

II. 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)		住宅販売会社（経営者）	・今後、北朝鮮問題が解決することになれば、株式市況が暴騰することになり、建築市場も大いに盛り上がる。
		商店街（代表者）	・ホテルの予約状況を見る限り、北海道の秋観光は好調に推移する。外国人観光客の入込も順調に推移しており、大きな政変や天災がない限り、景気はやや良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・相変わらず中国人観光客による売上が多く、売上全体の30%を超えようとしている。国内観光客は売上ほど入込が増えているように感じられないが、やはり東日本大震災の悪夢が薄らいできていることがプラスに働いている。また、現政権の経済政策も効果が出始めている。売上は前年比109%、前々年比115%ととても良い状況にあるため、今後についてはやや良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・道外からの入込が順調に伸びていることに加えて、外国人観光客の入込も大きく伸びているため、しばらくは来客数の増加傾向が続く。
		百貨店（営業販促担当）	・前年の9～12月は8月の台風被害の影響で大幅に来客数、売上が減少したため、前年からの売上回復が見込まれる。ただ、客の買物の傾向は変わりつつある。
		スーパー（企画担当）	・作物の出来が良く、前年のような台風被害もないため、今後についてはやや良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンプ漁、サンマ漁が前年よりも良い見込みであり、沿岸部の店舗の売上も一部市町村で回復傾向にあることから、今後についてはやや良くなる。ただ、金額的に大きいサケ、マス漁が不漁になれば、状況が変わることになる。
		乗用車販売店（経営者）	・当地区の軽自動車を除いた新車市場は依然として堅調である。また、一時停滞していた車種の受注も商品強化とともに上向きとなっていることから、今後の販売量の増加が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果が続いていることから、今後についてはやや良くなる。ただ、大幅に景気が上向くことまでは考えにくい。
		旅行代理店（従業員）	・例年よりも間際での受注件数や問い合わせが増えているため、今後についてはやや良くなる。
		通信会社（社員）	・定例となっている人気商材の発売を控えているため、今後については販売量、来客数共に伸長が期待できる。
		観光名所（従業員）	・8月は天候の悪い日が多く、利用乗降客数が激減したが、少ない好条件の日にはとても多くの利用がみられるなど、全体的には勢いが感じられるため、今後についてはやや良くなる。また、観光客の旅行形態もこれまでの団体旅行中心のものから、個人旅行へのシフトが顕著にみられる。個人客化が進むと客単価が上昇することになるため、今後の利益率の改善も見込める。
		美容室（経営者）	・客の来店頻度が、若干ではあるが上昇しているため、今後の売上増加が期待できる。
		商店街（代表者）	・客との話の中で、年金の支給額の引下げや消費税率の上げなどで将来不安が拭えないため、欲しいものがないわけではないが、心配でお金を使えないという話を聞くことが多い。
	商店街（代表者）	・今後についても、今のまま変化することなく推移する。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・やや持ち直しの動きが出てきていることから、2～3か月前と比べると景気は上向いているが、景気が今よりも上向くことまでは考えにくい。そのため、今後も変わらないまま推移する。	
	百貨店（売場主任）	・8月の数値だけを見ると、好転の兆しがうかがえるが、はっきりとした景気回復傾向と判断するにはまだ材料不足であるため、今後も大きくは変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（担当者）	・地方百貨店については依然として売上のマイナストrendが続いており、回復の兆しはみえていない。各店では様々な施策でプラスアルファを見込むものの、トレンドを維持するのがやっとの状況であり、今後も景気は変わらない。
		百貨店（役員）	・希望的観測もあるが、現在が最悪の状態のため、これ以上景気が悪くなることは考えにくい。
		スーパー（店長）	・来客数の前年割れが続いていることから、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）	・景気の変わる要因がないため、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・ここ数年のディスカウントショップの出店がある程度落ち着いてきたこともあり、当地の状況を踏まえるとこの先1～2年の売上は現状のまま推移することが見込まれる。
		スーパー（役員）	・人口減少、高齢化の影響もあるが、地方では可処分所得が減少しており、将来不安からお金が貯蓄に回っているため、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・特売品や新商品などの動きは良いが、来客数の底上げにつながる要素に乏しく、売上の上乗せにつながらない。競合店が閉店しない限り、売上の増加しない状態が今後も続くことになる。
		コンビニ（エリア担当）	・観光が一気に下火になることはないため、今後も変わらない。また、風力発電所の運転開始を控えて、貿易がある程度上向きになってきていることは好材料である。
		コンビニ（エリア担当）	・8月も天候に大きく左右された月であった。特に天候条件が悪い日の減少が目立つなど、景気の底堅さを感じられない状況にあるため、今後も変わらない。
		コンビニ（店長）	・セール品や低価格商材を購入する客が目立つなど、客の買い控えが感じられるため、今後も景気は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が増えてこないため、売上が増える見込みがない。
		乗用車販売店（経営者）	・今後はしばらく新型車の予定がなく、地場産業の動向も予測とそれほど大きく変わらない状況にあることから、今後の景気の大きな変化は見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・最低賃金が10月から上げられるが、高額商材を取り扱っている当社の業績にはあまり影響が生じない。
		高級レストラン（経営者）	・資材や材料の価格が上がり続けている。天候も不安定で夏以降の野菜の価格高騰も懸念される。また、じわじわと物の値上がりが続くなかで、消費者の給料が上がるわけでもないことから、生活が苦しくなり、消費もますます落ち込むことが懸念される。景気が上向くような材料は1つもないため、今後も変わらないまま推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況が例年並みに戻ってきているが、宣伝ほどの手ごたえが感じられない。年配の顧客からは、老後や自身の認知症り患などを心配する声が聞こえてくるほか、近隣国のミサイル発射や想定外の風水害などの災害を心配する声も聞こえてくる。レストラン利用率の高かった60歳以上の余裕のある世代の利用も減少しており、従来、当てにしてきた年齢層の消費動向も一段ずつ下がってきている。
		観光型ホテル（役員）	・国内客を中心に予約状況が芳しくないため、今後も景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・繁忙期に入り、3か月前よりも動きが良くなっているが、販売量が微増にとどまるなど、この先2～3か月で景気が大きく上向くような要素が感じられない。
		旅行代理店（従業員）	・店頭に来店する客が減っている。そのため、徐々に景気が悪くなるという状況は今後も変わらない。
		タクシー運転手	・乗務員不足が解消される目途がないため、来月以降も同じような状況が続く。
		タクシー運転手	・今後については、秋のイベントなども行われるが、需要の増加までは望めない。
		観光名所（職員）	・観光施設の来客数が前年に比べて増加傾向にあるなど、引き続き好調に推移していることから、今後についても景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・災害もみられず、基幹産業の動向も悪くはないが、あまり外的な要因の影響を受けることのない業種であるため、良くも悪くも景気に変化はないとみられる。

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
		美容室（経営者）	・政治的なことなどから、個人消費について景気が悪くなることはあっても、良くなるようなことはない。景気が上向くような兆しも全くない。
		商店街（代表者）	・秋は観光客などの増加を期待できるような大きなイベントもなく、冬の準備のために買物なども控え気味となるため、例年どおりに推移することになる。8月に比べて景気が上向くような要因も見当たらない。
		商店街（代表者）	・冬になるにつれて、客足がまばらになるため、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・催事などの売上動向は天候に左右される面が大きいため、今年のお盆商戦は苦戦気味であった。その一方でお盆商戦後の売上動向もパツとしない。秋商戦に向かう足元の状況にあまり良い材料が見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（役員）	・野菜の高値が続くことが見込まれるため、今後の客の買物動向に影響が生じることが懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・秋物商材など、先物の稼働が鈍いことから、このまま冬まで客の財布のひもの固い状況が続く。
		家電量販店（店員）	・今後については、7月の猛暑による特需の反動が懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	・今後については、車検の対象台数が少なくなり、尻すぼみになることが懸念される。
		自動車備品販売店（店長）	・冬タイヤの早期販売が進んでいる分、9～10月の冬タイヤ販売が若干低迷することが懸念される。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・政情不安のため、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・国内外の情勢不安を受けて、客が消費を抑える傾向がみられるようになってきたことから、今後の景気はやや悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・地元球団の成績が不振なため、レギュラーシーズン、プレーオフ共に宿泊客の動員が見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・下期に入ると地元空港の中型機での運航が減り、それに伴い外国人観光客などの入込も減ることになる。ただ、修学旅行などの地元団体客の動きが活発になる時期でもあるため、これからオフシーズンに向かうなかでの観光需要喚起が課題となってくる。
		旅行代理店（従業員）	・冬場に向けて旅行需要が減少することになるため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・お盆を過ぎてから、予約状況が少なめで推移しており、問い合わせ件数も若干少なめであることから、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・人口減少の影響がじわじわと出てきていることで、様々な業種の景気が悪くなっており、当業界にもその影響が生じている。2～3か月の短期間で景気が大きく変わることはないため、景気が改善することを考えるににくい状況であり、今後についても同様の状態が続く。
		タクシー運転手	・前年は北海道新幹線の開業効果がみられたが、この先への期待感を持ってないため、今後は地域全体の景気回復を期待しつつ、客に対するより一層の働きかけについて検討することが必要となる。観光客や地元客の動きも以前とは変わってきている。
		通信会社（企画担当）	・9月は強力な新商材発売に伴う買換え需要が見込まれるが、他社への流出を危惧する声も大きく、厳しい販売動向が見込まれる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・観光最盛期が終了することになるため、今後については輸送量の減少が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・客の所得が増加していないことに加えて、北朝鮮のミサイル問題などもあり、将来に対する不安と不透明感が強まっていることから、今後についてはやや悪くなる。
	x	*	*

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連 (北海道)		その他非製造業〔鋼材卸売〕(従業員)	・工期遅れなどで仕事の時期がずれ込んできているが、年度末までの受注量は決まっているため、これから忙しくなることが見込まれる。最近は人手不足も加速し、人材確保に困窮しており、これから東京オリンピックに向けての工事が活発になれば、人材確保が一層厳しくなることになる。また、エネルギー、酪農、農業関連などは補助金などの効果もあり、今後、受注量が増えることが見込まれる。
		食料品製造業(従業員)	・8月は他社の夏物商材に小売店の棚割で良い場所を取られたが、秋には元に戻っていることが見込まれる。
		輸送業(営業担当)	・8月は台風も少なく、ここまで良好な天候で推移していることから、今秋の農作物収穫に期待ができ、関連商材の輸送、保管が増えることになる。
		食料品製造業(従業員)	・季節的に売上は増えるとみられるが、前年よりも景気の悪い状況が続いていることから、今後も変わらないまま推移する。
		家具製造業(経営者)	・近隣諸国との軍事的なリスク、内政の不安など、マイナス要素が多いため、市場の好転は考えにくい。
		建設業(経営者)	・今年度の完成工事に計上できる案件の受注がほぼ終了し、土木、建築共に工事の稼働はピークを迎えており、施工能力の限界に近づいている。型枠工、鉄筋工なども恒常的に不足している状況が続いている。また、前年の災害からの復旧工事では、河川用のブロックの製造が間に合わず、工期が非常に厳しくなっている。今後は来春の4～6月の端境期対策の受注に力を入れることになる。
		建設業(従業員)	・民間工事や公共工事の今年度発注物件は出そろったとみられるため、今後もこのままの状態が継続する。
		建設業(役員)	・引き続き民間建築工事の引き合いが多いものの、現場管理者の不足から見積参加を見合わせるケースが発生しているなど、人的な制約から今後の受注が頭打ちとなることは否めない。
		輸送業(支店長)	・農産物輸送の繁忙期であるものの、極端に引き合いが増えているわけではないため、今後も引き続き苦戦することになる。
		金融業(従業員)	・公務員給与や最低賃金の引上げなどにより、所得環境の改善が見込まれることから、個人消費は引き続き底堅く推移するが、観光関連と公共投資がピークアウトすることになるため、道内景気は3か月前と変わらないまま推移する。
		司法書士	・今後の傾向としては、例年のように冬期間に入る前まで、不動産関連や建物関連における取引が若干増加することになる。
		司法書士	・不動産取引が活発化するには、景気回復を実感できることが必要であるが、景気浮揚策もあまり見当たらないため、今後も何となくもやもやとした状態で推移することになる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕(営業担当)	・現状以上に景気が良くなるとは考えにくい。災害復旧関連需要は、この先半年から1年程度で終息するとみられ、その後が心配である。
		その他サービス業〔建設機械リース〕(支店長)	・慢性的な人手不足というマイナス要素はあるが、災害復旧需要の継続が見込まれるため、今後も景気は変わらない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕(総務担当)	・今後については、あまり大きな伸びは期待できない。
		通信業(営業担当)	・今後の業績について、これまでよりも慎重な数値を掲げる企業が身の回りで増加しているため、今後についてはやや悪くなる。
	司法書士	・これから秋に向かって、建物の新築、土地の売買が増加することは考えにくい。	
	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕(経営者)	・同業他社のみではなく、取引先からも今年度になって売上や損益が下降気味との話を聞く。当業界は他業種の不景気のあおりを直に受けるため、少なくとも年内の景気はかなり厳しくなる。	
	x	-	-

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
雇用 関連 (北海道)		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・今年は天候にも恵まれたことで、小麦で前年以上の収量が確保されるなど、畑作が好調に推移している。今後、収穫が始まるじゃがいも、ビートなどの主要産品の生育も順調なことから、農業関係者の消費性向が上向き、雇用にもプラスになることが見込まれる。
		人材派遣会社(社員)	・今後も、軽作業系、営業・販売系で人材ニーズの高い状態が続き、求人件数が増加することが見込まれる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・企業の求人意欲が強く感じられるが、それが求人広告件数に反映されておらず、伸びがみられないため、今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・今後も、アルバイト・パート求人の横ばい傾向、正社員求人の増加傾向がしばらく続く。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・企業の採用意欲は高いものの、従業員の所得はあまり上がっていないため、今後、個人消費が上向くことまでは考えにくい。
		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。
		職業安定所(職員)	・家電量販店の進出や地域を代表する大型小売店の体制補強の動きを受けて、まとまった数の求人が申し込まれるなど、人手不足分野に加えて、販売分野での募集活動が活発化しているが、求職者が減少しているため、今後の求人充足に懸念がある。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率が11か月連続で前年を下回ったことから、先行きに不透明感が生じている。
		学校〔大学〕(就職担当)	・景気が上向きであり、各企業の採用意欲も例年どおり高いが、新卒者を探りきれなかった企業であっても、9月一杯で採用活動を終了する企業が多いとみられる。その一方で、ネームバリューのない企業や学生に人気のない業種では、10月以降も採用活動を継続せざるを得ないため、2～3か月後も8月と比べて求人ニーズが大きく失速するとは考えにくい。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・人手不足が続いている飲食・販売系のアルバイト求人の勢いが漸減している。正社員の募集はまだ伸びているが、全体的には、これから前年を下回る傾向に転じるとみられる。
	職業安定所(職員)	・前年の北海道新幹線の開業効果の反動減を考慮すれば、観光関連の求人の動向は想定内であるが、水産加工業での漁業不振の影響や小売業での売上減などが続いているため、今後の景気はやや悪くなる。	
	x	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)	・秋冬物の準備などで、消費意識は今より高まるとみている。
		乗用車販売店(経営者)	・新型車が来月に発表されるため、販売量の増加が期待できる。
		百貨店(総務担当)	・今まで買い控えていた客から、これから多少は買いたいものを買うとの声を聞いている。
		百貨店(営業担当)	・高額商材の好調は今後も継続するとみている。前年からギフトが回復傾向にあり、今年のお中元商戦も前年を上回っていることから、お歳暮も前年を上回ることが期待できる。婦人服の回復の動きが継続すれば、更に売上を伸ばすことも可能である。
		百貨店(経営者)	・今年の夏は気温が低い日が続いたことから、秋物の衣料品の動きが早まっており、例年よりも活発に動いていくとみている。ただし、食料品については低温、日照不足などによる品不足から、一部生鮮品の価格が上昇する見込みであり、先行きの景気にどのように影響するかが不安材料である。
		コンビニ(エリア担当)	・気温の上昇により6～7月は買上点数が増加している。この先例年どおりの天候であれば、景気の回復が見込めるのではないかと。
		衣料品専門店(経営者)	・単価の高い秋冬物が動く時期になるため、期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(店長)	・夏の天候不順で客は秋の訪れを心待ちにしている。衣替えなどもスムーズに移行し、秋物需要が早まるのではないかと。
		衣料品専門店(店長)	・今後も天候に左右はされるが、客単価が上昇傾向にあり、少しずつ景気回復の兆候が表れている。
		家電量販店(店長)	・冷夏の影響により季節商材の売上は減少したものの、A/V機器、冷蔵庫、洗濯機は順調に推移している。今後はオリンピック需要が見込まれるため、徐々に盛り上がりを見ている。
		乗用車販売店(経営者)	・今年は、2年に1度の世界的な自動車展示会が開催されるため、期待をしている。
		乗用車販売店(経営者)	・軽自動車の人気車種のモデルチェンジが予定されているため、大いに期待している。
		乗用車販売店(従業員)	・この先は新型車の発表が予定されており、期待している。
		住関連専門店(経営者)	・受注残があるため、この先2~3か月の納品に関しては前年を上回っている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	・将来的な景気には多少の不透明感はあるものの、地元駅周辺の集客力にはまだまだ大きな可能性を見込んでいる。
		一般レストラン(経営者)	・ある程度まとまった予約があるため、2~3か月前の景気は今年よりは良くなる見込みである。ただし、前年と比較して上回るかは不透明である。
		一般レストラン(経営者)	・8月は営業日数が少なく売上が落ちるが、9~10月は来客数が増える傾向にあるため、売上の向上に期待が持てる。
		観光型旅館(スタッフ)	・秋の行楽シーズンと農繁期が被っているものの、先行予約は好調である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ねんりんピックがある9月以降も、付随するイベントが11月まで多数予定されている。秋口は例年落ち込む時期であるが、今年に限ってはと見込んでいる。
		通信会社(営業担当)	・低価格のメニューを中心に販売数が若干伸びてきている。今後は強力な加入促進キャンペーンを予定しているため、数字の上乗せが期待できる。
		競艇場(職員)	・大きな金額を投入する客が、今月はまだ来ていない。この客が再び来場すれば、売上也変わっていく。また、8月にある大きなイベントの来場促進効果で、来客数も今よりは良くなると見込んでいる。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	・この先懸念材料は特になし。
		住宅販売会社(経営者)	・宅地の販売が進んでおり、新築物件の受注につながっている。
		商店街(代表者)	・良い天候が続く見込みであり、商店街の通行量や来客数は増えていくとみている。ただし、落ち込んでいる客単価が改善しない限り、売上が伸びない状況が続くのではないかと。
		商店街(代表者)	・北朝鮮のミサイル問題など、社会経済情勢が不安定であり、景気に明るい兆しがみられない。
		一般小売店[書籍](経営者)	・購買方法の多チャネル化は一層進むとみている。また、客はポイント使用などにより、家計の負担低減を図っているため、地元の店で購入する必要性が薄れてきている。そのため地元の経済は更に厳しくなるのではないかと。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・客からは買い渋る様子はみられていない。そのため、これ以上に上向く要素はないものの、現在の良い状況が継続するとみている。
		一般小売店[寝具](経営者)	・依然として顧客の買い控えが続いている。顧客が何を求めているのかについて、深く研究する必要がある。
		百貨店(売場主任)	・トレンドや気温の変化に左右されず、自分のライフスタイルやタイミングに合わせて購入する客が多くなっている。そのため、洋品や雑貨関連商品はどんなに季節感やトレンドを提案しても売上に結び付けることが難しくなっている。
		百貨店(企画担当)	・8月単月の売上は上向きであるものの、一部天候による影響がみられている。したがって、この先横ばいで推移するとみている。
		百貨店(営業担当)	・個人所得の向上に期待が持たず、消費が大きく拡大するような起爆剤もないため、景気が上向くことは期待できない。
		百貨店(買付担当)	・景気回復につながるような材料がない。また、以前より天候に左右されることが多くなっているため、この先は天候次第なところがある。

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
		百貨店（売場担当）	・景気の基調が変わらないため、急激な天候の変化などがない限り、売上や来客数の大幅な増加は期待できない。実店舗の存続は本当に厳しく、サービスを売りとする百貨店の今後の課題は多い。
		スーパー（経営者）	・景気が急に悪くなるとは考えにくい、一方で大きく改善する気配もない。
		スーパー（経営者）	・9月の消費動向において特に注視することもないため、現状維持が続くとみている。
		スーパー（店長）	・若干ではあるが来客数の減少が続いている。安価な商品に動きはみられるものの、相変わらずの節約志向であり、今後も同じような傾向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・競合店の出店の影響もあり、来客数の減少傾向は今後も続くともみている。
		スーパー（総務担当）	・米国と北朝鮮の緊張状態は当初よりは幾分緩和されているが、油断はできない。景気は当面現状維持で推移するとみている。
		スーパー（営業担当）	・来客数の動きしだいではあるが、客は節約志向が強く無駄な買物をしないため、買上点数が厳しい。今後の景気もあまり変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・飲み物を求める来客数が伸びなかった問題はあるものの、その他の商品の販売単価、買上点数は堅調なため、この先も底堅く推移するとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな外部環境の変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	・買上単価や買上点数が増える見込みがない。客のニーズにこたえずに本来の売れ筋を見失っているのではないかと。購買層にとって、物足りなく魅力的ではない店舗になっているようにも見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	・外的環境に変化はなく、競合店も増えている事から、景気が上向き見込みはない。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数、単価共に前年割れが続いている。先行きが上向きになるような要因も見当たらないため、今後もこの状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・8月は天候に恵まれており、このまま台風などの被害がなければ豊作が見込まれる。農家の収入が増えて売上増加に結びつくことを期待している。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の動向をみても、この先景気が上向いていくとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・来客数及び売上が改善しているものの、一時的なものであり、この先景気が回復するという期待が持てない。
		乗用車販売店（従業員）	・新規の来客数が少ない状態は今後も続くともみている。
		乗用車販売店（店長）	・9月は半期決算月のため販売量の増加が見込まれるものの、その後は例年どおりとみている。
		住関連専門店（経営者）	・仏具類の販売業は、比較的大きな波のない業界であるが、近年は大型販売店の出店により競争が激化しつつあるため、先の見通しを立てるのが難しい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今のところ景気が大きく動くような要因は見当たらない。ただし、この先10月以降は日本酒の繁忙期に入るため、売上増を目指していきたい。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・今後も、極端な天候の変化に景気が大きく左右されるとみている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・例年、秋口にかけての景気はあまり良くない傾向にある。この先防寒着にも期待が持てず、消費マインドが変わる何らかのきっかけが欲しいところである。また、北朝鮮のミサイル問題においても、もし有事が発生した場合にどうなるのか心配である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・11月中旬までは暖房用の灯油需要がないため、例年どおり低調に推移するとみている。軽油に関して、特に大きな需要の予定はなく減少傾向が続く見込みであり、良くて現状維持が続くとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・天候要因による低迷が長く続くことはないともみているが、良くなる要因も見当たらない。
		高級レストラン（支配人）	・景気が上向き要因が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・北朝鮮問題などの世界情勢不安はあるが、企業の業績は良いと聞いている。景気の状況としてはあまり変わらないのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・今月はたまたま良かったが、この先はイベントの予定もないため、来月からはまた良くない状態が続くとみている。
		スナック（経営者）	・近年、団体で動くことが少なくなってきており、まとまった売上が確保できない状況が続いている。そのため、歓送迎会などのイベントがない限り、売上に期待できない。
		観光型ホテル（経営者）	・先行きの予約状況をみる限り、景気は変わらないとみている。
		観光型旅館（経営者）	・予約のタイミングが例年よりも遅いことが気になるが、この先は行楽シーズンであり、特に悪くなる要因もないため、例年並みで推移するとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先に市長選挙を控えているが、選挙前は宴会などを控える傾向にある。また、サービス業全般にいえることだが、スタッフの退職などに伴う人手不足、特に調理師不足が深刻化している。
		旅行代理店（店長）	・国内、海外共に秋の行楽シーズンとなるが、予約が入っていない。ましてや問い合わせすらない状況となっている。
		旅行代理店（従業員）	・欧州や北朝鮮などの情勢不安が払拭しない限り、海外旅行に対する様子見が続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなるような要因が見当たらない。そのため、当面の景気向上は期待できない。
		通信会社（営業担当）	・景気が好転又は悪化するような要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・新製品が売れない。地方には景気が回復している実感が無い。
		テーマパーク（職員）	・夏休み時期で来客数は増加したものの、予算目標には達成しておらず、今後の増加も見込めない。
		観光名所（職員）	・この先の天候の傾向が読めれば、人の動きの予測や販売品目の対策がとれるのだが、はっきりしない天候のため、先行きは不透明である。
		美容室（経営者）	・こここのところ前年比の動きに変化がなく、今後も変わるような要因も見当たらない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・顧客まわりをしているが、リフォームに回すお金の余裕はないという声を多く聞いている。
		商店街（代表者）	・資本の大きな企業の業績は安定している様子であるが、それ以外の企業の動きが非常に悪いとみている。
		商店街（代表者）	・当地域は天候に影響されやすい産業が多く、多くの客の購買行動に影響がでるとみている。
		商店街（代表者）	・現在の経済状況から年末へ向けて期待が持てない。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	・この先には大きな選挙が控えている。また、北朝鮮のミサイル問題などにより、消費者はゆとりのない心理状態に陥っているため、生活を楽しむような雰囲気は薄れている。
		一般小売店[酒]（経営者）	・この先景気が一層厳しくなるなか、商品が動かなくなる時期となるため、不安しかない。酒税法が改正されたが、本当に苦境に立つ町の酒屋を保護するものなのか、疑問である。
		スーパー（店長）	・競合店の出店や改装により、厳しい状況は続く。また、消費の節約志向も更に高まり、必要な物しか買わない傾向が続くとみている。
		コンビニ（経営者）	・最低賃金の引上げにより経費負担が増えるため、経営的に苦しくなるとみている。
		コンビニ（店長）	・市長が交代したことにより、行政の動きが若干停滞している。また、いまだに雨が多いため、来月も厳しいのではないかとみている。
		コンビニ（店長）	・夏以降は、気温と比例して売上も徐々に減少していく。さらに、近隣に競合店が増えているため、秋冬は厳しい季節になるとみている。
		衣料品専門店（店長）	・夏場の日照不足の影響で農作物の不作を懸念している。農家の収入が減少し、冬の商戦時にあまりお金を使わなくなるのではないかと。
		家電量販店（従業員）	・景気が上向くようなニュースもなく、先行き不安定な状況が続いている。このような状況では客の財布のひもも固くなってしまおう。
		乗用車販売店（経営者）	・市場の縮小と、人手不足による雇用のひっ迫が懸念される。
		住関連専門店（経営者）	・2～3か月先も特段景気が良くなる要因はない。

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
		一般レストラン（経営者）	・稲刈りや果樹の収穫には日数がかかり体力も消耗するため、その期間の外食は控えられる傾向にあり、年末までこの状態が続く。当エリアにおける農家の影響力の大きさを実感している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず先の予約の動きが鈍いが、改善するべき要因が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏の動きが良かったため、その反動減を危惧している。
		旅行代理店（経営者）	・テロなどにより、海外旅行が手控えられることを懸念している。また、北朝鮮のミサイル問題においても、グアム方面の教育旅行や家族旅行がキャンセルされている。このことからこの先予断を許さない状況であり、この状態が長引けば景気はやや悪くなるのではないかと。
		通信会社（営業担当）	・天候不順と異常気象により農産物と水産物に影響が出ており、物価の上昇が見込まれる。小売業の利益率の低迷は賃金に影響するため、消費の低迷が続くのではないかと。
		遊園地（経営者）	・秋の行楽シーズンに期待しているが、北朝鮮のミサイル問題もあり、心理的に消費を控える懸念がある。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・6月から続く来客数減少の状況は、リーマンショックを連想させる。株価も足踏み状態であり、政治も混乱が続いていることから力強い経済対策が出てくるとは考えにくい。少なくとも本店において、業容の拡大、展開を前向きに考える状況ではない。しばらく様子を見て判断したい。
	×	スーパー（経営者）	・同業種の出店のみならず異業種の出店があり、オーバーストア状態が続いている。また、消費者の可処分所得が減少している。
	×	スーパー（店長）	・3か月前と比較しても、売上は悪化の一途をたどっている。そのため、この先も景気が上向きになることは期待できない。
	×	スーパー（営業担当）	・複数の地域において競合店の出店が予定されており、来客数の減少は今後も続くともみている。販促策を強化しても来客数の減少をカバーしきれない現状において、今後ますます狭くなる商圈や、異業種間競争、ネット販売など、小売業の環境は厳しい状況となる。
	×	コンビニ（経営者）	・なかなか天候が良くならない。当店は天候に左右されやすいため、このままの天候が続くと厳しくなる。
	×	衣料品専門店（店長）	・地元の特定大規模建築物に該当する百貨店が閉店することになった。理由の一つとして、国の耐震基準を満たすことができず、耐震補強工事の目途が立たないことがあげられる。昨今の地方経済低迷のなか、莫大な耐震補強費用は地方企業において実現不可能な金額である。補助金があるとはいえ期限もあり、企業は身売りが事業終了を迫られ、地方の荒廃に拍車をかけている。今後も該当する地域は多くあり、実際に同様の問題に直面している企業は数多く存在している。実質的な補助負担割合の増額と、補助期間の延長が急務であり不可欠である。
	×	高級レストラン（経営者）	・景気が良くなる材料がなく、非常に困っている。ほんの少しのきっかけがあればと思うがそれもないため、今の悪い状態が続くのではないかと。
企業 動向 関連 (東北)		食料品製造業（営業担当）	・6～7月は小売価格が上昇した影響を大きく受けたが、今後は徐々に緩和していくとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・長雨の影響で来客数が減少し売上は伸び悩んでいるが、今後は秋の行楽シーズンを迎えるため、来客数も増えると思込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	・急ぎの案件が増えている。今までの経験から、このような状況は上向きになる前段階と判断している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・順調な新製品開発は今後も継続する見通しであり、それを実現するため設備投資も積極的に行われるとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・7～8月は天候不順であったが、この先は天候も回復して観光シーズンに突入するため、良くなるとみている。
		食料品製造業（経営者）	・イベントがあれば人が動くため売上も良くなるだろうが、この先特にそのような予定はない。
		木材木製品製造業（経営者）	・収益性が改善しない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
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・印刷業界は、震災特需の終了といった要因のほかにもインターネット印刷や紙離れなど、阻害要因が多く業態変革が求められている。そのため、それができない企業は淘汰されていくとみている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注は堅調に推移しているが、海外需要に強さがないことに加え、為替が円高傾向にあるため、輸出採算が悪化する可能性がある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気自体はすぐには変わらないが、人手不足が深刻な状況になっている。募集をしても応募がないという企業も少なくない。企業として伸びる可能性があっても、人手不足により規模の拡大ができない状態が続くことで、将来の成長に影響が出ることを危惧している。
		建設業（経営者）	・受注量は現在の状態が継続するとみているが、これからは人手不足、コスト面を重視していく必要がある。
		建設業（従業員）	・公共工事の発注時期が平準化されているため、現状維持が続くとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込み通りであるため、これから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）	・景気が悪くなるような要因はないが、良くなるという状況にもない。
		通信業（営業担当）	・落札できなかった案件について、よく分析して次回に備えることも必要であるが、採算性を考慮してある程度割り切ることも必要である。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因がない。
		金融業（広報担当）	・地元の経済マインドは緩やかな回復基調にあるものの、特に小売業などは夏祭りやお盆を過ぎてからの消費の服感が否めない。また、夏場の天候不順が一次産業に与える影響も現時点では読めない。
		広告代理店（経営者）	・現時点でコンペが少ないため、この先も良い方向に進むとは考えにくい。ただし、インバウンド関係の仕事は微増している。
		広告代理店（経営者）	・経済活動が縮小しているというほどではないものの、受発注量や得意先の動きが伸び悩み気味である。また、天候不順や北朝鮮の動きなど、周辺環境のマイナス要素が目立っている。
		司法書士	・不動産業者による分譲予定地の仕入が散見されるようになったが、エンドユーザーには割安感のある物件のみが販売されている様子である。
		公認会計士	・建設関係企業では、秋ごろまでの受注はあるものの、それ以降の見通しはまだわからないとの話を聞く。ただし、少なくとも秋ごろまでは建設関係が景気を支えたとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・秋口に新製品発表会などが始まるため、それまでは各メーカー共に大きな動きはないとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・前年と比較しても落ち込みは同程度であり、全く浮上していない。今後もこのような状況が継続するとみている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・報道では復興が進んでいるといわれているが、被災地を回って地元の話を見ると、ほとんどの業種でそのような実感は得られていない様子であり、この先取り残される懸念がある。
		金属工業協同組合（職員）	・数か月前に比べて受注量は増加傾向にあるものの、これ以上の好材料はみつからない。そのため、現状維持が続くとみている。
		農林水産業（従業者）	・8月に入ってからの長雨の影響で晩成種のものも品質が落ち、販売単価に影響することを懸念している。
		農林水産業（従業者）	・天候不順が米やその他の農作物の収量に悪影響を及ぼすことを懸念している。
		食料品製造業（経営者）	・本来の景気回復は実感できていない。また、この先に大きなイベントの開催予定がない。
		繊維工業（経営者）	・雨天が続く、店頭の上売が大変悪い状態が続くことを懸念している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・前年と比較して受注残高が5%減少している。復興需要がほぼ一段落したためであり、今後の景気はやや悪くなるとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・現在需要のある地区の工事は終息に向かっている。さらに、この先は大型のプロジェクトもない。

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
		広告業協会（役員）	・9月以降は、イベントなどによりテレビ関係は前年並みに回復するとみているが、新聞、折込広告などは依然として厳しい状況が続く見込みである。
		経営コンサルタント	・悪天候が農産物の収穫に影響することを懸念している。
	x	通信業（営業担当）	・景気を改善させるような政策が打ち出されていない。
雇用 関連 (東北)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・国内製造拠点を東北に集約する計画や、事業移管に伴う増産など、東北に製造拠点としての拡大の動きがみられている。そのため、人材の確保に向けて活発な動きがでると見込んでいる。
		人材派遣会社（社員）	・来月上旬から下期に向けた動きが活性化することが見込まれている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数が増加している。ただし、製造業に対する応募者が特に少なく苦労している。
		人材派遣会社（社員）	・建設業や建設資材を扱っている企業では、先行きの受注量が減ってきている。現在の好景気はしばらく続くと思われているが、これ以上は上向くことはないと思われている。
		人材派遣会社（社員）	・求人とのミスマッチは今後も継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・採用意欲を上げる材料に乏しい。
		職業安定所（職員）	・当面の間は現状維持で推移するとみている。
		職業安定所（職員）	・製造業の新規求人数は増加傾向にあるものの、小売業、宿泊業・飲食サービスでは求人の更新などの動きが続いている。一方、正社員求人は増加傾向にあるとはいえない。
		職業安定所（職員）	・求職者、求人者の動きに変化がなく、現状維持が続くとみている。グループ単位～企業全体で会合などを行うところが増えているとの話もあり、企業も安定した状態にある。
		職業安定所（職員）	・求人状況の改善のために相談をする企業は少ない。求職者においても、在職中に求職活動をしており今よりも良い条件を探しているが、なかなか思うようにならない様子である。このような状況は今後も継続するとみている。
		職業安定所（職員）	・求人者の採用意欲は依然として高いが、人手不足から人員確保がままならず、企業活動への影響も懸念される。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は5～7月にかけて上昇を続けているが、今後の大幅な改善は見込めない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・採用計画において、増員や新規採用を実施する企業は少なく、年度当初から大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（社員）	・大口受託業務の収益改善の見込みは不透明であり、2～3か月先も変化は見込めない。そのため、営業利益が前年を大きく下回るとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・長雨による日照不足は、3か月後の農家の収穫に確実に影響を与える。地元は農家を中心に経済が回る部分があるため、先行きは非常に不安定である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・日照不足と低温の影響で、米など様々な農作物の生育に影響が出るとみている。
		職業安定所（職員）	・時計工場の人員削減はある程度の規模になる見込みである。また、街なかでは飲食店の閉店などが散見されている。
	x	アウトソーシング企業（社員）	・自治体からの受注金額が上がらない。

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)		スナック（経営者）	・乗客数、客単価共に、ここ半年くらい安定的に改善が続いている。前年比で落ち込む月が珍しいほどで、ありがたい。このまま続けてもらいたい。
		都市型ホテル（営業）	・毎月1回、一斉営業ということで、全社員6～7チーム編成で、市内工業団地回りを行っている。チラシ、ポスティング等も実施しており、ホテルの知名度も上がってきている。また、料理の評判も良いので、これから秋に向けて景気は良くなっていくものとみている。
		スーパー（副店長）	・8月は雨が続いた上、お盆明けは一気に秋めいて、夏物商材の動きが悪く、売上は全く良くなかった。2～3か月先は気温が安定し、順調に農作物も出荷されれば、今より少しは景気も上向くのではないかとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・今月は天候不順もあったが、近くの公共施設の使用中止の影響が、夏休みのために大きく出ている。3か月後は上向くことを期待している。
		衣料品専門店（統括）	・秋までは、みこしや山車などの、個人が参加出来る祭りがあるため、祭りに参加する人たちの消費が多い。秋が終わると祭りの内容が変わるため、ほとんど用品が出なくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・最量販車のモデルチェンジが今月末にあるため、受注拡大が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・来月ごろからいくつかの車種でモデルチェンジが予定されているので、新車販売数の増加につながれば、景気も上向いてくる。
		乗用車販売店（管理担当）	・当社以外の同業他社は、新型車投入でやや良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	・秋の行楽シーズンに入ることやインバウンドが順調に推移しているため、やや良くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・当社で運転資金と設備資金の調達をし、宿泊用客室の増室、増床工事を進めている。来月中旬に完成予定で、売上増が期待できる。
		旅行代理店（所長）	・天候次第ではあるものの、新しい観光素材がこの夏スタートしたので、その効果が秋に向けて広がりを見せる状況にある。
		通信会社（総務担当）	・良くも悪くも人気ナンバーワンの商品がモデルチェンジを予定しており、旧機種や他機種の関連値下げも含めると活気が出てくると予想している。
		テーマパーク（職員）	・新駅開業効果やS L列車の運転により、個人、団体客の動きが良くなってきている。
		遊園地（職員）	・夏季オープンした新規施設やイベント実施等により、引き続き多くの来園客を期待する。
		ゴルフ場（総務担当）	・10月の入場者予約状況は順調で、回復傾向がみられる。
		美容室（経営者）	・当分は残暑が続き、カットの売上が半分以上を占めるとみている。ただし、徐々にヘアカラーやパーマ等の高単価の施術も客に受け入れられており、少しずつ売上も改善していく。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・雇用が良いため、旅行してもらえる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・秋口になれば、天候も回復して生鮮食品も出回ってくる。北朝鮮情勢が心配だが、客が外出してくれれば、上向くとまではいかないが、変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費者の購買意欲を促す要素が見当たらない。必要に迫られて購入する客に、いかに良い商品、付加価値の高い商品を購入してもらい売上の維持、増加を狙いたいところだが厳しい状況が続く。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・皆、結局将来への不安があり、消費税増税の話も出ていることから、財布のひもは固い。客は必要に迫られて購入し、特別な物にはあまり手を出さない傾向である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・天候、商品共に、上向く要素が見つからない。
		百貨店（営業担当）	・株も若干、下落気味で、天候不順もあり、なかなか良い要素もないが、決して消費マインドが落ちているというわけではないので、現状が続くとみている。
		百貨店（営業担当）	・一部宝飾等、高額品に動きがみられるものの、主力の衣料品は大きな改善には至らない。店全体では、現状維持の見込みである。
		百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は、引き続き好調さを保つとみている。リビング関連は布団、寝具などがけん引しており、堅調である。ただし、売上の大半を占める衣料品が相変わらず不振で、店全体としては今後2～3か月先も変わらない。
		百貨店（店長）	・客の購買行動は慎重である。食品はよく売れているが、その他は売れない。
		スーパー（経営者）	・店の前面道路の開通が平成31年3月で、本来はあと7か月で開通のところ更に1年伸びてしまった。お弁当の宅配ケータリングは取引先企業も増え、売上が増加している。近隣の競合店も廃業し、仕事が増えている。
		スーパー（総務担当）	・景気が良くなる与件は特にない。今年も前月以外は厳しく、その状況がしばらく続くとみている。客単価が下がっており、財布のひもは更に固くなるのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品部担当）	・一部企業の値下げに合わせ、単価を下げる動きが始まり、客単価をどう上げるかが今後のポイントになりそうな状態である。天候不順が続いたため、消費拡大はみえてこない。
		コンビニ（経営者）	・11月ごろになると来客数は今よりは減るかもしれないが、季節商材が出てきて客の購買量が増えるため、総じて変わらない。
		コンビニ（経営者）	・中食商品、ファーストフード商品は前年100%、又は103%を維持している。しかし、雑誌、たばこのマイナス幅が大きいため、売上減の原因となっている。雑誌、たばこの減少は今後も続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の年齢層がかなり高いため、交際費や家族への支出などで、自分が一番我慢する立場にあるというような話を多く聞いている。今後も良い要素が見当たらないなかで、悪い現状を引きずっていく3か月になるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・ここ数年の国内の経済状況を考えると、発展する企業とそうでないところの格差が拡大し、両極端、優勝劣敗になってきている。少なくとも中流になれるよう努力をしたいが、世の中もそうなって欲しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・この1～2か月、販売や修理入庫が好調に推移している。これ以上良くなる要素は見当たらないので、現状ですと推移していくのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・悪い要件はあるが、良い要件は見当たらないため、自分の商売を、何らかの変化を付けて頑張っていくしかない。特に大きな変化は予想できない。
		自動車備品販売店（経営者）	・来店総数は前年をクリアするものの、チラシによる大きな集客効果は薄れている。新車販売台数が横ばい予想のため、景気拡大はまだまだ見込めない。
		住関連専門店（経営者）	・世界情勢の不安定感や国内政治の不透明さからくる不安感が、消費にブレーキをかけているようである。国内外の安心と安全が担保されないと消費マインドは高まらず、現状打破できない。急激な変化は期待できず、状況は変わらないのではないかと。
		住関連専門店（店長）	・直近2～3か月の1人当たりの買上点数、客単価共に前年とほぼ変わらず推移している。
		住関連専門店（仕入担当）	・節約志向の継続で大手流通各社が値下げの動きを示しており、生活用品の単価下落傾向は続いていく。この傾向が続く限り、好況を感じるのは難しい。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注状況は特に変わりなく推移している。
		一般レストラン（経営者）	・季節による一過性ではあるものの、高単価メニューがよく出ており、多少期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要因が見つからない。今に始まったことではないが、チェーン店の乱立、小型店舗の増加で、客の分散化が激しい。
		一般レストラン（経営者）	・デスティネーションキャンペーンも来月終了するが、いまだに当店で予約が1件も入っていない。
		スナック（経営者）	・変わらないという回答であるが、2～3か月後はどうなるか全然分からない。不安材料の方が多いような気がする。
		都市型ホテル（経営者）	・周辺人口の減少が顕著である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は苦戦するとみていた宴会売上も最終的には前年実績、目標共に超えそうである。9～10月は前年同月比でも101%と若干ではあるが超えている。
		都市型ホテル（営業担当）	・現時点の動きからすると、3か月後は極端に良くなるというような要素や理由はない。
		都市型ホテル（副支配人）	・9月は例年同様やや落ち込むが、10～11月で伸びが見込めるため、全体的には変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・そろそろ秋口の旅行申込が一段落し、今後は冬のオフ期となる。
		旅行代理店（従業員）	・世界情勢が不安定である。
		タクシー運転手	・しばらくは、現状のままではないかと。乗務員不足で同業他社も売上は落ちる。
		タクシー（経営者）	・夜の動きが良くないので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・新規就労者が少ないため、変わらない。
		通信会社（経営者）	・節約志向や生活費優先の傾向なのか、新規加入は非常に低調であり、今のところ改善の見込みはない。

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（経営者）	・景気がバブル時期を抜いたといわれているが、地方ではまだ、その実感はない。
		通信会社（営業担当）	・景気を刺激する内容が特にないため、しばらくは現状維持が続く。
		ゴルフ場（経営者）	・現在の客層が減少しない間はなんとか持ちこたえられる。ただし、3～5年後の団塊世代のリタイア後は急激に厳しくなると予測される。30～50代の可処分所得と可処分時間の増大が課題である。
		競輪場（職員）	・他競輪場開催の記念競輪レース売上が、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）	・地方景気が良くなる材料は見当たらない。県南の私鉄沿線の一部地域に地価高騰があり、限定的な回復はあるものの全体では停滞している。県知事が変わり、行政の変革に期待はするが、にわかに効果は期待出来ない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・客は懐が暖かくなっても、必要な物を必要な量だけ買い回るといった動きは、依然変わらない。そのため、今後も変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・海外の政治、気候変動などのリスクが懸念される。
		設計事務所（経営者）	・今月と同じ状況が続くとみている。
		設計事務所（所長）	・たまたま今は公共事業の発注時期で忙しいが、年間を通して忙しいわけではない。
		住宅販売会社（従業員）	・キャンペーン効果は一時的で、根本的な観光振興にはつなげっていない。
		商店街（代表者）	・毎年、お盆には同窓会やクラス会等の撮影依頼があるが、今年は皆無で、今後に期待はできない。支出を抑えている様子が顕著である。
		商店街（代表者）	・これから運動会シーズンだが、学校販売品はある程度出るものの、今までのように運動会だからといって売れるわけではない。客も本当に少なく店頭販売は減っており、本当に心配している。
		商店街（代表者）	・秋の収穫シーズンを迎え、一部果物に天候不順の影響が出ている。売上に響きそうである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地の名刹に客は来ているが、皆、買物はない。衣料品店には買物に来ないので、あまり良くはならない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・社会保障費の負担のためか、依然として世帯ごとの消費支出は減退している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・相変わらず景気は悪い。同業者がまた倒産、自己破産し、辞めた店からの取引先をもらっているため売上自体は伸びているが、周りは本当に悪い。当店も納入以外の店頭販売は本当にひどい状態である。
		スーパー（経営者）	・アニサキス問題で鮮魚が非常に悪い。また、長雨の影響で野菜価格が上昇し消費は悪化しているため、売上増は見込めない。
		スーパー（企画担当）	・客の可処分所得が伸びないため、景気の先行きが見えず、消費は伸びないと予想する。
		コンビニ（経営者）	・ここに来て競合店が出店を重ねているので、来客数が減ってきている。
		コンビニ（経営者）	・夏がピークということからも、今までの経験上、秋口には売上は落ちてしまうのは仕方ない。特に今年は、同業他社の出店などにより、一段と苦戦が予想される。
		コンビニ（経営者）	・競合店の進出で、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・気温の低下と共に単価は低くなるため、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・3～4か月後は、当地で同業他社の出店が決まったので、多少は減ってくるのではないかと。
		家電量販店（店長）	・暖房材の立ち上がり次第で、第3四半期は決定してしまう。早く気温が急激に下がって欲しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車販売、サービス共に売上が落ちている。今月は上旬よりも中旬、下旬と段々悪くなっている。そのため、3か月後はより一層悪くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・隣接する駅前に大型商業施設が開業するため、年内は3～5%の来客数の減少が懸念される。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足がサービス業から製造業にまで及んできて、求人募集をしても応募者がいない状態である。外食業に限れば、食材費の値上がりが看過できない状況で、値上げを含めたメニュー変更の検討を始めている。

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
		観光型ホテル（支配人）	・農作物の不作による食材価格の高騰が懸念される。秋の台風シーズンになるが、今年の天候不順が回復することを願うばかりである。
		観光型旅館（経営者）	・前年秋も良くなかったが、今年も夏の天候不順などにより、秋の予約が伸びていない。
		旅行代理店（副支店長）	・荒天や台風等による旅行離れ、企業出張や組織、団体の旅行延期が懸念される。また、海外情勢不安による海外旅行離れなど、景気上昇の要素が見当たらない。収穫を控えている農家の今後次第で、旅行消費の更なる減少が非常に懸念される。
		タクシー運転手	・前月は前年比95%、今月も同95%である。ここ1年を見ても、100%を越す月は少ない。
		通信会社（経営者）	・当地は高齢者が多いこともあるが、全く景気の上向き感はない。高齢化と人口減で先行きは不安である。
		通信会社（局長）	・人口減がじわじわと進んでいるので、2～3か月後もやや悪くなり、右肩下がりである。
		ゴルフ場（経営者）	・リゾートコースであるため、気温の上昇で予約が回復し、9月は順調な予約が入ってきている。
		美容室（経営者）	・「東証一部企業最高益を更新の見通し」とのニュースは円建てで膨らんだ国外収益によるところが大きく、実態経済を反映しているとは言い難い。10月には最低賃金が25円も上げられることが確定的で、人件費高騰のしわ寄せは小規模事業者に重くのしかかる。
		設計事務所（所長）	・全体としては、今はまだどうにかといった状態だが、先行きはあまり期待できそうにない。
		住宅販売会社（経営者）	・北朝鮮情勢が不穏で、あまり積極的な動きがみられないと予想される。
		x	通信会社（経営者）
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・今月のみ日射量が少ないため、良くなる。
		食料品製造業（営業統括）	・今月中旬から下旬にかけて天候が回復しており、新酒の出来が期待される。また、東南アジア向けの輸出も増加しつつある。
		化学工業（経営者）	・受注予想はそれほど悪くなく、引き合いもあり、多少良くなるとみている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関連の仕事は底堅く推移している。ロボットや半導体分野等の新規案件も納入が本格化し、軌道に乗る見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・10～12月と受注量が前年比約2～3割上がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先からの受注増が当面見込めないため、営業努力を行った結果、昔の取引先からの受注が始まりつつある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーの北米輸出台数が、前年同月比でプラスで、国内販売も約2万台のバックオーダーを抱えており、部品受注量も増えている。
		建設業（開発担当）	・現政権の下、公共工事は前年比20%増の発注とありがたい。ただ獣医学部新設問題等、現政権の支持率低下があるため、大変心配している。今後も公共工事発注が好調なことを期待している。当社決算は前期発注額が売上に影響されるため、今年度決算は厳しくなる。
		食料品製造業（経営者）	・天候の影響で、良い業界も悪い業界もあるがトータルでは変わらないのではないかと。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・種々展開しているものの受注、販売共に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）	・夏枯れ状態で推移している。
		金属製品製造業（経営者）	・当社は仕事が少なくて困っているが、同業者の中には、休日出勤、毎日遅くまで残業しているところもある。同じ業者でも、いろいろある。これから更に努力していく。
		金属製品製造業（経営者）	・3か月くらいは既存取引先の高原状態が続く。新規の客からも引き合いがあるので、効率化によって新規受注を取り込めれば現在より良くなる可能性もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今のところ安定しており、今後2～3か月は変わらず行けそうである。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・物件見積の減少が、先行きは厳しい状況になると予想する。	

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・6～8月とますますの売上であったが、今後2～3か月先のことはまるで分からない。販売量、受注量、販売価格等は変わらないかもしれないし、悪くなるか、良くなるかもしれない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・いまだ、国内マーケットの状況は回復していない。このまま行くと顧客のジュエリー離れや問屋の委託販売への依存がますますひどくなる。
		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。
		建設業（総務担当）	・公共の発注予定をみると、ある程度の件数はありそうだが、良くなるほどではない。
		輸送業（営業担当）	・今後は通常の季節替わりにより、こたつ、ヒーター等の初回輸送が始まる。また、秋の行楽向けのレジャー用品、椅子、シート等の物量が前年並みの輸送量の予定である。
		金融業（調査担当）	・製造業は底堅く推移するとみられるが、個人消費の弱さに加え、観光面では大型イベントであるデスティネーションキャンペーンが、期待したほどの成果がみえない状況である。
		金融業（経営企画担当）	・国内の株式市場も2万円弱の状況で推移しており、米国政権の政策実行性の不透明さに加え、北朝鮮による外部要因により、今後も景気が足踏みする可能性がある。
		不動産業（管理担当）	・今のところ、新規業務受注の話や契約終了の話も特に出てきていないため、突発的な案件を除けば横ばいとみている。
		広告代理店（営業担当）	・9～10月の見込みは、例年どおり低調である。通常、11月にならないと広告宣伝は活発化しない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿サイズがさらに縮小化している。スーパー、ホームセンター、パチンコ店など、通常は大判だったものがサイズダウンしている。当然ながら、掲載品目数も減少している。チラシの減少傾向に底がみえない。
		経営コンサルタント	・秋への季節変化に伴う需要が見込めるが、企業投資は個人消費の動向次第である。
		司法書士	・国内外共に、少し荒れ模様でよく分からない。
		社会保険労務士	・最低賃金が大台を超えるところまで上がらなかったのは良かったが、一部サービス業の事業所では最低賃金で従業員を雇用しているため、多少影響が出そうである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・受注量、販売量共に、特段変化はみられない。
		食料品製造業（製造担当）	・来月も得意先がなくなる。景況感が悪く、物の動きも悪くなる。
		通信業（経営者）	・地域の景況感からも、悪くなることはあっても良くなることはなさそうである。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・利益が出ないため、資金繰りが大変である。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所（職員）	・北朝鮮問題などの外的要因がなければ、当面、回復傾向が続くとみている。
		人材派遣会社（経営者）	・このところ仕事が忙しく、求人はたくさんあるものの、求職者がいなくて困っている。
		人材派遣会社（管理担当）	・自動車部品の製造派遣が増える計画である。
		人材派遣会社（経営者）	・天候不順等の災害が懸念されるなかで、在庫調整等を予測的に行うほか、人員確保をしていくものとみている。人員確保は恒例となったが、通年の人材不足で、建設関係も公共事業関連の発注が出てくるため、一進一退で少し伸びていくのではないかと。
		人材派遣会社（営業担当）	・労働契約法など課題は山積で、環境は変わっていない。業界も含めての話だが、労働者の雇用を増やすには、条件等も含めて見直しが求められる。
		人材派遣会社（支社長）	・1～6月までずっと増進し、この8月の閑散期でさえも求人は引きも切らない。引き続き、人材不足からくる企業のひっ迫感は強い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・景気動向も安定的に続くか分からない現状で、企業の正社員募集は慎重になっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今後を読み切れないため、為替相場の影響を受ける製造業では、現状程度と予測する。

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
		学校〔専門学校〕（副校長）	・例年に比べて、間接的な業務である事務系求人が多い。9月の高校生の就職試験実施後に事務系職種の求人があれば、景気上昇と考えられる。
		職業安定所（職員）	・有効求職者が16か月連続の前年同月比マイナスである。ミスマッチもあるので、更に深刻な人手不足になる。
	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 (南関東)		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す政策が的確に的を射ている（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・秋の旅行シーズンに向けて、前受けの予約も順調に入っている。特に、個人については良い数字になっているので、このまま推移すれば確実に良くなる（東京都）。
		観光名所（職員）	・3か月後は観光地の秋のトップシーズンとなる。年間で最も人が出る時期なので、今月よりは良くなる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・猛暑のため、涼しくなれば反動で活気付くことが予想される。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新規の取引先がこれからも増えそうなので、売上増加につながるのではないかと。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・売上が好調であっても、その原因が今一つつかめないため、次月以降の販売戦略の参考にはなかなかならず、予想が難しい。ただし、9月からの新学期に向けて、学童用品の動きが良くなると思われ、売れ筋商材の欠品による販売機会の損失さえなければ、売上はやや良くなると見込んでいる（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商において、数か月後の案件等がちらほらと出てきている。まだ決定に至っていないにしても、案件数が増えている。特に、引越し等の大型案件が徐々に出てきているので、ある程度の金額にはなるのではないかと。
		百貨店（販売促進担当）	・消費マインドが継続すると予測している（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（店長）	・夏物、秋物共に季節商材が定価で動くようになってきている。
		百貨店（営業企画担当）	・前年11月ごろより徐々に上向いてきた感があり、そろそろ一巡することと、地政学的リスクなど不確実性が高い状況があるため、慎重な見方をしている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・良くなるように準備している。
		スーパー（営業担当）	・8月の不振の最大要因が天候であることは明らかである。今後、平年並みの気温並びに気候が回復すれば、景気は元に戻ると期待している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・隣のマンション工事がますます拡大するのでやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数がおおよそ20%増えている。
		コンビニ（エリア担当）	・天候不順による一時的な売上低下が改善されれば、前年と同程度の売上傾向で推移する（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	・順調に気温が低下し、秋物の需要が早期に立ち上がると予想している。
		家電量販店（経営企画担当）	・現在のトレンドは一過性ではなく、力強いとみている。本来は「良くなる」と回答したいが、地政学上のリスク、政権運営の点でのリスクを勘案して「やや良くなる」としている（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車効果で客の動きが多少良くなると予想している。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界においては、消費税率引上げを踏まえた前倒し需要が起こるものと思われ、現時点でも堅調な動きとなっている（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は秋口に向かっていくので、いろいろな行事も多くなり、レストランとケータリングも忙しくなるので、売上は現在よりも15～20%ほど伸びる。	
	一般レストラン（経営者）	・いかに客に来店してもらおうかという営業努力等もあり、客単価や来客数が伸びてきているので、2～3か月先もこのまま同様に良くなる。	

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
		一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、都内は観光客も増えており、各業界の景気も良いという話をよく耳にする（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・秋からは食欲が出てくる時期なので、業界の景気は良くなると予想している（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・天候不順による野菜の高騰等、原材料比率を高める要因がないわけではないが、委託費の改善、パーティー需要の増加、喫食者の増加等により、収益が改善してきている（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・これまでの流れからやや良くなる（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・秋の旅行シーズンを迎えるため、販売増が期待できる。
		通信会社（経営者）	・東京オリンピックが近づくことにより、イベントや広告の露出も多くなり、企画番組が増えて、情報を得るための活動が活性化する（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・一巡した電力小売自由化の登録が、徐々に増えてくる。早目に変えることのメリットが浸透しつつある。また、早期に変更した客の不満を目にすることなく、様子見していた層が、順次切替える段階にあると考えられる。
		通信会社（経営企画担当）	・この先商談数は増加する見込みである（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、秋に新機種発売を予定しているので、景気は緩やかながらも上向くとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・11月に今まで競合していた他社と提携し、新サービスを開始する予定である。加入者数も増える見込みなので、景気はやや良くなる（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	・9月の第3週ごろの予約数はすでに90%以上に達している。
		競輪場（職員）	・10月の大きな記念開催に向けてメディアキャラバンを行っており、媒体先の反応は良好である。他にもキャッシュバックキャンペーンの話題性も出てきている。当開催場の売上は上がっているので2～3か月後は上向くと予測している。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今の傾向がそのまま続くのではないかと。曇天からやや上げたように感じるので、わずかながら増加を期待している。
		設計事務所（経営者）	・将来に向かって何かを動かそうという気持ちが、個人レベルに落とし込まれたということは、何かしらの余裕が少しでも出てきているのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が例年よりやや良くなってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一時的な傾向に見えるが、需要増の話が増えており、建材の引き合いが実際の注文に結び付いている（東京都）。
		商店街（代表者）	・最近では当店の前の通行量も若干減っているように感じるし、買物袋を持って歩いている人も少ない。そのようなことから、今後も景気が改善することはなく、今の状況が続くのではないかと。
		商店街（代表者）	・最近では天候不順が続いている。この状態が続くと客の出が悪くなり、売上が伸びない。難しい状態が続いているため、この先もさほど良くなることは考えられない（東京都）。
		商店街（代表者）	・小売の小規模店舗は決して良いとは言えないので、大企業が現在の好況を維持し、その余波が周りに降ってくるのを待つような状態だと思われる。天候も大いに景気に影響するので、秋シーズンの好天次第では上方修正もあるとみている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の様子を見ても、壊れたら購入するという客が大多数である。ただし、いろいろな店で値段を見比べて購入しようとする人が、以前より減ったようである。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気が良くなるとは思えない。秋からお得感のある商材のキャンペーンが始まるので、それに期待したい。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・8月は例年暇な月であるが、客の様子から、これから先も今の状態が続くと思われるため、景気は良くならない（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・当店は商店街にも加盟しているが、アーケードがある商店街ではなく、点在型商店街のため、非常に暑い日などは客の足が向かない。目的買いの商材を扱っているが、それが今どこでどのように動いているのか、本当によく分からない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・今のところ来月分の受注もあり、秋の祭事も多く行われる予定である。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・北朝鮮問題や天候不順などを考えると、特別良くなる気配が感じられない(東京都)。
		一般小売店〔米穀〕 (経営者)	・当店の事業体からみて、明るい兆しのある情報等がみられない。流通の混乱や運賃の値上げ等があるので、全体的に収入と支出のバランスが非常に難しくなるのではないかと(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店 長)	・仕入先が、在庫が残っているようで新商品の製造を見送っている。購買意欲はもちろん、売手のモチベーション維持にも苦労する。
		一般小売店〔茶〕(営 業担当)	・ここ2～3か月で良くなるような見通しは立たない。客もなかなか増えず、現状維持がいいところである。従業員も頑張っているが、会社は待遇を良くしてくれそうもない(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・首都圏他店舗が好調に推移しているなか、当店は特に40代以下の客離れが止まらないため、厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	・食料品は、特に下期にプロモーションが多いが、全体的にもプロモーションは良い傾向なので、今の状況がしばらく続く(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・客の消費に対する慎重な姿勢は継続している。
		百貨店(総務担当)	・消費を喚起するには可処分所得の改善に加え、経済環境以外の不安定要素の解消も必要と思われるが、いずれも直近で好転する兆しはみられない。
		百貨店(営業担当)	・婦人、紳士服等の衣料品の動きが依然として悪いが、インバウンドによる化粧品、高級ブティック、また株価、円安傾向による宝飾、時計の動きは良い。個人消費の動きはまだ鈍い(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・婦人関連については、退店ショップの売り尽くしが一段落するため、数字は厳しくなる。一方、インバウンド需要については、化粧品等の売上増がまだ一巡していないことから、しばらくは好調を維持すると予想している。高額品の動きも徐々に出てきていることから、店舗全体の売上はほぼ横ばいで推移する(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・主要顧客である高齢者を中心に、社会保障負担の増加や勤労者の賃金伸び悩み、食品を含む輸入品価格の上昇など、消費を後押しする商材が少ない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・国内は比較的安定しているため、高額品消費は伸びやすい環境にある。一方、北朝鮮問題など国際情勢が不安定であり、何か起きれば日本経済への影響も大きく、株価にも影響が出て、個人消費が冷え込むというリスクがある(東京都)。
		百貨店(販売促進担 当)	・売上、来客数は回復基調にあるものの、中身を見てみると、好調の要因となっているのは、外国人観光客による売上や高額品売上などで先行き不透明な要素が大きい。主力の衣料品などの本来売れるべき商材には、まだ回復がみられない(東京都)。
		百貨店(販売促進担 当)	・天候不順による野菜等の値上げの影響が考えられる。衣料品など消耗品以外の商材に消費が回り出せば良いが、そのあたりが不透明であり、今後も変わらない。
		百貨店(計画管理担 当)	・食品、雑貨は堅調、婦人服は不調という傾向はしばらく続くともみられ、売上高は変わらないものの、収益性は悪化する(東京都)。
		百貨店(店長)	・国際情勢への不安や、株価が下落傾向であることなどから、更に大きな動きがあれば、状況はすぐに変化するのではないかと不安である。
		百貨店(副店長)	・前年末以降、安定した状況が続いている。しかし、先行き不透明な経済環境は変わっておらず、明確な景気の上昇は見えない。
		スーパー(販売担当)	・客の動向を見ていると、広告初日の目玉商品や、ポイント何倍の日など、特典のある時間、曜日をうまく使いながら、競合店のなかで少しでも安く買物しようという状況が見受けられる(東京都)。
		スーパー(経営者)	・やや悪い状態がずっと続いており、この先も同じような状況が続く。競合店出店の影響もあるが、客の買上点数もあと1点がなかなか伸びず、余計な物は買わない。

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（店長）	・本来ならば2～3か月後の景気は良いと答えたいが、店のほうでいろいろ工夫しながら客にアプローチしているものの、なかなか結果が出ないというのが現状である。したがって、3か月後も現状のままで推移していくとみている。店でも客に喜んでもらえる、また、客の来店頻度が上がるような施策をいろいろ考えながら対応していく（東京都）。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向は根付いており変わらず、消費を後押しするような政策もないため、しばらくは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・来客数増により売上のみ増加しているが、客単価、1品単価が下落している。
		スーパー（総務担当）	・天候与件等についてはまだ予断を許さないが、北朝鮮問題等の社会的な不安要素があるなかで、客の購買意欲が大きく伸びるとは思えない。ただし、気温や天候に恵まれれば、苦戦している食品や衣料品が伸びることも考えられ、極端に落ちることはないのではないか。
		スーパー（営業担当）	・商品トレンド自体には大きな変化はない。
		スーパー（仕入担当）	・8月の長雨、低温により、農作物の出来高、相場、収穫遅れ等の影響が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・天候不順がしばらく続きそうである（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・ここ数か月変化の兆しが全くない。
		コンビニ（経営者）	・国内外経済の不安要素が多く、また地政学的な問題もあるので、さほど悪くはならないと思うが、良くもなく、横ばいではないか。
		コンビニ（経営者）	・上向き要素が見当たらない。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が回復するようなきっかけが見込めない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・このところの天候不順と、経済的に良いニュースがないことが売上に影響しており、やや厳しい状態である。これから秋物商戦になるが、客単価は割と厳しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	・消費傾向として、店舗販売の売上減を電子商取引の販売上でカバーしていること、また、需要が拡大している消費者の所有商品のリメイク及びレンタルが、新規商材の伸長が鈍い分をカバーしている。この傾向はしばらく続くものとみている（東京都）。
		家電量販店（店長）	・4Kテレビの価格が普及段階に入る年末までは、家電の大きな需要は見込めないであろう。期待される各社新製品にインパクトがなければ、需要は伸びない（東京都）。
		家電量販店（店長）	・政局、経済など大きな変動はない。
		家電量販店（店員）	・実店舗とインターネット通販で考えると、サービスが向上しない限り、今後、実店舗は減り続けると予測している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくなく、3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・最近では新型車が発表になってみずには結果が出ず、苦勞している。
		乗用車販売店（渉外担当）	・販売は前年を割っており、来客数も良くない。
		乗用車販売店（店長）	・大きな変化がなく、現状維持できれば良い。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末に向けて、不安定な天候と気温が心配である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・当店の販売量も来客数もほとんど変わらないので、変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・現時点では、今後の動向に大きな影響を与える要因は見当たらないが、現在まで良い状態が続いてきたため、やや悪くなる可能性はある（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税10%導入のニュースがメディアで取り上げられることにより、消費マインドの低迷が懸念される（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末にかけて、各社が主力タイトルをそろえてくるため、当面は好調が予想される（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	・当店の場合、9～11月はファミリーユースの祝事、12月は忘年会需要があるのだが、ファミリーユースに関しては予算縮小傾向にある。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況の推移から判断し、変わらない（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
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人関連予約状況から、販売単価、売上高いずれも前年並みとみている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・再開発の波が徐々に押し寄せてきている。商店街も消滅の危機だが、同時に新しいビジネスチャンスも生まれている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・相変わらずの人手不足である。北朝鮮問題、仕入原価の高止まり等、厳しい状況は続く（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・お盆明けの売上もかなり悪いが、今後は徐々に悪くなるというよりは、このままでしばらく推移するとみている。大きく底割れするような状況ではないが、何となく客が消費を控えているように感じる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・景気回復という声が聞かれるなか、当社の売上は4月以来毎月前期を若干下回って推移してきたが、8月はやや前期を上回っている。ただ、今夏の天候不順が多く業態にもたらした影響は大きいと思われるので、秋以降の消費には陰りが現れてくるのではないかと危惧している。国際情勢において、米国の対北朝鮮及び対アフガニスタン政策に対する中国、ロシアの反応などを見る限り、極東における軍事的緊張は、今しばらく緩和されずに続く。景気動向もそれに則した形で上がり下がりを繰り返す。
		一般レストラン（経営者）	・いろいろなイベントや企画を実施しているが、以前と比べて数字的に変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・団体宿泊は、近隣施設で開催される学会の影響を受け好調に推移している。個人宿泊は、週末を中心に観光での動きが活発で、受注が良い。ただし、宴会やレストランの状況は前年を大きく下回っており、ホテル全体で見ると大きな伸びはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなるが、予約状況等の見通しは良くない。
		旅行代理店（経営者）	・今のところ予約はほぼ毎年同じだが、この先増えるのか減るのか分からず、不安定な状態である。
		旅行代理店（従業員）	・新規の客がほぼないので、売上が伸びる見込みがない。
		旅行代理店（従業員）	・来年の平昌オリンピック開催時まで、北朝鮮がいろいろと行いそうである（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・長雨、豪雨により様々なところに影響が出ている。夏の旅行控え、その他の業種でも野菜の高騰により消費者の買い控えが起きている（東京都）。
		タクシー運転手	・夏休みも終わり、これから後半に向けての生活が始まるが、天候不順で客が増える方向にない。
		タクシー運転手	・先行きは、景気回復基調が維持される下、雇用情勢の改善は続く見込み。給与の回復ペースは引き続き緩慢。夏季ボーナスについても、前年の円高による収益下振れのマイナス影響が残り、伸び悩みなどのニュースから、景気は変わらない（東京都）。
		タクシー運転手	・どう考えても良い材料がない。タクシー業界はサラリーマンの残業などがなくなかなかにぎやかにならないので、難しい（東京都）。
		タクシー運転手	・依然として深夜の利用客が減少している。それに伴い、昼間の短距離の利用客に頼るようになってきている。回数を増やして営業しているが、深夜の営業と比べて3～4割売上が減少している（東京都）。
		タクシー（経営者）	・現状は来客数が増えているが、これからは東京オリンピック効果が薄れ、やや厳しくなるとみている。
		タクシー（団体役員）	・若干の景気回復傾向は感じられるが、まだ力強さは感じられず、良くなるとの回答は難しい。
		通信会社（営業担当）	・良い話を聞くことがあまりないので、現状のままで推移していく。
		通信会社（営業担当）	・競合他社が安さでのアピール合戦を続けており、この状況はしばらく続く。
		通信会社（局長）	・直近では話題性の高いテレビコンテンツが少ないこと、携帯電話との連携ができるようなライブコンテンツもないことから、契約の底上げが難しいため、現状維持が続く（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・異常気象による農作物やレジャーへの悪影響も落ち着くと思うが、景気上昇の好材料が見当たらない（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
		通信会社（経理担当）	・放送通信は、なるべく安いプランでやりくりできないかという客の契約変更はあるが、高単価のプランに切替える客は多くない。
		パチンコ店（経営者）	・この先何か月かで、射幸性の高い機械を外さなければならぬ。店としては良くなってほしいが、人気のある機械が外れることはややマイナス材料になる。厳しい状況であるが、多少期待も込めて、変わらないと回答している（東京都）。
		その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・現在の高稼働は天候不順によるところが大きいので、天候が例年どおりに回復したら、元に戻る（東京都）。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・レジャー産業も地政学リスクの影響を受けやすいので、北朝鮮の動きは心配である（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数、夏期講習共に人数は横ばいで変わらない。新入生もさほどいないことと、辞めていく中学3年生たちもいるので、変化がない。これから3か月先も増える要因が見当たらないため、横ばいである。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・大型商業施設が閉店してから、周りの状況が変わらない。
		設計事務所（経営者）	・明るくなる兆しは見えないが、今以上に悪化することも考えにくい。今後、少子高齢化が更に加速するなかで、仕事内容も含めて抜本的な見直しの必要性があると考えている。
		設計事務所（所長）	・建築は計画スパンが長く、また、なくなってしまうこともある。現状で次の見通しがついていない限りは、厳しい状態が続く（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・現状の集客状況では数か月で好転する材料が見当たらない。ユーザーの慎重度は依然として変わっておらず、決断に時間を要している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・例年8月は来客数、販売量共に落ち込むが、今年は来客数が良かったため、数か月後の販売につながり、好調を維持すると見込まれるので、変わらない。低金利も横ばいで推移しており、不動産関係の受注も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・大きな変化がない限りは、このまま推移していく。ただし、新築アパート分譲は金融商品のようなものなので、今後も注意して動向を見守りつつ進めていかないとけない。
		住宅販売会社（従業員）	・建築資材価格高騰の兆しが出てきているのは確かであり、東京オリンピック特需だけでなく、価格の強含みの時期が同期性を持ったと想定される。受注は拡大しても、資材価格高騰により、粗利は減少すると見込んでいる。
		商店街（代表者）	・消費の増加要因が見当たらない（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・景気の悪さと夏の暑さで、日中は客も買物に出られず静まり返っており、厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	・生活必需品の値上がりもあり、婦人服は更に厳しくなる。今後、秋冬物の最盛期に向け、前年は気温の低下でコートの売上が伸びたが、その反動は避けられない状況である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・現状が非常に好調過ぎる。前年も前々年を超えている上に、前年増率が10%を超えているため、先行きはやや悪くなる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・競合店の価格に対応するため、利益が下がる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・世界情勢が不安定である。
		コンビニ（経営者）	・景気が良いという実感はない。天候、気温等に左右され、来客数が非常に変化している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・コンビニエンス業界、特に当店は7月が来客数も多く、売上も最大になる。8月は若干下向きに推移しており、9～11月は前年を若干上回りながらも、前月比では来客数が減り、客単価もやや落ちる。毎年の流れなので、よほどの天候不順、あるいは災害等が起こらない限り、このように推移していくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・コンビニを数店舗経営しているが、各地区に新店舗が出店しているため、1店舗当たりの商圏は狭まり、現状維持もしくは下降気味になっている。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は非常に厳しい状況になっている。それは「近くて便利」を売りに他社も含め1キロ圏内に1店という形で出店しているからである。そのため、年の後半は売上が激減すると見込んでいる（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
		衣料品専門店（経営者）	・北朝鮮によるミサイルの打ち上げや、政治不信、老後資金の心配など、目の前の出来事に敏感になっており、漠然とした不安が増している。
		衣料品専門店（経営者）	・客層の中心は60歳以上である。コト消費の旅行、観劇、ハイキング等の出費が多くなり、衣料品の購入頻度が落ちていく。
		衣料品専門店（営業担当）	・駅からの集客につながる駅ビル改装工事は来年の秋までかかるため、かなり厳しい状況が続く。不安だけである。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算が終わると、反動減が起こると予測している。新型車種などの構成もあるので期待している。
		住関連専門店（統括）	・現段階では、経済が良くなる見通し、景気の上向き要素が見当たらないため、しばらくは今の状態が続くのではないが。
		一般レストラン（経営者）	・9～10月は特にイベントがなく、歓送迎会などもあまりないので、2～3か月前よりは売上等は落ちる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・天候と社会情勢が不安定である。
		旅行代理店（営業担当）	・米国大統領の言動に経済動向が左右されやすく、不安定である（東京都）。
		タクシー運転手	・利用の少ない状況が続いている。無線も増えてはおらず、駅の乗車率もあまり良くない。先のなかなか見えない状況がしばらく続きそうである。
		通信会社（経営者）	・世界的な政情不安が消費に影を落とす（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・現政権がやや不安定であり、また、国民の安全も不安な状況である。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・受注量がやや前年を下回って推移しているのに対し、在庫調整で車の登録が進んでいる。売上高は、在庫が少なくなるまでは進むが、3か月後は、受注量の拡大が見込めない限りは、若干減少すると見込んでいる（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・最近マスコミを通じて、今後家余り現象が起きることが頻りに報道されているため、新規にマンションを購入しようとする人が減ると想定される。それにより、マンション建設が縮小に向かい、電力一括受電事業も影響を受ける（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・7～8月の問い合わせ数などが前年よりも少ない。
		設計事務所（所長）	・市内の仕事量が少ないので、市外に行かないと仕事がない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・このところ民間の動きがかなり少なく、また、仕事内容も小型化していることから、今後更に景気は厳しくなる。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーパーストアの状態のため、悪くなる。
	×	衣料品専門店（店長）	・来客数が前年比97%程度で推移しており、今後も復調する気配は感じられない。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・9月からアフリカ産タコやアラスカ産タラの値上げが決まっている。頼みの網のサンマも不漁で、来月も厳しい状況が続く（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、建設業等動いている業界もあるのかもしれないが、その他に景気が良いという業界をあまり聞いたことがない。社会全体でみると、景気が伸びて良い方向に向いているとは、とても思えない。飲食業としては厳しい。
	×	旅行代理店（従業員）	・2～3か月先の大型修学旅行がキャンセルになり、客からは取消料を取れないが、ホテルからは請求される状況が見込まれる（東京都）。
	×	住宅販売会社（経営者）	・本格的な景気回復の手段として、経済波及効果の大きい住宅対策を考えてもらうことが一番である。今の状態だとますます景気は悪化していく。また、個人消費が増える対策も願いたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しも必要である。
企業動向関連 (南関東)		-	-
		食料品製造業（経営者）	・9～10月にまとまった注文が入っているため、夏場の落ち込みをばん回できそうである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の繁忙期に入ってくるため、やや良くなる（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
		金属製品製造業（経営者）	・海外、特に新興国が動き始めている。さらに、新興国分が増産になっていくとみている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事量がいくらか増加すると見込んでいるが、それをこなす人の手配がやや難しくなっている。実習制度が変わったため、少し困っている。これが解決されればやや良くなる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・冷夏で季節商材、季節メニューの売上が不振である（東京都）。
		建設業（経営者）	・受注も好調で順調である。予定している物件が間違いなく受注できれば良い。
		建設業（営業担当）	・昨今、豪雨など自然災害が続くなかで、雨水対策などの設備投資を優先する企業が増えており、発注額も増えてきている。また、相変わらず人手不足が続いており、人件費が上がるにつれ見積額も上がっているのが現状である。
		輸送業（経営者）	・政府の政策、方針も非常に前向きに出てきているので、それが景気を押し上げ、拡大していけば良い。
		輸送業（経営者）	・厳しい暑さの影響か、今月は予想を上回って売上が減少している。しかし、夏場を超えたことで、今後は現状より荷動きが良くなることを見込まれる。また、そのように期待したい（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・今後も主要荷主の出荷量が増えてくれればと願っている。しかし、運転手不足による休車が増え、よう車も集まらない状態が続いている。出荷量が増えれば、赤字でよう車を集めなければならない。
		不動産業（総務担当）	・都心に限られることだが、オフィスの賃貸条件が改善している。空室率が低下し、賃料も若干ではあるものの上げられる状況にある。この先しばらくは景気の落ち込みはないとみている（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・後半戦は受注が増え、売上増加が見込める。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・8月と比べると、夏季休暇の影響もなくなる2～3か月先には受注量が若干上向いてくる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・悪くなっている様子はない。徐々にだが、全体的に良くなってきている。
		食料品製造業（営業統括）	・期待した8月の天候が芳しくなく、残暑から秋に向けての需要も期待薄である。
		繊維工業（従業員）	・消費マインドは実需買いになっており、必要な物だけを買う消費者が増えている。この消費者の節約志向が続く限り、景気の回復はない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・印刷環境や方法も大きく変わり、いろいろな技術、機械が出てきているので、仕事分散してしまい、特に数量の少ない案件などは全てと言っていいほどなくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人客、法人の得意先共に、動きは今一つである。大口注文を受けることもあるが、今はないので、見通しはあまり明るくない。暗くもないが、変わらない、どちらともいえないという状況である（東京都）。
		化学工業（従業員）	・輸出は2～3か月先まで順調であるものの、国内向けの受注は横ばいよりやや下降気味のため、大きくは変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・各取引先共に設備投資意欲はあるという話を聞いているが、当社にはその動きが伝わってきていないので、しばらくは変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・各取引先で、新企画の立ち上がりや受注量に勢いが感じられるが、人手不足が心配である。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先から、価格より納期優先の要望が出てきている。忙しい状況はしばらく続きそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状を変えるほどの良い情報はない（東京都）。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・仕事を取り巻く環境において、大きな変化の兆しはない。
		建設業（経営者）	・中小企業に対する景気対策がまだ足りない。
		建設業（経理担当）	・都内の建設ラッシュを見ていると夢のようである。当地域は少ししか離れていないが、どこかにその勢いを止める壁ができてしまっているようである。災害復旧の景気ではなく、本当の景気の波をこちらに呼び寄せたいものである。
		輸送業（総務担当）	・新規案件は出てきているものの、人手不足のため募集しても集まらず、厳しい状況が続く。
		輸送業（経理担当）	・景気が良くなる理由が見つからない。

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
		通信業（広報担当）	・大きな環境変化はなく、当面今の状態が続く見込みである（東京都）。
		金融業（統括）	・現状ではまずまずの状況にあるが、これ以上良くなる要因もなく、マイナスになる可能性もあるため、現状と変わらない。
		金融業（従業員）	・現時点で業況が改善している事業者でも、将来的な配送コストの上昇や取引先の廃業等を懸念する声が多く、楽観的な見通しは少ない（東京都）。
		金融業（支店長）	・政権運営が不安定なため、企業も慎重になり、景気が良くなる兆しは見えない。
		金融業（渉外・預金担当）	・好転するきっかけが乏しい。
		不動産業（経営者）	・賃貸市場は正常な状況にない。新築は、完成と同時に決まるものだが、今は無理に客を誘引する言葉が多過ぎる（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・受注決定額は前年同期と変わらず、大きな増減はない（東京都）。
		税理士	・政治が大きく変わってきている。米国の景気は少し良いが、現政権がどうなるか分からない。中国もバブルがいつ弾けるか分からない。北朝鮮はミサイルを度々打ち上げるなど、世界情勢が大きく動いているため、先行きはやや不透明である。国内では、現政権と都知事が引っ張っているため、政治主導でやや良くなっていくのではないかと（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	・特に大きく変わる理由がない。
		税理士	・今後は8月の長雨の影響が懸念される。米や秋野菜の高騰が消費に影を落としそうである。レジャー関係は、旅行熱を高めるプランなど目白押しで好況である。全体的には今月と変わらないものとみている。
		経営コンサルタント	・商工会議所の商業系会合で、複数の会員が、「人手不足もあり、パートの時給が上昇しているなか、今年の最低賃金の上げ幅が決定した。発効は10月であるが、もうパート従業員たちの中で話題になっている。それぞれ相応の上げ幅が必要で、頭の痛い問題である。」と話している。
		経営コンサルタント	・これ以上に受注が増加する見通しはないが、企業の特徴がある場合は、まだ伸び得る予想が立てられる（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率の落ち込みが予想されるため、受注量も減少する。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・例年どおりの仕事は確保できているが、2～3か月後に受注が増えているという要因が今のところない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・すぐに改善する状況ではないので、年末の繁忙期までは動きが鈍い。
		金属製品製造業（経営者）	・下請の零細企業としては、価格の引下げが続くので、新入社員を指導するだけの余裕もなく、技術の継承が非常に難しい状態になっている。これを克服するには、価格の良い仕事を取るよう営業に力を入れるしかない。
		金融業（営業担当）	・全体的な人手不足により、収益への影響が出てくる。相続対策の収益物件建設も、金融機関の融資対応の見直し等があり、小売業を含む消費増加要因もないことから、今後の売上は減少すると予想している（東京都）。
		金融業（役員）	・株価下落等による消費低迷から、当面、景気はやや悪化する。
		広告代理店（営業担当）	・北朝鮮問題や、天候不良がいろいろと響きそうである（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金の引上げに伴い、既存物件の人件費は上昇するが、原契約額は上がらないので、収益が圧迫される。さらに、人手不足も重なり、新規や欠員現場の作業員の募集単価は大幅に上がっているため、二重に厳しくなってくる（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・このまま受注量減少がしばらく続く（東京都）。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	・取引先のコストダウン、最低賃金の25円上昇が10月より実施されるため、更に営業利益がなくなり、経営者として尽くせる手がなくなっている。
	×	建設業（経営者）	・少子高齢化と、業者数が過剰という業界の構造的問題があるため、悪くなる。
	×	広告代理店（経営者）	・9月中の納品を現業務休業の締切に設定している。

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
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	・雇用安定から収入が上昇していくとみている(東京都)。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・すでに年末の臨時募集の話もきている。今年は10年ぶりの正社員募集を行う企業も出ている。正社員募集が30数社とかかなりの数に上っているのので、引き続き盛り上がっていくとみている。
		人材派遣会社(支店長)	・良い求人の開拓が人材確保と比例するため、取組次第で業績はまだ上がる(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・様々な業種で人手不足である。消費が少し上向している気配がある(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・訪日外国人の増加が、求人募集に結び付いている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・複数の中小企業の経営者や銀行と話したが、9月以降景気が良くなることはほとんど期待できない。特に東南アジア市場、中国、韓国が非常に良くないので、今後について懸念を持っている、と話す人が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・依然として企業の求人意欲は旺盛で、市場は活況を呈している。ただし、有効求人倍率の上昇で採用難が続く。国内市場、海外市場は、北朝鮮問題のリスク不安から株価下落、円高等で不安定である。今後は長期化による影響が懸念される(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・人材不足が解消されることはなく、引き続き企業からの求人増が見込まれる。
		人材派遣会社(社員)	・以前より変化がみられないと考えているが、それを考えるような新たな施策等が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数は順調だが、人材不足で採用が決まりにくい状況が続いている(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・年未年始となり、例年大きく求人数が増えることはない。
		人材派遣会社(営業担当)	・エンジニア不足は当面継続するものとみている(東京都)。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・前年とほぼ同じ動きをしている。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・今すぐ景気が悪化するような要素は感じられない。それほど悪くない状態が続くのではないかと(東京都)。
		職業安定所(職員)	・人手不足が続くので、求人があっても充足しない。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は高水準で推移しているが、一部の分野では人手不足が深刻な状態であり、解消が見込まれない。
		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)	・売上には大きな伸びは感じられないが、慢性的な人手不足を感じる(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	・新卒、中途共に採用ニーズは強く、大きな変化の兆候はみられない(東京都)。
		学校[大学](就職担当)	・特に悪くなる要素がない(東京都)。
	人材派遣会社(営業担当)	・求職者が減少しており、既存取引先への求人に対するマッチングが滞っている状況が続いているため、追加求人案件が減少傾向にある。新たに派遣活用を行う企業も一部出てきているが、全体的な求人数の減少は否めない。求人数が減少すると、新規登録者も集まりにくくなるため、悪循環となってしまう傾向があり、景気が悪くなる可能性が高い。	
	職業安定所(職員)	・北朝鮮問題に左右されるのではないかと。	
	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)		通信会社(営業担当)	・通信業界では、新型スマートフォンの発売があり、今後に期待できる。
		商店街(代表者)	・東京オリンピックに向けて、どんどん景気は良くなる。
		商店街(代表者)	・秋から冬に向けて寒くなってくると、商品が動き始める。
		一般小売店[土産] (経営者)	・商品の供給が追いつかない状況である。
		一般小売店[書店] (営業担当)	・年度末に向けて受注が活発となる。

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
		百貨店（経理担当）	・台風や豪雨等による一時的なマイナスはあったが、基本的には個人消費は堅調で企業業績も順調に推移していることから、景気は上向きトレンドにある。
		百貨店（経営企画担当）	・夏の暑さが続くともマイナス要因となるが、インバウンドや時計・宝飾等の富裕層向け商品は、今後も好調を維持する。
		百貨店（売場担当）	・秋冬物の新作が入荷し、商品単価も上がるため、売上の増加に期待している。
		スーパー（総務担当）	・来客数、客単価が右肩上がり増加している。
		スーパー（支店長）	・暑い夏も終わり、客足が活発になることを期待している。
		コンビニ（企画担当）	・春に大型レジヤ施設が開業し、リニア関連の工事も始まる。人の動きも設備投資も前年に比べればプラスになっている。日本への投資が減っては困るので、新規分野や制約の多い分野の規制緩和によって、人や物の動きを良くしてほしい。
		コンビニ（エリア担当）	・主力のファストフード、米飯商品では、エリア・企画商品の予定が順調に進行中である。夕・夜間のキャンペーンを一層強化することで更に伸張する。
		コンビニ（エリア担当）	・気候の移り変わりが少しずつれ込み、残暑となりそうな感触がある。9月には連休もあり、観光地では需要がある。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車種の投入が今後は続くので、需要の喚起が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・秋に向けて新型車種の発表が予定されている。これから秋の商戦が始まるので、車の安全装備をアピールして客に関心をもってもらい、買換えの検討を促したい。
		乗用車販売店（従業員）	・車を購入する際は現金一括払いの客が多く、ローンの場合も頭金の額が多くなっている。金利の低い預金をするより燃費の良い車に買換えて維持費を節約しようという客もいる。客の動きをみていると、少し期待できる。懸念されていた工場への入庫数も、予定以外の入庫もかなりあってうれしい想定外となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・全体の流れとしてムードは悪くない。実際の数字は良くなっていないが、見通しとしては悪くないので期待感がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月は他社においても半期決算バーゲンセール等が催されるため、ユーザーの購買意欲が刺激され、やや上向きになる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・3か月後は現在の気候と変わってくるため、必要となる物が変わる。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・秋になり商品の動きが夏より上向き。
		スナック（経営者）	・依然として客の財布のひもは固いが、多少は予約が入っており、期待を込めて良くなると見込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・8月は、雨が多かった割には販売量は上向いている。3か月後にも特に悪い材料はなく、やや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末に向けて、購買意欲が高まってくる気配がある。
		テーマパーク（職員）	・前年9月は天候不良が続いて、晴れた日が3日しかなかったが、今年は例年並みと見込まれる。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先はゴルフシーズンで、大きく来客数が落ち込むことはない。8月は大変悪かったので、今よりは良くなる。
		美容室（経営者）	・この2～3か月は、客足が鈍く、客も髪が伸びてきているので、もう少し涼しくなったら客足も回復する。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・行楽シーズンを迎えるため、外出するための用具の販売やレンタルの売上増加を見込んでいる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・職員不足で、福祉施設は小規模より大規模施設が有利な状況になりつつある。職員の待遇改善で所得が増えれば、消費も増加する。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・期待していた住宅リフォーム工事や工場改装工事の受注が遅れているが、9月には受注できる見込みである。
		商店街（代表者）	・猛暑でエアコンの販売は前年並みとなったが、他の商品が全く売れていないので、好景気には感じられない。今秋についても、良くなる要素は見当たらない。60代以上の客層に受け入れられる新たな家電商品やサービスが求められる。
		商店街（代表者）	・8月の売上増加が一過性なのか、続いていくのかは不明である。景気が良くなっているという実感はない。

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
		商店街（代表者）	・客には購買意欲がみられ、新しい商品も安定しており、この先2～3か月は順調に推移する。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費が非常に悪く、上向き要因が見当たらないため、このまま悪い状態が当分は続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・長年、修学旅行で当地を訪れていた県外の小学校が行き先を変更したため、多少は影響を受ける。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気は良くなっているというが、末端の我々にはまだまだ厳しいものがある。消費者はよく考えてから金を使っている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食店への飲料商品の販売量が増える材料が、相変わらず乏しい。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・2～3か月後もあまり変わらない。贈答品の売上は、一部の好決算の法人客で下支えされている。個人客は、自分には金を使うが他人への贈答や返礼品は減少している。個人客と法人客とのバランスは、法人の方へやや偏りながら、何とか現状の数字のまま推移する。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地方の景気があまりにも悪い。特に当市には、ここが商店街といえる場所がなくなっている。都市部の大型開発、特にターミナル駅周辺エリアの開発で、地方の住民は魅力的なエリアへショッピングに行き、かなりの客が奪われている。調剤部門は安定的な推移が見込まれる。
		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）	・先行きに関しては、国内事情は上向きと考えているが、海外のリスクがどの程度か不透明である。
		百貨店（売場主任）	・売上は段々厳しくなっており、これからは季節的にも厳しい状況となる。平日でも来店客はあり、夕方になると仕事帰りの客が立ち寄り来客数は変わらないが、ネットで購入する客が多い。サイズを聞いて、一度考えてみると言う人はまだいいが、買う気はないが履いても良いかと聞かれることが多くなっている。
		百貨店（企画担当）	・インバウンドで化粧品、食品や飲食等の売上が大きく伸びており、1～2%程度の底上げができているが、衣料品やファッション雑貨等、売上シェアの高いアイテムが伸びず、全体では苦戦が続いている。この傾向が数か月で改善するとは思えない。
		百貨店（経理担当）	・残暑が厳しくなれば、9月以降の秋物衣料品の動きにも影響する。
		百貨店（販売担当）	・テナントビルのリニューアルオープンで来客が見込める。高額品の好調を維持できれば良くなるが、大きな変化は見込めない。
		百貨店（販売担当）	・アベノミクスの効果ははっきりせず、先行きに対する期待がもてない。地政学的リスクが今後増大するのではないかと懸念が払拭できない。
		百貨店（計画担当）	・ここ数か月、購買意欲や来店頻度は変化がなく、今後数か月はこのまま続いていく。
		スーパー（経営者）	・明るい要素が見当たらない。天候不順や自然災害の農作物への被害も多く、価格が安定しない。
		スーパー（経営者）	・全体的には変わらない。世の中は人手不足で、65歳以上でも働く人が増えている。A I分野やIT企業では設備投資が盛んになり、優秀な人材の引き抜きが活発に行われている。これからは企業も投資に積極的になり、会社の生き残りをかけて開発研究に熱心になる。秋には東京オリンピック開催まで2年を切り、積極的な投資が行われ、財政投資を含めて景気としてはプラスになる。
		スーパー（店員）	・8月の流れは良く、今後も続くかどうかは疑問だが、多少は良い方向になってきている。
		スーパー（販売促進担当）	・大きな景気回復策がないと効率的に改善しない。
		スーパー（営業企画）	・海外情勢に動きがあるが、国内情勢は内閣改造で少し落ち着きを取り戻しており、消費マインドの大きな変動はない。
		スーパー（販売担当）	・来客数が増える見込みが全く立たない。
		スーパー（企画・経営担当）	・特に大きなイベントもなく、売上が伸びる要素が見当たらない。
		スーパー（人事担当）	・景気が良くなる要因がない。
		コンビニ（企画担当）	・ヒット商品が登場する等の要因がない限り、当面今の状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・蒸し暑い日が続いて飲料類の売上は良かったが、全体の売上を押し上げるほどではない。
		コンビニ（エリア担当）	・ブランドを転換した店は好調に推移している。全体としては良くなっているが、個店ベースではまだまだ厳しいところもある。
		コンビニ（エリア担当）	・ヒットする商品もあるが、同業他社以上にドラッグストア等、他業種との競争が激しく、良くなることは見込めない。
		コンビニ（店長）	・客の動きが良くなるような出来事等がないと、今の状況は変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	・短期では変化が期待できない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・ここまで長期間にわたって不振の続くアパレル業界が、現状より大きく変わるとはとても思えない。業界内や経済状況等には改善が見込める要素がない。
		家電量販店（店員）	・理由ははっきりしないものの、7～8月と売上が良く、先行きも引き続き好調が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・特に変わる要素は見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表もなく、前年比で大幅な増加は見込めないが、半期決算で大型イベントを開催し、会社の販売施策もあるので、ある程度の車両販売台数は見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・北朝鮮の問題や政治の問題等、何か大きな問題が起きなければ良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・車両販売は一定の買換え需要がありこの3か月は比較的良かったが、更に伸びていく要素は見当たらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車種の一部が行政の不備で登録延期になり、投入してからも新車登録できない状況がかなり続いた。現在は解消しているが、デビュー時の勢いを得る機会を失い、厳しい状態が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・構造的な要因もあるが、新築住宅、分譲マンション共に増える要素が少ない。商業施設や大規模改修工事については増加が見込める。
		高級レストラン（役員）	・お盆以降は、例年並みの状態に戻っている。次月以降の予約状況にも変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・異常気象や世界情勢の動向等、不安要素が多い状況で、消費マインドには変化を感じない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・有効求人倍率は高く、最低賃金の引上げ等、雇用情勢から見ると消費者心理は悪くない。
		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（経理担当）	・前年並みの予約状況である。
		都市型ホテル（営業担当）	・客の状況には変化がなく、引き続き良好に推移している。
		旅行代理店（経営者）	・天候の影響や海外情勢の問題等で、国内の需要が伸びない。
		旅行代理店（経営者）	・北朝鮮情勢が落ち着かないと、特に海外旅行については不安要素が払拭できない。
		旅行代理店（経営者）	・見込み違いで大型レジャー施設隣接の飲食店街から早期に撤退する店が出ているように、ターミナル駅周辺エリアにおいても、飲食店や実店舗の入替えが目立ってきている。全体的に景気が回復するというより、優勝劣敗が顕著になり常態化する。
		旅行代理店（経営者）	・今年も残り4か月になり、早くも冬・春ツアーの予約が始まっている。人気のある一部の方面では、年末発の予約が取りにくくなっている。プレミアムフライデーの効果で、秋の職場旅行や有休取得で連休を絡めた旅行が増えている。
		タクシー運転手	・夜の繁華街の出入が少なく、この先も良くなるとは思えず、悪いままの横ばいである。
		タクシー運転手	・良くならない状況が長く、この状態のままが続く。
		タクシー運転手	・最近北朝鮮の動きが特に気になる。急に円高になったり金の相場が上昇して景気に影響しないか心配である。
		タクシー運転手	・良くなる要素が見当たらない。
		通信会社（サービス担当）	・新サービスやキャンペーンによっては多少の変動があるが、あまり変わらない。

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
		通信会社（営業担当）	・安価な商品に流れる動きが落ち着いてきている。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・自然災害の発生が気になるが、当面の変化は少ない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・国内情勢は良いが、海外情勢が不透明である。
		美顔美容室（経営者）	・キャンペーンが12月まで続き、お買得なうちに追加で購入する客がいる。
		設計事務所（経営者）	・多数あった計画案件のほとんどが実行されつつあり、2～3か月は状況に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・しばらくは大きな変化はない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・例年よりも雨が多く客足が遠のいているが、増床して店の雰囲気もかなり変わったので、秋に入って、台風等が来なければ客足も回復すると期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・北朝鮮の問題で株価の下落や円高が進展すると、景気が悪くならないかと危惧している。
		百貨店（販売担当）	・バーゲンセールも前年より動きが悪い。これといったヒット商品もなく、活気が感じられない。
		スーパー（店長）	・最近、近隣にドラッグストアが出店したことに加え、2か月先には超大型ディスカウント店の出店が決まっている。少なからず影響がある。
		スーパー（店員）	・豪雨による農作物への影響が今後どのように出てくるか予測ができない。
		スーパー（販売担当）	・10月に競合店が開店する。対策は講じるが、売上の減少は仕方ない。
		スーパー（ブロック長）	・猛暑という予報が外れて夏物商材の売上は伸びない。農産物も天候不順の影響が見込まれ、水産物も回復していない。酒税法改正で酒類の売上も落ち込みが続く。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数は前年割れを繰り返し、売上も減少している。競合店対策も成果がなかなか出ず、来客数回復の兆しもみえないため、景気が良くなることはない。
		コンビニ（店長）	・加熱式たばこの普及が一段落し、今後は売上が鈍くなっていく。次のヒット商品がなければ厳しくなる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・苦戦が続く状況から回復する兆しが無い。
		一般レストラン（経営者）	・毎年9～11月中旬くらいまでは暇になる。
		一般レストラン（従業員）	・野菜の価格高騰やビールの値上げ等で仕入れコストが増えている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・世界的に政治が不安定で、雰囲気として良くなる気がしない。
		観光型ホテル（経営者）	・3か月先にはこれといった話題がない。昼食、夕食といった地元客の需要が減少傾向で、回復の兆しがほとんど感じられない。地域経済ならではの親交の減少や、企業業績の低迷が影響している。
		観光型ホテル（販売担当）	・前年は、2か月先にスポットの大型日帰り宴会があった。今年は、他部門を合わせても、その分を補うことはとてもできないため、前年よりもやや悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・世情が不安定になる材料がたくさんある。
		都市型ホテル（支配人）	・人件費や仕入れコストの大幅増加が見込まれる。仕入れ業者の値上げ要求は強く、リネンサプライは、50%近い値上げを無条件に要求し交渉の余地がない。レストラン等ではアルバイトの人材確保ができない。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮を巡る情勢の一層の悪化に伴って旅行業界での風評被害はますます増える。修学旅行、公的な旅行や視察、研修旅行の中止等、自粛ムードが海外旅行に納まらず国内旅行にまで及ぶと一層悪化する。北海道、広島や四国方面への旅行の自粛も心配である。
		通信会社（企画担当）	・地元企業の決算が好調といわれているが、実態は海外生産や人手不足、派遣化による人件費縮小によるもので、家計への恩恵はない。当地域では安売りの大型店の開店も控えており、地元商業は更に厳しくなる。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、一層収益率が悪くなる。

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
		理美容室（経営者）	・周囲では良い話を聞かない。このまま景気は悪くなる。
		美容室（経営者）	・夏よりはイベントが少なくなるので、来客数が減少する。
		美容室（経営者）	・テレビ等では景気が良くなっていると耳にするが、当地の景気は良くない。特に飲食の景気が良くない。
		設計事務所（職員）	・新築が少なくなり、改修が増えている。大きな物件が出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	・8月の不調をばん回できるような人の流れが見込めない。12月までこの調子そのまま終わりそうな危機感がある。
		住宅販売会社（従業員）	・建築塗装の依頼は多い。外壁等の塗装以外の仕事量は減ってきている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・受注単価が上がらないという同業者が多く、この地方だけの問題なのか話題になっている。景気はまだ回復していない。
	x	衣料品専門店（経営者）	・客に飽きられないように、この秋から数年ぶりに新しいメーカーの商品を2件取り入れる。
	x	理容室（経営者）	・景気の良い話は全くない。良くなると思えない。
	x	住宅販売会社（経営者）	・給与が上がらない一方で物価が少しずつ上昇し、客は住宅購入の負担感が重くなっているように見受けられる。先行きは悪くなる。
企業 動向 関連 (東海)		食料品製造業（経営企画担当）	・秋冬商材への移行がスムーズに進み、順調な立ち上がり期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末にかけて、ある程度の設備投資が期待できる。当社の新製品も11月から納入開始となる。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・しばらくは設備投資が続く。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・この3か月ほど、少しずつスクラップの市況が上がってきている。完成車メーカーからも減産の話は一切聞かない。少なくとも景気は現状維持である。
		輸送業（従業員）	・ここ数か月、荷動きが緩やかながら上向きである。
		通信会社（法人営業担当）	・前年比で10%受注量が増加している。世の中でも完全失業率は低下し、好景気期間も長期化していざなぎ景気を超えている。
		金融業（従業員）	・自動車部品産業において、ハイブリッド車等に関わっている人の景気は良い方向にある。建築業においても将来的な発注が見込まれており、景気は良くなる。
		行政書士	・秋から年末にかけて、荷動きが出てくる。
		会計事務所（社会保険労務士）	・客先では業績が好転する業種が増えてきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・開発案件が続いており、来年3月まではこの状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量はある程度確保しているが、原材料が値上がりしても製品価格への転嫁がかなり難しく、収益面で苦戦する。
		化学工業（営業）	・容器成型に使う国産のプラスチック原料が、引き続き入手困難である。
		化学工業（総務秘書）	・特段悪くなる理由はない。最大の懸案事項は北朝鮮情勢で、若干の円高となっているが、景気への影響は不透明である。
		化学工業（人事担当）	・良くなる可能性はあるが、北朝鮮問題等の外部環境次第で悪くなる可能性も排除できない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・自動車関連、半導体関連共に動きは良くない。自動車モーター用の磁性材やスマートフォン用単結晶製造品の動きは良く、現状維持が見込まれる。
		鉄鋼業（経営者）	・メーカーによる一方的な値上げが進行し、中小鋼材業者は利益を圧迫されるばかりである。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いも一服しており、今後の傾向は横ばいである。
		金属製品製造業（従業員）	・目先の仕事量には依然として不安がある。短納期の物件ではあるが動きも出てきており、先行きが非常に読みづらい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が高止まりしている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・短期的には確実に受注が減るような要因もないので、このままの状況がしばらくは続く。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・変わる要素が見当たらない。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替の動きは不透明である。鉄鋼メーカーが強引な値上げを今年に入り2回ほど行っており、受注価格等にも影響を及ぼす。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・通信分野のシステム構築案件の受注はあるが、工事技術者不足が懸念される等、需要増加に対応する供給側の体制が整っていない。
		建設業（役員）	・当地域は自動車産業が主力で景気には変化はない。賃金の安定や採用増加等で人が集まってきており、購買意欲もうかがえる。
		建設業（営業担当）	・見積の段階で発注単価が低く、仕事量が増えても、コストを考えるとあまり変わらない。
		輸送業（経営者）	・相変わらず人手不足によるコスト上昇はあるが、物量が大きく変動する兆しはない。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は前年よりも1リットル当たり4円ほど上がっているが、価格としてはそれほど高い水準ではないので、この先も今と同じように推移していく。
		輸送業（エリア担当）	・世の中の景気が安定している。
		輸送業（エリア担当）	・良くなる要因は見当たらないが、悪くなる要因も見当たらない。現状のまま推移する。
		通信会社（総務担当）	・小売業や観光サービスでは、夏休みが終わって平日の売上が減少することは織込み済みである。秋に向けて特段の不安感もなく、足元の景気が続く。
		通信会社（法人営業担当）	・下期に向けて、新規の入札、提案案件は増えるが、IT投資が当初予算から上方修正されるような増益要因は見受けられない。提案倒れの可能性もあり、金になる案件はこれまでと変わらない。
		金融業（企画担当）	・北朝鮮問題等の地政学的リスクもあり、株も為替も良い方向には動きにくい。当面は足元と変わらない景気が続く。
		不動産業（経営者）	・9月は例年より雨天が少ないと予想されており、今月と同様に良い景気が続き、売上は前年同月比100%以上で推移する。
		不動産業（経営者）	・現状のまま様子見である。
		不動産業（用地仕入）	・周りの状況には変化がない。
		企業広告制作業（経営者）	・雇用情勢は改善しているが、個人消費の動きは別である。実店舗で買わない傾向が続いているため、景気の実態を目でみるのが難しくなっている。
		広告代理店（制作担当）	・特にこれといって先行きの景気が変わる気配がなく、現状維持が続く。
		公認会計士	・中堅中小企業の状況を改善する効果的な施策等がない。金融庁の方針にもかかわらず、地域金融機関の多くは、客の実態に向き合った支援をせず、自行の健全性向上や規模拡大に専心している。
		会計事務所（職員）	・東京オリンピック開催に向けて、地方でも公共事業を中心に老朽箇所の修繕等の案件はあるものの、予算の確保や住民との意見調整が進まず、保留が続くものもある。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・北朝鮮の動きに振り回されている。通貨の安全性から円が買われてはいるが、企業は非常に困惑している。新しい時代に対応するためには何をすれば一番いいのか、非常に分かりづらい状況である。
		食料品製造業（営業担当）	・飲料業界においては、夏の売上によって年間のボーナスに影響があるため、受注数が伸びないと厳しくなる。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・11～12月に北米では大型連休があり、客先の設備投資の動きが悪くなるが見込まれる。	
	建設業（経営者）	・政界では他の話題に関心が集まり、アベノミクスや政策の議論がみられない。総理大臣が何とかしなければ、景気は良くならない。	
	x	新聞販売店〔広告〕（店主）	・6月からの折込料金の改定で、想像以上の客離れが起こっている。値段の問題にとどまらず、新聞折込広告という広告媒体の価値について、かなり厳しい評価を受けている。今後、折込収入が復調することは厳しい。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（社員）	・上期から下期にかけて人材の入替えがある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・新型車種の販売及び海外輸出は上向きの推移が見込まれ、今後も自動車生産においては良くなる方向である。
		職業安定所（職員）	・前月に比べて新規の求人数が0.24%増加し、求職者数が1.4%減少しているため、新規求人倍率が0.06ポイント上昇している。

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
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・秋以降は本格的な需要期に入るため、今後は更に求人数、求職者数共に伸びが期待できる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・前年並みに内定者を確保した企業から追加的な求人があり、前年以上の内定が見込まれる。
		人材派遣会社（経営企画）	・変化の兆しはみえない。
		人材派遣業（営業担当）	・海外情勢を不安視する企業が多く、大幅な景気の好転は期待できない。
		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（営業担当）	・自動車関連企業の活況は基本的に続く見込みであり、それに後押しされて地域の好況も続く。2～3か月先も、良くなるというよりは、足元の好況感が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・下期になっても求人側と求職者のずれ違いが続く。求人側は、自社の都合ばかりを優先した求人内容が多く、求職者にとっては魅力を感じないものが多い。
		人材派遣会社（営業担当）	・それほど前向きな材料が見当たらず、実生活でも景気の良さを感じない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・消費、求人、広告宣伝やイベント等は、国際情勢の緊迫やマイナスな出来事に非常に弱い。全体的にみれば、影響がない業種やむしろプラスになる企業もあるが、絶対数は少ない。
		職業安定所（所長）	・業務量拡大に見合う人材の確保が困難となっている。現状の人員で生産性を更に向上させるだけの体力をもっている企業はない。
		職業安定所（職員）	・人手不足感は強まってくるが、すぐに景気の変動にはつながらない。
		職業安定所（職員）	・職種別にみると、求職者が事務職や運搬・清掃等の職業に集中し、求人とのミスマッチが生じている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・上期での採用不足分を積極的に充足する企業も出てくるが、転職希望者の状態は変わらない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・引き続き求人の動きは堅調である。
		人材派遣会社（社員）	・企業では慢性的な人材不足が続き、生産性が徐々に低下している。
		人材派遣会社（支店長）	・改正労働契約法による無期転換により、派遣元から派遣先の直接雇用への切替えや契約条件の見直し等が進み、派遣就業者数が減少する。
	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）	・新機種の発売によって、かなりの販売増が見込める。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・秋に向けて、即受注に結び付く商談の件数増加を見込んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・これから秋の行楽シーズンに入り、旅行客の増加が見込める。関東在住の人たちにとっても、北陸が観光地として認知されつつあるのではと考えている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・来客数が伸びており、今のところ悪くなる要素はあまりみられない。
		百貨店（営業担当）	・全館の中でも比較的好調な化粧品コーナーの改装や新規ブランドの導入、外国人観光客や若い層の客をターゲットにした改装を予定している。今後は集客や購入が見込めると期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・これからの時期は、業界他社も含めて宣伝量とイベント開催が多くなっていく。販売量は上向くと考える。
		スナック（経営者）	・客の口からも財布のひもを締めているとの発言があり、先行きは心細い。しかし、今月の最悪状態よりは良くなると期待している。
		タクシー運転手	・来月は大きなイベントがあり、特に当地の有名な祭りが今年は日並びが良く、非常に忙しくなりそうである。
		通信会社（役員）	・閑散月に客からの問い合わせが若干増加しており、商戦期に入ると更に増加傾向になることを期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・時代に先駆けてVRを導入しており、新たな客層を開拓できると考えている。

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）	・景気改善のニュースが流れており、消費者が金を使うような気分になることを期待している。少なくとも前年比はクリアできるような状況になれば良いと考える。
		商店街（代表者）	・アパレル業界全般に言えることだが、トレンドがなく前年同様に苦戦しそうである。
		商店街（代表者）	・天候不順によって、先が読めない状況が続いている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・お盆から月末までの動きをみて、このまま上向きに推移するのではないかと期待している。
		百貨店（売場主任）	・マイナス要因として日経平均株価が下がってきており、富裕層の美術品や高級輸入時計などの購買意欲に影響が出ないか心配である。一方で、8月は徐々に婦人ファッションの晩夏、初秋物の動きが好調に推移しているため、秋冬物商戦全体としては変わらない見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者の購買行動には変化がなく、天候不順や宅配大手が値上げを発表するなど消費マインドに改善の兆しはみられない。
		スーパー（店長）	・有効求人倍率が高く推移し、失業率は下がっているとみられるが、個人消費を促すほどではない。
		スーパー（総務担当）	・今後も天候や気温の変化で売上が増減するとみられるが、ほぼ前年並みに推移しそうである。
		スーパー（総務担当）	・10月に最低賃金の変更があるものの、消費が活性化するほどには届かず、変動はないと考える。
		スーパー（店舗管理）	・お盆商戦以降は客単価の増加がみられず、更に天候の影響もあって来客数が低調になっている。
		コンビニ（経営者）	・煙の出ないタバコの特需によって売上が上がっており、客単価向上に貢献している。しかし、ソフトドリンクやコーヒー、お茶などの単価の安いものを1本だけ買っていくという客は相変わらず多く見かける。安いものを買う傾向は引き続きあると考える。
		コンビニ（経営者）	・来客数、販売量共に変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・以前は、買物を楽しむとか街をぶらつくという表現があったが、今は目的買いで、わき目もふらずという時代になってきているようである。アウトレットは好調だが、商店街は不振である。
		家電量販店（店長）	・販売に期待がもてそうな新しい家電が出てこない。
		家電量販店（本部）	・先行きは依然として不透明であり、景気改善の要素が見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発売予定がなく、売上増につながる要素が少ない。
		乗用車販売店（役員）	・景気が更に上向きになる要素がみられない。
		自動車備品販売店（役員）	・タイヤの値上げによる駆け込み需要や車検特需が終わり、状況は厳しくなると判断している。更に人手不足が続いており、明るい兆しが少ない。
		住関連専門店（役員）	・今年の夏休みやお盆時期の消費者の動向が、現在と今後の景気推移を表しているようである。外食や外出の減少、買い控えや節約志向など、消費回復に向かう材料が全く見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・この状態が今までも続いてきたことから、変わらないとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・食料品のプライベートブランドを中心に値下げ商品量を増やして需要を掘り起こすが、全体を上げるほどのインパクトは弱く、前年を維持している程度である。デフレ感が拡大しているようである。
		高級レストラン（スタッフ）	・夏休み明けから秋の観光シーズンが始まるまでの1か月ほどは、例年、集客に苦戦している。ポイントカード利用者に対して、9月にはポイントを2倍利用できるキャンペーンを行うが、効果があっても費用もかかる企画になる。
		一般レストラン（店長）	・取り立てて良くなる要因はなく、このままの状態が続くと考える。ただし、北朝鮮の動向を不安視している。
		観光型旅館（経営者）	・今年に入り個人客の動きが鈍く、前年割れの状況が今後も続く。
		観光型旅館（スタッフ）	・8月の予約状況は前年を下回るものの、目標は達成する見込みである。しかし、9～10月の予約状況が前年比75%前後と伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・販売単価を下げた商品やお得感がある商品の売上が伸びている。客の購買行動は慎重な状態が続いており、足元の状況だけで楽観はできない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は堅調に推移している。レストラン部門は店舗により異なるが、催事企画などにより若干良くなると見込んでいる。宴会部門は大型会合により良い傾向にあるが、婚礼部門の減少傾向は歯止めがかからない。全館では景気動向は変わらないと考える。	
		旅行代理店（所長）	・内政不安やテロ問題など、旅行需要にプラスになる要因が見受けられない。	
		旅行代理店（支店長）	・先行きに変化がみられる具体的な客の動きがない。	
		タクシー運転手	・これから秋口にかけて観光客が増えると見込んでいる。そのため、タクシー利用数はあまり変動しないのではないかと考える。	
		通信会社（職員）	・新商品の売上が減少している。稼働日数が少なかったとはいえ、前月比60%では少ない。しかし、来月も今月並みの見込みである。	
		通信会社（営業担当）	・客の様子は、相変わらず安価な商品を希望して購入しているケースが多い。前年と比べて大差ない販売数で推移している。	
		通信会社（役員）	・インターネット契約獲得を巡る他社との競争は激しさを増しており、従来のように安定した契約数の伸びはもはや期待できない。	
		通信会社（店舗統括）	・新機種の予定はあるが、来客数に対する影響は一過性のものと考えている。そのため、大きな変化とはならない。	
		競輪場（職員）	・売上が低迷し続けており、上昇する気配がみられない。	
		その他レジャー施設（総支配人）	・競合他社でも会員獲得は厳しいようで、会費ディスカウントのキャンペーンを打ち出している。その影響が出てきそうである。	
		美容室（経営者）	・景気が良くなる要素は見当たらない。	
		スーパー（統括）	・8月の天候不順や日照不足によって農産物相場が高騰し、その影響があると考えられる。	
		コンビニ（店舗管理）	・お盆後の売上が低迷している。	
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品については天候不順だけが問題ではなく、単価や必要性など構造的な大きな問題を抱えている。	
	企業 動向 関連 (北陸)		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・前年の集客の要であったシネマ作品に力がなく、大幅減が見込まれる。そのシネマ不振によって来客数が減少し、食料品や飲食店の売上が落ち込むことを懸念している。衣料品も今の売上傾向では、秋物での爆発は見込めない。敬老の日やハロウィーンといったイベント性の高い時期の需要に期待するしかない。
			一般レストラン（統括）	・外食産業では、慢性的な人手不足による人件費高騰に加えて、秋から来春にかけて原材料が値上げとなる見込みである。また、宅配便の料金改定などコストアップ要素が多い。しかし、売上高や来客数が下がることを考慮すると、価格改定には踏み切れない。売上高が上がっても期待するような利益が残らない。
		テーマパーク（役員）	・これから先の3か月は秋の行楽シーズンで、本来であれば団体客やインバウンド客を中心ににぎわう時期であるが、今年は北陸新幹線開業3年目で落ち着きをみせていることも影響している。現時点での予約状況は反応が鈍く、やや悪くなるとみている。	
		住宅販売会社（従業員）	・現在販売中の土地の動きが鈍くなってきており、今後の住宅契約数が増えないことを懸念している。各社でイベントを開催しても、来場者数は予想を下回っている。リフォーム案件は増えているが、件数の割に売上高は伸びず、今年度の業績は厳しくなる見込みである。	
		住宅販売会社（営業）	・良くなる要素が見当たらない。	
		x	-	-
			*	*
			プラスチック製品製造業（企画担当）	・現状の受注や販売動向からみて、今後も比較的順調に推移すると見込んでいる。
			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、やや良くなると考えている。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・前年から引き続き、欧州向けを中心に海外需要が旺盛である。月ごとに先の受注が上乘せされていく状況が続いている。
			一般機械器具製造業（総務担当）	・8月は夏休みの影響により受注が落ちるとみられる。9月初旬に欧州で開催される機械の展示会に出展予定なので、欧州市場に期待がもてる。

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）	・これから工事が発注される時期になり、そこそこの期待はできる。
		輸送業（配車担当）	・運賃は正の成果が出て、収益が改善されている。
		食料品製造業（経営企画）	・引き続きコンビニエンスストア向けの商材が好調をキープできそうではあるが、今以上に良くなるとは考えられない。
		繊維工業（経営者）	・衣料、ファッション商材については相変わらず国内消費が厳しい。また、輸出についても為替の影響によって先行き不透明な状況が続いている。
		繊維工業（経営者）	・先行きは、為替の状況にもよると考える。消費が慎重であるため先行きの需要がみえない。したがって、非常に厳しい状況であるとみている。
		精密機械器具製造業（役員）	・直近の2～3か月先の生産計画では、一部に流動的な部分はあるものの、現在のところ若干プラスで推移しそうである。
		建設業（役員）	・工事の発注量は増加傾向だが、当地域では依然として受注価格競争による厳しい状況が続く。
		通信業（営業担当）	・通信機器関連の同業他社の動きは、通信機器に限らず商材を増やしてきている。防犯カメラにおいては特にニーズが高まっており、対応に手が回らない状況である。
		金融業（融資担当）	・建設関係では公共工事に目立った動きがなく、民間のマンション工事で何とか前年並みを維持できる状態となっている。
		金融業（融資担当）	・電子デバイス関連企業を中心に、製造業では依然として好調を維持している取引先が多く、先行きの見通しも強気である。一方で、小売業は大型ドラッグストアなどの好調な取引先と不調な取引先の格差が従来より拡大しており、後者が景気全体の足を引っ張る可能性がある。
		不動産業（経営者）	・周りのいろいろな情報の中で活発な話が聞かれないことと、個人からの問い合わせの動きがやや少なくなってきているということから、変わらないと回答した。
		司法書士	・会社設立や新店舗開設の業務依頼が多いが、解散や清算、資本減少をする会社も多くみられる。
		税理士（所長）	・取引先の製造業や建設関係では受注の見通しはあるようだが、価格が非常に厳しいと言われるようである。また、人手不足によって受注を断るケースが出てきている。人が少ないということは、いろいろな面で活気がなくなってくるのではないかと考える。あまり良くなる要素は見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・前年8月の売上がいつも以上に減少した月であったため、今月は前年比を上回るチャンスであったにもかかわらず、また前年割れの状態である。ほかにも、流通業である量販店で前年割れの状況が続いている。
	x	-	-
雇用 関連		-	-
		-	-
(北陸)		人材派遣会社（役員）	・依然として派遣登録者数が伸びず、契約率に影響が出ている。
		人材派遣会社（社員）	・求人があっても求職者数が少ないため、マッチングの成立が難しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用を期待できる新規出店などの予定がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・特に大きな変動はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	・現状と同じく先行きでも、人手不足についての会話がが多い。
		職業安定所（職員）	・受注量は増加しているが利益が上らないという事業所の声が多く、景気が良くなったようにはみえない。
		職業安定所（職員）	・求人数については、産業間で減少と増加のいろいろな動きがある。7月は、卸売と小売業でかなり大きな減少がみられたが、全体では横ばい状態と言える。今のところは大きな動きはみられず、求人数が全体的に横ばい状態となっている。2～3か月後についても状況は大きく変わらないと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	・景気は上向きとの報道があるが、人材紹介や派遣に関しては求人が増加する明るい材料は見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今年度の新規求人についてはほぼ落ち着いてきたが、2次募集や追加募集の案内に加えて、次年度の採用活動につながる企業説明会についての問い合わせが、前年より早くきている。

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
	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)		*	*
		商店街（代表者）	・暑さが落ち着いてくれば、来客数が増え、販売量も増加する。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・秋に向けてブランド魚が出てくるほか、その前受注があるため、少し良くなる。
		一般小売店〔家具〕 （経営者）	・季節的な変動の影響で、少し良くなる。
		百貨店（売場主任）	・競合店の閉店といった外部環境の変化もあり、当面、食料品の売上は前年比5～6%増で推移する見込みである。
		百貨店（企画担当）	・インバウンド売上の増加が続くことで、12月ごろまでは店の売上も増収が期待できる。また、国内の富裕層である外商顧客の売上も前年を上回っており、この2～3か月は好調が続く見通しである。
		百貨店（服飾品担当）	・通常は8月前半に販売を始める化粧品の新作が、今年はやや後半にシフトしたが、売上は好調に推移しているため、顧客の美容への関心はまだ高いと推察される。衣料品関連でも、スカート商材の売上が前年を上回り始めるなど、カジュアル志向はまだ強いものの、少しエレガンス基調の商品が動く兆しがある。やや買物疲れが目立った前年に比べ、ファッションを自分らしく取り入れたいというニーズが、徐々に出てきているように思われる。単に商品だけの訴求ではなく、買う気分を意識したプロモーションの強化が奏功すれば、今秋の商戦では結果が出る。
		百貨店（営業企画）	・当社の他店の動向は、地域による差はあるものの、おおむね順調に推移している。当店の特殊要因である、競合店のリニューアルによる影響が多少和らげば、基調は改善してくると思われる。ただし、運送コストや人件費の高騰が企業収益を圧迫する懸念もあるなかで、収入の増加が個人消費の拡大につながらなければ、景気の拡大は続かない。
		百貨店（マネージャー）	・北朝鮮の動向など、先行きは不透明であるが、インバウンドや富裕層の需要増に加え、中間ボリューム層の現金売上が入店客数の増加と共に上向くことで、秋物ファッションなどが回復すると期待している。
		百貨店（マネージャー）	・米国や北朝鮮問題など、海外情勢に不安要素があるものの、日本国内においては、有効求人倍率がバブル期を上回るなど、消費が若干活性化する要素がみられる。訪日外国人の売上も、トレンドが変化してからまだ一巡しないこともあり、前年比では好転する。
		スーパー（企画担当）	・12月を除けば、8月は年間でも売上の多い月であるが、今年は前年を上回っている。関西では台風の影響も少なく、大きく売上が減った日はなかった。猛暑日も無くなったことで、秋を先取りした売場づくりや、真夏商材の売り切りを行うなど、消費者のニーズに対応することが重要である。
		コンビニ（経営者）	・加熱式たばこで、新たな商品が販売予定である。これには器具が必要なため、器具代を含めれば売上増となる。
		コンビニ（経営者）	・おにぎり類やファストフードのリニューアル効果が期待される。CMとの相乗効果もあり、売上が伸びそうである。また、ビールや缶チューハイのスーパーとの価格差がほぼ無くなったことで、アルコール飲料の売上増も期待できる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・早い時期から秋冬物スーツ、コートなどのオーダーが入っている。また、価格も少しずつ上がっている。
	家電量販店（企画担当）	・有機ELテレビの販売が年末に向けて増えるものの、北朝鮮と米国の今後の動向に、景気の先行きは左右される。	
	乗用車販売店（販売担当）	・高級車市場の活性化を受けて、大衆車市場も盛り返してくる。	
	高級レストラン（企画）	・宴会、宿泊客室の単価はややダウンする傾向にあるが、受注の勢いがそれをカバーしている。	
	観光型ホテル（経営者）	・9月は団体客を中心に先行予約が好調で、10月もまずまずの状況である。これは当ホテルだけでなく、地域全体の傾向である。	

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門の単価は落ち着きをみせており、高単価での販売が難しい状況である。宴会は、会議の受注は少ないものの、大型の忘年会は例年以上に受注できている。
		旅行代理店（役員）	・法人の需要の伸びが予想される。
		タクシー運転手	・引き続き、開港150周年のイベントが様々な場所で開かれる予定であり、人も外出しやすくなっているため、動きがまだまだ増える。それに伴って、乗客数や売上が徐々に伸びていくと期待している。
		通信会社（社員）	・新たな加入コースを9月からスタートさせる。徐々に認知度が上昇すれば、3か月後には販売状況が改善すると期待している。
		通信会社（企画担当）	・北朝鮮情勢への懸念もあるが、今後の景気回復に期待したい。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・雇用情勢のほか、企業による生産も改善傾向にある。この状態が続けば、消費者マインドが貯蓄から消費へと徐々にシフトしていく。
		住宅販売会社（経営者）	・年末の異動期であり、特に年内での引っ越し希望の客が動き始める。
		商店街（代表者）	・随分前から客足の引きが早くなっており、今後も同じ状況が続く。
		一般小売店〔時計〕 （経営者）	・時計の修理に関しては、今後も変わらず需要はあると思うが、徐々に価格に厳しくなっている。個人店には無理が通ると思っているのか、修理そのものを安易に考えている人が多い。時計が売れない昨今、売上が修理に頼らざるを得ないが、どこまで無理を聞くべきかの判断が難しい。客にも店にも、明るい雰囲気は全く感じられない。
		一般小売店〔事務用品〕 （経営者）	・景気の良くなる要素がない。
		一般小売店〔精肉〕 （管理担当）	・9月には連休が2回あるが、何か特別な企画など、こちらから客に働きかけなければ、消費にはなかなかつながらない。景気は悪くないと思うが、ばらつきが大きくなっている。
		一般小売店〔野菜〕 （店長）	・良くなる理由があれば教えてほしい。
		一般小売店〔花〕（店員）	・客の節約志向は定着しており、決まった物を買うか、予算内での購入が中心なので、この先も販売量はあまり変化しない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの好調は続くほか、国内客の需要にも大きな変化はないと思われる。それに伴い、都心部の百貨店の好調は続くが、インバウンド効果が薄く、商圏人口が減っている地方の百貨店については、今まで以上の厳しさが予想される。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドによる押し上げ効果はあるが、地元客の購入量には大きな変化がない状態が続いている。この先も変化する兆しはない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの売上は良いが、紳士、婦人の衣料品売上は相変わらず前年を下回っており、実質的な景気回復とは言い難い。
		百貨店（営業担当）	・海外高級ブランドや宝飾品は、秋のイベントを更に強化して富裕客を取り込むことで、高額品の売上が好調になる。
		百貨店（営業担当）	・中間層を中心とする節約志向は根強く、大きな消費の回復の波が生まれにくい。また、インバウンド消費の大きな伸びは前年11月に始まっており、間もなく一巡する。
		百貨店（営業担当）	・海外情勢などを考えると、購入マインドが高揚するような状況ではない。
		百貨店（外商担当）	・インバウンド売上は好調に推移すると考えられるが、前年にインバウンド売上が増加し始めたのが11月ごろであるため、徐々に売上の伸び率は鈍化していく。
		百貨店（サービス担当）	・傾向として大きな変化はないと思われるが、夏の長雨などによる農作物の価格高騰が懸念される。下半期の始まりの月でもあり、今後も集客の企画や催事の強化で前年実績の確保に努めたい。
		百貨店（商品担当）	・東アジア情勢の緊張や政権の不安定さ、米国景気の鈍化などを受け、日本経済も不安定な動きが予想される。また、中国からの旅行者による消費への悪影響も懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・個人消費を下支えする所得の伸びがない。また、求人は多いが、企業側の求めるスキルとのミスマッチもあり、需要と供給のバランスが取れていない。一方、仮に所得が増えても、高齢化が進んでいるため、生活防衛意識は緩まず、消費には回りにくい状況が続く。
		百貨店（販促担当）	・消費の慎重な動きを変えるきっかけが見当たらない。海外の不安定な情勢も、万が一の動きがあれば大きなマイナス要素となるが、具体的な実感は薄く、大きなマイナスにはなっていない。今後は価格ではなく、価値を見出せる商品を提案していく。
		百貨店（売場マネージャー）	・世界情勢に不安要素がある。円高が進めば、現状は好調なインバウンド需要にも影響が出るため、楽観はしていない。特に、衣料品については厳しい状況が続く見通しであり、顧客情報の活用の強化で、前年の水準の維持を図りたい。
		百貨店（宣伝担当）	・猛暑の影響で、夏物商材の売上は好調であるが、厳しい残暑の予想から、今後は売上規模の大きな衣料品で、秋物商材の動きが鈍くなる。
		スーパー（経営者）	・地政学リスクの高まりや、東日本を中心とした雨による農産物の不作、黒潮の南下による不漁などが予想され、生鮮品を中心に売上の不振が予想される。シルバーウィークも前年に比べて曜日周りが悪く、盛り上がりには欠けると思われる。また、大手を中心に更なる単価の引下げ報道も相次ぐなか、売上が伸び悩み、利益の確保も困難となる。さらに、パートの人件費増も負担となる。
		スーパー（店長）	・大手のスーパーや家具、雑貨店による値下げ報道が出ている。ただし、単価が下がって販売点数が増えても、売上の拡大にはつながらない。
		スーパー（店長）	・必要でない物は、買わない傾向が続いている。
		スーパー（店長）	・経済情勢が流動的で、可処分所得も増えていない状況のため、景気の先行きは不透明である。ただし、メリハリ消費が続くことは間違いない。
		スーパー（店長）	・来客数の減少が続くそうである。カテゴリキラーの出店が相次ぎ、商圈の縮小が顕著になっている。
		スーパー（企画担当）	・来客数の動きに変化があると予想される。
		スーパー（経理担当）	・残暑は厳しいとの予測であるが、朝晩は気温が低下し、食欲の秋を迎える。引き続き、消費者は良い物にはお金を惜しまず、基本的な商品は価格で選ぶ行動が続く。
		スーパー（社員）	・野菜の相場の乱高下や、水産物の消費の落ち込みはあるものの、当社の中核商品である生鮮品は、全体的に堅調な推移となっている。当面、この傾向が変わる要素は見当たらず、堅調な動きが続くと期待している。
		スーパー（開発担当）	・前月から客単価は上がっていないなど、お盆の帰省などでの消費は、店頭にあまり反映されていない。
		スーパー（企画）	・購買動機は実需型へと大きくシフトしており、不要な物は買わない。また、大きなトレンドや消費につながる流れもない。
		コンビニ（店員）	・景気の上向き要素が見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・客の財布のひもが緩くなる要素がない。所得が増えるような政策に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・個人消費は伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車販売の予約台数には、それほど変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	・改善する要素がなく、客にはまだまだ余裕がない。値切り攻勢への対応に、ほとんど疲れている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	・当社の業態はドラッグストアであるが、便利さと安さを売りにしており、業種を超えた品ぞろえで売上を伸ばしている。
		その他専門店【食品】（経営者）	・前年と特に大きな差はなく、年末に向けて売上は増えていくが、ギフトなどは伸び悩むと思われる。外食向けの商品の販売は前年よりも増えるものの、値上げが主な要因である。
		その他専門店【宝石】（経営者）	・株価の動向や為替の変動が、客の購買意欲に影響を与えている。株価が2万円前後で、為替も今の状態で安定的に推移すればよいが、そのどちらかが大きく変動すると、購買意欲にはマイナスとなる。

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
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・身の回りの災害に対する意識だけでなく、今後は人災に対しても敏感になっていくなかで、購買意欲が上がることはない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・残暑は例年ほど厳しくなさそうである。今後も順調に秋らしさが出てきて、例年並みの売上につながることを期待したい。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・カタログ自体が薄くなり、受注が減っている。今後もこの状態が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ランチよりも、ディナーが忙しい傾向は変わらない。
		一般レストラン（経理担当）	・景気の変わる要素がない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・全体的に良い話がない。身の回りからも、景気の良くなっている様子が全く感じられない。
		観光型ホテル（経営者）	・婚礼、宴会は、単価が低下傾向にある。この状況を打破できる起爆剤となりそうなイベントなども、これといって思い当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・国内景気は、先行きに良くなる見込みがない。少なくとも、現状維持できればよいと考えざるを得ない。
		観光型旅館（経営者）	・予約の動きが悪い。
		都市型ホテル（支配人）	・売上に大きな変化はないと思われるが、人件費、原材料の高騰により、利益が圧迫される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門に引っ張られて、好調が続いている。宴会部門も大口会合の先行予約が好調で、前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（管理担当）	・北朝鮮からの日本に向けたミサイルの発射が今後も続けば、アジアのインバウンドの受注にも悪影響を与える可能性があり、注意が必要である。
		都市型ホテル（総務担当）	・今後2～3か月の宿泊の予約状況は、客室単価は低下傾向にあるものの、予約件数はほぼ前年並みである。
		タクシー運転手	・暑さだけが、タクシー業界の唯一のエネルギーであり、観光関連での需要はまだまだ少ない。
		タクシー運転手	・これまでは、外国人観光客による貸切りのハイヤー需要があったが、公共交通機関を利用した観光にシフトしている。
		タクシー運転手	・涼しくなれば、少しは良くなる。
		通信会社（経営者）	・地方経済には、特に変化の兆しはない。
		テーマパーク（職員）	・よく分からない理由で落ちていた政権支持率も、回復傾向にある。政治が安定傾向となれば、経済的にも安定するため、今後に期待している。
		観光名所（企画担当）	・施設に隣接している港に、豪華客船が期間限定で入ることになり、インバウンドの客が若干増加している。ただし、商業施設での物品などの購入は増えているものの、目立つほどではない。
		遊園地（経営者）	・景気の停滞感を打破するような要素が見当たらず、来客者の消費動向にも変化がみられない。
		競艇場（職員）	・全国発売のスペシャルグレード、G1競走の売上も、ほぼ横ばい状態である。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・夏の特別学習の生徒が、どれだけ残るかは不透明である。
		住宅販売会社（経営者）	・半年ほど前と比べて、海外からの問い合わせは減ったが、宿泊施設の需要はいまだに減っていない。1～2年程度は、宿泊施設不足の状況が続くことが予想されるため、土地価格も大きくは変化しない。
		住宅販売会社（経営者）	・今月は良い結果となっているが、先行きの見極めが必要である。ストックされていた顧客の成約が、今月に集中した可能性が高い。
		住宅販売会社（総務担当）	・お盆の集客イベントは例年どおりで、大きな落ち込みはない。
		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）	・金融政策のほか、景気を刺激するような政策もないため、大きな変化はない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場への来場数は増加しているが、アンケートでは、3年以上先に住宅を購入するといった様子見客が増えてきている。新築住宅の購入を促す政府の優遇策もないので、しばらくは様子見が続く。

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〔情報誌〕（編集者）	・マンション価格の高額化の動きが変わる兆しはみられず、市場では二極化の傾向が定着している。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・新築着工件数は前年比で横ばいが続いているなど、プラスの要素がない。雑務だけが増え、売上の増加につながらない。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・昨今の天候の影響が不透明。今後、入荷量、仕入金額がどう変化するかが不安である。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・日本を取り巻く環境から、円高で推移するとの予測が多いため、株価は下落が予想される。売上が伸びるはずの年末にも、やや不安がある。
		百貨店（販売推進担当）	・秋のファッション関連の立ち上がり後、衣料品の動きが鈍い。特に婦人服が鈍い一方、消耗品である化粧品は、インバウンドを除いても好調を維持している。今のところは、婦人衣料の動きが回復する兆しがみられない。
		スーパー（店員）	・関東方面がずっと雨であったため、野菜の値上がりが続く可能性もあり、その場合は厳しい。
		コンビニ（店長）	・気温の低下で、おでんなどの冬の商材が伸びればよいが、ここ数年、おでんは伸び悩んでおり、あまり期待できない。
		コンビニ（広告担当）	・北朝鮮や米国などの地政学的な問題のほか、猛暑やゲリラ豪雨に伴う不作や値上げなどによる物価上昇など、不安定な要素の影響で悪くなる。
		コンビニ（店員）	・夏休みも終わるため、来客数が減る。
		コンビニ（店員）	・例年7～8月がピークで、お盆過ぎから飲料水の大量購入などの客も徐々に減るため、気温の低下と共に売上が減少する。
		衣料品専門店（販売担当）	・再就職や再雇用など、年配の人が働いているので、店の活気が乏しい状態が今後も続く。
		家電量販店（人事担当）	・年末まで販売を引っ張っていく商品がない。
		乗用車販売店（経営者）	・北朝鮮のミサイル問題や米国での政権の行き詰まりなど、海外での不安要素が多い。国内的にも、人手不足による人件費の高騰など、中小企業が事業を続けていくための環境が悪くなっている。今後、政府の進める働き方改革でも、企業の負担が増えるほか、消費も低迷する。
		住関連専門店（店長）	・例年は秋から年末に向けて商談が増えるが、今年は客からの見積依頼が減っている。客との会話でも、消費に対する積極性が感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・繁忙期が終わり、ピークを過ぎるため、日本人観光客は減少するが、アジア圏の国慶節などもあり、目的をもって来店するインバウンド客にはまだ伸びる余地がある。また、歓送迎会の時期となるが、分かりやすい予約システムに変更するため、集客が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・仕入価格も人件費も上がっているため、売上が伸びても実質的には変わらない。全体的に良くなる要素がない。
		一般レストラン（企画）	・8月の来客数の前年比をみると、期待を下回る水準であり、7月がピークで、9月以降は減少傾向になると懸念している。特に、これまで良かった土日、祝日の水準が低下し始めている。
		観光型旅館（管理担当）	・北朝鮮のミサイル実験、獣医学部新設問題、国有地売却関連の問題など、政治不信や不安感が増大し、先行きの読めない状況が続いている。米国の政治も混乱しており、不安要素が大きい。
		都市型ホテル（管理担当）	・現状よりも、特に改善する要因が見当たらない。
		都市型ホテル（客室担当）	・インバウンド頼みの傾向にあるなかで、不安定な世界情勢や新規ホテルの開業もあり、先行きは不透明である。
		旅行代理店（支店長）	・大きなトピックスはないが、北朝鮮からの地域を絞った攻撃の発言により、客の旅行マインドに影響が出ている。特に、修学旅行や教育旅行では、行先の変更の話などが出ており、状況としては良くない。
		競輪場（職員）	・前年の傾向から悪くなっている。様々な商品の値上げも報道されるなど、良くなる要素が見当たらない。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・9月は多くのコンサートがあるので集客は期待できるが、プロ野球シーズンが終了となる10月以降は、企業のイベントが主となるため、集客は減少する。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・アロマオイルを使ったマッサージで、服を脱ぐため、寒い時期になると来客数が減少する。

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
		住宅販売会社（従業員）	・新築分譲マンションの販売状況が悪化するなか、デベロッパー各社は販売価格を維持しているが、現在の状況が続けば、価格の下落が進む。
	×	スーパー（経営者）	・都市部から離れた地方のスーパーでは、お盆商戦の盛り上がりも限定的である。天候不順の影響もあると思われるが、その前後は大きく前年を割り込んだ。価格重視の傾向が、より一層強くなっているように感じる。
	×	スーパー（店長）	・商圈内に競合店が出店した影響が出てくる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・諸物価の上昇により、今まで少額であった費用の負担が大きくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・今後も衣料品店の状況は悪くなっていく一方であり、閉店が増えてくる。
	×	家電量販店（店員）	・9月の決算時期が終わると、引っ越し需要や買換え需要も一段落するため、一気に来客数が減る。
	×	一般レストラン（店員）	・夏休みの営業で来客数は少し増えているが、引き続き単価が下がっている。その一方、今後は来客数の増える見込みがない。
企業 動向 関連 (近畿)		*	*
		食料品製造業（営業担当）	・ハロウィーンイベントなどは、例年よりも盛り上がることで予想されるため、やや良くなる。
		木材木製品製造業（経営者）	・注文量と供給量のバランスの調整にまだ時間がかかっているが、あと2～3か月で正常になる予定。新規の事業も視野に入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・あくまでも3か月以内の短期見通しで、政治が破綻しない前提であるが、今こそ自主努力と質素倹約に努めなければと、気を引き締めている。政府による対策は、その反対の動きばかりである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いが増えており、受注増が期待できる。
		建設業（経営者）	・無電柱化の動きだけではなく、土壌汚染調査についても、問い合わせや引き合いが多くなっている。
		食料品製造業（経理担当）	・北朝鮮のミサイル問題や天候の激しい変動などで、漠然とした不安は感じるが、大きくは変わらない。
		繊維工業（総務担当）	・売手の発想で企画を立てているようでは、集客も悪いままである。買手の立場で催事を企画していく必要があり、楽しめる販売会でなければならない。ただ経費を使うだけの従来の方法は、今のユーザーに合っていない。
		繊維工業（団体職員）	・今後は年末の需要期に入るが、現状は特段の動きもなく、例年並みである。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注量に変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・増産や減産の情報はない。
		化学工業（管理担当）	・販売数量は前年比で好調な状態が続く。
		化学工業（企画担当）	・世界的な天候不順で、特に乳原料が高騰し、更に利益が出にくい状況になった。年末に向けて価格が更に上がると予想されており、販売量が増えても、利益の出にくい状況になる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・当社が作っている部品は、製品を完成させる上で重要な部品のため、現状の販売量、受注量から減少するとは思えない。ただし、3か月前からの右肩上がりの勢いが復活するとも考えにくく、現状維持の動きが年内一杯は続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新聞紙上では、景気が良く、アベノミクスもおおむね成功と報じられているが、取引先が一般消費者に販売しているガラス瓶を扱っており、消費者には必要最小限の動きしかみられないので、景気が良くなるとは思えない。
		金属製品製造業（経営者）	・電気自動車関連の部品は、活発に動いている。
		金属製品製造業（管理担当）	・人手不足によって生産面に影響が出ており、今後も続きそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・大型案件の受注は見込めないが、小型の案件を確保して、低位での安定を狙いたい。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・一般消費者の所得が増えなければ、景気が上向くことは難しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・日本の周辺国や米国の動きが読めず、景気が急変しないか心配である。

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気の良い話がない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・年末商戦は各社が有機ELテレビの宣伝に力を入れるため、それに伴って、現状以上の荷動きが見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・自動車産業のみでなく、取引の窓口を拡張していかなければ、売上増は見込めない。どの分野に進出していくのが、今後の大きな課題である。
		その他製造業[事務用品]（営業担当）	・年末にかけての受注については、今のところ良くなる要素もないため、大きくは変わらない。
		その他製造業[履物]（団体職員）	・残暑の影響により、秋冬物の発注時期が遅れているが、納期は変わらないため、メーカーの負担が大きくなっている。
		建設業（経営者）	・今後も東京一極集中の動きが続くと予想されるが、東京オリンピック関連の景気が下降気味になれば、地方の建設会社も厳しい状況になる。
		輸送業（商品管理担当）	・毎年この時期は荷動きが落ち着くが、今年も販売量に動きはない。
		輸送業（営業所長）	・路線運賃は値上げ傾向にある一方、一般貨物は運賃の見直し要請も多い。
		金融業（副支店長）	・取引先との会話では、2～3か月先の受注状況に大きな変化はない。
		金融業[投資運用業]（代表）	・北朝鮮による地政学リスクが一扫されなければ、株価が2万円を超えて、更に上昇する動きにはならない。今後もすっきりしない景況感が続きそうである。
		金融業（営業担当）	・今後の事業展開が予想できない。過去の実績が参考にならない状態である。
		不動産業（営業担当）	・今後も、神戸からの企業の撤退が続くと予想されるため、景気は悪いままである。
		広告代理店（企画担当）	・関西圏の商業施設では、新たな開業やリニューアルの大型案件が一巡している。季節のプロモーションに関しても、大きく予算がアップする動きがないため、前年並みの推移となる。
		広告代理店（営業担当）	・売上が前年を大きく超えるわけでも、大きく下回るわけでもなく、変化がない。
		広告代理店（営業担当）	・今の状況がしばらく続きそうである。
		司法書士	・事件数は相変わらず少なく、案件もあまりない状態なので、現状が維持できればよい。
		コピーサービス業（店長）	・受注が見込める特需もないことから、このままの状態が続く。
		その他サービス[自動車修理]（経営者）	・大きく変わる要素がない。
		その他サービス業[店舗開発]（従業員）	・関西では、景気浮揚に影響しそうな要素はここしばらく見当たらず、期待できるのは相変わらずインバウンド需要のみである。
		その他非製造業[機械器具卸]（経営者）	・3か月先の案件の見積り依頼など、注文につながりそうな設備の話もあまりない。
		食料品製造業（従業員）	・猛暑も少し落ち着いてくると思うが、この先も異常気象が続くようであれば、農水産物の販売不振など、今後の状況が不安である。一部の農産物は豊作と聞かすが、全体としては値上げの方向に動いている。
		繊維工業（総務担当）	・当社が扱っている靴下については、消費者が過去に購入した在庫がたんに眠っている状況が続いている。靴下は繊維製品のなかでも、付加価値を高めることが難しいため、在庫がある状態で、新しい製品を販売するのは困難である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・例年は9月の決算時期から冬にかけて、少しずつ需要が増えてくるが、その兆しがみられない。得意先からの発注も、鈍化傾向にあると感じる。
		建設業（経営者）	・人材不足により、仕事があっても受注できない事態が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・運賃の単価を上げ、荷物を適量減らす計画を会社が公表してくれたため、スムーズに荷物を減らせそうである。
		輸送業（営業担当）	・家具の販売を始める店が増えるので、状況は悪くなる。
		通信業（管理担当）	・異常気象による野菜価格の高騰の影響が出る。
		経営コンサルタント	・コンサルタント業界での人材育成という仕事自体は、引き続き強いニーズがあるものの、各企業やコンサルタント間の競争は激しくなる。勉強してレベルアップすれば、競争力も上がるため、今の良い状態が続く。

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
	x	化学工業（経営者）	・売上、利益率共に、急速に悪化してきている。同業他社との会話でも、悪い話しか出てこない。
	x	金属製品製造業（営業担当）	・自動車大手と高炉メーカーの鋼材取引価格の交渉で、秋から5千円の値下げと新聞で発表されたが、一般流通価格は強含んできている。今後は取引先からの値下げ要求と、仕入先からの値上げ交渉の板挟みで、採算の悪化が予想される。
	x	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・今後の展望が見通せない。
	x	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・下半期から新たなターゲットを狙うという目標はあるが、具体的な販売戦略など、まだまだ課題が残っているため、しばらくは低空飛行のままである。
雇用 関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（支店長）	・しばらくは今の状況が続くそうである。
		職業安定所（職員）	・求職者は新規、有効共に減少傾向が続き、雇用保険も受給者数、支給額が減少傾向にある。事業所からは、現在の景況、今後の展望共に悪いとの声はなく、やや良い、やや明るいといった声が増えつつある。
		職業安定所（職員）	・大阪の基幹産業である卸売、小売業の新規求人数は、長らく横ばいであったが、直近は19か月ぶりに前年比で2けたの伸びとなった。百貨店の免税売上やドラッグストア、家電量販店が好調との声が聞かれる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・9月以降は、年末調整業務などの季節的なオーダーが増えるため、景気はやや良くなる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・新卒学生の採用活動が実質的に前倒しになる傾向がある。それに伴い、2～3か月後は採用活動を始める企業が、前年よりも増える。
		人材派遣会社（経営者）	・相変わらず採用に関しては短期契約が中心である。秋の臨時国会が始まれば、補正予算も組まれる見通しであり、景気が良くなる期待感も出てくるため、採用意欲も高まっていく。短期契約から長期契約に変わるかどうかを見極める時期となり、長期契約が増加すれば、景気が良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年末までといった、期間限定の求人が増える。
		人材派遣会社（役員）	・潜在労働力が顕在化してきたことで、景気の浮揚につながる可能性がある。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人では一部の産業で求人が増えている一方、北朝鮮を巡る地政学的リスクや、米国政府への不安による円高などで、景気の下落圧力も高まっている。国内要因以外の不確定要素が多く、当面は景気がどちらにも向かう可能性がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末商戦に向けて、周辺企業の動きはまだ鈍い。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設日雇い求人では、社会保険加入の義務化と雇用保険適用の厳格化の影響で、現場の混乱と雇用の抑制が続いている。また、事業所からは、人手不足で新規事業に手が出せないとの声が寄せられている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短期的には変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・中堅以下の企業では、採用計画が達成されていないケースが多く、人手不足感が出てくる。ただし、景気に陰りが出なければ、採用計画の見直しが始まる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・毎年みられる通常商品の加工が、今年に入ってこないという話なので、先行きはやや悪くなる。
	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)		コンビニ（エリア担当）	・猛暑のため客足が伸びず客単価減とあいまって売上が停滞しているが、来客数は前年を割り込んでいるわけではないので継続して期待はできる。
		商店街（代表者）	・秋にかけて過ごしやすくなり、客の外出頻度が高まって現状より景気は良くなる。
		商店街（代表者）	・秋に向かって天候が落ち着き、観光客数が増えて消費動向が改善する。

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
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	・最低賃金が上昇して消費が上向く。
		一般小売店〔靴〕(経営者)	・高額商品の問い合わせやリピート購入が一定数出てくる。
		コンビニ(支店長)	・前月よりも来客数は増えており、この調子で今後も伸びる。
		家電量販店(販売担当)	・決算に期待できる。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車の発売で注目され、比較車の販売量も必然的に伸びる。
		自動車備品販売店(経営者)	・中小企業、特に小売業、サービス業等の庶民に近いところに政策の力を入れて景気回復を図るべきである。
		その他専門店〔土産物〕(店長)	・ブドウやイチジクなど秋の地元産品が活況になり、天候に恵まれたことで品数、品質共に良好なので売上がかなり伸びる。
		一般レストラン(経営者)	・来客数は緩やかに増加傾向となる。
		観光型ホテル(営業担当)	・これから秋の観光シーズン到来となるが、先行予約は落ち着いているものの、通年の予約数では増加しているため景気も上昇する。
		タクシー運転手	・観光シーズンに入り、人の動きが出てくる。
		通信会社(企画担当)	・客は格安スマートフォンや電話料金定額メニューに関心が高く、サービス追加を意図した引き合いが増える傾向が続く。
		通信会社(営業担当)	・地元プロ野球チームの優勝効果が見込まれる。
		通信会社(販売企画担当)	・秋冬にかけての新商品で市場が少し活発になる。
		テーマパーク(業務担当)	・台風等の天候不順が懸念されるが、秋のイベントや冬のイルミネーションイベントが始まる時期になるので、多くの来場が見込める。
		テーマパーク(営業担当)	・猛暑が終わって穏やかな行楽シーズンを迎え、観光客の動きが活発になる。
		住宅販売会社(営業担当)	・今後、気温の低下とともに客が外出する機会が増え、問い合わせも増加傾向になる。
		商店街(理事)	・明るい話題がなく、客の生活防衛本능が消費に影響を及ぼす。
		商店街(代表者)	・給料の上昇が期待できないことと景気回復に向けた経済政策が取り組まれない現状では景気的好転は見込めない。
		商店街(代表者)	・客の買い控えが目立ち、売上が伸びる気配がない。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	・宅配郵送料等は値上げされるが、当業界は値上げすると売れなくなるので、簡単に値上げはできない。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	・来客数に変化はない。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	・消費者の低価格志向は依然として強く、買い回りの動きもこのまま続く。
		百貨店(経理担当)	・景気が良くなる要素が見当たらず今の状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・前月に引き続き今月も店全体は予算をクリアする見通しで、特に化粧品は今後も伸びるが、婦人服は前年をクリアするのがやっととなる。
		百貨店(営業担当)	・富裕層の購買意欲はあるが、中間層の節約志向は依然として強く、ボリュームゾーンの衣料品が上昇に転じないと厳しい状況は続く。
		百貨店(販売促進担当)	・3月と6月に続き、10月に市内で大型スーパーが開店する予定なので競争が激化し、来客数と売上の減少が懸念される。
		百貨店(売場担当)	・地元プロ野球チームの優勝セール期待感が強く、9月下旬から前年よりも更にお買得企画が各社から提案され、前年並みに売上が推移する。
		百貨店(購買担当)	・以前は好調であった特選ブランド品の動きが停滞しており、野菜など食料品の高値が続けば衣料品関係の売上が低下し、アパレル店の撤退や人員削減の依頼が懸念される。
		百貨店(売場担当)	・婦人服や化粧品などの好調アイテムがけん引する現状が継続する。
		百貨店(外商担当)	・売上、来客数共に前年並みで、特別な施策もないので現状が続く。
		スーパー(店長)	・景気を判断する材料はない。

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
		スーパー（店長）	・半年ほど来客数が前年の97.6%で推移しており、現状が続く。
		スーパー（店長）	・秋に向けて品ぞろえが変わるので、気温が下がれば売上は増加する。
		スーパー（店長）	・必要な物だけを購入する客の傾向は続き、消費は上向かない。
		スーパー（総務担当）	・客単価の変化はあまりないので、来客数が増えれば売上は伸びるが、増加の感触は薄い。
		スーパー（業務開発担当）	・前年数値はクリアするが、競合他社との競争は続く。
		スーパー（財務担当）	・給与は上がっても手取りが増えていないため客の節約が続き、売上が減少する。
		スーパー（管理担当）	・盆商戦は例年並みの売上であったが、今後は客の節約志向が高まり売上増加は期待できない。
		スーパー（営業システム担当）	・今秋は暑くなるとの予報で、アイスの動きに期待できる。
		スーパー（販売担当）	・月末にディスカウントストアが開店したのでしばらくの間は客がそちらに流れるが、観光シーズンに入って涼しくなるにつれて来客数は戻る。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・県内では大きな人の流れが秋以降期待できず、秋冬期は新規客の獲得も苦戦する時期なので、来客数と販売数量が横ばいとなる。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くなる見込みがない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数がかなり減少しており、主力であるスーツが前年数値をクリアできず、現状が続く。
		家電量販店（店長）	・暑さのため来客数が減少し、エアコンと冷蔵庫が予想以上に売れず、年末まで買換え家電のみの動きとなるので厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・来客数に変化はない。
		家電量販店（店長）	・依然として客の財布のひもは固く、それを打開する材料がない。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる要素はない。
		乗用車販売店（統括）	・新車効果が薄れ、8月と変わらない状況が続く。
		乗用車販売店（業務担当）	・小規模ながら新商品の投入と改良があり、現状を維持できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の様子に大きな変化はなく、購買意欲は低いまま推移する。
		乗用車販売店（店長）	・市場に全く変化はなく、来客数が増えない状況は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出て来客数は増えず、目標数値を達成できるか分からない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・市内外でチェーン店との競合があり、人口減少のなかで当店の扱う商品購入客の他店への流出が続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・当店は来春に改装を計画しているが、3か月後には競合店が改装開店セールを実施するので、年内は厳しい状況が続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・今後の動静を判断している最中である。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年と変わらないが、地元プロ野球チームが優勝して企画を打ち出せば来客数は増加する。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる要因はなく、現状がしばらく続く。
		一般レストラン（店長）	・前年は地元プロ野球チームの25年ぶりの優勝で盛り上がったが、今年は前年ほどの熱はなく、来客数の減少は今後も続く。
		一般レストラン（外食事業担当）	・米、野菜、輸入牛肉などの価格上昇や人件費の増大により、コスト面で厳しい状況となるが、メニューの値上げをしない限り売上に変動はない。
		スナック（経営者）	・地方の景気対策が全く機能していない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・10月に近隣で大規模なイベントが開催されるため、利用客は前年並みとなる。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は前年並みの予約件数であるが、忘年会と新年会の関係で11月後半から伸びてくる。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊、宴会、レストラン共に予約に大きな変化はないため現状が続く。
		都市型ホテル（総支配人）	・秋の行楽や学会のシーズンとなり先行予約は前年並みで推移しており、デスティネーションキャンペーンなどによる直近の予約に期待できる。
		旅行代理店（経営者）	・当県にまた来たいと思わせるような企画を検討し、生き残りを図る。
		旅行代理店（営業担当）	・現状改善又は景気上昇に結び付く要素がない。
		タクシー運転手	・夏休みの反動で乗客数は増えない。
		通信会社（社員）	・景気が良くなる兆しがない。
		通信会社（総務担当）	・新規で加入件数が増加するような案件がない。
		通信会社（工事担当）	・景気の見通しが良くない。
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費が鈍化しており、個人消費が活発になる要因がない。
		ゴルフ場（営業担当）	・例年並みに推移しており、海外からの予約状況も変わりない。
		競艇場（職員）	・今月同等の売上が見込める。
		美容室（経営者）	・来客数と売上が悪いまま推移しており、良くなる可能性は少ない。
		美容室（経営者）	・客の給与が急激に上がることがなければ、客の節約志向は続く。
		美容室（経営者）	・ここ数年、客の動向に変わった様子はない。
		設計事務所（経営者）	・しばらく来場者数の回復はない。
		設計事務所（経営者）	・景気が上向き要素は全くない。
		設計事務所（経営者）	・官民共に新築が減少し、改修工事の方向に変わってきている。古い建物は手間がかかる割に売上は良くなり、しばらくはこの状態が続く。
		設計事務所（経営者）	・建築費は高値で推移するとの予想があり、建築を取り巻く環境に特に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・客が契約を決心するだけの決定的な理由が乏しく、今後も営業活動の長期化は続く。
		住宅販売会社（営業担当）	・案件数が通常で推移する。
		住宅販売会社（営業所長）	・展示場等の客の動きが良くならない。
		商店街（代表者）	・節約志向、デフレ志向が徹底しており、客は安い物でも必要などきだけ購入する傾向にあるため、売上低迷が続く。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・大企業からの注文はあるが、中小企業からの注文が少ない。
		スーパー（店長）	・夏休みと盆の特需が終わり、野菜価格の高騰が消費者を生活防衛に走らせる。
		スーパー（店長）	・競合各社は値下げ対応を発表するところがあり、今後ますます消費額の落ち込みが予測され、物価指数は政府の思惑とは違う方向に進む。
		スーパー（販売担当）	・家具を中心に日用雑貨全般が値下げ傾向にあり、来客数と販売量への対策としては有効に働くが、結果的に売上を落とすこととなり、一時期のデフレに逆戻りしていく。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数を増やすために売場の改善や品ぞろえを考えているが、人手不足で営業に不安が残る。
		乗用車販売店（総務担当）	・近年の新卒採用が非常に厳しく人手不足であり、中堅社員が中心になって盛り上げてくれているが、人員確保が急務となる。
		自動車備品販売店（経営者）	・値上げ前の仮需要が2～3か月後の販売減少につながる。
		任関連専門店（営業担当）	・新築や婚礼の客が全く取れず、週末でさえ来客数が少ない状況が続く。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・全てが大都市中心で、地方に元気が出る企画が今後も出てこない。
		都市型ホテル（企画担当）	・不穏な海外情勢や国内政権の信頼失墜など、景気回復への施策展開に向けた気配はなく、物価高や保険料などの値上げも影響して消費マインドの低迷は続く。
		タクシー運転手	・9月は農繁期で、夜の動きが悪くなる。
		通信会社（広報担当）	・客は低価格志向で品質は求めておらず、景気回復は見込めない。

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
	x	スーパー（店長）	・競合店の閉店が続いた前年同月と比較すると売上、来客数共に伸び悩む。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・秋に向けて新車等の立ち上がりでまだまだ忙しくなる。
		化学工業（経営者）	・PPS製品向けとともに工場排水処理用途での受注量が増加しており、景気全体として緩やかではあるが上向き感がある。
		化学工業（総務担当）	・売上は前年並みで、利益確保もできている状態であり、販売量と価格が下がることは当面ないので景気は良くなる。
		輸送業（経理担当）	・倉庫関連で引き合いが多くあり、堅調に推移する。
		不動産業（総務担当）	・例年9月は賃貸住宅の需要期で、景気は良くなる。
		会計事務所（職員）	・建設業関連は受注が徐々に増加しており、地場大手メーカーが秋口以降生産設備を増強する計画も出ているので、需要が見込める。
		食料品製造業（経営者）	・客層が高額品購入者に変化しており、受注量は減少しているものの、売上は維持できる。
		食料品製造業（総務担当）	・販売路線では法人企業は停滞気味であるが、量販店は変わらず、通信販売も品ぞろえを変えることを考えているので売上の変動はそれほど心配していない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼向け大口案件の生産が本格化し、リピート品の生産も現在の水準が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・建設需要の盛り上がりなど期待感はあるが、人手不足が懸念され結果として変わらない。
		鉄鋼業（総務担当）	・直近の見通しでは現状の受注環境が継続する。
		金属製品製造業（総務担当）	・現状の厳しい状況で推移する。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・得意先の生産数量の多い製品がモデルチェンジしたばかりで、今後客は生産量をこなすために1工場生産から2工場生産に移行する予定であるが、全体のボリュームは他の製品で調整となる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・短期間では景況感を押し上げるような好材料は見当たらない。
		建設業（総務担当）	・この先1年程度までは、予定物件で手一杯の状況が続く。
		建設業（総務担当）	・地政学的リスクや、政治情勢が不安定で、先行きが見通せない。
		輸送業（総務担当）	・取引先の状況からは特段変化がみられない。
		通信業（営業企画担当）	・情報通信に関する新規商材で短期的に市場に浸透するものが少なく、半年から1年の時間がかかる。
		通信業（営業担当）	・SOHOや中小マーケットにおける通信機器に関しては積極的な設備更改は控えられている。
	金融業（融資企画担当）	・為替が安定するなかで、地元の大手自動車メーカーでは新型スポーツ用多目的車の海外販売が好調であり、当面は系列自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。	
	金融業（貸付担当）	・米国の金融政策の動向や新興国の経済減速が懸念される。	
	木材木製品製造業（経理担当）	・新設住宅着工戸数の増加が一段落し、今後は減少の傾向になり、景気はやや悪くなる。	
	非鉄金属製造業（業務担当）	・受注減により操業変更を余儀なくされる工程がある。	
	その他製造業[スポーツ用品]（総務担当）	・製造コストや人件費など利益が減少する要素はいくらでもあるが、利益が増加する要因は何もない。	
	広告代理店（営業担当）	・客の情報からは極端な変動がない状況で推移する見通しであるが、先付け受注から若干悪化していく見通しである。	
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		職業安定所（雇用開発担当）	・来年4月採用の新規高卒者対象求人は前年同期比で2けたの増加となっており、企業が長いスパンで景気が良くなると判断していることの表れである。
		人材派遣会社（社員）	・求人数、求職数共に引き続き増加するが、双方のマッチングが課題となる。
		人材派遣会社（支社長）	・年末に向かって、季節繁忙による受注が上乘せられるので人手不足感が高まる。
		人材派遣会社（支店長）	・人材に関する依頼はまだ増え、地方の景気回復のカギは人材の確保に尽きる。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	・新卒採用、中途採用共に採用できていない企業が多く、小売業やメーカーを中心とした人手不足はまだ継続する。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・企業の人材確保、設備投資意欲が旺盛で、しばらく景況は良い。
		職業安定所(所長)	・求職者の減少傾向が続いていることから人手不足感が一層強まっており、少しでも応募者を増やしたいと、業種を問わず契約社員から正社員に切替えて募集する企業が目立つ。
		民間職業紹介機関(職員)	・工場新設のための大幅増員、将来の株式上場に向けての管理部門強化など企業の投資意欲が高まってくる。
		人材派遣会社(経営企画担当)	・3か月では大した変化は起きないが、来年4月には労働契約法改正から5年を迎え、一般企業の契約社員を含めた有期雇用労働者の直接雇用化が進む一方、求職者の増加も見込まれる。
		求人情報誌制作会社 (営業担当)	・採用熱は高位安定で推移する。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・大型倒産の話はなく、管内で目立った動きはない。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	・個人事業主などが増え、人材不足に拍車がかかっており、しばらくは良くならない。
		学校〔短期大学〕(進路指導担当)	・求人状況は悪くないが、求人数増加による新規求人依頼も特にないため、景気の変動は起きない。
		学校〔大学〕(就職支援担当)	・急激に環境が変化することは特段ない。
		-	-
	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(店長)	・現状の良くなってきている傾向が今後も続き、景気が上向くと見込まれる。
		商店街(代表者)	・商店街のハードとソフトの企画が進んでおり、経営者のマインドもかなり上昇している。消費者も街がにぎわっているというポジティブな意見を聞く。秋もかなり期待している。
		乗用車販売店(役員)	・自動ブレーキ車への買換え需要が旺盛。
		住関連専門店(経営者)	・周辺で分譲住宅の建設が増えており、家具等の需要が期待できる。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	・お盆を過ぎると売上が激減する。その反動で3か月先は良くなる。
		旅行代理店(営業部長)	・香川県で植樹祭、愛媛県では国体が開催予定のため、期待している。
		タクシー運転手	・秋はお遍路さんの仕事がそこそこあるので、少し良くなる。
		通信会社(営業担当)	・新型スマホの登場に期待したい。
		観光遊園地(職員)	・地元での国体開催で集客が見込める。
		一般小売店〔文具店〕(経営者)	・来店数が少ない上、客も必要なものしか購入しない傾向が強い。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	・長年の低迷から抜け出せる要素が見当たらない。
		百貨店(販売促進担当)	・4月に開店した大型ショッピングモールの影響が長引いている。
		スーパー(企画担当)	・秋に入ると気候が落ち着いて、価格は安定してくると推測する。大手の値下げ断行により、消費者は複数店を買い回る傾向が強くなり、競争が更に激しくなるだろう。
		スーパー(財務担当)	・季節要因の一時的な消費増加はあるものの、節約志向は当面続く。
		コンビニ(店長)	・依然、購買力が低下したまま。これを変えるほどの経済情勢か、あるいは、よほど購買力をそそる商品でも登場しない限り、改善できない。
		コンビニ(商品担当)	・良くなると期待したいが、外的・内的含め好転要因を見い出せない。まずは現状を維持しながら景気回復を待ちたい。
		コンビニ(総務)	・天候や気温に大きく左右されるが、前年と同じなら、景気が良くなる要因は全くない。
	衣料品専門店(経営者)	・変わらないと思うが、もしかすると悪くなるかもしれない。	
	衣料品専門店(総務担当)	・残暑が続いていることから、秋物の動きが非常に鈍く、売上が伸び悩んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・受注台数は前年を少し上回っているのに、在庫台数が前年割れしている。景気が良くなる気配はない。
		乗用車販売店（従業員）	・秋商戦は難しい。他社は安全装備を目玉に販促しているが、そうではない弊社は厳しいだろう。
		乗用車販売店（営業担当）	・業界各社とも企業努力で頑張っているが、厳しい状況にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・もうしばらく来店客の減少が続く。
		観光型旅館（経営者）	・地元の国体や松山市のイベント関連で予約が増えている。9月、10月は例年と比べると今年は少し良い。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況を見ると、愛媛県での国体開催の影響が若干あり、やや下振れするのではないかと。
		通信会社（社員）	・人気製品の発売時期だが、販売量は変わらない。
		通信会社（技術）	・年末に向け、新規客を獲得するのは難しい。
		通信会社（支店長）	・大きな変化をもたらす動きは見当たらない。
		競輪競馬（マネージャー）	・娯楽が多様化し、顧客層も薄く、集客力の伸び悩み等、大きな増加は見込めない。
		設計事務所（所長）	・事業用の施設への投資が続いている。
		商店街（代表者）	・株価停滞や世界情勢の不安などから、消費者の財布のひもが固くなっていく。マンション等不動産の動きも鈍化している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・秋はイベントも少なく、繁華街に入出は見込めない。天候不良もあって入荷量が減少し、商品価格も高くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・悪くなっている一番大きな原因は、大型ショッピングモールのオープンである。ただ、その悪影響も相当剥落してきてはいる。
		家電量販店（店員）	・単価上昇が見込めず、これから販売数が減る閑散期に入る。
		乗用車販売店（従業員）	・最近野菜が値上がりする傾向にあり、景気が良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・乗客の声を総合すると、給料等は上がっていないようだ。イベントの多い8月、9月を過ぎると、景気はやや悪くなる。
		通信会社（営業部長）	・冬商戦前、新機種発売前の買い控え時期に入る。
		美容室（経営者）	・毎年9～11月は売上が落ちる。
		美容室（経営者）	・来客数が期待できないため。
	x	*	*
企業 動向 関連 (四国)		繊維工業（経営者）	・インバウンド需要は引き続き旺盛である。東京などへは欧米からのリピーターが増えており、商品価値をしっかりと提案することが彼らの消費行動を満足させられる。まだまだ需要は伸びる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・需要期に向け少しずつ増加しているが、海外市場の売上はもう少し時間がかかりそう。
		鉄鋼業（総務部長）	・自動車関連の受注が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・長期にわたって取り組んでいたバイオマス発電の受注、起工がようやく始まり、当社の景気は今後良くなる。
		農林水産業（職員）	・良くも悪くも現状は変わらない。青果物の生産量は減少傾向にある一方、生産者の増収技術導入が進んでいる。卸売会社も1市場1社体制へ移行し、生産販売環境は楽観視できない状況。利益を優先する量販店の販売手法も変わっていない。
		食料品製造業（経営者）	・食品の原料全般の相場が強い状況が続く。
		木材木製品製造業（資材購買）	・大きな落ち込みもなければ、大きな需要の波も少ない状態が続く。
		電気機械器具製造業（経理）	・受注量に大きな変動はなく、受注予測の変動要因も見受けられない。現状維持。
		建設業（経営者）	・官民とも、今後の発注次第となろう。
		建設業（経営者）	・今年度の予算規模からみて、今後も前年並みの受注を見通している。
		輸送業（営業）	・秋の行楽シーズンにおける特需に期待するところだが、今年9月の連休は日並びが悪く、消費拡大は見込めない。運輸業界としては、高止まりしている燃料油価格の動向が気になるところ。
		通信業（総務担当）	・変わる要素が見つからない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（副支店長）	・取引先企業の資金需要動向は、運転資金、設備資金ともやや弱含みな印象である。足元の業績に変化が見られないことから、景気にも変化はない。
		広告代理店（経営者）	・一部得意先はインバウンドにより好調で、販促広告も多少増えている。しかしながら、多くの得意先では、消費低迷の折から新たな販促計画等の動きは少ない。全体では変わらない見込み。
		公認会計士	・地元での国体関連で売上増を期待しているものの、国体終了後を心配する経営者もいる。なかなか景気が一気に上向くとは考えていないようだ。
		化学工業（所長）	・人手不足による人件費上昇分が、売価に反映されてきている。その影響が顕著になれば、購買意欲が減少する可能性もある。
		輸送業（支店長）	・夏季繁忙期の終了と、燃料価格の高止まりで悪くなる。
		通信業（営業担当）	・ナショナルクライアントのテレビCMの受注、引き合いが主要地区止まりになるケースが多くみられ、地方まで波及してこない。
		x	-
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・下半期になると組織再編等による派遣社員の増員が見込める。
		人材派遣会社（営業）	・地元での国体の経済効果が期待できる。観光、交通などの体制を整えて、景気回復を望む。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期に入り、求人数増加が予想される。
		求人情報誌（営業）	・人材採用に苦戦している企業の景気は厳しいが、一方で採用に予算と労力をかける企業は改善の見通しが立っており、全体で見ると横ばい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・悪いままで安定するだろう。
		職業安定所（職員）	・7月の有効求人倍率が1.40倍と、前年7月以降、1.30倍以上が続き、大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	・労働者の待遇を向上させなければ人手不足は解消しない。
		民間職業紹介機関（所長）	・新卒採用は前年並みという企業が大半で、無理をしても採用者数を拡大する企業は少ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用者の確保は、大手は一段落し、現在は中小企業が躍起になっている。このことが賃金上昇圧力につながると予想されるも、実現にはまだ時間を要する。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・求職者の減少で派遣業への登録が減少するとともに、労働者派遣法や労働契約法の改正に伴う問題など、派遣業の動向を懸念している。

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		-	-
		商店街（代表者）	・インターネットでの購入は上昇傾向にあるが、店舗での購入は天候が大きく関与している。これから涼しくなっていくので、来客数も増える。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・全くの希望的観測であるが、今よりは日中の暑さも和らぎ、食欲も出てきてやや良くなる。魚もいろいろ入荷してくる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・7～8月の猛暑のため、露店の花屋では商品を店頭並べすることもできなかったが、これから2～3か月後は野外の営業や、店舗でも外で鉢植えや花の販売ができるようになり、来客数、売上共に見込めるので今よりは良くなる。
		百貨店（営業統括）	・円相場や株価の安定などから全体感は悪くなく、富裕層の購買意欲は引き続き高い。また九州北部豪雨の影響も薄れつつあり、天候も前年に比べると良い。
		スーパー（総務担当）	・来客数が前年割れているが、以前と比べるとやや戻ってきている。また、生鮮部門の売上が前年比でやや改善の兆しを見せており客単価も上昇している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他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）	・10月から当県初のテナントの出店が続くため、販売量は拡大していく。新規開店の景気もあるので、この秋冬は景気はやや回復する。
		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）	・前年は大規模工事を実施していた時期である。その反動もあり来客数は前年を超える。
		都市型ホテル（販売担当）	・現在の予約件数からみて、前年度よりは良い。
		旅行代理店（従業員）	・下期10月以降の動きは前年超えで推移しており、早期セールが功を奏している。
		タクシー運転手	・月を追うごとに観光客が増えている。
		通信会社（業務担当）	・毎年、秋口から春にかけて徐々に契約数が伸びる傾向にあるが、今年は集合住宅のインターネット無料化工事の受注が前年よりも多くなる。
		通信会社（企画担当）	・販売促進施策を強化する。感覚的に、まだまだ需要の掘り起こしが可能である。
		通信会社（営業担当）	・観光事業開始となる来年を頂点に、徐々に景気の良い動きが波及効果で各業界に広がってきている。
		ゴルフ場（従業員）	・9月からのゴルフシーズンに向けて、前年比1割増の予約数である。10～11月も前年を上回る予約が入っており、景気は少しずつ回復している。その中でも県外からの客が多く、お金を落として地元が潤うという連鎖が続いていけば景気は回復する。
		競馬場（職員）	・現時点で変化の兆しが見当たらない。
		美容室（経営者）	・業界は少し活気付いてきて冬に向けてのファッションシーズンになり、景気は回復してくる。春、秋、年末が忙しくなるので、景気対策でより潤う。
		美容室（店長）	・旅行、結婚式に行く客が増え、来客数も増える。
		商店街（代表者）	・零細企業の小売業は低迷したまま、売上の上昇は見られない。
		商店街（代表者）	・季節変わりで商品の回転は若干期待できるが、客の購買力は弱いままである。
		商店街（代表者）	・現状が好転するきっかけが見当たらない。現状が続いていく。
		商店街（代表者）	・行楽シーズンに向けて季節商材の販売量は増えるが、根本的に購買意欲が低下しているため、あまり変わらない。
		商店街（代表者）	・まだまだ暑い日が続く、商品管理が大変である。タイムセールを行っているスーパーマーケットやコンビニエンスストアなどに客を取られ、商店街は良くない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・長期予報では9～11月は暑さも続き、大型台風が来る可能性が高く、当地に台風が来なくても、それぞれの産地に被害が出れば前年と同じ状況になる。小売も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・これという好材料もなく現状維持に努めていく。涼しくなれば来客数も増え売上は伸びる。
		百貨店（総務担当）	・実質所得が上らないなか、客の生活防衛意識が高まっているため、財布のひもはしっかり締まっている。
		百貨店（営業担当）	・紳士・婦人衣料及び雑貨が回復し、リビングでも普段使いの自家需要商品が好調が続いている。輸入雑貨・貴金属・美術などの嗜好性の高い商品は依然好調に推移しているが、慎重な購買姿勢は続いている。
		百貨店（営業担当）	・好転させる仕掛けの準備が不十分である。
		百貨店（販売促進担当）	・世の中の景気回復傾向に反して、ここ数か月の傾向からみて来客数の減少は免れられない。
		百貨店（売場担当）	・消費が上向く要素がない。
		百貨店（店舗事業計画部）	・身の回り品は手頃なものを購入し、一方で特別な行事に向けてはぜいたく品を購入する二極化の傾向はしばらく続く。
		百貨店（業務担当）	・必要なものを買そろえた時期を越え、今は身の回りの整理をしている客が多い。前年の秋冬も商品が例年以上に売れているため、その反動で今年は少し購買は落ち着く。
		百貨店（売場担当）	・市況的には今のところどちらとも言えない。
		スーパー（店長）	・これから出回る野菜類が、大雨だった地域が産地のものが多いため、野菜が高騰し、若干青果部門が足を引っ張る。野菜が高値になってくると他の商品も売れなくなる。

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
		スーパー（店長）	・青果の相場が高値になっているが前年比で92%くらいで推移している。また総菜、刺身が風評被害で苦戦しており、今後3か月は影響する。熊本地震で営業中止していた競合店が開店してきたので前年比85%くらいになる。
		スーパー（経理担当）	・全国的な冷夏や日照不足により野菜価格が高騰し、消費は回復しない。
		スーパー（統括者）	・将来的な社会福祉問題の不安が払拭されず、手元の可処分所得も大きな増加が見込めないことから、国内個人消費の改善が見込みにくい状況にある。値下げした特売品は売れるが、ついで買いがなくなり、財布のひもは段々と固くなっている。
		コンビニ（経営者）	・特段、良くなるということも悪くなるということもない。当分は今のままの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・本部の販売促進活動が好調に続けば、今までの売上は十分確保できる。店舗独自の販売促進活動も実施しており、売上も続いて前年を上回る。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・9月になるとおでんなどのセールが多くなるが、残暑が厳しい中、清涼飲料水の売上が良ければ今月よりも伸びる。その分、冷たい麺が売れなくなり、差し引くと売上の来客数も含め変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・九州北部豪雨の仮設住宅が完成し、入居が始まった。災害復興がこれから始まるのでその状況を見守る。
		衣料品専門店（店員）	・例年より暑い秋になるようなので、秋物が売れなくなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・色んな要素を考えた場合に良くなるとは全く考えられず、むしろ悪くなる。
		家電量販店（総務担当）	・家電の販売が端境期に入るので好転は望めない。
		家電量販店（従業員）	・季節的にも過ごしやすくなり、冷暖房器具の需要も減り、連休に向けて買い渋る人が増える。
		家電量販店（広報・IR担当）	・現時点で特に消費者心理が向上する要因が見当たらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の様子からするとしばらく買い控えが続く。
		乗用車販売店（代表）	・変わる気がしない。
		乗用車販売店（総務担当）	・今期の新車販売台数は前期を上回る実績で推移している。自動車販売店にとって繁忙期である9～10月を迎えるが、好調な業績が見込まれる。
		住関連専門店（経営者）	・景気の回復感は地方では感じられない。北朝鮮情勢も消費者心理に影響する。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	・7～8月にアイスコーヒーがよく出る。お中元もよく出すが、その需要も落ち着いた。来月、再来月は天候に左右されやすいこともあるが、暑さが続くようであれば液体物が出る。
		その他専門店【書籍】（代表）	・政府の経済対策の効果が検証されていない。
		ドラッグストア（部長）	・季節要因も加味すると、ここ数か月は安定した状況が続いており、不確定要素はあるもののそれがしばらく続く。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	・9～11月の3連休での観光客の消費に期待したい。9月のレジャー施設の催しのチケット販売状況、10月の地方祭の観客席の販売状況が好調であるので、自動車での観光客の購入に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	・9～11月にかけては毎月3連休があるため、気候次第では旅行客の増加が見込めるので、季節感を感じ取れる商品を提供し、販売増に努力する。ただ、9月は残暑が厳しいので客足に影響が出るかもしれない。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況は芳しくないが、熊本地震から1年が過ぎ、景況も変わってきているので前年に比べると良くなる。8月はお盆休みもあり、1年の中でも来客数は少ないが、9～10月は増える。
		高級レストラン（支配人）	・この半年の来客数からみて変わらない。
		観光ホテル（総務）	・当地の日銀が景気は力強い復興需要を背景に、しっかりと回復基調が続いているとしているが、その大きな流れが販売量の動きにも見られる。
		タクシー運転手	・暑過ぎてこれまでどおりの昼間の動きがまだまだ悪い。ゴルフに行く客も暑い暑いと言っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・2～3か月先には、当地で有名な秋祭りがあるのでいくらかは良くなるが、夜の動きはかなり期待できない。
		タクシー運転手	・季節変動で需要が減少する時期だが、今までの勢いからみて一定の堅調さは維持できる。
		通信会社（企画担当）	・見込み客数は堅調だが、複合的な要望が多く、外注や協業が必要で利幅はそう大きくならない。
		通信会社（営業）	・増税や制度の改正もなく、景気が上下する要因が見つからない。夏に比べて年末需要で若干消費が上向きになるが、例年どおりの上がり方となる。
		競輪場（職員）	・売上に伸びが見られない状況が1年以上続いており、これに変化をもたらす要因も当面は見当たらない。
		美容室（経営者）	・3か月後には新店舗ができて客も戻ってくると思うが、半年間休業していたので変わらないとした。もっと早く店舗を再開して客に迷惑を掛けないようにするのが良かったのだが、仕方がないことである。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・社員の確保は今後も更に厳しさを増し、一時的な業績好転があっても中期的には、人材不足が大きく響いてくる。
		設計事務所（所長）	・仕事量は多くなく、景気は変わらない。
		設計事務所（代表）	・良くなる要因が見当たらない。
		商店街（代表者）	・先行き不透明で将来の展望について好材料が出てこない。
		商店街（代表者）	・身の回りの景気は悪くはないが、老若男女を問わず健康志向で、購買から身体への投資へと金の使い方が変わってきている。郊外大型店の影響で、商店街での物品販売は苦戦している。
		百貨店（営業担当）	・デフレ傾向が当分続く。今後は外的要因も長く続かず、厳しくなっていく。さらに地政学的危険性もやや現実味を帯びてきている。百貨店というのはそういった点に敏感であり、今後高額品も厳しい状況になる。
		スーパー（店長）	・好転する要素より悪化する要素の方が強い。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲は依然として上昇してこない。一方、競合他社の出店により価格競争が激しくなり、売上の確保がますます厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・災害、北朝鮮情勢、米国の政権などの動向によって、急激に悪くなる可能性もある。
		家電量販店（店員）	・エアコンが売れなくなり業績が下がった。
		高級レストラン（専務）	・これから先も良くなる材料が見当たらない。大雨や地震などで人の動きがかなり減り、旅行を取りやめたり、客数も減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	・予約数も少なく、客からも景気がいい話が聞こえてこない。
		スナック（経営者）	・週末の集客が悪い。大人数の法人利用が減少している。
		都市型ホテル（副支配人）	・7～8月は団体を中心に多かったが、11～12月については週末のみ予約が入っており、現在よりは少し悪くなる。
		旅行代理店（企画）	・7月より売上が計画を下回っている。
		観光名所（従業員）	・旅行時期に入り、来客数は現在とほぼ変わらないが、景気は夏に売れた物が売れなくなってくるのでそういう面で減少する。
		理容室（経営者）	・前月後半から暑くなり、来店頻度が上がっている。若干良くなっているが、来月から少しずつ涼しくなるため、極端には変わらない。売上は伸びて欲しいが厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・国際情勢の不透明さ、自然災害の激甚化、東京オリンピックに代表される東京一極化の影響が徐々に出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・猛暑の影響で光熱費も上がり、業務効率は下がっている。気候は今後どう変化するのか、どの業種が伸びてくるのか分からないが、景気は若干落ち込むがその後回復してくる。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数については、他社競合検討で厳しい状況は続く。
	x	百貨店（経営企画担当）	・9月は季節商材の紹介期にあたるのだが、ここ数年残暑が続く、重衣料を中心に厳しい見込みである。夏物セールなども数か月が経過し、商品確保も難しく、業界の商慣習を見直す過渡期にきている。
	x	衣料品専門店（店長）	・特に理由はないが、あまり良くなる要素がない。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・下期の生産計画数が上期実績予測に対し、25%増産計画である。下期は確実に多忙である。
		農林水産業（営業）	・年末に向けて需要が伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(九州)		農林水産業（従業者）	・市況は回復する。従来はこれから数か月は市況の高い時期に入り、東北・北海道地区が曇天だったことを考えると、供給量が追いつかない可能性が高い。ただし、九州も雨不足の状況だったため、市況に対して出荷量がどのくらい伸びるかが課題になる。
		食料品製造業（経営者）	・季節商材を扱っているが、秋から冬にかけて生産、受注共に最盛期をむかえる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現在の受注状況が最悪である。例年秋口には受注が上向くのでいくらかは良くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・スクラップ価格が高騰しているが、それに伴い販売価格も改善してきており、今後も価格は上昇する見込みである。建築物のみならず土木物件も動き出し受注量も回復してきた。
		金属製品製造業（事業統括）	・特に関東圏での出件量が多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	・夏休みが明け、客もそれなりの動きになっている。我々もそれをいち早くつかむ立場にいますので、秋口にかけて受注量も増えてくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの受注が好調である。
		電気機械器具製造業（取締役）	・買収した精密機械板金会社も引き続き好調である。「関東地区ではいくらかでも仕事がある。」と、ある取引先トップの発言があった。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先工場の工事関係で、受注量が増え生産量が増えている。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	・客の生産量が徐々に増えている。新たな取引も増えつつあるので今後は期待できる。
		建設業（社員）	・年度末に向けて景気も良くなってもらいたい。第4四半期の発注はほとんど期待できないので、第3四半期で受注を増やしていきたい業者は多い。今後週休2日体制になれば工期は長くなるので、発注の平準化を官公庁はもっと考えてほしい。
		輸送業（総務担当）	・加工業務の分野で受注量が増えている。今後も続いて受注量が増える。
		金融業（従業員）	・自動車の国内販売が増加傾向にあるほか、輸出も好調である。また、企業の求人意欲は根強く、雇用者所得が持ち直してきており、旅行業取扱高やファーストフード店等の外食産業の売上も増加してきている。
		金融業（営業）	・建設需要、復興需要などが活発である。人手不足感は大きく、景気の足を引っ張りかねないが、賃金も上昇しており、緩やかに回復している。
		不動産業（従業員）	・ホテルの稼働率が高水準で推移しており、今後も継続する。
		農林水産業（経営者）	・8月は生産過剰や学校が夏休みということもあり、少し動きが悪かった。この傾向は9月にも影響がある。しかし秋口である9～11月は加工製造会社からの年末年始用の原料肉の要求量が増える。輸入もフィリピン産が鳥インフルエンザの発生でここ数か月間は止まってしまうので国産志向は一段と高まっていく。後は9月の残暑が鶏の育成や卵の生産にどれだけ影響を与えるかで供給量が違ってくる。
		繊維工業（営業担当）	・協力工場の閉鎖で、2～3か月は売上の予定が立つまで必死である。後継ぎがならず、閉鎖する工場がまだまだある。
		家具製造業（従業員）	・小売以外の家具市場で突出して伸びているのはホテル向け家具需要だが、この需要増は2020年までの特需と考えられる。その他の家具小売店は大手チェーン店に需要をほぼ取られ、零細企業ばかりが何とか続けている状況である。コントラクト向け家具メーカーもホテル家具を供給できる数社だけが忙しくしており一般のコントラクトメーカーは横ばいかやや減となっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・新規受注の見込みが少ない。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・客の声は、3か月先も受注量はこのままの勢いが続くとのこと、この先大きな変化はない。	
	建設業（従業員）	・見積案件も、以前に比べると少なくなってきた。官民共に入札が減っている。まだまだ、先行きが不透明で景気がどうなるか予測しづらい。	

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
		輸送業（従業員）	・同業者に聞いても貨物が倉庫内に溜まっており、場所がない状況が続いている。また、九州での販売拡大のために九州に在庫をおく荷主が増加している。
		通信業（職員）	・10月ごろまでは上期の好調な受注状況が続く。
		通信業（経理担当）	・公共関連の新規受注案件が伸び悩んでいる。
		金融業（調査担当）	・不動産価格の上昇が気になる。
		金融業（得意先担当）	・積極的に設備投資を行っていかこうとする客先もあれば、当面の状況をみてから判断するという客先もあるので、全体的には大きな変動はない。
		金融業（営業担当）	・人手不足が解消できない状況が続いている。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・現段階で好材料が見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・8月の新聞折込枚数は前年同月比90%と振るわない。今期はほぼ毎月10%減が続いている。通信販売・健康食品関連の折込チラシは増加したが、小売販売・家電・衣料品など生活用品は軒並み減少している。一般消費者に活力がないため販売促進活動費が増加しない。
		経営コンサルタント（社員）	・セミナー開催の案内をしても参加者が少ない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先に業況や投資計画について聞くと、ほとんど変化がないという回答が多い。
		経営コンサルタント（社員）	・夏の需要商品の売行きは横ばいである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・前年の熊本地震以降、当地は他県からの工事業者が増えていたが、九州北部豪雨以降かなりそちらへ流れていると聞く。そういった影響で宿泊関係など工事業者の需要が落ちてくる。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・年末前の落ち着いた時期で、あまり大きな動きはない。
		建設業（経営者）	・土地、客の動きが少し鈍ってきている。
	金融業（従業員）	・夏の観光時期も終わり、その反動で景気は減少する。大きな設備投資もなく景気が上向く材料が見当たらない。	
	x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・調査・計画・設計に関する業務量が少ないことから、建設コンサルタントや調査会社は、今後も入札は低価格競争になり、景気は悪くなる。
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・毎月の受注数が伸びている。またお歳暮の時期になるのでお中元の依頼があった企業からは、既に口頭注文がきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・10～11月あたりは求人ピークになるので、早い段階からお歳暮時期に向けての人員態勢のための手を打たないといけない。
		人材派遣会社（社員）	・生命保険、損害保険会社のコールセンターでは相変わらず人手不足感があるが、他の業種からの求人依頼は多くない。
		人材派遣会社（社員）	・求人件数は増加しているが、条件に見合う求職者が少ない。また派遣社員の流動化が強まっているため、派遣後の定着率が落ちている。マッチングやフォローに掛ける労力は増加し、契約数自体を伸ばすことの難易度が上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・求人募集の状況がまだ見えないものの、大きく期待できるような要因もないため、変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・爆買いは見られないが、街中での外国人観光客は相変わらず目立っている。また、企業の人手不足が解消しないうちは、求職者には良い状況が続く。
		職業安定所（所長）	・求人・求職の状況がこのまま継続する。しかし、今後、労働契約法の5年ルールに対する動きがある。
		職業安定所（職員）	・熊本地震復興に伴う建設需要はまだ続く見込みだが、技能者不足から受注を取りやめたり、介護分野でも人員がそろわないため、施設の開所を延期するなどの影響が出ている。また、現在いる従業員の負担を少しでも減らすため、補助業務を切り離して新たに募集するなどの動きも出ている。
		職業安定所（職員）	・警備会社の情報によると、3年前から新幹線関係の工事が増えてきて当県の公共事業が一番多く、それに伴い警備員が圧倒的に不足している。人材の供給が追いつかず業績は横ばいの状況である。
	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で、有効求人倍率は高い水準で推移する。	

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
		民間職業紹介機関（社員）	・派遣案件は減少する様子はないが、登録者の確保に苦勞している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・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。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人動向をみても変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・労働契約法改正の影響がいよいよ出始め、契約が終わるところが出始める。
		人材派遣会社（社員）	・企業はスキルの高い人材を求めるが、なかなか求める人材が見つからない状況が続いている。労働者派遣法や労働契約法の絡みでどんな動きが出てくるのか見えにくい状況にある。
	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)		-	-
		一般小売店〔菓子〕（企画）	・年末に向けて、季節限定商材をこれまでよりも数量、販売先共に増やしていく予定である。
		スーパー（企画担当）	・インバウンド需要の高い店舗が改装を行い、集客増が見込める。
		コンビニ（経営者）	・外国人観光客の増加で客単価が上昇している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・周辺では、観光客の増加、ホテルの建築ラッシュ、新規店舗のオープンで活気付いているが、飲食店舗は人手不足で営業は苦しい。
		ゴルフ場（経営者）	・客単価を上げているので、もし来客数が減ったとしても売上の的にはアップする。この傾向は変わらないとみており、利用人数も増えると予想している。そのため、景気はやや良くなる。
		スーパー（販売企画）	・競合店出店の影響を回復させることは簡単ではないことや、1品単価の低下もしばらく続いていることから、厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（代表者）	・労働者不足は全業種における課題であるが、積極的な雇用促進により徐々に改善されつつあり、県経済の安定は当分の間続く。
		衣料品専門店（経営者）	・前月のセールスの反動なのか、売上が良くない状態が続いており、客の購買意欲が感じられない。季節が動くまでの辛抱となる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・特に大きく変わるような要因は見当たらない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から、今後2～3か月先の客室稼働率は、今月同様に前年同月実績を下回ると推測される。
		旅行代理店（マネージャー）	・良くなってほしいが、特にこれといって変わる要素が無い。
		通信会社（サービス担当）	・格安スマホの台頭や市場の鈍化などもあり、大きい伸びは感じられない。
		住宅販売会社（代表取締役）	・受注工事や契約見込み客を多く抱えており、当面は繁忙が続く見込みである。今後、受注工事に関する現場体制について検討が必要となる。
		住宅販売会社（営業担当）	・マイホーム建築費や土地価格が値上がりしているなか、住宅ローン金利が低く推移しているため、住宅展示場への来場者数は前年同月比で増えている。
		百貨店（店舗企画）	・8月が旧盆絡みで特殊な好景気となり、9月以降も当然、前年実績は捉えると思うが、伸張率は今月の反動によりダウンする見込みである。
		衣料品専門店（経営者）	・夏から秋、冬へと向かい、単純に販売量は減る。
	x	商店街（代表者）	・商店街は零細企業の集まりで、個店で集客するのは難しい状況となっている。客も大型店に慣れており、中高齢者でも車で大型店に行き、買物等をしているようである。商店街ではいつ辞めようかな、という店が多くて大変危機感を持っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		輸送業(代表者)	・生コンは離島のホテル等、リゾート関連の民間工事で動き出しており、公共工事でも出荷は増勢となっている。アスファルトは現状は農道舗装等が低迷しているが、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。ただし、ある島では低迷が長引き、生コン会社が1件廃業となった。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・特に変動は無い。
		建設業(経営者)	・客は慎重で、打ち合わせ開始から契約までの期間が長い。
		輸送業(営業)	・7月中旬よりディスカウント、量販店、飲食、外食向け物量が好調に推移しており、数か月は継続される見込みである。収益については、今年も最低賃金が上がることや、人員不足による人件費増加分を受託金額に転嫁することが容易でないため、厳しくなる可能性がある。
		広告代理店(営業担当)	・徐々に県内企業の販促活動が動き始め、若干ではあるが受注量も上向き傾向にある。一方、観光を中心とする官公庁の誘客予算が減少する傾向にあることから、全体としては若干マイナスに転ずる可能性もある。
		会計事務所(所長)	・観光客数も引き続き好調に推移する見通しである。現在の状況であれば、年内は良い成績が期待される。
		食料品製造業(総務)	・今年は旧盆が9月にずれ込み、お中元商戦がやや長いように思える。それが終わると中だるみ的な要素が加わり、その結果落ち込むと予想される。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・沖縄県の観光産業が好況である。
		求人情報誌製作会社(編集室)	・8月決算が終わり、9～11月にかけて企業側は求人意欲が高まるとみられる。
		人材派遣会社(総務担当)	・旧盆明けからの求職者の動きに期待したいが、呼び水となる良い材料は無い。
		学校[大学](就職担当)	・学生が夏季休暇中ということもあり、求人数は少し緩やかになっている。夏季休暇明け、10月の後期開始に向け少しずつ増えてくることを期待したい。
		x	-