

## 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)		*	*
		百貨店（担当者）	・来客数が増加傾向にあるため、それが消費につながることで、周辺も含めて好影響が生じることが期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・観光のトップシーズンを迎え、外国人観光客に加えて、本州各地からの入込客による利用が増加することになる。客単価アップに加えて、購買客数もプラスに転じることで、前年比の一層の伸びが期待できる。
		百貨店（営業販促担当）	・前年8月の台風被害が甚大だったため、その反動と現状の回復基調の相乗効果で改善が見込める。
		スーパー（店長）	・食品やヘルス・ビューティ関連が好調を維持していることに加えて、衣料品の動きも安定してきたことから、今後の景気は上向き傾向で推移する。
		衣料品専門店（店長）	・秋物への問い合わせが増えているなど、客の購買意欲の高さがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果により、販売台数が伸びることが期待でき、今後2～3か月は現状よりも大分景気が上向くことになる。
		自動車備品販売店（店長）	・冬タイヤへの問い合わせが増えていることから、早期販売と共に売上が伸びてくるとみられるが、需要を先取りする分、11月以降の動向に不安がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・国内客による個人旅行の予約、ビジネス目的のWeb予約共に好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。
		タクシー運転手	・来月以降も引き続き気温の高い日が続くと見込まれていることに加えて、夏祭りも控えているため、収入の増加が見込める。
		通信会社（社員）	・定例の人気商材の発売があるため、今後についてはやや良くなる。特に今回は大幅リニューアルとの噂もあるため、期待感がある。
		通信会社（企画担当）	・毎年恒例の秋の新商材発売に伴い販売量が改善する傾向があるため、今年も期待している。
		住宅販売会社（経営者）	・これからも猛暑が続く、大雨、ゲリラ豪雨、台風などがなければ、個人消費も少しずつ回復することになり、それに伴い建築も順調に推移することが見込め、景気はやや良くなる。
		商店街（代表者）	・前年の北海道新幹線の開業効果の反動なのか、国内観光客の来道が少ない。その一方で外国人観光客は依然として好調に推移している。ただ、観光全体として捉えた場合、どちらかに偏る傾向は好ましくない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・北海道観光の場合、今後の景気は外国人観光客の動向に左右されることになるため、為替が影響することになる。北朝鮮問題やテロなどの有事の地政学的なリスクが起きた場合は下振れすることが懸念されるが、平穏であれば、景気は引き続き上向き傾向で推移する。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・季節的に7月の売上が最も多くなる傾向があることから、8～9月の売上が今月よりも増加することまでは見込めないものの、少しずつ消費に力強さがみられるようになってきているため、今後については期待が持てる。	
	百貨店（売場主任）	・景気が良くなる材料も、悪くなる材料も見当たらないことから、今後も景気は変わらない。	
	スーパー（店長）	・景気変動するような要因が見当たらないため、今後も変わらない。	
	スーパー（店長）	・状況に変化が見込めないため、今後も景気は変わらない。	
	スーパー（企画担当）	・失業率が低下しても就業人口が変わらず、昇給があっても消費に回らないなど、かつての経済理論が通用しない時代となってきたおり、消費力の低下を不況と捉えることができなくなっている可能性がある。人口減により、経済規模がコンパクト化しており、現在の状況が適正なのかもしれない。	

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
		スーパー（役員）	・6月からの酒類の値上げに伴い消費者がビールからチューハイなどの低価格商材に移行する傾向が出ており、食料品に対する儉約志向がますます強まっている。秋からの最低賃金の引上げの効果に期待しているものの、厳しい状況は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・気温上昇に伴う飲料水やビールなどの売上の増加は一時的なもので、6月の減少分をカバーするほどの回復は見込めない。また、たばこの販売量が引き続き落ち込んでおり、来客数減少に影響を与えている。
		コンビニ（エリア担当）	・依然として天候要因による増減が大きく、売上が安定してこない。漁業関係の動向も良くなく、特に海岸沿いの店舗は厳しい。
		コンビニ（店長）	・7月の売上が伸びたことは天候による部分が大きかったため、今後についてはまだ様子見が必要である。
		衣料品専門店（店長）	・来客数も客単価も苦戦しているため、今後も景気は変わらない。
		家電量販店（店員）	・エアコン、扇風機などの夏物商材が例年以上によく売れたため、8～9月に反動が出ることを懸念している。
		乗用車販売店（経営者）	・今以上に景気が良くなる要素が見当たらないため、現状維持の状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・今後も販売量は前年並みで推移する。最低賃金の引上げが行われたとしても、正社員の給与には影響がないため、高額商材への影響はあまりないとみられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・来客数が激減している状況から、営業展開や業態のあり方を含めて、見直しが必要になってきている時期を迎えている。
		高級レストラン（スタッフ）	・客の予約状況が例年並みに回復してきている。
		旅行代理店（従業員）	・他社も含めて農家の動きが良いとの話があるため、前年の台風のような天候要因がなければ、現在の回復傾向が続くと期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良くなるような材料がないため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・乗務員不足をなかなか解消できそうにないため、今後もタクシーの稼働率が前年を大きく下回る状況が続き、会社の売上もしばらくは前年を下回って推移することになる。
		タクシー運転手	・外国人観光客の入込が増えていることから、今後の利用増加を期待している。
		タクシー運転手	・この先については、イベント関係での予約や問い合わせが多いものの、観光での予約や問い合わせが少ないことから、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	・イベントや観光、公共事業の動向が例年どおりであり、特にこれといって景気を左右するような状況が見当たらない。
		タクシー運転手	・地域全体的に景気回復の兆しが見えないことから、今後も現在の状況と変わりなく推移する。
		観光名所（従業員）	・北海道新幹線の開業効果の鈍化が引き続きマイナス要因としてあるものの、外国人観光客が増加傾向にあること、今後の好天が見込まれることがプラス要因となり、全体的には変わらないまま推移する。
		観光名所（職員）	・7月の来場者数は前年並みとなったものの、悪天候が要因と考えられるため、今後の動向を注視している。
		パチンコ店（役員）	・景気が良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない。
		美容室（経営者）	・売上が前年から3%程度増加している状況を維持していることから、今後も同じような傾向が続く。
		美容室（経営者）	・人手不足が深刻である。スタッフが定着しないし、初任給も上がるばかりで他者の景気まで気にしていられない状況にある。
		商店街（代表者）	・夏まつりも終了し、イベントなどの小休止期間となるため、地元住民による中心市街地での売上増加は見込めない。観光客は当市周辺の施設を利用する傾向があるため、当商店街区域への影響を見込めない。
		商店街（代表者）	・夏祭りや秋の行楽シーズンが過ぎれば、人の出足が鈍くなり、クリスマス商戦や年末年始商戦まで消費を控えることになる。

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〔土産〕 (経営者)	・観光地に立地していることもあり、夏場の売上は例年並みで推移している。ただ、当店の主力であるコンブは地味な商品であるだけに仕入価格や人件費の高騰分を売値に転嫁することができず、自分の給与を引き下げても経営が厳しくなってきた。
		百貨店(役員)	・本来であれば、7月は夏の需要のピークを迎える月であるが、今年は猛暑に見舞われたことで来客数が減少しており、今後に向けて楽観のできない状況にある。
		スーパー(店長)	・ここ数年、ディスカウントショップに客足が向いており、当社は価格がディスカウントショップよりも高いため、客から敬遠されている状況にある。今後も客の財布のひもの固い状況が続くとみられるため、景気はやや悪くなる。
		スーパー(企画担当)	・政府主導によるビール類の値上げや食品メーカーの値上げが続いている一方で、競合各社による店頭価格の引下げが続いており、川上でのインフレ、川下でのデフレの状況がますます強まっている。
		スーパー(役員)	・観光関連や漁業関係の景況感が悪いことで広範囲に影響が出ており、今後の景気はやや悪くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・今後については、観光客の入込やスポーツ大会などの一過性の要因がなくなり、プラス要因が何も見当たらないため、景気はやや悪くなる。
		乗用車販売店(経営者)	・軽自動車を除いた新車市場は依然として堅調だが、これまで高水準であった自社の受注に一服感がみられる。
		乗用車販売店(従業員)	・今後については新型車効果が薄れることになり、景気もやや悪くなる。
		その他専門店〔造花〕 (店長)	・7月の弊社イベントにおいて、来場者の減少及び受注額の低下がみられたことから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル(役員)	・8月から国際便の燃油サーチャージが引き下げられるため、国内客の個人旅行の動向に若干の影響が生じることが懸念される。
		旅行代理店(従業員)	・外国人観光客についてはピーク期を過ぎ、夏場よりも需要が減少することになる。一方、修学旅行や農業関係者などの団体旅行が動く時期となるが、主力の羽田便が夏場の中型機から小型機に変更されるため、供給座席数が減少することがマイナスとなる。
		旅行代理店(従業員)	・政治情勢が不安定なことから、海外旅行の受注にやや影響が生じることを心配している。
		旅行代理店(従業員)	・秋から冬に向かって、旅行の問い合わせが減少する傾向にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕(従業員)	・観光シーズンがほぼ終了するため、今後の輸送量の減少が見込まれる。
		住宅販売会社(経営者)	・客の所得はあまり増加していないようであるが、その一方で分譲マンションの販売価格が高止まりしたままである。この状態が続く限り、市況は少しずつ悪くなる。
	×	商店街(代表者)	・観光のオフシーズンに向かうため、今後についてはやや悪くなる。
	×	コンビニ(エリア担当)	・沿岸部の店舗でコンブの不漁の影響が出てくることになる。今年はサンマ漁も不漁の見込みであるため、今後については厳しい状況となる。
	×	コンビニ(オーナー)	・高齢者の来店頻度が落ちているため、今後についてはやや悪くなる。
	×	高級レストラン(スタッフ)	・先行き不安から、客の気持ちに余裕がなく、負のスパイラルからの脱却が難しくなっている。
企業 動向 関連  (北海道)		-	-
		食料品製造業(従業員)	・大き目の案件の見込みがあるため、今よりも多少は景気が上向くことになる。
		建設業(役員)	・土木、建築共、受注引き合いが引き続き順調に推移している。ただし、現場配置の人手不足が顕在化しつつあり、頭打ちとなることも懸念される。
		輸送業(営業担当)	・天候が順調に推移していることから、秋の農作物収穫に期待が持てる。また、今後も気温の高い日が続くと見込まれているため、牛乳関連の本州向け輸送量の増加も期待できる。
		通信業(営業担当)	・材料不足や納期の長期化などによる価格の先高感があることから、この先の景況感は現状よりもやや良くなる。

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
		金融業（従業員）	・観光の最盛期を迎え観光関連業種は好調を持続するほか、公共投資も引き続き好調に推移することが見込まれる。個人消費は力強さを欠くものの、道内景気は緩やかな回復が続くことになる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・仕事量が多いことから、今後の景気はやや良くなる。ただし、作業スケジュールや人員配置に苦慮があり、景気が大きく上向き見込みまでは立たない。
		家具製造業（経営者）	・政治の先行き不安、水害などの災害頻発など、不安要素が多いため、このまま景気が良くなり続けるとは考えにくい。
		建設業（経営者）	・災害復旧工事も含めて、土木、建築共に例年以上の発注がなされ、施工能力に余裕があまりない。これからは次年度以降への繰越工事の受注が中心になり、景気は変わらないまま推移する。
		建設業（従業員）	・建設会社も下請工事会社も受注が飽和状態などところに、働き方改革の影響が生じており、工事量を増大させづらい環境になっている。
		輸送業（支店長）	・スポット案件の見積依頼はそれなりにあるが、具体化に至らないことが多いことから、道外向け輸送は今後も苦戦が続く。
		司法書士	・バス会社や宿泊施設などの観光産業は好調に推移しているが、その景気の良さが他産業に波及しておらず、停滞気味の産業が多い。特に当地の主力産業の1つである水産物加工業はイカの不漁で景気が悪化しており、景気が上向き材料が見当たらない。
		コピーサービス業（従業員）	・取引先企業が設備投資に慎重な姿勢であることから、今後も景気は変わらない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・引き続き災害復旧工事需要が堅調に推移することが見込まれる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・道東、道北を中心に前年の台風被害からの復旧事業により、建設業の受注環境が上向いているが、そろそろ横ばい状態になってきている。今後は若干ではあるが、受注量が減少する可能性もある。
		司法書士	・建物建築の関連業者では人手不足の影響で対応できる仕事量が少なくなってきている。
		x	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）
雇用 関連  (北海道)		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体的に若年労働力の不足という課題も残っているが、農畜産物の好調さが地元経済をけん引していることから、今後についてはやや良くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用に対する企業の諦めも感じられるようになってきているが、個人消費が多少上向いているため、今後のサービス関連の求人の増加が見込める。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今年は天候が安定しているため、農業の収穫量が前年を上回ることが期待できる。また、前年の台風被害による復興事業が順調に地元企業に発注されていることなどから、今後の雇用環境は上向きことになる。
		人材派遣会社（社員）	・秋までは現状維持の状態に推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・飲食店などのパート・アルバイトの求人が減少し、運送業や業務請負業などの正社員の求人が増加しているが、全体としてはここ数か月は例年どおりの件数で推移しており、今後もこうした傾向が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・以前と比べて、求職者の仕事を選ぶ基準が、仕事内容や所得よりもワークライフバランスを重視するようになってきている。そこそこの所得とそこそこの余暇を求めるケースが多く、企業と求職者の間で求める勤務条件が大きく異なっている。採用したいが求職者が来ないといったケースも多くみられる。介護や飲食業などの業種では、担い手がほとんどいなくなってきている。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。

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
		職業安定所（職員）	・企業の進出や既存企業の事業拡大又は事業所閉鎖など、管内の労働市場に大きな影響を及ぼすような動きがみられないことから、これまでと同様に求職者の減少傾向と求人数の増加傾向が続くことになる。
		職業安定所（職員）	・北海道新幹線の開業効果のあった前年と比べると、低水準にある企業が多いとみられる。前年並みの不漁になった場合の水産加工業の動向も心配である。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が10か月連続で前年を下回っており、先行きに不透明感がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・北海道の場合、首都圏と比較して学生の就職活動の幅が非常に小さいため、未内定の学生であっても、内定を得ている学生であっても、より上位の企業を目指すという傾向は今年も変わらないとみられ、2～3か月先も同様の状況が続く。
		*	*
	×	-	-

## 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)		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の準備が始まるため、全く客足のない今よりは動きがあるとみている。
		商店街（代表者）	・例年この時期は、天候に左右される日が多くなる。特に店舗や商店街への来客数に影響するため、現在の晴天が続けば上向き状態が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・人口減少の影響は今後も継続するとみているが、天候が良ければ売上の改善が見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物がスタートするため、活気があるので売上の向上が期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・天候に異常がなければ、秋物商材が順調に立ち上がるとみている。
		乗用車販売店（店長）	・この先は、新型車が発売される。また、半期決算月に向かうため、販売量が増えるともみている。
		住関連専門店（経営者）	・この先2～3か月は制作、納品があり、今月よりは多くの販売量が見込める。
		住関連専門店（経営者）	・秋になって涼しくなり動きやすい時期となれば、商品購入の意欲が多少高まるとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・秋口は日本酒のシーズンとなる。また、酒税法の一部改正による影響も落ち着くとみえており、動きが出てくるものと期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・夏は暑さと共に来客数が増えている。この先も繁忙期であり、また、秋に向けての動きも良くなるとみている。
		高級レストラン（支配人）	・早めの予約がみられており、この先数か月は良い傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	・8月は商売的にやや暇になる時期であるが、気温が上がれば人出も増えるため、来客数が増えるともみている。
		観光型ホテル（経営者）	・スポーツ関係の全国大会が開催されるため、予約件数は2か月先まで前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	・来客数は前年比10%減少で推移しているものの、宿泊単価が前年より良く、ほぼ横ばいで推移するとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先は大きな祭りが控えており、お盆には多くの人地元へ帰ってくる。そのため、9月までは帰省客などの宿泊利用により、売上は好調に推移するとみている。
		競艇場（職員）	・今後のイベントで多少売上がアップする見込みである。現状は購入単価が問題であるが、来客数でカバーしていく方向にもっていきたい。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・夏の贈答品などは好調に推移するとみている。
	商店街（代表者）	・首都圏では、富裕層が多少の消費を始めた様子であるが、地元ではいまだそのような傾向はなく、従来そのまま推移している。この先もあまり変わらないとみている。	
	商店街（代表者）	・見込んだほどのボーナス効果もなく、物販のみならず飲食店、サービス関連も苦戦が続くそうである。	
	商店街（代表者）	・夏休みや暑さにより、商店街からは更に人が少なくなってしまう。	

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）	・秋にかけて大きなイベントがあるため、ある程度の乗客数は見込めている。ただし、生活必需品以外の購買意欲に大きな変化がなく、景気は変わらないとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・引き続き社会に不安感があり、消費マインドを押し上げるような政策も乏しいため、先行きは相当厳しいとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・毎日暑い日が続いており、イベントも多いため、繁華街にはたくさんの方が出ているが、夜間の買物客は非常に少ない。この状況はこの先も続くとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・先行きは相変わらず不透明であり、楽観視できない。現状維持ができるように努力をしていきたい。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今年に入ってからは、先行きが見通しづらい状況が続いているものの、景気の低迷が続くのではないかとみている。
		百貨店（営業担当）	・売上に影響を与えるような大きな要因もなく、現状維持で推移するとみている。ただし、ここ数か月は婦人服の動きが良くなってきているため、引き続き秋物衣料の動きが良くなれば、売上が上向き可能性もある。
		百貨店（営業担当）	・個人所得の向上に期待が持てないため、この先個人消費が上昇するとは考えにくい。
		百貨店（買付担当）	・客の買い控えが一段と進んでいる。また、顧客年齢が高いため、天候にもかなり左右されている。
		百貨店（経営者）	・売上の微増傾向は今後も継続するとみている。あまり天候に左右されない高額商材の動き次第では、更に上向き可能性もある。
		スーパー（経営者）	・梅雨空けを前にした雨によるダメージがあり、ギフトの動きもあまり良くない。
		スーパー（経営者）	・政治の行方が気になるが、特に消費環境に変化はなく、しばらくは現在と同様の状況で推移するとみている。
		スーパー（店長）	・相変わらず価格競争が激しく、景気が好転するような要因もない。
		スーパー（店長）	・競合店の出店による来客数の減少傾向は 今後もしばらくは続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・国内外の政局が不安定になっているが、特に景気が悪くなるような要因は見当たらない。当面は現状維持で推移するとみている。
		スーパー（営業担当）	・残暑に伴う商品動向、例えば、秋物のスタートが鈍くなれば厳しくなる可能性はあるものの、大きくは変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・客単価、買上点数共に順調に推移している。今年の夏は気温の高い状況が続く見込みのため、飲料系を中心に好調が続くとみている。
		コンビニ（経営者）	・来客数は落ち着いてきている。人口減少傾向に変わりはないが、ある程度の固定客が見込めており、売上也横ばいで推移するとみている。
		コンビニ（経営者）	・店舗周辺の環境に特に変化がないため、現状維持で推移していくとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・景気に変化するような、大きな外的要因がない。
		コンビニ（エリア担当）	・競争環境に変化はなく、今後の景気が上向きような要因もない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少しており、回復の兆しがみえない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品に対する節約志向はこの先も変わらないため、厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・集中豪雨による農家の収入減や、農協関係の取引先への影響を懸念している。
		衣料品専門店（店長）	・今後も夏物商材へのニーズは好調に推移するとみている。ただし、単価が稼げるビジネス衣料については、9月の立ち上がりまで苦戦が見込まれる。
		衣料品専門店（店長）	・現在の売上は天候に左右されており、景気自体の回復は実感できていない。今後も景気の動きに変動はないとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・このまま、あまり動きのない状況が続くとみている。
		家電量販店（店長）	・天候が良く気温が高かったため、エアコンや扇風機などの季節商材の販売量が増加したが、この先は気温も落ち着くため、大きな変動はないとみている。

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
		家電量販店（店長）	・乗客数、客単価共に減少傾向にあり、この状況は今後も続くともみている。
		家電量販店（従業員）	・季節商材の販売の勢いが止まったときに、売上も停滞してしまう。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売の好調はこの先も継続するとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・客の景気はあまり良くなく、この先は新型車の発表もないことから、景気は伸び悩むのではないかと。
		乗用車販売店（従業員）	・新規の乗客数で景気を見るが、ここ数か月変化がないため、この先も急激に良くなるとは考えにくい。
		住関連専門店（経営者）	・乗客数が増えない状況は今後も続くともみている。
		その他専門店 [ 白衣・ユニフォーム ]（営業担当）	・業界的に、これから秋口にかけての話題に乏しい。目玉商品というものがなく、顧客への訴求力が欠けているのではないだろうか。新商品とカタログはほぼ出そろっているが、果たして購買につながるかは疑問である。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ]（営業担当）	・この先、燃料需要が増える要因が見当たらない。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ]（営業担当）	・猛暑も期待していたほどの状況ではなく、販売価格も安定している。また、この先も大きな変動要因がない。
		一般レストラン（経営者）	・経済はなだらかに回復しているといわれているが、実態が伴っていない。周囲をみても家計が厳しく、なかなかレストランに足を向ける余裕はない様子であり、このまま低空飛行が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・気温は上がったが、それだけで景気に対する起爆剤になるとは考えにくい。
		スナック（経営者）	・これからお盆休みもあり、外に出てお金を使う機会も増えるため、我々の業種にまでお金が回ってくるとはなかなか考えにくい。最近では本当に団体客が少なく、厳しい状況はまだ続くともみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団体客の伸びが鈍い状況は、今後も続くともみている。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況から消費に対するめりはりがうかがえるものの、良くも悪くも変化する要因が見当たらず、低空飛行の状態が続くとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は前年並みであるものの、宴会部門の予約状況は参加人数、単価の増加傾向に変化がないため、先行きの景気も変わらないともみている。
		旅行代理店（経営者）	・良くなるような材料が見当たらない。夏休み需要もあまり伸びておらず、財布のひもが固くなってきているように見受けられる。団体旅行はそれほど大きな変動がないため、個人消費がうまく回っていないのではないかと。
		旅行代理店（従業員）	・長引く海外情勢不安の影響から、客の様子見の状態が続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が上向くような要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく変化するような材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・既存のサービスに低価格のオプションメニューを付加して解約を防いでいる。客の満足感が得られるように2か月間無料のサービスを盛り込んでいることから、今後この効果が表れることを期待している。
		通信会社（営業担当）	・新製品に対する引き合いがあまりない。
		テーマパーク（職員）	・買上単価の上昇は今後も見込めない。
		観光名所（職員）	・良くなっている感じはあるものの、そのほとんどを占めるフリー客の動きが読めないため、この先の景気が良くなるとも悪くなるともいえない。
		遊園地（経営者）	・イベントの推進などにより、前年並みとなる見込みである。
		美容室（経営者）	・景気が良くなるような要因が見当たらない。この状況はこの先も変わらないともみている。
		住宅販売会社（経営者）	・建て替えやリフォームなどの案件はあるが、不動産紹介の伸びが低いと、土地建物及び建て売の伸びが期待できない。
		その他住宅 [ リフォーム ]（従業員）	・売上につながるような案件が増えない状況は、今後も続くともみている。

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	
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・売上の増加傾向は続いているものの、乗客数の減少が止まらない状態である。加えて客単価も減少気味であるため、先行きに多少の不安がある。	
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・前月から続いている業績悪化の原因に心当たりがなく、この状況が当店に限ったものなのか、全体的な景況悪化によるものなのか、判断できない。	
		百貨店(売場主任)	・秋物の入荷が始まる時期であるものの、高めの気温が予想されており、急に秋物の動きが活性化すると考えにくい。これまでの慎重な購買姿勢とあわせて、更に厳しくなるのではないかと。	
		百貨店(企画担当)	・全体としては5%の減少に留まっているものの、食品は5%以上、婦人関係で15%以上の減少となっている。乗客数の減少傾向も変わらず、これまで以上に減少率が上がる可能性がある。	
		スーパー(店長)	・競合店の出店や改装により、今後も厳しい状況が続くとみている。節約志向が更に強まり、客は無駄な買物をしなくなるのではないかと。	
		スーパー(営業担当)	・同業種及び異業種の競合店の出店により、乗客数の減少が懸念される。地方都市における市場規模の縮小は加速しており、既存店のみで前年実績を上回することは不可能になってきている。	
		コンビニ(経営者)	・競合店の影響が徐々に出てきている。	
		コンビニ(エリア担当)	・労働人口だけではなく、購買人口も減少している。	
		コンビニ(店長)	・各業界から、ここ2~3か月前から地元での仕事がないという話を聞いており、先行きに対する不安がある。	
		コンビニ(店長)	・最盛期の現在に比べれば、当然乗客数は減少するが、残暑が続く見込みのため、売上が大きく減少することはないとみている。ただし、秋は大きな祭りやイベントがなく、売上が大きく上がることもない。	
		乗用車販売店(経営者)	・政情が不安定な方向に進みつつあり、景気の先行きに不安がある。	
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・今後はますます人手不足が顕著となり、商品価格に転嫁せざるを得ない状況になる。そのため、消費者意識は専門店よりもより安価な大手資本の総合スーパーに流れていくことが見込まれる。	
		その他専門店〔靴〕 (従業員)	・今月の好調な状況は季節的要因が大きく、決して景気の基調が好転したからではないため、この先は厳しくなるとみている。	
		高級レストラン(経営者)	・今年の6月ごろから景気が減速しており、この先も前年並みを維持することは難しい。	
		一般レストラン(経営者)	・政治的な混乱もあり、先行きは少し厳しくなるのではないかと。	
		一般レストラン(経営者)	・地元は農作業に関わる人が多く、秋は稲刈りなどがあり、人が外に出てこれなくなる。このことから、外食系はとて静かになってしまう。人数的にもかなり多いため、売上への影響は避けられない。	
		旅行代理店(店長)	・8月以降、特に9月の国内パッケージ商品の予約が入ってこない。	
		通信会社(営業担当)	・今後は、通信業界の低迷による安売り競争が始まる。お盆需要で消費動向は多少の上向きになるとみているものの、政治の力も弱まっており、マーケットはより厳しい状況となるのではないかと。	
		x	スーパー(経営者)	・店舗過剰状態とデフレ化が進んでいる。また、可処分所得の伸びが見込めないため、この先も景気は悪くなるとみている。
	企業 動向 関連 (東北)		-	-
		金属製品製造業(経営者)	・見積案件が増えてきている。	
		電気機械器具製造業 (企画担当)	・これまで以上に半導体製品の大口価格が上昇する見込みである。そのため、従業員への還元も期待できる。	
		金融業(広報担当)	・夏祭りの時期を迎えて、年間を通じて地元の集客力が最高潮となることから、それに乗じて消費金額の大幅増加が期待できる。	
		農林水産業(従業者)	・主力品種であるモモの最盛期が前年よりも3~4日遅いが、旧盆前の需要期には高値が期待できる。	

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
		食料品製造業（経営者）	・閉店した百貨店における後継店の話はなく、販売先や販売量が増えるような活気のある話もない。
		食料品製造業（営業担当）	・既存商品の販売量減少分を新商品でカバーしたいが、あまり良い結果は出ていない。今後も苦しい状況に変化はないとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・現状からこの先消費全体が下振れすることはないとみているものの、かといって景気拡大につながるような具体策もない。
		木材木製品製造業（経営者）	・価格競争により、収益の改善が難しい状況が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・自治体の大きなイベントなどの仕事も、価格で大手業者に取られてしまうケースが増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注量が前年並みに回復してきており、この傾向は変わらないとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・東北地域において出荷量は現状維持程度であり、大幅に需要が増える状況ではない。また、大雨や台風の影響により、出荷できない日が増える可能性がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注は堅調であるものの、海外需要が弱くなってきており、全体としての伸びは期待できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注状況が大きく変わる要素は見当たらない。
		建設業（経営者）	・今後2～3か月は現在の好調な状況が続くとみている。ただし、技術者などの人手不足もあり、工期が心配である。
		建設業（従業員）	・この先2～3か月は、大型公共工事の受注者確定や契約の時期が続くため、景気は現状と同じ状態が続くと見込んでいる。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、この先2～3か月は現状のままで推移するとみている。
		輸送業（経営者）	・順調に推移しているが、全体的な物量が増えていないため、横ばい状態が続くとみている。
		通信業（営業担当）	・会社間の交渉において、担当者レベルでは限界がある。今後は取引先との付き合い方にも検討が必要である。
		通信業（営業担当）	・国政が不安定のため、先行きも不透明である。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
		広告代理店（経営者）	・先行きの景気が大きく変わる要因はない。
		広告代理店（経営者）	・広告量の動きは、一部の都市は堅調であるものの、東北他県の動きや東京からの入込が鈍い。
		公認会計士	・建設関係は秋ごろまでは受注量を確保している企業が多く、極端に減少する要因は見当たらない。また、小売業も夏には少し盛り返すとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・セキュリティ関連の商材が動いているが、単価はそれほど高くないため、売上に大きく影響するまでには至らないとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・1人当たりの飲酒量の減少、飲酒可能な人口の減少など、依然として節約志向が続いている。このことから、消費動向を上向かせる要因が見当たらない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・流通業関係の得意先に明るい見通しが無い。また、当社の得意分野である住宅関係も、展示場来場者数に比べて成約件数が少ない。
		金属工業協同組合（職員）	・受注案件はあるものの、人手不足が解消されないため、仕事量の調整などの対応に苦慮している。
		農林水産業（従業者）	・例年に比べて雨が多いため、ソバの種まきと生育への悪影響を危惧している。また、北海道の春まきソバが豊作だったことにより、玄ソバ価格が下落している。
		広告業協会（役員）	・マスメディアも7～8月を見限っており、9月以降の回復に期待をしている。
		経営コンサルタント	・東北各地における、豪雨災害の影響を懸念している。
		司法書士	・地元登記所における不動産登記申請件数は、前年同月比で20%程度減少している。この先、多少の反動は見込めるものの、全体としての不動産取引総数は減少傾向にある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・景気が良くなる要素は全くない。したがって国や自治体は中小企業に対して支援策を考えてほしい。
	x	-	-
雇用関連		-	-
		人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数共に堅調に推移している。

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
(東北)		人材派遣会社(社員)	・これから上期から下期への移行時期に入ること、求職者に動きがあるとみている。
		アウトソーシング企業(社員)	・単価の上昇が見込まれており、景気は良くなるとみている。
		民間職業紹介機関(職員)	・製造業は回復傾向にあり、求人数が多くなってきている。
		人材派遣会社(社員)	・現状における減収要因は2～3か月先には改善する見込みである。
		人材派遣会社(社員)	・人材を採用しようとする動きが、新卒採用から中途採用に切替わってきている。企業の採用意欲は変わらず、景気も良い状態のままで推移するとみている。
		人材派遣会社(社員)	・求職者のミスマッチという状況に変化はないとみている。
		人材派遣会社(社員)	・中小企業において、採用難易度が更に高まっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・求人関係では、新卒応募が少なく採用側の企業には諦めムードが漂っている。新卒から中途採用に切替え、秋採用を検討している企業も多い。人手不足が続くと地方景気に大きな影響が出る可能性がある。
		新聞社[求人広告](担当者)	・人手不足は継続しており、特にお盆の求人広告の申込が低調である。
		職業安定所(職員)	・求人数は増加傾向にあるものの、賃金の増加などの条件の向上がみられていない。
		職業安定所(職員)	・管内百貨店において、店舗面積縮小などによる人員整理離職者の発生予定があるものの、小売業ほか多くの業種で人手不足が継続している。製造業でも特に自動車部品、半導体関連で求人増加が見受けられるが、正社員求人に増加の動きはない。
		職業安定所(職員)	・求人数は人手不足により変化がなく、新規学卒者求人数も順調なことから、先行きも特に変化がないとみている。
		職業安定所(職員)	・地元では水産加工会社を中心となっているが、なかなか魚の水揚げが増加せず、工場が再建されたものの、思うように生産が進んでいない。悪くはならないが良くもならないという状況が続くとみている。
		職業安定所(職員)	・求人の動きは依然として活発である。ただし、求職者の減少傾向も変わらず、人員確保に苦慮している企業が増加している。
		職業安定所(職員)	・平成29年4～6月にかけての有効求人倍率は若干上昇しているものの、今後大幅な改善は見込めない。
	学校就職担当者	・新規採用、増員計画が年度当初より増加していないため、大きな変化はない。また、首都圏企業と比較すると、地元の採用試験の開始時期は2か月以上遅く、雇用環境に応じた柔軟性に乏しい印象がある。	
	職業安定所(職員)	・プラスチック加工業、時計製造業、小売業で、若干の人員整理が行われる予定と聞いている。	
	x	-	-

### 3. 北関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)		コンビニ(店長)	・7月は当地最天の年間行事である神社の夏季大祭が、事故を理由に全面中止となり、客足が落ち、非常に悪くなっている。今後はこれが正常に戻ってくる。
		テーマパーク(職員)	・夏休みに加えて、新駅開業や、SLの復活運転など、誘客につながる明るい材料が多い。
		その他サービス[葬祭業](経営者)	・葬儀だけではなく、墓じまい、仏壇の処分、永代供養合葬墓の相談や依頼が増えている。
		スーパー(総務担当)	・来客数が103%と前年を上回っており、今後の売上も大きく期待が持てる。夏休みに入り、家族連れのお客が増えるので、良い傾向である。
		コンビニ(経営者)	・7月末から8月はイベントがいろいろあるため、売上は良くなる。
		乗用車販売店(経営者)	・9月に最量販車種のモデルチェンジがあり、販売増が見込める。
		乗用車販売店(経営者)	・当地の主な産業である自動車などの製造業では、仕事も多くなり、残業も増えている。こうしたことから今後は、個人消費に回ってくるのではないが。

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
		住関連専門店（経営者）	・徐々にではあるが、建築、土木関連の景気が上向いている。それに引きずられるようにして、関連産業の上昇がみられ、全体の景気高揚感が強まるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・秋に近隣の大型商業施設がオープンするため、相乗効果でやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・単価を気にしないで注文する客が増えている。
		スナック（経営者）	・ここにきて、多少上向いてきたので、期待も込めての、やや良くなるである。暑い割にはビールが売れていない。
		観光型ホテル（支配人）	・2か月弱の大型イベントにより来訪客が街中を巡り、好況だったかつてのにぎわいを思い起こさせる様子で、それぞれの業種で何かヒントをつかんだのではないが、今後はこの状況が一過性にならないよう、上手につなげていけるかが課題である。
		観光型旅館（経営者）	・前年秋は売上が大きく落ち込んだ。今年はその反動で通常に戻ると予想しているため、売上は上向きが続く。
		都市型ホテル（支配人）	・地域の特性で7～10月ごろまでは、各種スポーツ大会、イベント等が多数あり、繁忙期となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は前年同様推移している。宴会部門も同様で、お盆以降の小グループ予約の推移を見守りたい。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況から、8月はかなり期待できる一方、9月は反動で落ち込むと予想する。
		通信会社（経営者）	・仕掛けていた中央からの受注が入りだし、これで当社は多少回復はするものの、地域の状況は変わらない。
		通信会社（経営者）	・新規契約数が多少増加しているため、景気はやや上向いていくのではないかと。
		ゴルフ場（総務担当）	・9～10月の予約は順調であり、前年を上回る予約が入っていることから、景気は上向いている。
		美容室（経営者）	・今夏の猛暑の兆しから客の来店サイクルは短くなり、季節商材の売上も好調なことから、やや良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・国政が問題化している時は、景気も落ち気味で進んでいくのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の動きは鈍いが、客の購入単価も下がっている。客にエコ商品を提案しても単価が上がるため、必要に迫られての購入では、売上を伸ばすことが厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・周囲もなかなか収入が増えず、仕事もあまり、という様子で変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・よほど良い店でなければ、我々零細小売店には、客は来ない。ただ、売上自体は同業者が辞めて納入先を回してもらっているため伸びてはいるが、小売だけを見ると、かなり悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	・現状では景気が良くなる要素はない。客の買上点数も減っており、特に上向きような状況にはない。
		百貨店（営業担当）	・アパレル不振が継続しており、今後大幅に改善する見込みはない。化粧品等の好調な商品もあるが、トータルでは現状維持であり、景気回復には至らない。
		百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は引き続き堅調に推移する。その一方、衣料品は残暑次第というところが極めて大きく、あまり見通しが立たず、2～3か月先も変わらない。
		百貨店（店長）	・この数か月、売上低迷のトレンドは変わらない。食品は良いものの、主力の衣料品が依然として悪い。
		百貨店（店長）	・来客数が増えない。
		スーパー（経営者）	・消費マインドは依然として厳しい。
		スーパー（企画担当）	・消費税10%への増税が確定すると、消費マインドが更に冷えて景気は悪くなる。総額表示は先送りされたが、財務省の動き一つで今後の景気は決まる。
		スーパー（商品部担当）	・集客を課題にイベントや価格訴求は変わらずに行っていく。ただし、前年以上の集客の可能性は低く、外的な変動要因も見当たらない。
		スーパー（副店長）	・夏期ボーナスや、県内の有効求人倍率などをみると、景気は上向いているようだが、自分の給与や店の売上などからは、全く実感できない。この先も上向きとは見通せない。
		コンビニ（経営者）	・大きな変化はみられないのではないかと。今年前半はプラスで推移したが、夏の天候不順などで、後半が多少心配である。

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
		コンビニ（店長）	・今のところ天候以外は特別変動する要素がなく、景気が大きく上下することはないのではないか。近隣の工事などの予定も入って来ていないので、あまり変わらない。
		衣料品専門店（統括）	・夏から秋にかけて祭りが多くなる時期であり、それに応じて当店で購入をしてもらっている。これは景気に関係ないが、良い方向に向かっているのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・モノづくりの集積地である当地は、相変わらず労働力不足で、賃金の高い大企業を中心とした雇用になるため、零細、小企業ではなかなか人材の補充が出来ず、困っている。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年の7月とは月初から違い、来客数、サービス在庫共に増えている。前月下旬から少し活気が出てきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後3か月くらいは、それほど良くなるような起爆剤が当社にあるわけではない。現状が続くとみており、大きな変化はない。
		乗用車販売店（管理担当）	・少子高齢化のなか、自動車の買換え意欲の低迷が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	・3か月後に良くなる材料が身の回りにはない。ただ、自助努力でなんとか良くなるように頑張っていくという思いだけである。
		自動車備品販売店（経営者）	・来客数の減少に伴い、業界内では価格訴求が強くなってきている。
		住関連専門店（店長）	・来客数、買上点数共に、前年とほぼ同じ推移をしているためである。
		住関連専門店（仕入担当）	・個人消費は今後上向いていくと考えるほうが自然である。上向かない前提での企業努力の優劣で、シェアの拡大につなげる。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・特に変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・東京一極集中が依然として続いており、地方ではかなり空き店舗が増えている。状況はあまり良くないので、先行きも変わらない、あるいはやや悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・7月からデスティネーションキャンペーンが始まったものの、何ら変化がない。
		都市型ホテル（営業）	・夏のイベントで売上増を目指したが、準備不足等もありイベント中止となってしまった。夏休みもあり、依然厳しい状況は続く。
		旅行代理店（経営者）	・旅行単価が上昇している商品は敬遠されがちである。
		旅行代理店（所長）	・この1年は、さまざまな観光イベントなどがあり、堅調に推移する。
		旅行代理店（従業員）	・政府の経済対策は信用できない。
		タクシー運転手	・今が最低とみているので、変わらない。
		タクシー運転手	・当地域の交通圏があるが、他社をみても、前年比100%を超えているところはわずかである。当社もこのところ、前年比97%で推移している。
		タクシー（経営者）	・昼の動きに比べて夜の動きが悪いので、この先も変わらない。
		通信会社（経営者）	・テレビ離れの影響が、若い世代の新規加入は非常に低調である。
		ゴルフ場（経営者）	・当社のような労働集約型の中小企業は、昨今の最低賃金の急上昇による負担に耐えられなくなりそうである。大手企業の画一化された消費文化がこれ以上助長されるのは、血の通った社会づくりという側面からマイナスではないかと。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上がほぼ横ばいで推移している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・努力して前年を維持する。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・各テナント、ホテル、大型映画館、全て予約状況が横ばいで、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・国内外の政治が不安定では、景気回復は望めないのではないかと。
		設計事務所（経営者）	・計画物件も動き出すため、しばらくは忙しい状態が続く。
		設計事務所（所長）	・例年どおりの売上である。
		住宅販売会社（従業員）	・日本各地で甚大な豪雨災害や地震が発生しており、観光関連業にも影響があるとみている。

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
		商店街（代表者）	・小売店は商品の仕入が徐々に減っており、仕入れても、不良在庫ばかりが増えている。現状、問屋から委託販売で貸してくれる商品もないので、ますます店頭の商品がない。いろいろな面から考えても、店頭販売はなくなっていくのも当たり前の状況なので、これからますます悪くなる。
		商店街（代表者）	・前年の大河ドラマ人気も落ち着き、次の一手が見当たらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・店の前を多くの車が通るが、停まって買物をすることはないので、これからもあまり良くなるとはいえない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・個人消費が上向く兆候はない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏物が終わり、次につながるものがなかなか見当たらない。リフォーム等の物件も不安定である。
		スーパー（経営者）	・子育て世代に、予算を多く付けてもらいたい。例えば、子供が18歳になるまで、1人当たり月額5万円ぐらい支給して欲しいところだが、2～3万円など、実際にかかる費用は支給して欲しい。収入のある仕事に就かないと、結婚もできず、子供を3人以上は育てられない。教育費用がかかるし、携帯電話等の通信費用もかかる。その他、固定資産税、消費税、市県民税、自動車税、電気、水道、ガスなどの公共料金もあり、特に電気代は高い。欲しい物が足りている時代で、物が動かない。
		コンビニ（経営者）	・7～8月は夏本番、暑さのピークで、コンビニにとっては業績的にプラスに働いている。これから秋に向かって、いろいろなイベントが目白押しであるものの、売上、来客数のピークが終わっていきのが例年の傾向で、今年も同様とみている。
		コンビニ（経営者）	・3か月先になると、夏休み等の利用客は減るので、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店出店の影響で、やや悪くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・来月は、例年どおり暇な、二八の8月である。それに加えて、10月くらいまでは暑いという長期予報も出ており、秋物がいつ立ち上がるかという不透明な部分や不安材料がたくさんあって、客の出足が一層悪くなってくるとみている。
		家電量販店（店長）	・季節要因で前年越えしたものの、冬に向けて伸びる商材が少ない。
		一般レストラン（経営者）	・今後の天候にもよるが、一番日照時間の多い時期に荒天が続き、農作物にも影響が出て、野菜の高騰などによる消費低迷が起こるのではないかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・季節的要因もあるが、宴会の予約件数が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼受注減少や近隣企業の合併に伴う宴会需要の減少で、やや悪くなる。
		旅行代理店（副支店長）	・国内情勢も含め、今後の異常気象、台風の影響が懸念され、景気の良くなる要素が見当たらない。さらに東京オリンピック開催に向けて、首都圏の宿泊施設の改装などが進み始め、宿泊単価の高騰や全体的な宿泊客室数の減少などがみられ始めている。
		タクシー（役員）	・ドライバーの確保ができない。
		通信会社（営業担当）	・政権不安のなか、株価下落などの影響が懸念され、消費への多少の影響はあるとみている。
		通信会社（総務担当）	・例年、7月を過ぎると3か月は販売不振になる。
		通信会社（局長）	・祭りの開催によって、一時的に景気は良くなっているが、その後はまた悪くなる。
		美容室（経営者）	・今月の売上は良かったが、8月のお盆以降は来客数が毎年減少する。
		設計事務所（所長）	・私の知る限り、地方の民間企業の景気は決して良くない。
		住宅販売会社（経営者）	・異業種や同業他社に話を聞いても、良い話はない。やはり、たまたま当社が良いのではないかと。現状維持は困難なため、下方予想する。
	x	商店街（代表者）	・取引先で1件、客の勤務先に1件、続けて市内で倒産があり、景気回復の兆しはない。
	x	スナック（経営者）	・良くなる要素は一つも見つからない。
	x	通信会社（経営者）	・安価な商品以外は、動かない。
企業動向		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・当社では、太陽光発電設備を3件くらいの外注工事で完成し稼働できるため、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 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	・出荷台数が多いのは10月までなので、完全に良くなるとは言いがたい。
		建設業（開発担当）	・売上の95%が公共工事であり、今期発注は公共工事が前年比23%増と好調である。ただし、一昨年と比べると2%増で、前年が厳しい状況だったため、決算は心配である。今後も発注が前年増で推移するよう期待している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・予想すらできない状態である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・低調に推移している。
		金属製品製造業（経営者）	・先のことがよく分からない。仕事が出るかと思いついて期待しているものの、なかなか出ないので困っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・スポットでの受注依頼はあるが、継続的で安定した受注の伸びが見込めない。構造的に、現状以上拡大しないような仕事が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・例年9～12月まで、住宅関連機器の組立をしている。年末に向かっていつも増えているが、それは季節的な要因で、景気とは関係ないので、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状の取引先からの仕事が見込めないため、古くからの取引先に営業をかけている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここしばらくは仕事を確保できそうだが、先行きは楽観できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・向こう3か月間は、現状維持で推移しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この数か月、忙しい会社や暇な会社と、いろいろある。日々の状況によって変わるため、2～3か月先は分からないが、取引先は10社以上あるため、まずまずの状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車の北米輸出は前月とほぼ横ばいで、国内販売も変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・7～8月は宝飾品はまだ低迷時期である。秋に入ってからの上はここ2か月の景気に大きく左右される。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移するとみている。
		建設業（総務担当）	・公共工事の第2四半期の発注予定は、そこそこ数があるため、多少は上向いてくるだろうが、民間の動きはなく、横ばいとなりそうである。
		金融業（調査担当）	・製造業の景況感が高水準が続く見通しだが、非製造業では改善の遅れがみられ、今後波及していくかがポイントになる。また、人手不足が深刻になっている。
		金融業（経営企画担当）	・自動車部品、医療機器部品、半導体製造部品の製造業では、受注のピークを越えて、減少傾向となるのではないかと。建設土木業は、補正予算により発注増が期待出来るため、売上増を見込める。
		不動産業（管理担当）	・地方都市のため、事務所などのテナント入居の新規需要はほとんどなく、事務所ビルの新築や、大幅改装なども全くなないので、しばらくは現状と変わらないとみているが、賃料値下げの恐れもある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿を始め、広告関連が好転する要素はないが、百貨店等では、婦人服などの婦人関連商材が伸びてきている。婦人関連は底を打ったようである。
		経営コンサルタント	・雇用がひっ迫し続けているが、地域の需要増によるものではなく、単に働き手減少のためである。個人消費、企業投資につながりにくいので、さらなる景気刺激策が欲しい。
	司法書士	・今より特別良くなっていくとは予測できないので、横ばいでいってくれれば良い。	
	社会保険労務士	・ボーナスや残業代が増えていないので、大きな変化はない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客からの引き合い、商談件数共に、活発に推移している。受注増につながると予想している。	
	食料品製造業（製造担当）	・急激に悪くなることはないが、スーパーの売上も悪いので、連動して悪くなる。値段の高い物は売れない。消費者の景気は良くない。	
	化学工業（経営者）	・2か月後の受注予約が予期せぬキャンセルを受けて、取り返す材料もないため、見通しは暗い。	

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
	x	輸送業（営業担当）	・夏物家電や寝具等は、6～7月と大変天候も良く、前倒しの商品の動きや物量もあった。ただし、その分8月には多少伸び悩み、物量も落ち込む予想で、輸送量も減りそうである。
		通信業（経営者）	・しばらく下降が続きそうである。
		広告代理店（営業担当）	・毎年、秋の販促は非常に鈍いため、やや悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りがとても大変である。
雇用関連		職業安定所（職員）	・半導体関連を中心に、製造業が依然として好調である。好調さは1～2年は続くともみていると、複数の企業から聞いている。
（北関東）		人材派遣会社（経営者）	・ここ2～3か月、仕事は忙しいが人材がいらないため、大変である。
		人材派遣会社（支社長）	・15日からの3連休をきっかけに、実際に折り返しかかってきた電話は少ないものの、架電に対するインターネット上の電話番号検索数が増えてきており、反応し始めている。月前半よりは動きがある。8月のお盆前までが勝負である。
		人材派遣会社（経営者）	・住宅、建築や自動車、自動車部品関連は、動きもなさそうだが、夏休み、お盆休み等で、稼働日数等が減少する。介護、食品、保育園等の先生の少ない状態が続いているが、解消できていない。今後も人手不足は続く。
		人材派遣会社（管理担当）	・時給が高くなれば求職者数は増える。時給の変化が見込めないで、現状と変わらないとみている。
		人材派遣会社（営業担当）	・給与が上がらず、購買意欲がわかない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・8月は季節的に流通、サービス、商店などは特に多忙で、パート、アルバイトの募集は学生に頼るところが多くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を含め製造業の大手数社は、正社員採用に積極的な展開をしている。準大手以下は慎重さを隠さず、パートや契約、派遣で対応する動きは変わらない。受注未達による業績への影響が予測されている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・来春新卒の大学生が、複数社から内定を取っている状況が例年になくみられる。その分地元企業の人材確保が難しく、特に、地域に密着した運輸業の求人が多い。
	職業安定所（職員）	・来春卒業の大学生、高校生の採用が思うように進まず、より一層、人手不足感が増してくる。	
	x	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連		スーパー（経営者）	・店の雰囲気は良くなってきている。
（南関東）		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月先は、旅行業界にとって秋の旅行シーズンとなり、法人、教育旅行、個人等全ての分野でピークを迎える。また、予約状況も良好と聞いている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2～3か月後の9～11月にかけては、秋のはしりで、観光地は一番の繁忙期を迎えるため、今よりは良くなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・株価次第だとは思いますが、時計売場他の改装効果もあり、好調が継続するとみている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・雇用需要など背景の好転はあるものの、街角消費全体の大幅な向上には至っていない（東京都）。
		百貨店（管理担当）	・有効求人倍率が好転している。
		百貨店（計画管理担当）	・セール期間中にもかかわらず、定価品が好調に推移している。盛夏から初秋にかけて、ジャストシーズンの商品をタイムリーに提案して売上増を見込む（東京都）。
		百貨店（店長）	・買上客数が増加し、苦戦していたカテゴリーの底上げができてきている。
		コンビニ（経営者）	・隣の工事現場の作業員が増えるため、来客数、単価とも上昇する。
	コンビニ（経営者）	・子供たちはまだ夏休み気分であり、大人たちも夏祭りや秋祭りと続くので、買物をしたいという気持ちがはっきり表れている。これからも景気は良くなる。	
	コンビニ（経営者）	・政治的な混乱が続くので、それに伴い経済活動も停滞する。天候が異変がなく続けばいくらか良くなる。	

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
		家電量販店（店長）	・回復の兆しはみられる。少なくとも悪化するとは考えにくい。
		家電量販店（経営企画担当）	・今のトレンドは季節要因だけの一過性の動きとはみていない。今後もこの流れは続く（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月の半期決算が控えているので、希望的に良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・全体的には今一つというところだが、一部の業務運送については良くなりつつある。特に、建築関係、輸送関係は、深刻な人手不足で忙しい状況であり、今後ますます良くなる。小売業が良くなれば全体的にも良くなるため、将来的にもやや良くなるとみている（東京都）。
		住関連専門店（営業担当）	・消費税引上げに向け、リフォーム等の高額出費を前倒しで実施する動きが出て来ると推測される（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・競合他社の売上をみても、業界が全体的に上向き傾向にある。また、直近数か月のトレンドも上向き傾向である。今後もこの傾向が続き、景気はやや良くなる（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益が良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・景気自体の上昇はなかなか期待できないが、街が少しずつ変わっている状態を考えれば、中期では全体的に上昇する希望はある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が増えている。また、リピート客も徐々に増えている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・不測の事態がいろいろ起こっているため、先が読めない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・団体客に若干動きが出てくるので、少しは良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・秋の旅行シーズンを迎えるため、販売量の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・米国大統領の政権運営など海外の政治、経済動向に不透明感が残るものの、製造業の在庫復元に伴う生産増、世界的なIT需要や設備投資の回復を受けた輸出の増加、都心部での再開発や訪日観光客の増加を受けた宿泊施設の新設など非製造業の建設投資などを下支えに、景気回復基調が続く見込みとの報道から、景気はやや良くなる（東京都）。
		通信会社（経営者）	・東京オリンピック1,000日前に近づき、イベント的なにぎやかさも多くなり、盛り上げる雰囲気が出てくる（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・低価格のサービスを中心に販売することで、全体の販売量は改善する方向である。
		通信会社（管理担当）	・大手キャリアのなかでも、携帯ショップを中心に固定回線の囲い込みを制した会社は伸びるように感じる。訪問販売と重ねて対応する大手キャリアは伸びている。
		通信会社（経営企画担当）	・取引先の情報から、今後も商談数増加の兆しがある（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・法人向けのソリューション案件は、受注までのクロージングを行う。個人向けの携帯電話やその周辺機器の販売も、夏の商戦期から秋の新機種発売があるので、景気は緩やかながら上向くとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・現在、競合他社に対抗すべく、インターネット回線商材の見直しを行い、新プランを作る方向性である（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・政局も安定しているだろうという希望的観測から、やや良くなると判断している。
		ゴルフ場（企画担当）	・11月にかけて例年以上の予約数があり、すでにスタート枠の70%を確保できている。
		パチンコ店（経営者）	・グランドオープンしてから来客数が増え、客単価も上がっている。もう1軒の店舗の方も現状維持よりやや上がっている。この先いろいろと厳しい現状はあるが、徐々に客が好転してきて増えるのではないかと（東京都）。
		競輪場（職員）	・大型の電話インターネット投票キャッシュバックキャンペーンを行っているが、今まで3,500万～4,500万円ほどであった売上が、7月には5,500万円と大台に乗った。広告効果は確実にアップしている。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・一般客が増えてきている。また、団体予約も増えてきている（東京都）。

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（経営者）	・今回は決算月を踏まえて、現在の営業展開方法、顧客の状況について社員と検討した。皆同じような意見が多く、1人1人の客を見直そうということで頑張っている。それ以来、営業展開が非常に上向きになっており、入札で良い物件が取れたり、紹介の仕事についても良い仕事が取れるようになってきている。
		商店街（代表者）	・最近、来客数が若干減っている。また、当店の前の通行量もやや少なく、買物袋を持って歩いている人も若干少ないように見受けられる。そのようなことから、今はなかなか難しい状況になっている。
		商店街（代表者）	・今年の気温を見て、梅雨時ではあるが、雨が降ることはなく、暑いために、なかなか人出が悪い状態がずっと続いている。このままでは今までより上がるということはないため、諦めている（東京都）。
		商店街（代表者）	・良くなるにつけたいところだが、ここ数か月があまり良くなかったため、慎重になる。イベントへのレスポンスは良いので、街にたくさん人が来てくれそうである（東京都）。
		商店街（代表者）	・米国の平均株価下落の懸念などの影響から、今後国内景気が後退する懸念がある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・良くなる理由が見当たらない。もちろん物販も頑張るが、分電盤交換、電気工事、困り事などインターネット通販ではできないことに力を入れていきたい。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・良くなるのか悪くなるのかなんとも見通せない感じだが、消費者が若干財布のひもを締めているように感じるので、このまま続くような気がしている（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・消費者対策が必要である。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・良くなるという方向性の材料があまりみつからない。流通の変化、又は客の動向が多様性に富んでいるために、さまざまな方向で流通が変わってきている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・これから先2～3か月は、地域の夏のイベントがいくつか行われ、来客数がある程度伸びることが予想される。しかしながら、消費者の買い控え感が依然として強く、まとめ買いや高額商品の購入はあまり期待できないため、売上が大きく伸びるとは思えない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・景気が変わる要素は特にない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年度末、年度明け、4～5月は良かったのだが、これに対して先の物件があまりみえて来なくなってきている。あることはあるが、以前と比べて決まっている件数がそれほどないというのが現状である。マイナス面とプラス面を総合的に考えると、あまり変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・販売量も伸びを欠き、客の消費も多様化している。お茶ブームを待つしかない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・現金、銀行クレジットの利用客数が伸びており、ハウスカードホルダーの客は微減であるものの、新規顧客が増加傾向にある。また、宝飾時計関連の売上が前年並みに回復している。
		百貨店（売場主任）	・前年のオリンピックイヤーからみると若干プラスで、食料品はほぼ前年並みで堅調に推移している。ただし、前年を大きく超えていくには、まだ厳しいとみている。生鮮、総菜をベースに、菓子まで広くみると、やや良い動きになっていくのではないかと（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・必要ないものは購入しないという消費に対する慎重な姿勢は、今後も継続する。
		百貨店（総務担当）	・ここ数か月の動きから衣料品の大幅な回復は見込めず、これが景気に大きな影響を与えている。消費意欲を高める要素が見当たらない。
		百貨店（広報担当）	・客は、クリアランスセールでも衝動買いはせず、自分にとっての商品価値の見極めに慎重な姿勢である。大幅な売上伸長は期待しにくい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・夏日が続いているが、夏物衣料品や化粧品を除くUV対応服飾品の動きは鈍い。企業業績は上向いているものの、個人消費への波及はいまだない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・今後も厳しい状況が続く。インバウンド需要は多少上がってきているものの、肝心の内需が拡大しないと厳しい（東京都）。

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）	・インバウンド売上の伸長は継続すると想定できるが、主力である婦人アパレルの売上高推移からみると、今後秋から冬に向けて大きな改善は期待できない。また、食料品も菓子、総菜、弁当での伸長は期待できるものの、生鮮食品の落ち込み不安がある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・米国内の政治の不安定さや北朝鮮のミサイル問題など、国際情勢で不安定要素が多い（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・クリアランスセールがスタートしても衣料品は大きく伸びてない。伸ばしているのは免税売上などで不確定な要素が多く、今後の改善はあまり期待できない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は前年プラスで推移し、食品や化粧品といった消耗品の売上は、引き続き好調に推移している。また、し好性の高い絵画や宝飾などの一部に動きがあるものの、衣料品などは目立った動きがみられず、客の価格に対する意識は依然として厳しいため、景気は変わらない。
		百貨店（店長）	・好転につながる大きな環境変化と件はなく、例年と同じく繁忙期後の停滞期に入るものとみている。
		百貨店（副店長）	・明らかな好転要素も見当たらず、引き続き先行き不透明感がある。
		百貨店（営業企画担当）	・残暑がいつまで続くのかが気がかりである（東京都）。
		スーパー（経営者）	・景気が上向いてるとは感じない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、客の買上点数自体は前年を上回るようになってきたが、平均単価が下がっている分、なかなか客単価が前年に達しない状況で、全体での前年割れ状況が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続き、変わらないが、若干悪くなっている印象もある。8月がどのような結果になるか、それで大体分かると思う。
		スーパー（店長）	・丑の日もあるが、店の近くにコンビニエンスストアがオープンするので、いくらか影響がある。地域を取り巻く環境で、次々と競合が店出し、客数がなかなか前年並みに戻らないことを考えると、3か月後の予測も今と変わらない状況ではないかと予測している（東京都）。
		スーパー（店長）	・季節催事や夏季休暇に伴い、一時的には消費が上向きになる可能性があるものの、消費者には節約志向が依然として根付いているため、しばらくは今の状態が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・現状の売上確保は、来客数増が理由として挙げられる。ただし、1人当たりの買上点数、客単価はマイナス傾向にある。1品単価は政策により多少上がっているが、個々の消費性向の見直しは現状維持のままと予想される。
		スーパー（総務担当）	・相変わらず可処分所得がそれほど増えていない。流行り物のゲームや化粧品などの売上は好調に推移しているものの、季節商材や生鮮品を含めた食料品など実需に関する売上がなかなか伸びない。特に、食料品については、客のぜいたく品への購買意欲があまり感じられないため、厳しい状況が続く。
		スーパー（営業担当）	・景気の良さは天候によるところが大きい。今後、世界経済の状況次第で、大きく日本経済も影響を受けることが予想される（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・これからまだ猛暑日が続く、厳しい残暑が予想されるので、来客数が落ちる。また、水不足も大きな懸念材料である。買上点数をいかに増やすかがポイントとなってくる。
		スーパー（仕入担当）	・競合各社共に価格の打ち出しが強くなっており、価格によって客の購買行動に動きがある。
		コンビニ（経営者）	・この暑さにより、本当なら来客数ももっと増えなければいけないのだが、さほど増えていない。電子タバコが売上を押し上げているなか、今後他社からも電子タバコが発売されるようなので、売上はプラスになる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・不安材料が多い（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・大手スーパーが連日のようにセールを実施しており、チラシの大量配布が続いているため、今後客単価が大幅に減少する見込みである。
		コンビニ（経営者）	・景気が良くなる材料が少なく、期待はできない。
		コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気と言われているが、本当に上向くのか、下向くのではないかと考えると、平均してこのままという気がする。

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）	・好天が続き、飲料やアイスの売上が好調であるが、全体の来客数の伸びが弱く、今までのトレンドは変わっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・前年はリオデジャネイロオリンピック等の明るい話題があった。今年は皇族のご婚約が世の中の暗い話題を払拭してくれることを期待している。
		衣料品専門店（店長）	・季節商材である浴衣等の売行きから、変わらないと判断している（東京都）。
		家電量販店（店長）	・秋から年末にかけては、プラズマテレビから有機ELテレビへの買換え需要に期待がかかる。金額構成比は20%を期待できるが、台数構成比がまだ小さいので、実質的な普及は来年以降になると予測している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしているが、7月は販売、整備とも順調である。これは夏のボーナスが出た景気で、8月以降は注意してみていきたい。
		乗用車販売店（経営者）	・ホームページを充実させたり、いろいろと対策をしているが、新車販売がなかなか伸びず、苦戦している。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新車販売は前年並みで推移しているものの、収益が減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	・現状に鑑みて、大きく好転する可能性は低い。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今月は暑くなり、いろいろと商品の動きが出たが、8月になると夏休みで出かける人が多くなる。当店も休みが多くなるので、変わらないが、やや悪くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・内閣支持率も低下傾向にあり、将来不安の再燃があると、景気が悪くなるのではないかと（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・新サンマに期待したいが、先日の漁獲枠の調整が合意に至らなかったのが難しい（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・海外を含め、しばらくは好調を維持する見通しである（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	・世界情勢は不安定、国内政治も本題が議論されていない、と国民は考えている。株価も大して上がらず、為替相場もアップダウンを繰り返している。これでは外食に費用を回すとは思えない。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約の推移は前年同様、もしくは前年より苦戦している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・法人関連の先の予約状況から、前年並みとみている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・レストランとケータリングの両方で、今の売上をなんとか維持していければと思っている。来月からメニューを変更するが、売上増にはなかなかつながらない。そのため、2～3か月先の景気も今とあまり変わらない。変わるような条件が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も同じくらいの推移で、前年より多少は良くなるかもしれないが、まだ景気の動向が分からない。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足は相変わらずである。今月はスクラップ&ビルドで新店舗が完成し、以前に比べて立地も良く、営業面積も広がったので、売上を伸ばすことができている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・平日の主な客層であるサラリーマン、OLの客単価は依然として低い。仕入値が高騰していても、売価に反映できない。値上げすれば確実に来客数が減少していく。平日はその傾向が強い（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・人件費とその関連経費負担が相変わらず重くのしかかっており、当面解消する気配はない（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	・やや良くなるのを期待してはいるが、従来からの客に電話やメールをしているものの、なかなか良い回答が得られないため、あまり変わりはない。
		旅行代理店（従業員）	・例年どおりの受注が見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・9月以降の国際線新規就航路線の販売状況については、想定より動きが良い（東京都）。
		タクシー運転手	・夏休みを控えこれから暑くなる。いろいろな出費が重なるということから、無駄な経費はできるだけおさえるので、客は増加しそうにない。
		タクシー運転手	・ここ数か月似た状況が続いてる。昼間は良く、深夜が悪い。この状況がいつまで続くのか不安である。

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
		タクシー運転手	・暑さのせいでの客の動きはあると思うが、これ以上良くなる社会的な材料が見当たらない(東京都)。
		タクシー(経営者)	・一時的には若干改善するかもしれないが、すでに建設業界等では仕事が減ってきているようなので、タクシー業界に景気の波が波及するのも時間の問題ではないか。
		タクシー(団体役員)	・夏季休暇を控え、観光等一部の利用者の増加が見込まれるが、例年8月は利用者が減少する。
		通信会社(経営者)	・政治の混乱により、先行きに明るさが感じられず、消費に向かう勢いが出ない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話を軸に競合他社との価格競争が激しさを増しており、一進一退の状況が続く。
		通信会社(局長)	・今後、画期的な新サービスが出るか、ワールドカップやオリンピックなど大きなイベント開催のタイミングで、4K放送の需要に連動したデバイスが拡大販売され、生活観が変化することで何らかの効果が現れる可能性はある。ただし、直近ではあまり変化はない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・景気が上向き材料が見当たらない。
		通信会社(経理担当)	・競合他社との価格競争が続いている。長期契約でも、契約解除料の負担により客を奪い合うといった契約切替え競争をしている状況である。時には、大手の業務委託先が「今契約している会社は潰れる」と根拠のないことを言って契約切替えの訪問営業を行うことがある。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	・訪日外国人観光客の団体が減ってきている(東京都)。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・生徒数は下げ止まった感があるが、各塾の価格や体験入学の長さ等、なかなか難しい面もあるので、良くなっている実感はまだ得られない。したがって、3か月後の景気も現状のまま変わらない。
		その他サービス[福祉輸送](経営者)	・自動車市場の状況は、上向きこともなく下がることもなく、当面現状を維持する(東京都)。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	・大型商業施設の閉店後、周囲の状況が変わっておらず、今後変わる見込みもない。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	・乗客数の増加や単価上昇が見込めない。年内はこの状態のまま推移しそうである。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・先行きの景気に対する期待感が持てない。
		設計事務所(経営者)	・具体的に動き出している案件がまだない。
		設計事務所(経営者)	・周囲を見渡しても良くなる気配は感じられない。しばらくは今のまま推移する。
		設計事務所(職員)	・ここ数か月、プロポーザルなど建設発注件数が増加しているが、通年で景気動向に影響を及ぼすほどではない(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅展示場等の集客状況、件数は前年比で増えているものの、具体的に計画している客が少なく、成約率が落ちている(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・資料請求や問い合わせ等の数があまり変わっていないため、大きく良くなることも、悪くなることも思わない。
		住宅販売会社(従業員)	・大きく変化する要素もないので、急激な変化はなく、このままの状態でも今後も推移していく。金融機関もまだ対応を変える様子はないので、客も同様に動いていく。
		住宅販売会社(従業員)	・景気は長期間にわたり緩やかな上昇基調をたどっていると聞くが、そのような実感は全くなく、受注量は前年同期比でもほぼ横ばいの見通しとなっている。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	・前月と変わらず小さな仕事が多くなってきている。これからも非常に厳しい状況が続く。
		その他住宅[住宅資材](営業)	・好調とはいかないまでも、仕事量が増えてきている感がある。ただし、一定の範囲内での上昇傾向であり、もう一段上の景気回復はまだ先である(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	・各地での猛暑や豪雨による農作物への被害が消費に影響を及ぼし、厳しくなってくるのではないかと。
		一般小売店[家電](経理担当)	・価格は量販店とさほど変わらないが、客はなんでもそろっている大型店に行ってしまうようである。

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
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・一例であるが、インターネット通販大手の宅急便送料で、1個当たり260円、270円という報道をみた。大手は取扱量が大きく交渉が出来るが、我々商店街ではとても考えられないような金額である。徐々に商店街の利用が、そういう方向に移行してしまうのではないかと強く感じる。これからも非常に厳しい状況で、不安である。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・暑さが一段落すれば、また節約志向が強まり、景気が多少低下する(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・廃止される婦人ブランドもあり、アパレルを中心に苦戦する。本来、秋～冬にかけては商品単価も高くなり、秋の旅行需要も加わり購買意欲が高まる傾向にあるが、衣料品については既存ブランドの縮小により、先の見通しが立たない。新規の客が徐々に増えているため、食料品関連は堅調な動きになると予想している。化粧品等の訪日外国人需要もしばらくは続くが、全体では若干落ち込むとみている(東京都)。
		スーパー(経営者)	・来客数が減少している。
		コンビニ(経営者)	・今月は年間で一番売上、来客数が多い時である。これからは年末に向け、なだらかに減少していく。3か月後は、今の売上の85%程度で推移する見込みである。10月からは最低賃金が見直されるため、店の負担が増える。当店の商品の入荷をできるだけ絞り、ロスが出るのを心配した経営を強いられている。しかし、見切り販売は続け、来客数の増加に努めていきたい。
		コンビニ(経営者)	・コンビニエンスストアは天候にかなり左右される。今月が天候のおかげでかなり良いので、2～3か月先は少し下がる可能性がある。
		コンビニ(商品開発担当)	・客単価の動きをみると、低価格商品に販売が変化している傾向が若干ある(東京都)。
		衣料品専門店(経営者)	・天候の影響のほか、年金収入で生活している人も多く、将来の心配があるため、消費を控えている。
		衣料品専門店(経営者)	・このところ現状維持がやっとで、良い材料が少ないので、今後は若干厳しい。9月以降どう巻き返すか期待したい。
		衣料品専門店(店長)	・数量が減ってきているため、単価を上げて売上維持を図っているが、買上点数、来客数が前年をクリアできていない状態である。
		家電量販店(店員)	・今後、物販が極端に回らない限りは厳しい状態になる(東京都)。
		住関連専門店(統括)	・今の政局が安定しない限り、経済も活発にはならない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・近隣への競合店出店が決定しているため、やや悪くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・今月の良い状態と比べると悪く、普通になる。足元は良かったが、国際情勢や国内政治が不安定である。ただし、織込み済みかもしれない。
		一般レストラン(経営者)	・今後ますます人手不足が深刻になり、さまざまな物に仕入コストがかかってくる。客も、値段に転嫁せざるをえない状況になっていることは理解している。その分、消費行動はやはり抑え目になるため、買物や来店が防衛的になる気がする(東京都)。
		観光型旅館(スタッフ)	・与党がもめており、安定した政権運営ができそうにない(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	・予約状況をもても厳しく、前年に比べて大型案件が減少している。法人利用は徐々に回復傾向にあるものの、個人消費の落ち込みが依然として続いていることから、景気はやや悪くなる。
		旅行代理店(営業担当)	・内閣支持率の低下、与党への不信感により、景気の停滞が予想される(東京都)。
		タクシー運転手	・大手自動車メーカーを中心に、自動運転に力を入れる時代になってきている。タクシーにも影響すると思われるので、今後どうなるのか非常に心配している(東京都)。
		通信会社(総務担当)	・夏のレジャーやお盆消費の反動により、消費がやや冷え込む(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	・未来につながるような明るい話題がない。
		美容室(経営者)	・客の来店頻度が徐々に鈍っている。
		その他サービス〔電力〕(経営者)	・7月のマンション販売は前年度に比べて減少し、契約率も7割を下回り低調である。今後、新築物件は建設が先送りになりそうである(東京都)。

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）	・全く動きが感じられず、話があっても実際の話までは進まないため、先の見当がつかない（東京都）。
		設計事務所（所長）	・仕事量が多くなる保証はない。オリンピック景気とはいえ、中央に仕事があまりにも偏りすぎて、地方では景気の見通しが良いということはない。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の販売量は目標数字よりかなり良いが、この状況が今後も続くとは思えないため、やや悪くなる。低金利や税制優遇が続き、2次取得の建て替えに底堅い需要がある。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、個人所得が増えない限り、売上増は見込めない。
	×	コンビニ（経営者）	・コンビニは、競合店の出店が見込まれ、各地域大変苦戦している業種だが、当地域も8月、9月と同業他社が出店するという情報を得ているので、なかなか来客数、売上は見込めず、悪くなる（東京都）。
	×	衣料品専門店（営業担当）	・当ショッピングセンターへの通り道の駅ビルが1年間の改装閉店となり、確実に客の流れが変わる。ショッピングセンター内でも個人商店は資金繰りに追われ、閉店も出てくるのではないかと。
	×	一般レストラン（経営者）	・市長選挙があるが、日本の首相もダメだとは思いつつ、誰がなっても変わらず、景気が良くなるようなことは考えつかないような気がする。
	×	住宅販売会社（経営者）	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす対策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しが必要である。
企業 動向 関連  (南関東)		*	*
		食料品製造業（営業統括）	・気温が例年より上昇しており、晴れの日も多いため、飲料を中心とした夏物商材の売上増に期待している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・納入する法人、会社関係の注文数はほとんど横ばいだが、来店する個人客の注文数が増加し、朱肉で押す印鑑だけでなく、ゴム印やスタンプ印の数も増加してきている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器、医療品容器の新規案件が引き続き入ってきているため、2～3か月後の完成を目指して設備投資に踏み切ったところである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここところ新しい物の立ち上がりがなかなかなかったが、1点は確定している。他にも確定には至っていないが何か点があるのでは、立ち上がることを期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・冬に向けて暖房機器や環境改善機器の納入がこれからも続くことを期待している（東京都）。
		建設業（従業員）	・取引先の動きから、やや良くなるのではないかと。
		建設業（営業担当）	・建設単価が上昇しているなかで、設備投資をする企業からの注文が増えてきている。今後の受注計画を作成しているが、新規顧客からの獲得も含めた企業からの受注が増えるの見込んでいる。
		金融業（役員）	・年末に向けて、米国の金利上昇による円安効果で、地域の基幹産業である自動車関連業を中心に、受注の増加が期待される。
		税理士	・国内だけでは経済は成立しないので、米国、中国の景気も併せてみる必要がある。米国の景気は、現政権がどうなるか分からない。中国もバブルがはじけるのではないかとと言われており、両国とも不透明なところがある。ただし、国内を見ると、現政権が今やや乱れているが、都知事が都民ファーストでリードしている。以前に比べると、内政が引っ張っているため、先行きはやや良くなるのではないかと（東京都）。
		税理士	・現政権のごたごたも落ち着くであろうし、景気へのテコ入れも進む。また、関税関係の好転も消費には好材料である。株価も好調に推移し、米国の景気も落ち着くと思うので、日本経済への好影響を期待する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月先には夏休みも終わり、受注量が若干上向いてくるものと期待している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・行楽地などの人出が多くなっている。勤務先でも仕事量が増え、売上が伸び始めている。	
	食料品製造業（経営者）	・小売店が良くなる何かが必要である。	

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
		繊維工業（従業員）	・今年猛暑で、ファッション業界は一般的に暑い夏は売れると言われているが、節約志向が強いせいか売れず、業界は総じて苦戦している。お金を使わない状況が続く限り、変わらない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前年同時期も受注量はあまり多くなく、新規受注の見込みもない（東京都）。
		化学工業（従業員）	・取引先に先行きを聞くが、分からないとの声が多く、不透明である。この現状から考えると、大きくは変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・政治の現況をみると、アベノミクスもなかなか進まず、金融緩和も限界なので、景気が良くなる見込みはない。
		金属製品製造業（経営者）	・既存の取引先から引き続き順調な受注が見込める。新規営業活動の成果も期待できる。
		金属製品製造業（経営者）	・まだ先は読めないが、現状がしばらく続き、その結果さらに上がるか、又は減産するかではないか。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先、材料の仕入先、あるいは同業者の話のなかで、良くも悪くも大きな話題になるような話はない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏季の需要期も思ったほど来客数が伸びず、業界全体がやや厳しい状況である（東京都）。
		建設業（経営者）	・政府の経済対策がどれも中途半端である。
		建設業（経営者）	・計画案件は出ているが、なかなか受注には至らない。
		建設業（経理担当）	・大型投資案件の話もなかなかなく、駅前や幹線道路沿いでも、建物を壊した跡が駐車場になるところが目立ってきている。
		輸送業（経営者）	・異常気象により、清涼飲料水等の売上が伸びているが、その他の物への購買意欲はまだ出ていないようなので、あまり景気は上向いていかない。
		輸送業（総務担当）	・下期に期待するが、受注が伸び悩むなか、人手不足や人件費の上昇など、厳しい状況は続く。
		輸送業（経理担当）	・人手不足もあり、今の状況がしばらく続く。
		通信業（広報担当）	・当面、中小企業の経営環境に変化はない（東京都）。
		金融業（統括）	・政治問題で不安定要素があるものの、それほど大きな問題にはならないと思うので、このまま安定していく。
		金融業（従業員）	・建設業や不動産業以外の中小企業でも、わずかながら業況が回復しているようである。しかし、人手不足を課題に挙げる声が一段と増えており、先行きの不安材料になっている（東京都）。
		金融業（支店長）	・政治不信を払拭しなければ、本格的な景気回復はみえない。当面、このままの状態が続く。
		金融業（営業担当）	・今後消費が安定して良くなる可能性はみえない。最低賃金3%上昇が経営側に影響し、特に中小企業の利益圧迫が懸念される。各業種の売上は横ばい予想なので、今後の景気は変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・当社のある地区は、地域の事業者も大半入り、同時オープンした。10年前までは新築の賃貸住宅も完成と同時に入居が決まっていたが、1等地の事業用物件まで、全店同時オープンができない状況なので心配である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・当面は今の好況が大きく変わるとは考えにくい。東京オリンピック前の駆け込み需要によるオフィスの供給増が見込まれる来年以降までは、好況が続くものと期待している（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・前年同期と同程度の予測で推移している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・水不足や、関係の変更がありそうなので、変わらない（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・特に大きな変化はない。
		経営コンサルタント	・商店街にある居酒屋店主の話では、人手不足がますます深刻化している。ヘルパーが定着せず、仕事に慣れたかと思ったら、時給の良い所へすぐ移ってしまう。夜の営業は、正規の従業員でなんとか切り回しているが、ランチタイムは客に迷惑が掛かってしまうため、営業を中止したとのことである。
		経営コンサルタント	・大手製造業の不振の影響を受ける。政治の不安定、経済の不活性などが主な要因となり、特別な用途開発ができた製造業などを除き、従来型の事業は低調のまま推移せざるを得ない（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・今の状態が続くとみている。

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
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・制作そのものが少なくなり、今後良くなるという要素が考えられない(東京都)。
		金属製品製造業(経営者)	・仕事が出てきても、相見積りで安いほうに決まるので、価格を下げなければ仕事を確保することができない。少量生産においては、合理化による値下げに限界があるため、これから難しくなってくる。
		建設業(経営者)	・高齢化社会で、将来いくらかかるかが分からないため、人口のボリューム世代がお金を使わない。
		輸送業(経営者)	・夏季休暇や猛暑による売上の減少が予測され、加えて燃料価格が値上がりをしてきて、厳しい状況が続く(東京都)。
		輸送業(総務担当)	・運転手が不足し、休車が増えている状態で、よう車の割合が増えているが、運賃が低迷しているため、よう車も容易には集まらないのが現状である。今後、出荷量が増えた場合は赤字でよう車を集めることになりかねない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・過剰生産との情報もあり、今後は取引先工場等の稼働率が下がってくる見込みのため、相対的にやや悪くなる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・円高になりそうなので、やや悪くなる(東京都)。
	×	出版・印刷・同関連産業(所長)	・印刷物に対する環境の変化が大きな要因と考えるが、取引先にとって一番削減しやすい販促経費圧縮の影響が顕著に出ている。
	×	精密機械器具製造業(経営者)	・来月より大型夏季休暇に入るため、受注量が大幅に減少している。また、自動車、建機関係の取引先から値下げの話が届いている。
	×	広告代理店(経営者)	・昨夏にあった仕事なくなるのが決定し、前年同月の6割くらいまで更に落ち込む見込みである。
	×	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・10月に最低賃金の見直しがあるので、人件費が高騰する。人手不足も重なり、募集単価の上昇が見込まれるが、既存の契約単価が上がらないので厳しくなる(東京都)。
雇用 関連 (南関東)		*	*
		人材派遣会社(支店長)	・人材不足を背景に、依頼内容を緩和したり職場環境の改善で定着を高めるなど、求職者にとって魅力的な材料が増えてきており、成約数の伸びが期待される(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・例年9～11月は、求人、求職共に増加傾向となる。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・お盆明けから企業が求人に動き始める。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・中途採用をしている企業が以前より多くなってきている。それによって多少売上が増え、景気がいっぴきは上向くのではないかと(東京都)。
		職業安定所(職員)	・来所者数、求人提出数が増加傾向にある。
		民間職業紹介機関(経営者)	・安定した業績を上げる企業が増えてきており、求人募集につながっている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・全般的に中国経済、韓国経済が良くなっていないため、これから良くなるとは思えない。現政権も新しい施策等がないので、変わらないという意見が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・米国市場の株価は引き続き高値圏で、景況感は底堅い。国内市場は、日経平均株価が2万円を境にもたつき、景況上昇要因が乏しい(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・求人数は相変わらず増加傾向にあり、人手不足の状況が解消される見込みはない。
		人材派遣会社(社員)	・景気回復を見込めるような施策が行われている実感が持てない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数はあるが、人材不足の状況が続いている。即戦力を求める求人が多いが、求職者のスキルがマッチしていない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数、求職者数が減少しているため、数か月先は厳しくなる可能性があるが、求職者数の減少に伴い、求人企業側がスペックの要望を下げ採用する可能性もあるため、成約数は現状とほぼ変わらず推移するのではないかと。
		人材派遣会社(営業担当)	・直近2～3か月では景気が良くなる材料は少ない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・製造業では自動車産業を筆頭に開発テーマが山積みであり、エンジニアの引き合いは当面は継続する(東京都)。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は高水準を維持している。

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
		職業安定所（職員）	・求人数は緩やかに増加し、まだまだ好調な状況である。内閣支持率の低下等、不安要素はあるが、景況はまだしばらくこのままではないが。
		職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・採用継続が多いからといって、すぐには景気回復にはつながらず、1年ほどのタイムラグがある。大手企業は予想したほど積極的ではないので、景気の見通しがさらに明るくなるとは判断していないように見受けられる（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業業績が良く、求人数は多いが、採用条件において給与水準は伸びておらず、景気改善にはなかなか至っていない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・今のところ求人数、採用数共に大きな変化はみられず、外部環境的にも悪化する要素は見受けられない（東京都）。
		*	*
	x	-	-

### 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)		商店街（代表者）	・皆の気持ちが前向きになって、どんどん良い方向へ進んでいく。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・来年のインターハイ開催に向けて、地域全体で盛り上げる時期である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・秋期に入れば例年どおり売上の増加が見込まれる。
		百貨店（経理担当）	・消費に冷や水を浴びせるような突発的な外的要因が発生しない限り、中間所得層のレジャーや外食等サービス産業への消費の拡大が期待できる。
		百貨店（経営企画担当）	・株高が続いており富裕層の活発な購買意欲や、インバウンドにも期待でき、売上は好調が見込まれる。
		百貨店（売場担当）	・秋冬物の定価品が増え商品単価が高くなるため、売上増加を期待している。
		スーパー（店員）	・少しずつ商品の動きが良くなっており、今後の見通しが明るくなっている。
		スーパー（総務担当）	・土用の丑の日は、かば焼きの予約数が前年を若干上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	・キャンペーンの効果が感じられ、季節商材のめん類が好調である。糖質が少なく健康に良いとされるブランパンが好調でペーカリーにも改善の兆しがある。
		乗用車販売店（経営者）	・車両販売の見込みが立っている。
		乗用車販売店（従業員）	・客のアクセスもあり、車の相場も全体的に高い。長期的にみても良い方向にある。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変わり目に入るので、客が必要とする商品が変わってくる。
		高級レストラン（役員）	・夏休みやお盆期間の予約が堅調である。派手さはないが客足の底堅さを感じる。
		旅行代理店（経営者）	・天候にも恵まれ、前年同月比で売上が良い状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	・秋口の旅行申込は順調で、特に国内団体客が好調である。社員旅行を始め創業記念旅行も増えてきており、企業には福利厚生に金をかける余裕が生まれている。
		通信会社（サービス担当）	・ポケットWi-Fi等の普及で家庭での光回線の解約が一時目立っていたが、最近はまだ家庭でのWi-Fi環境を整える傾向にあり、移転等に伴う利用申込が増えてくる。
		通信会社（営業担当）	・今後も今のままの状態が続く。
		美顔美容室（経営者）	・8月からキャンペーンが始まる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げを気にする客も出始めており、徐々に購買客が増えつつある。お盆期間や上半期の決算時期の来場者にも期待ができる。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・店舗を拡大して来客数の増加を見込んでいるが、仕入れにも力を入れないと横ばいが続く。

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
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・元請けの動きが鈍化して一時的には見積依頼も減少しているが、前月に見積等を提出した分が2か月先ごろには動き出す。
		商店街（代表者）	・家電専門店の客層である高齢者の購買意欲が下がり続けている。新しい商品の購入はなく、既存家電の買換え需要しかない。
		商店街（代表者）	・夏休みに入ったが、商店街や駅周辺をみても例年より人通りが少ない。都心の地下街や百貨店の来客数は多い。
		商店街（代表者）	・必要最小限の物しか購入しない状況がここ数年ずっと続いている。自家用の商品がなかなか伸びず、客単価が低く、売上や販売量の回復につながらない。
		商店街（代表者）	・夏は、あまり暑くなりすぎても客の動きが良くない。
		商店街（代表者）	・良くなる要素がない。中小企業の経営者からも景気の良い話は全く聞かない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・この景気の悪さはまだまだ続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・最近やや上向きになっているように感じるが、客の様子からは、まだまだ良くなっているとは見受けられず微妙である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・若者を中心にアルコール離れが進み、飲食店でのアルコール類には販売増加が期待できない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・先行きも特に変わらない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・今の状況のまま客層が二極化する。一部の好調な大手企業や所得の高い客は、件数ではなくより良い物を贈ることを重視する。小ロットの個人や商店等は、お中元をやめて交友関係は一層狭くなる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・夏場に売れる商品が多く、期待はもつが、横ばいがいいところである。既に夏休みモードで街中には人がいない。食品スーパーは何となく忙しそうで、食べる物には金をかけるように見受けられるが、ファッション店等、市内の商店街は閑古鳥が鳴いている。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・国内外の政治情勢等が非常に不安定で、先行きがわからない。
		百貨店（売場主任）	・ターミナル駅周辺には様々な店が増え、来訪者も増えており、9月には新規大型商業施設がオープンする。当店も、平日はランチに来る女性の立ち寄りが多い。夏休みで来客数は増えるが、ぶらぶらと歩いてみるだけの客が多く、売上の増加は見込めない。
		百貨店（企画担当）	・インバウンドの売上は大幅な伸びが見込まれる。食品や化粧品等の消耗品や高額品には動きがあるが、衣料品・ファッション雑貨等、主力商品の動きが鈍い状況が続いており、中間層の購買意欲が回復しなければ、全体を押し上げる流れにはならない。
		百貨店（販売促進担当）	・当面は景気が上がる要素が見当たらない。
		百貨店（販売担当）	・これまでと同様、前年実績をなかなか超えられない状況が見込まれる。消費者には、購買意欲を抑えているような気配を感じる。
		百貨店（販売担当）	・株価は前年に比べると大きく上昇しているが、内政、外交共に不透明感が強く、景気の先行きには明るさがみえない。
		百貨店（販売担当）	・新商品の投入もあり期待はもてるが、もう少し先のギフト需要の高まりが始まる時期まで、大きな変化はみられない。
		百貨店（計画担当）	・この先も足元の好況が続くが、これ以上の売上の大きな伸びは見込めない。
		スーパー（経営者）	・自然災害が多発し、青果の価格も安定しない。先行きが不透明である。
		スーパー（経営者）	・3か月先も人手不足は続いているが、その割には給与が上がらず、景気は変わらない。AIの発達著しく、大企業では新商品等に活用し成長するが、中小企業で働く人たちは活用する機会もなく、大企業と中小企業の格差がますます開く。
		スーパー（販売促進担当）	・客からは景気が良くなる話は聞こえない。天候不順になれば、悪い数字が更に続く。

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
		スーパー（販売担当）	・売上予算を達成できないのでチラシ掲載の売価を下げている。そこそこは売れるが利益がなく、しかも予算は達成できないという状況がしばらくは続く。
		スーパー（営業企画）	・政治的に動きがあり先行きは不透明である。まだすぐに消費に影響することはない。
		スーパー（販売担当）	・良くなる材料がなかなか見つからない。
		スーパー（企画・経営担当）	・良くなる状況にはとても思えない。良くなる要素があるなら教えてほしいほどである。
		スーパー（ブロック長）	・農産物の動きが不透明で、水産物も商材の確保が難しそうであり、店頭で並べのお買得な商品が少ない。
		スーパー（人事担当）	・お盆中の消費動向にもよるが、大きな変化はなく推移する。
		スーパー（支店長）	・猛暑により客足が鈍化しているため、売上にも影響があり、来月も期待はしづらい。
		コンビニ（企画担当）	・猛暑により飲料の売上が伸びる可能性はあるが、全体の売上を押し上げるほどの要因は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・少し前よりは良くなっていると実感するが、これから更に良くなるような要素は見当たらない。しばらくは変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客のニーズの変化に対応した結果、売上や来客数は増加の兆しがみられるが、同業他社や異業種等との競争で打ち消されてしまう。
		コンビニ（エリア担当）	・競争が激化する最中にあり、踏ん張りどころが続く。
		コンビニ（店長）	・近くに建設中のビルが完成し、集客力が回復するかどうかで店の状況も違ってくるが、全体的にはそれほど変化はない。
		コンビニ（商品開発担当）	・消費意欲が刺激されず買い控えの流れは変わっていない。短期では変化は見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・消費者は先買いをしない傾向が強まっているが、この先残暑があると、秋物商材の販売時期が更に短くなってしまう。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・輸入品に押されて国産品は厳しい。今後もこのような状況が続く。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・アパレルについては、回復の兆しが全くみられない。
		家電量販店（店員）	・エアコン以外は盛り上がりがなく、問い合わせも少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・良くなる要素がない。現政権の先行きや北朝鮮のミサイル問題等によっては、景気が悪くなる可能性がある。
		乗用車販売店（経営者）	・あまり悪くなる要素は見受けられない。
		乗用車販売店（経営者）	・変化する要因は見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・需要を喚起する要因がこれといって見当たらない。定期的なイベントで集客を図る。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発売も特になく増販が見込める要素がない。現状維持がやっとである。
		乗用車販売店（従業員）	・秋に向けて主力車種のフルモデルチェンジが予定されている。今後の事前活動で少しでも関心をもってもらうことで、市場の盛り上がりを期待する。
		乗用車販売店（従業員）	・半期決算に向けて、これから様々なキャンペーンを行うが、足元の来客数の増加傾向が続けば、販売面ではプラスになる。ただし、工場への在庫数は引き続き減少が見込まれるため厳しい。
		乗用車販売店（総務担当）	・夏のボーナスは増えず、消費は盛り上がり欠ける。人手不足感が強まっており、雇用情勢は全体的に改善するので、長期的には消費の回復を期待する。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅や分譲マンションは鈍化傾向である。小規模なりフォームや大規模改修等は増えており、プラスマイナスでバランスしている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・現政権も当分は安定期に入り、景気も多少の変動はあるものの、良くも悪くもならず推移する。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・百貨店に足を運ぶ客が減っている状況では、景気が上向くようには見受けられない。もっと興味の湧く催事を増やすことで来客数が増加するように、企画を充実させる必要がある。

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
		その他小売〔ショッピングセンター〕(営業担当)	・政治の不安定感もあり、好転するような要素がない。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕(経営者)	・秋になれば客の動きは良くなるが、夏の間は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・全くもって不透明で良くなる理由はない。
		一般レストラン(従業員)	・団体客の予算等、例年とほとんど変わらない。
		スナック(経営者)	・依然として客の財布のひもは固いままで、期待できない。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	・何らかの刺激策がないと、何となく時間が経過していくばかりで、景気は良くなりそうにない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	・消費者の景気に対する見方には、賃金の上昇や求人倍率の高さにより、一定の安心感がある。
		観光型ホテル(経営者)	・団体客の動きが今一つ伸び悩むなかで、特に目新しい情報はなく、足元と同じように前年同期比5～8%減少での推移が続く。
		都市型ホテル(従業員)	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル(経営者)	・不安定、不確定な要素が多く、先が読めない。
		都市型ホテル(経理担当)	・先の予約状況は前年並みである。
		旅行代理店(経営者)	・全体的に消費の縮小が続いている。ネガティブな報道ばかりでなく、もっと国内消費を盛り上げる報道が多くなれば違ってくる。
		旅行代理店(経営者)	・足元の上昇感は一時的な可能性がある。政治的にも不安要素がある。
		旅行代理店(経営者)	・東京一極集中とともに、少子高齢化が進んでいるように中小企業も減っている。形の上では完全雇用に近い状況にみえても、金額的にみれば消費額は縮小が続く。
		旅行代理店(経営者)	・秋から冬、年始の予約を早めにする客も見受けられる。好調に見えるが最後までわからない。災害等の風評被害があったり、旅行業界は自由化されすぎて内容やサービスよりも価格勝負になっている。客との信頼をどれだけ築けるかが大切となる。
		タクシー運転手	・長い間、繁華街は静かな状態である。以前は週末になると人出が増え、明日に向かって期待がもてたが、最近は週末でも良く出ていると感じる日がなくなっている。
		タクシー運転手	・先行きも良くならない。今の状態で年末まで続く。
		タクシー運転手	・地方では、目に見えて大きな動きはない。
		通信会社(営業担当)	・徐々に良くなるが、購買意欲のある若年層が大幅に増えるわけではなく、足元と同じくらいの景気で落ち着く。
		テーマパーク(職員)	・前年より広報費を増やしたが、客の動きがそれに伴って増えてはいない。
		テーマパーク職員(総務担当)	・良くなると考えられる材料が見当たらない。
		ゴルフ場(企画担当)	・現時点で10月の予約数は前年同期を下回っているが、9月の予約数は、各ゴルフ場共に前年をやや上回っている。秋はゴルフシーズンに入ることから、来客数に大きな落ち込みはない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕(職員)	・これといってプラス材料が見当たらない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕(広告担当)	・海外情勢が不透明である。
		美容室(経営者)	・客の意識には節約ムードが強く、景気は変わらない。
		美容室(経営者)	・今年の夏は例年になく暑く、客足は悪いままである。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・秋ごろは季節要因で受注が見込める以外、上向きとなる要素は見当たらない。来年度の改正介護保険法の施行でレンタル価格の上限が設定される影響を想定し、対策を考えていきたい。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・放課後デイサービス事業所が増加傾向で、競争相手が増えるものの、利用者数の変化は見受けられない。
		住宅販売会社(従業員)	・当分は横ばいが続く状況である。

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
		一般小売店〔電気屋〕 (経営者)	・夏物商材が売れる季節要因がなくなり、販売量は減少する。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・平成25年の遷宮から伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続き、地域への来訪者は高止まりしていたが、今後は遷宮の谷間の時期に入り、次第に減少していく。米国では30年続いたクラフトビール業界の拡大も、今年上半期で伸びが止まり、我が国でも数年で同じ状況を迎える。
		スーパー(店長)	・秋には超大型店の出店が決まっており、客の奪い合いになるのは必至である。
		スーパー(店員)	・夏休みやお盆を迎えるが、異常気象の影響か、これからが旬の桃、ブドウやスイカ等の入荷量が少ないと市場では予測している。商品が少ない状況ではどうすることもできない。
		スーパー(商品開発担当)	・来客数は足元でも100%を切っている。売上も100%を割り続け、厳しい状況が続く。
		コンビニ(企画担当)	・セルフレジ導入で人件費が抑制できるという考え方は、金の流れ方や方向感を見誤っており、ひいては信用低下等の影響が懸念される。生産性を改善するための設備投資と考えるべきである。
		コンビニ(店長)	・主な客先で売上減少が見込まれ、当店の業況にも影響する。
		コンビニ(店長)	・ビール類の売上減少に対してチューハイ等が大きく伸びている。単価の低い商品にシフトしており、節約志向が強い。
		家電量販店(店員)	・足元の数字は季節的要因が大きいと、次月以降は落ち込み、4～6月の水準に戻る。
		乗用車販売店(従業員)	・政治への不信と、この先も起きる可能性がある自然災害により、まだまだ景気は悪くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・例年8月はお盆休みがあって落ち込む。今年はその後の時期に量販タイプの新型車種の投入がないため、9～10月も厳しい。
		一般レストラン(経営者)	・例年、9月以降は当面暇になる。
		観光型ホテル(販売担当)	・2か月先は、宿泊宴会はスポットの団体予約が連日入り、売上が5割ほど伸びるが、母数の大きい一般宴会が2割以上落ち込んでいるため、差し引きでは前年同期を若干下回る見込みである。
		都市型ホテル(支配人)	・光熱費やアルコール類の価格上昇や人材不足の一方で、客の低価格志向は強まっており、営業環境は厳しくなっている。
		タクシー運転手	・7～8月は人の動きが活発になり、タクシーの利用客も多い。9月はそういった傾向がなくなるので売上が減少する。
		通信会社(企画担当)	・当地域は大河ドラマ関連の商品やサービスが増えており、全体的としては元気があるはずだが、自社のサービスをみると逆の傾向である。一部の業界だけではなく企業全般の業績改善、更には家計の改善がなくては、景気の回復は厳しい。
		観光名所(案内係)	・メディアや報道では景気回復といっているが、良い部分のデータだけ集めているのではないかと。仲間内や一般の人に聞いても、景気が良いと感じている人は誰1人いない。若者はローンで目先を楽しんでいるように感じられ、近い将来に反動が出ないか心配している。
		理美容室(経営者)	・あまり景気の良い話も聞かないため、3か月後も良くはならない。
		美容室(経営者)	・当地域では地方自治体間の連携に課題がある。こんなことでは地域経済は良くはならない。
		設計事務所(経営者)	・案件が重なり忙しい状態であるが、恐らく7月一杯で落ち着く。それ以降の種まきができていないので、先行きは案件数が激減する。
		設計事務所(職員)	・政治的には国有地売却関連で大変になっていることもあり、景気に対する政策等は何も聞かれない。景気が良くなることは何もない。
		住宅販売会社(従業員)	・消費者には所得が増えているという実感がないため、新築でもリフォームでも、住宅関連の支出が見込めない傾向が強まっている。
		その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	・受注はあるが、各地での災害復旧により材料費も人件費も高騰しているため利益が薄い。まだまだ厳しい状況が見込まれる。

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
	x	衣料品専門店(店長)	・当面の課題は集客に尽きるが、今以上に期待できる対策があるとは考えられない。8月は閑散期のため、しばらくは良くなる見込みはない。
	x	パチンコ店(経営者)	・監督官庁による規制強化で、今以上に低単価の方向に向かう。
	x	理容室(経営者)	・周囲では景気が良くなるような話はない。
	x	住宅販売会社(経営者)	・生活必需品等の値上がり、住宅購入にも大きく影響している。
企業 動向 関連  (東海)		-	-
		食料品製造業(経営企画担当)	・下期に向けて、販売店の拡大や新付加価値商品の発売等が予定されており、前年よりも良くなる。
		食料品製造業(営業担当)	・飲料業界では1年間を通じて夏場が最も需要が伸びる。気温次第ではあるが、2~3か月先の受注量は多くなる。
		窯業・土石製品製造業(社員)	・新規製品の見積依頼や成約が増えており、今後期待できる。
		輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	・輸出が安定的に伸びている。特段悪くなるような要素はなく、最低でも現状維持程度は見込まれる。
		輸送業(従業員)	・石油製品の価格が安定してきたことが、物流業界には朗報である。当業界に限ったことではないが、将来的にはドライバー不足による人件費の増加が懸念される。
		輸送業(エリア担当)	・貨物の荷動きが良くなり、燃料の価格も落ち着いており、やや明るさがみえてきている。
		輸送業(エリア担当)	・業界としては、サービスを維持するために適正な運賃を求める方向になっているが、民営化企業が低単価で荷物を集めていることが不安である。
		金融業(従業員)	・目に見えて良くなっている感覚はないが、比較的回復モードにあるような印象である。特に建築関係や自動車関連業界に関しては、やや上向きの傾向が見込まれる。
		不動産業(用地仕入)	・若干の回復基調を感じる。
		会計事務所(社会保険労務士)	・客先では、利益が確保でき設備投資や従業員の福利厚生の充実を考える会社が増えてきている。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	・来年5月までは安定して受託案件が見込まれる。
		化学工業(総務秘書)	・相変わらず景気を大きく上下させるような話題はない。与党以外には政権運営能力はないため、与党の支持率低下に将来的な不安を感じる。
		化学工業(人事担当)	・特に良い材料も悪い材料もない。企業もそれなりに努力しているが、グローバル企業の国際競争力は以前と比べて全般的に低下していることが心配である。
		鉄鋼業(経営者)	・受注量、見積量は例年よりも10%ほど少ないままで推移しており、先行きも伸びが期待できない。
		金属製品製造業(経営者)	・天候の影響もあるが、引き合い件数は低下傾向にあり、これまでの受注量からは横ばいで、先行きもさほど変わらない。
		金属製品製造業(従業員)	・仕事量と受注価格のバランスに悩む状況が続く。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・受注量、販売量共に高水準で安定している。
		一般機械器具製造業(営業担当)	・新設や増設案件の話は少ないが、特に円高でもなく自動車減産という話もないので、現状レベルの受注量は確保できる。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・災害やテロ等の外部要因によって国内市場が影響を受けなければ、短期的には現状維持で推移する。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・円相場が安定している。
		電気機械器具製造業(経営者)	・国内市場が良くなっているという感覚がないため、中国等海外市場の変化による影響は非常に大きい。海外情勢によっては急激な落ち込みの可能性も含んでいる。
		電気機械器具製造業(総務担当)	・市場は活況となりつつあるが、システム構築のための工事技術者不足の懸念や、機器販売においては値引き圧力が大きく、適正な利益を得ることが難しい。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	・客先での新機種の上り上がりで、しばらくはこのまま良い調子が続く。
		建設業(経営者)	・住宅業界としては客の反響や動向はこれまでと変わらず、上昇感も下降感もない。自動車関連企業の客が中心で安定している。

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
		建設業（営業担当）	・業種や規模にかかわらず仕事をしていく上では、コストの見直し、意識のあり方、客商売としての接客や話し方等の改善から得られる小さな利益と、企業としての大きな利益には境はないと考えていかないと、その先の景気の改善にはつながらない。
		輸送業（経営者）	・運転手、作業員共に人手不足感が強いことが、客にも認知されてきており、安易な契約条件の変更は減少してきている。
		輸送業（エリア担当）	・為替相場の先行きには大きな変動要因がない。
		輸送業（エリア担当）	・日中関係に微妙な課題があり、中国との経済活動が停滞とまではいかないにしても足踏みをしている。この状況はまだまだ続く。
		通信会社（総務担当）	・経済活動は現状維持が精一杯で、一層の好景気は期待が薄い。新型スマートフォンの登場による様々な業界への波及も、限定的である。
		通信会社（法人営業担当）	・世間ではAI等の最新技術を駆使した製品が話題となっているが、通信業界には新しい技術や新しい制度等、話題性のある出来事がなく、官公庁向け、民間企業向け共に需要を掘り起こす材料に乏しい。
		金融業（企画担当）	・株価には天井感があり、為替もボックス圏での動きで個人投資家の資産効果は大きくは見込めない。投資家以外の個人は、賃金が上がらないと消費が拡大しないため、期待できない。個人消費が増えなければ、景気は変わらない。
		不動産業（経営者）	・8月前半は例年よりも晴天の日が多いという予測で、当面は足元の良い状態が続き、売上も前年比100%以上での推移が見込まれる。
		不動産業（経営者）	・今後数か月も、今と変わらない状況である。
		広告代理店（制作担当）	・広告の受注量はほぼ前年並みで、秋に向けてこれといった打開策もないため、現状維持が見込まれる。
		公認会計士	・中小企業支援の具体的策は実効性が乏しい。地域金融機関は、自身の規模拡大や健全性のみを追求し、融資先の中堅中小企業の支援には本腰を入れていない。
		会計事務所（職員）	・客先では夏までは工事受注等も順調であるが、秋以降が不透明である。近年は発注サイクルが非常に短く、先の見通しが立てにくい。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・米国の信用が薄れており、為替相場はもう少し円高を見込んでいたが、北朝鮮に係るリスク回避でドルが買われている。
		印刷業（営業担当）	・景気が上向きとか一部の大手企業では景気が良いという報道があるが、企業の大半は中小企業である。中小企業では厳しい状態が続いており、景気が良くなるという雰囲気は一切感じられない。
		化学工業（営業）	・プラスチック原料の一層の入手制限で、生産面にも支障を来す恐れがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先業界が相変わらず低調なため設備投資が減り、これから先はあまり期待できない。新製品によりある程度持ち直してくれればと期待をもっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシの受注量が減少する。
		行政書士	・貨物量がやや減る。
	x	建設業（経営者）	・連日テレビでの政治家の答弁をみていると、この国の先行きはこうなってしまうのかと真剣に思う。
雇用 関連 (東海)		人材派遣業（営業担当）	・求人数の増加とともに採用者数も増加し、企業の戦力強化につながる。
		人材派遣会社（社員）	・上期から下期への人材の入れ替わりにより、求人数が増加する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・海外輸出の先行きが上向きとの予想であり、今後発売される新型車種の受注数にもよるが、生産現場は多忙が見込まれる。
		職業安定所（所長）	・企業の来春卒業予定者の採用計画には、拡大が見受けられる。
		職業安定所（職員）	・人手不足感がより一層強まり、求人条件を見直す事業所も増えてきている。少しずつではあるが、労働条件の改善が見受けられる。

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
		職業安定所（職員）	・前月より新規求人数が12%増加し、新規求職者数は5.2%減少し、新規求人倍率は前月より0.37ポイント上昇している。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者数、求人数共に前年比で増加が続き、実績が安定している。景気上昇は一過性のものでなく、今後の見通しも明るい。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・インターンシップ受け入れ企業のほとんどで、入社を問われ、採用試験の受験を勧められる状況にあり、売り市場を実感している。
		人材派遣会社（社員）	・予約状況は例年並みで変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・正社員採用のニーズはあるが、求職者不足で適当な人材が紹介できず、採用が滞っている企業が增加している。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業の活況に後押しされ、当地区の景況感は上向きであるが、2～3か月先は更に良くなるという具体的な情報はないため、足元の好況が持続する。
		人材派遣会社（営業担当）	・現在の人材採用の動きはしばらく続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は多いものの、実生活で好景気を感じられるほどの変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新卒者の採用活動が終わるが、中小企業では即戦力の中途人材を求めており、引き続き人材確保にエネルギーも時間も割かれる。企業が本当に疲弊する前に、根本的な解決策を国が示すべき局面である。
		職業安定所（職員）	・正社員の求人数は3か月連続で前年同月を下回っている。キャリアアップ助成金の申請件数は、前年同期の3倍に増え、従業員の労働条件は改善が進みつつある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・10月転職を目指す転職希望者が動き出す時期であるが、景況感も悪くないため、転職の必要性を感じる人はそれほど増えない。
		-	-
	x	-	-

## 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)		通信会社（営業担当）	・新機種の発売が予定されているため、販売増を見込んでいる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・働き方改革に伴い、職場の環境改善につながる商材に動きが出始めている。
		コンビニ（経営者）	・単価の高い商品が売れ始めている。
		乗用車販売店（経営者）	・2～3か月先には新モデルの車種販売が予定されており、販売が上向くと見込んでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・競合環境は厳しいが、新製品の販促企画や値下げセールに対する動きがよい。今後も期待できそうである。
		通信会社（職員）	・新商品の販売エリアが拡大されて、初動での売上の伸びが期待できる。その一方で、既存の販売エリアの売上は伸び悩んでいる。
		通信会社（役員）	・ここ数か月は、新規契約獲得数が確実に増加傾向にある。最低賃金の引上げや夏のボーナス支給額の増加等で消費心理が拡大していると考えられる。更なる契約数増加を期待している。
		競輪場（職員）	・7月は売上の減少が著しかったが、来月は夏休みとお盆期間でもあるため、若干の売上増加が見込める。
		商店街（代表者）	・8月のイベントや夏休みなど、集客につながるものが例年どおりある。しかし、今のところ特に新しい施策は聞こえてこない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数は前年並みに推移しており、8月に入ってから同様の動きと考える。お盆の帰省客に少し期待したいところである。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・夏休みにはそれなりに旅行者の増加が期待できるが、前年並みで上々といったところではないかと考える。
		百貨店（売場主任）	・富裕層の購買意欲が旺盛な反面、中間層の財布のひもが固いため、全体としては変わらない。
	百貨店（販売促進担当）	・政治への不信感が強まり、将来への不安感は強まるばかりである。景気回復の恩恵は一部であり、根本的な改善の兆しはないと考える。	

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
		スーパー（店長）	・求人倍率が上がっており、賃金は上昇傾向にあるが、身の回りで景気が良くなっている実感が無い。賃金上昇分は、消費よりも貯蓄に回るのではないかと。
		スーパー（総務担当）	・7月は気温の上昇によって、夏物商材の動きが前年を上回っている。しかし、他には目立った商品の動きもないことから、今後についても大きな変化はないと考える。
		スーパー（総務担当）	・景気回復は見込めず、今後も低価格志向が続く。
		スーパー（統括）	・消費動向は良くなる見込みがない。
		スーパー（店舗管理）	・競合の新規出店によって顧客の奪い合いは続いており、一方で客の節約志向は顕著になっている。
		コンビニ（店舗管理）	・政治への失望感が増し、好転する兆しが見えない。
		衣料品専門店（経営者）	・ほとんどの自営業者やその従業員は、ここ何年も給料が上がっていないらしい。給料が上がらなくても物価が上がらないため生活できるというわけである。公務員や大企業志望が多くなるのは分かるような気がする。
		家電量販店（店長）	・気温が高かったため夏物商材は良かったが、その先は売上を見込める商品がない。
		家電量販店（店長）	・季節商材により店全体の売上は上がってはいるが、他の部門は苦戦している。
		家電量販店（本部）	・天候による後押しはあるが、景気が好転する兆しはみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・人手不足もあり、景気が良くなる要因は見当たらない。
		自動車備品販売店（役員）	・スタッドレスタイヤの値上げが予定されており、前年以上に早期販売を仕掛けたが反応は薄い。車検特需があっても、その反動が出てくるため明るい兆しは見えない。
		住関連専門店（役員）	・原油の高騰などで生活に関わる出費が減らない状況で、販売数量と単価が一時的に例年を上回ったものの、それが継続するとは考えにくい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・長年低迷したままの状態が変わらない。今後も変わるような動きがない。
		高級レストラン（スタッフ）	・大きな販売促進キャンペーンを行うと、集客増の効果は出る。しかし、費用対効果を考慮するとそれなりの内容である。秋口の団体旅行の受注は例年並みに推移している。
		一般レストラン（店長）	・当地からその地方周辺へと徐々に経済効果が波及しつつある。
		一般レストラン（統括）	・景気の良い話を聞くが、売場ではそれほど良くなっている実感や事象がまだ見られない。また、今夏は猛暑になりそうだが、秋商戦に向けて猛暑の影響が読めない。
		スナック（経営者）	・客の職種によってはマイナス要因が心理的影響を及ぼすため、来客数はあまり期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・夏休み期間はトップシーズンではあるものの、今年は非常に予約の発生が遅い。日程によっては宿泊料金の見直しを考慮しなければならないほどである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・売上の内容を見ると、価格を安くしないと売れないことがわかる。全体の売上高はやや良くなっているが、個人消費が改善しているとは楽観的に見れない。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は山岳観光ルートの開通時から堅調に推移していたが、インバウンド客と国内団体客の申込状況にやや陰りがみられる。レストラン部門と宴会部門では個人、法人共に例年と同様の動きになっており、全館では大きく変動することはないと見込んでいる。
		旅行代理店（所長）	・特に話題性のある旅行先がなく、受注増が見込めない。
		タクシー運転手	・8月は夏山シーズンであり、観光予約が入ってきている。
		タクシー運転手	・色々な催しが数多くあり、人出は減ることなく推移すると見込んでいる。
		通信会社（役員）	・2～3か月先には人気のスマートフォン端末の販売が予定されている。それに伴って契約数が増える見込みだが、今年のボーナス商戦期の反応をみると厳しい状況になりそうである。
		通信会社（営業担当）	・感覚的にはそれほど悪くはないが、販売数量や売上共に大きな変化は見られない。
		通信会社（店舗統括）	・上向き確実な要素は見当たらないが、落ち込むこともないと考える。
		その他レジャー施設（総支配人）	・積極的に入会してくるような様子が全く見られない。

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）	・客単価を上げて何とか売上を維持している。しかし、毎月の来客数が微減しており、これからが不安である。
		住宅販売会社（従業員）	・これまではやや良い状態が続いていたが、更に良くなりそうな状況は見込めない。イベント来場や問い合わせの状況から考えて、ここ1～2か月の販売量と同程度で推移する見込みである。
		住宅販売会社（従業員）	・数か月前に受注した分の仕事はあるものの、この先はこれからの受注分によって状況が変動する。
		住宅販売会社（従業員）	・受注数だけでなく、施工現場における人手不足等のクリアすべき課題が多い。課題が解消されない限り、大きな回復は見込めない。
		住宅販売会社（営業）	・良くなる要素が見当たらない。
		商店街（代表者）	・大型再開発が市内2か所で始まるため、それに伴って閉店した店舗の街区がシャッター通りになっている。再開は1～2年先までかかる予定で、それまでの間に周辺地域で客離れが起きないか心配である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・良くなる要素が見当たらない。資材の値上げなどが迫っており、悪くなる要素はいくつかある。
		百貨店（営業担当）	・客の購買行動はここ最近変わらないので、来客数を上げないと売上に結び付かない。優待やポイントアップであっても売上に繋がらないため、若い客層向けに新たな提案をすることによって、来客数が伸びることを期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品売上の下落傾向については、全く底入れ感がない。どこまで行ったら止まるのか予測すらできない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・客の買い控えといった雰囲気はないが、購買行動が多様化し、主力となる衣料品では引き続き前年割れの状況が続くだろう。これまではシネマが好調であることによって来客数の増加があり、それに伴って飲食や食料品の売上が伸びて不足分をカバーしていたが、前年のシネマヒット作の反動によって、来客数は今後減少すると考える。
		観光型旅館（スタッフ）	・10月までの予約状況は、前年比75%で推移している。当月の予約仕入数は前年を上回ったが、この先は厳しい状況が続く。
	x	テーマパーク（役員）	・3か月先までの予約状況を前年同月と比べると、特に国内団体客の予約状況が悪く、全館でも悪くなるとみている。
企業 動向 関連  (北陸)		*	*
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・主要分野の建築資材では、高齢者住宅や宿泊施設等での上昇が期待できる。また、産業資材では車両用途において引き続き堅調な伸びを見込んでいる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・為替が安定しており、欧米市場では安定した受注が見込める。また、国内市場は設備投資意欲が高く、引き続き高い受注が期待できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・企業の業績改善を背景に、設備投資は増加傾向となっている。さらに、設備投資の中身はこれまでの維持補修関係の投資から、増産や合理化のための投資にシフトしつつある。ただし、賃金上昇や人手不足が引き続きの課題となっており、働き方改革を中心とした人材への投資が急務である。
		通信業（営業担当）	・企業におけるセキュリティ対策の意識が高くなっている。市場全体の活性化を期待したい。
		食料品製造業（経営企画）	・現状が比較的好調なだけに、今よりも更に良くなることは考えられない。また、そういった要素も見当たらない。
		繊維工業（経営者）	・国内消費の回復を待っているが、受注面で大きな期待はできない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の注文の入り具合をみて、変わらないと判断した。
		精密機械器具製造業（役員）	・ほとんどの顧客で在庫調整が終わっており、今後の受注回復に期待している。しかし、現時点では業績が好調な顧客と低調な顧客が混在し、全体としては現状のレベルがしばらく続くと考えられる。
		輸送業（配車担当）	・景気がすぐに上向き様子はなく、人手不足は今後ますます深刻な状況になってくる。
	金融業（融資担当）	・夏休み等で観光客が増えるため、サービス業や小売業は引き続き堅調な推移が見込める。しかし、地元客の消費意欲が伸びるだけの材料に乏しい。業績好調な企業であってもボーナス増額に対して積極的とは言えない。	

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（融資担当）	・酒税法改正による影響で酒類の小売価格が引上げとなり、飲食業の売上が良くないなかで、売行きが悪いまま進む懸念がある。
		不動産業（経営者）	・今の状態の動きは2か月先くらいまで続くというのが、同業者間での見通しである。個人客からの問い合わせでも、大体同じような動きだろうとの話が多かった。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・7月の受注量は前年を割った。衣料品や家電、ホームセンターなどの量販店からの広告出稿が特に落ち込んだ。品物が動いていないのではないかと考える。
		司法書士	・相続財産の処分等の相談は多いが、やはり中心部以外ではなかなか処分できない。
		税理士（所長）	・前年比でみると低い状態であるものの、大企業や官公庁の4月からの新年度計画がスタートして、具体的に動き出す時期でもあり、現在と比較すると3か月先は良くなると考える。ただし、前年より景気の勢いが落ちているとみられる点は不安材料である。
		建設業（経営者）	・国の補助金申請要件が厳しく、自治体の建設担当者からは予算面で苦しいと聞いている。これから先の工事発注への影響を心配している。
		x	-
雇用 関連 (北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人手不足が恒常化して、正社員の求人比率は一定になっていると考えられるので、継続的に景気は良くなる方向に動いているとみられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	・求人数増加に象徴されるように、企業に動きが出てきている。
		人材派遣会社（役員）	・紹介予定派遣や、有期契約でも直接雇用される形態の求人に対しては少し反応がよい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる話が出てこない。
		職業安定所（職員）	・業績が良いという事業所があるものの、一方で深刻な人手不足等により先行きを不安視する事業所がある。
		職業安定所（職員）	・建設業、製造業、サービス業といった地域の主要な産業では、引き続き求人数の増加傾向がみられる。企業から話を聞く限りでは求人数が減少する様子はなく、今後もこの傾向が続くと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	・各業種で人手不足感が続いている。求職者が増えず、特に派遣や紹介派遣の登録者が増えていないことを憂慮している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業やIT関連企業を中心に、2次募集や追加募集の案内が前年より多くなっている。売手市場の傾向は今後も続くと考えられる。
		x	-

## 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)		百貨店（企画担当）	・前年度、インバウンドの売上が増加に転じたのが11月末ごろからであった。現状はインバウンド売上の拡大傾向が続いているため、今後2～3か月は間違いなく売上が伸び、売上全体を好転させる。
		百貨店（販売推進担当）	・ハウスカードの普及率の上昇に加え、優良顧客である外商客の来店頻度や稼働率が前月に大きく改善するなど、もろもろの活性化策が成功した。今後も継続的な対策を行うことにより、更なる来客数の増加や、売上の拡大につながる。
		百貨店（営業担当）	・富裕層の優良顧客による、高級ブランド品などの買上が更に伸びる。
		百貨店（服飾品担当）	・都心店舗は改装後の集客状況が良い。ファッションの先行買いというよりも、鮮度の高いプロモーションができていれば、価格にとらわれない動きがみられる。また、やや販売単価が下がりがつつある郊外店舗も、販売数量は前年を上回っている。今年の秋冬商材は素材感のあるファーやムートンなどが中心となり、商品単価はアップするため、来客数が直近の傾向を維持できれば、売上が期待できる。

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（店員）	・お盆に入ると、お供えの野菜や果物セットなど、単価の高い物が売れる。
		スーパー（企画担当）	・梅雨が明けて一気に気温も上がり、夏本番ムードとなってきたことで、夏物商材の販売量が増えている。土用の丑の日も好調な実績となった。年間を通して売上が多い月になるため、8月はお盆商戦に向けて販促の強度を上げ、売上の拡大を図る。
		コンビニ（経営者）	・秋口には、店の隣地にホテルがオープンするため、利用客が今よりも8%ほど多くなると期待している。
		コンビニ（経営者）	・健康ブームもあり、サラダや機能性飲料の売上が少しずつ伸びてきている。今後も成長が予想され、客単価の上昇が期待できる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・秋冬物オーダースーツの引き合いや、問い合わせが入ってきている。
		家電量販店（企画担当）	・天候の影響も大きな要因となり、エアコンや冷蔵庫などの夏物家電以外にも、百貨店のインバウンドによる好調や、飲食店、特にファミリーレストランの売上も好調のようである。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車業界では、3の倍数月に販売台数が大きく伸びる。顧客もそれをよく知っているため、この2～3か月先は良くなる。株価も2万円台前後の高い水準を維持しているため、このまま伸びてほしい。
		一般レストラン（経営者）	・現在のパターンで広告の強化を続けていけば、伸びる余地がまだまだある。ただし、経費の見直しや人材の確保、安定した品質のサービス提供など、改善点は多々ある。
		一般レストラン（企画）	・営業時間を短縮したが、ランチ、ディナーのコアタイムの営業が引き続き堅調である。その傾向は客単価の動向にもみられ、今年度はこの好調が続く。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温が上昇するなか、来客数は少しずつ安定してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大幅な収入の増加は見込めないが、客単価が少しずつ伸びており、宴会も新規の問い合わせが増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランは前年を上回る実績であったが、宴会、会議の利用が落ち込んでいる。10月以降は宴会、会議共に予約が好調に伸びている一方、宿泊、レストランの予約は前年を下回りそうである。
		タクシー運転手	・ただ単に観光都市として発展するためではなく、規制なども同時に充実させていかねばならない。利益だけを追わない都市開発も必要であり、特に交通インフラの充実が求められる。
		タクシー運転手	・神戸は開港150周年のイベントで盛り上がっているため、休日になると、その周辺は人の動きが割と多い。
		競艇場（職員）	・全国発売のスペシャルグレードの競走は売上が前年を上回っており、ほかの競走にも多少は好調なイメージがある。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・夏場に向けて、神戸の開港150周年イベントの盛り上がり期待したい。
		商店街（代表者）	・以前とあまり変化のない状況が続いており、今後も変わらない。
		商店街（代表者）	・今のところは、販売量が安定しており、今後も変わらない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客の様子をみていると、若年層よりも年配客の格差を感じる。年金生活の厳しさや、先のみえない介護の厳しさなどが会話に出てくるが、現在の生活に余裕がなく、物を買うと、増やすという余裕が感じられない。景気の厳しさは当然続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・好転する材料が見当たらないほか、前受注もない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・夏休みやお盆休みが控えているが、動きに波はあるものの、平均すると変わらない。近隣の大型モールの開店も、どの程度の影響が出るかは分からない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・セールの売上が芳しくなかったため、単価の上がる秋冬物の売行きに期待が持てるとは思えない。この先、景気が良くなるのか不安である。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・政府の対策は大企業や大型店舗などに向けられており、弱小店舗などには、いつ恩恵が回ってくるのか疑問である。

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
		一般小売店〔花〕(店員)	・特に売上が増える要素はなく、販売量も変わらないため、景気に変化はない。
		百貨店(売場主任)	・インバウンドの動きには引き続き期待できる。ただし、オーバーストア状態や、インターネット通販などの店頭以外での売上の増加、若年層の百貨店離れ、中間層の消費抑制、アパレルの不振といった、国内の消費構造の根本的な問題は解決されておらず、現状よりも大幅な改善は期待できない。
		百貨店(売場主任)	・来客数は安定しており、客単価にも大きな変化のない状況が続いている。定価品の販売には若干厳しさがあるものの、セール品への反応はみられるため、物への関心が無くなっていくというよりも、価格と価値のバランスに対する、要求レベルが高くなっている。
		百貨店(営業担当)	・中間層の節約志向が根強く、ボリュームゾーンのレディース、メンズ共に、衣料品や雑貨などに対する購買意欲の上昇が期待できない。
		百貨店(外商担当)	・インバウンド売上は、引き続き好調に推移していく。ただし、海外の高級ブランド品の値上げが相次いで実施されることで、売上の下振れが懸念される。
		百貨店(営業企画)	・与党の支持率低下など、政治が混乱しているため、金融政策の効果は期待できない。個人消費も依然として力強さに欠ける状況で、地方の景気が改善する要素が見いだせない。
		百貨店(マネージャー)	・富裕層による購買やインバウンド消費は春先から改善しており、プラスの要素といえるが、衣料品の不振が改善する兆しがなく、マイナスの要素となっている。全体的には厳しい状況が続く。
		百貨店(マネージャー)	・訪日外国人の売上は、高額品から生活必需品にトレンドが変化した11月ごろまでは、前年比での増加が見込まれる。また、現政権の支持率は大きく低下しているが、株価は2万円台を大きく割り込むこともなく、均衡を保っていることから、富裕層の消費は今後も底堅い推移が期待される。一方、中間層や高齢者の消費意欲の低下が改善に向かう要素は一切見当たらず、本格的な秋に突入するまでの間は、全体的に厳しい商戦となる。
		百貨店(サービス担当)	・来月からは、夏休みイベントや食料品などの催事の強化による、集客効果やインバウンド効果で、上半期の売上目標、前年実績は確保できそうである。
		百貨店(商品担当)	・内閣支持率の低下傾向が、秋以降の景気に悪影響を与える。また、インバウンド需要の鈍化に対する懸念もあり、先行きは楽観できない。
		百貨店(マネージャー)	・国内外の政治経済問題もあるが、足元は堅実な選択消費が続くと思われる。有効求人数は多い一方、求められるスキルや知識のミスマッチも多く、働く側の所得の増加にはつながらっていない。
		百貨店(宣伝担当)	・売上は好調であるが、前年比の伸び率がこれまでよりも小さくなっている。インバウンド消費も、件数は増えている一方で買上単価は低くなっており、訪日外国人の需要の変化を感じる。足元は堅調なため、急激な落ち込みは想定していないが、市場の先行きは不透明であり、消費者の慎重な購買行動が続く。
		スーパー(店長)	・良くなる要因が見当たらない。
		スーパー(店長)	・景気が落ち着いてきていると感じるのは、この1か月であり、まだ大きな変化はない。
		スーパー(店長)	・競合相手のスーパーも値下げを進めているため、競合のチラシが入ると、午前中は厳しい状況となる。昼から来客数が増えても、野菜などの価格を下げて競合対策をしているため、客単価のダウンで売上がうまく上がらない。値下げをやめると来客数が落ちるため、やめられない。
		スーパー(店長)	・オーバーストアで可処分所得も上がらない状況では、消費が上向くことはないため、小売業界は厳しい。
		スーパー(店長)	・今以上には悪くならないと思うが、客の生活防衛意識は非常に強く、チラシの折込日や割引セール時に、買物が集中する傾向が強まっている。
		スーパー(企画担当)	・来客数の動きが安定している。野菜の売上は前年比で90%と落ちているが、加工食品、畜産品、鮮魚などでカバーできている。

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
		スーパー（経理担当）	・残暑の続く時期や、台風の状況に左右される面はあるが、売上の大きな悪化要因は見当たらず、当面は現在の水準で推移する。
		スーパー（社員）	・食品部門は底堅く売上を確保している反面、衣料品や雑貨部門の売上は前年比で減少が続いている。食品以外の分野の売上が伸びてこなければ、景気が上向くとは考えにくい。
		スーパー（開発担当）	・夏のボーナスが増えたという話もなく、大阪の中小企業はまだまだ厳しい。
		コンビニ（店長）	・客の様子や周りの状況は、良くも悪くもない。ただし、人手不足の状況は厳しくなる一方のため、景気よりも今後の店舗運営が心配である。
		コンビニ（店員）	・歳の若い店長のやる気のなさや、努力をしない姿勢が、販売量や来客数にはっきりと表れている。
		コンビニ（広告担当）	・政治情勢が微妙な状況で、国民の生活を守ることに十分な議論ができていないが、大きな台風や天候不順、猛暑による渇水などがなければ、現状から大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	・深刻な人手不足により、客のニーズに対応できなければ、売上にも影響が出るのは間違いない。
		衣料品専門店（販売担当）	・再就職、再雇用的人員が増えて、地域の活気がなくなっている。これからこの状況は変わらない。
		家電量販店（店員）	・8月は少し落ち込む時期であり、どこまで数字が伸ばせるかによって景気の判断も変わる。
		家電量販店（店員）	・9月決算の関係で、今の忙しさがそのまま続く。
		乗用車販売店（経営者）	・マスコミが報じているほど、景気は良くない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売、車検の予約台数は、ここ2～3か月はあまり変化がない。修理の依頼についても期待はできない。
		乗用車販売店（経営者）	・お盆前ということもあり、整備関連の売上が伸びたが、車両販売は振るわない。まだまだ買い控えが続くそうである。
		乗用車販売店（販売担当）	・高級車市場が活発に動いている反面、大衆車は単価が下がったまま戻らない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・蒸し暑い日や気温の高い日が続いており、体力的に厳しい日もある。季節商材であるドリンク類や殺虫剤、UVクリームなどの品ぞろえと演出の工夫で、売上増につなげていく。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・特に大きな要素もなく、食品業界が上向きになるとは感じられない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・株価は国内情勢よりも海外の影響を受けやすい。今の状況のままであれば変わらないと思われるが、欧州や中国、米国による影響がどう出るかは要注意である。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・次々と起こる災害からの復旧や事前の備えなどが優先されて、売上の増加するきっかけが見当たらない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・値引きセールを行っても、買上数量や単価のプラス効果は限定的であり、今後もその傾向は変わらない。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・見た目や機能性よりも、金額で購入を判断する客が増えてきている。
		高級レストラン（スタッフ）	・夏休みは、大人だけでゆっくり食事する機会が少ないため、しばらくは厳しい状況が続く。
		高級レストラン（企画）	・宿泊の客室単価は高水準で推移しているものの、宴会、特に婚礼宴会の予約状況が芳しくない。
		一般レストラン（経理担当）	・良くなる要素が見当たらない。今後2～3か月も天候不順や猛暑が続くと思われるため、客単価や客足への影響が懸念される。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・気温が高くなっても、気候が安定しない。景気もなかなか上向き様子がみられず、厳しい状況である。
		観光型ホテル（経営者）	・繁忙時にプラスになっても、閑散期のマイナスを十分に補えておらず、依然として厳しい状態である。
		観光型ホテル（経営者）	・新しい経済政策や、景気を良くするような対策が出てこないため、デフレインドが消え去ることはない。
		観光型ホテル（経営者）	・8月は繁忙期であるが、例年に比べて特に予約状況が良いということはない。9月に関しては、団体客の先行予約が入っているものの、ここへきて動きが少し鈍くなってきている。
		観光型旅館（経営者）	・先の状況も、今と変わらない。

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
		都市型ホテル（支配人）	・インバウンド頼みであり、国内客の消費の伸びは鈍い。中国の景気が悪化すれば、国内景気にかなりの影響があると思われるが、当面の景気に変化はない。
		都市型ホテル（管理担当）	・夏以降の予約の動きがやや鈍化していることは気になるが、現状はほぼ維持可能である。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊の予約状況を見ると、客室単価の下落が今後2～3か月は続く。一方、宴会の予約状況はおおむね順調に推移しており、レストランの予約もほぼ前年並みで推移している。
		旅行代理店（支店長）	・連休の日並びも悪く、新しい需要を喚起するようなイベントや新規開業も予定されていないため、客の気持ちに大きな変化はない。
		旅行代理店（営業担当）	・先行きは不透明である。
		タクシー運転手	・観光需要はやや減少しているが、企業関係の予約は比較的順調に推移している。
		通信会社（経営者）	・現状、特に変化の兆しはない。
		テーマパーク（職員）	・景気対策や防衛政策を本格的に論じなければならなかった国会で、国有地売却関連や獣医学部新設問題に時間を浪費した。ミサイルが現実には飛んできており、デフレは終わってないにもかかわらず、何も解決案が提示されていない。
		観光名所（企画担当）	・状況に変化はない。インバウンド客次第のところがあり、今後どうなるかが不安である。
		遊園地（経営者）	・政局は不安定であり、自社努力以外の要素による景気回復の兆しはみられない。客の消費行動には、良くも悪くも大きな変化がなく、営業努力による現状維持が精一杯である。
		ゴルフ場（従業員）	・交通の便などは明らかに良くなっているが、車の利用が必要な場所だと、ガソリン代や高速料金などが必要となる。それにプレー料金も必要となると、やはり全国的にガソリン代や高速料金が値下がりすることを願うばかりである。
		その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）	・夏休み期間中となり、8月にはプロ野球の公式戦が6試合開催される。そのほかにも多くのコンサートが予定されているため、前年並みの来場者を見込んでいる。
		その他サービス [ ビデオ・CDレンタル ] （エリア担当）	・自宅、職場に次ぐ3つ目の居場所である、サードプレイスとして支持される店作りがテーマであり、この夏休みの企画に期待したい。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の上昇傾向が、市内中心部から徐々に周辺部に波及しているが、成約についてはあまり伸びがみられない。
		住宅販売会社（経営者）	・新築住宅の需要は増加しているが、継続性があるかどうかを見極めたい。
		住宅販売会社（総務担当）	・前年比でみると、月前半は微増で、後半は微減となったため、全体ではあまり変わらない。
		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）	・金融機関による融資姿勢の緩和がみられない。
		その他住宅 [ 展示場 ] （従業員）	・慢性化した低金利では、住宅需要を喚起するまでには至らない。新築住宅の購入希望者が増えるような政策も、特に打ち出されていない。
		その他住宅 [ 情報誌 ] （編集者）	・価格の低下要因も見当たらないため、しばらくは今の状況が続く。
		一般小売店 [ 事務用品 ] （経営者）	・政治に関して、また空白の時期が生まれそうである。
		一般小売店 [ 珈琲 ] （経営者）	・東京オリンピックに向け、建築関係の企業が関東に人員を動かし始めたため、関西での出店工事のコストが上昇している。
		一般小売店 [ 花 ]（経営者）	・夏は生花があまりもたないの、販売量に影響が出る。
		百貨店（売場主任）	・猛暑の後も気温が下がらず、秋物衣料が伸び悩むことになる。
		百貨店（売場主任）	・日用品の生鮮品の単価ダウンが顕著である。ただし、安くなっても販売数量が思ったほど伸びず、景気の悪さを感じる。

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
		百貨店（販促担当）	・消費を促進する起爆剤が見当たらない。むしろ政治不安で株価が下がった場合、現状よりも悪化する可能性がある。安いだけでは売れる状況になく、高額品では希少性を、日用品では機能性をアピールするほか、商品を購入した際の幸福感など、買う理由を提案し、購買意欲の向上を図り続ける必要がある。販売数が前年を上回る状況ではないため、値下げに頼らない戦略が求められる。
		百貨店（売場マネージャー）	・英国のEU離脱問題や米国の大統領選挙以降、株価、為替相場が安定するようになり、ほぼ1年が経過することから、現在は好調な化粧品や高級ブランドの伸び率の鈍化が見込まれる。ボリューム商品の動きも芳しくないため、全体としても厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・政権の不安定さやアベノミクスの限界など、周囲では良い話が聞かれない。消費マインドも落ち込む可能性がある。
		スーパー（管理担当）	・景気は緩やかな回復傾向にあるというが、小売業ではそれを全く実感できない。まだまだ個人消費は厳しい情勢が続く。
		スーパー（企画）	・社会や経済、景気などの先行きに対する不安感から、不要不急の消費には慎重になり、消費は更に減る傾向となる。
		コンビニ（店員）	・例年7～8月が売上のピークなので、秋口は全体的に売上が落ちる。
		家電量販店（人事担当）	・夏の繁忙期を過ぎ、年末までは買換え需要がメインとなる。
		乗用車販売店（経営者）	・自民党の支持率が下がり続けている一方、民進党も一枚岩ではない。また、政治の混乱で、政府も景気対策までは手が回っていない。北朝鮮のミサイル問題もあり、しばらくは国内外の情勢が落ち着かず、景気は良くならない。
		乗用車販売店（営業担当）	・夏のレジャーシーズンは、来客数自体の落ち込みが予想される。レジャーシーズンはメンテナンスなどの依頼が増えるが見込まれるものの、販売台数は伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・残暑も厳しくなりそうで、良くなる要素がない。
		一般レストラン（店員）	・2～3か月前と比べて、来客数はあまり変わらないが、客単価が上がっている。
		観光型旅館（管理担当）	・不安定な政局の影響で、消費を控える動きが出る。
		都市型ホテル（客室担当）	・新しいホテルが開業し、これからも開業が予定されていることを考えれば、先行きには不安しかない。また、清掃関連の人員確保が難しく、慢性的に人手が不足している。求人募集を出しても集まらない。
		都市型ホテル（管理担当）	・予約から宿泊までの期間が短くなるなど、宿泊予約の間際化が進んでいるため、収入の状況が直近になるまで判断できない。
		旅行代理店（役員）	・社会情勢や自然災害の影響だけでなく、インターネットの利用やインバウンドの増加による在庫不足が影響し、ここ数年では最も悪い実績となっている。この流れに歯止めをかけることはできない。
		タクシー運転手	・京都では、夏は観光客が少ない。外国人客は多いものの、タクシーの利用は少ない。
		通信会社（社員）	・携帯電話事業者によるセット販売が強化されており、対抗策を用意しておかなければ、現状維持も困難となる。
		通信会社（企画担当）	・アミューズメント施設やパチンコ施設の需要が低下している。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	・給与などは横ばいにもかかわらず、物価が上昇気味で、消費に向かうよりも貯蓄に向かっているためか、近隣の店舗の客足も芳しくない。
		その他サービス [ 学習塾 ] (スタッフ)	・夏の体験学習の体験者が思ったよりも少なく、秋以降は退会者が出る予想である。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンションの完成在庫が増加しており、契約数は変わらないものの、実態は値引きの幅が大きくなってきている。
		その他住宅 [ 住宅設備 ] (営業担当)	・取引先による部品価格の値上げにより、消費者が部品交換を渋る傾向が出てくる。
	×	スーパー（店長）	・ますます競争が激しくなり、客は価格に敏感になってきている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・市長選挙の悪影響が出る。都議会議員選挙などの動向をみると、激しい選挙戦が予想される。

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
	x	衣料品専門店（経営者）	・客は高い物を買うのは不安なため、安い物を中心に買うようになっている。
	x	住関連専門店（店長）	・政治の混乱、停滞などで世間が混とんとしている時期は、客の消費意欲や消費活動が必ず鈍化する。今年は、受注が増える春から初夏にかけて、世間の情勢が不安定となり、苦戦したまま閑散期の夏を迎えてしまった。それに伴い、厳しい時期が長引くことになる。
	x	競輪場（職員）	・前年の傾向からみると、悪くなっている。
企業 動向 関連  (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・販売量と供給量のバランスが以前よりも改善され、売上、利益共に、より効果的に増加する。
		食料品製造業（営業担当）	・しばらくは残暑が続く予報であるため、飲料水の売上は良くなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・リードタイムが短く、余裕のない生産を強いられている。納期確保のため、更に先の注文の内示まで受けている。
		金属製品製造業（経営者）	・特に、自動車関連の受注量は増加傾向にあり、全体的に荷動きが活発である。
		金属製品製造業（営業担当）	・秋以降は、建築関係などで少しずつ需要が増えてくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気が良くなることは期待できるが、2～3か月では時間が足りないという状況は、ほとんど変わっていない。最近の政治家や政府高官の口の軽さをみていると、当社の状況が良くなるのは、彼らのせいではないかと考えたくなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が増えているので、受注の増加に期待している。
		経営コンサルタント	・百舌鳥・古市古墳群の世界文化遺産への国内推薦が決定した。地元では、これに勝機を見いだそうとする動きが活発化してくる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・猛暑は、東南アジアからの観光客には影響がなさそうである。炎天下の行楽地を悠々と観光しているため、今後も行楽地を中心ににぎわいが予想される。
		食料品製造業（従業員）	・秋口に入ると、市場に出回る生鮮品も変わってくるので、多少は売上増が見込まれる。ただし、猛暑がいつまで続くかなど、天候に左右される要素も多いため、不透明な部分もある。
		繊維工業（総務担当）	・需給のバランスがどこで調整されるのかはつきりせず、底打ちとまではいかない情勢である。ただし、一部の商品だけは販売店が産地で直接買い付けており、作れば売れるという在庫リスクのない商品となっている。そういった需給バランスの調整が、この業界ではいつ実現するのか分からない。流通に関する商慣習も、業況を不安定にさせている。
		繊維工業（団体職員）	・年末に向けて、お盆明けから徐々に受注量が増えるかと期待しているが、まだ兆しがみられない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量には変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客からは、新製品の発売や増産の情報も入ってきているが、大きな変化はない。
		化学工業（管理担当）	・8月は稼働日が少ないため、出荷量が減少しているものの、9～10月は好調な状態を維持できる。
		化学工業（企画担当）	・適正利益を取れる商材の販売予定がなく、年末の需要期までは改善の見込みがない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・しばらくは、大きな景気の変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界の政治経済は混とんとしているが、足元の注文が増えているので、それに対応していく。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・8月の仕事の予定があまり入っていない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気の良くなる要因が見当たらない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・2～3か月後の受注予測も、前年と比較して大差はなく、景気の大変動は感じられない。中小企業の設備投資は相変わらず鈍い。	
	その他製造業〔履物〕（団体職員）	・依然として個人消費が伸び悩んでおり、靴メーカーへの発注の減少が続いている。	
	建設業（経営者）	・受注量は現在よりも更に増えるというよりも、今の状態が継続していく、良い傾向となる。	

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
		建設業（経営者）	・東京一極集中が進み、地方との仕事量の格差が開いている。東京には潤沢な予算の案件も多く、技能労働者が吸い寄せられている部分もある。
		通信業（管理担当）	・上向く要素がない。
		金融業（副支店長）	・関西を商圏にした取引先が多いが、公共工事も大型の案件は関東に集中しており、関西には良い案件が少ない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・せっかくアベノミクスの効果が徐々に浸透してきた時期に、野党による政権批判で、また経済のけん引力が削がれる形となっている。
		金融業（営業担当）	・国会議員の足並みがそろわない状況では、何をしても無駄である。
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退は今後も続くと思われるため、景気は悪いまま変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・前月に比べて若干上向いているものの、折込広告の動きは低迷しており、回復の兆しがみられない。
		広告代理店（営業担当）	・今年になって、売上は前年比で100%前後の推移が続いている。
		司法書士	・会社関係の登記には景気に左右されない物が多いが、不動産はあまり動いていないため、現在と同じような状態が続く。
		経営コンサルタント	・暑さや大雨、天災といった、荒っぽい天候であるが、これからは更に暑さが厳しくなるため、夏物商材に対するニーズは引き続き強い。今後も、その点での販売促進などが活発になる。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・盆休み明けも、忙しくなることはなさそうである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・夏物商材はこの暑さでよく動いているが、それ以外の商品の動きはあまり芳しくないため、この2～3か月先も大きくは変わらない。
		食料品製造業（経理担当）	・インバウンドの動きが落ち着き、物価上昇もままならないなど、アベノミクスは伸び悩んでいる。
		繊維工業（総務担当）	・売上の推移から判断すると、かつての低価格商品しか売れないような状況に似ている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ここ3か月の受注減の勢いが止まりそうにない。良い話はほとんど聞こえてこない。
		建設業（経営者）	・製品単価の値上げや工法によるコストアップ、人件費の高騰などによって、工事の見積額は上昇傾向にある。消費者の所得がそれに追いつくまでは、購入をためらうことになる。
		輸送業（営業担当）	・昨今は労働環境の改善が最優先となってしまう、営業活動が全くできていない。荷物の受注を減らすことが、正しい行為になっている。
		輸送業（商品管理担当）	・お中元の時期や夏休みも終わるため、財布のひもは固くなる。今後2～3か月の景気は今よりも少し悪くなる。
		輸送業（営業担当）	・店舗面積が減るため、売上が減少する。
		広告代理店（企画担当）	・災害や世界情勢など、不安定な要素が多い。政権も安定していないので、先行きに不安があり、大きな消費を行う意欲が感じられない。
		広告代理店（営業担当）	・しばらく回復する材料は見当たらない。
	×	化学工業（経営者）	・ここへきて新たな案件が減っている。得意先との話でも悪い内容が多いため、景気は悪化に向かう。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・経済の先行きが見通せない。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・下半期にはターゲットの業界を選別し、新たな企業を狙う予定になっている。実績や業績の面では、我慢の時期に入ってきている。
雇用 関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・例年8月は人の動きが比較的鈍くなるが、それ以降は求人数も増加傾向となる。
		人材派遣会社（支店長）	・ようやく底を打った感じがあるため、伸びていきそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年7～8月は求職者の動きが鈍い。秋にスタートする求人に対応し、9月以降は求職者が動き出す。
		職業安定所（職員）	・京都府の有効求人倍率が高水準で推移するなど、雇用失業情勢は着実に改善が進んでいる。雇用保険の適用事業所数と被保険者数も、増加傾向が続いている。

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
		職業安定所（職員）	・大阪では大手電機メーカーの不振により、ここ数年間は電気機械器具関連が低調であったが、産業用機械は好調に転じている。それに伴い、部品として使用される電気機械器具関連の求人が上向いてきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・年末に向けての受注が増え、求職者も増える傾向にある。東京に関してはオリンピック関連の受注もますます増加し、安定してきている。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・今後も堅調な動きが予想される。求人環境は良くなるものの、成約数は現状維持で推移する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用意欲が前向きに感じられる。
		人材派遣会社（経営者）	・企業は今後を慎重に見極めようとしている。短期の契約で対応しつつ、下半期からはもう一段の景気回復が期待されるため、良くなれば正社員へという動きが出てくる。
		人材派遣会社（役員）	・企業が業績を伸ばすための人材確保には困難が伴う。
		アウトソーシング企業（社員）	・夏休みなどでパートの人数は増えたものの、パート期間が終われば、また常勤のパート不足となる。求人の募集をかけたも応募はない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・2～3か月後も、通常商品を除いて仕事が入ってくる予定はないため、状況は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人人数からは、前月と同様に、今後の景気の方角を示すような動きはみられない。獣医学部新設問題などで政権の支持率が急落するなど、政治は不安定であるが、大手輸出企業を中心に企業業績は安定している。米国の株価も一定の水準を維持し、日本の株価も2万円付近で推移しているため、北朝鮮の暴発でもない限りは、景気に大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が良くなる要因が全く見当たらず、現状のまま推移する。
		民間職業紹介機関（職員）	・例年、建設日雇求人は梅雨明けの公共工事のスタートと共に動き出す。夏休みに伴う学校の耐震化工事などが一例であるが、大阪府内ではほぼ終了し、改修や補修など、人手をあまり必要としない、規模の小さな工事を中心になっている。また、人手不足が深刻で、新規の工事を受けられない状況にあるといった声が、事業所からは寄せられている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・現状をみる限り、更に良くなる要素も、悪くなる要素も見当たらない。接しているクライアントも方向感が定まらないため、プラスマイナスゼロで変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今後も現状の動きが続くと思われるが、先行きの見通しはあまり明るくない。
		-	-
	x	-	-

#### 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		-	-
(中国)		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・買い回り客が定着すれば景気は良くなる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・年内は米国の好景気の影響で消費動向が回復する。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・高単価の商品が売れている。
		スーパー（販売担当）	・メディアで取り上げられた商品は即時完売や問い合わせが相次いだりするので、客の消費意欲は落ちておらず、天候や流行など何かのきっかけがあれば景気が上向き気配はある。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が前年をクリアする状況が継続する。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・生活必需品をコンビニで購入する客が増えており、客の潜在ニーズに対応した品ぞろえを続けていくことで景気は上昇していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出る予定なので客の動きは活発化する。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス時期になるため、特に住宅関係の客が動き始める。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が投入され、客の動きは良くなる。

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
		自動車備品販売店（経営者）	・今よりは景気が良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・10月からは冬季商材が動き始めるので、今より売上は良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・夏休みが終わる8月末まで来客数は維持できるが、9月以降は地元プロ野球チームの動向に連動した販売促進に成功すれば、来客数は伸びる。
		一般レストラン（経営者）	・今後、民間零細企業のボーナスが出そろう、外食への需要が高まる。
		一般レストラン（店長）	・客単価の上昇はこの先数か月は続き、秋の予約も前年を上回るペースで入っている。
		観光型ホテル（営業担当）	・夏休みや連休で来客数が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏関連のイベントで客は増え、秋口までこの状況は続く。
		旅行代理店（営業担当）	・海外の情勢不安はあるものの、前年と比較すると好転しており、国内旅行も間際受注を含めて先行きは前年よりも良い状況となる。
		タクシー運転手	・大手自動車メーカーの新会長就任や芸術祭でにぎわう隣県島しょ部への観光などで景気はやや良くなる。
		タクシー運転手	・暑さにより乗車率は伸びる。
		通信会社（営業担当）	・地元プロ野球チームの成績に伴った需要の増加が見込めるため、関連商品の個人消費が伸びてくる。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。
		テーマパーク（営業担当）	・猛暑の夏が終わり、穏やかな気候の行楽シーズンに入るので、観光客の動きが活発になる。
		テーマパーク（業務担当）	・台風等の天候の心配はあるが、秋の行楽シーズンと合わせてイベントも多く予定しており、来客数の増加が期待できる。
		設計事務所（経営者）	・新年度に入り所得が上昇しているため、無理のない範囲であれば客の消費意欲は高まる。
		住宅販売会社（営業担当）	・夏場を過ぎて外出しやすい季節になれば、客の動きが活発になる。
		住宅販売会社（営業担当）	・物件が出てくる時期になるので客の動きは良くなる。
		商店街（理事）	・天候不順や社会情勢などの影響で生活防衛本能が働き、景気は良くならない。何か刺激で魅力的なものがあれば景気を左右することにつながる。
		商店街（代表者）	・客は購入を控え目にしており、イベントを行うと一時的に通行量は増えるが、先行きでも購入にはなかなかつながっていかない。
		商店街（代表者）	・給料のベースアップがない現状では客の購買意欲は盛り上がり、2～3か月先の景気に変化はない。
		商店街（代表者）	・原材料費が値上がりしても商品価格に転嫁することがすぐにはできない。
		商店街（代表者）	・客の買い控えが目立っており、譲ってもらった制服の補正注文が増えている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・地域商圏の状況はドラッグストア進出の影響が出てくるが、景気そのものは変わらない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・大手企業からの注文は増え、中小企業からの注文は減少する。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・相変わらず先行き不透明で、独自の道を開拓する努力が必要になる。
		百貨店（経理担当）	・景気が良くなる気配がなく、今の状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・毎年8～9月末は高気温の影響で季節商材の動きが鈍くなり、紳士服を中心とした衣料品の苦戦で厳しい秋物商戦になる。
		百貨店（営業担当）	・化粧品や特選品の売上は伸びているが、どのように施策をしても衣料品の売上が前年を上回ることはない。
		百貨店（販売促進担当）	・8月中旬までは売上に占めるセール品の割合が大きいですが、大手アパレルメーカーは都心部の店へ夏物商材を集中させる動きを強めるため、衣料品については苦戦が続く。
		百貨店（外商担当）	・ここ数か月景気好転につながる動きは見当たらず、当面は一進一退で推移する。
		百貨店（購買担当）	・秋になっても気温が高い日が続けば秋冬物商材の動きが鈍くなるが、美術品、宝石、時計などの高額商品の需要が高い状況は続く。

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
		百貨店（売場担当）	・客の価格志向が一段と高まり、食品、衣料品共にポイントアップデーなど特売日以外の購買は盛り上がらない。
		スーパー（店長）	・景気の変化する材料はない。
		スーパー（店長）	・競合店も増えているため、半年ほど続く来客数、販売単価の前年割れの状況が今後も続く。
		スーパー（店長）	・景気が上向きになる材料が地域経済に見当たらず、客の消費行動が変わる見込みは薄い。
		スーパー（店長）	・秋にならないと販売状況に変化はない。
		スーパー（店長）	・株価は上昇傾向であるが、政権支持率の下落などで先行きは不透明で、これらを考慮すると景気の良くなる要素は少ない。
		スーパー（総務担当）	・季節的な伸びはあっても、全体での変化は少ない。
		スーパー（営業システム担当）	・客の購買への慎重な姿勢と競合店との価格競争から売上増加は見込めない。
		スーパー（販売担当）	・気温の上昇で客の外出頻度が減少しており、客の財布のひもは固く、本当に必要なものしか購入しない傾向は続く。
		スーパー（管理担当）	・客の買い控えによる販売量の減少は大きいですが、改善の兆しはなく、来客数と販売量の増加は見込めない。
		スーパー（業務開発担当）	・飲料関係が好調であるが、豊漁と不漁の差が極端なため生鮮食品の販売量が安定しない。この夏は気温が高いまま推移するとの予報であるため、冷菓と飲料など夏商材に期待できる。
		コンビニ（支店長）	・現状どおりで数か月先も景気に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くなる様子がない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は増えず、客単価も低いまま現状が続く。
		家電量販店（店長）	・景気が良くなる材料が何もない。
		家電量販店（店長）	・必要なときに必要なものしか購入しない客の傾向は続く。
		家電量販店（店長）	・少子高齢化で来客数が減少しているため、今後は客単価を上げる施策を打ち出す。
		家電量販店（企画担当）	・景気が今以上に良くなる要素はない。
		乗用車販売店（統括）	・新型車効果が薄れ、厳しさが増す。
		乗用車販売店（店長）	・客に入店してもらわないと何も始まらないし、良い策も見つからない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数が大きく増加する要素が見当たらない。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・お中元時期にもかかわらず客単価がさほど上昇せず、客の財布のひもは固い。今後も厳しい状況が続く一方、お盆時期の盛り上がりには期待できる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・東南アジアからのインバウンド需要は増加傾向であるが、客単価が5～10%低下しており、売上低下は続く。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年と同じくらいで、今後の状況は分からない。
		一般レストラン（外食事業担当）	・酒税法改正での酒の値上がりや米国産輸入肉のセーフガードの影響による食材の値上がりは懸念材料であるが、天候や気温が前年と同じくらいであれば売上にそれほど影響は出ない。
		スナック（経営者）	・経済政策が全くできておらず、景気が上向き気配はない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・交通量が減少するので、来客数も減少する。
		都市型ホテル（企画担当）	・大手企業の不祥事や自然災害などの発生で、危機意識から消費マインドがやや低迷している。行政から有効な消費喚起策が打ち出されることがないので、景気が上向き気配はない。
		都市型ホテル（総支配人）	・先行予約は前年並みに推移しているが、直近3か月の傾向として間際の予約が伸び悩んでおり不透明感が否めない。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊とレストランの予約状況に前年と比べて大きな変化はないので、現状が続く。
		旅行代理店（経営者）	・今すぐ景気回復とはいかないが、将来的に海外と渡り合える精密機械などが影響を与えてくる。
		通信会社（社員）	・販売量の増加が長く続くことはない。

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
		通信会社（企画担当）	・秋口にかけて仮想移動体通信事業者の電話代定額メニューの引き合いが強いままで推移するため、他社の光回線の卸販売メニューも1キャリアから2キャリアが増えて、加入の間口が広がる点に期待が持てる。
		通信会社（総務担当）	・客の設備投資に資する支出は横ばいで推移する。
		通信会社（総務担当）	・競合他社との競争で新規契約数が伸び悩んでおり、今後もその傾向が続く。
		テーマパーク（管理担当）	・地域経済に変化がないので、入館者数と商品販売高に大きな変動はない。
		ゴルフ場（営業担当）	・8～9月になれば来客数は増えるが、例年と比べて変化はあまり期待できない。
		競艇場（職員）	・売上は現状のまま推移する。
		美容室（経営者）	・地方は人口減少などの課題が多く、働き手の確保も難しくなる。
		美容室（経営者）	・客の節約志向は定着しており、この状況に変化はない。
		美容室（経営者）	・7月の売上が悪く、今後も売上が伸びる要素はない。
		設計事務所（経営者）	・人手不足の影響で予算より全体価格が上昇し、契約ができずに工事が延期となるケースが出ており、見通しとしては芳しくない。
		設計事務所（経営者）	・建築業界の環境の変化は特にならない。
		設計事務所（経営者）	・現政権の経済政策失策が表に出つつある。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が良くなりそうな政策や話題が見当たらない。
		住宅販売会社（営業所長）	・展示場への来場者数が横ばいの状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・売上が固定客中心の地方百貨店においては商圈を拡大していかなければ売上拡大は見込めないが、カード会員の新規獲得が前年同月と比べ半分以下となっており、売上は減少する。
		スーパー（店長）	・鮮魚の動きが悪く、来客数も伸びていかない。
		スーパー（店長）	・暑さと不安定な天候の影響で買物やレジャーの予定が変更や中止となり、安定的な消費が見込めない。
		スーパー（財務担当）	・地場企業のボーナスは増えず、所得環境がほとんど改善されていないため節約により個人消費が伸び悩む。
		コンビニ（エリア担当）	・売上と来客数はかなり厳しい状況が続いており、秋口には競合店が出店するので売上がますます減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・呉服関係は客の購入頻度が減少しているため、老舗染物店が生産量を減らし、良い商品がどんどんなくなってしまう。
		家電量販店（販売担当）	・エアコンの販売量がどこまで続くか不透明であるため決算セール次第である。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品投入の効果がそろそろ薄れてくる。
		乗用車販売店（総務担当）	・広告宣伝に費用をかけているが、来客数が増加するまでしばらく時間がかかる。
		任関連専門店（営業担当）	・景気が上向き要因がない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国の方針で地方を活性化しようとしても、地方行政が頑張らないと状況は良くならない。
		タクシー運転手	・客が増える要因がない。
		通信会社（広報担当）	・デフレ傾向で価格さえ安ければよいとする客が増えている。
	×	商店街（代表者）	・夏のバーゲンセールで売上が悪く前年の70%で、より安くよりタイムリーに購入する客の姿勢は継続する。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車の立ち上がりで好景気になる。
		化学工業（経営者）	・主要取引先の自動車部品向けの増産が継続し、受注量の増加が見込まれる。
		化学工業（総務担当）	・東京オリンピック開催の影響で内需が拡大し、景気は上向き。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口注文の生産が本格化して多忙な時期を迎えるが、鉄鋼向けの生産量増加の様子はない。
		輸送業（経理担当）	・倉庫案件を中心に荷動きが堅調に推移し、鉄鋼関係も出荷数量が伸びる見込みで、今後景気は良くなる。
		不動産業（総務担当）	・例年どおり8月下旬から賃貸物件の需要が高まる。
		広告代理店（営業担当）	・販売促進拡大になる案件があるため、総じて上向きで推移する。
		農林水産業（従業員）	・相場が戻るにはもう少し時間がかかる。

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
		食料品製造業（経営者）	・暑さで客足が伸びないが、当社商品を選んでもらえるように努力する。
		食料品製造業（総務担当）	・お中元商戦は順調で、9月以降の新商品も準備している。
		鉄鋼業（総務担当）	・受注量は比較的高位に安定しているが、一部製品について受注調整の動きがあり、この状況がしばらく続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・建築物件の動き出しに期待感はあるが、需要は底堅くなるが、まだ目に見えて上向きになることはなく、横ばいで推移する。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・製品の種類によって受注状況に濃淡はあるが、その傾向はほぼ固定されており、景気動向に変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	・厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（管理担当）	・異常気象により各地の災害復旧による需要は発生するが、政府の内向きな発言により景気回復のテコ入れができない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・国内造船各社はおおむね再来年一杯の仕事を確保しているが、低船価での受注損失引当や工程混乱等を原因とする損失によって、足元の決算は芳しくない。仕事量確保の好材料と足元の収益性の悪化で景気回復マインドにはなりづらい。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・モデルチェンジとなった生産数の多い製品の受注内示は予定通りとなっている。
		建設業（総務担当）	・政治情勢が不安定になる。
		建設業（総務担当）	・この先1年は予定される物件で目一杯の状況が続く。
		通信業（営業企画担当）	・モノのインターネット関係の商材がIT関連企業から出されているが、客の認識までに至っていないことが多く、なかなか市場に浸透していかない。
		通信業（営業担当）	・景気対策や消費拡大に対する政策などが乏しい状況にあり、景気回復への期待感は薄い。
		金融業（貸付担当）	・百貨店やスーパーの販売額は前年比マイナスとなるが、輸出額はプラスを維持する。
		金融業（融資企画担当）	・円安によって輸出に有利な状況であるため、地元完成車メーカーでは新型スポーツ用多目的車の販売が好調であり、当面は系列の地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。
		会計事務所（職員）	・政治が流動化してきているので、今後の状況が読みにくく、政府と日本銀行の景気刺激策は中小零細企業にとって効果はほとんどない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・新設住宅着工戸数の伸びが鈍り始め、販売数量も減少気味であり、政府の景気政策も一巡して景気はやや悪くなる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・近年当社が扱う高付加価値商品の売行きが悪いため、製品の受注が減少し他工場に回さざるを得なくなる。
	x	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪い。
雇用関連			
(中国)		人材派遣会社（支店長）	・求職者の確保がカギとなるが、企業の採用意欲はまだまだ落ちない。
		人材派遣会社（支社長）	・半導体関連企業と自動車関連企業の採用意欲は更に強くなっていく。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・正社員になれる案件を希望する求職者が増えており、派遣は有期雇用というイメージから、派遣は正社員になれる求人が多いとのイメージに変わっており、有期雇用注文の多い派遣の実態と求職者のニーズとの間にミスマッチが起きている。人材派遣会社はこの市場とニーズの変化をビジネスに昇華させなければならない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業の採用意欲が過熱傾向である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・新卒採用に苦戦している中小企業は多く、メーカー系企業は大卒のみならず高卒採用も例年どおりの推薦がもらえず苦戦している。即戦力の中途採用を併用している企業は多く、早期に退社するミスマッチを防ぐため、最初は派遣社員として雇用して正社員への雇用を検討する企業が増えてくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地場産業は深刻な人手不足に陥っており、拠点や設備投資などを積極的に進め、人手不足を解消するため昇給などで人材確保に懸命に取り組んでいく。
		職業安定所（所長）	・製造会社からの新規募集や増員募集など、新たな求人募集の情報が増えているが、求職者の減少と相まって人手不足感が強まっており、今後も求人の動きは強まる。

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（雇用開発担当）	・域内の個人事業者は注文に追い付けない状況にある一方で、社員は忙しいため早く退社できない状況が続き、景気の良い方向に進む。
		民間職業紹介機関（職員）	・地元プロ野球チームの2年連続リーグ優勝が現実味を帯びてきて、新幹線を利用してファンもスタジアムに駆け付けており、前年同様に経済効果が期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・求人倍率が高い状況が続き、いかに求職者をマッチングさせるかが課題となる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・大型倒産の話はないが、雇用調整助成金の問い合わせが数社からあり、先行きが不透明である。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・景気は良くなっているが、働いている人にはその実感がなく、少子化や人手不足等を考えると不安要素しかない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・例年、企業の選考活動が一段落する時期になり、景気への影響はない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・求人数に大きな変化はない。
		-	-
	x	-	-

#### 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)		-	-
		スーパー（財務担当）	・アニサキス報道の影響が沈静化する。
		コンビニ（店長）	・今まで感じなかったが、スーパーの代用で利用している客が来店していると感じる。今後そういう客が増えるのではないかと。
		コンビニ（商品担当）	・しばらくは猛暑の影響を受け、暑い時期に販売が伸びる商品が増える。
		乗用車販売店（役員）	・自動ブレーキや自動運転の流れは急加速しており、義務化等の動きが出れば買換え需要が高まる。EVや水素自動車はもう少し時間がかかる。
		住関連専門店（経営者）	・農地が宅地へと造成され、分譲住宅等がかなり建っている。それに伴い、家具などの需要が出てくる。
		観光型旅館（経営者）	・8～9月の予約状況は良い。10月に国体が始まるので、少し予約は入っている。
		タクシー運転手	・8月は夏休みや祭り等で人の動きがある。9～10月も例年少し良くなる。
		タクシー運転手	・秋になるとお遍路の仕事が増えるため、今よりは良くなる。
		通信会社（営業部長）	・新機種発売で販売増が期待できる。
		通信会社（技術）	・年末の特別番組等で客の関心が高まると予想される。
		観光遊園地（職員）	・国体もあり、景気は良くなる。
		競輪競馬（マネージャー）	・注目のレースや趣向を凝らした企画等により、集客力はアップする。客は資金を持っており、良いものには積極的に投資するので、少しずつ良くなる。
		商店街（代表者）	・空き店舗だったところに飲食店などが出店し、これから先も開店予定の話があり、新陳代謝が進んでいる。商店街内に建設中のホテルが今年中にオープンすることも分かり、店主のマインドも上昇している。
		商店街（事務局長）	・政局が不安定で、先行きが見通せない。そうした不安が消費者の財布のひもを固くしている一因になっている。
		商店街（代表者）	・地方の消費傾向は改善できておらず、給与・ボーナスも伸びていないという話も聞かない。消費者の内部留保が進み、消費に対する歯止めが掛かっている。
	一般小売店〔文具店〕（経営者）	・商店街には外国人観光客が目立つが、商店街から外れている当店はその恩恵を受けられない。相変わらず苦しい。	
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良くなる要素はない。現状維持で夏を越せば良い。	
	百貨店（販売促進担当）	・近隣の商業複合施設オープン直後は想定内であったが、食品を中心にいまだ悪影響が続いており、主力の衣料品の回復も遅れている。	
	スーパー（企画担当）	・ドラッグストアなどでも同じ商品を取り扱っているため、メーカー品（同等品）に関しては更に価格訴求が進み、客の買い回りが激しくなる。	

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
		コンビニ（総務）	・天候や気温に大きく左右されるため、売上が落ちる可能性がある。
		衣料品専門店（経営者）	・春夏物に加えて秋物も入荷し、多少は良くなるだろうが売上は変わらないのではないかと。来客数、販売量、客の動き等をみる限り、あまり変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・4月末にオープンした複合商業施設の影響が続き、売上は伸び悩む。
		衣料品専門店（経営者）	・人手不足が深刻になっている。そのため本来のポテンシャルを出せていないところが多く、すぐには変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・客との会話から特に変化は感じ取れない。依然として購買意欲は低く、単品買いの傾向が強い。
		乗用車販売店（従業員）	・前年よりは少し良いものの、現状維持が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・フルモデルチェンジとマイナーチェンジの新型車が発表されたが、どの店でも買え、客が店を選んでいる状況。単独の販売会社での来客増は見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・8月は稼働日数が少ないため、期待できない。各メーカーとも8月以降、新商品を投入する予定で、ユーザーの購買意欲の向上に期待する。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況はあまり芳しくないが、今地元で博覧会が開催されており、急に宿泊客が増えることがある。
		旅行代理店（営業部長）	・インバウンドは好調であるが、朝鮮半島問題で韓国は前年を大きく下回り、欧州もテロの影響を受け始め、アウトバウンドは鈍化している。四国着地案件はデスティネーションキャンペーンが終了したが、好調を維持してる。
		通信会社（営業担当）	・夏商戦が一段落する。
		通信会社（支店長）	・特段の変動要素は見当たらない。
		美容室（経営者）	・状況の変化はない。
		設計事務所（所長）	・人手不足が続いたままだと、失速しかねない。
		商店街（代表者）	・小売流通業界は大きな時代変化に突入している。逆に、商店街がこれ以上大幅な衰退をする可能性も小さくなってきた。ネット販売を中核とした流通業界の潮流が更に勢いを増し、高齢化の進行も加速され、極めて先の読めない時代が続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・お盆を過ぎると例年、人出が悪くなる。今年のお祭り期間中の人出は、前年までより少し減っている感じがする。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が上昇傾向にあり、新車受注予想は難しい。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・ビールの値上げが影響し、先行きは少し悪いのではないかと。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・もうしばらく来客数の減少が続く。	
	x	コンビニ（店長）	・7月は一番の稼ぎ時なのだが、このままでは8月以降も売上改善は望めない。
企業 動向 関連  (四国)		-	-
		食料品製造業（商品統括）	・製造業としては、業界内の棲み分けの深化は進んでいる。無駄な競争が減り、適正利益の確保が進む。
		繊維工業（経営者）	・天候に恵まれ、また新商品に対する小売店や消費者の反応が良く、旺盛な受注がしばらくは続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・生産も販売も順調に伸びている。
		鉄鋼業（総務部長）	・引き続き、大型鍛圧プレス機の受注が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・太陽光発電設備の好調が続く。会社の業績も良い。
		輸送業（経営者）	・暑いから良い。
		通信業（営業担当）	・テレビCMの出稿が9月以降、増える兆しがある。特に自動車や化粧品メーカーなどで。
		公認会計士	・関与先の経営者は、地元の国体への期待が非常に大きく、それにより消費が上向くとみる人が大半である。
		農林水産業（職員）	・大きな変化はない。台風等により青果物に被害が出れば価格が上昇するが、一般消費が鈍いなか一過性に終わる可能性は高く、景気への影響はない。
	食料品製造業（経営者）	・可処分所得が上がらず、低価格帯の商品しか売れない。原材料（水産原料、小麦原料）値上げ分を販売価格には転嫁できず、利益が上がらないとみている。	

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
		一般機械製造業（経理）	・特に海外売上について、需要の状況等から、市場はまだ反転しているとは言えない。
		電気機械器具製造業（経理）	・受注ならびに受注予測に変わりはない。出荷量も現状と同程度と見通しており、収益も大きな変動は見込んでいない。
		建設業（経営者）	・もっと公共事業を増やしてほしい。
		建設業（経営者）	・例年通り手持ち業務量が少ないのは、想定内。今後の受注次第ではあるが、公共事業の予算規模が前年度と同程度であることから大きな変化は望めない。むしろ事業内容の偏重、例えば、河川系偏重や施工偏重などによる受注リスクを懸念している。
		輸送業（営業）	・秋の行楽シーズンに入るが、消費者の購買意欲は天候に大きく左右される。晴天が続くことを期待するが、少雨で水不足に陥ったり、台風が上陸すれば農作物に影響を及ぼす。市況高値を要因とする購買不振を危惧する。
		通信業（総務担当）	・景気変動する要素が見つからない。
		金融業（副支店長）	・取引先企業の資金需要動向は、運転資金・設備資金とも大きな変化は見られず、業績はおおむね安定傾向にある。先行きにまだまだ慎重な姿勢が感じられる。
		広告代理店（経営者）	・金融機関の新しい連携による新商品広告は多少見込めるが、多くの得意先はあまり変わらない。
		輸送業（支店長）	・季節商材の販売減、原油価格の高止まりによる経営圧迫は当面続く。
	x	-	-
雇用 関連  (四国)		人材派遣会社（営業担当）	・引き続き、積極的な人材需要がある。
		人材派遣会社（営業）	・夏のボーナスシーズンで消費意欲は高く、景気も良くなる。職場では、人材のミスマッチ、人手不足などで事業運営が難しい声も聞いている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期に入り、求人数の増加が見込める。
		求人情報誌（営業）	・人材不足の解決策がない限り、景気は低調のまま続いていく。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が浮上する要素がない。
		職業安定所（職員）	・6月の有効求人倍率は1.36倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続いている。
		職業安定所（職員）	・採用人数が確保できればベースアップを検討するという声もあるが、採用条件を向上させないと採用できず、悪循環となっている。
		民間職業紹介機関（所長）	・企業間格差はあるが、上半期の業績が良かった企業は少ない。特に際立った好材料も無く、業績は前年並みという企業が多い。下半期も、特に業績が伸びるという環境には無い。
		学校就職担当	・今年度はこれまでになく採用者確保の動きが速く、人手不足感が一層強く感じられる。このことが賃金上昇圧力につながると予想されるが、実現にはまだ時間を要する。
		人材派遣会社（営業担当）	・夏需要の製品の生産が減少し、求人数が減る可能性がある。
	x	-	-

#### 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)		コンビニ（エリア担当）	・客の動向から今後3か月も良好な状況で、来客数、客単価の上昇が見込め、売上増になる。
		観光名所（従業員）	・長雨や台風が来なければ来客数が多くなる。
		商店街（代表者）	・前年の熊本地震の月の悪影響と同様に、九州北部豪雨に伴うキャンセル・観光客の減少が2～3か月後には解消し、それに伴い消費も現行よりは良くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・2か月後は気温も落ち着いてくるが、客の動き次第である。良くなってくると思うが、今まで九州地区を避けていた台風が今度どうなるか分からず、その影響は大きい。

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
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・毎日35度くらいの猛暑が続いているが、そのなかで生花は厳しい状況である。2～3か月後になるとそういったことも気にならなくなり、店舗も今より少しは改善されている。今は全く外に生花が並べられない状態でもとても厳しい状況である。
		百貨店(営業統括)	・6月からの株価の動きも含め全体の景況感は悪くなく、九州北部豪雨の影響が薄れば改善に向かう可能性が高い。
		百貨店(マネージャー)	・前年9月までは、衣料品苦戦や外国人観光客の減少もあったので今年は良くなる。
		スーパー(店長)	・当社も働き方改革をしており、従業員の労働時間も減り、利益率が非常に上がってきている。このままできるとかなり良くなってくる。
		スーパー(店長)	・春先から比べると上昇傾向である。
		乗用車販売店(販売担当)	・販売量が緩やかに多くなっており、増加傾向が続く。
		観光型ホテル(スタッフ)	・9月以降も順調に予約が入ってきている。
		観光型ホテル(専務)	・大雨での直接の影響はなかったが、暑さも旅行を控えている。これからの予約は増えつつあるので景気は上向きになる。
		都市型ホテル(販売担当)	・予約状況は8～9月より良い。
		旅行代理店(従業員)	・間際の予約も入りだしており、動きが見られる。10月以降の売出しも始まり、早めの予約に期待している。
		タクシー運転手	・夏場に入り、催しの数も増え、町全体が活性化しているが、8月からのタクシー料金値上げで多少不安な面もある。
		通信会社(企画担当)	・単価は低いものが多いものの、販売量は増加傾向にあり、客や見込客の様子から継続又は追加して受注が見込まれる。販売促進活動に予算を投じるケースが多くなっている。
		通信会社(営業)	・新商品の投入や、それに併せた販売促進活動を行ったが、反応が悪く、販売量は伸び悩んでいる。回復策として新しい施策や販売促進活動も強化するが、即効性があるかわからない。
		ゴルフ場(従業員)	・夏場は依然厳しい状態が続くが9月中旬、10月以降と、前年比で少しずつ予約数が増えており、今後少しずつ上向く。特に外国人観光客が多い状況でそれを更に増やさなければならぬ状況で、その計画や整備をしている状態である。
		美容室(経営者)	・建設業はかなり良い。通常と比べて費用も時間も3倍掛かる。店舗はまだ開店していないが、3か月後は新規開店でできているので今よりは良くなっている。自然災害やゲリラ豪雨で各地に被害が起きているが、みんなで助け合い、みんなでお金を回しあって頑張っていきたい。
		商店街(代表者)	・小売業は、どの業種もなかなか売上が伸びないのが実情である。
		商店街(代表者)	・好転材料も悪化材料もないまま現状で推移している。
		商店街(代表者)	・8月までは現状が続く。前年の傾向と同じだが、前年よりも今年は更に悪い。
		商店街(代表者)	・本格的なセールシーズンに入るが客の購買欲がなく、売上の増加は見込めない。
		商店街(代表者)	・長期天気予報によるとまだまだ暑さが続く。売上は期待できないが生活のためにやるしかない。頑張って売上向上に貢献したい。
		一般小売店〔鮮魚〕 (店員)	・本来ならばサバやサンマなど秋に美味しい魚が捕れるのだが、ここ最近ではめっきり少なくなった。水温が上昇し、環境が変わり全く獲れないと聞く。マサバの数が減少し、代わりにゴマサバばかりが取れるようになった。これからはサバはマサバではなくゴマサバになるので積極的に売るようにしなければ売れるものがなくなってきている。
		一般小売店〔精肉〕 (店員)	・特段の事情はない。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	・夏場の売上で大半を占めるのが贈答品であるが、この暑さから冷たい商品に切替える客もあり売上は減少していく。

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
		百貨店（営業担当）	・当月のお中元ギフトは客単価・商品単価は上昇しているが数が減少している。お中元の早期受注は届け先の絞込みが続いている。品目では紳士服と用品が回復し、リビング用品は自家需要商品や化粧品が好調である。また、し好性の高い海外ブランド、美術工芸も好調だが、慎重な購買姿勢はまだ続いている。
		百貨店（営業担当）	・経済環境は底堅い。今後大きな地政学的な危険が起これなければ現状を継続できる。ただ今より一歩踏み出すような勢いは感じられない。少しずつは良くなってきているが外需に左右されている部分が多いので、中間層の消費が活性化されなければ本格的な景気の上向きはない。
		百貨店（販売促進担当）	・緩やかに景気回復傾向にある中、来客数、販売数はさほど変わらない。
		百貨店（売場担当）	・夏は暑い方が、寒いよりは良いのだが、予想通り酷暑が続くと、来店客数減の影響も出てくる。
		百貨店（店舗事業計画部）	・夏が長くなり秋はほとんどなくなる。冷え込みを実感するまでは季節商材の動きは鈍い。
		百貨店（業務担当）	・九州北部豪雨が起り、報道されるとやはりし好性の高い商品の購買は鈍化する。客の来店頻度も低下しており、今後回復までには時間がかかる。
		百貨店（売場担当）	・他店状況も踏まえ4～7月と見てみると今月が一番良くない。7月は台風直撃や暑さなどの天候が大きな要因となっている。今後は、台風の状況がどうなるかによる。
		スーパー（経営者）	・政治的不安定、外国の紛争などによる全体的な不安要素が多いため、客が買い控え、貯蓄傾向にある。
		スーパー（店長）	・競合店の1店舗が9月で1周年を迎えるが、その他の店舗は12月に1周年を迎える。青果の相場も前年と違い前年比で92%であり、相場との関係で青果が苦しく、鮮魚刺身の風評被害もあり苦戦している。担当者の技量もあるが全体的な流れは変わらない。8～9月は贈答品の時期であるが前年並みである。
		スーパー（総務担当）	・今まで以上に客が店舗を買い回りする傾向が強くなっており、特売日や催事企画実施日は売上、来客数が増えるが、その前後や一定期間で比較すると、なかなか前年を超えられない。
		スーパー（経理担当）	・九州北部豪雨による野菜・果物の品薄、高騰が予見される。
		スーパー（統括者）	・客の可処分所得はほとんど増えず、業務用資材等が値上がりしていても、客を直接対応する小売業に近づくにつれ値上げ幅は大きく減少し、最終的には企業が利ざやを削ってまでも値上げができない状態である。企業が利益をあげて給与に反映させて消費を刺激するサイクルが働いていない。
		コンビニ（経営者）	・現段階では良くなっているとは断言できない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・このままの天候が続くと前年並み、前月並みの売上は維持できる。気温が高ければ高いほどコンビニエンストアの需要があるので、天候と来客数次第だが、この先は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・九州北部豪雨の影響が落ち着くまではこの状態が続く。
		衣料品専門店（店員）	・今年は夏が長くなりそうなので、秋物の動きが悪くなる。
		家電量販店（総務担当）	・残暑に伴う需要がある。
		乗用車販売店（代表）	・良くなる要因が見当たらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・当分は、新型車効果が続き業績は堅調に推移する。
		住関連専門店（経営者）	・地方での景気回復感はないが、都市部での販売促進活動ではそこそこ売上が伸びている。都市部と地方での景気の格差が一段と広がっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・販売量は前年比でやや良い。8月にかけてのお中元の需要で売上も増える見込みである。個人の来客数が若干減少しているものの客単価が増加しているため全体的に売上は伸びている。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・個人消費が、地方の小商店の店頭で実感できるほど回復してきたという手ごたえはまだない。
		ドラッグストア（部長）	・突発的な要素がなければ、引き続き安定した状況が続く。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今夏は、例年より暑い予想が出されており、8～9月の3連休などを利用して、当地を自動車で行くことによる、当地での燃料やカーケア商品の消費に期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・隣接するビルの解体工事が始まり、地下1階フロアと地下街との連絡通路が封鎖されたため、地下の来客数・売上が減少している。工事は数年間続くため、改善の要素がない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・現状は、屋内施設の需要拡大で伸びているが、秋以降の好材料が少なく不安も残る。日本全体の景気が良くなるような材料に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（従業員）	・暑さが続くため、高額な秋冬の季節商材の動きが鈍くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・今年は気温が非常に高いため観光客の出足が悪くなる。客は涼しい屋内施設へ行き、観光客の購買は減少する。
		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）	・熊本地震の反動はなくなっていくが、映画が好調であることや前年の一部リニューアルがプラスとなり、平年並みの売上は見込める。
		高級レストラン（経営者）	・8～9月はまだ暑さが残る月で、飲食店での接待がない時期である。一方、涼しくなってくれば少し回復するが、今のところ予約は入っておらずなんとも言えない。
		高級レストラン（専務）	・各地では災害が起こっているが、梅雨が明け天候も良くなり、来月からいろいろな催事があり良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・季節的な暑さもあるが、外食というのが避けられている。
		一般レストラン（経営者）	・今月までは比較的良い傾向であるが、8月の繁忙期の予約状況が良くない。
		タクシー運転手	・催事や夏休みで人の動きはあるがタクシー需要が少なくレンタカーの需要が多い。
		競輪場（職員）	・自場の売上、受託販売の売上共に頭打ちで今後の伸びを期待できない。
		美容室（経営者）	・9～10月は年末に向けて景気回復が一段落して伸び悩む時期であり今と同じ状態が続く。当業界では大きな変化はないが12月のファッションシーズンに向けて一段落してしまっただけで横並びかやや悪い状態が続く。そこから先の年末に向かって段々上がってくる。
		理容室（経営者）	・前月後半くらいから暑くなってきたので、来店頻度が少し増して、良くなっている。客の話からも仕事は増えているようである。できればこのまま変わらないでほしいが涼しくなれば少しずつ元に戻るのではやや厳しくなる。
		美容室（店長）	・給料やボーナスは上がらないし年金は減少するし、生活がしにくいと聞く。
		設計事務所（所長）	・九州北部豪雨の復旧の先行きが見えない。また、世界情勢も不透明でどのような影響があるのか見通せない。
		設計事務所（代表）	・良くなる要因が特にない。
		住宅販売会社（代表）	・新築住宅に関しては今後3か月は変わらない。ただ、中古住宅を購入してリフォームする客も徐々に増えてきている。
		商店街（代表者）	・新しいものを購入しようという意欲が商店街の中でもない。売れているのは加工食品、生鮮食品、といった絶対必要な商品であるが、当店のようないり回りは非常に悪くなっている。
		商店街（代表者）	・客の残業手当が減少している。客の財布のひもは一段と固くなり、景気はやや悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・前年好調だったため、前年度実績を上回るのは難しい。
		スーパー（店長）	・競合店の出店もあり価格競争がますます厳しくなる。客の購買意欲もなかなか回復しない。
		コンビニ（店長）	・九州、東北などで九州北部豪雨のような災害の影響が出てくる。
		衣料品専門店（総務担当）	・現在の客の動きをみると残念ながら今後更に悪くなる。

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
		家電量販店（店員）	・とてつもない猛暑である。夏は暑く冬は寒いというのが家電が売れる条件である。金利政策や海外の状況があるが、やはり今夏は暑くエアコンが非常に売れている。前年の倍近く売上が上がっている。ただこれも続かないので今後はやや悪くなる。
		家電量販店（広報・IR担当）	・家電業界は閑散期に入る。
		家電量販店（従業員）	・季節商材の需要が減る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費者が価格に敏感になっているのに加え、購買意欲の高まりがみられない。
		都市型ホテル（副支配人）	・例年秋口は団体の予約がたくさんあるが今年はなかなか見通しが立っていない。
		旅行代理店（企画）	・来店客数の波動が夏以降少し鈍化している。
		タクシー運転手	・タクシーの需要自体がなくなってきている。今はタクシー以外の交通手段が幾つか出てきているのでそういったところに流れている。
		音楽教室（管理担当）	・受験生は受験の準備に入るので稽古ごとに通うことはなくなる。
		設計事務所（所長）	・現在の仕事は国や市からのものが主体であり、予算が出たので仕事がつながっているが、3か月先は逆に仕事は減る。
		住宅販売会社（従業員）	・熊本地震から1年たち、今年になって九州北部豪雨の復旧が急務であるなかで、一般的に景気が良くなる要素は見当たらない。猛暑の影響もあり悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・今の客の動きからみて、受注面でも少し厳しい状況になってくる。
	x	衣料品専門店（店長）	・来店客数が徐々に減ってきている。
	x	スナック（経営者）	・官公庁及び各企業のボーナスは出ていると思われるが、来客数が伸びておらず、前月に引き続き前年割れとなった。大人数での法人利用客が相変わらず減っている。8～9月は例年数字が下がるので今後が不安である。
	企業 動向 関連  (九州)		-
		農林水産業（従業員）	・九州から本州にかけて冬春物の作付けが終了し、北海道が農作物の主力となってくる。市況がいったんリセットされる。
		食料品製造業（経営者）	・これから徐々に繁忙期へと移行していくため、生産量、販売量共に増えていく。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・次月繰越案件がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現在が一番落ち込んでいる。秋口にかけていくらか値動きも良くなる。このままいくと産地一帯が大変な状況になる。特注品やインターネット販売ももう少し活発に動かして良くなるよう努力する。
		鉄鋼業（経営者）	・徐々にではあるが販売量、販売価格共に改善してきている。また商談も一時的に増えてその後は途絶えてしまうというのではなく、継続性が出てきている。建築物件のみでなく土木物件の需要も出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・秋の商戦に向けて、これから2～3か月後には動きが出てくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客が自从来社して、長期の仕事の協力を依頼していただくことが2～3件あった。少しでもチャンスを捉えて、売上に近づきたい。
		電気機械器具製造業（取締役）	・部品に限らず製品ものの受注量も多い。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先工場の工事計画があるため、今年いっぱい増産している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・内示数からみても予算計画数を上回る。下期新規立ち上げもあるため、年度を通して上向き傾向で推移する。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	・自動車部品関連で受注増加が見込めるようになってきた。今後徐々に増えていく。
		建設業（社員）	・上半期75%の予定であり、このままの状態でも推移して欲しいが、年末や年度末に向けては心配がある。平準化の発注ができれば建設業者も心配しない。
		輸送業（総務担当）	・猛暑の影響で、季節商材の販売が好調である。それに伴い貨物量も増えている。
		金融業（従業員）	・良くなる期待感はあるが、天候によっては景気が悪くなる。今のところ天候が良いのでこれからの観光シーズンに上向いてくる。

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
		金融業（営業担当）	・猛暑や豪雨で中小企業は大きく変わらないが、復興での建設受注で期待できる。天候にもよるが中小の小売業の売上はどちらかという前年を上回っているため今後期待できる。
		経営コンサルタント（社員）	・このままの動向が続くと、更に良くなると感じる。
		農林水産業（経営者）	・8～9月までは現状の流れで行く。秋口以降は統計を見ると生産量が増えており、供給過剰で若干需要も落ちてくる。ただ加工メーカー筋では、年未年始の供給対策で引き合いは大きく期待できる。
		農林水産業（営業）	・今年の暑さで生産部門にどれくらい影響が出るかで供給バランスが懸念される。
		家具製造業（従業員）	・東京オリンピック関連による家具需要の伸びは今後も期待されるが、小売を含む家具販売全体の伸びは若干減少している。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明である。
		金属製品製造業（事業統括）	・九州北部豪雨以外は好況である。下期に向けての受注次第である。
		建設業（経営者）	・客からの引き合いは変わっていない。3か月後も変わらない。
		通信業（職員）	・第1四半期は前年度までの営業活動の成果により省エネシステムの受注が好調であった。第2四半期まではこの状況が続く。
		通信業（経理担当）	・早く政治的な混乱が鎮静化して景気への関心が高まれば徐々に良くなっていく。
		金融業（従業員）	・輸出が好調な自動車関連中心に生産水準が高まってきている。また、企業の求人意欲は根強く、雇用者所得も増加傾向にあるが、九州北部豪雨による工場・店舗の流出、宿泊予約のキャンセルなどの影響が懸念される。
		金融業（営業）	・景気は持ち直しているが、人材不足により一層の拡大にはブレーキがかかっている。設備投資には二の足を踏む企業が見受けられる。人件費は上昇傾向にあり、企業の業績の足かせにもなりつつある。
		金融業（調査担当）	・貸出業種、金額に大きな変化はない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・好転材料に関する話題があまり聞こえてこない。
		広告代理店（従業員）	・7月の受注枚数は前年同月比92%と相変わらず前年割れが続いている。特に今月は熊本地震復興の歩みを強め期待感が増すところに、またしても九州北部豪雨が発生し、期待感が一気に萎んだ。災害復興の見通しが立たない今、消費動向に大きく影響しており、しばらくは景気の悪化は避けられない。
		経営コンサルタント（社員）	・これから秋口に向けて新規事業や顧問獲得の催事を予定しているが、特に大きな動きはない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・多くの取引先が採用に苦戦しているが、外部委託の活用などにより人材不足をカバーしようという考えを企業が持つようになってきており、引き続き受発注は活発に推移する。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・3月決算期の企業は、徐々に収益が見えてくる。節税商品や即時償却などの制度の問い合わせが増加する。
		食料品製造業（経営者）	・要因はいろいろあるが、人口減少が販売量の減少につながっているのは間違いない。
		繊維工業（営業担当）	・最低賃金の上昇と運賃の上昇の影響がある。
	建設業（従業員）	・先行きが不透明で、民間の設備投資も低迷しており、見積案件も少ない。また、現場監督の不足により受注物件もどれもこれも取りに行くのが難しいので、やや景気は悪くなる。	
	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町村からの市民意識調査や福祉・まちづくり関係の計画策定の委託業務は、8月に入ると、今年度の発注が終了していくため、新たな受注が見込めなくなる。6月の補正予算の計上が少ないこともあり、景気は悪くなる。	
	x	-	-
雇用 関連  (九州)		人材派遣会社（社員）	・新年度からの動きが一度落ち着き、新たに増員枠が決定され、それに対する動きと労働者契約法などで稼働スタッフが動く時期にもあたり、業界全体で動きが活発化する。
		人材派遣会社（社員）	・商業施設が新規開店し、既存の企業がなかなか人員確保できない状況が続いており、派遣会社への依頼は引き続き増えている。特に接客業を中心とした求人が多い。

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・猛暑が続き、夏らしい消費が続いているが、暑すぎで逆に購買意欲やレジャーに悪影響が出る。秋ごろには景気も夏バテする。
		民間職業紹介機関(社員)	・コールセンター、通信業界などで引き続き堅調な動きになる。
		人材派遣会社(社員)	・人員不足は変わらず、採用に対して企業は後ろ向きではない。また秋の国会で働き方改革法案が可決されれば、企業はより人材不足を補う必要に迫られるため、採用意欲は高まる。しかしながら、現段階で働き方改革法案に進展があるかどうかは不透明なため、景況感は変わらない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・人の採用がますます厳しくなっている。求人企業のメディアに対する期待が薄れてきている。待遇の見直し、業務の見直し、IT化などによる効率化などに力を入れるようである。
		新聞社〔求人広告〕 (社員)	・夏休みに伴う消費が落ち着き、節制の動きが出てくるタイミングであるものの、暑さも和らぐころの旅行など観光地も動きがある。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・夏の観光関連の経済効果は落ちつくが、中心市街地や郊外店など一般消費に関しては底堅いものがある。
		職業安定所(所長)	・人手不足業種等からの求人は続いており、引き続き高い有効求人倍率が維持される。
		職業安定所(職員)	・生産物卸売業の会社では魚の取扱量が平成3年をピークに減少しており、漁獲量の減少もあり業績は低迷している。客の低価格志向も影響して大幅な改善は見込めない。
		職業安定所(職員)	・今年度に入って、大企業は業績を伸ばしているが、中小零細事業所は人員不足のためにギリギリの状態の仕事をしている所が多い。人材の確保が上手くいかなければ厳しい。
		職業安定所(職員)	・建設業は手持ちの業務を2～5年程度分抱えているといわれているが、需要の先食いの面も否めず、正社員の募集を踏みとどまる理由となっている。また、飲食・宿泊業は、熊本地震前の水準には戻ったが、それ以上にはならず、募集も欠員補充にとどまっている。
		職業安定所(職業紹介)	・今後も求人数の増加と求職者の減少により有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔大学〕(就職支援業務)	・内定辞退などの影響もあり、採用予定数を充足できていない企業においては、継続的に求人活動を行っている。また、業種によっては人手不足から続いて求人活動を行っているため、景気上向きとは明言できない。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・企業の採用動向を見ても変わらない。
		人材派遣会社(社員)	・夏の期間は、夏季休暇などがあり、採用活動が低調となる。
		人材派遣会社(社員)	・労働者派遣法・労働契約法の満期問題の影響がある。
		民間職業紹介機関(支店長)	・労働者派遣法の改正により、派遣元事業主には、悪影響が出始めている。無期雇用化、直接雇用化、同一賃金など、急激な負担増である。
	x	-	-

#### 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 関連 (沖縄)		-	-
		百貨店(店舗企画)	・地元客の動向は前年並みと予測しているが、インバウンド客の伸びが継続する場合は、その分が上乗せできるとみている。
		スーパー(企画担当)	・新店オープンによる既存店への波及効果が継続すると予想する。
		コンビニ(経営者)	・近隣で祭りが増えているので飲み物、アイス食品等の販売が期待できる。
		衣料品専門店(経営者)	・今が悪すぎるので、先は良くなるとみている。
		通信会社(店長)	・新商品の販売が予想されるため、例年9～10月は販売数が伸び好景気となると見込まれる。
		ゴルフ場(経営者)	・今のところ、おおむね計画どおりに推移しており、マイナス要因が見当たらないため、今後もやや好調に推移するとみている。

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
		スーパー（販売企画） コンビニ（代表者）	・競合店の新規出店の影響はしばらく続くと思われる。 ・県内の消費意欲は相変わらず高く、今後も大きな変化は無い。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は、ファッション業界はセールの時期となっており、セールの初めは良かったが、1週間もすると客の出足も鈍り始め、売上も元の状態に戻っている。次の季節に向けての悩みどころである。
		その他専門店〔書籍〕 （店長）	・売上の微減の流れが続いており、大きくは変わらない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階における予約状況から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、今月同様前年実績を下回る見込みである。
		旅行代理店（マネージャー）	・9～10月は休みも多く、人が動く時期であるが、それなりに料金設定が高くなっているため、伸び幅は期待薄である。
		観光名所（職員）	・事前予約数をみると、景気の先行きは変わらない。
		住宅販売会社（代表取締役）	・当社で分譲マンションの建設を計画中であるが、これまでの建築現場を含め、現場代理人等の確保が若干不安である。
		住宅販売会社（営業担当）	・マイホーム建築では、建築資材、人件費の値上がりと職人不足による建築工期延長によるコスト増が顕著に表れてきている。
	x	商店街（代表者）	・クルーズ船による観光客は街中を歩いてはいるが、商品を買うまでには至らない状況である。利幅の問題もあり、なかなか値下げもできないため、閉める店も出ている。唯一、飲み屋は少しだけ元気がある。
	x	その他飲食〔居酒屋〕 （経営者）	・飲食業は慢性的な人手不足に加え、夏場はリゾート関連に人材を取られる上、最低賃金も上がり、より求人が難しい状態にある。残っているスタッフも疲弊して営業に支障が出ている。
企業 動向 関連  (沖縄)		食料品製造業（総務）	・ホテル建設、マンション建設、大型スーパーのプロジェクト推進など設備投資の活況に加え、観光関連も好調に推移していることから、県内の全体的な景況感はむしろ悪い材料を探すが難しいほどである。よほど突発的な要因がなければ引き続き良くなるとみている。
		窯業・土石製品製造業 （経営者）	・公共工事が開始され、やや上向き予定である。
		建設業（経営者）	・見込み度の高い引き合いの件数が増加傾向にある。
		輸送業（代表者）	・生コンは離島のホテル等のリゾート関連の民間工事が動き出しており、公共工事でも出荷は増勢となっている。アスファルトは農場関係以外は低迷しているが、クルーズ船対応の岸壁工事が予定されており、先々は期待できる。
		輸送業（営業）	・観光客の継続的な増加により家電量販店、ディスカウントショップ、飲食店は微増の見込みだが、スーパーマーケットやコンビニは現状維持とみられる。
		広告代理店（営業担当）	・マスコミ報道などで発表されている県内景況感同様、民間企業の業績は決して悪くないように感じているが、人材不足などによる需給バランスの問題もあり、積極的に販売実績を拡大する販促活動に関しては、慎重な動きが続いている。
	x	-	-
雇用 関連  (沖縄)		人材派遣会社（経営者）	・幅広い派遣依頼は、当面続くともみている。業績が良い企業は、とにかく人材が確保できればより業績を伸ばせると、人材確保に真剣に取り組んでいる。ただ、なかなか人材が見つからないのも事実であり、売上をどこまで伸ばせるかは不透明である。
		求人情報誌製作会社 （営業担当）	・求人数が増える。
		求人情報誌製作会社 （編集室）	・9月は事業年度がスタートする企業も多く、毎年求人数が増加しており、今年も増加すると予想している。
		人材派遣会社（総務担当）	・夏休みが終わるころまでは、長期の仕事への求職者の登録は少ないものと予測している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・急激に変化する要素が見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・内定状況は前年同月よりも上向いており、引き続き期待したいところだが、求人の動き自体は一時期に比べ少し緩やかになってきたように見受けられる。今後もしばらくは続くともみている。
		-	-

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
	x	-	-