドが売上をけん引していくと予想している。 ・これから寒くなるにつれて食欲も増す。鍋物用の食材が売れ始めると購入点数が増える。懸念は、足元の野菜相場が高いことである。
	やや良くなる	商店街（代表者） 商店街（代表者） スーパー（店長） スーパー（支店長） スーパー（販売担当） 衣料品専門店（販売企画担当） 衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（従業員） 住関連専門店（営業担当） その他専門店〔貴金属〕（営業担当） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（従業員） タクシー運転手 通信会社（営業担当） 美容室（経営者） その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・客の求める商品に対しては購買意欲はみられるので、売上増加につながっていく。 ・季節が変わり寒くなるにつれて、多少は動きが出てくる。 ・この1年にわたって、徐々に良くなっていることを考えると、先行きも悪くなるとは考えられない。 ・アベノミクスの第2弾への期待と共に、中国経済の減速を契機とする国内産業の再起に期待する。 ・年末に向けては、ボーナス支給も見込まれ購買力も高まる。 ・日本製の商品が売れており、その商品数も増えてきている。 ・クリスマス等、年末商戦も控えているため、現在よりも多少は景気も回復すると思われる。 ・このままの状態が続くとは思えない。10～11月は客の動きも変わりそうである。 ・大きな流れでみると、良くなってきている。古い車や趣味性の高い車の値段が高くなってきている。中古車市場としては、景気は良くなっていく。 ・12月に待望のフルモデルチェンジを控えている車種があり、予約も含めて、増加が期待できる。 ・公共工事が減少しているが、住宅のリフォーム関係や住宅以外の商業施設、設備工事等についても大規模改修等が増えている。消費税増税前の駆け込み需要が今後は見込める。 ・年末に向けて購買意欲が高まるように感じる。宝飾品に関しては、クリスマスプレゼント等に関する動きがある。 ・秋の行楽シーズンが本格化し、客の動きが活発になってくる。 ・年末年始に向けての需要の獲得に期待している。 ・インバウンドの増加が止まらない。都市部のホテル客の3割が外国人ということで、週末、連休を中心にホテルの予約がとれない状況が続いている。10～11月の連休も宿泊料が高騰しつつも満室状態で、それでも更に問い合わせが続いている。 ・11～12月になると、寒くなりボーナスシーズンでもあるので、もう少し良くなると期待している。 ・企業の設備投資と、共同商品の好調さは今後も続く見込みである。 ・年末も近づいており、パーマをかけたたりさっぱりと正月を迎えようという客の来店を期待する。 ・具体的な根拠はないが、これほどの停滞はいつまでも続かないものと見込む。
	変わらない	商店街（代表者） 商店街（代表者） 商店街（代表者） 商店街（代表者） 一般小売店〔結納品〕（経営者） 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） 一般小売店〔土産〕（経営者）	・中国の株価下落やドイツの自動車メーカーの問題があるが、これからの日本は、東京オリンピックまでは良い景気が続く。 ・今後2～3か月は、売上が増加する時期であるが、ぜいたく品までは金が回らない状況から、あまり今と変わらずに推移をする。様々な物価が上昇し家計を圧迫するなかで、生活必需品への支出割合が増えている。 ・感覚としては横ばいであるが、底打ち感が出てきている。 ・今の状況よりも悪くなることはないかと期待している。 ・伊勢志摩サミットで地域には活気が出ると思うが、小売業までの波及は難しい。 ・日本国内だけでは対応しきれない様々な課題があり、難しい時代である。 ・伊勢志摩サミットの知名度アップを、地域経済でもどう実感できるように活用するかが決め手になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・当分はこのままの状態が続くと思われる。良くなる要因が見つからない。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・街中での外食需要は、まだ回復していない。
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・過ごしやすい季節になってきたので、9月末には多少は来客数増えていると感じるが、大きな期待はできない。院外処方箋は、医者のお休みが終わり非常に忙しい。ただし、地方の経済は落ち込んだままで、景気が上向くのはまだまだ先になる。
		一般小売店〔自然食品〕 (経営者)	・客には、購買を控えている様子がかがえる。この先も堅実な姿勢が続く。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・2～3か月先の業況は、現状と変わらない。自分に対する消費は増えているが、付き合いを広げたり、人に何かをプレゼントするために使える金は、地方ではそれほど増えていない。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・当地の観光需要は、遷宮に合わせて20年周期の波が明確にあるが、今年は、前年のバスツアー料金の一斉大幅値上げによるツアー客激減からの回復も見込まれ、下り坂が続くなかでも、一旦は踊り場を迎える。
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・現状の販売動向からは、3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・米国の利上げ、中国経済の動向等、不透明な部分が多いので、今後どうなるかわからないというのが現状である。
		百貨店(売場主任)	・これから徐々に寒くなってくると、冬物を目当ての来客数が増加するが、まず服を買ってそれから靴という感じになる。客足は増えるかもしれないが、まだしばらくは厳しい時期が続く。
		百貨店(売場主任)	・売場改装等の集客の目玉はあるが、効果は一過性である。購買意欲を継続させるような新しい要因は見当たらず、このままの状況が続く。
		百貨店(企画担当)	・売上をけん引しているのは、現状は富裕層に支えられた輸入品を中心とする高額品で、一般層の購買動向は今一つである。株価も不安定となっており、今後も引き続き高額品が伸びるとは思えない。
		百貨店(経理担当)	・景気は、7～8月には回復したかと感じたが、9月以降はあまり芳しくない状況が続いている。
		百貨店(経理担当)	・中国経済の減速や株価の低迷は、我が国の景気悪化を招くほどのマイナス材料にはならないと考えるが、一方で景気が更に上向くようなプラス材料も見当たらず、せいぜい現状維持程度で推移すると考える。
		百貨店(経理担当)	・免税カウンターを設置するため、インバウンド需要の喚起に期待をしたい。
		百貨店(経営企画担当)	・免税制度の改正から10月で一回りで、売上高の底上げという観点では寄与が小さくなる。株安等の急激な環境の変動があれば、消費に冷や水を浴びせかねない。
		百貨店(販売担当)	・ボーナス支給や贈答シーズンを控え、事業者としては、購買促進策等のテコ入れを実施する。しかし、特に地方の一般家庭に関しては、国や自治体が生活者の生活防衛意識の変化を促すくらい安心材料を提供しない限り、停滞状況からの改善は見込めない。
		百貨店(販売担当)	・客の購買意欲は高いものの、低中価格帯商品が中心の購入状況をみると、先行きも大きく変わることは期待はできない。
		スーパー(経営者)	・客足の伸び悩みに加え、天候不良や災害等で生鮮品の価格が急騰する等、この先も天候に関して不安が残る。
		スーパー(店長)	・昔から食品は景気に比較的左右されない商品といわれているが、食品スーパーは、むしろ景気が悪い時でも恵まれている業態である。
		スーパー(店長)	・商品の値上げが続く一方で自然災害も発生し、物価が上昇している。景気をけん引するような商品が登場しなければ、あまり大きく改善される見込みはない。
		スーパー(店員)	・限られた商品しか購入されない状況がずっと続いている。景気が上向いていくような状況とは、全く感じられない。
		スーパー(販売促進担当)	・客の動きには変わりがないため、今までと変わらない数字での推移となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品開発担当）	・現状からの見込みでは、乗客数は前年実績を割る可能性が高い。一方、客単価は順調に推移すると思われる。売上、利益はやや好調ではあるが、乗客数が伸び悩んでいるので、現状とさほど変わらないと見込む。
		スーパー（営業企画）	・中国の経済情勢の不透明感と、原料費価格の高騰によるメーカーの値上げ要請等はあるが、短期的には大きな消費動向への影響はない。
		コンビニ（エリア担当）	・キャンペーンや新商品の効果で客単価が改善し、売上は前年実績をクリアしている。この先もしばらくは企画・新商品頼みの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が上向きようなプラス材料が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・今月と変わらない状況が、当面は続くと思われる。
		コンビニ（店長）	・客の買物の仕方には特に変化はなく、これからも特に変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	・客は、一部の高付加価値商品への反応もあるものの、安価な商品あるいはセール品を購入しようという意識が強い。節約志向のため、ふだん購入する商品に関しては単価が上がりにくい。当面はこのような動きが続く。
		衣料品専門店（経営者）	・購入予算を抑える客が多くなってきている。冬物商品は単価が高いので、冬物を購入する客としない客では、客単価が大きく変わってくる。
		家電量販店（店員）	・特に人気を呼びそうな商品がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・株価の下落により景気が悪化すると思ったが、今のところ目にみえる影響は感じられない。しかし、良くなる材料も見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・国の景気対策への期待感は薄れ、現状の消費スタイルへの慣れも出てきている。一般家庭が支出を抑える傾向は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車業界では東京モーターショーによる需要の盛り上がり期待する面もあるが、直接的な効果は少ないと認識している。
		乗用車販売店（従業員）	・特に好材料もなく客の購買意欲も低いので、しばらくは横ばいと感じる。ドイツの自動車メーカーでディーゼル車が問題となっているが、国産車はガソリン車、ハイブリッド車もあるので、特に心配はしていない。客との話でも、国内ではディーゼルエンジンの乗用車が少ないので、あまり身近に感じないようである。例年これからの時期は、販売量、工場への在庫量共に減るので、少ない客をいかに逃さないかが重要になる。
		乗用車販売店（従業員）	・年末にかけて、ハイブリッド車種のモデルチェンジが予定されている。最近では記者発表前に受注活動がどれだけ盛り上がりを見せるかが非常に大切になっている。客の関心が高い時期となるので、市場の盛り上がりには期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	・この先すぐに景気が良くなる要因があるとは思えない。この状況で消費税率が再び上がると、更に厳しくなり一層景気は悪くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・世界的に景気の先行きには不透明感があり、消費者も大きな買物には慎重になってきている。
		乗用車販売店（経理担当）	・年末発売予定の新型車種への期待感はあるが、それ以外はあまり期待できない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・良くなるという要因も、悪くなるという要因も見当たらない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・活字離れの傾向もあり、書籍やコミックの売上が減少しているため、文具の売場を増やし何とか売上を維持している状態である。書籍販売だけでは厳しい状況が続く。
		高級レストラン（役員）	・例年、そろそろ年末年始の宴会予約が動き出す時期ではあるが、今年はまだ動きが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。生鮮食料品に関しては、もともと品薄状態であるが、風水害等で悪い状況が更に続く。
		スナック（経営者）	・客から高齢となった親の介護の話を目にすることが多くなっている。客は皆疲れた様子で、この先も期待はできない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・大型連休で社会経済のペースが変わり、今一つ流れに乗れない雰囲気がある。
		観光型ホテル（販売担当）	・今後1～2か月は現状と同様で、一般宴会において前年割れが続く見込みとなっており、それによって全体を押し下げたため、良くない状況としては先行きも変わらない。
		都市型ホテル（支配人）	・現状と大きく変わらないが、中国からのインバンド需要はやや弱くなっている様子である。
		都市型ホテル（営業担当）	・客先の業界によって利用頻度に差が出てきている。全体としては変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・特に大きな災害が起きなければ、景気はやや上向く。
		旅行代理店（経営者）	・マイナンバー制度開始の心理的な影響、中国景気等の不透明感が強まるなかでの株価の推移、少子高齢化による購買力の縮小等が懸念される。大型スーパーの撤退や合併が実施され、実態としてもムードとしても一層落ち込むが、インバウンド頼みながらも、そこそこの売上を確保できているので、景気は下降傾向ではあるが横ばいと思われる。
		旅行代理店（経営者）	・個人客の動きの鈍い状態が相変わらず続いている。前年4月の消費税増税の影響が、ボディブローのように効いている。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良くなる要素は何もなく、現状のままである。旅行業は天候にかなり左右されるので、好天が続くことを期待している。
		タクシー運転手	・繁華街の人出が少ない。人が出てくれば売上も増加してくるが、とにかく人出が少ない。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けて多少は景気も上向く時期とは思うが、政治、経済共に先行きが見通しづらく、当面は今の状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・安価な商品への流れていく傾向が続いている。
		ゴルフ場（企画担当）	・最近の来客数は、景気による変動はあまりないと感じる。天候の良し悪しで客の動きは変わるが、2～3か月前においても入場者数の変動はそれほどないと考えている。
		美容室（経営者）	・明るいニュースや話題がなく、客には購買意欲がみられない。
		美顔美容室（経営者）	・12月までホームケアキャンペーンが続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・グループホーム等の入所希望者は増加しているが、職員が不足している。特に重度化、高齢化していく利用者に対応できる人材の採用が難しい。利用者数の増加に対応できない状態が続いていく。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・年末にかけて介護用品等の販売量増加は見込めるが、それ以外の例年と異なる特別な要素は見込めない。
		設計事務所（経営者）	・以前は法人案件が個人住宅案件よりも圧倒的に多かったが、企業案件が減り個人案件が伸びている。全体としては、これまでとあまり変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・先行きに大きく変わる要素が見受けられない。
		住宅販売会社（従業員）	・下半期の決算セールが終わり、年末に向けて客足が遠のく例年通りの動きとなる。9月の大型連休も不発であったので、その時の結果が関係する時期として例年通りとなる。特に起爆剤となる材料もないため、先行きへの期待は低く変わらない。
	やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・中国経済の減速から、インバウンド需要の縮小や株価下落による富裕層の消費減退等の影響が出る可能性があり、先行きに不透明感が増している。
		スーパー（経営者）	・12月ごろの景気としては、中国、新興国、欧州の景気が良くないため輸出は増えない。当地域は大手企業の下請工場が多いため、輸出が伸びないと仕事が減り、年末のボーナスも大手企業では良くても地域で働く人は増えない。将来に不安を感じるため、景気に対してはマイナスの影響が大きく、先行きはあまり良くない。
		スーパー（店員）	・大雨の影響で野菜等の価格は、しばらくは高値のまま推移する。その影響を吸収できるほど景気の良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・客の高齢化により、販売量が低下している。新規客の開拓が進まない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は上昇基調にあるが、来客数が減少している。かなり厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・野菜の価格高騰等で、財布のひもが固くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・景気全体が冷え込んでいるようで、財布のひもが緩まない状況である。客単価も前年に比べて下がっており、現状からは2～3か月先に良くなる要因は見受けられない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ドイツの自動車メーカーを筆頭にディーゼル車の問題が出てきている。ドイツの他のメーカーにも飛び火している模様で、今後の販売動向に影響が出てくる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・中国経済の減速と先行きへの不透明感が、消費マインドに悪い影響を及ぼす。
		一般レストラン（従業員）	・現政権は、対中国政策、東京オリンピックの諸問題、災害対策、安保改正等の問題が山積みで、景気対策が後回しとなっている。今月中旬以降は野菜価格が高騰し、仕入れがシビアになっている。ラグビーワールドカップが開催されているが、日本代表が活躍すれば日本全体が明るくなっている。その明るさに便乗して、景気も上向けばと願う。
		観光型ホテル（経営者）	・景気を押し上げるような要因が全くない。高齢化が徐々に進み、労働力不足等もあって企業が少しずつ疲弊している。地方へ人や企業が来る環境が整うか、外需によって地元企業の稼働が高まるようなことがなければ、緩やかに景気が悪くなっていくと懸念する。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数の状況がやや悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・景気が安定して良くなっているとは思えない。良くなったりは悪くなったりで、変動が大きい。
		都市型ホテル（経理担当）	・宴会件数や来客数が減少している。
		観光名所（案内係）	・景気が良くなる理由が全くない。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体の来客数がここ数年減少しており、更に低単価傾向が続いている。
		理美容室（経営者）	・物価が上昇し、だんだんと景気が悪くなる。
		美容室（経営者）	・県内には政令都市もあるが、人口は若い女性を中心に県外へ大量に流出している。女性相手の仕事である等業界の先行きは良くない。
		設計事務所（職員）	・景気に対する政府の方策は、具体的にはあまり効果がない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年末に近づくにつれて、来客数が減少する可能性がある。
		悪くなる	
商店街（代表者）	・客は、相変わらず必要な商品以外には、見向きもしない状況である。当然、客単価が低くなっている状況で、先行きも良くなっていく兆しは全くない。		
コンビニ（企画担当）	・企業グループで合併の動きがあり、方向性が決まる来年の2月までは、当社を取り巻く環境は厳しい。		
理容室（経営者）	・消費者は余分な金は支出せず、景気が良くなるような気はしない。		
住宅販売会社（従業員）	・売れない原因がはっきりわからない。購入希望者の動きが悪く、契約まで容易には進まない状況が続いている。		
企業動向関連 (東海)	良くなる やや良くなる	住宅販売会社（従業員）	・大工等の取引先の職人からも、今までと比べ工事の予定が少なくなってきたので、不安が大きいと聞いている。
		食料品製造業（経営企画担当）	・大型の設備投資が進行中である。省エネ、省人化や生産性向上の効果を期待でき、有効な投資としたい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・例年10～12月は、受注量、販売量共に非常に増加する時期である。取引先からも不安な情報もあまりなく、先行きはやや良くなる。
		化学工業（総務秘書）	・長かった安保改正の議論が一区切りし、秋冬に向けて消費は伸びる。安保の議論を通じて、経済が強くなければ外交でも負けることを認識し始めた人も多い。一見無関係のようではあるがラグビーワールドカップでの歴史的勝利や有名芸能人の結婚ラッシュ等は、国民のムードを良くする。また、ドイツの自動車メーカーの不祥事は、日本車メーカーのイメージを相対的に押し上げる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・年末から年度末にかけて商談が活性化し、売上也伸びていくことが予想される。短期的には売上也堅調に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末にかけて、客先の業界での設備投資が期待できるため、11～12月は業況が良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・消費税再増税の前に、駆け込みで高価な商品を買おうとする動きが出始めている。
		通信会社（法人営業担当）	・税収の伸びや年金基金への積立金の上昇等、希望を感じる要素もあり、強く期待している。
		金融業（法人営業担当）	・当面は、原材料価格の下降によるコスト軽減効果が持続すると見込まれる。
		企業広告制作業（経営者）	・国際関係が景気の上昇感にも影響する。近隣諸国との経済協力や外交関係を改善しなければならない。
		行政書士	・活発な荷動きが出てきそうである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・12月までは今年度の受注案件が引き続き発生する見込みである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・世界的にはドイツの自動車メーカーの不祥事が、どのように進展するか注視する必要がある。当社においても、今以上に真面目に取り組み、新製品の開発を怠らず続けていくことが必要と考える。
	変わらない	化学工業（営業）	・売上や収益の面ではやや悪くなっているが、ナフサの価格が下がったことにより、原料の購入費が安くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・売上の半分を占める商品に関して、客からは3か月先まで受注量が変わらないと聞いている。全体の受注量は減少傾向であるが、大幅な落ち込みはなさそうである。
		鉄鋼業（経営者）	・今年中は良くなる見通しが立たない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いは多くなく、受注量も変わらない。
		金属製品製造業（従業員）	・忙しい状況が続くが、収益的には厳しい単価水準も続きそうである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・例年夏から冬にかけては、スマートフォン向けの設備投資が減少する傾向にある。その落ち込みを補うような、他業種向けの投資も見込めない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量、販売量共に、水準的に変わらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・あまり変化の見込める要素がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・生産性向上に役立つ設備に対する減税措置が行われているため、ここ2～3か月は、好調な受注を維持できるそうである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・国内市場のみを対象とするITインフラ構築事業は、特段の技術革新がないと頭打ちになり、受注価格もどんどん下がっていく。これらを主要事業とする企業は、新市場への転換を早めに進めなければ、いずれはとう汰される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・修正後の下期利益計画は、当初予算と比較して悪化するが、販売量としては、当初から大きく変わらない。
		建設業（経営者）	・大企業の業績が伸びて利益は増えても、労働者への実質賃金は数%しか上がらず、円安等による諸物価の上昇は、現実的に消費増加を抑制している。企業向けと生活者向けの政策を、もっとバランスをとって実行すべきである。
		建設業（営業担当）	・公共施設の耐震補強、学校施設や避難所関係等で、予算が見直される見込みであるが、それらの工事にかかる事業費は金額が大きいため、当社で対応できる案件かどうかのめどが立たない。
		輸送業（経営者）	・軽油価格が一時期に比べて安値で安定していて助かるが、人材採用コストの増加や荷量の減少で帳消しである。
		輸送業（従業員）	・ガソリンを始め石油製品の価格低下が、消費や生産に対する唯一のプラス材料である。9月の大型連休は、好天続きではあったが消費には大きな貢献はなかったようで、これまでの動きと違ってきている。今後は一般消費財への購買意欲が低調に推移しそうで、景気が浮揚できるか不安である。ガソリン・軽油価格が落ち着いているので、旅行や外出が増えて消費拡大にもつながることを期待したい。
		輸送業（エリア担当）	・順調に推移している現在の流れが、このまま続く。
		輸送業（エリア担当）	・中国や欧州の経済情勢が不安定なので、国際物流に影響する可能性がある。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年比で約36円も下がっているため、非常に助かっている。しかし、貨物の荷動きは、今一つ緩やかな状況が続いている。
		輸送業（エリア担当）	・10月から年末に向かっては荷物の量が増える時期であるが、9月の段階では、まだ、先の見通しが立たない。荷物の量が増えるとしても例年並みであり、景気は変わらない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（企画担当）	・個人消費はやや慎重な動きになりつつも、これまでの資産効果も大きいことから、客には自動車等を購入する人も多く、景気の状態は当面は変わらない。	
		不動産業（経営者）	・現状維持の状況が先行きも続く。	
		不動産業（用地仕入）	・中国の株価動向等も落ち着いてきており、景気を左右するような要因が見当たらない。	
		広告代理店（制作担当）	・インターネットの広告が少しずつ増えているが、短期間の案件が多いため、全体的には良くなるとは考えられない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告が増えるような雰囲気ではない。	
		公認会計士	・中小企業向けの施策として効果的なものがない。そのため廃業や会社の売却が続く。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・プレミアム付商品券がどの自治体でも販売されているが、使用期限が11月から来年1月となっている。購入者が、何かの支払で商品券を使っている間は、消費が大きく控えられることはない。	
		やや悪くなる	食料品製造業（営業担当）	・先行きの景気が回復しそうな要因がない。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	・広告主の出稿予算はかなり絞られており、媒体選択の目が厳しくなっている。媒体のバランスをとるような出稿は、全くなくなっている。	
		印刷業（営業担当）	・周囲全体で、あまり景気が良くない状況がずっと続いている。景気が良くなるような材料はないので、更に悪くなると見込まれる。	
化学工業（人事担当）	・中国経済、米国の利上げ見通し、ドイツの自動車メーカーの問題等、海外情勢の不透明感が増大している。			
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・指標となるスクラップの単価が、8月中旬以降ずっと下がっている。前年7月に比べると単価的には4割以上下がっているため、将来の景気は悪くなると見通している。			
建設業（経営者）	・若年層では自分が戦争に行く危険があると考えているので、不安感が非常に高まっている。自衛隊の武力使用や徴兵制度が、従来よりも身近な話題となっている状況で、経済が安定するとは思えない。			
金融業（従業員）	・この先数か月で、特段、改善のきっかけとなるような案件もないため、比較的厳しい状況が続く。			
会計事務所（職員）	・消費税増税により国等の税収は増えているのに、賃金等は8%アップには到底至らない。プレミアム付商品券も、地元経済の活性化には、あまり役立っていない。			
	悪くなる	-	-	
雇用 関連  (東海)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・改正労働者派遣法が成立し、企業の派遣活用での停滞状態が解消してきている。また、ターミナル駅前の新ビル建設ラッシュに伴う企業移転等も活発化し、求人数が増えてきている。	
	人材派遣会社（社員）	・今後は忘年会等の派遣利用で繁忙期になる。予約状況も順調で、先行きは良くなる見込みである。		
	人材派遣会社（営業担当）	・改正労働者派遣法で製造業派遣が活況となり、人材の流動性が高くなりそうである。また、今まで無期限で派遣就業していた専門職種の人材に関しては、派遣雇用への不安から正社員への志向が高まり、中途採用市場が活発化しそうである。		
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・人気自動車の新型車種の発売に期待する。先行きは海外輸出も上向きと見込まれる。		
	民間職業紹介機関（営業担当）	・10～11月は、年明け又は新年度の就業を目指す活動が更に増えることが想定される。賞与支給後の転職希望者の動きも活発になると見込む。		
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・次年度以降を見据えた企業の採用活動で、現在大学3年生以下を対象とするインターンシップの受け入れがみられ、長期にわたって積極的な採用が期待できる。		
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・特に大きな変動要因は見当たらない。	
	人材派遣会社（社員）	・正社員採用での求人数は増加傾向であるが、それにマッチする人材が不足している。		
	人材派遣会社（支店長）	・求人数は前期比で10%増加しているものの、前年同期比では10%強の減少となっている。改正労働者派遣法の成立を見越し、競合他社では事前に契約更新の際に期間調整を行っていた可能性もあるため、検証を行う予定である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・例年、下半期に入るとエンジニアの派遣ニーズは一層増加し、今年も同様の動きが見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・景気が回復するような出来事や話題がない。ドイツの自動車メーカーの偽装問題や介護施設での問題等の風評的な影響も含め、業界全体がマイナスイメージにつながる話題が多い。そういった業界においては、営業活動や採用活動にも影響がある。
		職業安定所（所長）	・株価が下がっている影響もあるが、管内については、航空宇宙産業関係の補助金の効果や、中小零細事業者ではプレミアム付商品券の影響で販売関係の求人も出てくるようになったので、相殺して横ばいの状態が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・建設業、運輸業、小売業、飲食サービス業及び医療・福祉等の業種では、求人者からの相談や紹介窓口に対するリクエストが多いが、新規求職者の減少もあって、充足数は伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・建設関連の求人数では前年同期を上回る状況が続いているが、小売サービス業の求人数が減少し、動きが弱くなっている。今後の景気対策に期待したい。
		職業安定所（職員）	・主に大手企業では業績好調であるが、中小企業に勤める多くの人の家計は、引き続き厳しい状態である。マイナス要因として、企業ではリストラチャリングが続いている。一方で、中国経済の減速に伴う影響は、現時点では出ていない。求人数は引き続き増加傾向にあるものの、正社員よりもパートでの求人募集の伸びが目立つ。また、改正労働者派遣法の成立により、派遣事業者の動きも目立ってきている。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年同期比で若干の減少傾向であるが、求職者数は依然として前年同期比で減少しているため、身の回りの景気としては変わらないと思われる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・ドイツの自動車メーカーの問題、安保改正や東京オリンピック等、今後の影響が不安視される事案もあり、しばらくは停滞状況が続くと見込んでいる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・良くなる要因が今は見つからない。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・ここ1年以上、あまり変化は感じられない。
やや悪くなる		人材派遣会社（営業担当）	・中国経済減速の影響が続く。
		職業安定所（職員）	・中国経済の影響もあり先行きは不透明である。スーパー等では売上は増加しているが、人件費を含むコストは引き続き抑えられている。求人倍率が高いようにみえても中身が問題であり、正社員が増えてなければ、あまり良い傾向とはいえない。
悪くなる		-	-

## 6. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・夏に開店した大型商業施設の影響は今後も若干受けると思うが、今は徐々に平年並みに戻りつつあるので、今後は現状の悪い状況から少しずつ良くなるものと思う。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・北陸新幹線効果が徐々に街中まで浸透し、長く続いている。この傾向はしばらく続くと思われる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末に向けて案件や見込みがあり、業界としても活発になってくる時期である。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・秋にかけて行楽が本格化し、大型のコンベンションも多く予定されている。加えて魚の種類も増え、なんとといってもカニ漁が解禁される。今以上ににぎわうと予想できる。
		百貨店（営業担当）	・残暑がほとんど感じられず秋本番ということになり、ファッション関連はジャストシーズンのアイテムが非常に好調に推移するだろうと思われる。食に関しても、暑さがあまりないことから、旬の食材が好調に推移していくのではないかと考えている。
		乗用車販売店（役員）	・年末に向けて、当社の主力車種においてマイナーチェンジ、モデルチェンジが展開されるので、もう一段ステップアップできるような販売環境を予想している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・2～3か月先は少し良くなるという希望的観測で回答した。本当に良くなってもらわないと、店をたたまなくてはならない状態になってしまうと感じている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・ハロウィーン企画が定着してきた。菓子、飲料、パーティグッズが順調である。天候、気温の巡りもよく、季節物を中心に衣料や食品の売上が順調に進みそうだ。
		都市型ホテル(スタッフ)	・11月までは宿泊や学会、大会を好調に受注しているが、冬場の12月からはまだ見えていない。
		都市型ホテル(役員)	・婚礼部門及びレストラン部門は横ばいである。宴会部門が今秋の大会関係により増加し、宿泊も増加傾向にあり、全館ではやや良くなると見込む。
		旅行代理店(従業員)	・北陸新幹線の影響が予想以上に良く、しばらくは良いまま続くと思う。
		タクシー運転手	・来月には大きなイベントなどがあることから、その準備などで動きがあると思われる。
		通信会社(役員)	・契約獲得数は、現在でも例年に比べて比較的順調だが、年末に向けて更に伸びるとみている。解約数の減少傾向と相まって、純増数の更なる増加を期待している。
		住宅販売会社(従業員)	・来客数は増えている状況であるが、検討時間が多くなっているだけである。今後、契約数及び契約金額共に増えると思う。ただし、割安なものを求める若年層と納得できるものを求める高齢層との差が、今までより両極端になってきているように思う。
	変わらない	商店街(代表者)	・既存の店だけでは変化に乏しいため、新たな集客が難しい。
		商店街(代表者)	・今まで景気を支えていた高齢者の買物が減少している。一家に1人はフリーターの時代であり、いよいよ年金もそちらの方へ回されているような気がする。
		百貨店(売場主任)	・中国経済の減速並びに日経平均株価の低迷が続いているため、先行きには不安を感じるが、今月まちなかに新規にオープンした商業施設が広域から集客しており、市内中心部にぎわいが戻った。しばらくはこの状態が続くと思われる。
		百貨店(営業担当)	・プレミアム付商品券の使用期限にあわせて来客数が増加すると予想するが、使用場所が分散されると考えられ、変わらないと思う。
		スーパー(店長)	・生鮮食品を扱うスーパーとしては、天候などの悪影響は大きく、今後も安定するまでは当面予測できない状況といえる。
		スーパー(総務担当)	・秋から発売される新商品は実質値上げになっているため、今後も1品単価は上がるだろうが、買上点数、客数は増加しないだろう。
	スーパー(総務担当)	・北陸新幹線効果は夏休みの8月までと思っていたが、いまだ好調である。年内は続くと思われる。	
	スーパー(統括)	・現状は大型店など競合店の出店により来客数の増加は見込めないが、実際には客単価は上昇している。値上げや青果物が高値推移している中で、そこそこの売上が確保できるとみている。	
	コンビニ(経営者)	・販売高の業績としては前年並みに推移しているが、人手不足や、仕入商品の利益率が小さくなったり、やることに対するコストがかかってきているような感じで、徐々に厳しさを増しているのが現実である。なかなか明るい状況はみえない。	
	コンビニ(経営者)	・イベント日の天候により数字は若干違うのだが、現在の状況が劇的に変わるという要素は今のところ見当たらない。	
	衣料品専門店(経営者)	・大型店の相次ぐ開業の影響が出ているが、特に衣料品については消耗戦のようで、底がみえない。	
	衣料品専門店(経営者)	・良いと思える側面は、北陸新幹線と都会からの跳ね返りである。悪い面は、米などの食料品を中心に物価が上がってきているということである。最近、近辺に高級マンションが建設されたが、本当に売れるのか心配されているようで、わびしい話である。	
	家電量販店(店長)	・高単価商品である4Kテレビはまだ動きが悪い。	
	乗用車販売店(経営者)	・自動車の販売状況を見ると、今年は予想以上に高額消費を控えているのではないかと思うくらいである。低調な状況が年内一杯続くと思う。	
	乗用車販売店(従業員)	・客の購買意欲が低く感じられる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（従業員）	・新車販売の低迷が続いており、冬季のスタッドレス需要も前年割れの予測が出ており、最大の需要期だが明るい兆しはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・春の北陸新幹線開業や夏の大型商業施設の開業で、北陸エリアの消費は活発化しているように感じる。ただし、この好況は一時のご祝儀相場的な感じが否めず、時間が経つにつれ反動減が懸念される。
		一般レストラン（店長）	・来客が特定の日に集中する傾向にある気がするが、全体としては大差ない。
		スナック（経営者）	・やはり株の乱高下や国際的なもろもろの影響により、心理的な面での影響に左右されやすいと思う。
		観光型旅館（経営者）	・10月からはJRのデスティネーションキャンペーンが始まり、他の大手旅行会社もJRに合わせて全社キャンペーンを展開してくるので、年内は入込客数、売上ともに順調に前年を上回る見込みである。
		観光型旅館（スタッフ）	・9月以降の5か月間の予約状況は、130～189%で推移している。仕入れは1月以降にシフトしている。
		旅行代理店（所長）	・9月の大型連休も過ぎ、前年契約高と変わらない数値になっている。受注も間際傾向が多く、北陸新幹線効果による今後の受注に期待したい。
		通信会社（職員）	・9月の大型連休の北陸エリア観光客増加など景気の良い話題があり、レジャー消費意欲は高いのかなと思うが、消費者の購買意欲などは高くないのではないかと感じる。
		通信会社（営業担当）	・計画していた契約数は達成しているが、客単価が上がらず平行線である。大きく変革する要素が特に見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・引き続き新商品が出るため、販売も好調になると思われる。また年末商戦もあり、更なる販売が見込める。
		通信会社（店舗統括）	・新商品の発売はあるが、どの程度盛り上がるかは未知数である。
		通信会社（役員）	・年末商戦も近づき、現在の好調を維持していくものと考えている。
		テーマパーク（職員）	・北陸新幹線の開業効果で比較的好調に推移してきたものの、現在の状況では12月以降は首都圏方面からの予約は落ち着いてきており、国内の団体客、個人客は、やや横ばい傾向になっている。また、海外客も全体としては落ち着いており、変わらない状況が続くと思われる。
		その他レジャー施設（職員）	・新規で入会してもらえそうな、ウキウキした雰囲気が感じられない。
		美容室（経営者）	・景気が良くなるようなニュースが見当たらない。消費マインドが冷え込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・年末に向けて仕事量が集中しており、業者や職人の手配に苦慮している。今後のコスト増加は免れない。また、来春の新卒者を含めた建築関係の人手不足は否めず、契約ができても完工ができない恐れもあり、そのバランスが上手くいくか心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・契約、着工件数とも厳しい状況が続くと思われる。安価な価格帯の商品を選ぶ客が増えてきており、当社の主力価格帯とのずれを感じるが続くと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・新築する客が少なくなっているが、リフォームの動きが目立つように思う。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・今月の動向から、悪くなっていくとしか思えない。
		コンビニ（店舗管理）	・昨年の米価格は例年よりも安い水準であったが、本年度の新米からは標準と予想されている。恩恵がなくなる分、厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・大型商業施設ができた影響が徐々に出てきている。特に低価格帯の趣味し好品の販売数量に影響が出てきており、販売点数が下がることによって客単価に影響を受けている。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月までの団体受注は例年比130%ほどと好調だが、12月以降は例年並みの受注ペースである。旅行客が受注を伸ばしているが、12月以降は低調である。
		一般レストラン（統括）	・慢性的な人手不足により、サービスの低下を懸念している。特に外食はサービスの低下が来客数減少に直結するため、この対策として教育に要する人件費と教育者の残業が増え続けている。しかし売価に転嫁できず、利益を圧迫している状況である。当面はこの状況が続くと思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・今まで順調に入出があったが、これから冬場にかけて入出は減るのではないかと思う。
		パチンコ店(店員)	・行政の指導が厳しくなってきた、優秀な商品(機械)が出てこない。
	悪くなる		
企業 動向 関連  (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業(企画担当)	・軸足を置く住宅市場は、5月以降に前年比新設住宅着工数が順調な伸びを示している。部材供給は着工後2~3か月後となることから、業績的には上向くものと予想している。
		通信業(営業担当)	・相変わらずセキュリティ関連のシステムの売行きが好調となっている。また、価格より便利さを求めていく傾向といえる。
	変わらない	繊維工業(経営者)	・国内市場の回復に期待感があるものの、まだ時間がかかりそうである。
		繊維工業(経営者)	・海外、特に中国の状況が少し悪く、影響しているような状況である。
		金属製品製造業(経営者)	・2~3か月先の受注の入り具合を見て、そのように判断した。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・現状は大きな変化はないと考えているが、新興国経済の急減速など懸念材料はあると思う。その状況如何では株価下落から円高につながり、輸出低迷ということにもなりかねないと思う。
		一般機械器具製造業(総務担当)	・欧米の受注も安定しており、国内の受注も落ち着いている。
		精密機械器具製造業(経営者)	・為替、株価、欧米の経済動向など、非常に不安要素が多い状況は変わらず、トレンドとして良くなっていくという判断はできない。
		輸送業(配車担当)	・今後、急激に現状の流れが変化するとは思えず、しばらくこの状態が続くと思われる。
		金融業(融資担当)	・引き続き北陸新幹線効果などの高揚感はあるものの、人件費の高騰や人手不足など負の側面も出てきている。
		新聞販売店[広告](従業員)	・9月は前年売上を超えた。衣料品やホームセンターなど季節に関わる量販店のチラシ出稿が上向いた。まだ一過性のものであり、景気が上向いてきてるとは言えない。
		司法書士	・不動産取引の決済において評価額以下の売買代金のときもあり、まだ地価が上昇するほどの景気回復感がない。
	やや悪くなる	食料品製造業(役員)	・今後、年末に向けて輸入原材料の受け入れ価格が一層上昇することで、生産部門をはじめとしてコストの見直しを進めているものの、収益性に影響が出てくるものと思われる。
建設業(経営者)		・公共工事発注量の減少が、県内の建設業界全体に再びダンピング受注を引き起こすだろう。	
建設業(総務担当)		・地域によって工事発注量にばらつきが出ており、受注価格競争の激化傾向が現れている。受注環境は厳しさが増すと思われる。	
金融業(融資担当)		・株安の状況に変化がなく、物価がじわじわと上がっている様子である。当面の消費回復が遅れると思う。	
不動産業(経営者)		・法人客も個人客も現在の話は情報があるが、2~3か月先の情報がかなり少なくなってきた。	
税理士(所長)		・製造業で中国の影響が出ていることもあるが、これから人手不足の問題が慢性的に大きな要因になるであろう。特に熟練工、あるいは非常に熟練した技術者や機械の設計者が、定年を迎えとどん退職している。そういった人々の技術の伝承が、中堅メーカー以下ではうまく行われていないように感じる。作業する人はいるが、設計できる人がだんだん少なくなってきた。熟練工が少なくなってきたという問題が、少し気になるところである。人材の育成、若手の育成、中途入社も含めて層を厚くする必要があるのが、長期的な問題である。多くの経営者からの回答では、実際にそれが生産の遅れにも表れてきているということであった。	
	悪くなる	-	-
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (北陸)	やや良くなる	職業安定所(職員)	・有効求人倍率が1.5倍を超え、非常に高い水準で推移している。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	・労働者派遣法改正で、ますます求職者が派遣システムから遠のく恐れがある。
		人材派遣会社(社員)	・この先、人材確保が非常に厳しくなりそうである。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人につながる大きな雇用のお話が出てこない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は一定程度以上の数となっているが、飲食サービスなど就職希望者が少ない業種からの求人も多く、就職者の増加につながらない状況がみられる。
		職業安定所(職員)	・低価格、低コストに応えるためには大量生産が必要であるが、人手不足により受注があっても対応できない事業所が多くなってきているため、この状況が続くようであれば改善を見込むことは厳しい。
	民間職業紹介機関(経営者)	・夏以降に開店した大型商業施設はにぎわっている。しかし、その分近辺のスーパーなどの客は減っている。特に土日祭日などが目立っている。	
学校[大学](就職担当)	・今年度の求人も9月末で一段落すると思われる。次年度に向けての企業の求人活動も例年10月以降始まるので、その状況を見極めたい。		
やや悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・新卒については採れていないという話が多く聞かれるが、目の前の求人数が下がっているということは、数か月先にはあまり良い展望が見られない証拠ではないかと考える。	
悪くなる	-	-	

### 7. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店[事務用品](経営者)	・プレミアム付商品券の効果がでてきた可能性があり、少し財布のひもが緩みかかっている。
		一般小売店[花](店長)	・気温が下がって花の持ちが良くなるため、販売量は多少伸びる。ただし、このまま景気が回復するとは断言できない。1年単位での長期間な売上増加がなければ、実感はできない。
		百貨店(売場主任)	・昨年は周年行事の反動で、10月~11月にかけて悪くなったが、今年は改善される。
		スーパー(経営者)	・これから10~12月は最も活気のある時期となるため、うまく客の購買意欲を高めたい。
		スーパー(店長)	・経済環境の厳しさは今後も変わらず、中国経済も恐らく安定しない。ただし、ボーナス支給の増加で、今までの節約疲れから一時的に解放され、消費のボリュームが増えることが予想される。
		スーパー(企画)	・米国や中国経済が持ち直すまではいなくても、安定的な先行きが見えてくることから、日本経済や消費に好影響を与える。季節も変わり、年末年始に向けて消費も拡大する。個人の所得は確実に増えており、個人消費の潜在的な意欲は確実に高まっている。
		コンビニ(経営者)	・プレミアム系の新商品の発売が今後も続くため、まだまだ客単価の上昇傾向が続くと期待される。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・秋冬物スーツやジャケット、コートのオーダーが例年よりも早く入ってきている。
		乗用車販売店(経営者)	・全体的に上向いているような気がする。
		乗用車販売店(販売担当)	・12月に向けて年末商戦に入るため、客の動きが活発になる。
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	・新しくカタログを創刊したため、今後の売上増加に期待している。
		高級レストラン(スタッフ)	・秋は様々な食材の味が良くなる季節である。
一般レストラン(経営者)	・11月後半からのケータリングやウェディング需要、年末年始のインバウンド客を狙い、9月から営業活動やマーケティングを始めている。客単価が昨年よりも若干上がっているため、宴会需要に期待できるほか、年末年始にはインバウンドの個人客も増える。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は依然として好調に推移しており、単価や稼働率も上昇している。宴会部門についても、単価は伸びていないものの、予約人数、件数共に前年を上回りそうである。一方、食堂部門については、朝食は宿泊者数の増加と連動して好調であるが、ランチ、ディナーは共に前年を下回る予想である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約が取りにくい状況が続いている。先行予約が異常なほど多く、単価も上がっている。
		都市型ホテル（客室担当）	・今の流れを考えると、今後もやや上向き傾向となる。宿泊料金が多少高くなっても、予約の問い合わせが多く入っている。
		タクシー運転手	・秋になると観光客が増加する。
		競輪場（職員）	・年末になるため、例年の傾向でやや良くなる。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・当施設も開業から30数年が経過し、昨年度に続いて今年度も約60日間休館しての改修工事を行う。それでも今年度の稼働日数は290日近くになる予想であり、相変わらずのコンサートバブルが続いている。
		美容室（経営者）	・今月は天候が悪く、客足が減ったものの、これから出歩くことが多くなるため、パーマやカラーのオーダーが増える。
		住宅販売会社（総務担当）	・次の消費税増税を見据えた客の動きが出始めている。
	商店街（代表者）	・来街者の引きが早いのは、昨年と変わらない。良くなってきている印象はない。	
	商店街（代表者）	・より意外性の強いことに取り組まない限り、状況は変わらない。	
	一般小売店〔珈琲〕 （経営者）	・アジアからの旅行者は堅調に増え、その恩恵が一部の業種ではみられるが、自分の身の回りには影響がない。	
	一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・特に目新しい動きはないが、国慶節のインバウンドの動きには期待している。	
	一般小売店〔衣服〕 （経営者）	・今の状態をみると、高い物は売れにくく、格安の商品の需要が高まってくる。	
	百貨店（売場主任）	・中国経済の不安定さからくる、株価の低下やインバウンド需要の減少などのマイナス材料による影響が懸念される。一部の商品を除いて、消費意欲が減退するなかで、国内の需要増には期待できない。気温の低下や経済の改善などが見込めない限り、現状よりも良くはならない。	
百貨店（企画担当）	・百貨店本来の客が戻ってきているように感じるが、インバウンドの低迷が今月の国慶節にどう影響するのかは不安が残る。		
百貨店（営業担当）	・インバウンドの売上が不安定であるが、今までのような増加が続けば、売上は前年以上になると思われる。また、超優良顧客による高額な美術品や金製品の買上があれば、一般顧客の減少分はカバーされる。		
百貨店（営業担当）	・新規客は増えておらず、固定客を逃がさない動きが中心となるため、伸びが見込めない。		
百貨店（サービス担当）	・来月からは、新しく店舗外ショップをオープンさせるなど、異業種への挑戦で売上の増加を図る。それと同時に、毎年恒例の早期お歳暮ギフトやおせち料理の予約受付が始まり、年末商戦がスタートする。前年とは違った企画で売上確保に努めたい。		
百貨店（販促担当）	・ここ2～3か月は堅調に推移しているものの、株価が不安定であるほか、3か月予報で気温が高めとなっていることが懸念材料である。冬場は重衣料の動向が売上を左右するため、気候の影響を大きく受けそうである。		
百貨店（マネージャー）	・秋物商戦における国内客の消費は、天候や大型連休、プレミアム付商品券などの影響で好調に推移しているが、10月の商戦が今後を左右することになる。見通しとしては、将来の消費税増税に関する報道などで生活防衛意識が強まり、消費の縮小傾向が続く。また、中国経済の減速がインバウンド需要に大きく影響することが予想される。		
百貨店（商品担当）	・中国の株安や景気の減速に加え、日本国内では安保法案成立後、消費税増税の軽減税率の話題が出ており、消費マインドは盛り上がりにくい。景気浮揚策が提示されたとしても、消費への影響は期待できない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（服飾品担当）	・現状の売上動向はこのまま続くと考えられ、インバウンド効果を除いた売上は前年を上回っている。市場には不安定感もあるが、この数年でファッションの知識が向上した、百貨店の上顧客の動きに大きな変化はない。特に、価値と価格のバランスが取れた商材や、早く買わなければ売れ切れるような商品に関しては、多少高くても購入に踏み切るケースが目立つ。
		百貨店（売場マネージャー）	・先行きは不透明であるが、年末に向けて売場への投資も行うため、それなりの集客を維持できる。
		百貨店（マネージャー）	・株価の低迷のほか、軽減税率の議論によって次の消費税増税が意識され、消費マインドの減退につながる。来店頻度が減り、客単価の低下にも歯止めがかからず、苦戦が予想される。さらに、インバウンド消費の増加も一巡するなど、大幅な増収が見込めない。
		百貨店（営業企画）	・中国や欧米の情勢が不安定な上に、次の消費税増税時の軽減税率では明確なメッセージが伝わってこないなど、消費マインドが改善しにくい。
		百貨店（売場マネージャー）	・雨の影響で野菜の価格が上がったり、世界情勢や株価の変化などもあり、富裕層、ボリューム層共に前向きな材料がなく、購買が上向くとは考えにくい。ただし、客の動向を観察する限り、買物の際には少し落ち着きが出てきていると感じる。
		スーパー（経営者）	・夏からの野菜の高騰や、食品の値上げが増えているため、以前よりも消費者が価格に敏感になっていると感じる。特売品や安売り品への注目度が高まり、利益の出にくい状況である。
		スーパー（店長）	・期待できる要素がない。あるとすれば、前年度の景気の悪さによる反動ぐらいである。世間のトレンドに合わせた、売れそうな商品を置くのではなく、普段の生活に欠かせない商品や、役立つ商品を地道にそろえ、地域の信頼に応えることで現状を乗り切る。
		スーパー（店長）	・今はプレミアム付商品券の効果が出ているが、良い状況が続くかどうかは分からない。
		スーパー（店長）	・ここ最近のムードからは、上向き気配が感じられない。株や為替の動向によっては、更に悪化する可能性もある。
		スーパー（経理担当）	・久しぶりに秋らしい天候が続き、例年に比べて食欲の秋が長く実感できそうである。さんまなどの旬の商品には高額な物もあるが、売上は堅調に推移する。
		スーパー（広報担当）	・食料品の原料価格が全体的に上がってきている。今後、店頭価格に反映されることを考えると、消費意欲が減退する恐れもある。
		スーパー（開発担当）	・景気が良くなる兆しはなく、特に悪くなる兆しもないため、しばらくは今の状態が続く。
		スーパー（社員）	・現在の売上が好調な状況は、しばらく続くと考えている。これから年末に向けてイベントも多くなり、昨年よりも活発な商戦になることが期待できる。
		コンビニ（経営者）	・時期的に売上が減少傾向となる商品が出てくるため、作りたて弁当の販売増でカバーする。
		コンビニ（店長）	・店の向かい側に弁当屋ができたため、競合が予想される。ただし、以前から周囲には弁当屋や飲食店があるため、大きな影響は最初の1週間ぐらいで、後は元に戻る。
		コンビニ（店員）	・周辺環境変化もなく、景気回復につながる要素が見当たらない。
		コンビニ（広告担当）	・まだ消費者の財布のひもが固い。これまでは外国人旅行者の爆買いや、猛暑による飲料、アイスの販売増など、一過性の好材料があったが、秋から冬にかけては、原材料の値上げや、天候不順による野菜の高騰が予想される。また、消費税率の引上げなども控えているため、消費者心理は上向かない。
		衣料品専門店（販売担当）	・季節が変わるため、客がどのように動くかについて様子見となる。
		家電量販店（経営者）	・プレミアム付商品券の効果に若干期待を持っているが、客の消費を押し上げるまでには至らない。
		乗用車販売店（経営者）	・9月に入って新車の販売が少し増え、例年よりも若干良くなっている。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・理由はよく分からないが、不思議と仕事が途切れない。予定していた仕事ではないので、次につながるか、コンスタントな仕事になるのかは分からないが、とにかく単発の仕事が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・先行きの不透明感や不安が長期にわたって続いている結果、企業も経費の削減や収益基盤の確保にシフトし、出費を抑える傾向が強まっている。それは消費者にも当てはまり、好転するような状況になるとは考えにくい。
		乗用車販売店（販売担当）	・株価の下落など、景気が良くなりそうな気配はあまり感じられず、受注の増加には期待していない。ただし、新型車の受注残で販売量は維持できる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・これから各地区では行事の多い季節となる。それらに対応した品ぞろえを行い、販売にも工夫していきたい。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・催事の集客が思わしくない。賞与の支給状況によっては、年末に向けた様々な催事にも期待できそうにない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・売上の厳しさにも下げ止まりの兆しが出てきたとはいえ、全体を底上げするまでには至らない。年末商戦を控えて需要を喚起したいが、株式相場の不安定な動きもあり、状況は大きく変わらない。
		高級レストラン（企画）	・国内旅行の需要は持ち直しているが、中国からのインバウンド客の減少が予想される。
		一般レストラン（経営者）	・飲食店の業況は天候に左右されるが、良くなる要素が見当たらない。
		一般レストラン（企画）	・お盆やシルバーウィークなど、人が動く時には集客が増えるが、平日の動きには変化がみられない。ただし、客単価については少し上昇傾向がみられる。
		一般レストラン（経理担当）	・客の間では、中国の経済不安や物価上昇への懸念がみられる。一方、中国では国慶節で10月1日から連休に入るため、訪日外国人の急増が予想される。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・日常の消費を回復させるほどの実質的な給与増がなく、消費マインドが高まるとは感じられない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・大きな変化はない。急激に数字が上がる業種ではないため、もう少しゆっくりみていく必要がある。
		観光型ホテル（経営者）	・年末年始も平年並みとなる見込みで、今のところは特に良くなる要素がない。
		観光型ホテル（経営者）	・インバウンドの増加はあるものの、中国景気の動向次第では減少の可能性もあるため、楽観視はできない。
		観光型ホテル（経営者）	・中国経済の失速や日経平均株価の下落などで、先行きの不透明感は強まっているが、今のところは先行予約も順調で、特に陰りはみられない。
		観光型旅館（経営者）	・プレミアム付商品券の効果が続くと思われる。
		観光型旅館（経営者）	・行楽のシーズンとなるほか、忘年会などの予約が入ってくるため期待している。
		都市型ホテル（支配人）	・中国景気の悪化や、最近の株価下落が日本経済に与える影響は大きい。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊の予約状況は、海外客を中心として好調が続いている。
		都市型ホテル（管理担当）	・原材料価格の高騰といった不安要素があり、楽観することはできない。また、安保関連法案の成立により、中国からの訪日客の動きにどのような影響が出るのかなど、不透明な部分が多い。
		旅行代理店（店長）	・シルバーウィーク中も客の動きは変わらなかった。ただし、国内旅行は増えているものの、従来よりも安い料金に変わっている。
		タクシー運転手	・一般の客や企業関係の客による予約は、従来と大きな変化はなく、順調に推移している。
		タクシー運転手	・必要最小限のタクシーの利用が定着し、一般客の乗車料金に対する8%の消費税の上乗せも定着してきている。
		タクシー運転手	・シルバーウィークで旅行に行くため、普段の利用が控えられている。
		通信会社（経営者）	・特に変化の兆しが見られない。
		通信会社（企画担当）	・中国の景気悪化が懸念されるものの、影響は少ない。
		観光名所（企画担当）	・この数か月はインバウンド客と一般客が共に増え、乗客数は前年比で10%以上の増加が続いている。これ以上の増加は難しいが、秋から冬にかけて何とかこの状況を維持していきたい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（経理担当）	・今月は来客数、売上共に前年を上回った。ほとんどシルバークウィークによるものであり、天候にも恵まれ、絶好の条件となった。結果として、ゴールデンウィークよりも多くの客が訪れている。連休に頼るのは良くないが、連休が増えてくれればありがたい。
		遊園地（経営者）	・景気動向の不安定さから、個人消費も今後の見通しが立たない。
		パチンコ店（店員）	・年末に向かい、多少は良くなるかもしれないが、大きな変化はない。
		競艇場（職員）	・業界全体での大きな取組がみられない。
		その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）	・プロ野球の試合はもう開催されないが、10～12月は人気グループによるコンサートが多いため、例年以上の集客を期待している。
		美容室（店員）	・客単価自体は変わらず、予約も今月に減った分が戻ってくるため、全体的には変わらない。
		その他サービス [ ビデオ・CD レンタル ] ( エリア担当 )	・独自開発の映像レンタル商品のキャンペーン強化により、売上アップが期待できそうである。
		住宅販売会社（経営者）	・一般消費者にとっては、デフレの脱却や景気回復の実感がまだ得られていない。将来への不安から、積極的な動きにはつながりにくいように感じる。ただし、一部の大手メーカーには顧客が流れているようなので、構造的な問題かもしれない。
		住宅販売会社（従業員）	・ライフスタイルの多様化で住宅市場の変化のスピードも速くなっている。オーダーメイドがほぼ必須となっているため、その嗜好を取り入れることで、将来像がみえてくる気がしている。
		住宅販売会社（従業員）	・各デベロッパーによる事業用地の確保が不十分なため、土地探しを活発にすることが予想される。
その他住宅投資の動向を把握できる者 [ 不動産仲介 ]（経営者）	・経済的に変化する要素が見当たらないため、景気の動きもあまりない。		
やや悪くなる		一般小売店 [ 時計 ] ( 経営者 )	・腕時計の動きをみていると、時計店で販売している既存メーカーの製品ではなく、セレクトショップで売っている製品などが人気となっている。既存メーカーの製品の人気若年層に広がらなければ、時計店の売上は伸びない。ヒット商品もなく、先行きは厳しい。
		一般小売店 [ 貴金属製品 ]（従業員）	・中国の景気が悪くなり、株価も下がったままである。
		一般小売店 [ 精肉 ] ( 管理担当 )	・食品の材料の販売については、これから1年のサイクルが大きく変わってくる。お中元やお歳暮を含めて、すべてが変化すると予想される。生活スタイルの変化に合わせて、業界も変わらなければ、景気回復の動きにはついていけない。
		一般小売店 [ 衣服 ] ( 経営者 )	・夏場の動きをみると、冬のシーズンに入ったからといって期待はできない。小売店の位置づけが変わり、従来の方針を続けている当店のような小売店が、今後も生き残れるのかという不安が大きくなっていく。ただし、何をすればよいのかは分からない。さらに、来店する消費者にあまり余裕はなく、物価が上がっている一方で、給料がなかなか上がらないという声をよく聞く。地域や業種の違いによって、景気の動きに差が出てきているように感じる。
		百貨店（売場主任）	・株価の動きが不安定で、高額品に対する消費意欲が上がらない。また、中国経済が停滞するなか、免税品の品目拡大から1年が経過するため、外国人観光客による購入は前年比でマイナスになる。
		百貨店（企画担当）	・10月からの中国の国慶節には、外国人客向けの売上は増えるものの、全体的な高額品の売上は厳しい見通しである。また、株価の下落による影響は、外商顧客の購買意欲にはマイナスに作用するため、来月以降は前年の売上を割り込む状況も考えられる。
		百貨店（外商担当）	・中国の景気減速に加えて、ドイツの自動車メーカーの不正問題も発覚したことで、更なる世界的な景気減速や株安が広がる可能性がある。インバウンド消費も急激に増えた昨年より1年が経過し、前年比でみた場合のプラス要因がないことから、先行きは厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		スーパー（経営者）	・中国の経済不安による株安や景気の先行き不透明感により、当地域に多い輸出関連や自動車関連企業の業績の足かせになることが心配される。冬の賞与に対する不透明感が強まる一方、食品の値上げや実質値上げが続いており、消費者の価格に対する敏感さがより一層高まることが予想される。		
		スーパー（店長）	・外部環境に大きな変化がみられない。		
		スーパー（管理担当）	・同業他社の業績に比べて、利益率は半分近くの水準で推移している。このままでは、予算が多かかかる年末商戦での取組が懸念される。		
		衣料品専門店（経営者）	・プレミアム付商品券の効果はなかったが、その反動は出てくると予想されるため、年末にかけて厳しくなる。		
		家電量販店（企画担当）	・中国の株価下落の影響で、中国人観光客の需要が見込めなくなる。		
		乗用車販売店（経営者）	・シリアなどからの難民や、ドイツの自動車メーカーの不正問題など、世界経済の先行きに対する不安材料が出てきている。株価も日経平均が1万6千円台に急降下する予測もあり、年末までは景気回復が期待できない。		
		自動車備品販売店（営業担当）	・円安や原材料高が価格に与える影響を考えると、景気が今以上に好転する要因が見当たらない。		
		住関連専門店（店長）	・秋はイベントや行事が昔に比べて増えたせいか、来客数が減少し、売上が期待できない季節となった。今秋は商談自体が更に減っている感がある。		
		その他専門店【宝石】（経営者）	・株価の変動が激しいが、ここ2～3か月で株価が上がる要素がないため、少し景気が悪くなる。		
		その他専門店【食品】（経営者）	・お歳暮などの売上は増えず、年末の売上は昨年並みになる。株安の影響などで、忘年会などの経費削減も進むと予想される。		
		観光型旅館（経営者）	・イベントの反動が出る。外部環境に左右されない取組を行っているが、この反動は仕方がない。		
		旅行代理店（経営者）	・欧州方面の不振をカバーする材料がない。円安もボディーブローのように効いている。国内旅行はホテルも飛行機も取りにくくなっており、海外旅行のマイナス分をカバーする勢いはない。		
		旅行代理店（広報担当）	・台風の被害や世界経済の悪化が、特に富裕層のマインドに影響を与えている。株価の乱高下もあり、10月、11月は3連休があるものの、状況は悪くなると考えられる。		
		テーマパーク（職員）	・アベノミクスの更なる推進について、どのような手段で現実化されていくのかが、今一つ分からないため、現状では何ともいえない。サイクルとしては、消費を伸ばすためには収入の増加が必要で、そのために就職率を上げるということは分かる。ただし、中国経済の減速が、どこまで国内の景気動向に悪影響を与えるのかがはっきりしないため、どうしても消費の伸びについては不安を感じる。		
		ゴルフ場（支配人）	・ゴルフ人口が減っている可能性があり、今後の動きが読めない。		
		その他サービス【マッサージ】（スタッフ）	・アロマオイルのマッサージで服を脱ぐために、暖かい時期よりも寒い時期は来客数が減少する。		
		住宅販売会社（経営者）	・不動産の動きが鈍くなる年末年始に入っていくため、販売量が増えるとは考えにくい。		
		その他住宅【展示場】（従業員）	・注文住宅市場は年々縮小傾向にある。消費税増税の駆け込み需要が期待される、来年9月までの1年間が最も厳しい時期になる。		
			悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・夏物や秋物の在庫が多いため、冬物の仕入れができない。今後は客の購買意欲もますます落ちてくる。
				その他飲食【ジャズバー】（店員）	・低料金の店が増え、価格破壊が更に起きている。
企業動向関連 (近畿)	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新商品の受注量が増え、売上、利益共に増加する見込みである。		
		広告代理店（営業担当）	・郊外のショッピングセンターではリニューアル計画などがあり、受注が増えつつある。		
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・年末に近づくで販売企画が少し増えるため、販売増につなげていく。全般的には値上げで利益を確保している同業者が多いなか、当社は販売増による利益増を狙っている。		
		化学工業（企画担当）	・食品に対する本格的な消費の回復ではないが、年末の需要期を迎えるため、例年どおり一時的な販売量の増加が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新築マンション向け商品の受注が活況で、好調の持続が見込まれるほか、店舗向け商品の受注も確保できている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合いを確実に受注につなげることができれば、良くなる。
		輸送業（営業担当）	・携帯電話の部品製造が国内に戻ってきているようで、関係工場の荷物が増えている。
		広告代理店（営業担当）	・今の受注状況の推移をみると、インターネット広告の伸びは今後期待できる。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・年末商戦に向けて、施設のデコレーションや電飾サインなどの需要が動き出す。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	・シルバーウィークが終わった後は、クリスマスや年末年始までは飲料水の大きな売上が見込めない。
		食料品製造業（経理担当）	・輸出は増えているが、国内向けはあまり良くない。
		繊維工業（団体職員）	・地域ブランドのタオルの需要期となるが、先行きは不透明である。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・暇ではなく忙しいが、月ごとの変化は感じられない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客からは増産に関する情報がない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年末にかけて受注量は増えてくるが、昨年に比べて大きく増える話は聞かれない。
		化学工業（経営者）	・既に受注している大口案件もあり、引き続き好調となるが、今以上に伸びるわけではないため、現状と変わらない。
		化学工業（管理担当）	・株価が2万円台には回復せず、株安の状態が続く。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・悪いながらも、生産に必要な材料の動きは止まらない。全体としては様子見の状態がしばらく続く。
		金属製品製造業（経営者）	・中国の株安や、ドイツの自動車メーカーによる不正問題が、自動車の生産台数にどのような影響を及ぼすか不安である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・大型案件の成約に努めているが、それが成就すれば、継続的な取引の停滞が緩和される。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・受注量の増加が見込めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・中国経済の不透明さ、米国の金利引上げという不確定要素がある。それによって新興国の成長が鈍化し、世界経済が縮小するのではないかと感じる。そのうち日本の生産活動にも影響が出てくる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・長期的にみて回復傾向が進むような要素がない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・良くなる要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気の良い話が聞かれない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いは多いが、受注につながっていない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・政府による経済政策に期待しているが、中小企業に好影響が及ぶまでには、まだまだ時間がかかる。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・年末年始を迎えるが、新商品が少ないため、全体の傾向は変わらない。
		建設業（経営者）	・今の状態が続くと予想している。市況が上向いている感覚はあるため、営業や販売面を工夫することで、売上を伸ばせると考えている。
		建設業（経営者）	・年末に向けて需要が高まることを期待しているが、消費者の財布のひもは固そうである。
		建設業（経営者）	・東京一極集中が地方の建設業に影響を与えている。東京の労務費を上げて、全国から技能労務者をかき集める状況が今後も続く。
		建設業（営業担当）	・今後予想される工事受注量は、当社の施工体制を上回っている。何らかの大きな変化がなければ、当面はこの状況が続くと予想される。
		輸送業（商品管理担当）	・夏休みもシルバーウィークも終わり、財布のひもが固くなっているため、正月ぐらいまでは停滞する。
		輸送業（営業担当）	・配達件数が増える要素はなく、取引先への知名度も上がる余地がないため、これ以上良くなることは難しい。
		金融業（営業担当）	・中国次第で、情勢が大きく変化することが予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業〔投資運用業〕 (代表)	・政府と日銀による新たな一手を期待したい。今の景気を考えると、まだまだ弾を打ち続けなければ維持できない。
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・折込収入が低い水準のまま横ばいとなっており、回復する兆しがない。
		司法書士	・事件数は相変わらず少なく、起業の動きや不動産売買の案件もないため、現状維持となる。
		経営コンサルタント	・中小の小売業にとっては、プレミアム付商品券の効果に期待したいところであるが、大部分は大型店で、しかも耐久消費財などの買い回り品に使用されている。使い残した端数の少額券だけが生活必需品の購入に回される状態であり、小売業の不振はあまり変わらない。
		コピーサービス業(店長)	・相変わらず明るい話題はないため、現状維持の状態が続く。
		その他サービス〔自動車修理〕(経営者)	・大きく変わる要素がない。
		その他サービス業〔店舗開発〕(従業員)	・アベノミクスの次なるステージが発表されたが、実現には相当な期間を要し、なおかつ実現の可能性は極めて低いように思える。一方、関西は大阪や京都を中心に、引き続き海外旅行客でにぎわうことが予想される。
	やや悪くなる	その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	・2～3か月後の受注量や引き合い、見積には今のところ変化がない。
		繊維工業(総務担当)	・取引先による商品の引取りが非常に悪くなったため、在庫が増加している。小売店での販売状況が悪化しており、急に良くなることを期待するのは難しい。
		繊維工業(総務担当)	・新商品の動きは良いが、既存の商品の販売鈍化が目立ち、在庫リスクが出てきている。
		金属製品製造業(管理担当)	・関西方面では目立った物件がないため、派遣スタッフの出勤調整を継続しなければならない。
		通信業(管理担当)	・野菜の高騰で更に悪くなることが予想される。
		不動産業(営業担当)	・神戸から事業所が撤退している。今後も続くと思われるため、神戸の景気には悪影響が出る。
		広告代理店(営業担当)	・10月以降、広告費を削減しそうな企業もみられるため、業況は厳しくなる。
悪くなる	その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	・経済政策の内容がはっきりせず、先行きが見通せない。	
	金属製品製造業(営業担当) 経営コンサルタント	・鉄鋼メーカーによる、大手企業には値下げ、中小企業には保留という対応により、採算の大幅な悪化が予想される。 ・商店街をみると、シャッターを下ろした店の数がかかり増えている。客の購入単価が下がっているほか、ドイツの自動車メーカーによる不正問題の影響も出てくることから、更に悪くなる。	
雇用 関連 (近畿)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(支店長)	・改正労働者派遣法の施行もあるが、正社員で人材が確保できない企業が増えており、その代替として派遣を利用する企業が増えてきている。また、紹介予定派遣なども増えているため、今後も需要はあると見込んでいる。
		アウトソーシング企業(社員)	・当施設では、来年度は人件費の問題などで、新規の正職員の採用が見送られる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・今後、企業が正社員をどう採用していくのか、それに対して派遣会社がどう関与していくのが不透明である。この2～3か月でかなり動くと思われるが、景気に影響するような動きは今のところない。
		人材派遣会社(営業担当)	・中国経済の失速もあって株価が続落しており、景気の先行きに不安感がある。
		アウトソーシング企業(管理担当)	・クリスマス関連の仕事が入れば忙しくなるが、今のところ話が入ってこない。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	・新聞の求人広告への出稿は安定しているが、中国経済の減速懸念が払しょくできない状況では、景気が上向きとはいえない。前月は中国による株価対策が失敗し、日経平均が暴落したため、先行きは悪くなるとみていたが、株価の底はある程度みえてきている。ドイツの自動車メーカーの不正問題による自動車関連への悪影響も懸念されるが、現状維持の状態が続くと予想される。
新聞社〔求人広告〕(担当者)	・関西の地元企業に元気がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・月間の有効求人倍率は1.00倍となったが、求人の正社員比率は50%に満たず、景気が好転しているとは思えない。また、管内企業への調査によると、景況感は普通で、今後の展望は現状維持とする企業が多い。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向が続き、新規求職者は減少傾向が続いている。求人を出しても応募者がいないという声が、以前よりも多く聞かれる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・良い状態がしばらくは継続する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用活動が今後も続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・世界情勢が非常に不透明な状況であり、景気が良くなるような環境ではない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法の改正による影響が出る可能性がある。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇い労働者の需要の先行指標である、鉄筋工の求人数が伸びていない。工事量が増えず、景気の停滞も予想される。東京オリンピックの建設需要の増加などで、東京に建設関連の職人がシフトしていることも、関西圏の足を引っ張っている。
		悪くなる	-

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	乗用車販売店（業務担当）	・年末にかけて新商品の投入が続くので期待できる。
		競艇場（職員）	・11月はG1競争が開催され、12月にはSG賞金王競争を発売するので売上は確保できる。
(中国)	やや良くなる	商店街（代表者）	・市のプレミアム付商品券の有効期限は12月まで、県のプレミアム付商品券は11月中旬より使用可能となり、年末商戦に期待が持てる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・観光客が増えているので、景気は良くなっている。
		スーパー（店長）	・野菜の高値が緩和すれば売上は伸びる。
		スーパー（販売担当）	・天候の影響で野菜と各種日配品の値上がりが続いたが、生活必需品なので販売数に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・年末商戦やボーナスの支給による消費者の購買意欲の高まりが期待できる。
		家電量販店（店長）	・農業関係の客が多く、好調な作物の売上で家電を買ってもらえる。
		家電量販店（販売担当）	・年末商戦に期待する。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算ということもあり、販売台数が増える。
		自動車備品販売店（経営者）	・希望的観測ではあるが、国の政策に大きな期待をしている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・当地の基幹産業である観光業において、県内観光地の世界遺産登録等で観光客が増加しているため、当市の経済も少し上向きになる。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・カニのシーズンになるので忙しくなる。カニについて問い合わせは多いが、売上が付いてくるのが不安である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから秋の旅行シーズンに入るので期待が持てる。
		タクシー運転手	・観光客に期待するとともに、アベノミクスが良い方向に行けば良くなる。
		タクシー運転手	・県内でねりんピックが開催され、当市でも3競技が開催されるので期待が持てる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税前の駆け込み購入が始まるのではないかと期待感がある。
住宅販売会社（営業担当）	・問い合わせなど、将来の消費税増税前の住宅購入に向けて客が動きつつある。		
住宅販売会社（営業担当）	・年末年始に向けて、例年どおり客の購買意欲が向上する。		
住宅販売会社（営業担当）	・年末になるにつれて様々なイベントがあるので集客を見込める。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の新規出店などの予定は現在のところなく、新たな客創出につながるものがない。3か月後に単身者向けマンションが完成するので、街中居住人口が増えることが多少期待できる。
		商店街（理事）	・買物をしようという客の気持ちを高揚させる材料がない。
		商店街（代表者）	・商店街の工事が12月に終わるが、野菜の高騰、他の食材の値上げで売上増は期待できない。
		商店街（代表者）	・物価は上昇するが給料は上がらないので、買い控えの客が多い状況は続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・余計な物を買わない、これ以上物を増やさないという傾向が客に定着しており、販売側は現状を維持していくので精一杯である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・半期末となる9月は、後半に向けて企業の動きが出てくる月であるが、注文が少なく前向きな動きはない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・景気回復となる要素がない。
		百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素はないが、10月以降は婦人服の売上に期待している。
		百貨店（営業担当）	・先月と同様に、当館最大の課題である空き区画を解消できないと回復は困難なので、しばらくはこの状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・中国経済の減速により株価が不安定になっており、先行きの不透明感が増しているため、客の購買意欲は現状維持かやや低下する。
		百貨店（販売促進担当）	・ファッションや食品の動きは回復してきた。地方においても外国人観光客の姿が多くなってきている。店頭での購買も目立ち、今後のインバウンド効果にも期待感が出てきた。その反面、陰りが出てきた高額品の動きは心配材料である。
		百貨店（売場担当）	・これから年末にかけて、競合店の出店の影響が広範囲に出てきて、客の選択肢が格段に増えてくる。
		百貨店（購買担当）	・食料品の動きは秋に入って順調に推移しているが、額の大きい衣料品は伸び悩んでいる。アパレル業界がトレンドアイテムを作っているので期待はしたいが、現状のまま推移する。
		百貨店（売場担当）	・気温の状況に左右されるが、おおむね大きな変動はない。ただ、近隣の大型ショッピングセンターが増床オープンしており、週末を中心に客の流れが変わる可能性がある。
		スーパー（店長）	・景気を判断する材料がない。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価が前年の101～104%で半年ほど継続しており、この状況がしばらく続く。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる要素がない。食品相場が上昇し客単価も上昇するが、買い控えも出る。
		スーパー（総務担当）	・客単価は前年よりやや良いが、さほど景気的好調さは感じられない。
		スーパー（販売担当）	・イベント時には景気回復を感じるものの、それ以外の平常時においては、まだまだ来客数は少ない。消費者の財布のひもは固く、先行きには一抹の不安を覚える。
		スーパー（管理担当）	・コンビニや食品スーパーなど新規参入店が増えてくる状況下で売上増への期待は薄い。現状を維持しながら利益を確保する。
		スーパー（営業システム担当）	・クリスマスや年末の準備に入るが、売上は前年に比べてやや増か同水準と予想している。
		コンビニ（エリア担当）	・天候の影響が大きく、現状のままであれば先月、先々月と同じくらいに売上はあるが、天気が悪くなれば来客数が減少するので売上は低下する。建設関係の客はそれなりにいるので、その需要で左右される。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少傾向は変わらないが、高単価アイテムを強化し客単価でカバーしていく。
		コンビニ（支店長）	・景気に変化はないが、マイナンバー制の導入で不安要素がある。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなるような話を聞かない。
		家電量販店（店長）	・悪いままで推移する。これといった画期的製品はなく、努力しないと現状維持も難しい。
		家電量販店（企画担当）	・期待していたプレミアム付商品券の効果はあまりないので、3か月後の景気も変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・出費を控える客は確実に増えている。実質的な収入減などよりも、将来への不安の声が多く聞かれ、この先も上向く気配はない。
		乗用車販売店（店長）	・いつも新車が苦戦するときはサービス客の来場と収益を見込むが、新車同様、サービス客の来場が減っているのが気になる。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の購買意欲は低く、修理して乗る客が更に増えている。整備部門はフル稼働しているが、付加価値の提供まで至っていない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・売上が大きく増加する要素がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・今後に関して景気が上向く見込みが見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	・プレミアム付商品券などの利用はあるが、起爆剤とはならない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は前年とほぼ変わらないが、ここ数か月の予約の伸びが鈍い。
		一般レストラン（経営者）	・地方では給与の引上げが少なく、物価高による家計圧迫が一層厳しくなる。今後の不安から消費者の預金等に対する意欲は高まるが、消費はなるべく必要最小限にする傾向にある。
		一般レストラン（店長）	・予約が順調に入ってきており、インバウンドの客も増加傾向にあるので大きく下がる要素はない。しかし郊外型の大型ショッピングセンターへの来客数が増加傾向にあり、9月の大型連休前の日祝など当店の来客数が少し落ち込む傾向にあるため、大きく伸びる見通しはない。
		一般レストラン（外食事業担当）	・8月は盆と夏休みの影響により、9月は大型連休があったことで消費が上向いた。10月には3連休があるが、休みが1日増えるだけなので状況に変化はない。
		スナック（経営者）	・株価が下がり始めていることもあり、景気対策をしても当業界にはまだまだ景気回復の兆しは見えてこない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・秋の行楽シーズンに入るので期待が持てる。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・良くなる要素が全く見えてこない。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊、宴会、レストランとも今の状態が続くが、食材の値上がり等コストの増加が懸念される。
		旅行代理店（経営者）	・景気が回復することはなく、異常気象で生活に変化が出てくることを不安視している。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始の動向に期待するものの、先行きの見通しは良くない。
		通信会社（社員）	・販売量が増加する傾向にない。
		通信会社（企画担当）	・10月に携帯電話会社が電力会社と提携したサービスメニューを発表し、それ以降もSIMフリー対応機種を発表すると言われており、わずかではあるが今後に影響することが懸念される。
		通信会社（総務担当）	・客の購買意欲が感じられず、先行き好転することはない。
		通信会社（広報担当）	・商戦期でもあまり販売数に動きがなかったので、通常期に販売数が伸びる要素がない。
		通信会社（営業担当）	・販売量は横ばいもしくはやや上向きとなっているが、客単価は下落傾向にある。
		通信会社（総務担当）	・契約件数の大幅な増加につながる物件がない一方、解約件数の動きも少なく、大きな変化がなく推移していく見込みである。
		テーマパーク（管理担当）	・地方創生事業として各地域はプレミアム付商品券等で個人消費拡大を図っているが、全体的な数字は横ばいである。
		テーマパーク（業務担当）	・秋の行楽シーズンが続くが、大型連休も終わり、この先大きく来園者数が増える要因がない。
		テーマパーク（営業担当）	・団体客の落ち込みは底を打っている感があるが、良くなる材料もないのでこのままの状況が続く。
		美容室（経営者）	・駅前の人通りが流れ、土日祝日の集客が難しくなってきた。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・客の所得が大幅に増加したという話はなく、プレミアム付商品券で大きな買物をした客は、その後買い控えの傾向にあるので、それが影響する懸念がある。
		設計事務所（経営者）	・現政権は税の徴収ばかりを真剣に考え、地方の景気対策には関心がないため、地方崩壊に歯止めがかからない状況である。
		設計事務所（経営者）	・消費税動向の様子見て、民間工事に発注までの勢いが感じられない。
		設計事務所（経営者）	・建築物価が下がる気配がないことや、戸建て住宅に関する景気対策はエコポイント以外見当たらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客はより安くよりタイムリーに、長持ちするものを選ぶなど、厳しい消費行動を示すため売上は低迷している。オーバーストアのせいもあるが、子供服に対する消費マインドは低くなっている。
		商店街（代表者）	・地方では収入が増加せず、物価は値上がりしており、消費が伸びることはない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年に入って取引先の倒産が2件あり、その減収がジャブのように効いてくる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・日用品の価格上昇に比べ、消費者の収入は伸びていない。
		百貨店（営業担当）	・プレミアム付商品券が発行され期待していたが、大きくプラスにはならず、客の支払方法が変わっただけで売上は厳しい状況が続く。
		百貨店（営業推進担当）	・生鮮品の動きが戻ってこない。来客数も前年を割り、客単価も若干低下気味である。界わいの構造的問題でもあるため、行政等との取組も考え、交渉しながら立て直しを図っている。
		スーパー（店長）	・株価は下がり食料品価格は上昇することに加え、当地区の経済を支える自動車産業も良くならない。
		スーパー（業務開発担当）	・競合他社との競争が一層厳しく、原価上昇分が売価に反映できない。客はメモを片手に特売商品だけを購入している様子がうかがえる。
		スーパー（財務担当）	・価格の上昇により、客は通常の生活場面では節約するようになり、来客数の前年割れが続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・販売数の伸長が継続的か一過性かの判断が難しい。
		衣料品専門店（経営者）	・地方の景気が低迷する中、毎日の買いまわり品は値上がりし、客の購買力も伸びず、厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・良くなる理由は見当たらないため、冬のボーナス前は間違いなく悪くなる。
		乗用車販売店（統括）	・今年度は新型車もなく、厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売予定もなく、来場者の増加が見込めない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築の来客数が相当減少しており、景気動向を見ても好材料はない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・現場を中心に本気で地方の活性化をしている市町村は多少元気を取り戻すが、補助金を当てにしている行政は本当の活性化にはつながらない。
		観光型ホテル（支配人）	・料金の値上げを行ったことにより、当面は前年比でマイナスとなる。
		都市型ホテル（企画担当）	・昨年は国際会議の開催や大型ショッピングセンターの開業などで市内のホテル需要は好景気であったが、その反動が大きく出ると想定される。
		都市型ホテル（総支配人）	・9月の大型連休の反動が懸念される。
		ゴルフ場（営業担当）	・3か月先はシーズンオフのため来場者数は減少する。
	美容室（経営者）	・消費税増税が決定し、より消費の偏りが出てくる。	
	設計事務所（経営者）	・所得の伸びがなく、客の意思決定が慎重になっている。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・同じ商圏でディスカウント店の出店があり、集客合戦が激しくなって客の分散が予想される。
一般レストラン（経営者）		・プレミアム付商品券の恩恵がなく、景気が良くなる要素がない。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車が立ち上がる予定なので忙しくなる。
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼向け生産が徐々に回復し、大口案件の生産にも着手するので、基準外労働も増加する見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(中国)	変わらない	輸送業（支店長）	・新規荷主の取引件数が増えつつある。個人の荷物の動きは微増で推移している。
		広告代理店（営業担当）	・現状の受注量及び取引先動向の状況から判断し、全体的に上向きに推移する。
		木材木製品製造業（経理担当）	・国内の経済環境変化が好転する大きな要素がない。
		鉄鋼業（総務担当）	・国内在庫が多い状況が継続しており、更に海外からの輸入材も安価で市況を崩しているため、当面はこの状況が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国経済の減速とそれに伴う欧州の金融不安があるほか、欧州での難民受入問題、ドイツの自動車メーカーの排ガス不正問題など、今後の景気減速への不安はぬぐいきれないが、伸びる製品分野を持っているので、その伸びによって現状維持レベルに持っていく。
		金属製品製造業（総務担当）	・10月から鉄の原料価格が低下する見込みである。当社にはコスト削減になるものの、需要減少の裏返しでもある。向こう3か月は費用減となるが、それ以降の受注状況には注意する必要がある。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・今後の見通しは安定受注が見込まれ、全体ボリュームも前期を若干上回る見通しである。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・性能や品質の点から海外船主が日本の造船所へ回帰するなど、一部で中長期的な良い話題もあるが、短期間の景気を左右するものは良くも悪くも出ていない。
		建設業（総務担当）	・短期間では状況に変わりはない。
		建設業（総務担当）	・リスク要因が増加しているため、変化が読み切れない。
		金融業（自動車担当）	・今の為替水準であれば輸出の好調さが持続するので、現状程度の堅調な受注や生産が続くと期待できる。
		金融業（貸付担当）	・取引先企業からは冬の賞与を増加させるとの情報は伝わってこず、年末に向けて個人消費が増加するには材料が乏しい。消費税増税が平成29年4月に控えているなかで、企業の設備投資や個人の高額商品購入など、ある程度の需要増加が期待できるが、今しばらく様子見となり、2～3か月先の身のまわりの景気は変わらない。
		会計事務所（職員）	・造船業界の受注が徐々に上向きになってきているため、溶接工の人手が足りない。製造業にもその影響が出ており、ただでさえ不足気味の人員のやりくりのため、受注状況は頭打ちになってきている。
		やや悪くなる	
食料品製造業（総務担当）	・過去最高の稼働率で製造を続けているが、売上の伸びが悪い。		
食料品製造業（総務担当）	・これから年末商談実施のなかで不透明な状態である。		
化学工業（経営者）	・全体的な景気の伸び悩みで、競合他社の安価攻勢により実質的な独占的供給先である主力取引先も、表面的にはリスク発生時に事業の継続を図る事業継続マネジメント対策を理由に、複数購買に切替える動きが表面化している。		
化学工業（総務担当）	・株価が下がってきており、景気好転のきっかけが見当たらない。当社のような地方の素材産業では、国内全般の景気が良くなると業績好転にはつながらない。		
非鉄金属製造業（業務担当）	・低調な事業分野で復調の兆しが見えないことに加え、良かった事業分野で陰りが見えてきたところがある。		
電気機械器具製造業（総務担当）	・固定費の上昇分を収益で十分賄えない状態が当面続く。中小企業の収益体質は大幅に悪化し、勝ち組と負け組の色分けが明確になる。		
電気機械器具製造業（総務担当）	・受注が増加しない。		
輸送業（経理担当）	・物流合理化による値下げや客の撤退が続いており、やや悪くなる。		
通信業（営業企画担当）	・客との話のなかで物価高騰により購買を控える話題が多く聞かれる。		
不動産業（総務担当）	・10月以降は賃貸物件の需要が落ち着き、年末にかけて来客数、成約件数は減少する。		
悪くなる		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きは良くならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・近年、材料の品質が悪くなってきているのに対し、製品品質の向上が消費者の意向によりさらに強まってきており、製造コスト高となってきた。
		通信業（営業担当）	・中国の景気失速とともに、米国の利上げも見送られるなど世界経済が失速している影響が、市場にも実体経済にも出てくる。
雇用 関連  (中国)	良くなる	学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・止まらない勢いで求人が来ており、しばらくはこの状況が続く。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・年内は求人が増加する見込みで、求職者の動向が景気を左右する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・突発的な外的要因による影響は別にして、地場では消費動向も高まりつつあり、企業も投資意欲が高まっている。
		職業安定所（所長）	・医療福祉や建設業では人手不足状況が続いており、求人意欲が極めて高いが、緩やかな景気回復を背景に製造業や運輸業でも求人意欲が高まっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・卸小売業で県外からの進出や新店舗オープンなどが相次いでいることや、製造業でも円安の影響もあり、輸出関連が好調の企業もみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・キャリアアップ助成金に関しての問い合わせが増加してきており、中小企業の採用意欲の高さがうかがえる。また複数ポジションでの採用を検討している企業も多く見受けられる。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・現状では当地の大型ショッピングモールの活性化がカギになる。集客への施策を実施しているので、その状況次第である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・各社とも労働者派遣法改正、マイナンバー制施行の対応に追われるマイナス要素はあるが、雇用関係の景気は引き続き変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・チャイナリスクなど不安要因はあるものの、足下の景気を大きく動かす要因は見当たらない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・労働者派遣法改正案が通過して派遣業界での規定が大きく変わる。そのなかで求職者へ与えるイメージ、派遣会社としての働き甲斐など業界全体で底上げし、存在意義を発信していく必要がある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・雇用は企業によって様々である。業績の良い企業はこれまでどおり定期的に雇用を継続するし採用予算も増やすが、業績の悪い企業は雇用の必要性は十分分かっているが、退職者とのバランスで雇用人数を検討せざるを得ない場合もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・本格的な景気回復にはまだまだ時間がかかる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・産業間でバラつきはあるものの、人手不足感は継続する。
やや悪くなる	職業安定所（産業雇用情報担当）	・ここ最近申請のなかった雇用調整助成金の申請を計画する企業が出てきたこともあり、先行きに不安がある。	
悪くなる	-	-	

#### 9. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (四国)	良くなる	通信会社（営業担当）	・新商品発売に伴い、年末商戦にかけて販売量が増加すると想定している。
	やや良くなる	一般小売店〔文具店〕（経営者）	・プレミアム付商品券の効果が、客の買上点数が若干増えているようだ。
		衣料品専門店（経営者）	・今はどん底の状態にあるが、年末に向けて気温が下がると、冬物衣料の需要が増え、全体的に少しは良くなるのではないかと。
		乗用車販売店（従業員）	・年内にモデルチェンジを予定している車種があり、新車受注の増加に期待している。
		乗用車販売店（役員）	・8月に新車を投入したものの、思っていたより伸びず、受注も前年と同程度である。10月以降にも新車投入等があるので、受注は増えてくるのではないかと。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・現在は秋祭りの買い出しで、かなり忙しい。2～3か月先は、少しずつ上向いていくだろう。
		タクシー運転手	・年末に向け、忘年会等が増えることから、やや良くなると判断している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・12月初め頃まではお遍路の仕事がある程度入っている。また、忘年会シーズンになれば夜も動くだろうから、今より少しは売上が上向くだろう。
		通信会社（営業担当）	・話題の新機種の販売開始から、冬のボーナス商戦へと全体的に買換え需要が高まると予想している。
		観光遊園地（職員）	・昨年度と比べ、客数が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月後の予約状況は概ね順調に推移している。ただし、売上は単価が下落しており、少し厳しい面もある。
		美容室（経営者）	・新しい企画などを提案し、良くしていきたい。
		設計事務所（所長）	・人手不足は相変わらずであるが、建築の物件は増えてくるだろう。
		住宅販売会社（従業員）	・今月は来場者数が多かったことから、受注増が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・新規の商業施設の集客力の高さは当面続く。秋の行楽シーズンで、観光客もかなり商店街に入ってくることが見込まれ、秋物や冬物の立ち上がりにはかなり期待が持てる。このまま良い状態で推移すると見込まれる。
		商店街（事務局長）	・金融不安からくる株価の乱高下は想定以上に長期化しており、政府の思い切った政策や働きかけなしでは経済の安定は難しいと思われる。その先の成長や消費拡大を期待するが、道のりは険しいと言わざるを得ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年末贈答用品の予約は年々減っており、来店当日に購入する客が増えている。売上高は、その時の情勢や天気が大きく変わるので予想が難しい。
		百貨店（営業担当）	・来客数は増えてきているが、客は買いたい物だけを買うという傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	・主軸の衣料品の売上が改善傾向も不十分である。また、株価の動きも不安定で楽観視できない。
		スーパー（店長）	・特段、変わったことはなく、前年並みに推移する見込みである。
		スーパー（財務担当）	・単価上昇分により売上高は増えて推移しているが、販売数量、来客数は消費者の節約志向が続いているため、増えていない。
		コンビニ（店長）	・良くなる要素がない。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、状況が変わらなければ景気が良くなるとは思えない。
		コンビニ（商品担当）	・同僚や他業種から景気の良くなる話を聞かない。試行錯誤を繰り返しているが、すぐに効果が出るとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・シルバーウィーク以降、非常に動きが緩慢である。現状が続くと厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	・プレミアム付商品券の効果は前年比プラスとまではいかないが、下支えはしているのではないかと懸念している。効果が薄れていくにつれ、反動が出るのではと懸念している。
		家電量販店（店員）	・起爆剤となる新製品の発売予定もなく、ボーナス商戦も期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・年末に新車投入があるので、販売増を期待しているが、それ以外に目新しいニュースはなく、あまり変わらない状況が続くだろう。
		乗用車販売店（従業員）	・商品力に助けられているだけで、景気が良くなっているとは感じない。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月の来店客数を見る限り、急激に回復する兆しは見えない。
		住関連専門店（経営者）	・最近、食料品を中心に値上がりしているほか、中小企業の賃金は上昇していないようだ。アベノミクスの成果はまだ見えておらず、今後は難しいのではないかと懸念している。
		観光型旅館（経営者）	・3か月先までの予約件数は、前年並みである。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況はあまり良くない。地域振興策の旅行券や商品券の発行により、何とか下支えしてくれるだろう。
		旅行代理店（支店長）	・国内旅行需要は堅調である一方、テロ等海外情勢への不安からか、ヨーロッパを始めロング方面の海外旅行需要は回復の兆しが見えていない。
		通信会社（企画）	・特に良くなる要素もなく、変わらない。
		美容室（経営者）	・景気改善の兆しが見えてこない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・次から次に社会問題が起きており、どこかの時点で市場の暴落を迎える可能性がある。日本郵政グループ3社の上場がどこまで市場を支えるかが重大なポイントになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・野菜の高騰など物価が多岐にわたって上昇しているのに、賃金がそれに伴っていない。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・景気が良くなる要素がない中、株式市況の乱高下を見てみると、消費意欲は高まらない。	
		一般レストラン（スタッフ）	・秋から冬にかけて悪くなる。	
		通信会社（支店長）	・中国の景気悪化やドイツの自動車メーカーの不正による影響等から、外部環境が悪くなる状況を鑑みると、やや悪くなると考えている。	
		競艇場（職員）	・12月には年末の大きなレースが開催され、例年売上は増加しているが、昨年12月は前年比7%減となっており、前年対比での増減が鍵を握っている。売上増加のためには、人気選手・地元選手の活躍が鍵を握っている。ただ、現状ではあまり期待できない。	
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・購買意欲の湧く景気の良い要素が無い限り、消費は低迷したままであろう。	
		コンビニ（店長）	・依然、来客数減少と客単価下落に歯止めがかからない。	
企業 動向 関連  (四国)	良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・当社にとっては、これからが一番動く時期なので、売上・利益共に増加していくだろう。	
	やや良くなる	食料品製造業（商品統括）	・ドイツの自動車メーカーによる不正など、不信感が世界的にまん延している。ただ、安倍首相が発言したGDPへの取り組みにも見えるように、各国首脳も行動を起こすと思われること、日本では技術力を維持できる国内回帰の流れが継続していることから、景気の先行きは、やや良くなるだろう。	
		木材木製品製造業	・消費税増税による駆け込み需要に期待をしており、間違いなくもう一山あるとにらんでいる。しかし、中国人民元切り下げ以降の円相場や株価下落が消費に水を差すことが懸念材料である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・地方創生の影響で、地方に分散型の小型エネルギー基地を作る構想を打ち出しており、国内外から問い合わせがある。将来的に仕事につながっていくはずで、景気はやや良くなるかと判断した。	
		広告代理店（経営者）	・販促等を受注している県外大手娯楽施設及び私鉄駅ビルがオープン予定であり、近隣商業施設を含め、少し上向くと期待している。	
変わらない		繊維工業（経営者）	・市場環境が目まぐるしく変化しており、取引先の小売店の中には、ここ2～3年状況が悪化しているところが多い。そのような中、変化に対応しながら、自ら研究を継続したり、若い後継者へのバトンタッチを進めている先は好調である。また、消費動向にあわせた新業態の小売店も出来ており、市場の中身が大きく変わってきていることを感じる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外に不透明感があるが、国内が堅調に推移しており、全体としては大きな変化はないと思われる。	
		建設会社（経理担当）	・受注量は増えたが、次年度繰越分である。景気は変わらないだろう。	
		建設業（経営者）	・公共事業に頼らざるを得ない。	
		輸送業（経営者）	・現状のまま推移していくだろう。	
		輸送業（営業）	・取扱物量は発送・到着貨物共に低調に推移しており、特に、発送貨物においては減少が著しい。シルバーウィークの消費反動により消費者の購買意欲が低下する中、この先の景気は極めて不透明な状況にある。	
		通信業（総務担当）	・特に良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない。	
		通信業（部長）	・国内外の株式市場の動向に左右される企業も多く、中長期的に安定感が見えるまでは、投資においては今と同様に消極的になると考える。	
		金融業（副支店長）	・企業業績は良くなっており、給与面は上昇していると思われるが、まだ浸透していないのではないかと。	
		公認会計士	・関与先企業の社長によると、マイナンバー制度、消費税増税等の将来の事象に対し不安を強く持っている。それらに備えるため、設備投資には前向きでないようだ。	
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・水産原料の相場高騰により製品価格が上昇し、販売数量の減少が懸念される。
			鉄鋼業（総務部長）	・受注及び見積依頼の状況から見れば、先行きはやや悪い。
	建設業（経営者）	・発注量全体では前年度に比べ減少傾向にあるため、補正予算がないと受注量が減少し、売上も減少する。景気はやや悪くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-
雇用 関連  (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所	・有効求人倍率は8月が1.17倍となり、前月比0.02ポイント、前年同月比0.15ポイント、それぞれ上昇した。 ・9月以降も、求人数が例年より2割増えている。何とか新卒採用をしたいという企業の意気込みが感じられる。
		民間職業紹介機関(所長)	
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	・半期決算による小売業の販売上昇と株価低迷による企業への投資意欲の減退が相殺され、景気はあまり変化ないと見る。
		求人情報誌製作会社(従業員)	・例年、年末に向けてアルバイトの募集は増えるが、正社員の募集は減少する。
		新聞社[求人広告](担当者)	・依然、消費税増税の影響が残っており、来年の消費税引上げへの警戒心もあることから、消費志向の基本は守りだろう。マイナンバー制度の導入により、生活費補てんのアルバイト収入への課税の恐れ、富裕層も資産を正確に把握され、実質増税になるのではないかとこの恐れがあり、守りが継続されるのではないかと。また、周辺では新規開店などの案件はまだ少ない。
		職業安定所(職員)	・非正規雇用での求人が多いうえ、正社員募集とした求人でも時給であるなど、非正規と大差のない募集が目立つ。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向が続いている。一方、新規求職者数は減少傾向が続くと予想されるが、先行きは不透明である。
	やや悪くなる	人材派遣会社(営業担当)	・労働者派遣法改正で人事担当者が様子見であり、先行きの景気に影響する可能性がある。
		求人情報誌(営業)	・求人は増え続けているが、求職活動をしている実質の求職者数が少なく、人手不足が深刻な状態である。正社員は勿論、パート・アルバイト不足による各企業の操業・営業状態では、残業等による対応か、受注量減等での対応を余儀なくされるため、景気はやや悪くなることが予想される。
	悪くなる	-	-

#### 10. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (九州)	良くなる	商店街(代表者)	・年賀状など印刷物部門が増えると予測できる。乗客数も10月より増える傾向があるため、販売量増も見込める。
		一般小売店[青果](店長)	・これから南九州は涼しくなり、いろんな作物の出荷が増えてくる。商品的にも价格的にも安定してくる。涼しさにより客の需要も伸びるので、今の状況よりは良くなる。
		一般小売店[生花](経営者)	・客が入りやすいように店を改装するので、景気が良くなる。
		通信会社(営業)	・年末需要への期待がある。また、今後の消費税増税が消費に対する拍車を若干押し上げるかたちになる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・9月の大型連休での人の動きをみれば、海外旅行や国内旅行など、個人の楽しみにお金を使い始めているので、景気はやや上昇傾向にある。
		商店街(代表者)	・当地域へは友人同士、家族連れなどの旅行者が増えている状況である。今後、高額商品を扱っている店には少しずつプレミアム付商品券の影響が出てくる。
		商店街(代表者)	・地方においては上向きになるような材料がまったく見当たらない。
		百貨店(営業担当)	・バス用品やインテリア、家電商品など自家需要商品への関心と購買が回復してきた。また、高級雑貨や貴金属、毛皮などが依然好調で、ホテルでの催事も来客者数、買上金額ともに好成績となった。婦人服も同傾向で、肌着、雑貨、プレタポルテが伸びた。また、自社カードの新規入会が当月も好調で、目標を大きく上回り、今後の利用が期待できる。また、友の会と自社カードのダブル募集の推進を強化している。
		百貨店(営業担当)	・ファッションの動きが例年以上に大きく、服の売上に影響している。これまで服を買わず、タンスにある手持ちの服を組み合わせてコーディネートしていた層も最新の服を買おうとし、買換え需要が高まってきている。
		百貨店(販売促進担当)	・ここ最近のプレミアム付商品券の販売により、購買意欲が高まることに期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経営企画担当）	・直近では、台風の直撃が影響したものの、9月の大型連休は天候にも恵まれ、売上高も前年を上回る状況で推移している。
		スーパー（店長）	・3か月前に比べて、売上が安定して増えている。先行きも同じ傾向で推移すると予測する。
		スーパー（統括者）	・上半期の業績が良好で、先行きが悪くなる要素があまりない。
		コンビニ（販売促進担当）	・食品売場をみると価格表示が税抜きで、しかも低価格の商品が増えている。購買意欲が高まっているようだ。8%の消費税に慣れてきたのが、現状である。
		衣料品専門店（チーフ）	・今の来客数の動きをみると、外国人観光客の来店が若干増えている。これからの時期は中国の大型連休である国慶節で、中国人観光客の来店が増え、売上も伸びてくる。冬場にかけてさらに客数も増加する見込みである。
		家電量販店（店員）	・6月以降、売上が天候に左右されており、6月は落ち込んだが、8月にはぐっと盛り返したというように山と谷を繰り返す状態である。9月の落ち込みが8月の反動であれば、今後は9月の反動増が来るので、やや良くなると考えている。
		家電量販店（従業員）	・気温が下がってくると暖房器具の需要が増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・待望の新型車が年末に発売開始となる。商品力の高い新型車なので来店客数が増加し、新車販売台数増加に弾みがつく。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・コーヒーの場合、気温に非常に左右される。2～3か月先は気候も大分寒くなり、暖かい飲み物の需要が増える。今後の売上に期待できる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・10月末から始まる国民文化祭で多数の県外から客が見込まれ、商品の販売量が増える。
		高級レストラン（専務）	・飲食業は2月と9月が年内で一番悪い月である。今後、10月～年末にかけて宴会が増えてくるので、少しは良くなると考えている。
		一般レストラン（経営者）	・今後の予約も入っており、悪くはない。
		スナック（経営者）	・街には中国からの爆買い客が多く見受けられ、活況を呈している。また以前に比べ高額商品が良く出るようになった。
		観光型ホテル（スタッフ）	・10～11月と秋の行楽シーズンで宿泊予約も順調に入っている。世界産業遺産登録が後押ししている。
		観光型ホテル（専務）	・客の予約がやや増え始めた。
		都市型ホテル（販売担当）	・予想では宿泊、宴会、レストラン利用は増える傾向である。プライダルはマイナスである。
		旅行代理店（企画）	・海外からのインバウンド需要の取り込みが期待できる。
		通信会社（営業担当）	・当該地域にある施設の世界遺産への登録が決定し、にわかには業界全体が活性化している。
		ゴルフ場（従業員）	・来月、再来月と予約数は非常に良い状態で推移しており、前年を1割以上も上回っている。特に県外客が大分増えているので、非常に期待が持てる。あとは予約客が実際にどれだけ来場するのが重要だ。プレー料金だけでなく、食事やお土産などで客単価を上げていく。
		美容室（店長）	・朝夕が涼しくなって外出する機会が増え、美容室利用がやや多くなるので、今月より良くなる。
		サービスの動向を把握できる者	・取引先では仕事量が増加し、受注量が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・先行き不透明で、良くなるのか悪くなるのか、予測がつかない。
		商店街（代表者）	・消費者の所得が増える気配がない。給与が上がったという話は大手企業と公務員だけであり、民間の零細企業では苦戦している。税金が上がったので、消費に回せるお金はますます減っている。
		商店街（代表者）	・いろんな集客効果がまだしばらく持続するが、若干年末にかけては下がっていく。
		商店街（代表者）	・今の状況が続くなら、3か月後もあまり目立った変化はない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・勝負時である年末に向けて忙しくなるので、効率よく仕事をしていきたい。今年はふぐの原価が高くなりそうなので、また利幅が減りそうだ。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・株価が乱高下し、今後景気状況が不安定だ。販売店の売上は景気状況に左右されるので、今から年末に向けて少しでも景気が安定してほしい。
		百貨店（営業統括）	・株価の動きや海外情勢があまり良くない状況で、景気に対する期待感も少ない。
		百貨店（売場担当）	・入店客数は3か月連続で前年比をクリアしている。非食品が97.5%、食品が105.4%という客単価であった。11月についても物産展催事でかなり伸びてくるので、おそらく前年をクリアする。インバウンドについては相変わらず良く、常に売上が前年比の200%以上という状況が続いている。
		百貨店（企画）	・秋以降、需要が上向いてくると想定していたが、消費者の生活防衛的な購買心理は予想以上に根深く、改善の兆しがみえてこない。
		百貨店（店舗事業計画部）	・前年はプロ野球の優勝セールやインバウンドの拡大など特殊要因で売上を大きく伸ばしており、今年は苦戦が見込まれる。秋冬ファッションのトレンドアイテムが出始めており、また食品・化粧品が堅調なので、そこで下支えを図りたいが、難しい状況である。
		百貨店（業務担当）	・客の慎重な購買行動は変わらない。必要なものを買ったら、その後はしばらく購買がない。特にミセス層の反応が弱い。
		スーパー（店長）	・値上がりした商品が結構あるので、販売数がなかなか伸びてこない。
		スーパー（店長）	・競合店の出店などの計画もあり、今後ますます競争が厳しくなると予想される。
		スーパー（店長）	・食料品は堅調だが、衣料品や住関連が非常に苦戦しているので、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・食料品は相場高が続くので、前年比115%ぐらいで推移していく。来年1月に、競合店であるドラッグストアが半径1キロ圏内に開店予定である。そのため1月以降はかなり苦戦しそうだ。衣料品は秋物の動きも鈍いので、冬物商材を早めに入荷する。
		スーパー（総務担当）	・顧客の商品の価格に対する反応はシビアで、なかなか客単価がアップしない。
		スーパー（経理担当）	・春先から比較的安定した消費が続いており、大きく変化する要因は見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・大企業では給与が上がったとニュースなどで聞かすが、一般消費者の大半である中小企業に勤めている人については、なかなか良い話は聞かない。消費者の態度にも反映している。
		コンビニ（エリア担当）	・10月からは一部の火災保険料などが値上がりするそうで、家計も一段と厳しさが増してくるのではないかと危惧している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・年末商戦前で今のところは年末にかけての買い控えが続く。来月、再来月になれば少しは今月より上向くが、見込みは立っていない。
		衣料品専門店（店長）	・2～3か月先も景気はそのまま変わらない。秋冬物の婦人服の売行きが良くなるか心配である。
		衣料品専門店（店長）	・プレミアム付商品券の効果はほとんどなくなった。インターネット上でふるさと名物販売事業に参加し、出展商品の割引販売をしているが、こちらも売れていない。
		衣料品専門店（店員）	・秋冬に購入するアイテムを決めている客が多く、無駄遣いはしないようにしている。
		衣料品専門店（総務担当）	・今後、景気が良くなるとは考えていない。ただ、新しい提案や良い提案ができさえすれば、それに客が反応してくる道筋はやや出来つつある。
		衣料品専門店（取締役）	・3か月先はセールの時期である。気候で売上が大きく左右されるが、今年は暖冬であるようだ。コートやセーターなど、単価が高い製品がどこまで動くかで、売上が変わってくる。景気が良くなるという材料はなく、ただただ企業努力と毎日の積み重ねで売上が上がるように現場で頑張るしかない。経済政策をみても、良くなる材料はない。
		家電量販店（店員）	・プレミアム付商品券はかなり良い影響があったが、その効果も終わってしまった。これから売れるものがあるかという非常に難しい状況である。ただ、急に寒くなってきたので、暖房器具関係に期待している。極端な暑さや寒さが家電業界を潤すので、もっと寒くなってほしい。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（総務担当）	・冬商戦までの端境期に当たるので、期待できない。
		家電量販店（広報・IR担当）	・客数、販売量ともに前年並みの状態で特別に良くなる気配はない。
		住関連専門店（経営者）	・今月は前年同月と比べて良かったが、前月8月は同年同期に比べて良くはなく、この先も今月は一時的なもので、先行き良好とは言い難い。
		住関連専門店（店長）	・今年は台風などの被害が多く、マイナスの出費が多くなっている。被害箇所の補修という需要で販売店の売上は上昇しているが、それは決して景気が良いというわけではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格が9月並みで推移するようであれば、観光客の増加も期待される。今後の仕入価格は不透明なところもあり、先は見通せない。当地域は世界遺産があるので、観光客の消費に期待する。
		ドラッグストア（部長）	・一時的な浮き沈みはあるものの、ここ数か月は安定した状況が続いている。外国人観光客の動向など、不確定要素が多いことは懸念している。
		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）	・施設間の格差は、インバウンドを呼び込んでいるか否かである。プレミアム付商品券も使用期限が年内で、引き続きの効果を期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・特に環境が良くなる要素はないが、消費を喚起させるイベント、例えば地元プロ野球チームの日本一などがあれば状況は変わる。
		高級レストラン（経営者）	・10月に入ると少しは改善するが、良くなることも想像つかないのでどちらとも言えない。これから涼しくなって鍋物の注文が増えると良くなっていく。
		高級レストラン（支配人）	・10～11月は消費が滞る。
		一般レストラン（スタッフ）	・変わる要素がない。
		居酒屋（経営者）	・年々、忘年会や新年会などの回数が減ってきているようだ。
		観光ホテル（総務）	・当ホテルの3か月先の売上予測によると、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ここしばらくは消費意欲がおう盛な外国人観光客に、売上は支えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が芳しくない状況ではあるが、個人客の動きは徐々に戻りつつある。
		都市型ホテル（副支配人）	・11～12月の予約が先行して入っている。特にコンサート、MICE関係の客が非常に多い。
		タクシー運転手	・中国の景気悪化などの影響で観光客は多少減少するかもしれないが、現状維持はできそうだ。
		タクシー運転手	・金融当局が何らかの対策を打ち出さない限り、今後景気が持ち直すことはない。今年いっぱいはおそらく横ばいになりそうだ。
		タクシー運転手	・今年はゴルフ客が少ない。また、観光客もレンタカーの利用が多い。
		タクシー運転手	・予約状況は良いが、9月に入って客の動きが非常に良くない。特に夜の客の動きが良くない。
		競輪場（職員）	・業界の販売額に増減がなく、現状維持の状況である。
		競馬場（職員）	・変化する根拠があまりないため、依然として好調をキープできると考えられる。
		美容室（経営者）	・通常、これから少しずつおしゃれシーズンに入るので、景気は回復していくのだが、今の状況を見ると、今後もあまり変わらないようだ。
		理容室（経営者）	・これから涼しくなると、髪を切らなくてももうとうしくなくなるので、客の来店日数が伸びてしまい、どうしても来客数が減る。12月にならないと良くはならない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・介護報酬改定の影響が大きく、介護業界のなかでは事業所を閉鎖するところも増加しており、今後もこの動きは続くことが想定される。
		設計事務所（所長）	・大体2～3か月後に結果が出る仕事である。今の状況を見ると、2～3か月先も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・イベント来場客がこれから2～3か月後の客になることを考えると現時点では変わらない状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・今まで株価が順調に推移していたのが、日経平均が1万7千円を割ったので、中国の景気低迷などで世界的にも景気はある程度伸びが鈍化しつつある。また、原材料費が円高や為替の関係で高くなっているため、景気は非常に厳しい状況にある。消費も伸びていないので、あまり良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・農家の台風被害は、小売店にも大きなダメージとなる。各小売店の売上が落ちると、それらの店のオーナーも買い控えてしまう。また事業者の消費税の納税額が大きく、従業員の給与を下げなければ支払ができなくなるレベルである。そうすると、その従業員の家族も消費を控えることになり、景気への悪影響が大きい。所得税、県市民税、厚生年金と生活以外の支払が大きく負担となっている。高齢者の介護などによる金銭面の負担もあり、大変な時代である。
		百貨店（営業担当）	・株価が1万7千円を切って、先行きが不透明となっているので、富裕層の動きが今後鈍くなる。さらに今まで売上を支えていたインバウンドについても、やや陰りがみえ始めてきているので、2～3か月先は厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・中国のバブル崩壊が本格的になってきたため、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・世界の経済環境が沈滞化している。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・消費税増税前の、消費の切り詰めが定着してしまった。
		旅行代理店（従業員）	・9月の大型連休の反動もあり、海外旅行が前年割れとなった。また、景気減速の影響か、中国からのクルーズ船のバス手配に、予約キャンセルが出るようになった。
		美容室（経営者）	・先行き不安なことが多い。この先の老後の心配や生活が成り立つのかという不安がある。
		音楽教室（管理担当）	・これから受験期に突入するので、お稽古事がだんだん控えられていく。
		悪くなる	-
企業 動向 関連  (九州)	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・10～11月は原料事情が元に戻り、工場生産も安定してくる。冷食メーカーなどの年末需要の生産と重なり、引き合いは一段と強くなる。スーパーや居酒屋関連も行楽シーズンに入るためかなり期待できる。11～12月に入ると鳥インフルエンザのシーズンになるのが懸念だ。国内での発生がないことを祈るのみである。
		繊維工業（営業担当）	・受注のピークを迎える時期なので、悪くなることはない。発注に対して、多少は断らなければならぬかもしれない。
		家具製造業（従業員）	・ホテルは外国人観光客の増加にともない、客室不足となっている。東京オリンピックまでの建設ラッシュと重なって、関東だけでなく、大阪や名古屋、福岡などの地方都市でもホテルや商業施設などの設備投資がおう盛になっている。
		鉄鋼業（経営者）	・足元の受注量や販売量は、相変わらず低迷している。納入先の鉄筋加工業者も加工量が減っているが、手持ち物件が少なく、メーカーからの出荷量増につながっていかない状態である。建築物件として分譲マンションの着工戸数が増えているので、今後の受注量増に期待している。
		金属製品製造業（事業統括）	・東京地区のオリンピック関連案件の増加が期待できると考えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	・自社の受注状況からやや良くなる。
		建設業（従業員）	・先月から受注も順調にできている。見積案件も多く出ている。
		輸送業（総務担当）	・株価などの悪影響が懸念されるが、現状は例年と比較しても物量・単価が上昇しているため、好況が継続されると見込まれる。
		通信業（経理担当）	・悪い材料は出尽くしそうなところになっている。政府も安全保障法制関連の政局が落ち着けば、次はアベノミクスに重点が置かれることで景気にプラスとなる。
		金融業（得意先担当）	・例年に比べて公共工事の発注が非常に少ないといった状況が続いていたが、ここにきてようやく公共工事の発注が始まっている。安堵している取引先が多い。今後はわずかであるが改善していく方向である。
		不動産業（従業員）	・マンション販売が好調で各物件即完売となっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント（社員）	・今後、取引先の店舗拡大の傾向があり、また中国人観光客が増える傾向がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・台風の被害がかなりあったので、建築業界が非常に忙しくなっているようだ。見積さえ間に合わない状況が続いている。しばらくはかなりの受注が見込めるので、少しは良くなる。
	変わらない	農林水産業（営業）	・現状から大きく変わる要因がない。
		食料品製造業（経営者）	・販売は順調に推移する。しかし原料に関しては、梅雨から夏にかけての天候不良による不作が予想されている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・受注予定をみると、現時点で確定している件数が少なく、また自治体は、主に年度末の発注に向けた調整の時期に入るため、変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ユーザーの担当者の意向をみると、なかなか先のことまでは掴めていない。確実な数字が出てこないといへないが、今月とはあまり変わらないようだ。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の声などを聞かざりでは、2～3か月後は多少持ち直すところもあるが、現状と変わらないところもあり総合的にはあまり変化はない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・2～3か月前から、受注先からの委託品受注量がかかり落ち込んでいる。これは中国市場の状況の悪化が原因である。今後の生産数もまだ分からない状態にある。
		建設業（経営者）	・年末にかけて景気は良くなると判断している。
		輸送業（従業員）	・同業者の話聞いても、荷動きは非常に悪い。当社は倉庫業なので貨物が動かず在庫が滞留しているのは収益に結びつくが、荷動きがないのは全体的には良くない状況である。
		輸送業（総務）	・あまり変化はない。
		通信業（職員）	・年内はメガソーラー工場の受注が堅調に推移すると予想される。
		金融業（従業員）	・住宅投資や外食産業のほか、百貨店などでは持ち直しの動きがみられるが、自動車関連企業の回復は遅れ気味である。中国経済の先行き不安もあり、今後については、やや慎重な見方が増加してきている。
		金融業（営業担当）	・中小企業全般において、受注量や売上高は増加傾向にあるものの、その仕事をこなすまでの人員確保が実現できていない状況である。結果、外注や人材派遣会社への依存度が高くなり、収益面を圧迫する状況が続く見込みである。
		金融業（調査担当）	・設備投資資金のニーズは堅調に推移している。運転資金のニーズは変化がない。
		金融業（営業）	・景気は停滞している。製造業の受注は堅調に推移しているが、収益を上げるけん引企業、業種は見当たらない。当面現状が続く可能性が高い。
		新聞社（広告）（担当者）	・国内旅行商品は復活の兆しがみえてきたが通信販売、化粧品は頭打ちの状況が続く。通年で前年比90%台が現実的な見通しであり、新聞広告には大変厳しい状況である。
		広告代理店（従業員）	・9月の新聞折込枚数は前年同月比99%と微減した。この数か月、前年比は大きく落ち込まない状態が続いているが、消費が活性化する気配はない。9月に入り株価の低迷や円高など、経済環境は芳しくない。安倍首相の再選が決まり経済政策を重視するそうだが、消費活動にプラスになる施策が望まれる。
		広告代理店（従業員）	・受注量はここ半期前年をクリアしていない。
		経営コンサルタント	・現在、担当している製造・小売業の業績をみていると売上が低減傾向にあり、将来の景気が良くはならない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先に投資計画を聞くと、引き続き人材投資・設備投資を積極的に推進していく方針である会社が多い。
		その他サービス業〔物産リース〕（支社長）	・顧客から数か月先の不安材料は聞こえてこない。新規事業の創造や育成に注力しようとする企業が多い。また、後継者問題や事業の整理、事業譲渡の話聞くようになった。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・食料品業界だが、消費税の軽減税率の仕組みが気になる。今後、景気にも影響しかねない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・原材料、特に陶土が値上げしているが、商品価格に転嫁できない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・生産計画に若干の下方修正が入ったため、新型車の投入効果も計画ほどではない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（社員）	・上半期の残工事が発注されれば少しは良くなるが、発注予定をみても第3四半期、第4四半期は全く期待ができない。早めに大型の補正予算が計上されないと、地方の業者は非常に厳しい。
		金融業（従業員）	・冬のボーナスの期待感も今のところやや薄いので、景気は下降傾向になる。
	悪くなる	その他製造業（産業廃物処理業）	・仕入が減っている。商品売りたくても、販売価格の相場が安く利益が出ないため、身動きが取れない状態である。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村のまちづくりに関する委託事業は、9月の補正予算でも案件が少ない。新たに入札などかけられる事業は減っていることから、新規業務の受注が厳しくなることが予測される。新たな計画や設計を行うプロジェクトなども減少しており、景気が悪くなることが予想される。
雇用 関連  (九州)	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・求人難は中小企業にも顕著に影響が出る。会社の存続は人材にあることから淘汰される企業も出てくる。従来どおりの経営を続け変革しない会社は、存続できない時代になる。
	人材派遣会社（社員）	・お歳暮時期になるので注文は増える。また、短期の募集や単発の募集を希望する問い合わせが増える時期でもある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・福岡、九州地区はアジアからの観光客が堅調で、平日、週末を問わず商業施設や観光施設は観光客でにぎわっている。世界的な経済状況が変わらない限り、しばらくはこうした状況が続く。	
	職業安定所（職員）	・建設業、医療・福祉以外の業種で求人が増加していること、事業所訪問時の聴取内容から判断すると、人手不足感が高まっている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣法改正により企業からの派遣依頼は増加見込みではあるが、年度初めほどの依頼数の増加は見込めない。
		人材派遣会社（営業）	・地方での消費へは結び付いていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・内閣支持率が下がっているため、安定しない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞紙上での求人状況は、これからも大きな流れは変わらない。当地域においては秋はイベントも多く、市街地、観光地などのにぎわいも好調さを維持する。
		職業安定所（職員）	・中国がきっかけになって世界経済が後退するのではないかという危惧が、払しょくされていない。企業には米国の大手金融機関の破たんのような世界的な経済停滞への不安があるので、正社員雇用が伸びない状況である。現在、新規求人数は順調に推移しているものの、一旦、不測の事態が生じた場合は求人数が減少方向に動くことが想定される。
職業安定所（職員）		・新規求人の大幅な増加は見込めない。月間有効求人倍率が1～3月は1倍を超えたが、5～6月は0.8倍台、7月は0.9倍台になっている。	
職業安定所（職業紹介）		・求人数について前年比では増加傾向にあるが、前月比では横ばいか微減が続く。	
民間職業紹介機関（支店長）		・求人数が全く増加しない。	
やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・今の状況のままでいくと現状維持が続くが、不安定要因も大きく、景気の減速によっては、企業の採用活動が今より抑制される可能性がある。	
	学校〔大学〕（就職支援業務）	・中国、欧州での株価の動きが不安定である。今後、数か月で我が国の景気にどのような影響があるか、見通しは困難である。	
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・諸物価が高騰してきているが、中小企業で働く人たちの賃金は上がっていないようなので、家計への負担が大きい。9月の大型連休が好天に恵まれただけに今後の動きが心配される。	

### 11. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向	良くなる	ゴルフ場（経営者）	・先の予約状況を鑑みると、かなり良い結果になる。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・ギフト関連の商品の売上が伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (沖縄)		その他専門店〔楽器〕 (経営者)	・少しではあるが趣味に三線が復活していくかもしれない。中年、熟年層の問い合わせなどが増えてきた。これからも観光客の増加と沖縄文化にふれて組踊りや三線の文化が世界中に広まったら良い。
		通信会社(店長)	・新商品の話題性も手伝い今後数か月は市場が活気付くと思われる。この勢いのまま年末商戦へいければ良い。
		住宅販売会社(営業担当)	・住宅新築計画の商談件数が毎月増えている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	・特にこれといった要素が見当たらない。
		スーパー(販売企画担当)	・単価アップはまだ続くとみられる。
		コンビニ(エリア担当)	・客の購買意欲は落ちていないが、オーバーストアによる客の奪い合いが続き、体力勝負となる。いかに集客するかが焦点であり、販促次第で店の優劣が出てくる。
		コンビニ(エリア担当)	・年末にかけても大きく県経済が変動することは考えられず、今の状況が続くと予測する。
		衣料品専門店(経営者)	・まだまだ景気は良い感じはしない。街に、地元客が少ない状態が続いている。単価が上がってこないのが悩みの種であり、まだまだ様子見だとみられる。
		衣料品専門店(経営者)	・予測できないが、あまり変わらないとみられる。
		その他専門店〔書籍〕 (店長)	・特に判断材料がない。
		旅行代理店(マネージャー)	・状況が大幅に改善する要素があまりない。
		観光名所(職員)	・国内客が増えないと厳しい。特に10月以降は国内客の団体旅行がバス料金の変更で大幅に減ると予想している。
	住宅販売会社(代表取締役)	・ここ数か月の個人住宅について、契約件数、金額の増加は見込めないものの、今後予定されている消費税増税をにらみ、現行の消費税率で契約できるであろう来年9月末までの建築受負契約を希望する建築相談が、年明けあたりから増えると予想される。	
	やや悪くなる	百貨店(営業企画)	・免税品目拡大や競合店閉店から1年が経過している。中国経済の先行き不透明感など懸念材料が多い。
観光型ホテル(マーケティング担当)		・今月は稼働率が前年同月実績を大きく上回っている。今後2~3か月の稼働率見込も前年同月実績を上回ると思われるが、今月程は良くない。	
悪くなる	商店街(代表者)	・商店街にはクルーズ客を含めて観光客は来ているが、買物自体は大型店でしているようで、売上にはつながらず、大変厳しい状況下である。商品の単価では太刀打ちはできず、取扱量的にも少ない。毎月売上がダウンしていて危機的状況にある。	
	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・9月の大型連休終了後からの落ち込みが激しい。消費税10%対策の声が聞こえ始めているので財布のひもは固くなりそうである。	
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業(経営者)	・新築の客からの相談件数が増えている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・上半期、当初から平行線で推移し回復に至らず、下半期に期待したい。
		輸送業(代表者)	・活況な与那国陸上自衛隊工事以外に目立った工事はないが、宮古のスポーツセンターや石垣の港湾整備など季節要因の公共工事が出てきている。観光客の盛況さのためホテル等の民間開発の需要はおう盛であるが、まだまだ時間が掛かると思われる。
		輸送業(営業)	・大型量販店の出店などの情報は聞こえてくるが、取扱量が見えず身の回りの景気にどう影響するか予測が難しい。
	広告代理店(営業担当)	・県内市場向けの販売促進活動は、観光、不動産を中心に堅調に推移していると感じているが、そもそも企業個人商取引向けプロモーションに対する予算がさほど大きくないことから、飲料を含む食品系メーカー、自動車、流通、金融などの業種が伸びてこない限り、県内景気の先行きは不透明である。	
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(沖縄)	変わらない	人材派遣会社(総務担当)	・企業からの求人は、県内景気を反映して堅調に推移すると思われるが、求職者の応募が引き続き鈍い傾向にあるためミスマッチの状況が続くそうである。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・これからは求人数もあまり増加しない。
		学校[大学](就職担当)	・中小企業が積極的に新卒採用を行っていることは景気の良さを感じさせるが、一気にどんどん景気が良くなるというよりも、平行線又は緩やかな上昇で推移していくと予想される。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社(編集室)	・時期的な要因が強いとみるが、11月から年末にかけて、求人件数は減少すると予想される。
		学校[専門学校](就職担当)	・世界各国でいろんな問題が浮き彫りになってきており先行きが不安である。
	悪くなる	-	-