

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)		-	-
		商店街（代表者）	・今後については、クリスマス商戦、年末年始商戦に期待している。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・前年から国内観光客の売上が伸びており、10月は衆議院選挙や大型台風があったにもかかわらず、全体売上が前年比103%、前々年比で121%と伸びていることから、当地にもようやくアベノミクスの恩恵が表れており、今後の景気はやや良くなる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・北朝鮮のミサイル問題などの地政学リスクや地震などの予期せぬことがない限り、株価や円相場、為替相場などはこのまま安定して推移することになる。また、衆議院選挙も終わったことで消費マインドも少しずつ回復傾向にある。これから3か月間は、特に年配客が北海道旅行を計画することになり、高齢者が消費の中心となってきた現況から、消費も堅調に推移することになる。
		百貨店（担当者）	・今後のクリスマス商戦や年末商戦に向けて、近隣店舗との連動イベントなどを打ち出すことで、街の活気と消費にも好影響が出てくると期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・気温の低下に伴って冬物衣料の動きが活発になってきた。このまま季節が順調に移り変わることになれば、売上也拡大していくことになる。
		スーパー（店長）	・これまで減少傾向にあったアパレルが好調を維持しており、今後も冬物商材を中心に同様の傾向が続く。
		スーパー（店長）	・11～12月と必需品の需要が大きくなるにつれて、来客数も増加することになる。客の節約志向は変わらないが、必需品は目的買いとなるため、今後の景気はやや良くなる。
		家電量販店（経営者）	・季節需要や年末需要で暖房機やテレビなどの売上増加が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・先行指数である新車の受注件数が新型車を中心に引き続き好調なことから、この傾向は当面続くと期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・年始の人気車種の発表を控えて、事前予約なども見込めるため、今後の景気はやや良くなる。
		自動車備品販売店（店長）	・最低賃金の引上げと同時にタイヤ交換の工賃を値上げしたにもかかわらず、来客数が引き続き前年を超えて推移している。値上げの影響がみられないことから、今後も来客数の増加が期待できる。
		スナック（経営者）	・今後については、忘年会や新年会の動きがこれまでよりもやや良くなることが見込める。
		旅行代理店（従業員）	・流水の接岸時期や天候要因にも左右されるが、冬季観光の活発な時期となるため、今後についてはやや良くなる。各地の冬季イベントやアクティビティでの集客も期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・問い合わせ件数に対する受注率が上昇しているため、今後についてはやや良くなる。
		タクシー運転手	・例年、雪が降るようになるとタクシーの利用が増えるため、冬らしい天候になることで、景気がやや良くなること期待できる。
		観光名所（従業員）	・10月は天候要因で落ち込んだが、これから冬季観光の本格シーズンを迎えて、外国人観光客の入込も期待できることから、今月よりも景気は上向くことになる。
		住宅販売会社（経営者）	・一般住宅は足踏み状態だが、非住宅の建築物は相変わらず需要が高いことから、今後も景気の良い状況が続く。ただ、人手不足の影響がやや気がかりである。
	商店街（代表者）	・客の様子をみると、先行き不安などから、消費に消極的な人が多く、今後についても変わらないまま推移する。	
	商店街（代表者）	・北朝鮮問題などの懸念材料もあるが、実際にどのような状況になるのかが分からないため、今後についても景気は変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・百貨店を中心に、地元客の販売不振を外国人観光客の消費で補っている状況にあるが、来年以降の予約状況が低調なこともあり、先行きが不安である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・2～3か月先は年末の最需要期を迎えるため、売上自体は10月よりも増えることになる。ただ、前月、今月と売上が非常に良くないため、ベースの動きはあまり変わらないのではないかと懸念している。
		百貨店（役員）	・当店では、来客数、買上客数共減少している一方で、世の中の動きとして、富裕層を中心に活発な消費がみられるといった報道もみられる。格差の広がっている状況から、今後も景気は変わらないまま推移する。
		百貨店（営業販促担当）	・不調だったアパレルに復調の兆しがみられるが、全体的に客の購買意欲に弱さを感じられる。特にボリュームゾーンの商材の動きが鈍いなど、中間層の来店、購入機会が減少している状況がうかがえることから、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・景気が変わるような要因がないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・今後については、周辺への新規出店の予定もなく、当店でも新しい何かを導入するという予定もないため、これから数か月程度は今のよう状態が続く。
		スーパー（役員）	・そろそろ年末商戦が始まるが、野菜などの相場安、水産物の漁獲量の減少に伴う相場高などがあり、売上を確保することが難しくなる。潰し合いのような価格競争でデフレが進行することも懸念されるため、現状よりも景気が上向くような要因は少ない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が依然として減少傾向にあるため、大きな回復は見込めないが、消費税増税後から続いていた、たばこや酒などの免許品の売上減少が収まってきているため、今後については変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・公共事業などの設備投資の動きが周辺であまりみられないため、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（店長）	・これから冬になっていくが、例年、来客数の落ちる時期であるため、来客数が増加するような期待を持ってない。
		衣料品専門店（店長）	・ここ数か月、前年を下回って推移しているため、今後も厳しいまま変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・景気の方向性を左右するような大きな流れがないため、今後、天候の急激な変動がない限り、現状のままで推移する。
		家電量販店（店員）	・暖房機器が例年以上によく売れていることから、今後も好調に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・現状を大きく変えるような要因が見当たらないため、今後についても変わらないまま推移する。
		高級レストラン（経営者）	・衆議院選挙で与党が圧勝したとはいえ、これからの消費税増税の動きがどうなるかわからず、北朝鮮問題などの不安要因もあることから、景気が上向くことは見込めない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・市内の施設で予定されているコンサートやスポーツイベントがプラス要因となるものの、来年の旧正月が2月半ばとなることがマイナス要因となり、全体としては変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況から、景気は良くも悪くもないため、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・例年、冬季は販売量が減少する傾向にあるが、今年は海外情勢の不安などにより海外旅行の販売量が鈍化することが懸念される。
		タクシー運転手	・景気に左右されやすい業界であるため、今後も厳しい現状に変わりはない。例年、冬季の売上は厳しいが、今年は3年前の水準にまで落ち込むのではないかと懸念している。
		通信会社（社員）	・客の購買意欲が商材で左右されなくなってきている。また、商材のロングライフ化により、販売量にも爆発的な伸びがみられなくなってきている。これらのことから、今後も景気は変わらない。
		通信会社（企画担当）	・冬の新商材に対する客の反応が鈍いため、今後も景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・現在はまずまず景気の良い状態が継続しているため、これ以上、景気が上向くことは難しい。
		美容室（経営者）	・季節要因による変化は出てくるとみられるが、それ以外に景気に変化するような要因は考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・再来年の10月には、予定どおり消費税率が10%に上げられると見込まれるため、増税前に住宅を購入する客がやや増加する。ただ、そうした動きは来年度になってからのこととみられるため、今後については変わらないまま推移する。
		商店街（代表者）	・近年、消費を極力抑える傾向が定着している。正月用品も比較的安価な商材であっても無駄に買わなくなってきた。家庭の出費もできる限り控えたいと考えているため、売上を伸ばす業種は限定され、全体として景気はやや悪くなることになる。
		百貨店（売場主任）	・現在は外国人観光客による購買が好調で、前年比200%前後で推移しているが、前年12月からこうした状況が続いているため、12月以降は前年以上の売上を達成することが厳しい状況になることが見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・食品スーパーだけではなく、コンビニ、ドラッグストア、ホームセンターなども含めた競合店での価格競争が激しくなっていることから、年末商戦に向けて厳しい状況が続くことになる。
		スーパー（役員）	・衆議院選挙の結果を受けて、地域の公共事業が減るのではないかと心配する声が多数聞こえることから、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・この先も不漁の影響が続くことが見込まれるため、今後の景気はやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・販売を後押しするような材料が見当たらないため、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・11月は冬タイヤへの交換時期となることで来客が見込み、その際に商談を持ちかけることができるが、12月は閑散期となる上、客も別のところでお金を使う予定が出てくる。1月も正月にお金を使うことになるため、1月半ば以降から、少しずつ需要が出てくることになる。そのため、今後の景気はやや悪くなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ドラッグストアに経営が押されているが、そのドラッグストアも苦戦していると聞く。高齢化、低所得化の影響もあり、零細企業の経営環境は厳しくなっている。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・中小企業に対する景気対策の不備もあり、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・例年、年末に向けて来客数は増えることになるが、景気回復の要素が見当たらないため、今後についてはやや悪くなる。知り合いの飲食店では、客は来るのに人手の足りない状況が続いている。賃金を上げてスタッフを募集しても人が集まらないため、昼の混雑時も対応できず、今後、メニューを限定したり、営業時間を短くするなどの対応を迫られており、悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・客の動きが鈍く、予約状況が悪い。前年と比べても状況が良くないことから、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・国内旅行者からの問い合わせ件数や予約が減少傾向にある。外国人観光客の問い合わせ件数や予約状況も同様であり、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・労働力不足が顕著であり、前年同様の販売量を確保できない見込みとなっている。
		タクシー運転手	・衆議院選挙があったが、その後もこれといって景気を押し上げるような材料がない。人口減少も続いているため、今後も需要の低下が続くことになる。
		美容室（経営者）	・従業員の人数が減る予定であることから、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・冬季を迎えて、輸送量が著しく減少することになる。
	×	商店街（代表者）	・オフシーズンのため、今後についてはやや悪くなる。
	×	コンビニ（オーナー）	・全体的に夜間の客の動きがみられなくなってきたため、今後についてはやや悪くなる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	・先行き不安から、客が消費を抑える傾向がある。また、中国、台湾からの外国人観光客の入込数も減少しているため、今後については悪くなる。
	×	観光型ホテル（役員）	・年末年始にかけて北朝鮮情勢が緊迫化することが懸念されるため、外国人観光客の客離れを心配している。
	×	タクシー運転手	・消費税の増税に関する話題が報道されるようになったことで、一般消費者の消費マインドの低下が懸念される。

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
企業 動向 関連 (北海道)		-	-
		建設業（従業員）	・ゼネコンが建築現場労働者のキャパシティを超える受注量を抱えているため、年度末竣工を迎える現場の稼働時間が長くなることを見込まれる。
		通信業（営業担当）	・取引先や周囲の企業において、今期業績について明るい見通しの話が多い。
		コピーサービス業（従業員）	・売上や単価が少しずつ上向いてきており、1年前に比べれば明らかに利益が改善してきている。客も価格重視から内容重視に少しずつ変わってきている。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・複数の業種にわたって新規案件が動き始めた。特定の1件だけではなく、複数の案件がみられるが、人手不足が足かせになり、思うように受注できないことが懸念される。
		食料品製造業（従業員）	・この先2～3か月の売上はほぼ変わらない見込みとなっている。前年と比較しても変化がみられない。
		食料品製造業（従業員）	・今のところ、景気が良くなったり、悪くなったりするような要因が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		家具製造業（経営者）	・景気が上向くような要因が見当たらない。ただ、関東圏では東京オリンピックに向けてインフラ整備などが活発なことから、受注につながるのは当分先の話になるが、徐々に特需が出てくることを期待している。
		建設業（役員）	・今年度内の工事量はほぼ確定しており、人繰りと工期の問題からこれ以上の年度内工事の受注は難しい。現場配置可能な人員数も限られていることから、この先の受注件数が頭打ちになることは避けられない。
		金融業（従業員）	・今後については、住宅投資の減速が進むほか、観光関連の動きや公共投資もピークアウトすることが見込まれるものの、良好な雇用、所得環境を背景とした個人消費の下支えにより、景気は3か月前と変わらない水準を維持する。
		司法書士	・今後の景気については、急激に悪化することはないものの、良くなる要因も見当たらない。人口が増加し、産業が活性化しない限り、景気は変わらないまま推移する。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・前年の台風被害による復旧工事が一段落したことから、今後、数か月は前年並みの伸びで推移することになる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・設備投資案件は、まだ受注物件が残っていることから、今後も好調を維持する。ただ、大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題や自動車メーカーの不正検査問題などで、日本のものづくりの根拠が揺らいでいることが、今後に向けて心配な要素であり、油断のできない状況下にある。
		建設業（経営者）	・今後については、冬季に入ることによって日照時間や除排雪、暖房養生の関係で稼働が2～3割落ちることになり、採算性も悪くなる。また、新規案件の受注は官民共に年明けからになる。
		輸送業（支店長）	・期待するようなスポット案件の引き合いもないため、冬を迎えて貨物量が落ち着くことになると見込んでいる。
	司法書士	・食料品の価格が上昇していること、冬の必需品である灯油の価格が円安の影響で上昇傾向にあること、給与の増加が不確定なことなどから、消費者の財布のひもが固くなることを見込まれる。衆議院選挙の結果を受けて、消費税の再増税が行われる可能性も高まったため、今後の景気回復は望めない。	
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・年末年始に向けた人材確保の動きが強まることになる。特に11月中旬からは家電量販店にて販売人材が稼働を始める。各企業では売上が見込めると動き出しており、景気回復が堅調であることがうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当地の基幹産業である農業の生産額が過去最高になるとの予測があることで、農業関係者の消費が上向くことを見込まれ、それに伴って雇用環境も上向くことが見込まれる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人者側から仕事の注文が多く入っているものの、人材不足から商売を拡大できないとの声もあり、全体的には変わらないまま推移する。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足と求人件数の動きが比例しなくなっている。今後については、求人件数がしばらく停滞することが懸念される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ここ数年、市内事業所の法人税の納付額がわずかながら増えているようだが、個人消費が伸びてこない。取引先である大型ショッピングセンターからは売上が伸びないとの声が上がっており、撤退を検討する動きも出てきている。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向で推移しているものの、製造業及び介護分野でまとまった数の離職者が生じており、今後の雇用情勢への影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	・雇用情勢は高水準で推移しているが、漁業不振の影響により食料品製造業の動向が懸念される。
		職業安定所（職員）	・管内の雇用失業情勢は改善しているが、有効求人倍率が12か月連続で前年を下回っていることから、先行きについてはいまだに不透明感がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒の求人状況を見ると、ホテル業から外食産業、製造業まで幅広く採用意欲が強く、こうした傾向は来年1月頃までは続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人難が続いているが、アルバイトなどの求人が減少傾向にあり、正社員の求人がその減少分を補っている。そのため、正社員の求人が落ち着くと求人数が急減することが懸念される。
	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（店長）	・株価の上昇や政局の安定などにより、景気が少し上向いてきていると感じて財布のひもを緩めている客が多いように見受けられる。この状況にけん引されて消費も伸びていくのではないかと。また、当業界はこれからコートなどの防寒衣料が動くタイミングでもあるため、更に期待をしている。
		住関連専門店（経営者）	・年度末にかけて、公共施設の備品、じゅう器などの受注があるため、今月よりも売上が良くなる見込みである。
		商店街（代表者）	・天候に恵まれて来客数が増えている。今後は、寒くなることにより秋物パーゲンや冬物商材の動きも活発化していくとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年に入ってから、ほとんどの月で数字が前年を上回っている。客の様子をみても必要な物は進んで買っている状況のため、この良い状況はしばらく続くとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末年始を迎えて、消費者の購買意欲が多少なりとも高まると期待している。この機会をうまく生かせるよう努力をしたい。
		百貨店（経営者）	・衆議院選挙が終了して政治に安定感がみられており、年末年始の商売に対していくらかの好影響が表れることを期待している。また、少しずつではあるものの、店頭では各アイテムのなかでも高価格帯の動きが良くなってきている。
		コンビニ（経営者）	・前年比、前月比からも客の購買意欲は確認できる。この先は、店舗においてどのようにして客の購買意欲を刺激するかが課題である。
		衣料品専門店（店長）	・来年1月に百貨店の閉店が決まっているため、閉店セールによる売上増加を見込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	・オリンピックに向けて、スポーツ関連商材の動きが活発化しており、消費者のマインドが明るくなってきている。この流れがビジネス、普段着需要に波及してくれば、今後期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車メーカーの不正検査問題で今がどん底の状態だが、この先は少しずつ良くなるのではないかと。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・年末の書き入れ時のため、今月より悪くはならないとみている。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今期の冬は寒さが厳しくなる予報のため、灯油を中心とした季節商材の販売量増加を見込んでいる。	

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
		高級レストラン（経営者）	・政権も安定しており、色々なものが少しずつ良くなっていくのではないかと。東北の景気は良くないが、全国の景気は良い様子のため、それにけん引されて良くなるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・衆議院選挙も終わり政権は安定している。業績の良い会社が多く株価も高値のため、景気が良くなるという期待感がある。
		一般レストラン（経営者）	・今後は忘年会シーズンとなるため、良くなっていくとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全国大会、東北地区大会の開催は11月まで続いており、非常に大きな人の流れを生み出している。ここを乗り切れば、県民特有の高単価な宴会が忘年会、新年会と続くため、向こう3か月は非常に盛り上がりを見せるのではないかと期待している。
		旅行代理店（経営者）	・株価が上がっていることもあり、この先の景気は良くなっていくのではないかとみている。ただし、この後の北朝鮮状況や海外のテロを警戒している。
		通信会社（営業担当）	・各企業の好調な業績が続けば、景気も良くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	・年末に向けて、映画や音楽の特番が増えるため、有料テレビサービスの利用者増加が見込まれる。インターネットサービスについても、年末年始は利用量が増えるため、固定回線を契約し、自宅のWi-Fi環境を整える顧客が増えるとみている。
		観光名所（職員）	・今月の単価は、天候に恵まれてさえいればと思わせる数字となっている。来客数があれば前年を上回るかそれ以上の売上となる見込みのため、この先の天候に期待している。
		競艇場（職員）	・この先はボーナス時期であり、年末のイベントも控えているため、それなりに景気は良くなるとみている。今後はツアーなども計画しており、新規客の獲得に力を入れている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・現政権の安定に期待をしている。
		商店街（代表者）	・飲食店の入れ替わりの速さや激しさなどはあるが、全体的な先行きは現状と変わらないとみている。
		商店街（代表者）	・円安株高により表向きは景気が上向いているが、高齢者の多い商店街の景気は変わらない。
		商店街（代表者）	・年末へ向けて売上が伸びる時期であるものの、客の手ごたえがなく、期待はできない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・株価が良い状態であり、富裕層がお金を使う機会が増えるのではないかと。この先3か月も現在の良い状態が続くとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・2～3か月先は年末商戦に入るが、今の段階では現状維持が精一杯である。こまめに客回りをして商品アピールをしないと、売上増加にはつながらない。
		百貨店（売場主任）	・上顧客に関してはある程度の購入を見込めるものの、コアターゲットである中間顧客層の動きが鈍く、依然として慎重な購買姿勢に変化がみられていない。
		百貨店（企画担当）	・来客数の減少傾向に変化はなく、売上も微減程度と見込んでいる。若干のプラス要因として、来年1月に予定されている同業他社の閉店がある。
		百貨店（営業担当）	・衆議院選挙も大きな影響を与えるような結果にはならず、落ち着いた商売が続くとみている。また、ここ数回のお中元、お歳暮商戦が比較的好調であったため、今年もお歳暮が引き続き好調に推移すれば、全体の景気を引き上げる契機になる可能性もある。
		百貨店（営業担当）	・個人所得が増えない限り、消費動向にも大きな変化は期待できない。そのため、この先も同様の状況が続くとみている。
		スーパー（経営者）	・衆議院選挙の結果が出たことで、政策予算の執行が進むことを期待している。また、最低賃金の引き上げもあり、地方の消費は多少持ち直すのではないかと。
		スーパー（店長）	・来客数の減少に加えて、単価も落ち込み傾向にある。年末年始もこの状況は変わらないとみている。
		スーパー（店長）	・客単価はやや良いものの、ここ数か月は来客数の減少が続いている。この先も来客数が増加するような気配はない。
		スーパー（店長）	・7～10月にかけて売上は若干の改善傾向にあるものの、この流れが今後も継続するかは不透明である。

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
		スーパー（店長）	・隣に競合店がオープンしてから、前年比は一定で推移しており、この先も同様の状況が続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・株価は好調であるが、スーパーの現場では景気の良さは特に実感できない。特に大きな災害などがない限りは、現状維持が続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・来客数の回復が期待できないため、特売、クーポンなどの販促を投入して売上を確保したいが、景気全体は変わらないとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス支給や年末催事により売上増加が見込まれるものの、例年どおりであり、大きな変化はないとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・現在の変化のない状態が続くとみている。ただし、可能性としては、良くなるよりも悪くなる可能性が高いのではないかとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・気温の低下が急激であること、また、週末の台風が多かったことなど、マイナス要因が多かったため、これからもこの状況が払拭されないまま推移するとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・富裕層の購買は活発であるが、一般客の財布のひもは固く、この先の冬物の実需期に入っても厳しい状況に変化はないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・職種により業績にばらつきがあり、全体的に景気回復は実感できない。お歳暮商戦では、早期受注に向けて飛び込み戦術を展開中である。
		衣料品専門店（店長）	・株価は上昇しているが、地方には何の影響もなく、買物に対して客は慎重な姿勢である。
		衣料品専門店（総務担当）	・この1年半、販売量は横ばいで推移している。この先も前年を確保するのが精一杯であるとみている。
		家電量販店（従業員）	・売上をけん引するような商品がないため、先行きの状況も変わらないとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・来年1～3月に購入を予定している客に対し、年内の購入を勧めているが、なかなか決定的な効果がない。
		乗用車販売店（従業員）	・土日の来客数の動きで景気をみるが、こしばらく変化がない。悪くもないが良くもなっていないため、この先数か月で状況が変わるとは考えにくい。
		住関連専門店（経営者）	・景気が上向くような要因が見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・特に大きな変動要素がない。地元の農作物の作柄はまずまずのため、売上は例年並みを確保していきたい。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・生活用品の購入については、かるうじて最低限の安い物が動いているものの、趣味し好の商品は動きが鈍くなっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・景気が良くないといいながらも、動くものは動いている。値上げの心配もあり安心はできないが、この先も厳しいなりに物は動くとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・この先3か月、東北地域では例年よりも気温が高いと予報されているため、暖房用燃料の販売量はさほど増えない見込みである。そのため、良くても現状維持とみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・駅前を取り巻く集客環境は、この先も好調を維持していくとみている。
		高級レストラン（支配人）	・ここ数か月の販売量、来客数、先行きの予約状況からは、あまり楽観視できない。景気は良くも悪くもなく、横ばいで推移するとみている。
		高級レストラン（支配人）	・先行きの予約状況は例年並みで推移している。
		一般レストラン（経営者）	・秋～冬はレストランのシーズンであるが、予約状況はあまり順調ではない。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて忘年会の予約が入ってきている。そのため、フリー客が減少しても、トータルでは現状維持となるとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・秋の観光シーズンは、台風の影響でキャンセルなどが発生しており、来客数も今一つ伸びていない。忘年会、新年会の予約も前年を下回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数は好調であるが、単価が伸びない状況が続くとみている。
		観光型旅館（経営者）	・衆議院選挙が終わったが、経済が上向きになるような要因に乏しく、状況は変わらないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会などの予約は例年どおりに推移している。
		旅行代理店（従業員）	・衆議院選挙の影響は少なからずあり、この先2～3か月の先行受注状況をもて、海外の情勢不安が完全に払拭されない限り、客の様子見の状態が続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・台風災害や復興の遅れ、建設業界の人手不足、観光産業の低迷など厳しい状況が続いている。衆議院選挙も終わり今後の政府の施策が鍵となるが、地方創生の論議も薄れており、都市部と地方の格差が広がっている。中小企業への支援がないと経済が活性化しないとみている。
		通信会社（営業担当）	・先行きの景気が好転するような材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・客はコスト削減の話ばかりであり、株価は上がっても景気回復の実感はない。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなる要因が見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・毎月の買上単価が上がらないため、この先も変わらないとみている。
		遊園地（経営者）	・この先は、オフシーズンとなる。また、不安定な国際情勢や消費税増税が、消費を冷やさないか心配している。
		美容室（経営者）	・美容室業界では、景気の影響は良くも悪くも1年くらい遅れて表れる。そのため、しばらくは横ばいの状態が続くとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・状況に大きな変化がないため、狭小の宅地造成を計画し、受注を伸ばす計画である。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・最近の冬が暖冬傾向のため、冬季需要である断熱窓工事が前年実績を下回っている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	・建築関係の知人からは、震災需要が一段落していると聞いている。過去の店頭売上はこのような業種の客によるものであるため、今後は更に売上は悪化していくとみている。
		百貨店（買付担当）	・来客数の減少は気温の低下が大きな要因となっている。景気は今後も天候に左右されるのではないかと。
		スーパー（営業担当）	・競合店の出店が続いており商圏が小さくなっている。販促策を強化しても既存店で前年の数字を維持することは極めて難しい。また、新店を出店するとしても、求人に対する応募が少なく、時給を上げてても状況に変化がない。転職者も増加傾向にあり、経営環境は一段と厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	・現在の客の動きの鈍さからも、この先年末年始にかけて良くなるとは考えにくい。景気は少しずつ落ち込んでいくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・最低賃金の上昇により人件費が増大するため苦しくなる。
		コンビニ（店長）	・10月は週末ごとに天候が悪く、行楽客を中心に来客数が落ち込んでいる。ただし、そのほかにも夜間の来客数が減少していることから、客が買物を控えている様子が見え始める。
		コンビニ（店長）	・冬の間は光熱費が高騰する。また、除雪代の支払や来客数の減少により毎年厳しい状況となる。さらに、10月から始まる最低時給の上昇により、今年の経営はかなり厳しくなるとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・他店では冬物セールが始まるため、販売量はますます減少するとみている。
		家電量販店（店長）	・ガソリンなどが値上がりしており、電化製品の買い控えがみられている。この先景気が良くなるとは言いがたい。
		乗用車販売店（経営者）	・天候不順、農作物の不作、魚介類の不漁の影響、震災復興事業が終了に近づきつつあることなどによる、地域経済の減退を懸念している。
		住関連専門店（経営者）	・この先は正月を控えており、仏具商品の販売量は減少するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は忘年会、新年会などがあるが、前年と比べても予約の状況は良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約も厳しい状態である。
		旅行代理店（店長）	・10～11月は受注件数が伸びているが、12月以降は国内、海外旅行の予約件数はどちらも前年を下回っている。
		観光名所（職員）	・冬に入り、寒さや雪で外に出かける機会が減るため、来客数は減少するとみている。
	x	商店街（代表者）	・客は景気の先行きにかなり悲観的になっている様子である。来客が全くないという状態も出始めており、不景気の真っ最中という雰囲気である。

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
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得の伸び悩みもあり、消費者には、先行きの景気に対する漠然とした不安感があるとみている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	・冬が近づくとつれて、客は南に行ってしまうことから、来客数は減少するとみている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-
		金属製品製造業（経営者）	・新規の引き合いが増えてきており、先行きに期待が持てる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・半導体電子部品が搭載されるシステム製品の開発が好調であり、半導体部品の開発スパンを短縮する必要があるほどの状況が続く見通しである。
		輸送業（経営者）	・物量の増加と倉庫利用の増加が見込まれているものの、石油製品の値上げも見込まれているため、先行きに不透明感がある。ただし、全体的な景気は上向くとみている。
		金融業（広報担当）	・地元の主力産業であるりんご業界ではこれから主力品種の収穫期に入るが、台風の影響もほとんどなく生育は順調の様子であり、相応の相場形成が期待できる。また、太平洋側の水産業でもサバが順調にスタートしており、もう一方の主力であるスルメイカの漁獲量にも期待をしている。
		広告業協会（役員）	・マスコミ各社は11月以降東京からの引き合いが多く、テレビスポットなどはかなり混み始めている。また、地元イベントもかなり多く、流通商業関係の出稿が増えるかとみている。
		広告代理店（経営者）	・11月～年末にかけて取引先に動きが出てきているため、期待をしている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・政権の安定、株価の上昇など先行きに対するポジティブな話題が先行している印象があり、消費も積極的になるとみている。
		金属工業協同組合（職員）	・納期や単価など、内容を選ばなければ、仕事の見積は増えている。ただし、従業員補充の募集を出しても応答がなく、結果として受注の機会を逃している。
		食料品製造業（経営者）	・特に、人の動きを喚起するイベントなどが無いため、これから先は現状維持の状態を推移するとみている。
		繊維工業（経営者）	・販売店の売上が良くなることを期待したいが、先行きは不透明である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・景気が良くなるような要因が見当たらないため、自助努力で新商品の開発などに力を入れたい。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・景気が良くなるような動きがない。下期も大型需要はなく、現状のまま推移すると見込んでいる。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先も現状のまま推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・ここ半年間の様子からみても、先行きを楽観視できる状況ではない。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
		広告代理店（経営者）	・地方創生の予算も縮小しており、仕事が創りづらくなっている。
		経営コンサルタント	・秋の観光シーズンのため、天候が安定することを願っている。
		司法書士	・景気を左右する要因に乏しい。不動産取引件数も前年と比べて減少している。
		公認会計士	・小売業、サービス業の業績が振るわないものの、建設業は好調を維持しており、当分の間は全体の景気を引っ張るとみている。
	コピーサービス業（従業員）	・売上の伸びが期待できる状態ではなく、利益率を意識した商品構成でのいである。ある程度の利益が確保できているため景気が後退しているとまではみていないが、受注量に目を向けると安心はできない。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・取引先は、ほとんどが地場産業の零細企業や中小企業であることから、輸出産業の動向は影響しない。会社の状況が厳しいところが大半であり、従業員の給料やボーナスを支払うことも大変である。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	・ネットの即応性に対抗して、チラシをなるべく早く仕上げる努力をしている。ただし、紙媒体には弱みがあり、特に即納しなければならない場合は、天候によっては不利な戦いを強いられている。	
	農林水産業（従業者）	・10月の天候不順により晴れの日が少なく、いまだにふじりんごの着色が薄い。この先きちんと真っ赤に色づいてくれるか心配である。	

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
		農林水産業（従業者）	・今後収穫を迎える作物にも天候不順の影響が表れるとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・販売量の減少が常態化している。この先の好転も考えにくい。
		木材木製品製造業（経営者）	・金融機関のアパートローンの抑制志向など、住宅着工を取り巻く情勢にネガティブな動きが出てきている。受注に対して徐々にブレーキがかかってくるとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残は前年同月と比較して約10%落ち込んでいるため、景気はやや悪くなるとみている。
		建設業（従業員）	・受注量については、今が今年度の1回目のピークである。大型公共工事の受注者が確定する年度末が2回目のピークであることから、それまでの期間、受注量は横ばいもしくは若干の減少で推移するとみている。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・求人数の増加に伴う企業の採用難易度の上昇により、業界経験者の募集案件が減少し、未経験者を採用する動きが活性化している。その結果、幅広い求職者が応募できる案件が増え、採用数の増加につながるという好循環が生まれている。人材ビジネスは案件受託から2～3か月後に採用に至るケースが多いため、今後もこの状況は継続するとみている。
		アウトソーシング企業（社員）	・すでに数多くの予約を受けているため、今後の景気にも期待ができる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・衆議院選挙後に公約どおりの政策実施となれば、地方、特に被災地の復興に弾みがつく見込みである。ただし、まずは人手不足を解消することが急務である。
		民間職業紹介機関（職員）	・年末にかけて製造業の求人が増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	・繁忙期の派遣業務によりやや活性化するとみているが、結果的には現状維持に留まる見込みである。
		人材派遣会社（社員）	・地元の大学には、大学3年生に対する採用を見据えたインターンシップの問い合わせが来ているが、県外、特に関東圏の企業からかなり多くの問い合わせがきている。企業の採用意欲が継続しているためであり、先行きの景気も好調であるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求人と求職者のミスマッチは今後も続くともみている。
		人材派遣会社（社員）	・先行きの景気に変化するような大きな要因はない。
		人材派遣会社（社員）	・求人数の増加に対して、求職者も増加とはならないジレンマが続くとみている。
		職業安定所（職員）	・求人倍率の高止まりの動きは、今後も続くともみている。
		職業安定所（職員）	・全体的に人手不足感が強く、景気が悪化しているというイメージは少ない。ただし、この先自動車メーカーの不正検査問題などの影響が、地元ディーラーや関連メーカーに波及することを懸念している。
		職業安定所（職員）	・大手時計工場の人員整理があり、地元百貨店においても人件整理が始まっている。このような状態は今後も続くともみている。
		職業安定所（職員）	・増収減益による事業譲渡、販売不振、人手の確保ができず廃業を考えている、などの相談が続いており、先行きに不透明感がある。
		職業安定所（職員）	・食料品製造関係では、繁忙期のために臨時の求人が出てくる時期である。ただし、今年は台風による養殖力キへの影響もあり、大幅な雇用の確保は難しいとみている。
	学校就職担当者	・年度当初の採用計画からの増員や新規採用を行う企業はわずかであり、今後の求人獲得見込みに大きな変化はないとみている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・多くの企業では、人手不足のため受注を拡大できない状況にある。首都圏への一極集中が止まらなければ、さらに深刻さが増すとみている。	

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
	x	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	・来月は、いろいろなイベントがあり、予約もたくさん入っている。また、12月は来月以上に予約が入っているので、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先はクリスマスや年末年始の行事等で、来客数が増えるので、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・冬休みなど出掛ける客がいるため、来客数は増える。
		都市型ホテル（営業）	・忘新年会予約も週末はほぼ一杯となってきており、良い状況になっている。あとは平日をいかに埋めていくかが営業の勝負となる。組織も一新し、全社員営業を推進しているので、良くなるものとみている。
		コンビニ（店長）	・今月の天候はあまりにも悪過ぎたので、新年に期待する。
		都市型ホテル（経営者）	・インバウンド需要増加、地元での国体開催、東京オリンピックなどにより、やや良くなる。
		通信会社（経営者）	・有効求人倍率が上昇しており、最近では求人募集をしても応募がない。
		通信会社（営業担当）	・企業の内部留保は変わらないものの、ボーナス等への反映による一時的な消費の高まりを期待できる。
		通信会社（総務担当）	・新モデルが出そろい、新旧合わせてさまざまな価格帯の商品ラインナップが豊富になるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（総務担当）	・来月の入場予約は順調に増加しており、やや良くなる。
		設計事務所（所長）	・衆議院選挙で与党が圧勝し、株価の上昇などによる期待も込めて、景気は上向きになるとみている。
		商店街（代表者）	・5年間空き店舗だったところにコンビニが近々オープン運びとなり、地域が明るくなると住民の期待で盛り上がっている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・行楽に出かける人や衆議院選挙も、台風と秋雨前線にたたられて客の動きが少ない。これでは良くはならない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地方は、そんなに急激に良くはならない。
		百貨店（営業担当）	・気温の低下に伴って、婦人アパレルが回復基調にあるものの、一進一退であり、景況の改善には至らない。お歳暮、年末商戦、初商と大きなイベントが控えているが、改善する与件は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・客単価、買上単価はさほど変わらないものの、そもそもの買上客数が減っている。必要な物は買うが、不要不急な物は買わない傾向が、より顕著になってきている。今後2～3か月で、この傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・今年度のすう勢を見ても客の購買意欲に変化はない。
		百貨店（店長）	・生鮮食品の入荷が悪く、価格が上昇している。
		スーパー（総務担当）	・衣料品、住居用品、食料品いずれも数値は良いので、今年はこのまま良い状況が続く。来年になると厳しい状況が続くのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・世間では、衆議院選挙後に株価の上昇が続いているが、地方では好景気感は薄く、買い渋りがみられる。単価を気にして、値頃感のある商材のみが売れている。また、商品自体の値上がりも続いているため、消費は弱くなっている。
	衣料品専門店（販売担当）	・来店客との話のなかでも、消費に対する客の精神的なゆとりを感じることはできない。まだしばらくは、この停滞感というか低調な雰囲気は続くともみている。	
	乗用車販売店（経営者）	・この数か月と変わらず、動きが良いのは大規模小売店である。街の小売店は閑古鳥が鳴いている。新車購入傾向は50歳以上では軽自動車を中心になってきている。将来を考えると、お金は使えないという客が多い。	
	乗用車販売店（販売担当）	・良くなる要素がない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・例年、年末にかけて多少は尻上がりに良くなる。ただし、選挙があった年というのは、今までの例からみて、あまり良くなることはない。現状、当社は販売、在庫台数がやや増えており、それほど悪くはないが、急に良くもならないので、このままの状態推移するのではないかと。	

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
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りでも、スーパーなどに行って買物をして、なかなか買量は増えないという話を聞く。また、当社でも、客は単価が下がった物を買う傾向にある。身近な客で、給料が上がる、収入が増えるという話はほとんど入って来ない。3か月後もあまり期待はできない。
		住関連専門店（店長）	・天候も悪く今月は通常より悪かったが、それを除けば、いつもと変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・個人消費が良くなる要素は見当たらない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注の状況からみても、増加傾向にはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・インターネット販売の加速や、競合店出店の影響は当面続くともみている。また、世界の情勢不安により、旅行関連業種も回復は厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・現政権の地方創生がなかなか思うように進んでいないため、地方はまだまだ疲弊している。景気が良くなる兆候は見受けられない。
		一般レストラン（経営者）	・売上の伸びにそれほどの力強さはない。年末年始の宴会の予約件数は伸びているものの、規模は縮小気味である。衆議院選挙の影響で延期された宴会が戻ってくると期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・同業他社が年内でクローズするとの報道もあり、年内は前年比100%前後で着落の見込みである。ただし、海外からのインバウンドツアーは1回当たり60名前後の宿泊規模だが、4回ほど入っており、宿泊、レストランとも新しい客層の掘り起こしとなっている。最近では目立ってインバウンド客が増えており、過去3か月の宿泊比率で7%、10%、13%と増加してきているのは良い傾向といえる。
		都市型ホテル（営業担当）	・年末年始は、例年景気は下降時期であり、根本的な景気という部分では、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・団体予約や、インターネット経由の早割等の個人予約が好調に入ってきている。一部で客室工事が入るものの、売上、稼働にはさほど影響は出ない見込みである。
		旅行代理店（経営者）	・例年、冬に向かい、客は減少する。
		旅行代理店（所長）	・今月で当地の観光シーズンもピークを過ぎてしまうため、良い要素はあるものの、伸びはあまり期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・世界情勢が不安なままである。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンになるが、その時になってみないと予測がつかない。地方では、タクシーよりも運転代行の利用が多い。
		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）	・ドライバーが確保できない。
		通信会社（経営者）	・東日本大震災後に保留となっていた消費税や社会保険料の取り立ても一層厳しくなり、元々少ない売上から回すしかないという負のループに歯止めがかからない。
		テーマパーク（職員）	・夏の天候不順に秋の台風襲来など、荒天が多く発生しており、今後、天候不順の影響が出ないか心配である。
		美容室（経営者）	・衆議院選挙の月は消費が落ち込むというセオリーは顕在である。更なる税金負担の懸念から、デフレ脱却はまだ先である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・しばらくは今の状態が続き、12月もあまり期待できない。来春には当地にも、東京の良い景気が反映されると期待したい。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・年末年始の予約は全て横ばいである。単価等が上がる動きもなく、販売量も横ばいで、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・県内景気は、緩やかに回復しつつあるようだが、実感はない。
		設計事務所（所長）	・このところ、突発的に仕事の情報が入ることはあるが、株価最高値の高揚した雰囲気など、周囲では全くない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・台風のさなかには、客はあまり来なかったが、去ってからは、道路も混んで多くの客が来ている。しかし、なかなか衣料品まで買物をしてくれることはない。この先あまり良くなることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品部担当）	・現状から大きく変化はしない。価格競争で単価が下落した分を売上個数や来客数で補っても、厳しい状況は変わらない。また、人手不足によりサービスやイベントの充実が図れないのはマイナスである。
		コンビニ（経営者）	・衆議院選挙も終わり、与党が圧勝し、消費税も確実に10%に増税するというなかで、年末を迎え、買い控えが起きていくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・景気の悪化により、やや悪くなるのではないかと。
		衣料品専門店（統括）	・時期的に祭りシーズンが終わっている。年末年始に入るが、昔のような活気はなくなっている。祭り時期は消費者の動きは活発であったが、年末年始にこのような動きはない。
		家電量販店（店長）	・客の購買を大きくけん引する動機がなく、天候次第によるところがあるため、厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・ここ数年、年末商戦が盛り上がり欠けるため、やや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・例年、8～11月の旅行需要ピークが過ぎ、12～2月にかけて緩やかに来客数は減少する。
		通信会社（経営者）	・少子高齢化が止まらない地方では、顧客数自体が年々減っている。地元密着型のビジネスにとって、非常に脅威である。人口が減っていく以上、景気が良くなることはない。
		通信会社（局長）	・行政、企業が連携して、人材流失を防ぐよう努力しているが、止まらない。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上が、前年割れするようになってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・世間の好景気感は全くなく、動きも横ばいである。良いのはたまたまで、継続的な好景気ではないとみている。
	x	*	*
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・環境装置レンタルリースが順調である。また、太陽光発電施設が増設し来月も開通するため、良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・衆議院選挙も終わり、政治的に安定するので、気分的にも経済活動は良い方向に向かうのではないかと。
		化学工業（経営者）	・引き合いや受注量を見ると、大幅な増加というわけではないものの増加傾向にあるため、やや良くなると期待している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・前年同期より、やや増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・来月の受注が過去最高となる見込みで、12月もそれに匹敵するかという勢いである。数年間ほとんど残業はしなかったが、今月からほとんど毎日残業となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けSUV車の輸出が好調である。国内販売もSUV車を筆頭に、納車までに時間がかかっている。
		建設業（開発担当）	・公共工事は現政権誕生後順調に推移してきている。今期の公共工事発注額は前年比増ではあるが、前々年と比べて99%と前々年並みに戻っただけである。建設業は10年以上続いた不況業種であり、建設業者は疲弊している。特に地方業者はより厳しい状態が続いている。当社も経営は10年以上厳しく、いまだにボーナス支給ができない状況であり、一番重要な、人への投資ができない状況でもある。
		不動産業（管理担当）	・来月に臨時業務がいくつか決まり、やや忙しくなるので、少しだが売上増を期待できそうである。
		広告代理店（営業担当）	・抑えていた広告予算が、吐き出されるのではないかと。
		司法書士	・地域開発のような相談も来ているので、はっきりとは分からないが、少し良くなるのではないかとみている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年内は高負荷な生産状況が続き、部署によっては2直対応を行う計画である。また、協力工場の仕事も多く、納期どおりの納品ができない状況は続く見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先の受注開拓ができたが、まだ売上に貢献するまでには伸びていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が多数あり繋ぎは交互で、平均的にはやや良いくらいである。2～3か月先もこうした状況が続く。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移するとみている。
		建設業（総務担当）	・あまり良くなるという情報もないが、衆議院選挙も終わり落ち着いてくるので、公共工事を期待したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（営業担当）	・年末に向かって繁忙期に入り、冬物家電、ヒーター、こたつ、秋冬衣料等の出荷量が増え、依頼が増えてくるが、ドライバー不足のため、協力会社へのコスト増となっている。車両不足で出荷対応や収支の利益確保に今後も苦勞しそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		経営コンサルタント	・秋の行楽シーズンやイベントの季節にもかかわらず、家計支出は、天候不順の影響で不調のまま、年末年始に突入することになる。これまで使う機会を逃した分の消費欲求が発散するかがポイントである。
		社会保険労務士	・大きく変わる要因は特になく、現状がだらだら続くとみている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数からも、特段の変化はみられない。
		金属製品製造業（経営者）	・来月受注予定の見積依頼件数が減っているため、やや悪くなる。
	x	-	-
雇用関連			
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・鉄鋼関連、自動車関連、電機、電子等の部品組立て要員、製造関係のスタッフは依然として募集傾向がみられるため、伸びていくのではないかと。小売関係のうち、衣料品、食料品は台風の影響が出なければ、好調とみている。季節的には年末年始に向けての物流関係のスタッフ募集も出ているので、十分期待が持てそうである。
		人材派遣会社（管理担当）	・生産遅れ等があり、年末の製造派遣需要が高まっている。
		人材派遣会社（経営者）	・今のところ仕事の動きがほとんどない。
		人材派遣会社（支社長）	・派遣労働者の無期契約化と同時に、パート、アルバイトの無期化の話も問題になっており、提案次第では請負の商談に変わる場合もある。派遣は減るが、規模の大きな請負を取れば、売上を確保することができる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・中小企業への就職希望者数が少なくなっている。複数の内定を取る学生も出てきており、今後、求人数の動向がどうなっていくのかが問題である。
		職業安定所（職員）	・採用が計画どおり進まず、ますます人手不足感が増してくる。介護、IT関係は厳しくなるとみている。
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		百貨店（販売促進担当）	・株価上昇に伴い、街角消費にも影響が大きい（東京都）。
(南関東)		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・市場全体の状況から、秋冬のボーナス需要における自己消費、ギフト共に好調に推移するものとみている（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・来客数と売上、利益が増加している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・暮れの忘年会に向けて、例年どおり宴会の予約が取れるよう、メニューの配布、DMのポスティングなど積極的に努力しているので、売上も例年どおりを期待している（東京都）。
		競輪場（職員）	・12月がトップシーズンなので、売上が伸びると見込んでいる。広告も単発ではなく、継続したキャンペーンの効果が少なからず表れている。
		商店街（代表者）	・株価が好調であるのと、与党が衆議院選挙で勝利し、しばらく安定政権が続くというのは、マインド的にもかなりプラスに働く。北朝鮮、米国大統領の訪日など、外交面での不確定要素が心配ではある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・暮れに向けた4Kテレビの動きに期待している。これからシーズンの暖房機器も、商材を限定してお勧めしてみようと思っている。

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
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・衆議院選挙で与党が大勝したので、政局が安定し、消費者も落ち着いて、景気は良い方向に向かうのではないかと(東京都)。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・年末に向けてのメイン商材であるダイアリーや年賀状印刷の受注は、数年前と比較すると減少している。しかしながら、11～12月は、文具業界にとって春の新学期シーズンに匹敵する売上の大きくなる季節なので、やや高額なギフト商材を中心とした動きで買上単価が上がり、販売額がやや上向きとなる(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・お歳暮、クリスマス、大歳の市等のオケージョン施策で大動員がかかるところで、新たな施策も計画している。また、11～12月は降雨量も少なく悪天候の与件が小さい。今年は気温が下がるのが早かったこともあり、冬物、防寒物への期待ができる。
		百貨店(売場主任)	・天候、北朝鮮問題、国内政治などが落ち着いてくるし、株高もあるので、全体的にやや良くなっていくのではないかと。台風等の天候不順も懸念されるが、これから歳暮商戦を迎えるに当たり、少しずつ盛り上がっていくのではないかと期待している(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・高額品の販売が安定しており、婦人を中心とした衣料品も持ち直し基調にあり、消費の底上げ感がある。
		百貨店(営業担当)	・株高高騰が継続すれば、企業ボーナスも悪くないことから、12月のクリスマス商戦は多少にぎわう。また、秋冬に新たなトレンドがあることから、1月のセール購入が増加することが見込まれる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・今月は台風の影響もあるが、インバウンド効果もあり、売上は堅調である。衆議院選挙も終わり、株価も高い水準にあることから、年末に向けては上向きになる(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・9月以降宝飾や家具、寝具等、高額商材の動きが比較的良く、景気は回復傾向であると感じているが、10月は天候の影響が大きく、売上が減少している。しかし、株高傾向が続いていることから、良くなる方向にある。
		百貨店(計画管理担当)	・競合他店の影響もあるが、当店に限っては進物品の好調もあり、クリスマスケーキやおせち、迎春など原点回帰のイベントが盛り上がる(東京都)。
		百貨店(店長)	・天候が安定すれば、気温も下がってきていることから、重衣料を中心に冬物の動きが良くなる。
		百貨店(店長)	・10月は天候与件で売上が伸び悩んでいるが、ファッション関連が好調で、目的買いが増え、生鮮、グロッサリーも伸び、デイリー客も戻りつつある。
		スーパー(経営者)	・良くなるように準備してきたことへの反応が少しずつ出てきている。まだまだ改善点があるため、そこを改善すれば今後もきっと良くなる。
		スーパー(店長)	・今の状態は、天候不順による来客数の減少、並びに青果の単価安が主な原因である。現状では1品単価、買上点数、客単価も上昇が見込めるので、原因がクリアできれば変化がみられる。
		スーパー(販売促進担当)	・競合店の出店と与件が解消後1年経過し、集客がアップしている。
		コンビニ(経営者)	・これからは降雨も減り、工事現場も再開するため、来客数、売上共に伸びる。
		コンビニ(経営者)	・今は非常に落ち込んでいるが、12月になるとボーナス景気で若干良くなるのではないかと。
		コンビニ(経営者)	・季節指数的にも、年末商戦に向かい来客数が伸びてくるものとみている。当社はコンビニを何店舗か経営しているが、競合他社が毎年のように近隣に出店して商圏がかなり狭まっている。いわゆるオーバーストアの地域がますます増え、コンビニ業態はどこもこれから大変な状況になっていくものと思う。
		コンビニ(エリア担当)	・異常気象が続き、一時的に来客数が落ちているが、平年並みの天候に戻れば売上や来客数も戻ってくる(東京都)。
		家電量販店(店長)	・年末商戦に向けて株高、企業の好決算によるボーナスのアップ、選挙結果等を踏まえ期待が持てる。北朝鮮情勢のリスクを背負っているため、注意が必要である(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	・季節要因を除いても、内需は底堅いと考えている。選挙も終わり、国内景気は上昇に向かうとみている(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・企業業績や株価が先行しているが、景気自体も上向いているとみている。消費税率引上げもにらみ、リフォーム需要も高まりつつある（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・11～12月は売上が良くなるのではないかと期待している。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末年始にかけ、大型タイトルが多数予定されており、大きな盛り上がりが見込まれる（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・買物全体にはシビアになっているが、特定日のセールは非常に好調である。
		一般レストラン（経営者）	・この先2～3か月の景気であるが、2か月過ぎると暮れの12月のため、景気は良くなる。毎年12月は売上が1年のうちで最も伸びる時期である。1月になると売上が大幅に減少してしまうので、少しずつ良くなっているのか悪くなっているのか、見通しにくい。
		一般レストラン（経営者）	・地域の大学とコラボレーションが始まっている。新しいノウハウが入って、同業各店、新たな姿勢を取りつつある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後もあまり変わらないと思うが、期待を込めてやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・株価が上がり続けていることから、期待感も含め、景気は良くなる（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・開業時より黒字が出せる食堂の新規取引先が取れていることから、この下期は比較的堅調な業況と判断している。最低賃金の引上げ影響も吸収できる見込みである（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・与党圧勝でお金が回るかもしれない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・富裕層やシニアからクルーズや秘境など高額商品への問い合わせが増えてきている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始は旅行需要が増加する傾向にある。
		タクシー運転手	・国内も人手不足が続き、雇用や所得環境の改善、東京オリンピック関連の建設需要などを背景に、底堅く推移し、景気回復基調が続く。社会保険料負担や年金受給世帯の購買力低下などが重石となり、個人消費の回復力はぜい弱にとどまる見込みである。景気に弾みがつき難い状況が続くなか、2018年度の成長率はプラス1%程度の鈍い成長ということで、やや良くなる（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・季節的にも、ボーナス、年末に向け良くなっていく。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの解約件数が減り始めている（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・今後の案件数の増加が見込まれるため、やや良くなる（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横ばいだが、個人向けの携帯電話やその周辺機器の販売は、年末商戦や新機種の発売により、買換え需要が高まるものとみている（東京都）。
		観光名所（職員）	・3か月後は正月の初詣客が多く訪れるため、今年よりは良くなる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・衆議院選挙の結果からみて、やや良くなる。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約が埋まるのが例年になく早くまっている。
		パチンコ店（経営者）	・衆議院選挙が終わり、政権与党が引き続き多数を占め、経済政策における継続性への期待感が広がっている。特に、選挙後に株価が上昇し、そのマインドを後押ししている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・北朝鮮の動向が心配だが、12～1月の催事や宿泊の予約は堅調に推移している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・東京オリンピックまでは忙しくなると言われているが、それを実感するようになり、受注した工事を施工するための業者手配に苦労するようになってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・年末に向けて案件が増えてきている。中には大型物件もあり、総量を押し上げている状況である（東京都）。
		商店街（代表者）	・街角景気ということで考えれば、大手企業はかなり収益が上昇していると言われているが、零細企業にとっては状況が異なる。飲食はまあまあだが、物販の商店がなかなか思うように売れていない。会社員の給与と所得が上がっているのかどうかはやや見えない。客は非常に慎重になっている気がする。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・天候が悪いと売上がかなり減少するが、天候不順で雨が非常に多く、寒さなども重なって、非常に悪い。この状態が11～12月に続く心配している（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・秋のイベントへの出展が多い月で、天候により売上が左右されるので、どちらとも言えない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・今月は売上が落ちたが、これから先は、家電製品だけでなく、アウトレット商品の販売や太陽光発電等、いろいろな分野を開拓していく予定なので、売上もさほど極端に減ることはないと考えている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・衆議院選挙も終わり、与党が勝利し、現政権は安定しているが、先行きの景気が良くなるという感じはしない。客の反応が非常に良くなく、景気が良くなっているという実感がないので、この先も今の悪い状態のまま変わらない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・小売業界の流通面での複雑な形が問題である。また、景気も良さそうで良くない。株価に実態が追い付いていない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・例年、冬場は需要が少ない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年度末にかけての物件等はあるので、4～5か月程度後だと結構良くなってくるが、2～3か月後は、まだ大きく躍進することはなさそうである。若干上向きになっている気はするが、1月辺りはさほど変わりはない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・一部が好調といわれるが、それは特殊な分野で、当店はさほど売れるとは思えない。季節にもあまり左右されず、新茶の時期だけといった感じである。売出しも以前ほどは売上を期待できないので変わらない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・消費に対する慎重な姿勢は今後も継続することが予想される。
		百貨店（営業担当）	・化粧品、服飾雑貨、高級ブティックも良く動いているが、衣料品全般は、天候不順の影響もあり動きが悪い（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・生活防衛が顕著であり、衣料品は二の次という感じが大きい。景気回復の兆しは見えないままである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・来客数、売上共に波はあるものの、全体的には現在の景気は変わらない。これから年末年始商戦を迎えるが、来店するきっかけがあれば、購入につながる可能性は出てきている。なお、商品を吟味し、不必要な物の衝動買いはしないという堅実的な購入スタイルは継続しているようなので、いかに購買につながるストーリー性を示し、商品を提案、提供していくかが売上を左右する。異業種も含めた競合が勝敗の鍵となりそうである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・衆議院選挙により消費税の再増税の問題がクローズアップされており、今後の動向次第では大きな影響が予想される（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・免税売上は回復を見せているものの、それを除いた一般売上はそれほどの勢いはなく、今後大きな割合を占めてくるギフト商戦もマイナストレンドにあり、今以上の回復は期待できない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・衆議院選挙後しばらくは様子見となる。現在の状況から大きく変わることはない（東京都）。
		百貨店（副店長）	・天候に左右されているものの、安定的な消費環境である。しかし、不透明な要素もあり、先行きは見通せない。
		百貨店（営業企画担当）	・前年11月以降から徐々に回復してきているため、一巡した後、更にもうひと伸びするかについては慎重に見極めたい（東京都）。
		スーパー（経営者）	・2～3か月先では新政権の政策が末端までまだ反映されない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ていると、曜日による特典やポイント何倍などがある店をうまく使って、買い回りをしており、こちらが売りたい価値ある商品、高単価、付加価値のある商品をなかなか売り込みづらい状況がまだ続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・ずっとやや悪い状態が続いており、変わらない。特に10月は天候が良くないので、その影響も受けている。競合店が相次いで出店し、客が分散している影響が最も大きい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・国の景気は良くなっているという話を聞くが、やはり中小企業、零細企業の従業員の給料が上がらないことには、景気は良くなるのではないかと。また、客は少しでも安い物、安い物をと動いており、当店では日替わりの安い物、競合店ではまた別の特売の安い物という買い分けをしている。そうした部分で、生活防衛がなお一層厳しくなるのではないかと。したがって、3か月後の景気についても、今の悪いままで変わらない（東京都）。
		スーパー（店長）	・政府による景気打開策もなく、消費者の節約志向は依然として根付いているので、しばらくは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（営業担当）	・衆議院選挙が終了し、政権も安定することから、景気は上向きになるとみているが、天候の加減によって売上が相当変わってくるということが一番大きな要因である（東京都）。
		スーパー（営業担当）	・衆議院選挙後も大きな消費動向の変化はない。
		スーパー（仕入担当）	・競合各社との価格競争はなくなる。極端な廉価販売はないが、客が価格を比べて購買している。
		コンビニ（経営者）	・悪くなると思えない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・この先11～12月と年末に向かって、クリスマス、正月に向けてのイベント等がたくさんあるため、客がお金を使ってくれると思っているが、このところ天候の荒れ方が来客数減にもつながっているため、その辺りもやや心配している。1月は1月で、年末にかけて売れた分、売上が落ち、来客数が減って、静かな月になる。
		コンビニ（経営者）	・年末に向けて良くなるのではないかとと思うが、現状の消費性向は非常に低迷しているため、望み薄である。
		コンビニ（経営者）	・近隣に競合店がオープンするので、先行き不安である。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少や客単価の下落が続いており、改善方向に向かうきっかけが見当たらない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・中高年層の客が対象のため、景気が良くなったとしても個人の収入には影響がなく、むしろ年金収入の増減に関心が強い。消費者は慎重に物を見ている。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は台風等の天候不順や衆議院選挙があり、売上が伸び悩んでいる。台風がまた来ていることや政治がどう落ち着くかなどに鑑みて、今後についてはよく分からないというのが現状である。
		衣料品専門店（店長）	・前月と大差はない。当社の主力事業アイテムである呉服、婦人フォーマル、カジュアル衣料が業界全体的に下降気味で、店舗売上の落ち込みをEC売上でカバーしている状況である（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	・10月の気温低下により、客の前倒し購入傾向があるため、この先は大幅なアップは見込めない。
		家電量販店（店員）	・現状において、市場そのものに変化がない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調であるが、販売があまり芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数が増えてきてはいるものの、微増である。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦が終わり、1月になると初荷セールが始まるが、あまり期待はできない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・来客数が伸びてきており、販売もやや良い状況が続いている。しばらくこの状態が続くとみている。
		乗用車販売店（総務担当）	・自動車業界全体で需要が落ち込んでおり、代替時期が長期化している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末商戦に向けていろいろと準備をしたい。衆議院選挙も終わり、落ち着いた日常でじっくり話を聞いてもらえるのではないかと。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・景況感の改善が購買意欲を喚起しているというより、天候の変化による実需のタイミングが影響している（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	・この3か月の売上は微増となっているが、来客数は前年と変わらない。政治、経済に明るい話はなく、今後の景気が上向きになるとは思えない。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴会予約状況は、前年同日比でほぼ同様に推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人等の予約状況から前年並みと予測している（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・人手不足、仕入原価の高騰などにより、ますますひどくなる。政府関係、マスコミなどでは景気が良くなってきていると言われているが、消費者の財布のひもは相変わらず緩まない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・今回の衆議院選挙で与党が圧勝したことを受け、恐らく経済的にも少し長期的な展望での様々な政策が出てくる。株価もある程度良い水準を維持しているため、底割れという状況にはならない。しかし、大きく消費が戻ってくるといってもないので、しばらくは横ばいで推移する（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・世界のおちこちで独立や自治権獲得問題が起きていることは、世界経済の回復ムードを減退させ、ドル、ユーロ安の原因になる可能性が大きく、今後は為替が円安から円高に振れていくことが考えられる。統計上、日本の好景気が記録的に続いているといっても、デフレ脱却ができていないため、値上げは難しく、当社も利益率低下傾向から抜け出せていない。国内には当社と同じような境遇の中小零細企業がたくさんあるように思うので、いまだ好景気を実感する状況にはない。
		一般レストラン（経営者）	・これから景気が良くなるという理由が見つからない。
		観光型旅館（スタッフ）	・客室稼働は頭打ちである（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今回の衆議院選挙で現政権がそのまま継続するので、大きな経済政策の追加事項はない。
		都市型ホテル（総務担当）	・2～3か月先の予約状況を見ると、前年比でも決して良い数字ではなく、今後の受注も楽観できる状況ではない。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせは多少なりとも増加しているが、決定までには時間がかかり、いまだに決定している販売量が少ないため、あまり良くならない。
		旅行代理店（従業員）	・天候の状況がいまだに見えない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・販売量も例年どおりで変わらず、新規も見込めない。
		旅行代理店（営業担当）	・広告掲載直後の申込や問い合わせが少ない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・好材料も悪材料もない（東京都）。
		タクシー運転手	・正月に向け、これからのいろいろな出費が重なることもあり、今は財布のひもが緩んでいない状態である。暮れに期待したいところだが読めない。
		タクシー運転手	・ここ数か月タクシーの量が少ない日が続いている。景気そのものが良くなることを願うばかりである。深夜に及ぶ飲み会も減っているようで、夜の利用も少ない。
		通信会社（経営者）	・東京オリンピック景気に期待したいが、にぎやかとしてはまだまだで、客の反応も今一つである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく改善するまでは、今の状態が続いていく。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話、多チャンネル放送含め競合他社との価格競争は激しさを増しており、引き続きこの傾向が続く。
		通信会社（管理担当）	・人気スマートフォンの最新機種を中心とした動きは10月時点でほとんどない。新機種の発売時には初期購買層の動きはあると思われるが、在庫が限定的と報道されており、同様に小幅な動きであると予想する。
		通信会社（局長）	・新サービスや魅力的なコンテンツが直近になく、平昌オリンピックの効果がどう出るかは12月辺りにならないと分からないが、今のところは現状と変わらず横ばいとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなると思える材料がない。
		通信会社（総務担当）	・自然災害が多発しており、景気回復の好材料が見込めない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・当面はサービスプラン等の大幅な変更はないので、あまり変化はない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・首都圏の渋滞情報を参照すると、連休中に外出する人はいるものの、日常の財布のひもは固く、消費にメリハリをつけている。週末に多くの人が買物袋を手提げで帰っている様子にはうかがえない。
		ゴルフ場（従業員）	・現政権が維持され、急激な景気の悪化はなくなったとみているが、景気が良くなるまで、道はまだまだ険しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・今の経済はバブル期の状況と結構似ているので、やや心配している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・授業料や無料体験など、他塾と比べても下げ止まった感はあるが、1学年当たりの生徒数の減少もあり、横ばいの状態である。3か月先も変わらない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・前年11月に大型商業施設が閉店した後も、写真屋1軒が居座っているため、数か月は良くなりそうもない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・世間の景気は上向き傾向だが、その恩恵にあずかることができるのはまだ先なので、しばらくは現状のまま推移する。
		設計事務所（経営者）	・こちらからの提案内容等を、どこへ売り込んでいくべきかを、信用金庫の担当者と相談しているが、長くかかりそうなので、まだ具体的なことにはならない。
		設計事務所（職員）	・変化する要素が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・情報量、客の動き共に、例年とさほど変わりはない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・このような環境下では期待できないが、衆議院選挙が終わり景気対策の立て直しにより、仕事量が上向くことを期待している。
		商店街（代表者）	・10月1日よりの度重なる最低賃金の上昇が大きい。原材料や諸経費は有無を言わず値上げラッシュのなか、末端では販売価格を上げることもできず、労働賃金の急激な上昇により経営がより一層厳しくなっている。景気拡大のなかでのインフレは良いが、無理矢理の賃金上昇によるインフレ誘導は、末端の零細個店や商店街に多大な副作用を与えている（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・11月は祭事が減少するので、需要も減ってしまう。
		スーパー（経営者）	・客の来店頻度が減っている。
		スーパー（仕入担当）	・季節商材のサンマ、サケ、米の獲れ高が悪い。台風の潮害で青果に影響が出てきそうである。
		コンビニ（経営者）	・今の状態がこのまま続く（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が前年を下回り、単価が上がらない傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業担当）	・駅から当店への最も大事な客の動線となる駅ビルが1年以上改装工事に入ったため、来客数が減っており、1年後のオープンまで想像以上の厳しさが続く。
		住関連専門店（統括）	・衆議院選挙等が終わったが、景気を上向かせる状況やポイントが見当たらず、2～3か月は落ち込みがまだ続くのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始を迎え、1年で最も活気のある時期となるが、宿泊は例年と比べて先々の予約の動きが鈍く、特に1～2月は大幅に減少している。宴会も法人利用の動きが悪い状況が続いており、企業の不祥事関連での自粛や使い控えなどの影響が心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年内のピークは過ぎており、年明けは稼働が大幅に下がる。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は冬季になるので、今月と比べると厳しい状況になる。ただし、平昌オリンピックがあるので、その販売がどの程度になるかによって若干変わってくる（東京都）。
		タクシー運転手	・残業問題で、こここのところ終電がなくなると客の動きが全然なくなってしまい、活気がないことがやや気になる（東京都）。
		タクシー運転手	・客との会話でも、良くなる感じがしない。タクシーの環境もライドシェアや無人化、電気自動車の話などが進んできており、難しい時期になっている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	・この先、パチンコは良い機種がまだ出るが、スロットに関しては良い機種がほとんど出ない。逆に、ギャンブル性が強いということで、今まである良い機種を撤去しなければならないこともあり、若干厳しくなるのではないかと（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・マンションの一括受電契約率が低い状況が続いており、今後も回復の兆しが見えない（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・仕事量の減少と併せて、零細事務所が計画的に仕事を確保することがますます難しくなっている。大手の下請に入る選択肢もあるが、そこまで行くと事務所を継続する意味がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・東京オリンピックに向けての動きは感じられるが、完成への動きであり、新規物件の動きではない。物件の計画は下降気味と感じられる（東京都）。
		設計事務所（所長）	・今、景気が良いのは大企業だけである。地方の中小企業、零細企業は決して将来良くなるとは思えない。東京オリンピック景気は中央にばかり偏っているのが現状である。
		住宅販売会社（経営者）	・客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っている現状が改善されない限り、本当の景気回復にはならない。住宅が売れると経済波及効果が大きいので、政府にはぜひ住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合った発注価格の見直しをしてほしい。
		住宅販売会社（従業員）	・10月の販売量が良すぎたため、2～3か月後の景気は今月と比べるとやや悪くなってしまいが、引き続き景気は、やや良い状況を維持していきそうである。衆議院選挙があったが、特に景気には影響がないようである。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・いよいよ秋のお茶が美味しい季節であるが、大型台風21号の直撃を受け、来客数、売上も減少している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・とにかく販売に関する話が上がってこない。客先を回っていても、今後設備投資をするという話も上がってこない。どんどん悪くなっていくような気がする（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰の状態である。
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	・インターネット通販、地域の量販店、コンビニエンスストアに流通が制覇されていってしまい、地域の商店街が衰退の一途をたどるのではないかと。何か手立てをと思うが、その何かが見いだせないのが現状である。
	×	コンビニ（経営者）	・人口増加が見込めないこの地区で、出店攻勢が激烈になっており、1店舗の売上はなかなか伸ばせないため、景気は悪い。各店、しのぎを削っての商戦となっている（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・このところの天候不順で入荷が少ないのは仕方ないが、浜値でカツオがキロ3,000円など、どう考えてもあり得ない値段で市場に入荷している。産地での操作があるのではないかと（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	・衆議院選挙をしたのは良いが、すぐに何らかの経済対策を打ってくれないと、一般庶民には景気が良くなったという実感がまず湧かない。教育無償化、その他やるべきことはあるが、世の中は庶民の懐に良いほうには動いていない。
企業 動向 関連 (南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・当社の売上額も前年と比べて増加しており、活気も出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎年、年末に向けて受注量が増加する（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末繁忙期の案件引き合いが動き出しているため、若干ではあるが良い方向に動く。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・日本人だけではなく、外国人の客からも印鑑の注文が増えている。宿泊先のホテルに送るといった旅行者と、日本での勤務で使うという客からの2種類の注文がある。今月は通常月の2倍以上の売上があり、徐々に増加していく見通しである（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品や医療品容器が年末から年始にかけて量産体制に入るので期待している。マーケットの反応に手ごたえを感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・このところ新規受注が入ってきたため、いくらか忙しくなっており、この後も続きそうである。人の手配が大変なので実習生をお願いしているが、法律が変わったのでなかなか入ってこない。法律を変えるのは良いが、これでは仕事が来てもこなせない。
		建設業（経営者）	・衆議院選挙も終わり、景気回復に弾みが出れば良い。
		輸送業（経理担当）	・衆議院選挙が終わり、国内経済が安定し、経済環境が良くなり、末端まで効果が届くことを期待したい。
		金融業（統括）	・アメリカの景気とともに、まだ景気が上向く余地がある。
	金融業（支店長）	・衆議院選挙で与党が大勝利した。現政権が信任され、しばらくは政権運営が安定することが予想される。景気回復には明るい兆しである。	

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
		金融業（営業担当）	・衆議院選挙で与党が勝利し、株価も上昇を続けているため、今後も消費が上がっていく。円安での外国人の消費にも期待できそうである。ただし、消費税の再増税が実行されるようであれば、景気悪化は否めない（東京都）。
		不動産業（従業員）	・与党勝利により政権が安定し、先行きに安心感が持てる（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・来年1月から、主力のオフィスビルがよいよ満室稼働するので、身の回りの景気の状態は悪くない（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・来年早々からの新規契約を受注している。新規物件の契約単価について、元請側は、人手不足と人件費の高騰による価格上昇も理解している。今後、最低賃金の上昇に伴い、既存物件の採算が合わないものが出てきており、新旧の契約金額の乖離が懸念される（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	・何か起爆剤がないと、今と変わらない。
		食料品製造業（営業統括）	・政治も与党圧勝で安定するが、裏を返せば何も変わらないということである。
		繊維工業（従業員）	・慢性的な人手不足や不安定な為替変動による影響、さらには消費の低迷、高齢化社会等の構造要因などにより、先行きが不透明な経営環境に置かれている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・電話や見積等のマイナス経理、様々なものが少しずつ増加してきている。
		化学工業（従業員）	・現状より大きく良くなるとは思えないが、海外向けに関しては2～3か月先まで順調に受注できているので、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・3か月後のことは、今の段階では分からない。
		金属製品製造業（経営者）	・北朝鮮の動向が気になるが、衆議院選挙結果で少なくとも景気が悪化することはない。
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関係が電気自動車へと変わる動きに伴い、機械加工分野が少なくなりそうである。今までとは産業構造が変わると思われるので、変化に対応し、新しい分野の仕事の見積をし、営業活動していきたい。
		金属製品製造業（経営者）	・受注状況も良い国と悪い国があるため、このまま全世界的に伸びるとは考えにくい。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注量は増えているが、販売量は同じように増加しない。価格低減要求、設備の老朽化、人材不足、大手メーカーの増産に対する補償が確約できないことなどにより、積極的な投資ができない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・一時期の悪さはなくなったが、株価の上昇など、好景気感を感じられない（東京都）。
		建設業（経営者）	・なんとなくだが、変わらない。
		建設業（経営者）	・大規模開発が多く大手建設業は忙しいが、地場はいまだに沈んでいる。
		建設業（営業担当）	・どの業種も人手不足を含めて、できる量は決まっているのではないが、そういう意味では、全体の仕事量、内容は大きく変わらない。
		建設業（経理担当）	・この地域の産業に活気がなく、前向きな設備投資は期待できない。
		輸送業（経営者）	・景気を押し上げている政策もいろいろあると思うが、なかなかヒットするまでにはいかないのが現実である。
		輸送業（営業担当）	・取引先の拡大がなかなか難しい状況である（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・年末を控え、徐々に件数、物量も増えてくると期待したいが、今のところは感じられない。人材確保のための募集費や給与、燃料費等の上昇による収益悪化など、先行きが心配である。
		金融業（従業員）	・地元で営業する多くの中小企業では、業況改善に力強さはみられないが、地域とのつながりを重視し、販売手法の工夫などにより、業況が上向いてきている事業者も少なくない（東京都）。
		金融業（役員）	・株価上昇による消費増加が見込まれるが、自動車メーカーの不正検査問題の影響による地元中小企業の業況悪化が懸念される面もあり、全体的な景気は大きく変わらない。
		不動産業（経営者）	・当社は再開発から13年の駅前まで営業している。不動産賃貸業も低調で、事業用まで不振になると心配である（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（従業員）	・受注予想は前年と変わらないが、肌感覚で景気が良くなっているとは感じない（東京都）。
		税理士	・米国大統領の動向、中国の景気等、様々な政治的状况があるが、経済や政治が大きく影響してくる。日本ではまた現政権一強時代になり、政治が落ち着いてくる。内政的に景気がやや良くなっていくと考えているが、米国、中国の景気動向によっては、少し分からない点がある（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	・年末にかけて期待している店舗が多いが、好転する材料は少ない。
		税理士	・飲食業、配送業の人手不足は深刻だが、それを逆手に良い人材を集めて、自社の業績アップにつなげる企業がある。反面、人手不足で経営難になる会社もある。変わらずを維持したい。
		経営コンサルタント	・駅前の飲食店店主の話では、天候不順で来客数が減っていることもあるが、飲食業にとっては原材料、特に野菜類の値上がり痛みが痛い。国内全体がそうだからどうしようもないが、客の反応が非常にデリケートなため、価格に手を付けたくはない。今年は苦しい年になりそうだという事である。
		経営コンサルタント	・中国経済の停滞、輸出の伸び悩みなどが影響して、国内の伸びは現状とあまり変わらない。中国等の人件費高により国内回帰している製造業、また、新たな日本ブランドで輸出努力をしている農産物が、多少なりともけん引してくれることを期待している（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・一部の取引先工場について稼働状況の低下が見込まれており、総合的な景況感としては変わらない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・人材不足をいかに補うかが課題であり、企業努力が必要である。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・衆議院選挙が終わったが、体制に変化はなく、年末に向けて受注が増える様子は特にない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・時期的には年末、年度末で案件が減ってくるので、例年並みになると見込んでいる（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今後、動きが出る要素が今のところ見られない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先との話で、販売の数字が減少しているので、季節的な問題なのかははっきり分からないが、今の状況がしばらく続くのではないかと。
		輸送業（経営者）	・近年、年末の特需はなくなり、1月は例年取扱量が減少するため、現況からの好転は望めない。また、燃料価格が上昇傾向にあるため、状況は悪くなる（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・運転手不足、車両が集まらない、労働時間の規制強化、燃料価格の高騰等で年末、年度末の対応に今から苦慮している。
		通信業（広報担当）	・今月の状況が継続する可能性は低い（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	・異常気象が続いているため、クライアントの商品売上に影響が出そうである。あわせて、宣伝費の削減も出てくる可能性がある（東京都）。	
	x	広告代理店（経営者）	・休業に入り、当該業務における収入がなくなる。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・有期労働契約の無期化が進むことで雇用が安定し、良くなる（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末から年始にかけて、今の段階で32社から臨時募集も含めた増員計画予定をもらっており、数字的にもかなりの数なので、相当の伸びがあるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・海外情勢も政治不安等を残しながらも株式市場は堅調である。国内においても日経平均株価指数が上昇基調にあり、景況感の好転材料になっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・例年どおり、年末に向けて求人依頼が更に増加すると見込まれる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・人材不足により、結果的に給与が上がり、景気が良くなるのではないかと（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・衆議院選挙が終わり、明るい兆しが見えてきそうな感じがする。
		職業安定所（職員）	・国際情勢にいろいろと問題や不安があるが、東京オリンピックまでは緩やかに良くなる状況が続くのではないかと。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	・新卒採用の動きは直近の景気動向と若干ずれがあるが、求人熱心な企業は変わらずに多い（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・季節の変わり目のため、次への対策意欲がみられる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・複数の経営者と話をしたが、「衆議院選挙も終わり、これから景気対策や、年末に向けて良くなることを期待したいが、まだよく先が見えない」、「海外市場がどうなるか見通せない」と話す人が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・効果的な施策が打ち出されているという感触がない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は順調だが、人材が足りていない。求人が多いからか、定着率が良くない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣の求人数は増加傾向にあるが、安定就業中のせいか、新規求職者が前年を割っており、求人数と求職者数の間にかい離が生じている。
		人材派遣会社（営業担当）	・現場では東京オリンピックまでこの状態が続くのではないかとの見通しが立てられている（東京都）。
		職業安定所（職員）	・景気に影響を及ぼすような要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人数や求人倍率が上がっても、人手不足はすぐには解消されない。
		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）	・市況も大きく変わっておらず不安はないが、大きな待遇面の改善も見込めない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・傾向が変化する兆候は特にない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・5年間有期雇用を継続したスタッフについて、来年から契約終了が多く見込まれる。対応いかんによっては、業績に大きなマイナスが生じる可能性が高い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年秋から冬にかけて求人数、求職者数は増加傾向にあるが、現状の減少傾向が続くと、派遣市場は厳しくなる。また、新規求人企業も少なく、既存取引先からの追加案件が中心となっているため、市場の拡大というより維持、縮小の動きとなっていることから、数か月先は市場縮小傾向になるのではないかと。
	x	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (甲信越)		一般レストラン（経営者）	・長期間休業をしていた近くの日帰り温泉施設が、来月末に開業するため、来客数が増えるのではないかと期待している。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・1人暮らしの方からの相談や、役所から孤独死した人の火葬の依頼が増えている。また、永代供養墓の相談や依頼がますます増えて、こちらも過去最高の件数である。
		スーパー（経営者）	・前年、近隣の魚屋、酒屋が閉店したため、住民自治会や近隣地区からの注文がかなり増えている。先日も、自治会のゴルフコンペの打ち上げで折詰の注文をもらった。参加した他の地区の人から好評だったため、新たにその地区のゴルフコンペの打ち上げ用の折詰注文も受けている。
		コンビニ（経営者）	・11月はほとんど売れる材料はないが、12月になると年末商戦で、クリスマスやおせち、年賀状印刷など、いろいろとめじる押しなので、ある程度業績は上がるだろうとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界を取り巻く環境は楽観できない要因が多いなか、今年は隔年開催のモーターショーがあるので、期待したい。
		自動車備品販売店（経営者）	・与党政権の継続による株高が、心理的に安心感をもたらしている。
		スナック（経営者）	・不景気な話をしている客が本当に少なくなってきたおり、しばらくはこのまま良い景気が続いていくのではないかと。
		スナック（経営者）	・来月はよいよ忘年会シーズンに入ってくるので、年に1度の稼ぎ時が来る。今年はどうなるか、分からないが期待をしている。

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
		観光型旅館（経営者）	・今月の反動なのか、来月の予約は比較的好調である。その先も例年並みに回復するのではないかと期待する。ただし、この冬は雪が多いという長期予報もあり、天候次第で先行きは読めない部分がある。
		都市型ホテル（支配人）	・当地では衆議院選挙に続き市長選挙、市議会議員補欠選挙と選挙が続き、消費ムードが低迷している。これらが終わり通常の市民生活に戻るとみている。
		遊園地（職員）	・夏季に立ち上げた新施設や冬季のスケート場、イベント等により、多くの来園客があることを期待する。
		ゴルフ場（経営者）	・平日は男女とも年配者の来場が多いので、晩秋の晴天を期待する。また、年金受給のシニア層が多いせいか、セルフプレー率が高く、客単価は上がらない。
		設計事務所（経営者）	・仕事の予定は入っており、更に増えそうである。
		商店街（代表者）	・天候不順で旬の果物等に影響があり、年末に向けての贈答品の確保が大変である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・季節商材の動向も、古い、壊れそうだからという理由で買換えるケースはなく、壊れたときに購入する客が多い。真新しい物に飛び付く消費者はいない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今より良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・ここ2～3か月の様子を見てみると、決して悪くなるというような感じは見受けられないが、良くなるには今一歩で、現状維持である。
		百貨店（店長）	・客は必要な物しか買わない。一方で、非常に高価な物が売れることもあり、以前より格差が広がっている印象である。一般客の購買意欲が出ないと景気回復はないのではないかと。
		百貨店（売場担当）	・現在ではオンラインショップなど買物の環境が整っていて、個人は買い方を幅広く選択できるため、売上が大きく伸長することは非常に難しい。
		スーパー（経営者）	・株高は明るい材料だが、将来への不安感変わらず、日常の食品消費への影響はほとんどない。生鮮品の相場安は継続しており、逆風は続く。
		スーパー（企画担当）	・人口は減っている状況で、相対的な購買力は落ちている。
		スーパー（副店長）	・求人倍率などは高水準を維持しており、一部企業の景気は良いようだが、実際に景気の良さを実感するようなことは、正直ない。今の生活水準が続けられるだけで良いと考えおり、3か月先も変わらない。
		コンビニ（店長）	・今後はキャンペーンなどがあり、なんとか前年並みくらいまではいくのではないかと希望もある。この先も客の状況は変わらないため、キャンペーンで若干取り戻すという状況が続く。
		家電量販店（店長）	・具体的な景気回復が実感できない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動ブレーキシステムなどの自動車安全装置に関心が高まっているが、新車販売の増加に直接結び付いているとは言い難い。
		乗用車販売店（経営者）	・国土交通省と自動車メーカーとの間で折り合いが付けば、販売は回復すると期待しているが、一度落ち込んだダメージは大きい。
		乗用車販売店（管理担当）	・少子高齢化による人手不足で、中小企業を中心に売上の減少がみられる。個人収入が増えないため、自動車等への購買意欲は下降気味である。
		スナック（経営者）	・悪くて変わらない。良くなる要素が全く見当たらない。政治も現政権で安定し、景気が上向けばよいと期待している。
		観光型ホテル（支配人）	・来客数が多少伸びても平均客室単価は上がらず、景気回復の実感はあまりない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・衆議院選挙が終わり、やっと、個人、企業の動きが出てくるとみているが、当地の場合は、冬になると天候が非常に不順になるため、客足が鈍くなるケースもある。
		タクシー運転手	・7月以降、7～10月と販売量、売上は95%程度に落ち込んでいる。夜の動きが悪く、1回当たりの単価も低い。
		通信会社（経営者）	・通信各社の競争が激化しつつあり、今後も厳しい状況は続く。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘の仲介件数が低迷を続けている。

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）	・毎年11～1月と冬になってくると、昔と違って、当店のよ うな店は大型店に対抗できず、冬は売れる物が少ないため、店の 売上は悪く、大変である。
		スーパー（経営者）	・食料品は当分厳しい状況が続くとみている。
		コンビニ（エリア担 当）	・消費の活発さはない。来年のたばこ増税なども含め、経 済、社会全体の「先が見えない」ことに変わりはない。
		一般レストラン（経営 者）	・地元客に期待するものの、県外客に比べて客の動きが非常 に悪い。
		一般レストラン（経営 者）	・最悪だった今月の余韻は尾を引くとみている。
		旅行代理店（副支店 長）	・2つの選挙の影響、荒天による農作物の被害や災害などが 相次ぎ、来月以降の集客が減少している。また、自動車関連 の下請企業などの動きが、自動車メーカーの不正検査問題で 鈍くなってきており、今後の受注に大きく影響があるのでは ないかと懸念している。
		美容室（経営者）	・従来、来客数は天候に左右されることなく変わらなかった が、最近では天候や気温の変化で来客数が変動するようにな ってきている。気温の低下に伴い、客の動きも鈍くなってい る。
	x	衣料品専門店（経営 者）	・12～1月には冬支度を終えるので、品物が動かない。
	x	都市型ホテル（スタッ フ）	・好転材料の全くない状況が続いている。予約も変わらず低 調で、フリー客が大幅に増える感触もない。
x	ゴルフ場（経営者）	・人口構造から成長は望めない。特に、ゴルフ場では高齢化 率が高く、数年先に大きな転換期を迎える事が予測されてい る。そうしたなかでも、会社の成長を目指して行かねばなら ず、できるか否かで明暗が大きく分かれる時代となっている。	
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-
		食料品製造業（総務担 当）	・年末年始の最需要期を迎えるため、やや良くなる。
		食料品製造業（製造担 当）	・状況はあまり変わらないが、店舗が集約されて、当社でも 多少価格帯の高い店が残り、消費者が足を運べば売上は確保 できるとみている。スーパーは乱立しすぎである。
		食料品製造業（営業統 括）	・ヨーロッパの天候不順やカリフォルニアの火災等の影響も あり、世界的なワイン価格の高騰が予想されて、国産ワイン の需要が増すとみている。
		その他製造業〔宝石・ 貴金属〕（経営者）	・11～12月は展示会も多く、売上増を期待する。
		窯業・土石製品製造業 （経営者）	・地元工業見本市への出展で、受注へのつながりを期待して 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、海外需要に不透明感が あり、全体としては変わらない。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・若干の受注はあるものの確定しないため、現状が続きそう である。
		電気機械器具製造業 （営業担当）	・3か月先までの生産はおおむね確保しているが、その後の 見通しはかなり不透明になっている。
		金融業（調査担当）	・製造業の改善の動きが、今後も継続すると見込まれ、非製 造業にも波及していくと期待するが、時間はかかるとみている。
		金融業（経営企画担 当）	・取引先の小売業によると、相変わらず、客は必要な物以外 の消費を控えている傾向で、今以上の景気浮揚はないとみて いる会社が多い。
		新聞販売店〔広告〕 （総務担当）	・大手おもちや販売店のクリスマスチラシは、前年の3分の 1程度の予定という情報がある。量販店では年末年始は前年 並みを確保できれば良いとの見通しである。
		建設業（経営者）	・技術者不足や冬季に向かうために、受注は少なくなるよう である。
x	出版・印刷・同関連産 業（経営者）	・相変わらず資金繰りは大変で、売上、利益共に上がらな い。	
雇用 関連 (甲信越)		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向で、求職者は減少傾向にあることから、今 後も求人倍率は上昇すると見込まれる。
		-	-
		人材派遣会社（営業担 当）	・ボーナス支給時期は近付いているが、消費意欲が湧かな 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
		求人情報誌製作会社（経営者）	・これから12月までは季節的なパート、アルバイトの募集が多くなるが、例年この時期の正社員募集は少ない。
		職業安定所（職員）	・当所の有効求人倍率は、パートを含む全数だが、7月1.78倍、8月1.44倍、9月1.43倍となっており、4月以降上昇していたが下落に転じたこと、また、新規求人数の伸びが、前年同月比マイナス0.6%と、大幅な改善は見込めない。
		職業安定所（職員）	・求人増、求職者減の傾向は変わらず、離職者の補充に苦心する企業も多く、人手不足の改善は進まない。また、在職求職者の増加がみられるものの、労働条件の確認等、応募に慎重な姿勢もうかがわれる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・旺盛な求人があるものの、正社員求人に変化はない。企業間格差が目立ち、リストラ話も聞き始めている。人材の流動化が大きくなると予測できそうである。
		-	-
	x	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	・衆議院選挙で与党が勝利し、どんどん良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始で人の動きが増える。
		一般レストラン（従業員）	・年末に向けて良くなってほしい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・衆議院選挙も台風シーズンも終わって、環境は良くなる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・年度末に向けて受注の増加が期待される。
		百貨店（企画担当）	・インバウンドの好調や株価上昇に伴う高額品の引き合い増加等があり、台風や雨天等のマイナス要件を差し引けば、売上増加が続く。
		百貨店（経理担当）	・地政学リスクの顕在化等、環境変化が発生しない限り、引き続き個人消費は堅調に推移する。
		百貨店（経営企画担当）	・株高や景気拡大等で富裕層を中心とした購買が見込まれる。急激な気温低下による冬物衣料の購買増加も期待できる。
		百貨店（販売担当）	・今月後半の様子からは、自家、ギフト需要共に徐々に好転の兆しがうかがえる。ボーナスやクリスマスで、自分へのご褒美需要も高まる。
		スーパー（経営者）	・年末年始を迎え、参拝客の増加に期待する。
		スーパー（総務担当）	・野菜の価格が安定してきて、鍋物食材の動きが良い。
		スーパー（営業企画）	・衆議院選挙が終わって心理的に一段落したことで、消費マインドはやや改善する。
		スーパー（販売担当）	・個人の買物客が多くなっており、来客数も増加して良くなる。
		スーパー（販売担当）	・新たな競合店に対抗するため、売上や利益の予算を低くして薄利多売や販売企画で客を呼び込む。競合店の開店効果も落ち着いてくるので、3か月後は良くなっている。
		スーパー（ブロック長）	・衆議院選挙が終わって政権が安定し、株価が好調に推移している。過去の経験から、高単価品の多い当店には追い風である。
		コンビニ（企画担当）	・これからも東南アジアからのインバウンドは増え続ける。
		コンビニ（エリア担当）	・景気は回復傾向にあるので、年末商戦とあわせて活発化してくる。
		家電量販店（店員）	・高単価な商品で問い合わせや見積り依頼が多くなってきている。
	乗用車販売店（営業担当）	・安い物が売れる時代から高くても良い物は売れる時代になってきた。何でも売れるわけではないが、良い物は売れている。株価も上昇してきており、消費者にも少しずつ実感が出ている。	
	乗用車販売店（経営者）	・来年も新年初売りを3日から開催する。毎年恒例となっており、購買意欲も高くなるので期待したい。	
	乗用車販売店（経営者）	・衆議院選挙の結果がどう影響するかは分からないが、今の少し良い状態が同じように続くように見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・オークションの動きも良い値段で売れており、良い流れである。株価が上がっている影響もある。面白い車や高い車も売れ始めている。
		乗用車販売店（従業員）	・衆議院選挙で与党が勝利し政治も安定してきたので、この先に自然災害や北朝鮮の問題がなければ、年末に向かって消費が増え、景気は良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末にかけて車検の客が増えるため、商談件数も増加し、販売台数も今よりは増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・政権が落ち着き、全体的に上向きな雰囲気となっている。足元の客の動きからもやや良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	・足元よりは良くなるが、前年ほどではない。年末商戦については、ネットショッピングが主流になる一方、新しい商業施設が増えて商圈が拡大しても人口は変わらないため、売上は分散する。政治への不安による購買意欲の減少も気になる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年が変わる時期で必要となる物が変わる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政権が安定してきている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・ボーナス時期で期待ができる。
		高級レストラン（役員）	・販売促進イベントへの客の反応が良く、忘・新年会に期待がもてる。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・これから冬場にかけてはイベント等に力を入れていく。
		観光型ホテル（販売担当）	・1年で最も忙しい時期となるが、前年同月比では、例年ある予約を確保した上で更に2%程度上回っている。今後も更にも上積みするよう努める。
		都市型ホテル（経営者）	・衆議院選挙が終わり、経済政策が軌道に乗れば良い方向に向かう。
		旅行代理店（経営者）	・年末の駆け込み需要がやや期待できる。大型レジャー施設やイルミネーションのCMで、国内旅行は期待できる。北朝鮮問題でソウルやグアム方面は新規客の獲得に苦戦しているが、LCCが参入し、手軽な旅が楽しめるようになっていく。今後も新規路線の就航に期待している。
		タクシー運転手	・衆議院選挙も終わり、政治が安定している。12月にはボーナスも出るので、売上増加を期待している。
		タクシー運転手	・年末になれば少しは良くなる。
		通信会社（企画担当）	・海外絡みの突発的事案は懸念されるが、年末の需要期に向かうと同時に、政治の安定や株価の上昇等で、良い方向に向かっている。
		通信会社（営業担当）	・今後も今まで以上に改善が続く。
		通信会社（営業担当）	・年末のボーナス時期やクリスマスに向けて、客の購買意欲が高まっていく。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約数は順調に推移し、各ゴルフ場共に前年同月を上回っている。冬期に入るが、今よりは良くなる。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・現政権が安定している。
		美容室（経営者）	・2か月先は正月で、最近の雨でパーマをかけられなかった客の来店がこれからは増えてくる。
		美顔美容室（経営者）	・今年一杯はキャンペーンが続くため、2セット目の購入が見込まれる。
		美容室（経営者）	・段々と年末になりイベントが増えるため、景気は良くなっていく。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・将来の施設利用を検討するために訪れる人が増えてきている。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・年末に向けて、リフォームの問い合わせや新築物件の引き合いがある。
		商店街（代表者）	・客は必要以上の物を買わない。イベント等、販売促進を行わなければ、なかなか売上に反映されない。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げが確実に、相変わらず節約志向が続く。
		商店街（代表者）	・購買意欲は見受けられるが、販売量がそれに比例して伸びない。今後2～3か月の間では現状から変わらない。

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
		商店街（代表者）	・良くなる要素が何もない。政権が変わらないので景気回復については何も期待できない。
		商店街（代表者）	・景気が上下する要素が見当たらない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費は、このまま良くない状況が続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・物価も徐々に上昇し、なくても生活できる物は省いていくようになっている。とても良くなるとは思えず、将来に望みがもてない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・年末年始に向けて外食が増える時期だが、例年に比べて予約状況が良くないという飲食店が多い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・大企業のお歳暮は増えるが、個人客は贈り先を減らしており、売上が伸びない。法人需要が伸びても個人はマイナスのため、中身は少し変わるが3か月先も売上は変わらない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・処方箋の調剤部門は安定しているが、ドラッグチェーンの無秩序な出店で町の個人薬局は全滅状態で、地域の商店街が消えようとしている。年末年始に向かっていろいろなセールが実施されるので期待はしたい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・変わる要因がない。
		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）	・北朝鮮問題やこれからの政権運営等、先行きが見通せない。どうなるか何ともいえない。
		百貨店（売場主任）	・売場でイベントやカード優待等を行うと、足を止める客はいるが、すぐに購入する客は少ない。
		百貨店（販売促進担当）	・変動要因が見当たらない。
		百貨店（販売担当）	・季節商材は出足が良くてもすぐに動きが落ち着いてしまう。高単価商品がなかなか動かない。
		百貨店（計画担当）	・この先しばらくの間は、来客数、客単価共にアップする状態が続く。
		スーパー（経営者）	・年金生活者がどんどん増え、高齢者のパート等が多い。人手がなかなか集まらず、企業は時間給を少しでも上げざるを得ない。景気は良くなりつつあるが、中小企業は、取引先からグローバル化に対応するため低価格の要望が強く、仕事はあっても利益に結び付かない。
		スーパー（店員）	・来客数が減少している。今後もあまり良くはならない。
		スーパー（販売促進担当）	・毎年購入がある大手企業や中小企業の売上が年々減少している。これらの販売が回復しないと景気も改善しない。
		スーパー（人事担当）	・好況感がない。
		コンビニ（エリア担当）	・引き続き夕夜間での一層のキャンペーンを行い、新商品のファーストフードやホットフーズの売上を伸長させる。
		コンビニ（エリア担当）	・いろいろな企画を行っても反応が薄い。来客数が増加する兆しが無い。
		コンビニ（店長）	・賃金が増えず景気回復の実感は薄い。繁華街は飲食客等も少なく、人出が増えない。
		コンビニ（商品開発担当）	・株価の高値更新で好景気のようなにぎわいもあるが、消費者の購買意欲には変化がなく、相変わらず売れる商品はセール品中心である。来客数も前年割れが続いており、この動きはしばらく変わらない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・今の流れは一時的なものである。これまでの傾向から、決して長続きするとは思えない。
		家電量販店（店員）	・政治は安定しても、働き方改革による可処分所得の減少で今後は伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くも悪くも安定している。
		乗用車販売店（従業員）	・年末に向けての増販期に入ってきている。中心車両のマイナーチェンジも実施され、少しでも車に対して興味をもってもらい、店頭誘致を図りたい。しかし、客の財布のひもはまだ固く、客からは景気が上向いているような話題は聞かされていない。
		乗用車販売店（従業員）	・モーターショーが開催され、その話題で盛り上がる客もいるが、大半の客は無関心なので、ボーナス商戦に向けて先行きは不透明である。自動車メーカーの不正検査問題もあり、購買意欲に影響しないか不安である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の投入もそれほどなく、年末に向けて現状維持がやっとである。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売状況に問題はないが、人材確保が少し難しくなってきたおり、着実にコストアップにつながる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅関係等、建築工事は全般的に微増である。リフォーム、大規模改修や店舗改修等の工事は増加が見込まれる。
		一般レストラン（経営者）	・5月以降は、外食関係は当店に限らず、周辺の飲食店や食材販売業者共に販売が不調で、先行きにも不安を覚える。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		スナック（経営者）	・客の声では、年々年金がカットされて不満が強い。財布のひもも緩まず期待できない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・不透明感が強いのは、世界の政治情勢等に安心感がないのが一因である。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・消費は堅調なものの、何に消費するかの選別は厳しい。消費財は少しでも節約しようという意識が根強い。
		観光型ホテル（経営者）	・週末の来客数を前年同期比でみると、この半年は約3%減少している。衆議院選挙で動きが止まったこともあるが、宿泊に関しては、何か世の中で話題性等、インパクトのある出来事がないと、停滞したままではないかと懸念している。
		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（支配人）	・外国人旅行者は増加しているが、ホテル以外の形態での宿泊が増えている。企業の出張費は増えていないので、価格上昇は見込めない。レストランは、ターミナル駅エリアの供給が大きくなり、苦戦が続く。
		都市型ホテル（経理担当）	・予約状況は前年同期並みである。
		旅行代理店（経営者）	・大胆な経済政策が出てこない限り、景気は良くはならない。
		旅行代理店（経営者）	・団地は歯抜け状態で、家賃を下げないと維持管理ができない。団地周辺の商店や飲食店の閉店が進む一方、駅前等は競争激化で飲食店は共倒れも懸念される。
		旅行代理店（経営者）	・景気が回復する政策が出されているわけでもなく、このままの状態が続く。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始のホテルや旅行申込の出足は悪く、旅行への関心が薄れてきている。来客数がめっきり減って旅行申込数が減少している。天候不順のレジャーへの影響、北朝鮮問題やテロ等、良い話題がなく旅行需要への悪影響がある。
		タクシー運転手	・飲食店街の人出は長い間少ないままであるため、当分は同じ状況が続く。
		タクシー運転手	・まだ上向きという実感はないが、与党の圧勝によって良くなることを期待している。
		通信会社（営業担当）	・当面は、あまり良くない状態が続く。年度末の需要期までこのような状態のままだと心配である。
		通信会社（営業担当）	・客の動きが変わるような商材が出る予定がないため、このまま変わらない。
		テーマパーク（職員）	・屋外施設のため、このまま寒くなると来客数は少ないままである。
		テーマパーク職員（総務担当）	・株価の続伸等、景気は上向きのようなのであるが、実感できるものがない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・トップシーズンの秋でも、業績が伸びを示していない。
		設計事務所（経営者）	・ここ最近、法令の改正が多く、作業量は増えても報酬はあまり変化ない。良くなる兆しはあまりなく、悪いまま横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	・大きく変わる要因が見受けられない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築注文住宅の受注は、これまで他社からも全く聞こえてこなかったが、低金利を活用する人が出始めているのか、噂としては、家を建てたい客がいるという話が聞かれるようになってきている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・販売物件の仕入れが減少しているため、広報活動に力を入れて仕入れ増加を目指している。
		百貨店（業績管理担当）	・競合店でリニューアルや新規オープンがあり、競争が激化する。

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
		百貨店（売場担当）	・寒さが厳しくなると外出を控える客が増えるため、客足は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・現状があまりにも悪いので、急に良くなるとは考えにくい。
		スーパー（店員）	・長雨や台風の影響で野菜の値段が徐々に上昇している。特に葉物やキュウリ等が通常の2倍以上に高騰しており、その影響がいつまで続くか不安である。
		スーパー（企画・経営担当）	・野菜の価格が上昇している。小分けして販売価格を抑えることはできるが、販売量の減少は避けられない。
		コンビニ（企画担当）	・コンビニは飽和状態で、5年以上経過している既存店では前年割れが続いている。このままでは確実に悪化していく。
		コンビニ（店長）	・ドラッグストアの相次ぐ出店に加えてコンビニも近くに出店し、ますます競争が激しくなる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・景気回復が、まだ衣料品にまでは波及していない。
		テーマパーク（職員）	・天候不順や世界情勢に対する不安がある。
		理美容室（経営者）	・あまり金を使わなくなり、景気が悪くなる。
		美容室（経営者）	・人口減少の影響が大きい。特に当業界は女性客が多いが、若い女性が当地を離れて都会に行くため、将来的に不安である。
		設計事務所（職員）	・衆議院選挙は終わったが、景気対策の話は特に出ていない。急に景気が上向きようことはない。
		住宅販売会社（経営者）	・用地をなかなか購入できず、分譲住宅を建築することができない。そのため売上も増加しない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・客は、リフォームの部材に対して品質よりも価格に関心が向いており、低価格の材料での受注が増えている。景気回復はまだまだ先になる。
	×	商店街（代表者）	・国全体の景気は数字の上では良くなっているようだが、周りをみる限り、良くなるようには思えない。
	×	スーパー（商品開発担当）	・売上、粗利共に前年同期比95%で来客数は今期で最も悪い。来客数を増やす施策がないので、来客数がより一層減少する厳しい状況が続く。
	×	衣料品専門店（経営者）	・販売単価が高いため、バーゲンセールといってもなかなか購入にまでは至らない。
	×	パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、来年より業界全体として売上、収益共に低調になると見込まれる。
	×	理容室（経営者）	・景気が良くなる兆しは全然見えない。
企業 動向 関連 (東海)		*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	・消費は依然堅調に推移している。県外からの観光客も例年より多く見受けられ、行楽シーズンを迎える11月以降の消費拡大に期待がもてる。
		化学工業（人事担当）	・企業業績は好調で、このまま地政学的な要因が何も起きなければ、景気は上昇する。
		化学工業（総務秘書）	・新政権は企業に対して賃上げを求める姿勢が明確であるため、期待感を込めて、景気はやや上向きと見込む。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・2か月先までの受注があり、ここ数か月はなかった休日出勤も出始めている。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いも増加しており、販売量は増加する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先業界で年末やクリスマスに向けてリニューアルする店が増えるため、設備導入に伴って当社の売上も増加する見込みである。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーから新車の仕事が入ってきている。円安が定着しており、海外向けの数字は堅調で、今後も堅調な推移が見込まれる。
		輸送業（従業員）	・石油製品は徐々に値上がりしており、為替の関係で輸入製品も値上げ傾向にある。先行きは景気の上昇要因が弱まることを懸念している。
		輸送業（エリア担当）	・配送単価もしっかり上がっており、時給アップにより人手不足も解消できる。
		輸送業（エリア担当）	・毎年のことであるが、年末商戦で貨物量が上昇する。
		通信会社（法人営業担当）	・衆議院選挙の結果を受けて政治が安定し、株価の高値安定もあり、この状況で景気が本格的に上昇しないと、希望がもてない。政権としては消費者物価の2%上昇を達成したいところだが、長雨による野菜価格の高騰や魚介類の不漁による影響等で、消費者心理にはまだ厳しいものがある。

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
		通信会社（総務担当）	・先端分野への企業の投資は今後確実に実行される。自動車の買換えでも、電気自動車へのシフトが加速していく。
		金融業（従業員）	・先行きの受注量や発注状況は、わずかではあるが良い方向にあり、生産状況等も良い方向に向かっている。
		不動産業（経営者）	・11月は例年より晴天が多くなるとの予報で、当面は今月以上に良い状態が続く。売上は10月以上に前年同月比を上回る状況で推移する。
		不動産業（用地仕入）	・衆議院選挙の結果から、良くなると見込まれる。
		行政書士	・身の回りの業者の動きが良い。
		会計事務所（職員）	・消費税の引上げにはまだ時間があるが、製品価格や商品単価アップの動きがみられる。メーカーの動きにつられてか、中小企業でも見積段階での金額が大きくなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	・通常のボーナスだけでなく、決算ボーナスを出す客先が増えてきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・先の仕事も受注しており良い状態である。知り合いの会社もまずまずの受注状況で、このまま3月まで続けば、会社としてはかなり余裕ができる。次の新製品の開発も積極的に進めていく。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・年末商戦で消費はやや良くなるが、1月になると反動で受注、販売量共に減少する。全体としては変わらない。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量は途切れそうと途切れずに続いており、楽観と悲観がまさに半々である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・米国向けの自動車設備は、短い納期での要求が多く、需要に対する供給力が足りない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きは不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械関係では好調が維持されるが、自動車関係には停滞感があり受注難である。年末から年明けにかけては、現状以上に良くなることはない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・この先2か月くらいは、客先の生産計画が足元のペースを維持する。
		建設業（営業担当）	・工事の売上構成は段々と変わってくるが、維持管理業務はあまり変わらない。
		輸送業（経営者）	・物量が安定的に推移しており、同業他社が人手不足から運送力を増やせないため、現状の利益水準が維持できる。
		輸送業（エリア担当）	・明るい話題も聞こえてきているが、燃料の軽油価格が前年より約11円上昇しており、2～3か月先は心配である。
		輸送業（エリア担当）	・8～10月の荷動きは、前年同月比で変わっていない。今後も上下する動きはなく、同様の動きに終始する。
		通信会社（法人営業担当）	・高額案件は増えてきたものの、案件数が増えているわけではなく、景気回復に直結するほどはビジネスが動いていない。
		金融業（企画担当）	・個人投資家に動きが出てくると消費へも好影響がある。個人投資家以外は、給与が増えないと消費拡大に向かわないが、まだその動きは顕著にみられず、当面は現状のままの景気が続く。
		広告代理店（制作担当）	・新年に向けての広告予算や企画内容等は、前年同様であまり変わらない。
		公認会計士	・中堅中小企業の業績回復は、見通しが立たない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・次の案件の引き合いがあっても、以前のように丸投げできず、人員確保の見通しが立ってから受託するしかない。
		食料品製造業（営業担当）	・販売量、受注量共に徐々に減少している。給与にも影響があることから、先行きには期待がもてない。
		鉄鋼業（経営者）	・自動車メーカーの不正検査問題はさほど影響がないようだが、大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題は、問い合わせや書類を要求する客が次第に増え、今後対応に労力を取られそうである。問題の収束が全く見通せない状況では、何とも対応しようもなく、今後にかなり不安が残る。
		建設業（役員）	・例年エンドユーザーは、年末年始に入るため動きが悪くなる。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	・11月より値上がりする新聞があるため、購読者数が減る。
雇用関連		職業安定所（職員）	・今までは小規模事業所の求人が多かったが、100人以上の事業所から求人が出てくるようになっている。
(東海)		人材派遣会社（社員）	・求人案件の動きが良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・法人関係の予約状況も良く、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（支店長）	・長期就業者数は右肩上がりであり、業界平均の108%を上回る前年同月比110%となっており、今後も堅調に推移する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・不正検査問題のあった自動車メーカー以外では、年間生産台数を確保するため、生産体制は多忙になっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率が前月の2.05倍から2.61倍に上昇している。新規求人数が19.8%増加する一方で、新規求職者数が6.0%減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・12月中旬までの転職を目指して活動する人やボーナス明けの転職を考える人が、今後は増えてくる。
		人材派遣業（営業担当）	・引き続き北朝鮮情勢や株価の変動が激しく、様子見の状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・求人ニーズは堅調に推移するが、紹介できる求職者が不足しており、景気としては良いが、企業では生産性の低下が心配される。
		人材派遣会社（営業担当）	・この先数か月は、人手不足の企業における採用活動が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・株価上昇は一時的なものである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・当地から首都圏等への人材流出が続いている。専業主婦を雇用する場を増やしていかないと、地方の景気は、良くても現状維持がよいところである。
		職業安定所（所長）	・人材確保に手詰まり感があり、最近の生産現場での不正発覚等もあり、製造・販売では、これまでのペースからは、やや減速する懸念がある。
		職業安定所（職員）	・地元の中企業からは景気の良い話は出ず、良くなる要因も特にない。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向であるが、零細企業からは事業主の高齢化や人手不足で、先行きに不安の声もある。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求人数、求職者数共に緩やかに増加しているが、数値に表れるほど大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足から1人当たりの労働負荷は大きくなっており、プレミアムフライデーや働き方改革が実現できるとは思えない。現状の生産性をどのように維持するかを考えないと、景気はますます停滞していく。
	x	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連		通信会社（営業担当）	・年末商戦に加え、新機種の入荷状況によっては多くの販売量が見込める。
		通信会社（役員）	・これから商戦期を迎えるとともに新サービス導入を予定しており、更に良くなると期待している。
(北陸)		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末に向け、季節商材の発売やセールによって売上が伸びると考える。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・10月に入ってからはやや盛り返してきており、11月からはいよいよカニ漁の解禁となる。漁獲量次第ではあるが、鮮魚販売にとっては書き入れ時である。
		百貨店（売場主任）	・外商関連では法人需要が伸びている。周年記念品や販促品、ゴルフコンペ景品などで企業からの注文が好調に推移している。個人においても、株高を反映して富裕層を中心に高級輸入時計や美術品が動いている。この状態はしばらく続くと見込んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	・衆議院選挙における与党政権の圧勝により、年末商戦に向けての消費マインド改善が期待できる。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	・株価が上がり、経済がやや良い方向に進むことへの期待感がある。
		スーパー（店長）	・年末に向け野菜の相場が上がるため、安定した1品単価を維持できる。
		コンビニ（店舗管理）	・O157の事故の影響が落ち着くと考える。
		乗用車販売店（役員）	・衆議院選挙の結果を踏まえて、経済状況が堅調に推移していくものと期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・季節商材の動きが気候に合わせて一進一退している。今冬の長期予報は例年並みとのことで、防寒衣料や防寒対策用品、季節食材の売行きに大いに期待している。
		一般レストラン（店長）	・全体としては良い方向へ向かっているようにみられるが、ささいな外的要因にも左右される。
		観光型旅館（経営者）	・11月以降の予約状況は、前年並みの水準まで戻ってきている。
		観光型旅館（スタッフ）	・単月仕入れの改善傾向によって、予約状況の前年比は10月で95%、11月で100%となっている。しかし、実際の予約受けが顕著になっている。
		旅行代理店（支店長）	・地方創生推進交付金に関連する動きが進みそうである。
		通信会社（職員）	・衆議院選挙が終わって、株価が上昇するなど年末年始商戦に向けて期待が高まる状況にある。
		通信会社（役員）	・例年であれば年末に向けて購買意欲が高まる傾向だが、政権安定のなかで、今年はその流れが更に強くなることを期待している。
		商店街（代表者）	・新しい動きがあまりみられない。
		商店街（代表者）	・景気を左右するような大きな要因がみられない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・チルド食品は平年並みで動いている。来月からお歳暮ギフトの取扱を始めることから、そこに期待したい。
		百貨店（営業担当）	・海外情勢などの不安要素があるなか、先行きがどうなるのか読み取りにくい。また、客の購買動向は慎重な状態のまま、大きな変化はないと考える。
		スーパー（店長）	・景気回復が一般消費者まで伝わっていない。
		スーパー（総務担当）	・パートやアルバイトの採用は、厳しい状況が続いている。最低賃金が10月1日から上がるものの、給与の増加分が景気を左右するには至らないと考える。
		スーパー（店舗管理）	・良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（統括）	・客の節約志向などの状態が、3か月先でも大きく変わらないと考える。
		コンビニ（経営者）	・今はおでんのセールが終わったところで、セール中や安いものには客は大きく反応してくれるのだが、セールが終わると販売量が激減する。通常営業時に買う客が減っているようである。客は価格には非常に敏感になっており、通常営業時に売上が伸びない。
		コンビニ（経営者）	・来客数と客単価に大きな動きが期待できない。
		家電量販店（店長）	・季節商材などは天候によって実績が大きく変わるが、通年商材の販売数量は横ばいか減少である。サービス提案や関連商品の提案によって客単価を上げているものの、景気の変化は感じられない。
		家電量販店（店長）	・寒波によって暖房商品の売行きが見込めれば良いが、そうでない限り変わらない。
		家電量販店（本部）	・景気が良くなる要素は見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数がこれから2～3か月で多くなるとは考えにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・自社独自のイベントを行っているが、大きく売上に結び付いていない。
		住関連専門店（役員）	・業界の傾向をみると、依然として購買価格の2極化や買い控えが止まらない。単価の減少は、数量ではカバーできなくなってきている。近年の傾向としては、高級な外食や旅行などで体験や体感するための出費は続きそうである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・世間では株価が高値を更新しているなど景気の良い話があるが、自分たちの周りでは、消費税増税が先々に確定したことで不安に思っている商店経営者が多くいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・シネマの不調によって来客数は前年を割っているが、客の買い控え感はない。シネマの影響が小さくなる年末に向けて来客数が戻ってくれば、現状のまま推移すると考える。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の受注状況は、金曜日は年末まで満室状態が続くものの、まだ余裕のある日が多く苦戦している。新年会の受注に関しては今からが本番となるが、年明けに2週間ほどの設備工事を予定しているため、厳しい状況が見込まれる。
		スナック（経営者）	・業種によって、あるいは国際的な変化によっても、極端な景気動向の変動があるかもしれない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況を見ると、宿泊や宴会、レストラン共に特に良いという状況ではなく、客の動きに特別な変化はみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は堅調に推移すると見込んでいる。レストラン部門は6店舗それぞれの状況により異なる。婚礼部門の販売量は減少傾向が続く見通しだが、一般宴会の忘新年会の予約状況は例年と変わらない。ホテル全体で見ると景気動向は変わらないと考える。
		旅行代理店（所長）	・衆議院選挙が終わったが、今までの状況に変化がある動きはみられない。しかし、消費税増税となれば影響が出るだろうと懸念している。
		タクシー運転手	・現状のまま推移すると考える。これから寒くなってくるとタクシー利用客が増えてくる。
		タクシー運転手	・以前と比較すると、高齢者の通院などでのタクシー利用が減っている。
		通信会社（営業担当）	・販売量が前年の同時期と変わりなく推移している。特に大きな変化はみられない。
		テーマパーク（役員）	・北陸新幹線開業から3年目に入り、前年と比べて国内旅行者を中心にやや悪い状況が続いている。2～3か月先も現在と同様の状況が続くとみている。
		競輪場（職員）	・売上は停滞傾向にある。今後良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。しばらくは停滞が続くと考える。
		その他レジャー施設（総支配人）	・人手不足の影響が顕著になり、仕事依頼に対応できない。さらに、通常営業における人員配置が難しくなっている。
		美容室（経営者）	・地方では、景気が良くなっているとの認識を持つ人はほとんどいない。
		住宅販売会社（従業員）	・契約に至るまで従来より苦戦しており、難しい対応の客が多くなっている。粘り強く対応できるかで結果が変わる。
		住宅販売会社（従業員）	・イベント来場者数や問い合わせ数が、比較的多い状況が続いている。しばらくはこの状況が続くと考える。
		住宅販売会社（営業）	・良くなる要素が見当たらない。
		商店街（代表者）	・求人倍率が高くなっているにもかかわらず、消費に回る金は節約気味である。むしろ小売業では、パートやアルバイト、正社員の人手不足により、売上減と経費増で閉店を余儀なくされる店も出てきている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・国内外の状況をみても、景気に関しては良くなる要素はない。
		スーパー（総務担当）	・可処分所得が増加していないため、来店客の節約意識が徐々に高まっている。
		自動車備品販売店（役員）	・新車販売はこれからの時期が重要であるが、自動車メーカーの不正検査問題によって業界は厳しくなる。
		一般レストラン（統括）	・外食産業では、従業員の高齢化による退職や求人しても集まりにくい状況にあるため、営業時間を短縮し、それによって売上高は下がっている。以前は売上高を上げるために営業時間を延長したが、今の時代は逆に営業時間の短縮が主流になっており、特に郊外店は厳しい状況が続いている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・大企業と中小零細企業との格差がますます拡大しており、中小零細企業の事業継続が難しくなっている。
企業動向関連		輸送業（配車担当）	・北朝鮮の状況の変化によっては、今後不透明な状態が続く。
(北陸)		一般機械器具製造業（総務担当）	・引き続き好調は続くと思込んでいるが、減速時期は必ずくると考える。
		精密機械器具製造業（役員）	・受注残がやや増加傾向にあるため、年末に向けて販売量は増えていく見込みである。
		通信業（営業担当）	・事業所向けは依然として好調である。ただし、住宅向けインフラ設備の光回線は、頭打ちの状況で伸び悩んでいる。住宅向け回線は、販売シェアの様相は変わっても相変わらず携帯会社と電力会社の独占状態となっている。
		金融業（融資担当）	・地元企業群の好調な業績によって景気が良くなっているとすれば、消費者の購買意欲を刺激することで自社の業績に直結すると思う小売業やサービス業関係者は多くいるようである。株価上昇による資産効果を期待する消費関連業者が多いのではないかと考える。
		食料品製造業（経営企画）	・現状は比較的好調であるが、更に上向くまでは考えられない。
		繊維工業（経営者）	・為替の影響もあって輸出の伸びが期待できるものの、先行きの不透明感は続く。
		繊維工業（経営者）	・衣料については先行きの不透明感が強く、多品種少量生産で対応している現状である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・現在の受注状況からは今後の大きな伸びを展望できないが、今後も受注は底堅く続くと考える。
		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、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・欧米や東南アジア諸国、中国向けの受注は依然として好調に推移している。しかし、大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題に端を発して、今後の資材調達への影響が危惧されるため、生産面での不安要素を抱えている。
		建設業（役員）	・首都圏を除いて、受注価格競争が更にし烈になっている。受注環境の先行きは厳しくなりそうである。
		金融業（融資担当）	・観光関連の予約は前年比で変化がみられない。冬場を迎えて急に改善するとは考えにくい。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・ホームセンターなど量販店のチラシ出稿が低調である。長期的に低調であるため、今後の変化は見込めない。
		司法書士	・不動産業者や建設業者の話では、客の業種に偏りがあって今後は奪い合いになるとのことであった。また、今後も良い傾向が続くとは考えにくいとも言っている。
		税理士（所長）	・現在、建設関係では公共工事が発注されている。ただし、以前ほど公共事業への大きな期待はない。また、自社の取引先拡大ということでみれば、同業者の廃業によって客を引き継いだりと消極的な内容でのプラスなのではないかと考える。販売業でも大きくプラスに伸びる要素は少ない。地域の製造業には下請会社が多いが、日系企業よりも外資系企業からの下請が多いことが懸念点である。
		建設業（経営者）	・ここ3年間ほどでみられたような大型プロジェクトがなくなってきたおり、今後の工事の発注は期待できない。
		不動産業（経営者）	・同業者からの情報では、先行きが少し不安だという意見である。法人関係の話が止まっている。
	x	-	-
雇用関連		-	-
(北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告以外にも、一般の広告枠の問い合わせが多くなっており、市場が動いている様子がみられる。ただし、広告料単価の上昇には結び付いておらず、威勢のいい言葉を直接聞くことはあまりない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	・県内では相変わらず求人倍率が高い。大口の雇用を打ち出した企業もある。住宅産業などは早くも消費税増税を見据えて対応している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学内での企業説明会について、前年より多くの問い合わせがきている。
		人材派遣会社（役員）	・有期雇用契約に対する応募者が増えず、需要と供給のバランスが取れていない。
		人材派遣会社（社員）	・企業からの求人に対して求職者数が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用を行う企業が出てこない。
		職業安定所（職員）	・業績が良いという事業所と悪いという事業所の2極化が進んでいる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は引き続き増加傾向にあるが、伸び幅は若干緩やかな増加に変わってきている。一方で、人手不足を訴える企業は引き続きかなり多いものの、少しでも若い年代や応募者を選ぶ傾向があることから、今後も状況は変わらないと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の減少に加えて、求人側の条件とのマッチングが難しくなってきた。
	x	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連		百貨店（売場主任）	・株価の上昇に連動して、高額品の動きが良くなってきたことが、肌で感じられるようになっている。
(近畿)		家電量販店（人事担当）	・寒くなることにより、暖房を中心に販売が伸びる。また、ビッグイベントはないが、4Kテレビへの買換えなども期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・衆議院選挙が終わり、現政権の継続が決まったため、景気は良くなる。
		競輪場（職員）	・例年、年末年始は購買意欲が高まる傾向にある。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・10月はプロ野球の試合がなく、来場者数は少なくなっているが、11～1月には多くのコンサートが開催されるので、集客増を予想している。
		商店街（代表者）	・年末商戦が始まることで、購買意欲が増す。
		一般小売店 [珈琲] （経営者）	・年末年始の需要に期待している。
		一般小売店 [鮮魚] （営業担当）	・ギフトやイベントに関する商品の受注が入っているので、売上げが見込まれる。
		一般小売店 [花]（店員）	・この先は、年末に向けて販売量が増える時期であり、祝日のイベントなどでの販売増が期待される。
		百貨店（営業担当）	・富裕層、インバウンドの好調な購買が継続する。企業業績の好調によるボーナスの伸びも期待できるため、ボリューム層の動きも回復する。
		百貨店（営業担当）	・先日の衆議院選挙も、スタート時は波乱含みの様子であったが、後半は安定路線へシフトした。世間的にも全体としては変わらず、安定した雰囲気が漂っている。将来への不安感も緩み、消費も引締め感が薄らいだイメージである。財政の黒字化が先延ばしとなり、まだ大丈夫だという印象が広がっていると感じる。
		百貨店（営業担当）	・昨今の株価の上昇もあり、高級ブランド品は優良顧客の更なる購入で伸びていく。
		百貨店（売場マネージャー）	・衆議院選挙も終わったが、株価は安定しており、ボーナス支給も前年を上回ると思われるため、これからの年末年始の商戦にかなり期待している。
		百貨店（販促担当）	・衆議院選挙での与党の大勝により、株価がますます上昇している。景気に対する世間の期待値も高まり、年末商戦には期待できる。前月の後半から今月にかけては、浮ついた感じではなく、気温の低下に伴って消費が上向いている。特に、衣料品の購買周期が良い傾向となるなど、年間最大のクリスマス商戦に向けて、良い流れになってきている。
		百貨店（サービ担当）	・来月から、創業記念の催事や新規の催事が開催され、来客数の増加によって売上が確保できそうである。ただし、10月の台風などによる農作物への影響で、食料品などの価格高騰が懸念される。
		百貨店（営業企画）	・衆議院選挙が順当な結果となり、株価も力強く上昇している。全国的に明るい材料が増えており、希望的観測として、地方や郊外にも消費の力強さが広がる。
		百貨店（外商担当）	・株価の上昇が続いていることで、富裕層による高額商品の消費が上向く。また、インバウンド売上も好調に推移していく。
		百貨店（マネージャー）	・衆議院選挙での与党の大勝により、現在の経済政策が維持され、株価も上昇している。この結果、百貨店の中心顧客である富裕層の消費意欲は、ますます旺盛になると予測している。企業業績の向上による賃金の上昇が、中間層の消費にプラスとなるほか、冬らしい気候となる予報から、衣料品や家庭用品などの冬物商品が堅調に動くと期待している。
		百貨店（マネージャー）	・衆議院選挙も予想どおりに与党が圧勝し、諸々の意見はあるものの、政権の安定に対する安心感が広がったことは好調の大きな要因である。また、秋以降は国内消費に底堅さがみられるとともに、訪日外国人売上が日用品から再び高額品にシフトしている面もあり、引き続き期待できる。
		スーパー（経営者）	・台風の影響により、農産品の単価が前年の水準に近づいている。前年は野菜相場が高過ぎて、鍋物需要が伸び悩んだが、今年は冷え込みが早いこともあって順調に推移し、肉や魚、つゆ、スープ需要なども高まる。また、株高の年は少し高価な食材が伸びるため、北朝鮮などの地政学リスクが高まらず、良くなることを期待したい。
		スーパー（企画担当）	・気温が下がることで、本格的に冬物商材が動き出す。ポジョレーヌーヴォーの解禁や催事での販売も伸びやすく、客単価も高くなる。もちろん年末商戦に向けて販促の強度を上げ、前年実績のクリアは必達のつもりで取り組む。
		コンビニ（経営者）	・近隣のホテルが11月初旬からオープンし、ホテルの利用客による来店が増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・イートインコーナーの利用率は引き続き高く、おでんなどのファーストフードやコーヒー類の売上が高水準を維持することが期待される。また、プレミアム商品の売上増による、客単価の上昇にも期待できる。
		コンビニ（店員）	・年末に向けて、販売促進に力を入れていく。
		コンビニ（広告担当）	・消費者の収入増に直結するような施策が実行され、景気が良くなってほしい。
		コンビニ（店員）	・年末、ボーナスシーズンになるので、プラス1品の購入が期待できる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・オーダースーツなどの販売単価が上がっている。また、もう1着、もう1点といった追加購入も増えている。
		家電量販店（営業担当）	・消費税増税前の駆け込み需要が始まりつつある。
		乗用車販売店（経営者）	・衆議院選挙で与党が安定多数を確保できたことで、上向きの雰囲気が出てくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・冬にかけて自動車業界はモデルチェンジの時期になるため、来客数の増加が見込まれる。
		高級レストラン（スタッフ）	・1年で最も忙しい、クリスマスと年末シーズンに入る。
		一般レストラン（経営者）	・年末商戦に入る時期であるが、いつもとは違う商品やサービスを提供するほか、宣伝の強化とともに営業力の強化を目指す。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温が落ち着いてきたので、来客数が安定する。
		観光型ホテル（経営者）	・東京オリンピックに向けた動きが活発になってきたため、その影響が多少はある。
		観光型旅館（管理担当）	・衆議院選挙の結果により、当面はお祝儀の意味も含めて、若干上向きになる。
		観光型旅館（団体役員）	・秋冬にかけての商品開発も活発であり、今月の落ち込みの反動増が期待される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は地域全体で好調のため、悪化することはない。宴会も忘年会、新年会の新規問い合わせが増えているほか、定例の利用客には、単価の引上げを検討する動きもみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会共に、例年並みの注文が入っている。宿泊部門は年末年始の宿泊プランも好調で、単価のアップが期待できる。
		旅行代理店（役員）	・衆議院選挙も終わり、不安定な海外情勢が日常化してくれば、ポイントの積算によって客の旅行需要が高まる。
		タクシー運転手	・汗をかかずに歩き回れる季節となるが、相変わらず神戸港の開港150周年イベントで人出があるほか、飲みに行く機会も増えるため、多少は上向きになる。
		通信会社（社員）	・9月から新たなサービスプランを導入しており、その成果が10月以降に反映されるため、少しは期待できる。
		通信会社（企画担当）	・人気を集めているゲーム機の影響で、市場が拡大する。
		遊園地（経営者）	・10月中旬以降は週末の天候不良が続き、直近の業績は非常に厳しい。ただし、消費マインドが大きく減退している様子はないため、外部要因が整えば、反動増が期待できる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・2～3か月先の予約状況は、前年よりもやや上向いているため、多少は良くなる。
		美容室（店員）	・2か月先の年末に向けた、予約の動きが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	・今の様子をみていると、しばらくは良い状態が続きそうである。
		住宅販売会社（総務担当）	・受注量の増加要因として、交通、立地条件の良い分譲地が出てきたこともあるが、特に建て売り住宅など、不動産が好調である。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・年末に向けて、仕事量が増える。
		商店街（代表者）	・ここ2年ほどは様子に変化がない。今後も同じような状況が続く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・冬物衣料の立ち上がり時期に、それほど動きがないため、数か月先も期待できない。来店した消費者にも、これから先の経済に明るい希望を持っているような声は少ない。むしろ、期待できないとの声がちらほら聞かれるため、この先の景気も上向きになるとは思えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・衆議院選挙で与党が大勝し、株価は上昇傾向を維持しているが、実体経済はそれほど良くない。当店も今年で閉店する。
		一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	・前月と同様に販売量の動きが悪く、横ばい状態である。新製品の導入による売上増を期待している。
		百貨店(売場主任)	・競合店への客の集中が進んでおり、早期の対策が必要であるが、しばらくは強い競合先の施策を見極める。ただし、当社は大掛かりな施策を抑えているため、景気が上向くような流れは期待できない。
		百貨店(売場主任)	・冬物衣料のほか、ギフトシーズンに伴う購入の動きは、しばらく続く。
		百貨店(売場主任)	・インバウンドの需要はしばらく好調が続くそうであるが、現状は株価が上昇しているものの、国内客の消費に大きな変化はない。結果として、百貨店は都心部の好調が続く一方、地方の苦戦も続くことになる。全体的には従来と大きな変化はなく、北朝鮮問題が一番の不安定要素である。
		百貨店(企画担当)	・売上の増加が続いている大きな要因は、外国人売上の急増である。この傾向は前年の12月頃から始まったほか、更に今年の7月頃から来客数、客単価の改善が加速したため、当面は今月と同じく堅調に推移する。
		百貨店(服飾品担当)	・秋から冬に向けて気温が変化しているが、重衣料のトレンドははっきりしない。コートやブーツ商戦がどの程度の動きとなるのかは、来月前半にみえてくるが、汎用性の高い商材の動きは悪くないと思われる。一方、美容関連は、スキンケアを中心に乾燥肌対応の需要が伸びてくると予測され、大型の新商材の発表もあることから、現状の売行きを維持することができる。
		百貨店(マネージャー)	・個人消費の大幅な改善は見込めない。企業利益や株価は好調でも、個人所得が伸びないほか、着実に進む高齢化による将来不安などで、消費意欲が高まらない状況が続くため、当分は小康状態となる。今後、消費税増税の問題も現実となるため、様子見の状態が続く。
		百貨店(商品担当)	・衆議院選挙での与党の大勝で、株価が堅調な水準を維持しており、消費の大崩れは当面ないと思われる。ただし、好調が一巡する外国人観光客の免税売上は、今後の動きを予測しにくく、不安材料として常に上がっている。
		百貨店(役員)	・都市部と地方の格差は、いろいろな面で縮まらない。
		百貨店(宣伝担当)	・北朝鮮問題で懸念された、インバウンド売上の減少も現時点ではみられず、引き続き伸びている。株高が続く、天候要因などで大きな悪影響を受けなければ、来月以降も安定した売上が見込める。
		スーパー(経営者)	・トータルとして景気は緩やかに回復していると思うが、客層の2極化や格差の広がりを感じる。
		スーパー(店長)	・政権の安定による株高で富裕層が潤っているほか、関西ではインバウンド需要も高く、百貨店は好調である。一方、スーパーは同業者のほか、コンビニやドラッグストア、通販といった異業種との競争が激しい。市場が縮小傾向にあるなか、今後も更に厳しい競争が続くと予想される。
		スーパー(店長)	・現状が非常に厳しい状況のため、今後も回復は望めそうにない。
		スーパー(店長)	・ここ数か月は同じ傾向が続いているので、良くなるようには思えない。来春にスーパーがもう1店舗、当店から800メートルの場所にオープンするため、更に厳しくなる。
		スーパー(店長)	・今買い控えがあったとしても、年末年始に消費が増えるわけではなく、例年並みにとどまる。
		スーパー(企画担当)	・来客数は変わっておらず、気温の動向にも変化がない。
		スーパー(経理担当)	・年間の売上のピークである年末年始に向け、足元の消費がそれほど悪いとは思わない。節約する時は節約し、クリスマスから正月のハレの日にはぜいたくをすといったスタイルが定着しつつあり、今年もその傾向が更に強まる。
		スーパー(開発担当)	・特別な景気対策はなく、関西の中小企業が賃上げするわけでもないため、今後も景気の回復感は広がらない。
		スーパー(管理担当)	・消費税率引上げの直前までは、現状の動きが続く。
		コンビニ(店長)	・おでんなどの冬用商材の増加には、あまり期待できない。
		コンビニ(店員)	・来客数、売上共に、大きな変化は期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（販売担当）	・客の様子をみても、ランチで外食する人よりも、コンビニなどでテイクアウトしている人の方が多い。今後もこの状況が続く。
		家電量販店（経営者）	・所得が増えるか、将来不安が減るような施策がない限り、景況感は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・特に悪くなる要素もないが、先の予約も入っていないため、好転することはない。
		乗用車販売店（経営者）	・国内は、衆議院選挙後の混乱が年末までは収まらない。また、ここへきて自動車メーカーの不正検査問題や、大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題が出てきて、日本の製造業の信用を失いかねない。影響はしばらく続くと思われるため、これでは消費は刺激されない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の申込や、新車の販売予約が少ないほか、自動車メーカーの不正検査問題への対応に忙しくなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・少しずつ株価は上がっているが、所得が増えている感覚はない。同一の品質、機能であれば、客は単価の安い商品へと動く。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・景気の動向は、為替と株価の変動に左右される。海外からの何らかの影響がない限り、今のままで推移し、良い状態で年末を迎えることができる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・販売量は以前に比べると下げ止まりつつあるが、価格競争による低価格化やデフレ傾向は、相変わらず進んでいる。
		高級レストラン（企画）	・低単価帯の客によるレストランの利用が伸び悩む一方で、企業の宴会や宿泊の受注は伸びている。
		一般レストラン（経営者）	・以前は、年末にも商店街に人通りはあったが、近隣に大型ショッピングセンターがオープンし、人はそちらに流れることが予想される。
		一般レストラン（経理担当）	・内閣改造後、すぐに解散し衆議院選挙が行われたため、景気回復の遅れにつながる。
		一般レストラン（企画）	・一般的な個人消費者が、景気の改善を実感できる材料が見当たらない。また、天候不順や気温の低下予想といった外的要因も、プラスとはいえない。
		一般レストラン（店員）	・今後良くなる見込みが全くない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・良くなる兆しが見当たらない。この数年は、景気が回復しているようには感じられない。
		観光型ホテル（経営者）	・衆議院選挙が終わり、新しい内閣がどのような経済政策を実施するのが問題である。消費者に恩恵があるような政策が取られない限り、そう簡単に景気は上向かない。それだけに、一般消費者が豊かになるような政策に期待したい。
		観光型ホテル（経営者）	・11～12月も先行きの予約状況は良いが、団体客によるキャンセルが発生すると、空室を埋めるのが難しい。結果的には前年並みか、それを下回る可能性が高い。
		都市型ホテル（支配人）	・今月に入り、週末は異常気象や大型の台風襲来により、各地に甚大な被害が出ている。今後しばらくは復旧や復興に時間がかかりそうであり、宴会、宿泊のキャンセルもかなり出ている。
		都市型ホテル（管理担当）	・今後、個人客の勢いがどのように推移するかで変わってくる。しばらくは、このままの状態推移しそうであるが、不安は残る。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊の今後3か月の予約状況は、ほぼ前年並みであるが、宴会部門の予約状況は芳しくない。全体としては、今月のような状況で推移する。
		都市型ホテル（管理担当）	・国内客の需要には、まだ力強さがみられない。
		旅行代理店（営業担当）	・経済環境の変化が、個人消費の拡大につながっていない。
		旅行代理店（支店長）	・衆議院選挙が終わり、未来へ向けた気持ちの切替えが進み、娯楽に対しても消費マインドが戻ることが期待される。ただし、消費税増税への不安もあるなかで、景気回復や株価の上昇といった話は、消費者の実感とは程遠いため、現状のまま大きくは変わらない。
		タクシー運転手	・タクシーの利用は前年よりも10%ほど増えており、今後もこの程度の需要は見込まれる。大阪は観光都市でもあり、飲食関連の需要が強いが、文化財などと違って成長期待が高い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・法人や一般客、予約関係の動きにも、大きな増減はない。
		通信会社（経営者）	・中小企業には、特に株価上昇などの影響はみられない。
		テーマパーク（職員）	・衆議院選挙も終わったので、経済政策に大きな変更はなさそうであるが、それは相変わらず景気の刺激策もないことを意味する。また、年末年始が危ないと指摘されている北朝鮮の有事が、国内経済にどのような影響を与えるのかが不安である。
		競艇場（職員）	・全国発売を実施しているスペシャルグレード、G1競走の売上には、大きな変化がみられない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・株価は上昇局面にあるが、一般的なレジャー消費に対しては、特に期待できる要素はない。
		美容室（店員）	・今のところ、パーマやカラーなどの高額メニューの動きは継続している。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・ブックカフェなどで客を呼び、レンタルや販売面の不振アイテムの売上アップを目指すという方向性に変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部の地価が高水準で推移し、取引も引き続き好調である。比較的良い状況にあると感じているが、更に景気が良くなるとは考えにくい。逆に、ある種のバブルがいつ萎んでいくのかが心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・新築マンションの販売価格の上昇に伴い、販売状況は悪化しているが、体力のあるデベロッパーが多い。資金回収を急ぐ必要はないことから、大きな値崩れが起きる状況ではない。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・新築住宅には政府の需要喚起策もないため、しばらくは様子見の状態が続く。今後の消費税増税の動向次第で、一時的に良くなることはある。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・市場の2極化がますます進んでいる。一般のサラリーマンを中心とした1次取得層の購買力が変わらない一方、マンションは高額化し、需要は一部の富裕層に支えられている。決して、全体的な景気回復がみられるわけではない。
		一般小売店[時計]（経営者）	・今年は近隣の大型商業施設だけで4店舗がオープンしており、中規模の施設を含めるともっと多くなる。こういった商業施設は、年末年始に向けてイベントを一斉に行うため、客足の確保が難しくなる。他社によるキャッシュバックやポイント還元などの販促に取り残される懸念があり、期待できない。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	・全国的に、雨や台風による影響が出てくる。野菜や果物のほか、特に米は収穫期であり、大きな影響を受けたのではないかと。年末の最需要期に物価が高騰することで、購買にも影響が出そうである。
		百貨店（販売推進担当）	・前年の11月までは、来客数や客単価、売上が極めて不振であったことから、この11月までの前年比の好調は当然である。2～3か月先の景気は、12月以降の顧客動員策に左右され、気候的には好条件となる予測であるが、油断は禁物である。
		スーパー（店長）	・人口の減少が進み、商圈も狭くなっていく。
		スーパー（店員）	・長雨と台風で野菜の値段が上がり、数量もそれほど入ってこないため、今後は厳しくなる。
		スーパー（社員）	・今夏までは、催事やチラシによる来店効果がみられ、多くの客の来店につながっていた。秋になって、来客数がやや鈍っているほか、競合店の増加が予定されているため、厳しい見通しである。
		スーパー（企画）	・今の傾向は、相場や環境が改善しない限り、年明け以降まで続く。
		衣料品専門店（経営者）	・円安の進行により、様々な商品の価格上昇が予想されるため、個人消費の落ち込みが徐々に進む。
		家電量販店（企画担当）	・大雨や台風21号などによる被害が、西日本を中心に広がっている。それに対する備えに国民の意識が集まり、消費の喚起は進まない。
		住関連専門店（店長）	・案件の内容が良くない。破格に安い予算であったり、予算を意識するあまり、本当に欲しい物とは全く違う商品を、我慢して買う客が当たり前になってきた。さらに、納期を急ぐ一方で、追加費用は払わないという客も増えている。

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
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・当店の顧客は、今回の衆議院選挙で争点となった教育無償化の恩恵を受ける世代ではないため、特に影響はない。ただし、催事を行う地域によっては、台風などの災害の影響で販売が落ちる。
		都市型ホテル（客室担当）	・客は間際に予約を入れるため、現時点では12月と1月の予約は、前年比でマイナスとなっている。訪日外国人の宿泊も、今までどおりの動きとなるかは不透明である。
		旅行代理店（店長）	・世の中に対する不安で、旅行の動きが止まっているのではないかと感じる。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・生徒数の増減があるとすれば、2～3月にかけて動きが出てくる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・今月に売れていなければ、良い商品が入ってこないため、今後は悪くなる。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・急激な供給量の増加で資金が不足し、一時停滞しているが、改善計画もできているので、2～3か月後にはよりスムーズに事業が進む。
		食料品製造業（営業担当）	・年末年始に向けて、クリスマスや正月商品が売れてくる時期となるため、良くなる。
		化学工業（経営者）	・ここ3か月は落ち込み幅が少しずつ改善し、増収に向かい始めている。例年、年度末に向けて売上が増える時期となるため、この流れに期待している。
		化学工業（企画担当）	・原料価格の高騰が懸念されるが、年末年始の販売量は増加が予想される。
		化学工業（管理担当）	・人材の確保が困難になっており、賃金の上昇が進むと思われるため、景気は良くなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新規商品の売行き次第であるが、これまでの流れをみても、現状のまま推移する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注が伸びているため、わずかであるが期待できる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合い件数が増加するなかで、海外からの引き合いも徐々に増える傾向にある。いかに受注につなげるかが、今後の課題である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・新商品を多く出しているほか、年末年始になるため、良くなると期待している。
		建設業（経営者）	・台風により、建物が相当な被害を受けた。今後しばらくは修繕工事や改修工事の増加が見込まれる。
		輸送業（営業担当）	・運賃を値上げしたが、荷物の量はまだ減っておらず、来月から減の見込みである。
		輸送業（商品管理担当）	・お歳暮のシーズンとなり、お正月やクリスマスで売上が伸びる。
		金融業（営業担当）	・衆議院選挙も与党の大勝で幕を閉じたため、景気回復を期待したい。
		広告代理店（営業担当）	・下半期になって、売上も良くなってきている。
		広告代理店（企画担当）	・大手企業しか賃上げが進んでいなかったが、景気回復が続いており、中小企業でも賃金アップが進む。その結果、個人消費が若干上向いてくる。
		コピーサービス業（店長）	・問い合わせ件数に増加がみられるため、現状よりも若干の回復が見込まれる。
		食料品製造業（従業員）	・業界全体でも、製品の出荷が伸びているという話は聞かれない。現状は主力製品の値下げ販売が当たり前の状況であり、大きな伸びは期待できない。目立った動きがありそうな新製品も見当たらない。
		繊維工業（総務担当）	・客の参加意欲が高まるような催事にする必要がある。魅力のない催事に人は集まらない。
		繊維工業（団体職員）	・今月の生産量は前年比で微増であるが、生産の前倒しの感もあるため、年末までの動向が注視される。
		繊維工業（総務担当）	・靴下の市況は、一般的な景気とは異なり、前年よりも悪化している状況が続いている。過去のまとめ買いによる、たんす在庫で十分との判断が働いている。
	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注量には変化がない。	
	金属製品製造業（経営者）	・景気はやや良い状態で、大きな不安はない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・1件当たりの受注金額は大きいものの、納期が長く、全体としては景気に敏感に動くわけではない。今のところは、良くもなく悪くもないという状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（設計担当）	・衆議院選挙での与党の過半数確保により、政権が維持できそうであり、株価は上昇しているが、一般的に景気が良くなったという実感はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・政権は目先の景気を上げようと一生懸命であるが、不公平で無駄が多い。政治の影響が強く、経済の足を引っ張ることを懸念している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気が良くなる傾向はあるが、一本調子で良くなる感覚はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・来月は少し仕事が入ってくる予定がある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気が良くなる要因が見当たらない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・現政権が衆議院選挙によって信認を得た形にはなるが、景気回復の実感は乏しく、アベノミクスの恩恵を感じることができない。
		建設業（経営者）	・今後も監理技術者、技能労務者不足のなかで、激しい価格競争が続く。
		建設業（経営者）	・この状況が年末まで続くと思う。ただし、人手不足によって、受注に対応しきれない懸念もある。
		輸送業（営業担当）	・今の営業方法を変えなければ、客が減少する。
		輸送業（営業所長）	・路線や宅配の各運賃は値上げ傾向にあるが、一般貨物や貸切り貨物はまだまだ先行きが不明である。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・株価の連騰などで、景気浮揚の兆しも見え隠れするが、相変わらず北朝鮮の地政学的リスクは残っている。
		金融業（副支店長）	・衆議院選挙では与党が勝ったものの、景気対策を進めていくピッチが急に早くなるとは思えない。
		不動産業（営業担当）	・これからも神戸から企業の撤退が続いていくため、景気は横ばいの動きが続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新規購読を獲得しても、それ以上に購読をやめる読者が増えている。折込件数も良くないままで、上向き気配がなく、辛うじて現状を維持している。
		司法書士	・企業の設立や増資といった動きもなく、案件自体が少ないなど、好材料が見当たらない。
		経営コンサルタント	・価格が全てというクライアントが多く、競争は更に厳しくなるため、見通しは明るくない。株価は上がっているが、景気の実態とは異なる動きとなっている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・衆議院選挙では与党が圧勝したことで、体制に大きな変化はなく、北朝鮮への圧力をますます強めていくことになる。どうやら、関西で景気浮揚を実感することはなさそうである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・受注や予算の見積、それ以外の仕事もあまり変わらず、そのままの状態である。
		食料品製造業（経理担当）	・大手企業の不正が表面化しており、中小企業にも不信の目が向けられてきそうで、不安である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・毎年、年末や年度末は受注量も増えてくるが、現時点では大きな受注はみられない。特需も見込めず、前年よりも悪化傾向にある。
		通信業（管理担当）	・ボーナス商戦までのしばらくの間、景気は買い控えで冷え込む。
		広告代理店（営業担当）	・この先は、広告出稿について良い材料がみられない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・これから先も、忙しくなる要素がない。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・経済の今後の展望が見通せない。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・ターゲットとする業界の見直しや選定作業が遅々として進まず、2～3か月では結果も出ない。
雇用関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（役員）	・新たな求職者の出現のほか、人手不足によって企業の採用基準が緩和されていることで、労働市場の拡大が見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年末年始に向け、繁忙対策などで臨時の求人ニーズが増える。
		人材派遣会社（支店長）	・与党の圧勝により、今後も現在の流れは変わらない。

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
		新聞社〔求人広告〕 (管理担当)	・特定の業種とはいえ、一部の労働集約型業種では求人数が増えており、明らかに人手不足となっている。これは、景気がやや上向いている可能性を示している。今後、ほかの業種にも広がれば、株価の連騰や、米国を含めた世界経済が好調であることから、北朝鮮の暴発でもない限り、景気の良くなる日は近い。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・関西の地場企業からの宣伝や求人動きが、年末にかけて上向きになる見込みである。
		職業安定所(職員)	・受注や業績が好調との声が多く聞かれる。事業所から今後の展望を聞いたところ、やや明るいとの声が全体の3割強を占めている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・年末や年度末の繁忙期に向けた、増員の動きが見込まれる。
		人材派遣会社(経営者)	・IT関係の動きが非常に鈍く、関西経済の足を引っ張っている。衆議院選挙が与党の圧勝となり、経済の状況は上向くが、景気が良くなるかどうかのポイントは、期間の長さに関係なく、人材が紹介できるかにかかっている。現状は人手不足のため、企業の業況がそれほど良くなるとは思えない。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・関西、大阪では、インバウンドの観光客が増加しており、それに対応した業種の動きが活発化している。ただし、全体の景気が高まっているかどうかは実感がない。
		職業安定所(職員)	・求人数の増加が今後も続くと思われるが、一方で9月30日に実施された最低賃金の引上げについて、企業からは厳しい声がかかる。例えば、ここ数年の急激な最低賃金の上昇が大変厳しく、新規採用者の賃金を上げれば、既存のパート、契約社員、正社員の賃金も上げなければ不満が出る。扶養控除を受けられる範囲での就労を希望するパートが、労働時間の調整を行い、人手不足に拍車がかかっているといった声も多く聞かれる。人手不足が進んでおり、今後は人件費を上げる体力のある企業と、体力のない企業の格差が広がっていく。
		職業安定所(職員)	・今のところは大きな動きもないが、大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題の影響が懸念される。
		民間職業紹介機関(職員)	・建設日雇求人では、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も寄せられている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・現状が既に良いため、これ以上良くなるとは考えにくく、逆に悪くなる理由も見当たらない。
		学校〔大学〕(就職担当)	・衆議院選挙後の景気対策次第である。
		アウトソーシング企業 (管理担当)	・例年入ってくる仕事が、今年はなくなるかもしれないため、今後は悪くなる。
		学校〔大学〕(就職担当)	・求人数は伸びているが、採用が一段落した後に景気が悪化することを考え、企業も採用数を減らし始めそうである。
	x	-	-

9. 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)		通信会社(総務担当)	・新規契約キャンペーンの展開を予定しており、大幅な契約増を見込んでいる。
		商店街(理事)	・衆議院選挙が終わり景気は上向く。
		商店街(代表者)	・与党の躍進とそれに伴う株価の高騰を受け、景気は多少良くなる。
		百貨店(外商担当)	・株価の上昇など好材料や衆議院選挙の終了などにより、年末に向けて景気は良くなっていく。
		百貨店(人事担当)	・地場産業がやや上向きになっていることで、ボーナスの増加などが見込めそうである。
		スーパー(店長)	・10月は台風や雨天が多く客足が遠のいたため、天候次第では今月よりは上向く。
		コンビニ(エリア担当)	・年末に向けて再び来客数が戻る。
		家電量販店(店長)	・来客数と客単価が上昇しており、現状が続く。

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
		家電量販店（販売担当）	・年末に向けて暖房需要に期待が持てる。
		家電量販店（企画担当）	・目玉となる新製品が出てくるので、売上は伸びる。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品の投入に加えて年末から増販期に入るので期待が持てる。
		乗用車販売店（店長）	・来客数が前年並みに戻っており、年末年始に向けて客の動きは良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の展示車や試乗車が来るので、それを目的とした客の来場も増える見込みである。
		自動車備品販売店（経営者）	・年末に向かって現在の好調が維持できれば希望が持てる。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・11月はワタリガニなど単価の高い商品が動く時期であり、そのためのイベントや広告も用意している。その後イルミネーションも始まるため遅い時間の集客を強化する。
		一般レストラン（経営者）	・衆議院選挙も終わり、年末にかけて客の動向が良くなりそうである。特に建築関連は繁忙を極めているため、外食需要の増加が期待できる。
		観光型ホテル（営業担当）	・行楽シーズンや冬の味覚のシーズンで来客数の増加に期待が持てる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会シーズンになるので期待が持てる。
		都市型ホテル（総支配人）	・地元の大社の神在祭が今年は12月上旬まで食い込むため、観光客が増加する。
		都市型ホテル（企画担当）	・ホテル周辺に新たな商業施設ができるなど、人が集まりやすくなっているため、悲観的な見通しは今のところない。
		タクシー運転手	・イベントなどが開催される時期になり、外国人観光客も増えてくるので期待が持てる。
		タクシー運転手	・観光シーズン、忘年会シーズンに入っていくので人の流れが良くなる。
		通信会社（販売企画担当）	・新商品投入で来店誘因が整う。
		テーマパーク（業務担当）	・イルミネーションイベントの期間中でもあり、多くの来客数が見込める。
		テーマパーク（営業担当）	・過去最大の規模で冬季イルミネーションを行うため、入園者の増加が見込める。
		競艇場（職員）	・年末年始のレースで収益が見込める。
		設計事務所（経営者）	・年明けには足踏み状態から少し改善し、意思決定でも改善が見込まれるため、客の動きが上向く。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税率引上げが現実味を帯びてきたことから、少しずつ上昇傾向になる。
		住宅販売会社（営業担当）	・12月までは客からの問い合わせが増えてくることが想定され、契約等の動きが活発になる。
		商店街（代表者）	・病気など健康面からの理由で閉店した店舗が2店あり、店舗減少の影響が出てくる。
		商店街（代表者）	・観光客が11月末までは増え、飲食関係はそこそこ良くなるが、限定的な要因であるため物販は苦戦が続く。
		商店街（代表者）	・客の買い控えが続いており、制服では中古品の修理注文が増えてくる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今後も輸出頼りであるため、国内需要は低下していくと想定している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・営業活動に必要な名刺の注文が少ないため、売行きが悪くなる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・地元の買い回り客の流れは悪くないので、現状のまま推移する。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・地域経済が活性化しておらず、個人所得の伸びもなく停滞状況が続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・当店の売上は伸びていくが、他店はそうでもない状況が続く。
		百貨店（経理担当）	・大きな売上が期待できる催しなどの予定はなく、前年売上を維持できるかどうかの状況が続くそうである。
		百貨店（広報担当）	・地元プロ野球チームのクライマックスシリーズ敗退により、前年実施されていたセール等の開催がなく、消費モチベーションが喚起されない。
		百貨店（営業担当）	・企画などを打ち出しても、衣料品は厳しく前年の販売量をクリアするのがやっとの状況であるが、化粧品は前年をクリアする動きがある。

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（営業担当）	・株高の影響もあり年内は堅調に推移するが、米国や北朝鮮問題もあり不透明感は否めない。
		百貨店（販売促進担当）	・10月末に市内に大型スーパーが開店して食品分野での競争が激しくなるとともに、コートを中心とした冬物商戦は単品購買の傾向があるので大きな期待はできない。お歳暮と冬物商戦の2つの柱が厳しい状況であれば景気の回復はまだ遠い。
		百貨店（売場担当）	・地元プロ野球チームの日本シリーズ進出がなくなり、応援セールの反応は商業施設全体でも今一つの動きとなる。競合する大型商業施設のオープンが一巡するため、近隣のなじみの店舗での購買は今後しばらく期待できる。
		百貨店（売場担当）	・衆議院選挙や台風などは一過性のものであり、景気自体に変化はない。ただお歳暮商戦は良い材料がなく、厳しい状況は継続していく。
		スーパー（店長）	・数字が良くなる要素も悪くなる要素もない。
		スーパー（店長）	・ここ半年来客数が前年の95%前後で推移しており、現状ではすぐに改善しない。
		スーパー（店長）	・客の購買行動に変化の兆しは見られず、売上向上の要因が見当たらない。
		スーパー（店長）	・現状の客の来店状況や直近のトレンドからすると、良くも悪くも数値が劇的に変わることは考えにくい。
		スーパー（総務担当）	・天候の影響に限らず来客数が伸び悩み、販売促進の効果もすぐには出そうにない。
		スーパー（業務開発担当）	・節約志向定着と競争激化のなか、12月のクリスマス、年末繁忙期の穏やかな天候を願うだけである。
		スーパー（財務担当）	・前年は野菜の高騰が12月まで続いていたため、今年も消費者の節約志向とあいまって既存店売上の前年割れが続く。
		スーパー（管理担当）	・新規オープン、リニューアルオープン等環境の変化とともに、競争激化は否めず客の分散化が進み、売上の増加は期待薄である。
		スーパー（販売担当）	・コートやセーターの動きが良く、11月に大きなイベントがあるので、来客数は順調に推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少しているが、工事客のお陰で売上は前年を何とかクリアしている。
		コンビニ（支店長）	・来客数の状況からみると変化はない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・他社や24時間スーパーの出店、ドラッグストアの品ぞろえの多様化などがこれから進んでくるため、コンビニエンスストアを取り巻く環境が、激しくなる見込みである。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くなる要素が見えない。
		衣料品専門店（店長）	・客の動き、客単価、販売量を見る限り、景気が上向く状況ではない。
		家電量販店（店長）	・売れ筋商品はなく、客の財布のひもは緩まらずに年末を迎える。
		家電量販店（店長）	・主力商品の単価下落も著しく、好材料が何もない。
		乗用車販売店（営業担当）	・仕事の忙しさが所得にはまだ反映されていないため、車の購入は後回しにしたり、車検も安い所で受ける客が増えるため、会社全体でも販売台数は減少していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入が少なく、販売量は現状のまま推移する。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・売上が増減する要素がない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・客は老後の生活不安があるため、景気が上向くことはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・来春のグランドオープンに向けて店内改装を進めているので、それまで有カブランド店跡は催事で利用するしかない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・年末に向けて景気が良くなる期待もあるが、光熱費が高騰してきている中、客の財布のひもは緩みそうもない。地元プロ野球チームが日本シリーズ進出を逃したこともあり、優勝セールもなくなる一方、台風など気候の影響も今後懸念されるところである。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・地元プロ野球チームの優勝関連のイベントを予定しているので、前年並みに推移する。
		一般レストラン（経営者）	・現状のままの景気が続いていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（店長）	・天候などの影響がなければ大きく下がる要因はない。年末年始での宴会予約も順調に入ってきているので、前年並みの売上を期待できそうである。
		スナック（経営者）	・毎年年末年始は忘年会や新年会があり、他の月より少しは良くなるが、ここ何十年間は昔の景気が良かったころの足元にも及ばない。
		都市型ホテル（企画担当）	・宴会、レストラン共に年末年始に向けた事前予約は好調である。選挙も終わり法人企業の動きはやや良くなっているものの、株価上昇傾向の反面、個人消費の動きは不透明であり、景況感の楽観はできない。
		旅行代理店（経営者）	・景気回復への良い材料はないが、各企業とも地道に努力しているため決して諦めることはない。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始の需要を期待したいところだが、先行予約の状況に大きな変化は見られない。
		通信会社（社員）	・緩やかに販売の動きが継続する。
		通信会社（企画担当）	・格安スマートフォンや光卸が底堅く推移している点から、当面数か月以上この状況は変わらないが、年末に向けて更に良くなる可能性があり、下振れすることはない。
		通信会社（営業担当）	・浮揚する要素も悪化する要素も特にならない。
		通信会社（工事担当）	・客の話ではあまり設備投資ができない状況が続く。
		通信会社（総務担当）	・衆議院選挙も終了し経済の安定に期待が持てるものの、景気への影響はいましばらく時間が必要である。
		テーマパーク（管理担当）	・地方の個人消費は相変わらず伸びず、活性化する要因が見いだせない。
		ゴルフ場（営業担当）	・ゴルフ場は今月から繁忙期に入るため、例年並みに予約状況が良い。
		美容室（経営者）	・客の所得が増えないと節約傾向は続き、売上が良くなることはない。
		設計事務所（経営者）	・地方は衰退の一途をたどる。
		設計事務所（経営者）	・全体的に新築件数が減ってリフォーム頼みであるため、今後景気が良くなるとも悪くなるとも言えない状況が続く。
		設計事務所（経営者）	・エンドユーザーの収入や中小企業の利益が向上していないので、建築のような大きな支出を控える状況が続く。
		百貨店（購買担当）	・高額商品が動き始め、婦人服でも高額品の動きが前月よりも良いので、気温が低下すれば客の財布のひもは緩み、売上も上がる。
		スーパー（営業システム担当）	・売上が前年を割る店舗が多く、この傾向は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・地方では景気が上向かない。
		乗用車販売店（総務担当）	・年末に向けて忙しくなるのは確実であるが、販売台数を確保できるほど来客数が見込めない。広告宣伝やモーターショーで話題作りをしてニーズの掘り起こしを図りたいが、市場環境は厳しい。
		住関連専門店（営業担当）	・イベント時以外は客足が戻らず、景気は良くならない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・大都市には人が集まるが、地方への人口流入は減少する。アベノミクスの恩恵は及ばず、企業誘致を考えないと地方は全滅してしまう。
		一般レストラン（外食事業担当）	・忘年会と新年会の需要が出てくるが、現状では宴会が減少している。また、大手チェーンの競合店も増え、早期予約の取り合いで例年より早めに告知が始まっているが、客の反応は鈍い。
		タクシー運転手	・天候不順でイベントが中止になるなど、客の動きは悪くなり現状のまま推移する。
		美容室（経営者）	・人の流れがなく売上が極端に悪くなるため、手立てを考える必要がある。
		美容室（経営者）	・人口減少やオーバーストアなど、不安要因が多々ある。
	×	商店街（代表者）	・少子化、デフレ、インターネット販売、大型店舗の脅威と四重苦にあえぐ状況が続く。客の購入姿勢は非常に慎重であり、店の存続にも関わる事態となる。
	×	スーパー（店長）	・前年より競合店が増え、来客数が減少している。
	×	スーパー（販売担当）	・運送業者から運賃値上げ改定の要望が出されている状況に伴い、今後客にも配送料負担を頼まなければならない状況となるため、こうした点が消費の活性化に水を差すのではないかと危惧される。

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
	×	乗用車販売店（統括）	・大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題の影響を受けそうである。
	×	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・サービスエリア沿線の交通量が減少する。
	×	通信会社（広報担当）	・とにかく料金低下のみの要求が多く、新しく何かを導入するような資金的な余裕は見られない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後も新車の立ち上がりで忙しい状況が継続する。
		化学工業（経営者）	・特に自動車向け高機能樹脂の需要の増加に伴い、主要取引先も増産体制に入っており、受注も引き続き増加基調にある。
		鉄鋼業（総務担当）	・高炉からの供給がタイトな中で需要が上伸びつつあるため、需給が引き締まって鋼材市況も上昇する。
		鉄鋼業（総務担当）	・衆議院選挙での与党の勝利により現政権の継続が決定し、市場もそれを好感して株価上昇が続く。
		輸送業（経理担当）	・全体に受注量が増加しており、中でも鋼材関連の見通しが堅調で、今後も数量が増加する見込みになっている。
		通信業（営業企画担当）	・取引先の製造現場で大手鉄鋼メーカーの品質データ改ざん問題や自動車メーカーの不正検査問題からモノのインターネットへの関心が高まり、商談や問い合わせが増加する。
		広告代理店（営業担当）	・客が年末年始の販売促進を拡大するため、広告受注量が増加し、販売量も上向きに推移する。
		食料品製造業（経営者）	・商品の動向が変化する要素はなく、通常どおりの動きになる。
		食料品製造業（総務担当）	・価格改定と商品のリニューアルを行ったため、客の動向はまだ明確にはなっていないが、年末のお歳暮商戦から動向が明らかになる見込みであり、これからの数値に期待が持てる。
		化学工業（総務担当）	・第2四半期決算では販売量が増えたことで増益となったが、今後も右肩上がり伸び続ける見通しはない。燃料価格が上昇しており、販売数量の増加だけでは吸収しきれない部門もあり、先行きが明るいとは言えない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型案件も生産対応中であり、通常品の生産も現在の水準が続く見込みである。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子部品関係の受注は引き続き旺盛ではあるが、高止まりとなる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きは変わらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・現行水準がおおよそ横ばいで推移する予測である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客向け新製品の受注内示量は高止まりしている。
		建設業（総務担当）	・1年先に備えて物件に用途を付けるのが課題となる。
		建設業（総務担当）	・かなり回復基調にあり今後は横ばいとなる。
		輸送業（総務担当）	・客からの受注量に特段変化がない。
		通信業（営業担当）	・雇用拡大したいが人材不足であり、また、政府の消費税率引上げに向けた方針により消費の落ち込みを懸念することから、景気向上には期待できない。
		金融業（融資企画担当）	・地元大手自動車メーカーでは新型SUVの販売が輸出を中心に好調が続く。為替が円安傾向にあることも追い風となっており、当面は系列の地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。
	金融業（貸付担当）	・公共工事請負金額は前年比マイナスが続く。	
	不動産業（総務担当）	・例年同様年末にかけての来客数や成約件数は変わらない。	
	会計事務所（職員）	・与党が衆議院選挙で勝ったことにより建設業関連は公共事業への期待が膨らんでいるが、相変わらず人手不足の状態は解消されない。また、小売業も9月からの地元プロ野球チーム優勝セールでの上がり調子に期待を寄せていたが、クライマックスシリーズ敗退で活気はしぼみそうである。	
	木材木製品製造業（経理担当）	・4～6月の第1四半期の新設住宅着工戸数は、前年同月をわずかがだが上回っていた。しかし、7月から同年前月を下回ってきており、今後住宅業界では景気がやや悪くなる気配である。	

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
		金属製品製造業（総務担当）	・中国から輸入する原材料価格が上昇の見込みであるため、収益面に影響を与えようである。製品への価格転嫁は難しく、厳しさが増していく。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・国内消費の動向が依然低迷しており、受注量も伸びてこない。
	x	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・来年度以降の物量、受注単価、コストの精査をすると、物量減、船価低迷に伴う値下げ圧力、原材料費高騰等により、一層収益性は低下する見込みである。
雇用 関連 (中国)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・引き続き人手不足が継続するため、企業側のニーズと求職者のニーズをいかに縮められるかが課題となる。
		人材派遣会社（支社長）	・採用に困っている企業から採用条件が緩和された求人が増加しているため、更にマッチングが進む。
		人材派遣会社（支店長）	・年末と年度末にかけての採用意欲が向上し転職者も増えるため、今後も景気は回復傾向が続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・定着、活躍課題、働き方改革への取組が増えてきており、生産性をいかに上げるかについて変化の兆しがある。
		職業安定所（雇用開発担当）	・窓口で聴取した企業からの情報ではマイナスの要素が見当たらず、人が足りないという声しか聴かれないため、景気はやや上向きである。
		民間職業紹介機関（職員）	・連日の株価上昇と円安傾向は地場の自動車関連輸出産業に好影響を与えており、人材の積極採用も盛んな状況が続く。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・求職者不足は継続する見込みである一方、中国情勢や自動車メーカーの不正検査問題などによる日本企業への影響が懸念材料となる。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・来年度の新卒採用スケジュールは変化なしで確定している。現時点で前年度と比較し求人数と採用者数に大きな増減がない企業が多い。3月1日の解禁日より前にインターンシップや業界研究会などを通じていかに学生への広報活動ができていくかが、解禁日以降の成否を分ける鍵になる。
		職業安定所（所長）	・求職者の減少傾向から人手不足感が一層強まっていることを背景に、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募集するケースが珍しくなくなる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・企業倒産の話はなく、有効求人倍率も落ち着いた状況が続く。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・特に変化は見込めないが、衆議院選挙も終わったことから今後の政策次第となる。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・今後も求職者不足が続く。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・企業からの求人数に特に大きな変化が生じる材料は見当たらない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車メーカーの不正検査問題に伴い、県内に協力企業300社以上を抱えているため、その影響は今後の不安材料となる。また、県内の就労継続支援事業所の閉鎖で障害者200名以上が大量解雇された問題でも、今後の就労活動に影を落とす恐れがある。	
	x	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		-	-
		商店街（代表者）	・衆議院選挙の結果から、安定した経済政策が期待できると思う。年末年始は商店街内のさまざまなイベントが予定されており、客数も多くなると思う。
		商店街（事務局長）	・政局の安定と株高効果により、徐々に景気は上向くと思われる。
		百貨店（販売促進担当）	・百貨店業界は増収傾向にあり、インバウンド効果の薄い地方でも、前年と比べると良くなっていると感じる。
		百貨店（販売促進担当）	・ボーナスの時期になるため。
		スーパー（財務担当）	・競合先の新店舗オープン等があり、単価の上昇を図るも、客数の前年割れは続くと思える。
		衣料品専門店（経営者）	・来月から寒くなっていくので、アウター商品が購買されると客単価も上昇するので、良くなると思う。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・今後更に気温が低下していくので、冬物が売れ出し、良くなっていくと思う。	
		衣料品専門店（総務担当）	・気温が冷え込んでくると高単価の商品が売れ出すため、売上の増加要因となる。	
		乗用車販売店（役員）	・販売台数は前年より上回っていても、利益率が低下している。	
		住関連専門店（経営者）	・衆議院選挙の結果から今までどおりの景気対策が続くのではないかと思う。また、株価が上昇する一方で低金利が続くので、住宅の建築需要が増えると思う。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・私たちの業界では、12月に向かって、少しずつ良くなっていく。	
		タクシー運転手	・現状では地元のタクシー利用率は以前に比べると15～20%下落していると思うが、今後は年末や年明けには忘年会や新年の行事等があるので、人の移動は良くなるだろう。	
		通信会社（営業担当）	・新型スマートフォンの登場で冬商戦が活発化すると期待したい。	
		通信会社（技術）	・年末年始に販売数量が増加することが見込まれているため。	
		通信会社（営業部長）	・新商品が発売され、冬の商戦期となるため。	
		競輪競馬（マネージャー）	・年末年始にかけてのイベント強化やナイターの開催数が増加することから客数が増加し、増収増益が見込める。	
		美容室（経営者）	・12月は書き入れ時なので、売上は伸びる。	
		美容室（経営者）	・年末に客数が増える見込み。	
		商店街（代表者）	・年末に向けて効果的な経済政策も打ち出されておらず、顧客の消費傾向は横ばい状態になる。	
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・状況が変化するような要因がない。	
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・消費者の購買意欲がなく、財布のひもは固いままである。	
		百貨店（販売促進）	・株価の上昇やインバウンド需要のプラス要因はあるものの、心理的な安心感が向上せず、購買行動につながらない。	
		スーパー（企画担当）	・競合店の新規開店が続く、競争が激しくなり売上の伸びにはつながらない厳しい状況が続く。	
		コンビニ（商品担当）	・外部環境や客の動きを見ても、良くなる要素が見つからない。	
		コンビニ（総務）	・景気が良くなる要因が見当たらず、業績維持のため企業努力が重要と考える。	
		家電量販店（店員）	・ボーナス商戦前だが、下見客も少なく、今後も増える気配が感じられない。	
		乗用車販売店（従業員）	・自動車販売だけでなく、車検や自動車関連商品も落ち込んでいる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車メーカーの不正検査問題が発覚し、受注への悪影響が懸念される。	
		旅行代理店（営業部長）	・海外情勢が不安定なため、客も自粛ムードとなっている。国内旅行商品でリカバーしたい。	
		設計事務所（所長）	・街の中心部では空き地に建物が建つようになってきたが、郊外では住宅もあまり売れなくなっている。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・秋期の落ち込みを考慮すると、年末年始に期待できない。クリスマス時期が休日に当たるのも痛手となる。	
		コンビニ（店長）	・現状どおり売上、客数共に減少傾向が続くと判断する。	
		乗用車販売店（従業員）	・今後も新車の受注状況は厳しい。	
		x	タクシー運転手	・12月は忘年会シーズンで人は動くが、1月は止まってしまうので、悪くなる。
	企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	・衆議院選挙の結果、政治の安定や景気回復への一貫した取組が継続される可能性が高くなったため。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・11～12月は一番売れる時期なので、売上は増加する。
		鉄鋼業（総務部長）	・産業用機械関連で案件が増加傾向にある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・バイオマス発電を行う新規事業の認可が取れたので、受注ができる見通し。	
		金融業（副支店長）	・中小企業の足元業績や受注動向は引き続き堅調に推移すると予想する。業種により違いは見られるものの、運転資金の需要も安定している。	
		食料品製造業（経営者）	・為替の影響で海外からの原材料費や製品の仕入価格が上昇し、利益が圧迫される懸念がある。	

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
		繊維工業（経営者）	・消費が上向き強力な要因が少ない。上場企業の業績回復等の好況感が消費につながることを期待する。
		木材木製品製造業（資材購買）	・人手不足や東南アジアの原料産出国における不安要素はあるものの、当面は我慢できる。
		輸送業（営業）	・年末繁忙期における車輛不足を要因とした物流の滞りは必至であり、運賃値上げを行ってきた当社を避け、運賃据置き競合他社に流れた顧客をどれくらい取り戻せるかにかかっている。
		輸送業（支店長）	・景気について変動は少ないが、当社は原油価格の高騰による燃料費のコストアップが大きな障害となる。
		広告代理店（経営者）	・県外大手の得意先からは新規出店に伴う販促広告の受注増加を見込むが、地元の得意先は前向きな情報が少なく、全体としてはあまり変わらない見込み。
		公認会計士	・地元の国体関連やインバウンド需要により売上が伸びているようであるが、まだまだ設備投資に積極的な方は少なく、しばらくは景気は変わらない。
		農林水産業（職員）	・日銀のマイナス金利政策は金融事業を圧迫している。農協でも信用事業収入の落ち込みが大きく、厳しい経営を強いられている。農家は台風被害による収入の減少は避けられない。このようななか、現状の政策が継続されるだけでは景気の悪化が懸念される。
		建設業（経営者）	・現在の手持ち工事だけとなると、売上が伸びず景気は悪くなるのではないかと懸念する。
		通信業（営業担当）	・ナショナル企業のテレビスポットCMが地方まで伸びてこない。また、地方企業も積極的に広告出稿をする兆しが見えない。
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・売手優勢の労働市場が継続すると見込まれるため。
		求人情報誌（営業）	・消費税増税を控えた駆け込み需要が始まると見込んでいる流通業等の企業が一定数あり、短期的には景気は良くなると予想される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・諸々の不確定要素はあるものの、株高や各種経済指標など、好転の兆しを見せているように感じられるため。
		人材派遣会社（営業）	・年末に向けて消費意欲が向上し景気は上向きと思うが、正社員だけでは繁忙期に対応しきれず、期間雇用スタッフを募集する状況。全体的な景気の良し悪しは2極化すると考える。
		職業安定所（職員）	・9月の有効求人倍率は1.46倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続いており、大きな変動がない。
		職業安定所（職員）	・雇用条件を向上させるだけの将来への展望が見えない。
		民間職業紹介機関（所長）	・企業の手不足は相変わらず続いているが、これだけ人が集まらないのであれば、あきらめに似た採用感がある。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・年末が近づくとつれ正社員の募集は大きく減少することが予想されるため。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・求職者が少なく募集費が増えており、先行きが見えない。

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		一般小売店〔生花〕（経営者）	・地元の情報誌に掲載されたので来客数が増える。
		商店街（代表者）	・冬になり重衣料が売れる。
		商店街（代表者）	・年末商戦が始まるので景気は上向き。
		商店街（代表者）	・客の様子を見ていると、財布のひもが少しずつ緩んできている。
		商店街（代表者）	・年末商戦になり、商売人にとっての総決算なので総力を挙げて締めくくりたい。
		商店街（代表者）	・9～10月は天候不順で最悪の状況であった。今後は今よりは良い。

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〔鮮魚〕 (店員)	・毎年悪いと言っても、年末は何とかなっているため、年末頼みである。1年の赤字を何とか黒字にする時期であり、年末に頑張っって利益を確保しなければならない。ここ何年も売上は減少する一方である。
		百貨店(営業担当)	・紳士婦人雑貨、ゴルフ用品や紳士婦人肌着、寝具・インテリア等、内向きの需要と美術・ワイン、健康食品、嗜好商品は好調が続いているが、海外ブランドは明暗を分けている。交換が遅れている友の会の商品券の北海道物産展・クリスマス・お歳暮等での使用で購入増加が期待できる。
		百貨店(販売促進担当)	・気温も下がり、重衣料が動き、年末年始に向けて良くなる。
		百貨店(マネージャー)	・冬の訪れが平年並みと予測されているため衣料品の落ち込み要素が少ない。高額品が好調で、外国人観光客も多い。
		百貨店(店舗事業計画部)	・年末年始の需要が高まる。日常の身の回り品の購買は慎重だが、特別な日に向けての消費は積極的で、宝飾品等を下見したり購入する客も見受けられる。
		百貨店(営業統括)	・上昇する株価と企業業績の好結果が見込まれるなか、年末にかけては傾向変動の回復期待が高まり、富裕層の購買増で全体の客単価が伸びる。
		百貨店(売場担当)	・当月は選挙と2度の台風を勘案してやや良くない。今後の天候要因については今よりはやや良くなる。化粧品が非常に良い。雑貨と食品がけん引して、衣料品が下落という状況である。
		百貨店(経営企画担当)	・9月は前年に比べ気温も低く、衣料品を中心に堅調であったが、10月は来客数が伸びず売上が低迷した。年末・クリスマス商戦に向けては回復する。
		スーパー(経営者)	・与党の圧勝による政治の安定や東京オリンピックに向けての好転がある。
		家電量販店(総務担当)	・与党の圧勝に終わったお陰で、何となく景気が上向き、消費に好影響を与えそうである。
		家電量販店(広報・IR担当)	・大型家電製品の底堅い需要と新製品発表やテレビの買換え需要期が近づいてくること等により、若干上向きになる。
		家電量販店(従業員)	・寒くなり季節商材の需要が増えるとともに年末に向けて買換えが増える。
		乗用車販売店(販売担当)	・客単価は上昇しているので、利益高は上向いてきている。
		住関連専門店(経営者)	・株価が年初来高値を更新したとか景気回復の報道がされているが、地方での景気回復感を感じられない。また置き家具業界も同様に景気回復感を感じられない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・年末に近づくにつれ、お歳暮時期になりコーヒーの消費量も増える。売上も増加する。
		その他専門店〔書籍〕(副店長)	・年末年始繁忙期を迎えるので、少し上向きになる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(支配人)	・現在の来客数減の原因が明確であり、今後は映画の影響が薄れ、年内に店舗が新規開店していくことから、来客数は確実に伸びていく。10月末現在、前月と比較して映画の影響は薄れてきている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(従業員)	・来客数、売上共に上昇傾向である。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	・明治維新150年、大河ドラマと、当県にかかわる広報活動が活発になるため売上に貢献できる。
		高級レストラン(経営者)	・年末にかけて忘年会や宴会が増え、また、来年は明治維新150年という材料が出ており良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・これまでよりいち早く宴会プランを発信したところ予約状況が良い。今後の繁忙期に期待している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・予約受注も順調に推移している。
		タクシー運転手	・総選挙も終わり与党が安定多数を取った影響で、今後も景気は上向いていく。
		タクシー運転手	・タクシー利用客は順調に増えていることに加え、外国人観光客のタクシー利用が増えており堅調な状況は続く。
		通信会社(営業)	・市場への新商品の投入及びそれに併せた販売促進活動を実施している。また、販売店への特別施策などを併用することで更に市場が活性する。

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
		通信会社（営業担当）	・年明けからの大河ドラマ放送に向けていよいよ大詰めになってくる。
		通信会社（企画担当）	・新サービスの投入により、特定需要の小規模市場の取り込みが期待できる。
		美容室（経営者）	・美容師になる人が増えており、人口に対して美容師が多くなっている。3か月先は正月や卒業式があるので良くなる。
		美容室（経営者）	・年末年始は忙しくなる時期であり、景気は少しずつ上向いてくる。服装が変わってくると髪型も変わってくるので売上が伸びる。
		美容室（店長）	・今月は売上も伸びず客数も平均より悪かった。来月から年末にかけてボーナスが出て客も余裕が出てくるので、美容室にも活気が出る。
		商店街（代表者）	・零細小売業者は、景気低迷のままである。インターネットの普及で販売力が増しているように思えるかもしれないが、価格競争で値下がりが続いている。
		商店街（代表者）	・欲しいものはだいたい持っている、新しいものであれば購入するかもしれないといった状況である。収入が増えていないのが一番の要因である。また、購買意欲の低下も一因である。今後収入が増えるのであれば将来に対する不安がなくなり消費に結び付く。
		商店街（代表者）	・年末に向けて季節商材の最盛期を迎える。購買意欲が活発になってくる。
		百貨店（営業担当）	・株価は上昇しても、給与やボーナス支給額が減少見込みで所得が増えない。
		百貨店（売場担当）	・売上や来客数も少なく、実感的な所得増もない上、冬のボーナスについてもあまり変化がないので、今と同じ状況が続く。
		スーパー（店長）	・雨や台風の影響で状況は読みにくいだが、今後も客の購買意欲は上がってくる。年末は読めないが今の状況だと良い。
		スーパー（店長）	・熊本地震の被害で閉店していた競合店が12月から開店するので苦戦する。贈答品も前年比で厳しく、今年の年末のお歳暮の状況が懸念される。青果、鮮魚も苦戦する。
		スーパー（総務担当）	・特売商品や催事でのまとめ買いはあるが、日常的な来客数・売上の動向はなかなか上向かず、消費の力強さがない。
		スーパー（統括者）	・株価が上昇、円安が進行して好景気になりつつあるが、毎日購入する食料品については1円でも安いものを探している。
		コンビニ（経営者）	・将来の経済的な不安で無駄な買物はしない動きもあり、客単価は現状より下がる。
		コンビニ（経営者）	・景気とは関係なく、天候要因により飲料はあまり売れていない。
		衣料品専門店（店長）	・年末の景気はそう変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・当地域の水害の復興が進まず、来客もほとんど期待できない。
		衣料品専門店（店員）	・この先景気が良くなる兆しが全く見えない。
		衣料品専門店（総務担当）	・更に悪くなるかもしれないが企業努力で現状を維持する。
		衣料品専門店（取締役）	・総選挙が終わり、与党圧勝と言いながら反対派も多いなかでの結果であったため、このところ景気が良くなることもなく、客の財布のひもは相変わらず固い。1月はセール時期のため利幅は少ないができるだけたくさん物が動くように企業努力をすることに尽きる。
		家電量販店（店員）	・天候に左右されやすいが、現在の当地区の景気の悪さはそういう要因ではない。ここしばらく、来客数、販売数共に悪い状況がしばらく続く。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の自動ブレーキ等の安全装備が充実してきた。客に安全面を積極的に訴求し新車販売台数の増加につなげていく。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・一般庶民に景気回復の実感はありません。
		ドラッグストア（部長）	・大きな変動はない。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・秋らしい気候となり、これから少しずつ寒さが増して行く。寒さに伴い、灯油の販売に期待したいが、やや高値傾向である。燃料油全般の販売については、11月の3連休、年末年始の需要に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・国際情勢が大きく変わらなければ現在の好調さを継続できる。
		高級レストラン（支配人）	・2か月先の予約状況を見る限り上向きには捉えられない。
		一般レストラン（スタッフ）	・何も変わらない。
		観光ホテル（総務）	・復興需要の力強さが薄れている。
		観光型ホテル（専務）	・客の動きが良くない。
		都市型ホテル（販売担当）	・売上は伸びているが、大幅な売上げ増が見込めないのあまり変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・総選挙が終わったが、解散前とあまり変化はなく、不透明感がある。景気の回復は予測不明である。
		旅行代理店（企画）	・客の動向を見ても、大きな変化はない。
		タクシー運転手	・年末に向けて夜の需要が伸びてくるが、昼間のタクシー利用はあまり期待できない。
		タクシー運転手	・良くなる要因も悪くなる要因もない。
		通信会社（企画担当）	・現状でも引き合いは多いが、増減する様子はない。
		競馬場（職員）	・現時点で変化する要因が見当たらない。
		理容室（経営者）	・8月は良かったが今月は週末に台風の影響があり来客数が少なかった。これから少しずつ寒くなって来るので来店頻度が下がり売上也若干落ちる。
		音楽教室（管理担当）	・生徒の募集をしてもあまり反応がない。
		設計事務所（所長）	・公共工事の設計が主な仕事で、民間の仕事はほとんどない。公共工事の発注具合によって受注があるのでこの状態が3か月続く。良くも悪くもない。
		設計事務所（所長）	・政府発表の景気判断が緩やかな上向きとなっているが、地方ではそうでもない。世界情勢が不安定な現状では不透明である。
		設計事務所（代表）	・良くなる条件が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・株価が高値で推移しているが、株価が上がれば景気が良くなるということでもなく、一般の人が実感できる景気まではまだ良くなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数も横ばいで一定数の商談はあり現在の景気は継続する。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・これから涼しくなり地元の野菜、果物が出てくるが台風の影響がどれくらい出てくるのか中央市場が把握していない。厳しい状況が続く。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・利益率の良い商品の入荷が滞ることが確実である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・今以上に売上が伸びることはない。客の購買意欲も薄く低価格である。
		百貨店（営業担当）	・総選挙も与党の圧勝に終わった。政権が安定してきたということでやや上向いてくる。ただ、来月は米国の大統領の来日もあり、地政学的リスクも依然残っている。落ち着いていけば今後緩やかに回復するが、賃金が上がっていないということもあり、一般の客層の状況は全く良くなっていない。富裕層と外国人観光客がけん引しているというのが現状である。
		百貨店（業務担当）	・客の財布のひもは日増しに固くなっている。最近では消費税増税前に買うという言葉をよく聞く。
		スーパー（店長）	・近隣競合店が出店した地域では苦戦している。今後も新規出店計画があり価格競争はますます厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・経済全体は現在が良過ぎる。当店は来客数が一時的に増えているが、おそらく元に戻る。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・年末商戦にあたり、年賀状印刷、クリスマスケーキ、おせち料理、お歳暮等があるが、年々売上は減っている。特に年賀状を出す人の数が減少傾向にあり、それに伴い年賀状印刷も減っている。年末の売上は期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（経営者）	・年末に近くなるが、11～12月は今の所まだまだ予約が少ない。このことから3か月先の景気もやや悪い。
		スナック（経営者）	・企業の団体利用が相変わらず少ない。月に1～2回利用していた法人客をこの1年見かけていない。景気以外の要因もあると思うが、町全体の人の流れも、個人消費にまだお金が回ってない印象を受ける。
		居酒屋（経営者）	・原材料も値上げの話ばかりで厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月中旬以降の予約の動きが悪い。予約受注期間が直近になってはいるものの、ここ最近の動きと比べても鈍い。
		都市型ホテル（副支配人）	・11～12月は、例年以上にコンサート等が予定されているが、1～2月は非常に弱い。団体等の大きな大会がない。
		観光名所（従業員）	・閑散期に入ること客の入込数も減少し、それに伴い景気も落ち込む。
		競輪場（職員）	・発売額の通減が続いているなか、業界の対応が遅れ気味である。
		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）	・介護事業者実態調査において、訪問介護事業、通所介護事業の利益率が4%台であったことを踏まえ、30年4月に改定がある介護保険法改定での影響が懸念される。
	x	-	-
企業 動向 関連 (九州)		農林水産業（営業）	・季節要因が大きいですが、販売量は増える。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・11月以降増産並びに新車立ち上げにより仕事量が増える。
		化学工業（総務担当）	・年度末にかけて需要期となる。
		金属製品製造業（事業統括）	・当社は建築設備の機器を製造しているが、東京オリンピック、外国人観光客の増加に向けてのホテル不足は否めず、受注に結び付いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客からの要望や問い合わせが多く、今後2～3か月は受注量が増える。
		電気機械器具製造業（取締役）	・自社及び取引先においても受注状況は好調である。
		精密機械器具製造業（従業員）	・前回同様、受注先工場が工事計画のため、作りだめを目的とした委託製品の受注量が増えている。
		通信業（経理担当）	・下半期の10月以降3月の年度末にかけて受注量が増加する。
		金融業（従業員）	・自動車関連企業の生産が増加してきているほか、ファーストフード店等の外食産業の売上也増加傾向にある。また、企業の新規求人が増加しており、雇用者所得も持ち直してきている。
		金融業（得意先担当）	・足元ではまだ慎重姿勢を崩さない経営者が多いが、現在の経済情勢に鑑みて今後前向きな設備投資を含めた案件がある。現状が続けば新たな資金需要が生まれる。
		金融業（営業担当）	・不動産、住宅会社を中心に今後も仕入れを計画している。それに伴い、営業状況が非常に良い。また住宅ローンの申込も増加傾向にあり、やや良くなっていく。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率が上昇しており今後も継続する。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・広告申込が若干多くなってきている。
		経営コンサルタント（社員）	・価格に関係なく良い商品が幅広く売れている。
		農林水産業（経営者）	・例年11月は12月を前に消費の落ち込みがあるが、今年を取引先の動きを見る限りそのような様子はない。12月は一番の需要期であるが、今のところ工場の稼働の影響のある原料の加工にも不安要素はない。ただ、近年人手不足が大きな問題となっているが、アルバイトを含め、12月の生産に支障がないよう努力したい。
	農林水産業（従業員）	・市況単価は上がりそうだが、過去の負債が大きく、良くなるまでには時間が必要である。植物工場の台頭により、葉菜類が供給過多になりつつある現状を考えると、農業のエコシステムを抜本的に見直す時期がきている。	
	食料品製造業（経営者）	・一定の販売量が見込めている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・天候により状況が悪くなっている。中小零細企業は受注を獲得しなければならない。今の流通過程は変化してきており今後もうまくいかない。地域の祭りでも前年並みか少し落ち込んでいる。	

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
		鉄鋼業（経営者）	・以前に比べて荷動きが良い。建築等工事現場の進捗状況も回復しているようである。足元の新規契約は少ないが、今後も土木・建築共に物件は見えており、取引先があまり駆け引きをせず材料手配を進めることを期待したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今後もほぼ受注量は横ばいで推移する。
		建設業（経営者）	・地政学的リスク以外は3か月先も変わらない。
		建設業（従業員）	・見積案件の少なさや人員配置できる人がおらず、なかなか受注に結び付けるのが難しい。
		輸送業（従業員）	・特に景気が良くなる理由がない。
		輸送業（総務担当）	・運送会社の人手不足による影響が業務に大きく響いている。これまで仕分け作業等も依頼していたが、こちらで仕分けしないと引き取らないという運送会社が増えているため、こちらに負担がかかっている。仕分け作業員も人手不足気味で、集荷配送の時間に間に合わないことが増えている。今後年末に向けて荷動きが更に増えるため、大変不安である。また、採用事情も、究極の売手市場の割には学生の質が下がってきており、条件に合わない事象が増えている。
		通信業（職員）	・年度内の再生可能エネルギー関連の受注は続いて堅調に推移する。
		金融業（従業員）	・良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。
		金融業（営業）	・人手不足が解消できれば受注増加につながるが、その見込みは低い。決して水準は低くはないが、現状レベルでの景気が継続する。
		広告代理店（従業員）	・10月の新聞折込チラシの受注枚数は前年同月比91%と前年割れが続いている。好調業種はショッピングセンター、家電量販店等で、不調業種はマンション販売、健康食品、パチンコ等となっている。小売業・量販店のなかでもスーパーマーケット、衣料品家具等は不調だがディスカウントストアは比較的堅調に推移している。消費者の身近で景気の変化は見られない。
		経営コンサルタント（社員）	・コンサルタント関係の仕事は急速には動かないという特徴がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・弊社のホームページのアクセス数や問い合わせ件数に変化がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・年末に向けて商売的に上向き時期になるが、あまり上向き様子がなく、当地で大幅に景気が上向きことはない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・年末に資金が必要な企業もあるので、銀行の貸出は増加するが、リース会社には声が掛からない。個人的にも年末年始に海外旅行を計画するような人が周りにいない。
		繊維工業（営業担当）	・運送料と最低賃金の値上がりによって、ボーナスは減少してしまふ。年末にかけて必要な分、11～12月はお金回りが悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの不正検査問題の影響がある。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	・中国の輸入割り当て更新の問題で来年の見通しが悪いためか、日本国内の売値価格が相場どおりに変動していない。買手各社が足踏みしている。
		建設業（社員）	・下請工事でも手持ち工事のある業者と、ない業者の偏りが顕著に表れている。第3四半期、第4四半期の工事の発注は期待するほど見込めず、今は無理をしてでも下請工事を受注しておいた方がよい。
		金融業（調査担当）	・不動産価格の高騰を心配する声をよく耳にする。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町の調査や計画、設計業務に関する予算は、減少傾向にあり、9月の補正予算でも計上されているところが少なく、今後、新たな業務の発注は見込めない。これらを請け負っている調査やコンサルタント業務は受注が少なくなり、景気が悪くなる。
	x	-	-
雇用 関連 (九州)		-	-
		民間職業紹介機関（社員）	・年末、年度末案件に向けた駆け込みの短期事務職の依頼が増加する。
		人材派遣会社（社員）	・年末にかけて繁忙期になるが、縮小している企業も多く大きな増加は期待できない。
		人材派遣会社（社員）	・求人件数は増加することが見込まれるが、求職者数が減少しているため、成約件数の増加は当面望めない。

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
		人材派遣会社（社員）	・求人数全体は落ち着いている。
		人材派遣会社（社員）	・ここ数か月、派遣ではなく、人材紹介や紹介予定派遣の依頼が多い。また、求職者からもこういった求人はとても人気が出てきている。さらに、お歳暮の時期になり、例年依頼があった企業からも求人依頼がきている。
		人材派遣会社（社員）	・年末や年明けには労働契約法で各社に動きがあるため、一時的に求人、求職に動きがあるように見えるが、就業形態が派遣から直接雇用に変わる可能性もあるので状況は今と変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人募集の多様化が進んでいるが、これといって決め手がない。一方、働き方改革に象徴されるように、労働条件の見直しも企業に求められる。中小零細企業の採用は厳しくなる一方である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末年始に向け、インフラの復旧・復興は更に進むが、あくまでも長期的に活用されるものであり、短期的あるいは単発的な盛り上がりはない。
		職業安定所（所長）	・年末へ向けて求人数は引き続き増加するが、求職者の動きが鈍く、傾向は変わらない。
		職業安定所（職員）	・半導体製造業の中には、将来の需要増を見込んで人員の強化を図っているところもある。一方、介護やタクシー業では、採用難となっていることから外国人の雇用を検討している事業所もある。
		職業安定所（職員）	・介護事業を営むタクシー会社の話だが、介護制度の変更により訪問介護の利用者が減少し、その結果、収益が見込めず介護訪問事業所の閉鎖を決定したと聞いている。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加と求職者数の減少で有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・多くの中小企業においては、採用予定数を充足できておらず人手不足感があるようで、継続的に求人活動を行っている。ただし、景気動向と求人状況との関連性については明言できない。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・新聞広告での求人案内の動きがやや鈍い。
		職業安定所（職員）	・人材不足で、若干悪くなる。
	x	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		ゴルフ場（経営者）	・従来の割引単価を撤廃し、高単価の客層を既に確保している。売上増の計画をしている。
		百貨店（店舗企画）	・年末に向けたギフト商品の動向は前年よりも品ぞろえを強化できているので良くなるとみているが、インパウンド客による売上を除いて前年をクリアしたい。
		スーパー（企画担当）	・Web施策を利用することで、集客増を見込める。
		コンビニ（経営者）	・年末年始のキャンペーン等で売上の増加が見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・年末年始で多少景気が良くなるのではないかと期待している。
		旅行代理店（マネージャー）	・12～1月の旅行相談も増えているので少し期待している。
		通信会社（店長）	・11月も新商品の発売があるので、年末まで好調の波は続くかと期待している。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅展示場への来場者数増加に伴い、建築予定地の調査依頼も多くなっている。
		スーパー（販売企画）	・競合店の新規出店は2店舗あり、影響はしばらく続くことが予想される。
		コンビニ（代表者）	・今後も景気は安定して推移する。しかし、各業種における人員不足は深刻であり、今後影響が出る可能性があることが懸念材料である。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は良くなるとみていたが、暖かさが続くお陰で、客の動きが悪い。これから先の景気は、まだまだ予断を許さない状態である。
	その他専門店〔書籍〕（店長）	・客数、販売量共に微減の流れが続いており、大きく変化する要因も見当たらない。	

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
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・全体では景気は良いように見えるが、業種、店舗によって格差が広がっている。どこも人手不足でサービスのレベルが落ちているので、質の向上と口コミの評価を上げた店舗に勝機がある。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	・現段階における予約状況から推測できる2~3か月後の客室稼働率は、前年実績に対して今年同様のプラス幅で推移することが見込まれる。
		観光型ホテル(代表取締役)	・先々の売上高予測も前年と変わらない、又は少し減少傾向にある。人件費、経費が上昇しているため、利益は前年よりも下がると予測している。沖縄県全体でのパイは増えているが、会社単体では厳しくなっている。
		住宅販売会社(代表取締役)	・個人住宅、賃貸住宅、商業店舗など建築工事に関しては、安定受注しているが現場代理人や職人の人手不足が懸念される。
		-	-
	x	商店街(代表者)	・全体的には悪くなる傾向である。部分的には小さいスペースの立ち飲み屋が多くなっている状況であるが、売上までは把握していない。ただ、飲み過ぎて警察ざたになるなど、環境に良くないとの声をよく聞く。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		食料品製造業(総務)	・年末に向けての季節要因でこれから徐々に良くなっていくと思われる。
		建設業(経営者)	・見込み度の高い新築住宅の相談件数が増えている。
		輸送業(代表者)	・公共工事が需要期を迎え堅調な上、離島のホテル等のリゾート関連や量販店等の民間工事がめじろ押しの様子で、生コンの出荷は増勢基調である。アスファルトも需要期となり例年レベルで出荷し始めると考えられる。
		輸送業(営業)	・新規営業をかけずとも、既存顧客の業務拡大や沖縄県への新規参入を含めた物流の相談を頂く状況が続いている。しかしながら、人材不足が続いており、なかなか受託ができない。既存従業員の待遇改善による人件費高騰も重なり、既存業務の契約見直しや、業務拡大への対応が続く見込みである。
		広告代理店(営業担当)	・県内企業の販促活動は、徐々に活発化しているように感じるものの、業績が2極化していることもあり、好不調がはっきりと分かれている。総じて見ると現状維持の見通しである。
		会計事務所(所長)	・実質的に給料などの可処分所得が上昇しているとは言いが、まだ消費、内需拡大にはつながっていないのではないが。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・公共、民間工事共に、予定物件が少ない。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		人材派遣会社(経営者)	・派遣依頼は増えており、対応できる人材の確保ができれば幾らでも伸びる可能性はある。ただ、人材不足は派遣業においても同じことなので、どこまで良くなるか、伸ばせるかは不透明である。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・これから年末にかけて求人数が増加する。
		求人情報誌製作会社(編集室)	・12月は毎年一番件数が落ち込む月となるが、1月の新年号から企業の求人意欲が高くなり、求人件数が相当増加するとみられる。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・年末にかけて更に求人が増えそうな気配がある。
		人材派遣会社(総務担当)	・長期案件の求職者の登録が依然として少ないので、対策に苦慮している。
		学校〔大学〕(就職担当)	・学生の2次的な就活時期でもあり期待感はあるが、実際の求人数の動きからは特段の上昇気流までは感じられない。
		-	-
	x	-	-