

## 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）	・リンゴなどの果実類の収穫が盛んになることで、今後の販売量が増えることを期待している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・8月の売上が前年比で106.2%、一昨年比で119.1%と順調に推移していることから、今後については良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・北海道における秋の観光シーズンは紅葉を見に来る観光客はいるものの、それほど多くの観光客が訪れるシーズンではないが、今年は平成30年7月豪雨の影響で北海道方面の修学旅行が増えるという情報があり、秋から冬にかけての観光シーズンを支えることを期待している。また、外国人観光客についても引き続きLCCの就航が微増で推移することで堅調に推移するとみられる。このため、全体的には、前年以上の観光客数で推移することになる。
		百貨店（販売促進担当）	・来道者数は引き続き伸びるとみられ、それに伴って当店の来客数もプラスで推移することになる。また、このまま季節の移り変わりが早く進めば、重衣料の動きが活発になり、客単価を押し上げることになるため、全体としてプラスで推移する。
		スーパー（役員）	・秋の農産物の順調な収穫が見込めることに加えて、海産物の漁獲も順調なことから、今後の消費が伸びることを期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・今年は秋サケの回帰量が増えるという報道があり、それに伴って漁業者の浜作業が忙しくなり、当店にとってもプラスの効果が生じることを期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きは天候に左右される面があるため、天候条件さえ整えば来客数が戻ってくることになり、売上も回復する。
		コンビニ（エリア担当）	・漁業の動きが回復傾向にあるため、今後についてはやや良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・客が夏場に余り消費を行わなかったことで、秋以降の消費が落ち込むといった反動が抑えられることになり、前年比での回復が見込める。
		衣料品専門店（店長）	・秋物への問合せが増えてきており、下見客も増えていることから、客の購買意欲が上向いてきている。
		乗用車販売店（従業員）	・これから先の新型車効果への期待が持てることから、景気はやや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・恒例化しつつあるコンサートイベントに加えて、スポーツイベントの世界大会が開催されるため、今後についてはやや良くなる。
		通信会社（社員）	・年に1度の人気商材のニューモデルの発表時期になるため、業界的には集客、売上共に伸長することを期待している。
		通信会社（企画担当）	・秋の新商材発売を前にして、予約希望の声が増えることが期待できる。
		商店街（代表者）	・デフレが解消し、所得の増える状況が生じない限り、消費が増えることは考えられない。
		商店街（代表者）	・政治の方は、首相の動きが平々凡々と動いているが、景気の方は政治とは別に平々凡々と波風が立たないような生活をしていると思う。
	商店街（代表者）	・2～3か月後はハロウィーンなどの収穫祭に関連したイベントが終了し、冬のイベントが始まる前の月となるため、景気はやや悪い状態で推移する。また、外国人観光客についても、近年は小グループでの来街が中心となっていることから、現状維持程度で推移する。	
	商店街（代表者）	・北海道を訪れる外国人観光客の国籍に変化がみられるなか、商材の購入よりも楽しみを求める傾向が強くなっており、一般的な商材に対する購買単価が低下している。今は来客数の増加で落ち込み分を補うことができているが、今後については心配である。	

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
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ最近、売上が好調に推移していることから、2～3か月後も同じような傾向で推移する。
		百貨店（売場主任）	・外国人観光客の売上が底堅く推移しているため、今後も景気は変わらない。
		百貨店（担当者）	・必要なものにはお金をかけるが、ほかの出費は極力控えるという傾向が客にみられることから、今後も慎重な消費行動が続く。
		百貨店（役員）	・買上客数は緩やかな減少を続けているが、買上単価の変動が激しいことから、今後の動向については判断が難しい。
		百貨店（営業販促担当）	・1次産業の強い地域であり、今年は天候不順の影響で収穫に悪影響が生じる予測が出ている。関連企業にもマイナスの影響が出てくることで消費が落ち込むことを懸念している。
		スーパー（店長）	・客の節約志向は依然として強いいため、今後も景気は変わらない。ただ、地元球団のリーグ戦の結果によっては景気が好転する可能性もある。
		スーパー（店長）	・特に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）	・この先、当店のリニューアルなどができれば、ほかの競合店とも戦えるようになるが、今現在の状況が続くのであれば、どんどんギリ貧になる。
		スーパー（役員）	・今更のことでないが、少子高齢化の環境下、実店舗では、スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンターなど、業態を超えた競合が激しくなっており、顧客の取り合いにより、来客数の減少、客単価の低下などが続いている。そのため、小売業全体として景気が良くなることはない。
		コンビニ（店長）	・良くなる要因がないため、今後も景気は変わらない。
		家電量販店（経営者）	・特に景気が良くなるような要因もないことから、今後も変わらないまま推移する。
		家電量販店（店員）	・4K放送が12月に迫ってきていることで、少しずつ関心を持ってテレビコーナーを訪れる客が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	・当社主力の新型高級車を中心に、堅調な新車販売が依然として続いているため、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・市場動向が大きく変わるような要因が見当たらないことから、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・この半年間、景気が上向くことを期待していたが、良くも悪くもない状況が続いていることから、今後も変わらないまま推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・新聞報道などを通じて消費税増税について把握している客が少なく、エコカー減税の内容についても理解していない客が多いことから、今後の購買意欲の向上は見込めない。
		自動車備品販売店（店長）	・例年、冬季は冬タイヤの動きで景気が左右されることになる。今年は冬タイヤの販売量が落ち込んでいることから、今後については苦戦が見込まれる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・年金不安、景気不安を気に掛ける客が増えてきたため、今後の景気が上向くことは期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・天候不順の影響で農家が思ったような収穫をできていない状況にあるため、今後の生産地の景気に影響が生じることを懸念している。
		旅行代理店（従業員）	・今後の景気については、地元農業の秋の収穫状況に左右されることになる。ただ、現状からは一定程度の好調さは維持できる。
		旅行代理店（従業員）	・与党総裁選挙結果いかんでは少し動くかもしれないが、現状を考えると余り変わらないのではないかと。
		タクシー運転手	・秋の観光シーズンを迎えて観光客の増える時期となるが、タクシーの利用は観光客の動向よりも天候に左右されることになる。また、乗務員不足で稼働が落ちているため、今後も会社としての売上増加は期待できない。
		タクシー運転手	・労働者不足が顕著であり、前年並みの実績までは見込めないが、総じて景気そのものは変わらない。
		観光名所（従業員）	・当地に寄港する客船の増加というプラス要因が見込めるが、修学旅行の少人数化と件数の減少による団体観光客の減少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。
		観光名所（職員）	・8月は不安定な天候の影響により観光客の足が悪く、前年を下回る実績となった。今後については、紅葉シーズンとなり、例年多くの観光客が来場するが、天候次第の面がある。

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
		パチンコ店（役員）	・外国人観光客をターゲットとしている旅行関連の業種は依然として景気が良いものの、宿泊料金が値上がりしてきており、そのことが今後の景気にどのような影響を与えるのかわからない面がある。
		美容室（経営者）	・以前であれば、猛暑や台風などの悪影響があると、その分、売上の落ち込みがみられたが、最近ほかの日にはばん回できている。同じような売上で安定していることから、今後も景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・客の様子や売上の推移から、今後も景気に変化がないまま推移する。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・ツアー客を含めて、前年と比較して予約状況が余り芳しくないことから、今後の苦戦が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・景況感は余り良くないが、低金利に加えて、消費税増税前ということもあり、分譲マンション市場全体としては一進一退の状況にある。消費税増税前のしゅん工を予定しているマンションが多く、今後の販売動向によっては完成在庫が増加してくる懸念がある。
		スーパー（企画担当）	・自社のみならず他社の状況をもみても、来客数の動向は以前ほど良くない。単なる買い控えなのか、インターネット販売の影響なのか原因は定まっていないが、各社共に来客数対策が急務となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・今後は冬の商戦を迎えることになる。北海道の場合、冬タイヤへの交換などで客が来店する機会が増えるため、タイミング的に乗換えにつながることもあるが、北海道特有の動きとして冬に財布のひもが固くなる傾向があるため、景気はやや悪くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・イラン産の原油が10月から輸入停止されることで、需給がひっ迫し、原油価格が上昇することが懸念される。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・8月の販売量が前年よりもダウンしていることから、来月以降もこの傾向が続く。購買意欲を上向かせるような施策がないこともマイナスである。
		高級レストラン（経営者）	・天候不順の影響で野菜などの高騰がみられるため、買い控えが起きることを懸念している。
		高級レストラン（スタッフ）	・8月から地元空港にLCCの新規路線が就航したが、余り効果を感じられなかったため、今後の動向についても不透明である。
		旅行代理店（従業員）	・観光繁忙期のピークを過ぎ、航空機の供給座席数も減ることになるため、利用者も減ることになる。ただ、例年10～11月は修学旅行など、当地への旅行需要の高い時期であるため、団体客に動きが出てくることを期待している。
		タクシー運転手	・事前の予約状況や問合せ状況がやや少ないため、今後についてはやや悪くなる。また、月1～2件と件数は少ないものの、平成30年7月豪雨の影響による取消しがみられることもマイナス要因である。
		タクシー運転手	・8月の稼働率がやや良かったが、夏季の様々なイベントの効果によるものであり、今後に向けての期待感を持ってない。また、地元客の動きも余りみられない現状であるため、景気回復の動きを感じることもできず、今後も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・乗務員不足、働き方改革、最低賃金の上昇などのマイナス要因があるため、今後についてはやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・消費税増税や人件費の増大、人手不足などがマイナス要因となっており、今後についてはやや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・天候不順の影響で農作物の生育状況が今一つであること、イカの不漁が続いていることなどから、先行きについては余り良くない状況にある。
	×	商店街（代表者）	・オフシーズンに向かうため、今後の景気は悪くなる。
	×	観光型ホテル（経営者）	・国内旅行の動きが引き続き鈍く、秋の紅葉行楽シーズンにおける一層の悪化が懸念される。
	×	タクシー運転手	・地域の主力産業である農業において、天候不順の影響による生産高の不振が現実のものとなりつつあり、景気に影響を及ぼし始めたことから、今後の景気は悪くなる。
企業動向関連		-	-
		食料品製造業（従業員）	・数件の新規受注が決まりつつあるなど、秋以降に向けて景気がやや良くなる兆しが現れている。

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
(北海道)		コピーサービス業(従業員)	・大きな設備投資計画の話が様々な顧客から聞こえてくるため、今後の景気はやや良くなる。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	・先行受注量が徐々に増えているため、今後についてはやや良くなる。活況な市場ではまだまだ需要が高まる。
		家具製造業(経営者)	・観光地のホテル建設などに伴う家具需要が増加しているが、あくまでもスポット需要であり、今後も継続する保証はない。そのため、トレンドとしての景気低迷を払拭するまでには至らない。
		建設業(経営者)	・公共土木工事については災害復旧工事が一段落したことから、前年よりも1割程度のダウンが見込まれる。また、今後、工事の稼働が最盛期を迎えることになるが、例年のパターンだと作業員が不足することになる。
		建設業(役員)	・手持ち工事の進捗が良好なことから、出来高も順調に推移することが見込まれる。ただ、鉄材がひっ迫しており、今後の工期に影響が生じる懸念がある。
		輸送業(支店長)	・冬場までは現在の人員不足が解消しそうにないため、忙しいがもうからない環境は今後も変わらない。
		輸送業(営業担当)	・北海道内の天候不順の影響により、農作物の生育に品目ごとのばらつきが生じているが、農作物全体の輸送量は例年並みになるとみられる。ただし、9月以降、本格的に始まる本州向けの生乳の輸送量を確保できるか不安が残る。
		金融業(従業員)	・エネルギー価格の上昇が今春の賃上げ効果を相殺することになり、個人消費が勢いを欠く状況は変わらない。今後の道内景気を大きく押し上げる材料に乏しく、3か月後の道内景気は変わらないまま推移する。
		司法書士	・現在の状況から、今後も大きな変化はないまま推移する。将来的に景気が良くなるような判断材料も見当たらない。
		その他サービス業[ソフトウェア開発](経営者)	・今後も仕事が途切れることはないと思われるが、人材がいなかったため、そのチャンスを生かすことのできない状況が今後も続く。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	・公共工事の発注が上向いているとの情報があるが、全体としては微増とみられることから、今後しばらくは売上が前年並みで推移する。
		食料品製造業(従業員)	・原料のキャベツとタマネギの価格が高止まりしているため、今後の景気はやや悪くなる。
		建設業(従業員)	・大型建築工事が少なくなっていることから、下期に向かって工事量が減少していくことが見込まれる。
		通信業(営業担当)	・今期も半年が過ぎ、上半期の総括とともに今期業績の見込みについて周囲の企業と話をする機会が増加しており、下期業績に対してこれまでより慎重な見方をする企業が増加している。このため、今後の景況感については、これまでよりも下振れすることになる。
		司法書士	・例年、不動産の売買、建物の新增改築は秋口から受注が低迷してくるため、今後についてはやや悪くなる。
	司法書士	・景気が良いのは東京方面のみで、地方では景気回復の兆しささえ見えないことから、このままでは景気が後退することになる。	
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社(社員)	・今後も求人ニーズは底堅く推移する。良い人材が採用できないという求人企業の不満の声も聞こえてくるが、企業の業績拡大意欲が衰えているようにはみえない。人材確保に加えて、現従業員の質の向上を図るための従業員教育に対するニーズが増えており、増員と既存従業員の戦力化の両輪で業績拡大を目指している企業が増えている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・農作物の生育状況が堅調なことから、今年も農業産出額が高くなるが見込め、雇用情勢もやや良くなることが期待できる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・現状、企業の人手不足感が景気の良さしと結び付いてはいないが、このまま人手不足が続くと景気そのものの足を引っ張りそうなことが気掛かりである。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・思うように人材を採用できない企業が多いため、今後しばらくは大きな変化はないまま推移する。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・これから地元自治体の庁舎の建設工事が始まる予定もあるが、公共工事が一巡していることから、地元企業が恩恵を受ける機会は少ないとみられ、今後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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・2020年の東京オリンピック終了までは現在の状況が続く。ただし、企業の人材募集、採用については待たなしの状況であり、待遇面や職場環境の改善、時代に合った人材の活用方法の工夫などを順次行っていかなければ、一層の採用難に陥ってしまうことになる。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数が前年を上回り、月間有効求職者が減少する傾向にあることから、今後しばらくは求人倍率が前年を上回る傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が9か月連続で前年を上回り、業種によっては人手不足が深刻化していることから、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・7月の大雨による農業被害が、今後の雇用情勢に悪い影響を与えることを懸念している。
		職業安定所（職員）	・スルメイカについて漁解禁から低調な水揚げが続いていることから、イカを原料とする加工業者の今後の業況に不安がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・家電量販店や観光関連の新卒採用担当者からは、今後も消費者の消費意欲が期待できるため、秋以降も新卒採用を継続したいとの話を聞く。そのため、公務員希望から民間希望に転換する学生や部活が終了した学生の就職活動が本格的に動き出す2～3か月後以降の動きを期待している。ただ、物流関連や自動車ディーラーについては無理な採用計画を控えているようである。
		*	*
	x	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (東北)		衣料品専門店（経営者）	・この先は秋冬物が本番となるため、期待している。
		商店街（代表者）	・飲食店が新規出店するが、話題性があるため、ある程度の客寄せ効果を期待したい。
		商店街（代表者）	・今後は長袖などの初秋物の衣料品が売れていくとみている。また、天候が良く雨が少ないため、土日でも中心市街地に人が出ており来客数も若干増加している。そのため、今後の秋物商材の動きに大いに期待している。
		百貨店（営業担当）	・気温の変動が大きいため、秋物衣料品の立ち上がりが早くなる見込みである。
		スーパー（店長）	・厳しい競合環境の中、数字は少しずつ回復してきている。この先も同様に回復していくのではないかとみている。
		コンビニ（経営者）	・猛暑の影響を抜きにしても、ここ数か月の客の購買意欲は底堅く推移している。購入点数や客単価は安定しており、来客数も増加傾向となっている。
		衣料品専門店（店長）	・まだまだ暑いなか、オールシーズンあるいは秋物を購入する客が増えている。前年よりも客の動きが良く、これだけ暑かった夏の反動もあり、衣替えはスムーズに進むのではないかとみている。
		家電量販店（従業員）	・4K放送のスタート前のため、チューナー、テレビ、有機ELテレビなどの売上が出てくるという期待をしている。
		乗用車販売店（経営者）	・SUV車や軽自動車などの新型車の動きが良く、相乗効果で他の車も動き出してきている。
		住関連専門店（経営者）	・受注生産であるため、受注したものを2～3か月後に納品している。今月より受注量が多いため、この先はやや良くなる見込みである。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏物の動きが今一つであったため、早めに冬物に移行する可能性があり、秋口に向けて動きが活発になるのではないかと見込んでいる。また、ウォームピズ関連での新商品などもあるので期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・台風などの不安要素はあるものの、全体的な来客数の動きに変化はなく、今後も安定的な集客が望める。また、秋以降のファッションの動きにも期待している。
	一般レストラン（経営者）	・夏が非常に低調であったため、夏に出てこなかった客が秋になって出てくることを期待している。今よりは良くなっていくとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・この夏は暑さの影響もあり個人客の動きが良くない。ただし、秋口の予約状況からは、団体旅行に関しては今月よりも良くなるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月は地元高校野球部の思わぬ善戦によりにぎわった。また、観光面でも当県は人気があり、来県の動機となる案件も増えてきている。そのため、この先年度内の販売量としては前年並みに推移するものの、にぎわいは前年を上回るとみている。
		旅行代理店（店長）	・お盆過ぎから、国内、海外共に個人旅行の予約が増えてきており、特にハワイの予約数が伸びてきている。
		通信会社（営業担当）	・12月のBS4K8K放送に向けての設備投資や、新規メニューの広告展開強化によって、新規客の獲得や既存客の売上増加が期待できる。また、家電メーカーや量販店との連携イベントも予定しており、商材は豊富である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・今後も案件数の減少はないとみている。ただし、全体的な人手不足により注文をさばききれない傾向にあり、受注は高止まりしている。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税の引上げまでに建て売りを考える同業者も多く、自社所有宅造地の販売に期待ができる。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・屋根と外壁をセットにした塗装工事の受付が増えている。今後は、給湯器、コンロなどのガス器具の間合せも増えてくるとみている。
		商店街（代表者）	・文化行事が続く時期のため期待をしたいところであるが、異常気象による不安が残る。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・景気としては悪くないが、来客数の減少に歯止めが掛からない状態であるため、その分落ち込むのではないかと懸念している。客単価は良いが、それだけでは全体の売上を押し上げることは難しい。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今年は天候の動きが全く読めず、ユーザーの欲しいものが見えない。このような厳しい状態がしばらく続くとみている。
		百貨店（売場主任）	・一部好調な商品はあるものの、地域経済や消費動向などを踏まえると、まだまだ景気回復の実感は乏しい。売上確保についても予断を許さない状況である。
		百貨店（営業担当）	・景気が変動するような大きな要因がないため、期待できない。
		百貨店（買付担当）	・今後も気温や天候に左右されるとみている。来店動機となる館の施策を集客につなげて、定価品の販売に努めたい。
		百貨店（経営者）	・衣料品が占める割合が高いため、高気温の状態が続くと厳しくなる。ただし、この夏の商況でも消費マインドは悪くないため、季節商材の動きは少しずつ良くなっていくとみている。
		スーパー（経営者）	・8月後半からの恵みの雨で農作物や畜産物に良い影響が出てくるとみている。サンマも豊漁との話を聞いており、生鮮品はお手頃価格で販売できることを期待している。ただし、全体的な消費の傾向は変わらないとみている。
		スーパー（店長）	・市内で数店舗展開している企業が、県内上位の企業に買収されている。飽和状態の小売業は生き残るために今後も様々な再編が考えられるが、競争はますます激しくなるとみている。
		スーパー（店長）	・販促強化によって収益が低下しており、価格の打ち出しが厳しくなってきた。今後も来客数の維持が精一杯である。
		スーパー（副店長）	・景気は悪くないものの、消費者は必要なものを必要な分しか購入しない。このような状況は今後も変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・天候が良ければ、3か月後も今月と同様の良い状態になると期待している。
		コンビニ（経営者）	・当分の間、来客数の減少による売上の減少傾向が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・秋から冬になるため来客数は減少するが、引き続きワンブランド効果が続くとみているため、全体的には横ばいで進むとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・東北全体でも、東日本大震災の影響が残る地区の売上減少が続いている。また、流動人口の大幅な減少や、地域への導入資金の減少が顕著にみられている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・景気は特に良くも悪くもなく、小康状態である。2～3か月先も天候次第の状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・天候で左右されることはあるが、ファッション衣料というカテゴリーは厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・地元高校野球部の活躍により、当社で取り扱っている野球部のスポーツタオルに多くの予約がきている。ただし、この猛暑により秋冬物の販売が芳しくない。
		衣料品専門店（店長）	・プライダル需要などの目的買いの要素が強いニーズについては期待ができるが、秋物商材の立ち上がりの兆しがみえてこない現状では、先が予測しづらい。
		衣料品専門店（店長）	・残暑により、秋物商材の立ち上がりが遅れ、購買モチベーションが低下したまま冬に入ってしまう可能性を危惧している。
		衣料品専門店（総務担当）	・前年を超えられない状態が続いているため、この先も景気が良くなるとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・季節要因に左右される傾向はあるものの、引き続き白物家電の買換え需要は堅調であり、単価も前年並みを維持している。映像商材は特に有機ELテレビなどの新しい商品の売行きに期待をしているが、景気が大きく変動するような傾向はみられていない。
		乗用車販売店（従業員）	・これといって起爆剤となるような新型車もなく、このまま低迷が続くのではないかとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が悪くなっているわけではないが、ここ数か月客の動きに変化がない。この先も短いスパンでは変わらないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・この先には彼岸もあるため期待はできるものの、3か月を平均すれば余り変わらないとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・商品単価を下げなければ売れない状態が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・高温傾向が続くため消費の低迷も続くとみている。10月あたりまではこの状態が続く見込みである。
		高級レストラン（支配人）	・前年と比較しても同様の来客数で推移している。そのため、2～3か月先も同様に推移するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・客単価の好調は今後も続くとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気が良好なのは一部大企業若しくは震災関連企業のみであり、そこからの恩恵は期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・良くなるような要因が見当たらないため、例年並みに推移するとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・客が何を求めているのかが分からなくなっている。料理、価格、部屋など多様な求めに対応できずに、今まできている。そのため、今は過去のデータなどから対策を検討している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会は前年並みの見込みであるが、婚礼は今後ほぼ予定がない状況である。
		旅行代理店（経営者）	・旅行業界は周辺の景気が良くなってから2～3か月後に影響が出てくる傾向にある。ただし、今後2～3か月先の景気が良くなっているかといえば、余り期待はできない。
		旅行代理店（店長）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		旅行代理店（従業員）	・景気が好転する要素は今のところ見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・特需の材料が見当たらないため、景気は現状維持で推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気の変化するような材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・新製品が売れない。コスト削減の話ばかりである。このような状況に変化はないとみている。
		テーマパーク（職員）	・イベントなども含めて、景気が良くなるような要素がない。
		遊園地（経営者）	・ガソリン価格や物価の上昇が消費の足かせになることを心配しているが、イベント展開などにより来客数を確保していく見通しである。
		競艇場（職員）	・今が良い状態のため、今後は余り大きな上昇は見込めない。落ち込まないように現状維持の努力が必要である。
		美容室（経営者）	・客単価の前年比がここ半年間は横ばいで推移しているため、この先も急激な変化はないとみている。
		美容室（経営者）	・ボランティア精神で何か新しいことを始めない限り、この先はやっていけないのではないかとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・商店街では7月に1店舗が閉店しており、11月にも売上減少による閉店予定の店舗がある。地元商店街を取り巻く環境は一段と厳しくなっているとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・最近は天候による影響が大きく、そこに災害などが伴うことも少なくない。不安要素の方が圧倒的に多く、地方経済はまだまだ苦しい状況が続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・9月以降、エリア内に競合店の出店が予定されており、ますます厳しくなる。全体的な景気回復の材料は見当たらない。
		スーパー（営業担当）	・今後も価格やクーポンの強化をする予定ではあるが、節約志向が強まっており、客は衝動的で無駄な買物を控える傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・10月のたばこ増税により、来客数の減少が見込まれている。
		コンビニ（店長）	・夏に比べて来客数は減少し、天候や競合店の出店による影響も出てくる。また、祭りやイベントもないため、売上に大きな変動はないとみている。ただし、2か月後に観光地への新店舗出店を控えているため、外国人観光客の動きが気になるところである。
		乗用車販売店（経営者）	・少子高齢化による市場の収縮、若年層の車離れ、保有客の高齢化による免許証返却などにより、先行きは不透明である。
		乗用車販売店（本部）	・販売はしばらく我慢のときである。また、サービス部門の台数及び単価の減少が予想よりも大きく、更なる対策が必要である。
		自動車備品販売店（経営者）	・景気が良くなるような材料が見当たらない。
		住関連専門店（経営者）	・金額的に大きな引き合いがあるものの、受注に結び付かない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地元の収穫期と重なるため、飲食店への来客数が減少することに加えて、家飲みも増えている。販売単価はやや上昇しているものの、一般客の収入が増えているわけではないため、財布のひもはどうしても固くなってしまふ。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・輸入規制による原油高で各家庭の光熱費も上昇気味である。そのため、特徴ある食品はますます厳しくなるとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・現在の高止まりした燃料油価格水準のまま推移するとみっており、更なる販売量の減少が見込まれている。
		高級レストラン（経営者）	・景気が良くなるような材料は余り見当たらない。日本経済も人口の大半を占める首都圏は良いのだろうが、地方経済はがたがたである。
		一般レストラン（経営者）	・この先は芋煮会のシーズンとなるが、酒屋や材料を扱う店は静かである。現状が余り良くないため、2～3か月先も景気はやや悪いのではないかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・これだけの回数の台風がくると、夜に外出をすることはなかなか難しい。何かあったらと考えて外出が控えられてしまうため、個人消費が落ち込むとみている。
		一般レストラン（経営者）	・首都圏と地方の経済格差により、地元の人が大手を振って楽しめる環境ではなくなっている。大きな仕事が首都圏からの流れによって左右されがちな環境を改善しない限り、今後も厳しい地方経済が続く見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・猛暑の影響がレストランの来客数が減少している。また、宿泊数、法人関連の宴会数も前年を下回っており、予約状況も前年同時期に比べて減少している。
		通信会社（営業担当）	・猛暑や災害の影響により農産物の価格が高騰するのではないかと。また、企業の経費削減も加速するとみっており、投資を控えて米国の関税問題の様子うかがいをしている。日本銀行の政策も鈍化しているように見受けられており、2～3か月先の景気はやや悪くなるとみている。
		観光名所（職員）	・水害のニュースが全国規模で広がったことで8月の上旬～中旬はキャンセルが相次いだ。8月末に発生している水害に関しても、同様の動きになるとみている。良くなる点が見当たらないため、景気はやや悪くなる見込みである。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（職員）	・平成30年7月豪雨の影響なのか、一時的に関東方面の客足がこちらに向かっていように見受けられるものの、今後は元に戻るとみている。地元の景気は回復しているわけではなく、異常気象による農産物の価格高騰の家計への影響が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・提案ができる企業は上向くが、金額で勝負している企業は下向いていように見受けられる。県内の設計業全体としては金額に頼る企業が多く、景気はやや悪くなるのではないかとみている。
	×	商店街（代表者）	・現在は特に、猛暑などの天候不順や災害などにより消費の低迷が激しくなっている。また、社用の予約状況をみても低迷が続いている。そのため、この先の景気はかなり悪くなるとみている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・この先にある与党総裁選挙や沖縄県知事選挙など、世の中に落ち着きがない。消費を楽しむ状況とは程遠く、消費は落ち込んでいくとみている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・医薬品の通販が広がっており、ネットやチラシのあちこちに広告を見かけるようになっていいる。当店は比較的特殊性の高い高価格帯の医薬品を扱っているが、それらも通販案内に掲載していることがある。消費者の購入経路がネットにシフトしていくのは時代の流れではあるが、こうなると地方では専門店であっても苦しくなる一方である。
	×	スーパー（経営者）	・ガソリン価格の高騰や、この先に控えている消費税の引上げに対応するために、消費者の節約志向は今後も強まるとみている。
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加していることに加えて、多少価格が高くても構わないと強く依頼を受けることが増えている。
		食料品製造業（営業担当）	・新規の大口受注の予定があるため、販売量の回復が見込まれる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・この先のイベント関係による改善が見込まれる。
		輸送業（従業員）	・新規案件はこの先も定期継続される見込みである。
		司法書士	・保有目的が不明確となった不動産の売却に関する事例が増えている。この流れは当面続くとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・地元の事業所からは、前年や今年の初めのように景気が悪いという話はかなり少なくなっている。このような現状から、景気はやや良くなっていくのではないかとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・この先は秋の行楽シーズンに突入する。また、猛暑を脱して気温が下がることによる消費の回復に期待している。
		食料品製造業（経営者）	・出張、旅行、イベントなどが期待できず、売上を見込めるような大きな人の動きがないため、余り変わらないとみている。
		木材木製品製造業（経営者）	・業界において秋需要を期待する声があるが、需要復活の特別な根拠があるわけではないため、現状維持と見込んでいいる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注量は前年並みのため、景気は横ばいで推移するとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現時点において、2～3か月先の景気に影響を与えるような変化はない見通しである。当初からの想定どおりに推移しており、この先も維持できるとみている。
		建設業（従業員）	・発注の平準化により、コンスタントな受発注が継続するとみている。
		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）	・この先は、信頼関係を築ける客との関係維持に努めることが重要である。
		通信業（営業担当）	・政治に期待したいが、政治は企業の後押しをする施策をもっていない。
		通信業（営業担当）	・料金を安くしない限り、客離れが進む可能性が高いとみている。
	金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。	
	金融業（広報担当）	・有効求人倍率は高止まりが続いている。また、民間非居住用建築物に関わる設備投資が前年を上回る推移となっている。	
	広告業協会（役員）	・上期に抑え気味であった広告出稿に対する期待はあるが、今のところ大きく伸びそうな業種が見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（経営者）	・市町村などの企画コンペも前年より数が少なく、見通しは明るくない。
		広告代理店（経営者）	・与党総裁選挙、東京オリンピック、パラリンピックと期待する材料はあるものの、その余波が東北にまでに伝わってくるという実感がない。
		経営コンサルタント	・今年の米は豊作の見込みとなっているため、実りの秋を期待している。
		公認会計士	・小売関係の売上、利益の減少は季節要因も考えられるため、秋以降に回復する可能性がある。建設関係は、売上が減少しているものの、利益を計上している企業はまだ多い。2～3か月先までは現状維持で推移するとみている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先の予算が前年並みのため、余り変わらないとみている。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	・前月に続いて半導体、工作機械関連に減速感がある。人手不足や原材料などの値上げが続いており、これらの対策コストの増加が解消されずに収益を圧迫している。
		農林水産業（従業者）	・今年の果物は干ばつで例年よりも小玉である。これから収穫を迎える桃も小玉ではないかと非常に心配をしている。
		農林水産業（従業者）	・転作作物のそばの減収により、売上はもちろん補助金の数量払いも期待できない。
		食料品製造業（経営者）	・売上増加につながるような要因がない。また、いろいろなコストが上昇しており、環境は厳しい。
		繊維工業（経営者）	・店頭における買物の仕方が変化している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・景気が回復するようなプロジェクトや工事が少ない。さらに、原材料の値上げや運送コストの増加がみられている。
		輸送業（経営者）	・荷主工場の大規模定期修理が予定されており、非常作業の増加が見込まれている。また、燃油費の上昇も見込まれるなど良い環境にないため、先行きを心配している。
		コピーサービス業（従業員）	・仕入先からOA機器で使用する用紙の値上げの案内がきている。また、各方面から物流関係の値上げの話が出始めている。特に物流コストは価格に転嫁しにくい部分があるため、厳しい状況である。
		x	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・求人数、求人社数が増加傾向にある。こちらの指標が1～2か月後以降の業績に直結するため、堅調に推移することが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・7～8月の推移は良くなっているものの、一過性の要因が含まれているため、2～3か月先の景気はやや良い程度の推移となる見込みである。
		人材派遣会社（社員）	・地元の企業は、2020年卒の採用強化に向けてインターンシップに力を入れている。しっかりと採用するための準備を1年半前から行っていることから、やや景気が良いという状態は継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・この先も、派遣登録者の伸び悩みと求人とのミスマッチの動きに変化はないとみている。
		人材派遣会社（社員）	・取引先の状況を見ると、人員増はほとんどない。求職者は自分のやりたい仕事とやれる仕事と理解できておらず、必要な人材が集まりにくくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元は酷暑や水害の大きな被害もなく、農産物は例年並みで推移する見込みである。ただし、これが景気回復の大きな起爆剤になるという期待はできない。今後の与党総裁選挙の結果にもよるが、地方の活性化が具体的な動きになるかが鍵である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地場企業では大手に人材が流れており、受注調整が必要という悩ましい状況となっている。
		職業安定所（職員）	・人手不足などの状況は変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・求人者における人手不足感は強いが、若年労働力の確保、退職技術者の確保など、企業経営の継続を理由としたものへとシフトしており、派遣求人は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・業種や企業によっては上向き傾向であるが、求める人材が集まらないなど、人手不足により苦慮するケースがあり、一部では雇用調整もみられている。
	職業安定所（職員）	・医療、福祉、サービス業からは、毎月20人以上のまとまった求人が紹介期限切れで更新されている。しかし、事業所や自治体からの情報は少なく、大量求人が期待できないことから、景気は余り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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で9.1%上昇しているがパート求人が多い。新規求人倍率は前年同月より上昇しているものの、求職者の減少傾向が続いている。状況に大きな変化はなく、今後も横ばいで推移するものとみられる。
		人材派遣会社（社員）	・地元において大手製造業の大型募集が予定されており、周辺及び隣県の採用市場にまで影響を与えている。雇用自体は増えるものの、影響を受ける企業の業績に悪影響を及ぼす可能性がある。
		アウトソーシング企業（社員）	・仕事の依頼が全体的に減ってきている。
	x	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北関東)		-	-
		スーパー（総務担当）	・今年に入ってからずっと、店全体の来客数が、前年をクリアしている。この先も悪くなる与件がない。衣料品も秋に入れば持ち直すとみている。衣料品の回復分で景気は少し上向くのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・秋の行楽やギフト等の買上が始まるので、やや良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・お盆を境に春、夏の祭りが終わった。これから9月に入ると秋の祭りに向けて準備が始まる。その間には客も動き出すのではないかと。
		衣料品専門店（販売担当）	・猛暑が収まれば、客の足は随分良くなると思うし、これから秋口にかけて残暑があったにしても、それほど暑さとは考えにくいので、来月以降はやや良くなってくれるのではないかと期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・例年8月は余り良くなく、10～11月頃持ち直す傾向にある。それだけでみれば、今後は若干良くなるのではないかと。ただ、残念ながらこれといって良くなる要因は見当たらない。やや縮小傾向にあって、身の回りは少し沈滞気味である。自社努力を常にしていけば、周りもやや持ちこたえられるので、現状維持か、やや良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・近隣の競合施設開業から間もなく1年が経過するため、来客数が回復傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	・今月は異常な暑さで食欲も失い、出歩いている人の姿も見かけなかった。10月以降、涼しくなるとクリスマスに向かって動きが出てくるとみている。
		旅行代理店（従業員）	・東京オリンピック関係で需要は増えるため、やや良くなる。
		通信会社（経営者）	・多少なりとも見積案件が増えてきたので、やや良くなる。
		ゴルフ場（総務担当）	・今年は閉場後に雨が降り、朝には晴天となっている。例年より雨天が少なく、さらに、グリーンにとって良好な天候が続いている。今後も天候次第ではあるものの、キャンセルが少ないまま推移する見通しである。Web予約は事前に組売り販売をしており、荒天でもキャンセルとならないことも上向きの要因である。
		設計事務所（所長）	・当地では公共工事の発注件数増加に伴い、建設関連を中心に、景気の上昇がうかがえる。
		商店街（代表者）	・消費低迷の中、猛暑が続くようなら、街への外出は控え目になる。高齢者の外出は、かなり少なくなるのではないかと。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・秋口になって、今年の異常気象がどう響いているのか。品物に影響があるとすれば、どうなるのかによって客の購買力が変わってくるので、今のところは変わらない。
		百貨店（営業担当）	・このまま高温が続くと、アパレルへの影響が心配である。
	百貨店（営業担当）	・相変わらず、天候や気温という要素が重要だが、売上が向上する兆しがみえず、今後2～3か月は大きくは変わらない。	
	スーパー（商品部担当）	・特段変化はなく、販促強化スタイルも利益を圧迫しており、現状維持できれば「御の字」的な状況が続いている。	
	コンビニ（経営者）	・7月までは結構良かったが、8月に入り旧盆中は来客数も減って、売上が下がっている。また、今後も同じような状況が続くとみているので、それほど良くはならない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・同業他社の出店過多により、伸びがみられない。商圈縮小のために来客数が伸びないという外因を打破する、画期的な売上増につながる方法を見つけれられていない。セール等で客単価を上げたい。
		乗用車販売店（経営者）	・当地域のボーナス支給率は、前年同月より推定10～20%ダウンとのことである。また、人手不足で求人もままならず、実際に面接に来てても社会人として育っていない場合があるようである。いずれにしろ、お金は大規模小売店等以外には余り循環していない。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月はお盆で、かなり良い月になったが、2～3か月先は、紅葉時期と重なる。観光客、その他の動きはあるだろうが、8月ほどは極端に良くなると考えられないので、このまま変わらない状況でいくのではないかと。
		住関連専門店（店長）	・来客数、客単価、買上点数共に、前年とほぼ同等である。
		住関連専門店（仕入担当）	・改元、消費税増税、異常気象等の大きな変化に対する防衛手段として、消費を抑える傾向が続く。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・いまだに財布のひもが固いようである。新しい商材が生まれてくるのが待ち遠しい。秋物商材の早期導入をしてみたが、来月に動きがあるかどうかで良しあしが決まる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・当面はやや良くなる状況が続くとみているが、海外との取引が多い取引先も多く、貿易摩擦の影響が次第に出てくる可能性があり、今後の見通しが立てにくい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9～10月の宴会売上見込みが、前年同月比を上回ってきている。宿泊も、団体客を多く受注しており好調である。
		都市型ホテル（営業担当）	・現在、それなりに良い稼働を維持している。この先3か月と比べた場合、今年度上期は徐々に良くなっている上に、下がる要素も今のところはない。また、ぐっと良くなるような要素についても確定的な物はないので、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・しばらくは、やや良い状態が続く。9月後半から10月にかけては、インバウンドの需要が見込まれる。
		都市型ホテル（営業）	・今月は目標達成できたが、計画が低めに設定されており、来客数の動きは少なかった。今後も景気が変動する要素は余りなく、現状と変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・夏休みの反動で、出費を抑える傾向がある。
		旅行代理店（所長）	・行楽シーズンを迎えるが、天候の不安定さ等が懸念材料となる。大手旅行会社によるキャンペーンがどのような効果を現すか期待したい。
		タクシー運転手	・今のところは、暑さと乗務員不足のため動きがあるが、暑さが過ぎれば、また元に戻るとみている。
		通信会社（総務担当）	・モデルチェンジ直前で買い控えが予想される。
		テーマパーク（職員）	・台風の発生が多く、不安定な天候が続くとみている。
		競輪場（職員）	・他競輪場の売上もほぼ同様に推移しているからである。
		住宅販売会社（経営者）	・年内までは現状の横ばい状態が継続する気配である。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・観光客が増えており外国人客も結構多いものの、観光客はなかなか買ってくれない。余り良くないのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏の暑さで物が動いているが、今後涼しくなれば、この動きも鈍る。また、景気対策に関して、客は結構敏感で、買い控えという形もあるとみている。
		百貨店（副店長）	・前年9月に大型改装を行っており、一巡後の反動の影響が想定される。
		百貨店（店長）	・記録的な猛暑の影響により、生活直結の食料品全般が高騰し、価格が高止まりしているため、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・景気悪化で、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・気温が下がるので、ソフトドリンク、アイスなどの売行きは下がる。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注が減少傾向で、前年比でも同様に推移している。
		一般レストラン（経営者）	・台風や大雨の影響から、農作物の価格が上がり、財布のひもが固くなると予想している。
		スナック（経営者）	・例年ならお盆以降、売上が落ちるので、今年も同様ではないかと推測される。
		都市型ホテル（経営者）	・外食回数の減少で、やや悪くなる。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪いとみている。
		タクシー（役員）	・労働者不足で、やや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（局長）	・ガソリン価格の高騰が止まらない状態のままだと、体力のない企業が、息切れを起こして倒産する可能性もある。そうなると、不渡り等で連鎖が起きる可能性も考えられる。
		設計事務所（所長）	・全体として現況はまずまずといった感じだが、今後については心配している方が多い。
	×	コンビニ（店長）	・余りに状況が好転しないため、10月に大幅な店舗改装を計画している。10月はほとんど営業休止状態になるので、結果は最悪となる。
	×	通信会社（経営者）	・そもそも8月は休日が多過ぎて、売上は上がらない。
	×	美容室（経営者）	・外国の傘下に降った大手電機メーカーの、「いつかその日は来るだろう」と言われていたりストラ、配置転換に町中が戦々恐々としており、将来が非常に不安である。
	×	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・このところの天候不順は大きな要因ではないが、車の使用方法の多様化とメーカーの囲い込みは、確実に影響を受ける。加えて、人口減少、少子高齢化で保有台数減少に歯止めの掛からない状態が当分続く。
企業 動向 関連  (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・本業以外で太陽光発電設備箇所が増えており、売電による安定収入が増える。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・この夏は暑かったため、野菜類が高くなっている。秋になって暑さが収まり、自分で種まきや苗を育てたりするというので、土がたくさん売れるのではないかと。
		金属製品製造業（経営者）	・新しい取引先から仕事が増えそうなので、期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今の時点で10月までの注文があり、前年と比べても、まだ10%程度多くなる見込みで、しばらくはこの状態が続くとみている。
		建設業（開発担当）	・現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。当社受注も前年比5%増と順調で、一安心である。現政権を今まで支持してきたが、国有地売却関連問題や獣医学部新設問題など、国民の目からみて不信感が一杯である。また、今回の障害者雇用増し問題は大きな問題であり、責任を考えた場合、長は全員辞任すべきであろう。一般国民は公共への不信感から納税意識がなくなる。
		建設業（総務担当）	・想像以上に公共工事の件数がありそうである。
		経営コンサルタント	・消費の高揚、設備投資や教育訓練等の広い意味での投資は、年度の中間で落ち着き、ある程度の景気の盛り上がりが見込める。しかし、経済の上昇につながる企業のイノベーションへの取組が不十分である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現状の商談件数、受注量からみて、収益は改善される。
		化学工業（経営者）	・季節的要因を除いても、新規需要の話があるので上向くことを期待しているが、さほど影響はないと思われるので変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・季節的要因、夏枯れが影響している。
		金属製品製造業（経営者）	・発注担当者から、余り変わらないといわれている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・油圧建機、自動車、ロボット分野等、幅広い業界で高水準の受注残があり、まだしばらくは、忙しい状況が続く見込みである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月はまずまずで、取引先、受注、販売の動きも余り変わらない。今後も変わらず推移するとみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・米国の関税問題次第である。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移するとみている。
		輸送業（営業担当）	・秋に向かい、季節商材の衣類や寝具、また、エクステリア、草刈り機などの輸送依頼は、前年並みに確保の予定である。しかし、現状の車両不足や燃料費の高騰も続きそうなので、利益確保は難しくなりそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
	司法書士	・現時点で、この先大きな変化がみられる兆候はないので、変わらない。	
	社会保険労務士	・10月に最低賃金が800円を超える予定のため、一部ではあるものの、賃上げを迫られる事業所が出てくるとみているが、大きくは変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（経営者）	・日本経済が来年から悪くなるという話が多くなっている。
		不動産業（管理担当）	・取引先の管理経費の削減により、契約減額を求められているため、売上悪化が予想される。
		広告代理店（営業担当）	・例年、秋の販促広告の出稿は下がる傾向のため、やや悪くなる。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先の生産動向が現状、はっきりしておらず、具体的な動きが不鮮明である。
雇用 関連  (北関東)		-	-
		人材派遣会社（経営者）	・現状、仕事がやや忙しく、これから売上が上がる。
		人材派遣会社（管理担当）	・求職者が少なくなり、派遣単価が上がる予定である。単価が上がれば、求職者が増えて派遣人数も増加すると予測している。
		職業安定所（職員）	・東京オリンピック等もあるので、今後もこの景気がまだまだ続く。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・例年に比べて、企業から求職者の状況を確認されることが多くなっている。また、企業から学校への個別訪問の機会も増えてきている。各企業が人材を集めるのに苦労している現状がよく分かる。
		人材派遣会社（経営者）	・お中元、夏休み時期の学生アルバイト、パートの募集に、多少動きはみられた。今後も、継続的な募集と採用は変わらず、同じような状況とみられる。建設関連、小売販売、生鮮食品等の生産は、集中豪雨等での被災の影響が多少みられるが、伸びていく。
		人材派遣会社（社員）	・求人数があっても求職者側の要求も高くなっており、企業側で募集条件の見直しがないと、採用は改善しない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数を前年度と比べてみても、ほとんど変化はみられない。有効求人倍率については求職者数が減少しているため、改善している。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は平成29年5月以降、2倍前後で推移しており、大きな変動はない。
		*	*
x	-	-	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (南関東)		スーパー（経営者）	・最近インターネット上での業務効率化サービスの価格が安くなっているため、今後はそういった技術も利用して、良くなるようサービスを提供していければと考えている。
		家電量販店（店長）	・来年の消費税増税による影響が、3か月後あたりから少しずつ出る（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・この先2～3か月は新規需要が旺盛な流れは変わらない（東京都）。
		観光名所（職員）	・2～3か月後になると秋のトップシーズンで、今月よりかなり良くなると期待している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エアコンなど工事が付随する電気製品は、当店のよう街の電気店に来店する客も増えていく。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・8月でこれだけ悪いのであれば、これ以上悪くなることはない（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	・今月はとにかく暑い日が続いたので、それに比べたら少しは良くなるのではないかと。良くなると本当に困るので、期待している（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・既に数か月先の外商の大きな物件、工事、その他の契約等が入っており、それ以降も、客からの見積り依頼等が現在多く来ていることを踏まえ、今後も良くなっていくのではないかと。店頭売りも、最近訪日外国人客がますます増えているため、対応施策を考えており、うまくいけば店頭売上もまた伸びると見込んでいる。
		百貨店（総務担当）	・近隣商業施設の業態転換に伴い、新規客の来店が見込まれ、婦人衣料を始めとする秋冬物商材の底上げが期待できる。
		百貨店（営業担当）	・台風や大雨など天候要素で消費マインドが低下しているが、秋冬物商戦がスタートし、気温の低下も望めることから、商品購買につながるとみている（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
		百貨店（営業担当）	・猛暑が終わり、天候が落ち着く頃には、国内富裕層の消費マインドの復活が期待できる。また、米中貿易摩擦の影響が懸念されるものの、中国を中心としたインバウンド客の売上も、8月は前年比108%と、今後も底堅く推移することが予想される（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・競合店のオープンから1年が経過して、前年並みに回復し、上向きになる。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税による駆け込み需要が見込めるため、売上高は瞬間的に回復する見込みである（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・残暑に期待している（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	・秋物需要と来年の消費税増税に対する客のまとめ買いが予想される。
		衣料品専門店（役員）	・気温が低くなれば、それなりに秋物商材も動く。
		家電量販店（経営企画担当）	・秋になれば、酷暑、猛暑による消費ダメージが軽減され、売上も正常値に戻るとみている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	・半期の決算を迎えるため、期待を込めている。
		乗用車販売店（販売担当）	・建設、食品、自動車など日本の主産業で人材不足であることから、様々な面での消費が今まで以上に伸びてきている。2020年を頂点として、今後1年～1年半、景気は上向き傾向にある（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	・客の購入意思が強くなっているため、今後に期待している。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の購入意欲が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム市場自体が従前より堅調なことに加え、全体的な景気動向も回復傾向にある。消費者のリフォームへの関心、投資意欲が高い状態は今後も続く（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・日々の売上が順調に推移しているため、不安定な天候が影響しなければ良くなる（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末から年明けに大型タイトル発売が集中するため、盛り上がりが見込まれる（東京都）。
		高級レストラン（役員）	・先行きの予約状況からも、気温の高い時期が過ぎれば、客足が戻ってくると予想している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・8月が年間で一番暇な時期なので、実際に売上もかなり悪い。これ以上悪くならないと思うので、2～3か月前の景気は良くなる。売上も、8月の2割増しくらいになる。10～11月は、パーティーも8月よりはずっと多くなる。
		一般レストラン（経営者）	・今月は天候の影響があったので、これからは今月より天候が良くなることを期待している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・現状が悪いので、これ以上景気が悪くならなかったら外食産業は終わりである。
		一般レストラン（経営者）	・9月は例年予約の数も少なく、売上が落ちるが、秋になって商店街でいろいろなイベントなどが行われると、客も流れてくると期待できる。来客数を増やしていけたら良いと思っている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・値上げの影響が出ているように思うが、単価がまだ伸びているので、もう少し良くなる。来客数が減りそうな予測もあるため、影響については不安が残る（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・飲食店街の人出が増えている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・秋は販売数が増加するので見込みがある。
		旅行代理店（営業担当）	・秋になり気候も涼しくなると、旅行需要が伸びると予想される。
		旅行代理店（営業担当）	・客との会話で社員旅行復活の話なども出始めており、急激に良くなるとは思わないが、ゆっくりと上向いている（東京都）。
		タクシー運転手	・気温上昇を受け、エアコンなどの生活家電や、衣料品、飲料、食品の売上が増加している。外食では、客単価の上昇持続に加え、来客数も増加に転じるなど、サービス消費も好調である。先行きは、天候要因などで上下に振れやすくなっているものの、雇用、所得環境が改善していくことから、個人消費は緩やかな持ち直しが続く（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
		タクシー運転手	・昼、夜と動きの良い日が続いている。ロングの客もやや増えており、1日平均して利用が増えてきている。30度超えの日が長く続いていることも影響しているようである。やや良い方向へ向かうと期待できそうである。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの解約件数が減少している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・事業者変更が進まない電力小売が活性化することを期待している。通信会社と関連する小売業者について、9月の人気スマートフォンの新型端末発表のタイミングとともに、新たな消費活動が生まれる。
		通信会社（経営企画担当）	・下半期での案件が増加し、やや良くなる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・季節的なものと暑さが落ち着くため、やや良くなる。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月先の予約が90%くらい埋まっている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・閉店した大型商業施設の解体工事も少しずつ始まっている。また、近隣にマンションができつつあるので、駐車が増えてきている。
		設計事務所（経営者）	・全体の設計量は減っているが、行政の仕事が大変忙しくなっている。現在も業務量がやや増加気味だが、年末にかけて受注が見込まれる設計量が大変多いため、人員不足が最も気になっている。これをいかに解消するかによって変わってくるのではないかと。一般の設計をより受注できるように営業と共に頑張っているが、まずは人員を増やすべく全員で頑張っている。
		住宅販売会社（従業員）	・気候も良くなり、年末、年度末に向かい客の動きが出てくる。消費税増税前の駆け込みは思っていたほどの動きがなく、景気が劇的に良くなるまでとはいかない。
		商店街（代表者）	・毎日が暑く、通行量並びに来客数も減っている。客に対するサービスは十分していると思うが、思うように売上に繋がっていない。今月は非常に厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	・低調基調はしばらく続くような気がしている。天候の不安定さも大いに影響している。夏の暑さや冬の寒さ、日差し、降雨、どれも好況には必要であるが、暑過ぎるなどの「過ぎる」が景気に悪い影響を与えている。この夏は暑さと豪雨が響いて、この先も不安定な天候が心配である（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・テレビはいよいよ4K放送が始まるので、それなりに動きはある。LED照明の大キャンペーンがあるので、それに期待したい。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・客の購買状況が昔と変わってきている。需要が少なくなっているが、これ以上売上が低迷すると、商売の撤収について真剣に判断しなくてはならないほどである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・新学期の学童用品の需要や、年末に向けてカレンダーやダイアリーなどの季節商材も入荷してくる（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・良くも悪くもなく、閉塞している感じがする。政治も変わりそうになく、米国をはじめとして経済にも不透明感があり、末端の購買意欲が向上する要素が余り見当たらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・新規客の開拓もなかなか進んでおらず、あとは何とか外国人などのお茶ブームでも来ることを神頼みするばかりである（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・現状の良い状態が継続すると予測するものの、秋物は天候に大きく左右されるため、不安要素もある。秋は、催事で動員につながる企画を前年以上に計画しており、気温が平年並みであれば、現状の順調な状況が継続するとみている。
		百貨店（売場主任）	・来月のリニューアルオープン時にはかなり景気が乗ってくると思うが、基本的な強さや市況については今までどおりで、さほど大きく変わらないのではないかと。特に、まだ暑いなかでは、食料品の消費はそれほどプラスに働かない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	・高額品を中心とした高付加価値商品への支持は引き続き伸長する一方で、中間価格帯のアイテムへの関心は足踏みすると思われる。また、前年から好調だったインバウンド売上の伸長率も、やや鈍化が見込まれる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・酷暑による外出を控える動きは一段落し、来客数は戻ると予測しているが、最近の客単価の下落からみて、大きく伸びることは難しい。インバウンド需要に支えられている反面、来客数減が全体の売上に影響する傾向はしばらく続く（東京都）。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・天候の影響が懸念される。秋物への展開準備の中、前年以上の残暑が続くと長期予報が既に発表されているが、その影響を払拭するような材料は見当たらない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・いまだ主力である衣料品の回復がみられないなかで、売上を支えているのは、高額品及び訪日外国人客による売上で、不確定要素が多く、先行きを見通すことが難しい状況にある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・猛暑の反動はあるものの、働き方改革、ボーナスの影響もあり、秋物商材への消費者の関心は高い（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・競合店の閉店による好影響を受けているアイテムや、猛暑対応によりシーズンアイテムが売上を伸ばしている。前月まで動きが悪かった宝飾や時計等の高額品に復調気配があるものの、大きく伸張する要素は考えられず、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・天災等の要因がなければ、大きな変化はない（東京都）。
		百貨店（店長）	・米中の貿易戦争や不安定な株価などに出口が見えれば、もう少し明るさが見えてくる。
		百貨店（副店長）	・引き続き安定的な消費推移であると感じているが、天候などが売上に大きく影響する部分もある。先行きが不透明な状態が長らく続いている。
		百貨店（営業企画担当）	・訪日外国人の販売状況が回復するかが鍵である（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	・春先以降、前年に対するトレンドがマイナス基調で推移していることから、急激に回復するとは考えにくい（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、依然として主力商品の平均単価は下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回るようになってきているが、平均単価が下がっている分、客の1回当たりの買上金額がなかなか前年に届かない状況が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・来客数がなかなか前年まで回復しないことが一番の大きな原因で、余り良くない方向が続いている。天候が変わらなければ、やや前年を割るような感じなので、同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・3か月後の景気はやや良くなると回答したいが、外的要因が変化しないなかで、前月、今月の客の動向を見ている限り、変わらないと予測される。数字についても、大まかな予測値では今と変わらない。
		スーパー（店長）	・消費者には節約志向が依然として根付いており、価格に敏感に反応しているにもかかわらず販売数に変化はなく、余分に買物をする余裕が感じられない（東京都）。
		スーパー（店長）	・来客数、取引店数共に横ばいもしくは下降気味である。売上を維持できるのは、単価施策のみとなっている。小売業で大切な来客数が減少し続ける限り、将来の景気回復は難しい。
		スーパー（総務担当）	・大手企業で夏のボーナスが過去最高額に近い形で出た割には、消費の部分では力強さが余り感じられない。モノよりも、旅行や思い出作りなどのコトにはお金をかけるが、今のところモノには余り積極的にお金を使う状況ではない。小売業が好景気を感じられるようになるのはまだ先である。
		スーパー（営業担当）	・米国を中心とした貿易摩擦問題が、日本にとって徐々に景気の頭を押さえつけてきている感覚がある（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	・衣料品は、気温次第で売上への影響が大きい。秋物衣料から冬物衣料品への品ぞろえにシフトしていく。暑さが続けば、秋物衣料の早期値下げを実施して対応する。食品は、日々の気温に合わせて品ぞろえを変える。また、新商品の提案拡大の継続などにより、異常な気温に対する対策が必要だが、厳しい状況が続く。
		スーパー（仕入担当）	・高温の影響で青果物が高値となっており、消費が冷え込む懸念材料となっている。
		コンビニ（経営者）	・猛暑にもかかわらず、客は消費に慎重な気がする（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・高齢者向けの商品が今後も増加する一方で、一般家庭のコンビニ離れ、大型ディスカウントや通販へのシフトが進んでいる傾向が顕著になり、不透明な部分が増える。客の年齢層に変化が見え始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・サラリーマンも我々もそうだが、天候景気が良い時と悪い時というのは、周りの景気が良ければそれに連れて消費するという傾向があるので、そういう意味からいっても、1～2か月後には良い方向に向くのではないかと。 ・気温が早く下がり、秋の訪れが早くなれば尚更良い（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・天候も大きな要因であるが、収入格差が広がっているため、買物を楽しむ様子がうかがえない。
		衣料品専門店（経営者）	・残暑が続く予想から、秋物より冬物衣料になる予想である。9～10月の売上は厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・例年8月は数字が動かないのだが、これから秋冬物シーズンに期待したい。環境的には、今のところまだ動きが鈍い。
		衣料品専門店（店長）	・小売業全般でEC売上の比重が高まっている。相変わらず、EC売上以上に店舗売上の落ち込みが大きく、店舗売上が高まる付加価値をいまだ確立できていない（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	・主婦層をターゲットとした衣料品店を営んでいるが、売れなくなってきている。必要な物だけを購入し、他の物は前年の物を着て過ごすという光景がよく見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが、販売は新型車が出たにもかかわらず、客の来場はあっても、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	・引き続き新車販売は好調を維持するが、整備部門はそれほど伸びない。
		乗用車販売店（店長）	・景気が良さそうなどころは一部だけである。
		乗用車販売店（渉外担当）	・環境が大きく変わらない限り、ほぼ現況どおりと考えている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・客の動きが何となく少ないような感じがするので、集客のためにチラシを出したりしているが、さほど変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税増税まで1年を切ると、各メディアが取り上げる頻度も上がり、購買マインドも低下すると懸念している（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政治が不透明なため、変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況を見るとマイナスが続くようである。
		高級レストラン（営業担当）	・各店の宴会利用、法人関連の予約状況の推移をみると、例年利用されている定例の宴会を中心に、前年同様で進んでいる（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の予約状況をもても前年とほぼ変わらず、大きな変化はない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・インバウンドもある一定数で定着し、他地域からの参入店も増加している。一見変化は見えないようだが、中長期的には大きく動きそうな気配である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が上向くようなことは全くない。物価も人件費もますます上昇している。アルバイトの最低賃金も10月から上がり、中小企業の経営にはかなりの重荷になる。次から次へと規制が増えて、利益が出るような行政の体制にはなっていない。社会全般的に少しでも良くしてもらわないと本当に困る。
		一般レストラン（スタッフ）	・何かが変わるような具体的なものがない。
		観光型旅館（スタッフ）	・東京オリンピックに向けた投資も一段落した感がある（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・与党の総裁選挙の行方などにもよるが、景気はしばらく停滞したまま変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約は余り活発には動いておらず、繁忙期に入るが予約が伸びていない。直近ではある程度の動きはあるものの、例年と比べて受注は減少傾向にある。近隣コンベンション施設での大型イベントも今年は少なく、関連案件の取り込みも期待できそうにない。
		旅行代理店（経営者）	・問合せは結構あるように感じたが、決定にはなかなか至らない。天候変動により二の足を踏んでいることが要因としてあると思うので、景気が良い方向に向いているとはいいいかねる。

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
		旅行代理店（従業員）	・単価が安く利益の少ない国内旅行が好調で、取扱人数が目標を大きく上回っても、利益の大きい海外旅行が不調のため、全体では目標金額を大きく下回る（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は秋の旅行シーズンで、団体国内旅行が主力になるが、今現在の見通しでは思うように販売できていないため、変わらない（東京都）。
		タクシー運転手	・この頃は異常気象でかなり暑さが続いている。この暑さで世の中の不安がまた増しているため、客は増加せず、現状維持でとどまっている。
		タクシー運転手	・9月になればまた少し変わると思うが、深夜帯の客自体は増える傾向にはないような気がする（東京都）。
		タクシー運転手	・タクシーに関しては、世の中の好況感を感じない。訪日外国人が増えているという報道があるが、訪日外国人客の利用が特に増えているということもなく、暑さによる利用客の増加を感じるくらいである（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・景気全般に活気が感じられない。
		通信会社（経営者）	・夏の猛暑や豪雨の影響による食料品等生活必需品の価格高騰が懸念され、家計の見直しが想定される反面、12月から開始される高度BSの4K、8K放送への期待もあり、差し引きで数値的に変化なしと予想する（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・大幅に好転する材料が乏しく、現況がしばらく続いていく。
		通信会社（管理担当）	・今の下降傾向はしばらく続きそうな状況で、年末までは変動はない見込みである。
		通信会社（営業担当）	・各社共早期の囲い込みを急いでおり、有料チャンネルは動画や音声などのコンテンツサービスを提供する事業者であるオーバー・ザ・トップ（OTT）、通信は携帯大手との激しい競争が今後も続く。
		通信会社（局長）	・8月の甲子園の盛り上がりにもあるように、何かトリガーとなるようなソフトとそれを最大限発揮させるハードが出品されるタイミングが来ないと、消費者の購買意欲につながらない。したがって、まずは12月の4K本放送と4Kテレビ及びそのコンテンツが重要である（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）	・猛暑等による農作物高騰は落ち着くと思うが、景気上昇の好材料が見当たらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・客がかなり慎重になっているので、価格を下げたり、大幅なサービス改善をしない限り、変化は余りないと思える（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・放送、通信サービスは、家庭の通信費であり、使えれば問題ない範囲でグレードダウンして、できるだけ安くしようとする傾向が続いている。
		パチンコ店（経営者）	・9月にパチンコの人気機種が出るので、パチンコはアップするものの、スロットは新しい機械が出てきても、新基準で人気がない。パチンコはそのような形で上がっているが、スロットは停滞気味なので、全体としては今と変わらない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	・全体的な景況感、また今後の好悪材料から判断すると、ほぼ横ばいで推移していく。
		その他レジャー施設 [総合]（経営企画担当）	・催事の招へいが堅調に推移している（東京都）。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・塾業界では依然として生徒数が減少しているため、生徒の取り合いになっている。授業料も据え置いて体験授業を長くしているため、人件費は上昇しているものの、景気が良くなっているのかは分からない。
		その他サービス[福祉輸送]（経営者）	・変化が起きていないので、先行きも変わらない（東京都）。
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	・客の増加が見込めるか、何か別の要因がない限り、販売量の増加は期待できない。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・身の回りでは景気に対する動きが何も感じられない。
		設計事務所（経営者）	・新しい仕事の相談は、今のところ入ってきていない。
		設計事務所（経営者）	・消費税増税に今一つ現実味がなく、増税前の駆け込み需要も余り期待できそうにない。特に、住宅は空き家状況を見れば、新築よりもストック活用が理にかなっている。相変わらず、先行きが見えにくい大きな変化はないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・建築は計画があってから入ってくるもので、現在のところ計画がないということは先の見通しも立たない（東京都）。
		設計事務所（職員）	・相対的に既存ストック活用の動きが活発化してきているが、景気動向に影響するかは分からない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数や資料請求数は例年と変わらないが若干増えている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・春先の話で上向きになると思っていた話が、具体的になるまでに時間が掛かっており、足踏み状態である。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・需要動向を見極めづらい状況である。突発案件が増えていることが一時的な仕事量の確保につながっている程度で、景気の底上げとはいえない（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・まだしばらく猛暑が続くような予報なので、消費は厳しいのではないかと。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・今と同じだけの需要は見込めない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏商戦が終わり、主力商品が減少してしまうので、売上が減る（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・物流経費の値上げ等を聞いているので、秋以降利益が圧迫される。諸経費を乗せても客の動きが鈍るとみている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・前年は厳冬がコート需要に大きく寄与したが、今年は反動が出ると思われる。百貨店で買うことへの抵抗感が大きいと感じる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・初秋は例年より厳しい残暑が予見されるため、秋物商戦の商機を逸して、冬物商戦待ちになってしまう恐れがある（東京都）。
		スーパー（経営者）	・競合店対策が落ち着くまで、しばらくの間は売上、粗利額が悪くなる見通しである（東京都）。
		スーパー（経営者）	・最低賃金の上昇により会社経営がより難しくなり、コスト削減がますます進む可能性がある。
		コンビニ（経営者）	・近隣のコンビニエンスストアが1店開店したため、伸び率はどんどん小さくなっていく。
		コンビニ（経営者）	・競合店との競争もあるし、現状では消費者の購買意欲は低いので、将来的にも余り良くなるとは思えない。
		コンビニ（経営者）	・猛暑で野菜類が高くなっているため、値上げまではいかないまでも、値上げに近く、今まで買ってくれていたような物も数が減っている。
		コンビニ（経営者）	・季節指数があると思うが、コンビニは夏より秋のほうが来客数が落ちる。特に夜の来客数が落ちていく。また、ソフトドリンクが売れなくなるので、売上の的にも落ちていくと思われる。景気は悪くなっていく。
		住関連専門店（統括）	・政局はまだ安定していないので、今後も買い控えが続くのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店により、来客数の減少が見込まれる。
		一般レストラン（経営者）	・いよいよ与党の総裁選挙が始まり、しばらくこう着状態になる。新しい経済対策が打たれるかどうかに関心の的であるし、米国と北朝鮮の問題なども含めて全般的に非核化がされないと、当店の売上も上がっていかないような感じがする（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・飲食業の売上は前年より良いが、これは店舗を増床したからで、想定範囲内である。食品輸入卸業務の売上は、前年に比べて下降が続いている。季節要因を考えると、通常8月は売上が伸びるはずだが、今期は減少している。今後は、トルコのリラ急落やベネズエラの通貨切下げ等、相対的な流通ボリュームは小さくとも、少なからず混乱が起き、異常気象と災害に起因する世界経済の混乱が続く、悪化するのではないかと。アグレッシブな米国政権の政策のポラリティの影響は大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月は行楽シーズンとなるが、夏季シーズンに比べると販売量は落ちる見込みである。
		通信会社（管理担当）	・個人向けの携帯電話販売は冬期商戦まで一旦落ち込む。法人企業向けの情報通信インフラに関しては、IT導入補助金第3弾を有効活用し、中堅中小企業の需要が高まると予測しているが、需要に結び付くのに時間を要する（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
		ゴルフ場（従業員）	・景気が良いところとそうでないところがはっきり分かれています。国の機関が障害者雇用を水増し申告するような日本が、どう良くなるというのだろうか。
		競輪場（職員）	・全体的な傾向として、客の世代交代ができていないため、じりじりと落ちつつある。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・7月の首都圏マンション販売戸数は26年ぶりの低水準となっており、先行きが懸念される（東京都）。
		設計事務所（所長）	・まとまった仕事がなかなかないのが現状である。建築は改修、耐震補強等が非常に多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の売行きが改善されない限りは、景気は良くなる見込みはない。住宅が売れると経済波及効果も大きく、個人消費の回復にもつながる。
		住宅販売会社（従業員）	・現状も余り良い方向に推移していないが、この先良くなるという情報も入ってきていない。今後も若干下降気味で推移していく。
		住宅販売会社（従業員）	・アパート工事請負契約の落ち込みによる影響が懸念される。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今の悪い状態はしばらく続く。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰である。
	×	衣料品専門店（店長）	・販売数量、来客数、単価いずれも下降傾向にあり、下げ止まる兆しがみられない。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・新市場移転において、我々仲買に対する都の扱いは酷いものがある。市場を利用する客に対する情報開示や手続き等の説明が公的に行われていないのは何故か。全てにおいて東京オリンピックのことばかりで、この仕事で生活している人々のことは無視されている。3か月後は悪くなるどころか、終わりがも知れない（東京都）。	
企業 動向 関連  (南関東)		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の繁忙期に入るため、良くなる（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・外出先の様子を見ていると活気があり、混んでいる。人の動きが活発になっている。
		食料品製造業（経営者）	・天候次第であるが、落ち着いてくると状況は良くなる（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・インバウンドの相乗効果もあって化粧品容器の新企画が当たり、設備投資に踏み切った。
		金属製品製造業（経営者）	・新規取引先の仕事が決まり始めているが、職人不足で納期に間に合わないのが大変である。新しい仕事に早く慣れて、間に合うようにしたいが、それには時間が掛かる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・前月、今月も猛暑、天候不良の影響で外出を控える消費者が増えている。その結果、理美容室の来客数の減少が多くみられ、売上不振となっている（東京都）。
		建設業（従業員）	・受注が多くなってきている。
		輸送業（経営者）	・9～3月までは繁忙期のため、やや良くなる（東京都）。
		輸送業（経理担当）	・運賃改定を早急に解決するのは難しいが、合意できれば収益増加につながる可能性がある。
		金融業（役員）	・年末に向けて、現在懸念されている国際情勢が好転すると期待が高いことから、株価上昇、消費向上により、景気は上向いていく。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2018年度に入り継続的な受注が減少し、景気好転の兆しは感じられない。下期に向けた提案は順調に進んでいるため、3か月後ぐらいには好転すると想定している。
		食料品製造業（経営者）	・秋の収穫時期の原材料の値上げが心配である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人の来店客は平たんなところが多く、先が読めないのが正直なところである。法人は通信販売も受けているが、今月は印鑑のリフォームで今まで使っていた会社の社名変更や、新規設立の注文が5本ある。いつもよりはやや多いため、法人は上向きなもの、個人は少し落ちるか横ばいで、どちらともいえず、変わらない（東京都）。
		化学工業（総務担当）	・消費税増税への心理的影響による個人消費の停滞を危惧している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今月は受注量が増えているが、3か月後に更に良くなることは考えられないので、変わらない。
	金属製品製造業（経営者）	・業種によるばらつきはありそうだが、受注量は確保できそうである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・中小企業の悲哀なのか、良い人材が集まらず、発展のチャンスをものにできないでいる（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・特別な変化の情報はなく、このまま続いていく。
		建設業（経営者）	・この地域はまだ良いと思うが、人口減少により、これからますます建物、宅地が売れなくなっていく。
		建設業（経営者）	・特に変わる要素はない。
		建設業（経理担当）	・受注活動の中で見積りの依頼件数が少なく、今後も他社との競争案件の受注合戦になる。
		輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量は低迷しているが、物件の話はある。しかし、生産計画が具体的ではないので、今後もこの状況が続く。
		通信業（広報担当）	・保護主義の台頭など先行き不透明感もあり、一進一退の流れが継続する（東京都）。
		金融業（統括）	・特段悪い材料がないので、景気の良さもある程度高止まりのまま維持される。
		金融業（従業員）	・建設業の取引先では、公共工事や大規模プロジェクト等を安定して受注している企業が多くみられる。他方で、職人の人件費上昇により、工期が遅れている案件があるとの話もあり、悪影響を心配する声も聞かれる（東京都）。
		金融業（支店長）	・法人の社長からは、国内景気は当面変わらないとの話が多い。
		金融業（総務担当）	・これからも猛暑は続くと思われ、スーパーや小売業への影響が大きくなる。不動産業はお盆明けに動きが出てきてやや好調の兆しで、来年の消費税増税の影響との見方がある。人件費高騰や燃料費高騰は続くと思うので、景気は横ばいと考えている（東京都）。
		不動産業（経営者）	・賃貸同様、売買も過剰で、正常な状態とは思えない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・商業テナントに多少の動きがみられそうだが、大勢に影響はなく、2～3か月先の景気も良いまま変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・毎月決まっている仕事の他に新規の仕事はほぼないが、なくなる仕事もない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・夏の天候不順を何とか乗り切ったように感じる。年末に向けて回復と思っているが、身の回りでは大きな動きがあるという話を余り聞かない（東京都）。
		税理士	・日本の景気は、米国や中国の景気に影響されることが多い。米国経済も今は良いが、米中の関税戦争などで国内の製造業も大きく変わってくる。国内は、現政権の下で景気や政治が安定しているのでまあまあ良いが、米国大統領の動きによって大分変わっていく（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	・良くなる要素がない。
		税理士	・残暑の厳しさ、台風の多数出現などレジャーや観光にプラスの要因は少ないが、夏の外出を控えた分、秋の行楽には期待できる。
		経営コンサルタント	・米国と中国などが貿易戦争状態になっているが、中小企業にも波及するような悪影響は、さして見えない（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率が例年どおりになり、受注量も落ち着くと予想される。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・人材不足をいかに改善できるか、手法が問われている。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）	・秋はイベントなどが行われる季節だが、部門の仕事は確保したものの、新しい仕事はない状態である（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・9月以降は徐々に案件引き合いが増えてくる時期だが、そのような情報や見積依頼などの動きがまだ全くない。
		化学工業（従業員）	・国内は依然として先行きが見えない。東南アジア向けは受注がやや減っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・以前の3か月内示では良い感触だったが、直近3か月内示をみると、実際はそれほど良くない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・人件費、原材料費及び設備更新費の高騰などが利益を更に圧迫する。
		建設業（経営者）	・小売業の衰退と、少子化の影響がある。
		輸送業（経営者）	・燃料価格の高値安定や、最低賃金の引上げ等による人件費の高騰など、今後悪くなる要因が目立っているため、やや悪くなる（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・米国と中国、トルコとの貿易戦争の影響で、経済不安が起りそうである(東京都)。
	x	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・最低賃金の上昇で原価が上がるが、現行の契約金額の値上げはできないので、収益を圧迫する(東京都)。
雇用 関連		*	*
(南関東)		人材派遣会社(社員)	・日経平均株価が8営業日続伸している。海外情勢では米中貿易摩擦等の懸念材料もあるが、国内景気は引き続き大きな減速の要因はみられない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・今の求人の動きは東京オリンピックまで収束しないとみている(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・しばらくの間は人手不足で良い人材の確保が難しい期間が続く。それによって賃金上がり、景気が多少良くなるのではないかと(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・新卒採用では人材確保が厳しい状況が2020年まで継続しそうである。新卒採用を復活させるBtoB企業が目立っている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・複数の経営者と懇談したが、内外とも特に需要の大きなものはない。中国市場が非常に不透明で、良くなる兆しはないと話す方が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・人材不足の状況が改善される見込みがない。
		人材派遣会社(社員)	・市民生活に影響を及ぼすような景気回復や悪化の要因が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・時間帯を問わず求職者とコンタクトできる状態が続いており、転職や就業への意欲が例年の同時期よりも高まっている(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・求人と求職者のミスマッチの解消が進めば、景気は更に良くなる(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数は多いものの、人材不足の状況は変わらない。簡単な業務でロボット化を進めている企業も現実に出てきている。すぐではないが、求人内容は様変わりしそうである(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・半年先くらいまでは、現状維持を見込める(東京都)。
		求人情報誌製作会社(所長)	・全体的には大きな変動はないと思うが、与党の総裁選挙でこのまま現総理の続投が決まれば、景気後退やマイナスイメージがない分、現状維持のまま進んで行く。
		職業安定所(職員)	・海外の影響、政局の大きな動きなどがなければ、景気が大きく変動する要素は見当たらない。
		職業安定所(職員)	・多くの業種で仕事の受注は増加傾向にあるが、人件費やマージンなどを抑え、利益が上がらないような構図も当面変わらない。
		職業安定所(職員)	・引き続き求人数は増加しており、有効求人倍率も高い水準で推移している。人手不足から、受注や営業時間の抑制を余儀なくされているとの声も聞かれ、求人募集しても反応がないことから、就職面接会に参加したいなどの相談、要望が多くなっている。
		職業安定所(職員)	・前月同様、求人の増加、求職者の減少が続いている。求人企業の中には、あらゆる人材確保の取組を行っているが成果が出ないという声が上がっている。今後とも人手不足は継続していく。
		民間職業紹介機関(経営者)	・いつまで続くのかと今の景気不安がありつつ、業績安定により採用は継続している(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・購買力に力強さが欠けているので、生産アップにはなかなかつながらない。消費心理のアップにつながる諸政策が必須である(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	・新卒のインターンシップが始まっており、引き続き中途採用も活発で、大きな変化はみられない(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(社員)	・2018年10月以降に労働者派遣法3年満了による雇用安定措置が本格化するため、常用派遣労働者数の減少は避けられない状況となっている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・今月は新規求人、新規求職者数が減少しており、前月の半数程度の推移となっている。そのため、来月以降はマッチングする案件が減少し、派遣就業者数が減少すると考えられる(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
	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)		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の準備が始まるので、良くなる。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・季節の変わり目で亡くなる方が増えてきて、商売としては非常に有り難い。
		スーパー（経営者）	・8月のお盆あたりからやっと忙しくなってきた、12月前半までは忙しい。9月1～3日は3日連続でコンサートイベントがあるので、8月末の夜の会議はキャンセルして体調管理に努めている。9日には秋祭りや商工会議所からの仕出し注文もあり、13～22日まではイベント、15、17日は敬老会と予定が多く、9月も無事にこなしたい。
		観光型ホテル（支配人）	・天候不順、猛暑や雨不足による農作物の不作など、不安材料はあるものの、秋の宿泊予約はおおむね良好である。
		都市型ホテル（支配人）	・繁忙期という季節要因もあるが、今後も複数のコンサート等のイベントもあるので、曜日に関係なく安定した宿泊が見込まれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・フリーの利用客が徐々にではあるが回復傾向にある。また、予約にも動きが見え始めている。今年度当初からみると大きく動きが出始めているので、今後に期待ができる。
		遊園地（職員）	・今後も新規施設やイベント実施等により、引き続き多くの来園客を期待する。
		商店街（代表者）	・まだ秋のシーズンなので、もうしばらくは前年並みでいける。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・必要な物は買う状況にあっても、 unnecessaryな物への消費意欲はみられない。相変わらず、先行きは見えない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・猛暑が一段落して、夏物商材の販売は落ち着くが、一般商材の動きは、ある程度良くなってきているので、少しは明るい見通しになっている。
		百貨店（営業担当）	・この数か月の客の動きをみていると、特に変わったところはなく、これといって景気が良いという感じは見られない。現状のままで推移する。
		スーパー（経営者）	・所得が増えているわけではなく、6月以降の好調の反動が出そうである。
		スーパー（経営者）	・気候によって大きな変動がある。
		スーパー（副店長）	・今月も前年比で約100%と、大きなブレはない。今後2～3か月先も、大きく上がることも下がることもないとみている。ただ、今年は大規模台風が多く、農作物に被害がなければ良い。
		コンビニ（店長）	・今月は天候が良い方に働いてくれたので、現状維持になっているものの、今後、特別、良くも悪くもなる条件は、今のところはないので、特段変わらない。
		家電量販店（店長）	・年々、来客数が減少している。客単価向上を試みているが、現状では改善していない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車発表イベントは乏しいものの、消費税増税前の買換え需要もあり、新車販売は堅調に推移するとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の高値安定などもあり、自動車関係の消費は余り伸びないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・涼しくなるのはまだ先で、猛暑が続く。
		スナック（経営者）	・今月まあまあ良かったので、このままでいってもらいたい。
	スナック（経営者）	・お盆休み明けは、売上も大分落ち込んだが、週が変わって、多少、客が戻ってきている。また、9月は企業の異動の時期にも当たるので、歓送迎会などに多少は期待できると思うが、全体的には余り変わらない。	
	観光型旅館（経営者）	・秋は団体の行楽客が主となるが、年々団体客の予約が減っている。また、団体の規模も小さくなる傾向であるため、現状と変わらず、やや悪い状態が続くとみている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・この先、良くなる、悪くなる要素のいずれも見当たらないので、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
		旅行代理店（副支店長）	・猛暑や台風による農作物の不作が懸念され、今後の農家の動きが心配される。一方で、企業の社員旅行や研修旅行などの需要は増加しつつある。ただし、今後の台風の発生状況や猛暑の状況によっては旅行中止などが心配される。
		タクシー運転手	・乗務員が高齢化し、辞めていく者が多くなった。かといって、新人も入らないので、しばらくは1人、2人と乗務員が減っていく状態である。
		通信会社（経営者）	・インターネット映像サービスの低価格化が進んでおり、これからも厳しさが予想される。
		ゴルフ場（経営者）	・立て続けに来る台風の多さと予報により、予約の減少やキャンセルが相変わらず続いている。シニア層は、健康面で夏のゴルフを敬遠することが常態化しそうである。
		ゴルフ場（経営者）	・しばらくは団塊世代前後の消費に依存できる。
		美容室（経営者）	・秋のイベントの出席者を集計しているが、出席者の申込みが遅れて、なかなか規定の人数に達しない。7～8月は、来客数が増えたが、その反動で予約が減っている。
		設計事務所（経営者）	・計画物件はあるが、すぐに進められる状況ではない。
		商店街（代表者）	・異常気象の影響で、今後の農作物の収穫に影響が出そうで、秋の商戦が心配である。
		百貨店（店長）	・夏の猛暑の影響や、平成30年7月豪雨の被害報道の影響もあると思うが、来客数が少ない。特に、百貨店の客層には高齢者が多く、連日の猛暑の影響は非常に大きい上に、客の購買意欲も低い。
		コンビニ（経営者）	・10～11月にかけては、特にイベントも少なく、売れる商材も余りなく、季節的に非常に落ち目である。今年も例年同様にならざるを得ないと判断している。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニ業界としては、現在のビジネスモデルの破たんが近づいており、業態の改革が迫られている。コンビニに近いスーパーマーケットやドラッグストア等に勢いがある。コンビニもスーパーマーケット、ドラッグストアに近い業態に変化させることと、人員を削減しても営業できる業務改善が必要だが、その改善が遅く、経営者、本部共に、疲弊し、衰退の一途をたどっている。
		自動車備品販売店（経営者）	・日経平均株価が軟調であり、「米国大統領の政策は、近隣の輸出製造業への影響が大きい」という声が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	・他の業種が良くなったからといって、飲食業界にそのまま反映される世の中ではなくてきている。消費者の嗜好の変化スピードについていくことが難しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・高齢化により、別荘に來られないオーナーが増加している。
	×	一般レストラン（経営者）	・大手チェーン店出店による客の流れ、猛暑疲れ等がある。この先は常連客に期待するものの、その他に良くなる材料はない。
	×	スナック（経営者）	・我々の仕事は、競争相手がすごく増えている。そのなかで、良い要素が全く見当たらないので、悪くなる。
企業動向関連 (甲信越)		-	-
		食料品製造業（営業統括）	・先日開催した国産ワインコンクール受賞ワインの利き酒会には、全国から多くのバイヤー、ソムリエ、一般消費者等が多く集まり、にぎわっていた。9月以降の伸びが大いに期待できる。
		食料品製造業（総務担当）	・原材料の収穫は、やや良いという観測が出ている。目先の原材料確保も少しずつできてきているので、やや良くなる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・季節商材受注は望めるものの、商品PRなどを打っても反応はなく、先の見通しは読めない。ワークショップなどの依頼は、多少は望める。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量に大きな変動はないが、外国為替相場の先行きが不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大きくは変わらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・新規受注が少ない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・卸の業況は一向に改善されていない。展示会を開いても高額品が売れない。この低調な状況はしばらく続きそうである。
		建設業（経営者）	・資材の値上がりはあるが、猛暑が過ぎれば受注できるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（調査担当）	・米中の貿易問題の行方が懸念されるものの、製造業を中心に底堅い受注が続く。また、夏季ボーナスなどの所得増が、個人消費の下支えになる。
		金融業（経営企画担当）	・住宅建築業者は消費税再増税前の駆け込み需要の期待が薄く、2～3か月先の売上見通しは不変としている。電気機械、デバイス、電子部品、情報通信機械、自動車部品関連を取引先としている企業は、やや増加の見通しとしている。織物関連業者は、ネクタイ地など一部の品目で受注増の動きがみられるものの、全体としての見通しは不変としている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・経済見通しでは、景気回復が続くとしているが、小売店主の間では回復の実感すらない。運送会社の総務担当者は「前年に比べ燃料費用負担が重くなってきている」と話している。
		*	*
	×	食料品製造業（製造担当）	・最低賃金の引上げにより、総合的に厳しくなり、1円1銭で争っているところは、本当に追い込まれる。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月の資金繰りが大変である。
雇用 関連 (甲信越)		-	-
		職業安定所（職員）	・パートを含む全数の新規及び有効求職者が、前月より大きく減少しており、下げ幅が広がっている。一方、新規及び有効求人数は前月に引き続き、高い水準にある。また、どちらも前年同月比で、12%前後の増加となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	・買物客をみているとポイント3倍時や、ガソリン価格の安い時に単列ができて道が混雑している。当たり前かもしれないが、客は余計な物を購入していないが、無駄が多いかもしれないと考えているようで、景気は上向かない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・人手不足が慢性化しているなかで、現状の従業員で少しでも効率上がる方法を考え、長期的に会社をアピールしながら募集をしている。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向にあるものの、未充足による更新求人も多い。また、原材料費や燃料費の上昇から、先行きの見通しに、慎重さもうかがえる。在職求職者が増加したが、応募に関しては、慎重で、動きは鈍い。
		職業安定所（職員）	・就職面接会への参加を希望する企業は多く、採用意欲は依然として高い。しかし、企業から受注等が大幅に増加したという話は聞かないことから、横ばいあるいは若干良くなる程度と見込んでいる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・希望者の多い正社員求人は増加傾向にあるものの、パート社員不足での対応のようである。しかし、正社員の採用基準に変化がないため、充足できない会社が多い。
		-	-
	×	-	-

## 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）	・東京オリンピックが近づいており、ますますワクワクしていく。
		コンビニ（本部管理担当）	・今後も高気温状態が継続するという予報で、小売業を含む各業態で売上増の要因となる。高気温状態が継続すると、値入が良く単価が高い飲料や酒、氷菓系商材が売れ、小売業は利益アップとなる傾向が高い。
		通信会社（営業担当）	・9月発売予定の新型スマートフォンに期待できる。
		商店街（代表者）	・かなり暑い間は動きが鈍るが、季節の変わり目となりこれから涼しくなるにつれて良くなっていく。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・秋期以降は年度末に向けて客の予算の動きが活発になる。
		百貨店（経理担当）	・円安基調にある為替相場のインバウンドへの影響が若干懸念されるが、これを補う以上にレジャー目的の個人需要が持続する。
		百貨店（計画担当）	・夏前は順調に推移していたので、秋以降は同様の状態に回復していく。富裕層や外国人観光客の売上は相変わらず順調に推移している。
		百貨店（経営企画担当）	・来年の消費税の引上げを視野に入れた高額品の受注や消費もそろそろ始まる頃であり、売上は底堅く推移する。

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
		スーパー（総務担当）	・野菜、果物も思ったほど価格は高騰せず順調に入荷している。一部の野菜を除き価格は安定している。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数は2か月連続で100%を達成することができ、回復傾向にある。このまま来客数、売上共に達成すればやや良くなる。
		スーパー（経営企画担当）	・納品先が増えたことにより、売上が伸びる。
		スーパー（商品管理担当）	・気温が落ち着き、秋物のサンマ等が平年並みの価格に落ち着けば良くなる。
		コンビニ（企画担当）	・少なくとも変わらないか、やや良くなる。いろいろネガティブなことを考えたら先行きは明るくはないが、表面的でも良いので、スポーツで活躍する選手の話が東京オリンピックに向けて多くなってくる。
		コンビニ（店長）	・再開が本格的に動き出し、その工事需要あるいはその他の需要が増えてくる。ただし、夜の来客数には今のところ動きがみられず、そういった点では多少停滞気味である。
		コンビニ（店員）	・年末商戦に差し掛かるので少しは景気が良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・このままの傾向はしばらく続く。工場への在庫予定数も10%以上多くなっているため、持ち直すことに期待している。特に通勤に自動車を使う人が多い地域であるため、ガソリン代等の維持費を考えて、思い切って買換える客が増えてきたのは良い傾向である。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末に新型車種の発売を控えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・新しくモデルチェンジする車も今後出てくる予定である。よって、来客数は増加する。
		一般レストラン（経営者）	・秋になると今の時期より来客数が多くなり、売上も増加する。
		都市型ホテル（総支配人）	・秋の行楽シーズンから年末年始に期待している。
		旅行代理店（経営者）	・秋の行楽シーズンに入り、気候も涼しくなるのでレジャー関係は良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・台風等の懸念材料もあるが、旅行需要は高まる。
		タクシー運転手	・現総理が総裁選挙に勝利すれば期待がもてる。
		テーマパーク（職員）	・前年、一昨年と、9～10月の土日には天候不良がなく、例年並みに客が動く。
		美顔美容室（経営者）	・今年度末まで、セット販売のキャンペーンがある。
		美容室（経営者）	・2～3か月先は、この夏にパーマカットもできなかった客が秋になって来店するので良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・気温が下がってくると、客の動きが良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げによる来場効果が出てくることに大きく期待している。
		商店街（代表者）	・2か月先の特注等は入っているが、それ以降の売上が見込まれない。
		商店街（代表者）	・この気象状況では判断が難しい。商店街の小売業には、景気より天候の影響が大きい。
		商店街（代表者）	・相変わらず必要な物以外は購入しない状況が続いている。個人消費が伸びておらず、個人消費が改善されない限り景気は良くならない。
		商店街（代表者）	・変わる要素が何もない。涼しくなってもさして消費活動が活発になるとは思えない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・これから秋には選挙があり、景気が良くなる気配がない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・今年は猛暑の後、台風の影響等、予断を許さない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・現在は猛暑の影響で、午前中は客が来てくれるが、午後になると閑散として、夕方に少々という感じである。今後2～3か月は秋冬に向かい気候的には過ごしやすくなる。業界としては、今後夏バテで体調を崩す人が例年増えるので、多少期待している。ただし、当地方は一部の企業を除いて本当に不景気である。景気は良くなりそうにない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・大きく変化する要因がない。ただし、米国の保護主義による世界的な景気の後退予測は不安要因の一つである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・生活に直接関係のない花等は、なかなか売上も伸びず厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・飲食店への来店を控えるようになった客のリズムを変えるのは難しい。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・3か月先は現状とほぼ変わらない。贈答品の中で個人に対するプレゼントは伸びていない。大手企業を中心とする啓発啓もう、広告分野の売上は維持できているが、全体のバランスとしては現状と変わらない。
		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)	・政権の問題等、政治的にも経済的にも、外国の状況が不安定なため先行きが読めない。
		百貨店(売場主任)	・百貨店に来る客は大体決まっている。若い層はネットで購入する人が多い。しかし、ネットで買物をして失敗した客は百貨店に戻ってくることが多い。地域外から引っ越してきた客に話を聞くと、まずは下見という客が多く売上には結び付いていない。
		百貨店(企画担当)	・美術や宝飾品等の高額品や化粧品、食品等の消耗品は前年超えて推移しているが、衣料品、雑貨については苦戦が続いており、この傾向は今後も継続する。ただし、インバウンドの売上の伸びがここ2か月ほど鈍化していることが懸念される。
		百貨店(販売促進担当)	・今の景況感が続く。
		百貨店(販売担当)	・店全体では前年より復調しているが、担当部門は来客数が前年割れで厳しい。異業種の進出の影響が大きい。
		百貨店(販売担当)	・今後はテナントビルのイベント、新作の投入と販促施策が多数あり、自分のために金を使うことが多くなる。しかし大きな好転は見込めない。
		百貨店(業績管理担当)	・周辺の競合店舗は改装をしているが、当店は大きな改装もなく、集客が弱い。
		スーパー(経営者)	・11月頃の国内の景気はさほど変わらないが、石油が原材料の価格は高止まりに推移して、最終的には消費者のところでその値上がり分も支払われる。これからの自然災害と米国大統領の主張する輸入品への高関税がどうなるかは心配である。
		スーパー(店長)	・現在は、少しでもお買得なところを選んで買物している傾向が強く、急に傾向が変わるとは考えられない。
		スーパー(店員)	・高齢者が非常に多い。数量的にも限られた数量、最低限の数量でずっと続いていく。このまま良くなるという状況にはならない。
		スーパー(販売促進担当)	・今年は何とか前年をクリアする数字を残しているが、大きくは伸びていない。
		スーパー(販売担当)	・販売量が増加する催物が今のところない。どちらかというところと今までと変わらない。
		スーパー(ブロック長)	・今後も猛暑や台風等の天候不順が少なからず影響を及ぼす。
		スーパー(販売担当)	・野菜の相場が安定してくれば、鍋材料が売れてくると思うが、景気上昇とまではいかない。
		コンビニ(エリア担当)	・7～8月は猛暑の影響でふだんより良かったが、あくまで猛暑のお陰であった。気温が通常どおりになれば、来客数等も減少し景気はしばらく変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・夕・夜間へ取組の継続と、ちゅう房で作る出来立て弁当の拡大で、何とか前月同様に前年比2%を確保する予定である。
		衣料品専門店(経営者)	・例年どおりの販促はするが、早く暦どおりの気候になってほしい。
		衣料品専門店(売場担当)	・一般的には景気は回復基調にあり、今後も緩やかな回復が見込まれているが、その恩恵が衣料品業界に反映されているとは思えない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・暑すぎて客足が伸びない。定番商品の売行きも悪くなっている。
		家電量販店(店員)	・4K・8K放送が始まるものの、それに関して商品が売れるような様子が全くない。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	・猛暑も終わり、目立ったイベントもないため、景気は変わらない。家電業界では閑散期に入る。
		乗用車販売店(営業担当)	・ガソリンの高値が続いており、食品の高値もあり、景気が良くなっていく感じは余りない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・米中の貿易協議の行方によっては、為替や企業業績に大きな影響が出る可能性があり、消費者も少し慎重な姿勢になっている。
		乗用車販売店（経営者）	・変動する要素は見当たらない。米中の貿易摩擦やトルコショック等が悪影響を及ぼす要素となる。
		乗用車販売店（経営者）	・今年はしばらくこの状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・9月から年末にかけて、各社新型車両の発表による市場の活性を期待したい。しかし、客との話の中では、生活の余裕度の格差がどんどん大きくなってきている。新型車種もいろいろな事故防止機能、ハイブリッド機能等で車両価格が高くなってきており、新車購入決断へのハードルが高くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・大きく変動する要因は見当たらない。今後何もなければ余り良くない状態が続く。地震等の災害が起きれば、一気に景気は悪くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、分譲マンション共に消費税の引上げ前の需要が余り見受けられない。ただし、リフォーム工事等については、消費税の引上げ前にやっておこうという話が入り始めている。その他の大型工事については横ばいの状況で、予算と工事原価が高くなってきているため不調との話が多い。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・本離れということもあり、書店では厳しい状況が続き変わらない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・可もなく不可もなく、よく分からない状況である。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・季節が変わるとその時のファッションに合わせて宝飾品もいろいろな新作が出る。それに合わせて動く可能性があり少し良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高は前年比マイナス1.9%、来客数は前年比マイナス5.2%で推移している。
		高級レストラン（経理）	・メリハリがあり、消費と節約が一進一退である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・国内が落ち着いても海外が落ち着かない。逆もしかりで、次々に問題が出てくる。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・賃金の上昇もあり、消費者にとっても景気の良さを実感している。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から判断した。
		都市型ホテル（経営者）	・競争競争が激しく、単価が上がらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・悪くなる要素が見当たらない。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始や年明け以降の動向が、いまだに読めない。
		旅行代理店（経営者）	・人手不足と熟練度の高い人材の不足がネックで店舗効率が悪化している等、あちらこちらでコスト増加の影響が出てくる。
		旅行代理店（営業担当）	・9～10月は旅行シーズンのピークを迎えるが、猛暑はまだ続き、残暑、台風はこれからが本番で、直近での旅行中止、10～11月の計画の見直しや減少が心配である。一番の稼ぎ時の旅行意欲の低下は、観光業の景気後退の大きな要素となる。
		タクシー運転手	・繁華街も人が増えてこない。今後3か月ほどでは変わらない。
		タクシー運転手	・やや景気が良くなったと感じるが、それほど良くはならない。
		タクシー運転手	・8月のような猛暑でタクシーを利用する客は季節要因で、落ち着く。例年のような横ばいとなる。
		通信会社（サービス担当）	・キャンペーンや新サービス等、客にとって魅力のある商品にしなくては、新規客の確保は難しい。
		通信会社（営業担当）	・当面、現状の状態が続く。
		テーマパーク職員（総務担当）	・秋らしい気候となれば来客数は回復するが、前年のように10月に2週連続しての台風接近となれば、来客数は落ち込む。
		観光名所（案内係）	・電力等の値上げが始まっている。一般消費者にとっては良くなる見込みが何もない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・ 8月の暑さの影響もあり、現時点で2～3か月先の予約数は前年同月より少し低迷している。しかし、涼しくなるにつれて予約数は増えてくる。ゴルフシーズンにもなり、2～3か月先の景気は余り変わらない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・ 米国と中国の関係が不透明である。
		美容室（経営者）	・ 明るいニュースもなく、イベントもないので、客は金を使うこともなく、今の状態が当分続く。
		設計事務所（経営者）	・ 件数は多いが小さく細かな案件ばかりである。面倒な案件が多く、収入面では余り変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 建築業的には横ばい状態である。
		住宅販売会社（従業員）	・ ずっと悪いままで推移しており、低金利であっても新築の個人住宅への関心が上昇していない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・ 予算が上がらなければ、売上金額も横ばいで先の上昇が見込めない。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・ 見積り等の問合せが少ない。
		商店街（代表者）	・ 猛暑でエアコンのみ好調で他の商品は全然動かない。4K放送に期待したいが、客の反応は今一つで余り期待できない。
		スーパー（店員）	・ この暑さの影響がどう続くか心配である。台風も多く、作物に影響が出始めている。
		コンビニ（店長）	・ 主力商品の値上げが認可され、影響が出る。
		コンビニ（企画担当）	・ 天候の影響は今後弱まるため、現在の状況は続かない。
		コンビニ（エリア担当）	・ これまでの悪い流れを断ち切れず、ズルズルと悪い状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ 最低賃金が上昇することにより人件費が上がるため、商品の発注が抑制されて、売上の減少を招く恐れがある。
		コンビニ（店長）	・ 10月にたばこが値上がりし、たばこの売上減少がかなり影響してくる。
		コンビニ（商品開発担当）	・ 異常気象の恩恵を受けた現状から平常に戻ると予想されるため、買い渋りの流れに戻ると考える。
		家電量販店（店員）	・ 米国の影響がどこまで響くかは分からないが、この先は厳しい状況になる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 新型車種の投入等も当分なく、現状ある車種での販売を余儀なくされる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 余り全体的に前向きな感じではない。問合せが少ないわけでもないが、ここ数か月に比べると良くない。先行き不安な部分もある。
		乗用車販売店（営業担当）	・ ここ数か月は好調だったが、これから新型車種が出る予定はないため、減少してきている来客数が心配である。
		一般レストラン（経営者）	・ 米国と中国の経済戦争は安全保障にも関わる状況で、世界の情勢は安定していない。変動の時代に入っていく。さらに、異常気象による災害、被害等もあり生活安定のための資金が必要ということで、業界としてはマイナス要因である。
		一般レストラン（経営者）	・ 特に良くなると思えない。漠然とした理由であるが、悪くなる方向の人が多いのではないかと感じる。
		一般レストラン（従業員）	・ 夏の消費の反動が来る。
		観光型ホテル（経営者）	・ 前年の大河ドラマの影響が年末まで続き、足元のようにやや悪い状況が今年一杯は続く。団体向けの旅館に関しては、何かのイベント等で半年前に受注が入れば良いが、ない場合はなかなか埋めきれない状況が続いており、今年は、大口団体がなく中型団体も取れず、やや悪くなる状況がだらだらと続く。
		観光型ホテル（支配人）	・ 既に先の募集团体等のキャンセルや人員減少が発生しており、予断を許さない状況となっている。風評被害といえるかどうか、継続して少なからず影響は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（企画担当）	・インターネットの普及も一巡し、客が自分からインターネットサービスを検討するというケースは少なくなっている。一方、他社のアプローチ営業はますます活発化しており、動かないユーザを高額サービスへ誘導し、その結果、通信費負担が増えて他のサービスを控えるという、良くない状況になっている。キャリアの実質的な携帯料金引下げが進めば、環境も変わってくる。
		その他レジャー施設 〔鉄道会社〕（職員）	・被害箇所の復旧にはまだ具体的な計画が出ておらず、2～3か月先の見通しである。通勤通学定期は堅調な状況なので残念である。急逝された人気漫画家とのコラボ企画も、停滞しそうであり期待しづらい。
		理美容室（経営者）	・客との話では、給与も上がらず、仕事ばかり忙しく大変だと聞く。
		美容室（経営者）	・若い世代の人口が減少し、高齢者ばかりになっている。美容業界は若い世代の客を集めていかないと良くなっていかない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・老人ホーム等の施設は大規模化し、サービスの充実と利益率の向上を図る傾向にあるが、中小施設は人手不足等から作業の質が低下し、競争力がなくなってきた。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険の福祉用具レンタルサービスにおいて、10月からレンタル価格の上限が始まる。上限を超過した商品の単価を見直す必要があるため、売上が減少する。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・外装塗装の仕事は増加しているが、利益が上がる物件は少なく、客も合い見積りを何件も取っている物件が多い。
	x	テーマパーク（職員）	・災害からの復旧が遅れている。
	x	パチンコ店（経営者）	・認可行政当局の規制強化が一層厳しくなる。
	x	理容室（経営者）	・景気の良くなるような話はない。
企業 動向 関連  (東海)		食料品製造業（経営企画担当）	・下期に向けて、秋冬商材の導入は順調に進み、前年以上の売場が確保できている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・秋需要の季節を迎え、受注量、販売量も増加する。景気も良くなる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・納期長期化の原因となっていた原材料の不足は解消しつつあるため、少し短い納期で受注を受けることができる状況になってきた。納期が間に合わないため対応できなかった案件が復活する可能性がある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・夏休みを挟んで受注は伸び悩んだが、年末に向けて商談が進めば売上も伸びていく。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・米国が自動車の関税を引き上げるという話が出てきている。恐らく米国向けの生産を駆け込みで行うと予測している。
		建設業（役員）	・猛暑や夏休みも終わり、来年の消費税の引上げに向けて敏感な客は動き出す。
		通信業（総務担当）	・気候が秋らしくなり過ごしやすくなると、人の気持ちも警戒心が収まり消費が増える。また、社会情勢も国内外とも大きな変動がなく、東京オリンピックに向けて更なる投資も発生してくる。
		金融業（従業員）	・目立って良い話はないが、将来にわたって生産等に関して、きっちりと計画を立てており、ある程度増産体制になっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・案件が増加していること、対応できる体制や増員の可能性があることから売上増が予想される。
		食料品製造業（営業担当）	・受注数、販売数からみてもトータルすると例年どおりである。今のところ大きな変化は見当たらない。
		化学工業（人事担当）	・現在の景気状況は方向性が乏しく、上向きなのか下向きなのかの判断がつきにくい。
		化学工業（総務秘書）	・当面、景気が下がる特段の理由がない。非正規労働者の賃金アップは、忙しくなる話ではあるが景気には決して悪くない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・前月までの品薄感は少しバブル的な感じがあり、消耗品を確保しようと先走っていたが、在庫が増えてきて調整局面に移った。
		鉄鋼業（経営者）	・通常であれば9月から需要期に入り、他の月よりも10～15%ほど売上が伸びるが、本年は見積状況や客の受注状況をみても余り伸びる様子は見受けられない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き続き引き合いも低調で、良くなることは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（従業員）	・引き続き忙しいのは良いことだが、材料費の高騰がどこまで収益に悪影響となるか心配もある。
		一般機械器具製造業（経営管理担当）	・受注量、価格は高水準で安定している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・変わる要素が見当たらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・東京オリンピックまでは建設関係は好調といわれている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・ガソリン価格も最近は安定しており、急に価格が上がることはない。
		輸送業（エリア担当）	・輸出入に影響を与える要素はなく、季節変動の中で動く。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油が前年比22円21銭と大幅に値上がりしている。貨物の荷動きは少し良くなってきているが、運賃値上げの方は思うようにはならず、景気は変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・他県に異動する人や他県から異動してくる人の引っ越しの件数が例年の夏に比べて少ない。景気の良しあしに直接関係してくるのではないかもしれないが、企業の異動がないという手控えの状況が見受けられ、活発に人を動かして活発に企業を運営していくというような観点ではなく、ここはじっくり腰を据えて現有勢力で頑張っていくという会社が多い。したがって、景気は横ばいである。
		輸送業（役員）	・原油価格の高止まりが景気全体に良い影響を及ぼさない。また、米中の貿易問題が間接的に暗い影を落とす。物流業界は、人手不足問題から運賃アップを行ってきているが、運賃に転嫁できない荷主は、徐々に経費負担が大きくなっていくことが懸念される。
		輸送業（エリア担当）	・現在も荷物量が増えており配送単価も維持している。
		通信業（法人営業担当）	・物価がデフレを脱却し安定的な上昇が見込まれない状況であり、消費の伸びも感じられない。野菜やガソリンの高値安定も気掛かりである。米国大統領の世界貿易関税の引上げのマイナス面の影響等、景気回復を妨げる不透明さが不安材料である。
		通信業（法人営業担当）	・これまでと同じ戦略、同じ体制で攻めても、現状の打開策にはならないことは分かっているが、何をどうしたら良いのか分からない。
		金融業（企画担当）	・個人投資家は、含み益が出てこないと動けないとの意見が多い。個人投資家以外の個人は、収入が増えてこないと大きな消費に向かいづらいとの考えもあり、当面現状の景気が続く。
		不動産業（経営者）	・今後も例年同様に晴天の日が多くなるという予報もあり、当面の景気は8月同様に良い状態が継続し、売上は前年同月比100%以上で推移する。
		不動産業（経営者）	・地域の活性化、不活性化となる要因は見当たらない。
		不動産業（用地仕入）	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	・広告予算を削減している客もいるため、なかなか景気回復が見込めない。
		行政書士	・貨物の動きが変わらない。
		公認会計士	・中堅中小企業の数から、事業承継問題等の抜本的解決には時間が掛かる。
		会計事務所（職員）	・可処分所得はそう変わっていないので、優先順位を考えながら貯蓄と支出に回っていく。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・世界は米国大統領のかじ取りで振り回されているが、この状態が長く続くと世界は信用しなくなる。この先どんなことになるのか、私自身も少し斜めに構えている。ニューヨーク市場については、もう既に信用していない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・景気が上向きになるような雰囲気はない。特に中小企業に関しては上向きになるような雰囲気はない。
		化学工業（営業担当）	・飲料関係の需要が落ち着く見込みのため、現行よりはやや悪くなる見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先業界の内容が相変わらず悪く、設備関係や椅子等の見通しが余り良くないため、やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械関係、半導体関係共に、設備投資が一巡しており、客先の様子から今後受注量が若干減少する。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	・自部署の残業計画から判断した。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・国会議員は言いたい放題で企業と組んで補助金をどんどん出し、国家公務員の不正もあつたりでは、日本が良くなるわけがない。
		輸送業（経営者）	・人手不足感は日に日に増しており、働き方改革への対応を考えると大きなコストとなる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の出稿量が減っている。
		会計事務所（職員）	・中小事業者の体力が弱ってきている昨今では、事業廃止による年金生活を望む経営者が増加している。
	x	-	-
雇用 関連  (東海)		人材派遣会社（社員）	・下期に向けて求人数や転職者が増えていく。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業に限らず、下半期に入ると各企業の予算執行は活発になってくるため、当社への引き合いやエンジニア稼働率も良くなっていく。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・下期前半の自動車生産目標を踏まえて、上向きの推移が見込まれる。ただし、生産体制を維持するための人材確保が困難である。
		職業安定所（職員）	・これから10月に最低賃金の引上げもあり、求職者にとっては、賃金上昇のチャンスが広がる。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・人手不足の状況が浸透し、ブランクのある主婦層も求職する状況になり登録数の増加につながってきている。また、ワークシェアを検討する企業も僅かに出てきているため、扶養枠内の就業希望者のマッチングにもつながってきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・半期末を迎える企業側の動きは、9月末までは継続して採用が活性化する。ボーナス支給後の転職を目指して活動意欲を新たにもつ求職者も動き始める。
		人材派遣会社（経営企画）	・特に変化の兆候はない。
		人材派遣業（営業担当）	・人材難、時間外労働抑制により、思うようには戦略が立てられない状況が継続し、景気好転へは至らない。
		人材派遣会社（社員）	・8月が好調だったので、余り変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材不足が深刻化している企業が多くなって、新たな雇入れが難しくなっている。
		人材派遣会社（企画統括）	・景気が好転する積極的な材料が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな要素を感じない。
		職業安定所（所長）	・求人数が現在より増減となる情報がない。
		職業安定所（所長）	・猛暑の影響や残業抑制等もあり、企業活動にはやや一服感がある。
		職業安定所（次長）	・多くの企業が人手不足の状況であり、受注制限を要するケースもある等、一概に景気が上向くとは思われない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人数は引き続き高位で安定する。
		職業安定所（次長）	・求人は増加傾向が続いているが、人員確保が難しい業種も多くみられることから、経営に悪影響を及ぼすことが懸念されている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・在学中に卒業後の採用を前提とした奨学金を法人から受領していても、卒業後に同法人の採用試験に不合格となり、奨学金の返還を求められたケースがある。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足がますます加速し、採用にはますます経費が掛かる。

#### 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  (北陸)		通信会社（役員）	・閑散月である今月下旬から、例年より多くテレビ、通信サービス共に加入検討の問合せが増加し、客の動きが良い。これからの10～11月の商戦期に期待もてる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・これから秋に向けて提案件数の増加や新商品の受注が見込める。
		コンビニ（経営者）	・季節商材の予約が好調である。
		衣料品専門店（店舗運営）	・リニューアルを控える店舗が多いため、新規客の獲得が期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・12月から始まるBS4K、8K放送の商材に期待がもてる。
		乗用車販売店（経営者）	・例年これからの2～3か月は販売量が増える時期になるので、宣伝量も拡大して活発になると期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・猛暑も落ち着き、ショールームのリニューアルによって週末の来客数は増えているので、先行きに期待している。
		観光型旅館（経営者）	・9～10月は国体と障害者スポーツ大会があり、例年よりも売上が見込める。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は8～12月の期間で11月のみが98%、それ以外の月は110%を確保している。予約仕入れは順調に推移している。
		タクシー運転手	・来月前半には非常に大きな行事が重なっており、非常に忙しくなる。
		通信会社（職員）	・当店の収入や収益増には直結しないものの、国体特需には期待している。
		通信会社（役員）	・8月の契約獲得数は一旦前年と同水準まで戻っているが、ここ数か月は好調な結果をキープしており、今後ともこの傾向は続くともっている。
		通信会社（営業担当）	・ここ数か月、全体的な来客数はおよそ2割減で、販売量も比例して減っているが、来客数が戻りつつあるため期待できる。また、新商品の発売も予定されているので販売増が見込めそうである。
		美容室（経営者）	・気温が平年並みに戻れば、なじみ客の来店が多くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・暑い時期が過ぎればユーザーも通常の思考が可能となるため、例年の販売量が見込める。新規の住宅用地の準備も進んでいるので、土地建物共に今後の販売量は前年以上になると見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・来年3月までに住宅完成を目指す客が増加している。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げによって、少なからず駆け込み需要があるはずと見込んでいる。
		商店街（代表者）	・豪雪と猛暑のダブルパンチで、体力のない店舗は閉店している。商店街全体の魅力の低下につながる心配である。
		商店街（代表者）	・飲食関係はそこそこ増加しているようであるが、衣料や雑貨、一般小売方面で動きが良くなるとは考えにくい。消費税の引上げの先取りがあるのかどうか読みにくい。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・販売量の動きと客の様子を見て、3か月前からずっとこのままできているので、年末まではこのまま行くのではないかとみている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・底は脱したが、これといって良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・猛暑が続き、例年に比べて初秋物の衣料品の動きが鈍い。9月も残暑が続いた場合、10～11月の秋冬物やコートなどの実需期の動きにも影響が出る。引き続き苦戦しそうだ。
		百貨店（販売促進担当）	・堅調な株高に伴い、一部富裕層の需要は活発化している。しかし、中間層の節約志向は根強く、個人消費の改善はみられない。
		百貨店（営業企画）	・猛暑の8月ではあったが、来客数はほぼ前年並みに推移している。ただし、購買客数が伸びず苦戦をしている。この状況がすぐ解消できるとは考えられない。
		スーパー（総務担当）	・9月前半も暑さが続くと考えられるので、来客数減少が続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・猛暑や豪雨、台風などの異常気象が続くなかではあるものの、お盆が前年並みであったことから今後も景気の変動は期待できない。
		スーパー（統括）	・気温の変動や、相場の動向を注視している。
		コンビニ（経営者）	・ここ最近では、若い人よりも年配の客が増えている。来る回数は少ないが、買う量は年配の客が多い。ただし、それだけでは売上が上がっていくとは考えられないので、現状維持という状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品に関しては価格に敏感で、安いものしか売れていないようである。
		家電量販店（本部）	・消費をけん引する好材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（役員）	・新車の売行きは良いが、低価格と高額車両に大きく分かれている。装備も含めて金を費やす人と、節約のために軽車両を選択する人と極端に分かれる。必要な物には金を使う傾向だが、節約志向の客が多いとみている。
		住関連専門店（役員）	・需要増加の時期に入るが、この夏の暑さ対策や電気代への出費が重なったことも影響し、消費を控える傾向がみられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・自身の商売だけでなく、世間一般をみても、良くなるという兆候は全く見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・衣料品としてのトレンドは前年を超えない状態が続いているが、一時期と比較するとやや改善している。飲食や食物販、アミューズメントは好調を維持しており、全体としては引き続き前年並みに推移するとみている。
		高級レストラン（スタッフ）	・秋の旅行シーズンに備えて旅行代理店との契約やプランを増設しているが、現在のところ例年並みの受注である。
		一般レストラン（店長）	・お盆頃まではかなり順調に推移していたが、月末以降は予約数が例年程度になると考える。
		一般レストラン（統括）	・大きく何かが変わるような要素が見当たらない。原材料費や人件費、輸送費のコストアップ分がじわじわと利益を圧迫する状態が続いている。
		スナック（経営者）	・内外のいろいろな情勢もあるだろうが、当店では年金受給者の客が多くなってきているため、先々も変わらないのではないかと考える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・受注状況からみて、それほど改善しないとみている。
		旅行代理店（所長）	・主要取引先の経費削減が終わらない限り回復は厳しい。
		通信会社（営業担当）	・販売量に大きな変化はみられない。
		テーマパーク（役員）	・向こう3か月の予約状況をみると、ほぼ前年並みに推移しており、横ばい状態が続くと考える。
		競輪場（職員）	・入場者数や購買単価に大きな変化がみられない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・夏の落ち込み分を、9月に初めて企画する特別スクールによってフォローに努め、カバーしていく。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・異常な猛暑で海水温が高くなり、漁獲高が質量共に大きく変化している。今後も高温な状態が続きそうなので、秋口からの底引き網漁にもマイナスの影響が出そうである。
		スーパー（店長）	・猛暑による特需の反動が出てくるとみている。
		スーパー（店舗管理）	・価格高騰は落ち着きをみせ始めており、来客数が今後増加するとは考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・最低賃金の引上げはあるものの、たばこ増税による買い控えなどで景気自体はむしろ悪くなる。
		コンビニ（店舗管理）	・8月の売上は上出来過ぎである。来客数自体は前年割れであり、減少に歯止めが掛かる要因は見当たらない。
		旅行代理店（支店長）	・団体向けの販売状況が低迷している。
		タクシー運転手	・この夏は猛暑でタクシー利用が多かったが、その反動で落ち込むとみている。
	x	-	-
企業 動向 関連  (北陸)		-	-
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内の設備投資は依然として好調であり、設備関連の部品需要が旺盛である。鋼材や運賃、電力コストの上昇が後押しし、受注価格も上向きになっている。取り込んだ受注をいかに効率よく生産していくかが今後の課題となっている。
		金融業（融資担当）	・猛暑が落ち着くとともに、控えていた消費や観光需要が復活すると考える業者が多い。来客数の増加に伴って、売上や利益の回復も期待できる。また、依然として業種を問わず人手不足は深刻だが、今いる人員でのやりくり慣れてきた企業は多く、効率化が徐々に進展している。
		繊維工業（経営者）	・3か月ほど前から物流費や電気料金などがコスト高になっており、原料も高くなっている。さらに、ここにきて原料が最高値になるようであり、決して安閑としてはられない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・前月より価格改定を実施しており、今後の影響が不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の分の受注量をみて変わらないと判断している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・米国でのシカゴショーや日本でのJIMTOF（日本国際工作機械見本市）など、世界的な工作機械の展示会が9～10月に開催されるので、引き続き商談があると見込んでいる。

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
		精密機械器具製造業（役員）	・生産量自体は、新規客や新商品によってやや増産の計画となっている。しかし、市場全体をみても明確に好転するような材料がなかなか見当たらない。
		建設業（役員）	・足元はやや上向きとみられるが、材料費などのコスト上昇基調もあり、先行きはピークを迎えるとの見通しをもっている。人手不足の影響は依然として大きく、設備投資も一段落するようにも考えられる。
		通信業（営業）	・特定の商材への投資意欲は堅調であり、継続して受注が見込める。
		不動産業（経営者）	・同業者関係の話では、2か月くらい先までは仕事が動きそうだという話が多い。最近では個人客の問合せが少しずつ増えている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・8月も前年売上を下回っている。ただし、久しぶりに住宅や不動産業種のチラシ出稿がプラスに転じている。単月で終わるか動向を注目したい。
		司法書士	・建物新築とそのため土地取得関連の依頼が多い状況ではあるが、会社解散登記の依頼も多い。
		食料品製造業（経営企画）	・原料価格を始め様々なコストアップに対して、製品価格への転嫁が避けられない状況になっている。その結果としていくらか受注量が減少するのではないかと考えている。
		建設業（経営者）	・手持ち工事量が少ないことが、売上減少と利益減少に直結していく。
		金融業（融資担当）	・人手不足であらゆる仕事の進捗が悪く、設備投資に対していろいろな影響が出ている。
		税理士（所長）	・やはり人手不足というのが厳しいようである。多くの種類の事業者が参加する建設関係で、幾つかの事業者が分担して建物や道路を造ろうとしても、ある事業者の人数がそろわないと、工事が1か月で終わるはずのものが、2～3か月になるという形で間延びしているのが現状でも発生している。そうした人手不足に伴う作業能率の低下は、年間に換算すると減収につながるのではないかと心配している。
	x	-	-
雇用 関連		-	-
		-	-
(北陸)		人材派遣会社（役員）	・求職希望者が増えないことには、マッチングもできない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の話が出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・状況としては変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は多いものの高止まりという状況であり、伸び幅についてはある程度落ち着いてきているのが特徴である。窓口においては、建設業や運輸業、相変わらず福祉介護といった業界において、強く人手不足を訴える傾向がみられる。福祉介護を含め、いずれも求人が増えている一方で求職者数が少なく、人手不足がより深刻さを増している。さらに、窓口において観光宿泊客の数字が伸びているという話を聞いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人材不足の状況に変化はない。紹介依頼があるものの、対応できる紹介人材が見当たらずに苦慮している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・来学する企業の採用担当者は、追加募集や二次募集の案内と同時に、次年度の企業説明会の予定を確認している。次年度に向けての企業の採用意欲も高いようである。
		-	-
	x	-	-

### 8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		乗用車販売店（営業担当）	・中間決算月であり、新型車種の販売開始により、一定の販売量の増加は期待できる。
		百貨店（売場主任）	・悪天候の中でも、インバウンドの売上は前年比で20%伸びていることから、堅調な売上の推移が期待できる。
(近畿)		百貨店（企画担当）	・売上の増加傾向を支えている外国人売上については、まだしばらくは2けた増の拡大が期待できる。さらに、株高の傾向がこのまま継続するならば、外商客の購買意欲は落ちず、こちらも増加傾向が続くと予想している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（服飾品担当）	・6～7月の大阪北部地震や平成30年7月豪雨などの影響を除けば、客の購買意欲がやや戻ってきている。ファッション関連は早めの動きをみせる兆しがあるほか、本格化する秋物商戦も同様の推移となることが予想される。また、7月後半から販売を開始した、化粧品関連の新作の動きも良く、インバウンドも微増すると考えられるため、期待がもてる。
		百貨店（営業企画）	・世界的な貿易摩擦も終息に向かっており、米国の株価も持ち直している。企業業績そのものは好調を維持しており、与党の総裁選挙も経済政策に大きな変化を与えないため、回復が期待される。
		百貨店（マネージャー）	・米国経済の好調などで世界景気は持ち直しており、富裕層の高額消費は続く予想される。ただし、中国などの貿易競争の進み具合によっては、インバウンド消費が落ち込む可能性があるなど、予断は許されない。
		スーパー（企画担当）	・9月はまだ残暑が厳しく、継続して夏物商材が売れるため、在庫の販売や売り切りがしやすい。また、3連休が2回あり、前年よりも売上増が見込まれる。やや良くなるとは予想しているものの、残暑が長引くと秋冬商材が売れなくなるので、臨機応変な売場対応が必要となる。
		コンビニ（経営者）	・コーヒーマシンの稼働率はまだ上がりそうで、コーヒークラスや、それに伴うスイーツやパン、サンドイッチ類の売上増が見込める。また弁当類や機能性ドリンクなどの、より高単価商品の売上増も期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・3か月後には少し秋風が吹き、客の購入意欲も出てくる。現状も少ないながらも売れており、単価は前年よりも少し良い状態が続いている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・オーダースーツにとって閑散期の8月でも、順調に秋冬物の注文が入ってきている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	・店のクーポンを配布すれば、今の水準を維持することはできるが、1品当たり10%値引きのクーポンがなくなれば、来客数は減少する。ただし、新商品への関心は高く、限定品の予約には多数の問合せがあるため、景気は上向き。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	・異常な暑さも落ち着き、秋の季節になればおのずと購買意欲が高まり、売上に貢献するようになる。
		高級レストラン（スタッフ）	・気候も良くなり、もう少しコンスタントに予約が入ると予想される。ただし、台風が頻繁に発生しないことが条件となる。
		一般レストラン（経営者）	・今年も、例年になく自然災害が多いが、このまま落ち着けば、来客数は戻ってくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室、宴会共に、例年どおりの予約率を維持している。特に、宴会部門については、セミナー関連のパーティーも受注できているなど好調である。
		旅行代理店（営業担当）	・自然災害による落ち込みからの反動に期待したい。
		タクシー運転手	・これから修学旅行生も増えてくるので、忙しくなる。
		通信会社（社員）	・12月からの4K放送の本格開始に向けて、消費動向はある程度上向きになってくる。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG、G1競走の売上も好調である。特に、電話投票が順調に伸びている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・大阪北部地震や平成30年7月豪雨などの災害が続き、景気の減速に拍車がかかっているが、その後は徐々に改善されており、商品の補充が進めば消費も増えてくる。
		住宅販売会社（従業員）	・暑さが和らいでくれば、モデルルームへの来場が増えてくる。また、金利が上昇傾向になれば、低金利の間に購入する意欲も高まることが予測される。
		商店街（代表者）	・お盆の後は人出が急に減少し、後半は売行きも悪い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・残暑が厳しく秋物衣料に目が向きそうにないと感じている。9月をどう切り抜けるかが、秋冬商戦の命運を握っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・受注見込みもなく、主力商品もこの時期には入荷しないため、供給できない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・現状は景気が変わる材料が全くないため、小型店は厳しい状態がまだまだ続く。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・たばこがまた値上げされることになった。値上げの後は、更に売上が落ちる。

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〔自転車〕 (店長)	・客の様子からは、自転車に予算を掛けられる人がまだ増えそうにない。
		一般小売店〔呉服〕 (店員)	・着物を扱っているため、急に大きく変動することはない。振り袖の売上は落ちているが、ふだん着の着物は売れている。
		一般小売店〔花〕(店員)	・安定した売上が続いており、先の予約も少しずつ入っているため、このままの売上が維持できる。
		百貨店(売場主任)	・インバウンド需要は今月の中旬から回復傾向にある。ただし、インバウンド需要の増加に伴い、国内客に一部の商品が回らなくなったり、十分な接客ができないこともあり、国内客の不満が高まってきている。取引先もインバウンド需要に対し、制限を設けるなどの対策を実施している。国内客の需要が増えない限り、大きな変化はない。
		百貨店(売場主任)	・客からは、人工知能関連の製品に関心があるという話が多いが、当社が直接扱う領域ではないため、売上につなげることができていない。
		百貨店(営業担当)	・資産価値のある商品であれば購入したいという、富裕層の優良客の声に対し、超高額な海外高級ブランドの宝飾品や、希少価値のある宝石などを販売する企画もあり、高額な商品が販売される土壌ができ上がっている。
		百貨店(営業担当)	・当社の中でも、大阪の中心部にある店舗は業績、来客数共に増加傾向が続いている。一方、当店を含めて郊外の店舗は、来客数は増えているが、中心部ほどの伸びはない。これは以前から続いている傾向であるが、更に差が開いてくるのではないかという懸念もある。ただし、商品量が多く、支払方法などのサービスが良い都心部に、インバウンドが集中するのは仕方ないことである。
		百貨店(宣伝担当)	・9月以降はリニューアルや大型催事が続くため、入店数は回復すると予想しているが、インバウンドの伸び率がかなり鈍化しており、大きな好転は望めない。
		百貨店(サービス担当)	・インバウンド向けのクレジットサービスの充実や、速やかにレジ決済できるシステムの導入もあり、傾向としては変わらない。催事などで来店を促し、現状を維持する。
		百貨店(マネージャー)	・客の心理によって国内消費が大きく変化することはない。海外情勢の変化や、国内では与党の総裁選挙などもあるが、堅実な節約志向は続く。
		百貨店(販促担当)	・気温の予測がやや高めであり、秋物商材への影響が懸念される。朝晩の冷え込みがあれば、1枚は羽織物が必要となるため、気温動向に対応した打ち出しが重要となる。政権の安定は織り込み済みであり、株価が維持されれば、富裕層も例年並みの動きが期待できる。一方、懸念材料である米国と中国の関係が不安定となれば、この層にまず影響が出そうである。エリア的に訪日客の需要は極端に多くないため、増加しつつも、人数自体は多くないという状況が続くそうである。
		百貨店(商品担当)	・インバウンドの伸びは鈍化しているが、依然として堅調な売上シェアを維持しており、売上の下支えとなっている。ただし、米国の保護貿易主義や長期金利の上昇、地政学リスクによって世界経済が減速するリスクがあり、消費意欲に水を差す懸念が消えず、一進一退で推移することが予想される。
		百貨店(売場マネージャー)	・特選洋品や化粧品的好調は続くが、主力である衣料品においては、気温が前年とは異なる予報であるため、9~11月の秋冬商戦には不安がある。
		百貨店(販売推進担当)	・株価や為替が安定しているため、富裕層による高額品の売上は引き続き好調である。前年は非常に寒く、冬物衣料の売上が大変好調であったため、ボリュームゾーンの客に対しては、新たな集客策を考える必要がある。
		百貨店(外商担当)	・最近、頻繁に起きている天候不順によって、インバウンドの増加率が縮小しているため、売上が押し下げられる。
		百貨店(特選品担当)	・インバウンドは、国慶節や紅葉などで、これから更に来客数の増加が見込まれる。一方で、国内客はこれから回復する材料がない。ただし、前年のように気温が急激に下がるようなことがあれば、重衣料の動き方が変わり、来客数、売上共に回復してくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・農産物の相場の高騰はしばらく続きそうである。前年に歴史的な不漁となったサンマや秋サケが今年は豊漁の予想で、水産物は売りやすくなる。気候や天候に翻弄されるが、しばらくは現状維持が続く。ただし、米国の保護貿易主義が世界景気に及ぼす影響は予想が難しく、景気が大きく崩れるようであれば、消費マインドに大きな影響が出ることは必至である。
		スーパー（店長）	・米国の動きによる国際情勢の不安定化や原油価格の高騰、株価変動のほか、国内の少子高齢化や雇用情勢の悪化による企業活動への影響から、インバウンドや東京オリンピック関連以外は厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・客の購入数量や客単価からは、今後も節約に重点を置く動きが予想される。
		スーパー（店長）	・競合店の改装計画もあり、引き続き苦戦することになる。消費者の財布のひもは、引き続き固いことが予想される。
		スーパー（店長）	・夏休み特有の現象であり、今後は慎重に様子を見る必要がある。
		スーパー（店員）	・台風の影響がかなり大きく出ており、すぐには回復しそうにない。
		スーパー（企画担当）	・好転する要素は何もないため、低迷が続く。
		スーパー（経理担当）	・全般に猛暑の影響で、夏シーズンの売上が底上げされている。秋に入って息切れしないかが懸念される。
		スーパー（管理担当）	・石油などの原料価格も高いまま推移しているため、大きく改善する見込みはない。
		スーパー（社員）	・例年であれば、店頭では秋に向けて商品の入替えを実施するが、今年は暑さが続いているため遅れそうである。このことで、現状の堅調な売上が、本格的な秋のシーズンを迎えた時にマイナスにならないか、やや不安を抱えている。
		コンビニ（経営者）	・他社との競合によって客の取り合いになり、売上は減少しているが、セルフレジを入れて客の回転を上げることで、減少を防ぐ。
		コンビニ（店長）	・全体の販売量は横ばいであるが、来客数や客の様子に目立った変化はないため、大きなプラス要素もマイナス要素もない。たばこの値上げも、短期的には影響が出たとしても、すぐに落ち着きそうな気がしている。
		コンビニ（店員）	・このまま順調に推移することが予想される。秋冬は新商品が増え、行楽シーズンにもなるため、出掛ける際にコンビニの利用が増える。
		家電量販店（経営者）	・客の財布のひもが緩む要素がない。周囲の消費者の所得増が実感できない。
		家電量販店（企画担当）	・秋物商戦に向けて、話題になる商品が業界として出せていないため、苦戦が予想される。
		家電量販店（人事担当）	・残暑が続き、売上をけん引できる商品がない。4Kの放送開始によりテレビの販売にも力が入るが、下支えするコンテンツがない。
		乗用車販売店（経営者）	・変化する特別な要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・同業者も少し動き出した。仕事量が少しだけ増えているが、安定するかどうかの見通しは全く立たない。
		乗用車販売店（経営者）	・米中貿易戦争を解決する糸口が見当たらない。トルコ通貨危機の問題も出てきて、世界経済は全体的に低迷しつつあるが、年内は大きな改善に向けた動きが期待できそうにない。与党の総裁選挙も控えているため、騒がしくはなるが、景気の改善にはつながらない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売量は悪いが、中古車がよく売れている。車検や一般修理の予約数は変化がない。
		乗用車販売店（販売担当）	・話題性が少ない割に、動きは落ち着いている。何か起爆剤があれば好転することも期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の来場数も減少傾向で、品ぞろえも代わり映えしないので、今後も良くなることは見込めない。
		住関連専門店（店長）	・売上という面では前年並みを維持するのが精一杯で、企業の努力だけでは回復は難しい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・同業他社と同じような価格や売り方では差別化できない。客の年齢層を考慮し、地域の人が求める品をそろえる必要がある。客にとって楽しく、お買得感を高める工夫が、生活必需品を売っているドラッグストアにも必要である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔宝石〕 （経営者）	・株価と為替がこのまま推移すれば、景気は安定する。ただし、米国と中国、米国と欧州、米国と日本の貿易戦争が激しくなるので、それに伴う景気の変動が予想され、心配である。
		その他専門店〔食品〕 （経営者）	・海外からの訪日客は多いが、全体の数字は変わっていない。外食などは訪日客で客数が増えており、国内客の消費減をカバーしているようである。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・東京オリンピックは2年後の開催であるが、盛り上がりには欠ける。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・為替や株価の大幅な変動がなければ、状況は良くも悪くも変わらない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・来年に予定される消費税の引上げについての報道が増えることも予想され、生活防衛意識がより高まる懸念がある。
		高級レストラン（企画）	・引き続き宿泊需要は前年と比較して堅調に推移しているが、企業宴会と婚礼宴会の先行予約件数が減少している。
		一般レストラン（企画）	・大きく悪化するとは考えにくい、平日の来客数の減少が心配である。土日や祝日の営業は、依然として来客数が前年をクリアしており、客単価も堅調であることから、一進一退の状況が予想される。
		一般レストラン（経理担当）	・異常気象の影響や、政治経済情勢の変化など、期待のもてる材料がない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・前月からの猛暑で客足が減っている。猛暑が一段落するまでは余り変わらない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・飲料の在庫を確保するめどもまだ立っておらず、上向きになる材料がない。
		観光型ホテル（経営者）	・9月の第1週には大型台風が近づいているなど、9月も天候の影響を大きく受けそうである。また、9月は連休が2回あるので、予約が連休に集中し、平日は例年以上に閑散としている。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		観光型旅館（経営者）	・7月から動きが鈍く、秋の予約にも響いている。9月の連休もまだ空室がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は減収の状況が続く。宴会も一時の好調は続かず、対前年で増減を繰り返す。
		都市型ホテル（管理担当）	・今年は、台風や集中豪雨といった天災が続いている。今後も台風などの被害が発生し、どのような影響が出るのか、先行きが読めない。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊の2～3か月後の予約状況は前年を下回っており、宴会の予約も同じような状況である。
		都市型ホテル（管理担当）	・依然として、台湾系のインバウンドが減り、中国系が増加しているが、他の客層の勢いが感じられない。
		都市型ホテル（客室担当）	・民泊や簡易型ホテルなど、魅力的な価格帯で販売している宿泊施設が増えていることから、今後も厳しい状況が続く。
		旅行代理店（支店長）	・消費を刺激するようなイベントもなく、客の目が国内外の情勢に向いている。年末年始の休みが今年は長期で取りやすいため、期待はしているが、まだまだ申込みをしてくる客は少ない。
		タクシー運転手	・9月の予定や行事などに、良くなる要素がまだない。また、祝日も多いことから、企業の利用率が下がる。
		タクシー運転手	・夏休みが終わって9月に入れば、天候的にも穏やかな時期となる。いろいろなイベントも増えてくるので、良くなってほしいが、このままの状態が続くようである。
		通信会社（経営者）	・特に変化の兆しはない。
		テーマパーク（職員）	・消費税の引上げが実行されるのか、されないのかが、今後の消費動向に大きく影響する。何度も繰り返しているように、増税すれば消費は確実に落ち込み、税収も下がる。税収が上がる政策を採用する方が効率も良いはずである。
		観光名所（企画担当）	・インバウンド客は順調であるが、日本人客は若干減少している。この状況はしばらく続くと予想される。
		遊園地（経営者）	・猛暑が屋外での消費意欲を減退させている。台風の多発など、天候は引き続き不安定であり、それを払拭するプラス要因がないため、見通しは不透明である。人手不足もあり、減速感の方が印象としては強い。



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
		その他サービス[マッサージ](スタッフ)	・オイルマッサージのため服を脱ぐので、毎年寒い時期になると来客数が減少する。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	・季節変動や商品タイトルなどに影響される業態であるが、全体的には厳しい状況が続くそうである。
		住宅販売会社(経営者)	・地価に関してはかなり値上がりしたが、実質的な天井だと判断され、これ以上高騰することはない。ただし、関東やアジアからの需要には、いまだに急激な衰えはみられないので、しばらくは高値での安定が続く。
		住宅販売会社(従業員)	・相続などの相談が徐々に増えてきており、今後売却を検討したいという客もいる。ただし、1～2年先という話が多く、時間を要することから、急に流通量が増えるなどの変化はない。
		その他住宅[展示場](従業員)	・消費税の引上げの駆け込み需要を期待するが、政府のはっきりした方針の表明もなく、様子見状態が続いている。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	・夏の繁忙期を過ぎて、仕事量は一段落するが、大雨の影響による雑務が増加しているため、余り変化はない。
		その他住宅[情報誌](編集者)	・世界経済からのマイナスの影響や、懸念材料が多数存在するなかで、足元の景況感は悪くないが、様子見の傾向が続いている。年度末に向けて、来年の消費税の引上げへの影響が出る可能性もある。
		一般小売店[花](経営者)	・天候不順の影響がこの先も続きそうである。仕入単価が上がっても販売単価は変えられないので、利益率が下がる。
		一般小売店[時計](経営者)	・この夏に起きた自然災害や予想外の暑さの影響を受けている人は、まだまだ多い。実質的な金銭的ダメージもさることながら、先行き不安の精神的なダメージも拭い去ることができない。財布と気持ちの両方に余裕ができるのは、当分先の話になる。
		一般小売店[精肉](管理担当)	・食の分野では、この夏の環境要因の影響がこれから具体的に出てくる。米の価格が高騰しそうなほか、収穫が減少する農作物もあると予想される。また、来月は本格的な台風シーズンとなるので心配である。
		百貨店(売場主任)	・今後は天候不順が続いて、入店数に影響が出そうである。
		百貨店(営業担当)	・今月のボリュームゾーンの好調は、これまでの流れを考えると、一時的な動きと判断される。またマクロ的な視点では、米国と中国の貿易問題による株価や為替の変化で、日本経済への悪影響が考えられ、順調である富裕層やインバウンド市場の動向に不透明感が漂う。
		百貨店(マネージャー)	・国内の富裕層による消費は、今後も底堅く推移することが期待される。直近の訪日外国人売上の鈍化が、大阪北部地震や平成30年7月豪雨などの災害による影響を懸念した、来街者の一時的な減少なのか、モノからコトへの大きなシフトの動きなのかは、見極める必要がある。後者であれば、今後の売上は大きく下振れするリスクを抱えることになる。
		スーパー(店長)	・長期予報では平年よりも気温の高い日が続くため、秋冬物の販売が苦戦しそうである。
		スーパー(開発担当)	・大雨などの災害の影響で物価が上昇しており、景気は悪くなると感じる。
		コンビニ(店員)	・夏場は繁忙期なので、秋にかけては例年どおり悪化する。
		コンビニ(広告担当)	・政治、外交の影響も出てくるかもしれないが、この夏の猛暑の影響で、野菜や果実、魚介類の価格が高騰する。また、夏が暑すぎた分、早く涼しくなることが予想される。
		一般レストラン(経営者)	・近隣の仕出し料理店が、相次いで2店舗も閉店している。家族や親戚の集まりなどが減少している。
		一般レストラン(店員)	・前年よりも売上は良いが、これが長く続く要素は何一つない。
		観光型旅館(管理担当)	・平成30年7月豪雨に続き、大型台風の来襲が相次ぐことで、購買意欲の低下につながる。
		旅行代理店(役員)	・これから冬にかけて、カニやクエ、フグなどの味覚に訴求した商品が出てくるが、気候の温暖化で食への関心が高まらない。
		通信会社(企画担当)	・ゲームの参加者がソーシャルゲーム中心になっており、ゲームセンターでのコアユーザーの減少が懸念される。
		その他レジャー施設[球場](経理担当)	・9月は人気歌手やグループのコンサートが開催されるので、集客は期待できるが、プロ野球シーズンが終了となる10月以降は、企業イベントなどが中心となるため、集客は減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・秋に価格改定があり、その際に多数の退会者が出ると予想される。
		住宅販売会社（経営者）	・低金利の限界や東京オリンピック需要の終息のほか、消費税の引上げへの不安と、良い材料がない。
		住宅販売会社（総務担当）	・猛暑による野菜などの値上がりで消費マインドが低下し、いずれ建築業にも響いてくる。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・不動産価格の高騰で取引は少し減少している。経済全体に不安要素がある。
	×	一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・消費税の引上げの話題が出る。
	×	スーパー（経営者）	・必需品以外の購入がほとんどない状況で、ますます低価格志向は強まると感じる。
	×	家電量販店（店員）	・エアコン販売のピークも落ち着き、決算セールも終わる。
	×	競輪場（職員）	・前年の傾向から悪化しており、これを覆すような要素がないので、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）	・需要と供給のバランスが少しずつ改善し、本格的なバイオマス燃料関連の事業も始まる予定のため、事業面、財務面で改善していく。
		化学工業（企画担当）	・年末の食品特需で一時的に状況は改善すると考えられるが、価格の低下傾向が顕著であり、年始以降はまた状況が悪化する。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・大量生産品の加工をしているわけではないので、急激な上昇、下降は考えられない。少なくとも現状維持で、なだらかな右肩上がりが見込まれる。
		金属製品製造業（営業担当）	・東京オリンピック関連施設の建設や、住宅に対する消費税の引上げ前の駆け込み需要により、売上げが期待できそうである。
		建設業（経営者）	・今の状況がしばらく続くのに加え、下半期に入ると受注が増える見込みである。
		食料品製造業（従業員）	・暑さの影響で、原料となる野菜や果物の生育状況が良くないとの情報もあり、今後はコスト高で製品安の状況になると予想される。海外においても、中国の環境規制で多くの工場が休止しているとの情報もあり、原料価格に影響が及ぶのは必至である。このような状況から、先行きに不安がある。
		食料品製造業（経理担当）	・災害復興が早く進まなければ、景気は改善しない。
		繊維工業（総務担当）	・し向品の和装の動きは、世間のお祝いムードに大きく影響される。また、消費者の景況感の良さあしも、業界の勢いを左右するように感じる。
		繊維工業（団体職員）	・今後、タオル産地としての需要期となり、期待はしているが、先行きは不透明である。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・特に、仕事量に変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・増産や減産の情報がない。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	・年賀状やカレンダーの受注が出てくる時期だが、特に受注が増加する気配はない。
		化学工業（管理担当）	・先行きに不透明感があり、出荷量が若干落ちた状態が続く。また、化学品の値上げが続いているため、利益が圧迫される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・3か月後に良くなる兆しもないので、変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・市場環境は悪くないものの、人手不足が原因なのかは分からないが、荷動きが鈍化している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の受注納期は長いので、数か月の範囲では大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・株価などは良くなると予想されるが、受注量や販売量については、横ばいの状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先であれば、変わらない確率が一番高い。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現状と同様の推移が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・このまま横ばいの状態が続きそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・案件の動きが鈍い状況で、情報獲得のための営業活動が必要である。自動車産業だけでなく、他の産業への展開が課題となっている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・今のところは売上に変化がない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・猛暑の影響で秋冬物の発注時期が遅くなってきているが、納期はふだんと同じで日程の余裕がなく、メーカー側の負担が大きくなっている。
		建設業（経営者）	・今後はますます東京一極集中が進み、地方との格差が広がる。地方都市は東京相手ではなく、都市間競争に勝たなければ、景気に大きく左右されることになる。
		建設業（経営者）	・特に期待できる要素が見当たらない。
		輸送業（営業担当）	・好景気の影響でお中元の荷物が例年よりも多く、利益率が上がっている。
		通信業（管理担当）	・日照り続きで野菜の価格が高騰するなど、良くなる要素がない。
		金融業（営業担当）	・企業の体力の格差が、今後も広がる。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・与党の総裁選挙が終われば方向性がみえてくるかもしれない。ただし、もし総裁が代わるようなことになれば、少しまずいことになる。
		金融業（副支店長）	・先行きも、受注が増加するという取引先が少ない。
		不動産業（営業担当）	・地元からの企業の撤退が続いており、今後も続くと予想されるため、景気は横ばいである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読数も折込件数も落ち込んだままで、回復の兆しがみられない。
		広告代理店（営業担当）	・今年1月から、変わらず売上前年比は100%前後で推移している。
		広告代理店（営業担当）	・しばらくはこの状態で推移する。
		司法書士	・事件数も少ないが、案件は更に少なく、良くなる要因も見当たらないので、現状が維持できればよい。
		経営コンサルタント	・状況が変わる要素がない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・大きく変わることはない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・米中貿易摩擦の影響は、引き続き世界経済全体に広がることになり、日本経済も例外でない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・猛暑が終わる時期であり、夏物商材の動きもなくなったので、既に通常の状況に戻りつつある。
		食料品製造業（営業担当）	・今後は気温も下がっていくので、飲料水の売上は徐々に減少してくる。
		繊維工業（総務担当）	・売上目標に対し、低調な推移が予想される。需要に対する供給過多が原因と考えられる。一般的な商品から高付加価値品への、更なるシフトが求められる状況である。
		化学工業（経営者）	・2か月連続で売上が前年を下回っていると同時に、原材料価格の値上げの影響で利益率も下がってきており、厳しい状況が続いている。客への値上げを行っているが、値上がり分をカバーするには至っておらず、景気は今後も徐々に悪くなっていく。
		広告代理店（企画担当）	・海外情勢が安定せず、国内の政治も不安定になっていると感じる。
	経営コンサルタント	・猛暑や様々な自然災害があるなかで、非常に潤っている企業と、逆に壊滅的に打撃を受けたり、厳しい価格競争でもうからない企業に2極化している。それぞれの企業が対策を打ち、どう立て直していくかが課題であるが、ここしばらくは難しい。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・製品がなくなると、他社との競争にならず、土俵にも上がれない状況となる。	
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・経済の展望が見通せない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・下期に向けて、更に活発になると予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	・年内に仕事を決めたい求職者は多く、転職市場は活気が出てくる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・各社が繁忙期に入り、案件数が増えれば、求職者の動きが活発になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・最近ではホテルや倉庫、マンションの新設などにより、建設業の求人が好調であるが、7月は災害からの復興需要により、解体業や防水工事、耐震工事などの求人も大きな増加がみられる。この動きは今後もしばらく続く予想している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・4年生の現在の採用状況が続くと、業界としては大きく変わらないと予想されるが、秋からは3年生の就職活動も始まるため、結果としては今よりもやや良くなる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・年末に向けての季節的な業務の増加に加え、労働者派遣法の2018年問題により、他社の登録者が流れてくることが見込まれる。
		人材派遣会社（経営者）	・派遣先企業は、派遣期間が3年となるスタッフを直接雇用に切り替えつつあるが、これは昨今の人手不足の状況をみれば仕方がない。将来、リーマンショックのような問題が起きた時にどうなるかは常に頭をよぎる。大変な時期にきているが、おおむね景気は好調に推移する。
		人材派遣会社（営業担当）	・今の状況からは、2～3か月で大きく変わりそうな要因も見当たらないため、このまま推移しそうである。
		人材派遣会社（役員）	・人材派遣や人材紹介のマーケットにおいて、今後数か月の期間に、大きな環境変化はないと予想している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞広告の求人数は構造的に停滞傾向にあるため、それだけを見て2～3か月先の景気が悪くなるともいいたくなく、見極めが必要である。むしろ、日本を取り巻く国際環境の変化によって、景気は上昇、下降のどちらにも向かうとみられ、その意味で現時点では景気の見通しは変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・世の中全体としても、特に大きなトピックスや出来事は予定されておらず、新聞広告やデジタル広告周辺の数字にも変わりがない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は減少傾向にあるが、求人倍率は高く、人手不足感は強い。特に、建設業や運輸業、医療・福祉業の求人は多いが、希望する求職者は少ない。
		職業安定所（職員）	・好況感には変わらないが、新規の学卒者を含め、人材確保の課題がますます深刻化している。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、大阪北部地震や平成30年7月豪雨の復旧工事の影響を受け、ブロック塀や屋根瓦の修繕、林道整備や田畑の整地など、緊急や応急的な措置に伴う工事が動いている。秋以降の復旧、復興工事の動向と、人手確保のバランスが保たれるのか、注視していく。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・大手企業の採用が慎重になりつつあるので、求人の動きは前年並みか、微増になる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・異常な天候がこのまま続くようであれば、先々に景気が良くなるとは考えられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・東京オリンピックまで2年を切り、そろそろ建設などの需要にも陰りが出てくる。
	x	-	-

### 9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		スーパー（店長）	・9月に販売量が増加しなければ、その反動で10～11月に増加してくる。また、季節商材は1か月ずれ込む予想なので、2～3か月後の景気はおおむね上昇傾向になる。
		テーマパーク（業務担当）	・台風の影響が懸念されるが、年間で一番の来客数を見込める秋の花イベントと冬のイルミネーションイベントの開催期間となる。
		商店街（代表者）	・消費者の購買意欲が高まり、景気もやや良くなる。
		商店街（理事）	・平成30年7月豪雨の影響で客は心理的に落ち込んでいるが、復興が進めば気持ちが前向きに変わる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・不昧公200年祭が来年3月まで続くので前年よりも売上は良くなるが、その後の対策も必要になってくる。
		百貨店（営業担当）	・8月中旬以降、商材の動きが前年同様になりつつあり、販売量は回復してくる。
		百貨店（営業企画担当）	・台風の影響はあるが、天候、気温共に落ち着いてくる季節になることに加え、当店の新会社への移行によって、経営陣が一新されることに伴う変化がある。
		スーパー（店長）	・東京オリンピック需要で景気の良い企業が近隣にあり、当店も今後は同様の期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売担当）	・平成30年7月豪雨災害の復旧作業の進捗状況との因果関係は見いだせないが、家具や家電の高単価商材に例年とは異なる動きがみられ、当店にとってはこれから先のプラス要因となる。 ・残暑がしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	
		コンビニ（副地域ブロック長）	・平成30年7月豪雨からの復興ニーズが高くなるとともに地元プロ野球チームの好成績が景気にも大きくつながるため、来客数が減少する要素はない。
		家電量販店（店長）	・平成30年7月豪雨の被災地なので多数の人が避難所にいるが、その人たちが住居を新たに構える際に家電の需要が高まる。
		家電量販店（販売担当）	・決算に期待が持てる。
		乗用車販売店（店長）	・9月に仮決算を控えているが、現状が継続することはなく、サービス客を中心とした集客が見込める。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品が投入されるので販売量は増加する。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・秋になって天候が良くなり、平成30年7月豪雨災害の復興も進んで客が戻ってくる。来客数は7月に比べると8月は上昇傾向にあったため、10月頃には行楽シーズンとも重なりイベントも再開される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月以降は平成30年7月豪雨で寸断されたインフラが整備されて客足が戻ってくる。
		都市型ホテル（企画担当）	・国の支援策なども必要となるが、悪い時期を脱してある程度平常並みに戻ってくる。
		都市型ホテル（企画担当）	・平成30年7月豪雨災害の復興に向けた国と県の支援による被災地への観光客の誘致施策が始まっており、自粛ムードもやや薄れている気配がある。一般の物販や外食での個人消費、個人イベント開催も回復しており、今後は秋の観光需要や法人企業の利用も回復してくる。
		都市型ホテル（総支配人）	・国の平成30年7月豪雨観光支援事業費補助金を活用した企画商品での観光客数の増加が見込まれる。
		テーマパーク（営業担当）	・秋の行楽シーズンに向けて気温が低下する予報であるため、客の動きが戻ってくる。
		観光名所（館長）	・東京オリンピックに向けて、外国人観光客数の増加が予想される。また、城ブームを継続させていけば、日本人観光客のリピーターの来訪も促せる。
		設計事務所（経営者）	・平成30年7月豪雨で被災した住宅等の復興に向けた相談が増えており、今後業務量が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げや金利上昇などで駆け込み需要が高まる。
		住宅販売会社（営業担当）	・受注の可能性の高い引き合い物件が多くあり、数か月以内の受注が見込める。
		商店街（代表者）	・イベント時のみ活気が出るが、商店街を通行する人が少ない傾向が続く。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・客の動きに変化はない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・一部商品の価格高騰はあるものの、消費動向はデフレ傾向が続く。
		百貨店（経理担当）	・8月で売場改装が終了して販売体制が整ったので、これから売上も増加してくる。
		百貨店（営業担当）	・この先も高気温が続く予報であり、秋物衣料品の販売にはかなり厳しい状況になる。
		百貨店（外商担当）	・平成30年7月豪雨や台風の影響が当地域ではほとんどなく、9月以降の気候が過ごしやすくなれば、現状のまま推移する。
		百貨店（購買担当）	・暑い日が続く予報なので衣料品は秋物商材の動きがないが、食品関係は新商品が多数あるので販売量は増加する。
		百貨店（売場担当）	・食品と化粧品の動きは安定しているが、問屋が合理化を進めている衣料品、アクセサリ、靴などは店頭への納品が不足してくる。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲が高まる要素がなく、節約志向は続く。
		スーパー（総務担当）	・日中の暑さが落ち着けば来客数は若干増加するが、しばらく価格高が続きそうなので回復は難しい。
		スーパー（管理担当）	・客の節約志向は続き、来客数の減少もあって収益増加は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（業務開発担当）	・秋台風が多く発生する予報があるとともに、商品の仕入価格の上昇、来店頻度の低下で業績への影響が懸念される。また、競合他社との競争が激化しており、厳しい状況が続く。
		スーパー（営業システム担当）	・客は必要な商品以外は購入しない傾向にあり、猛暑対策での出費でその傾向が強まる。
		スーパー（販売担当）	・猛暑なので昼間の来客数が減少しており、暑さが落ち着く9月中旬まで販売量は増加しない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店出店の影響はそれほどなく、お盆期間の売上は良かった。天候に恵まれて工事関係の客が増えているが、3か月後の予測はできず、今後は週末に売上を確保していく。
		コンビニ（支店長）	・現在のところ数値は改善しているため、このままの状況が継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・政治に関する期待が薄いためである。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が増加しても客単価は上昇せず、景気が上向くことはない。
		家電量販店（店長）	・暑さが落ち着いてきて、家電の売上は低迷する。
		家電量販店（店長）	・新4K8K衛星放送は過去の地上デジタル放送開始時と同様のインパクトはなく、業界の景気を押し上げる要因がないため、東京オリンピック需要や消費税上げの駆け込み需要までは期待が持てない。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる要素も、悪くなる要素もない。
		乗用車販売店（統括）	・過去の推移から判断して状況は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・平成30年7月豪雨の特需で一時的に販売台数は増加し、今後、決算セールでも増加するが、継続的な景気回復の兆候ではなく、客の様子からも景気はまだ上向かない。
		乗用車販売店（営業担当）	・景気が良くなる見通しはなく、現状のまま推移する。
		自動車備品販売店（経営者）	・何の政策もないので景気も変化しようがなく、大手企業中心の政策は中小企業、特に販売業を圧迫しているだけなので到底景気向上は見込めない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・平成30年7月豪雨災害の影響が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・景気が上向く要因がなく、人口が減少していくので需要は低下し、厳しい状況になる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・当施設の改装後は、近隣商圏内からの来客数は順調に増加しているが、隣接するアウトレットパークと同様に、より広域からの客が減少する状況が当分続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・好判断となる材料がないことや引き続き天候の不安もあるなか、地元プロ野球チームがリーグ優勝すれば消費マインドが高まる可能性はあるが、3年連続優勝となるため前年よりも盛り上がることはない。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足が続いているため営業が上手くいかないことに加え、客の給与が上がっている様子もないので来客数は減少する。
		一般レストラン（店長）	・平成30年7月豪雨災害の復旧は進んでいるが、9月オープン予定の駅中のショッピングエリアや駅周辺の再開がどれほどの影響を及ぼすか予想がつかない。
		スナック（経営者）	・業界の努力だけでは限界があり、今後も良くなる要因がない。
		観光型ホテル（営業担当）	・先行きの予約状況が悪く、一般消費の回復が必要である。
		旅行代理店（経営者）	・これまで晴れの国のキャッチフレーズで誘客を展開してきた当県では、天災への対処をしてこなかったため、今回の災害は旅行業界に対する影響が大きい。
		旅行代理店（営業担当）	・国の復興支援施策の効果が期待されるが、即効性があるかどうかは疑問である。
		タクシー運転手	・平成30年7月豪雨に関係する需要の反動はあるが、天候不順が続けば売上が減少することはない。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気に変化はない。
		通信会社（企画担当）	・秋、冬に向けてモバイル関連サービスは、3大キャリアの価格改定の動きが目されるが、今年中の実施はないことに加え、利用者側でそれを見越しての動きもまだない。
		通信会社（販売企画担当）	・景気を判断する話題がない。
		通信会社（総務担当）	・引き続き加入件数は維持できる。

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	
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費は横ばいであり、乗客数や商品販売高が微減で推移する。	
		競艇場（企画営業担当）	・売上、来場者数共に変化はない。	
		美容室（経営者）	・前年と比較して客の節約志向は強まりつつある。	
		美容室（経営者）	・現時点では大きな変化はないが、少しずつ客の動向は変わってくる。	
		美容室（経営者）	・現状が続けば売上は増加しない。	
		設計事務所（経営者）	・平成30年7月豪雨災害から2か月近く経過するが、渋滞が解消せず、建築業界の人手不足なども続き、思うようには仕事が進まない。	
		設計事務所（経営者）	・来客数の大きな減少はないが、増加もない。	
		商店街（代表者）	・子供服の需要は低迷しており、必要な商品をより安くよりタイムリーに購入する客の姿勢は変わらない。	
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・消費税の引上げが迫っている。	
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・新しい会社設立関係の注文や営業で使用する名刺注文が減少し、前向きな取組がない。	
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・消費ムードの低迷はなかなか回復しない。	
		百貨店（広報担当）	・給与は上がらないが物価は高くなる。	
		百貨店（売場担当）	・秋口に大型の郊外型博覧会が予定されており、市街地への動員苦戦が予想される。	
		スーパー（店長）	・猛暑の影響で涼味商品と飲料の売上は増加しているが、乗客数は前年より少ない状況が続いているので、気候が落ち着けば売上は減少してくる。	
		スーパー（財務担当）	・平成30年7月豪雨による心理的な影響が大きく、今後も客の節約が続き、乗客数は減少する。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の契約をしても登録ができない状況にあるため、売上が増加しない。	
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車が発売されるが、現状を考慮すると乗客数は増加しない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・7～8月は平成30年7月豪雨災害の影響で販売台数は確保できたが、今後は見通しが立たない。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・必要経費が増えて余剰金が減少しており、景気は悪くなる。	
		一般レストラン（経営者）	・平成30年7月豪雨の影響で客の消費が鈍っており、消費税の引上げが近づくなかで景気が良くなる要素はない。	
		一般レストラン（外食事業担当）	・人員募集をしても応募がないのでシフトコントロールに対応しているが、労働時間や休日の調整が難しくなっており、店休日を増やして営業時間を減らしていることで売上の減少が懸念される。人件費などの経費削減や粗利益の向上で営業利益を保つことが課題であるが、原資になる売上確保が難しいので景気は悪くなる。	
		タクシー運転手	・涼しくなればタクシー利用客数は減少する。また、当市では飲み屋が減少しており、客の動きは悪くなる。	
		通信会社（営業担当）	・平成30年7月豪雨災害の影響で消費動向が鈍く、上向きになる要因もないので悪化する。	
		ゴルフ場（営業担当）	・10月から繁忙期であるが、平成30年7月豪雨災害以降、企業主催コンペが自粛されるなど、例年より予約数が少ない状況が続く。	
		×	商店街（代表者）	・客の購入姿勢に変化はなく、売上確保は難しい。
		×	スーパー（店長）	・近隣に競合店がオープンするので乗客数の分散が懸念される。また、現状では乗客数は前年を超えているが、鮮魚売場の縮小で買上点数が大きく減少するとともに、野菜の買上点数も減少傾向であることから、今後は素材を購入する客の減少が懸念される。
	×	住関連専門店（営業担当）	・日本人の生活スタイルが変化して家具は必要なくなり、売上は減少していく。	
	×	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・平成30年7月豪雨災害の影響で客の外出機会が減少する。	
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の自動車メーカーが順調で、当社は多忙な状況が続く。	
		鉄鋼業（総務担当）	・建築分野向けが10月頃から本格的に動き出す。人手不足の問題があるので、ピークは立たずに一定量の活動水準の好転が見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（総務担当）	・年度末に向けた設備投資案件の引き合いが受注となり、業績の良化を見込んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・平成30年7月豪雨や台風の影響で遅延している受注を取り戻す。
		不動産業（総務担当）	・秋の異動時期になるので賃貸住宅の需要が高まる。
		会計事務所（経営者）	・平成30年7月豪雨災害からの復興や高気温が落ち着く秋口から、徐々に客の消費マインドは回復する。さらに、地元プロ野球チームの3連覇も景気に貢献する。
		農林水産業（従業員）	・消費の末端の意識が変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	・販売比率の変更をしており、販売量は現状を維持している。
		繊維工業（監査担当）	・2～3か月後は準備段階にあるので、景気変動はない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・平成30年7月豪雨による景気の低迷と、新設住宅着工の秋需要の増加とが相殺して現状維持の状態が続く。
		化学工業（経営者）	・米国の関税引上げ等、長期的な課題は残りつつも、当面は現行程度の景気が続く。
		化学工業（総務担当）	・全般的に出荷が好調であり、売上は維持されていくが、原材料の価格が高いことから景気的好転にはつながらない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・輸出を含め受注が好調であり、現在の生産水準が維持できる。大口案件の引き合いもあって現状が長期的に継続する。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・当面は、大きく状況が変わる材料に乏しく、やや悪い状況が継続する見通しである。
		建設業（総務担当）	・鉄骨工事等で納期の遅れが予想されるなど資機材の確保面では苦労が予想されるが、受注状況は順調な状況が続く。
		建設業（総務担当）	・需要が一巡する。
		輸送業（支店長）	・求人を出しても応募がなく、社員の働き方改革を進めるなかで人手不足がネックになっている。また、平成30年7月豪雨に伴う損失車両、建物被害、社員への助成など、経費が膨大になってくる。
		輸送業（総務担当）	・景気に大きな変化はない。
		通信業（営業担当）	・中小企業への具体的景気対策がなく、米国の輸出入関税などの規制が中小企業に及ぶ懸念がある。
		通信業（営業企画担当）	・平成30年7月豪雨で被災した公共交通機関の完全復旧まで物流や小売の流通に影響が出ており、計画的な商談の交渉が難航する。
		金融業（貸付担当）	・家電量販店の販売額が前年比プラスである一方、百貨店やスーパーの販売額は前年割れの状況が続く。
		金融業（融資企画担当）	・為替が安定しており、地元完成車メーカーのスポーツ用多目的車の販売好調は当面続き、系列の自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。
		食料品製造業（経営者）	・平成30年7月豪雨と8月の猛暑で客の消費動向は厳しさが増し、好転する兆しはない。
		鉄鋼業（総務担当）	・米国と中国の貿易関税強化で輸出品の受注見込みが減少傾向になる。
	非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料素材の販売量が徐々に低下していく。	
	輸送業（経理担当）	・代行輸送などで対応しているものの、やはり通常モードとの収益性の違いは大きく、今後も影響が出る。	
	広告代理店（営業担当）	・客情報から先付け案件での受注が現状より低下する。	
	x	-	-
雇用関連			
(中国)		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年9～10月は求人数が伸びる時期となり、年末年始に向けたアルバイトやパートの確保に入る店舗が増える。年間を通して堅調な正社員ニーズは低下しない。
		人材派遣会社（社員）	・特に状況は変わらず、派遣期間満了切替え等の相談も増えているが、相対的に求人は平年どおりとなり、引き続き求職者の求人のマッチングが重要となってくる。
		人材派遣会社（支社長）	・法律対応に関して、対象者の山場が来年1月のため、しばらく同じ状況は続く。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数と求職者数が急増することはない。



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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・売手市場になるにつれ、学生は大手志向が強くなる傾向がある。企業選択条件は安定、休日と休暇の多さ、給料の良さなどが上位を占め、ブラック企業、働き方改革などの報道が、学生の選択基準に雇用条件重視の影響を与えている。採用に成功している企業は、景気に左右されず、そうした選択基準の変化を理解して情報提供をする必要がある。
		職業安定所（所長）	・来春の新規高卒求人が前年同月比で1割増と好調を維持しており、今後も人手不足感の高い状況が続く。
		職業安定所（事業所担当）	・企業からマイナス情報は特になく、離職者数、新規求職者数、有効求職者数などが引き続き減少傾向にあることから、現状が続く。
		職業安定所（職業指導担当）	・有効求人倍率が1倍を超える状況は続き、景気も好調を維持する。
		民間職業紹介機関（職員）	・長引く貿易戦争の影響が徐々に見受けられるようになり、中国への設備投資のタイミングを見計らうメーカーもある。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・企業の採用活動が活発なのは人口減少による人手不足のためなので、今後もそれが景気と直接結びつくことはない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・春夏の新卒採用期間が終わりを迎え、企業の採用活動も一段落する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・改正労働者派遣法から3年を迎える時期となり、雇用安定化措置への対応で、派遣労働者の直接雇用化や無期雇用化が進んで派遣労働者の総数は減少する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・平成30年7月豪雨災害からの復興の長期化は避けられないことに加え、企業の手不足感はますます高まっており、企業活動の障害となっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・人手不足解消のめどが立たず、先行きは見通せない。
	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)		スーパー（店長）	・営業計画の変更により、利益が改善していくと予想する。それに伴い、業績は向上するものと判断した。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬であるとの予想だが、このままの売上水準を保つことができれば、良い結果につながると考える。
		衣料品専門店（経営者）	・来店客数、販売単価などを含め、多少は良くなると予想する。
		乗用車販売店（役員）	・企業倒産の減少や企業の買換え需要が底堅いため、売上は堅調に推移すると考える。
		住関連専門店（経営者）	・今月は猛暑で近年にない暑さが続いており、来客数が非常に少なかった。その一方で、全体的に貸出金利も低く、周辺に住宅が建てられるなど、消費者の購買機運は高いといえるため、期待できると判断した。
		通信会社（技術）	・年末に向けての特別サービス等の施策が考案され、販売量増加が見込める。
		設計事務所（所長）	・豪雨による災害の復旧が、具体的に動き出せば、景気は上向きになると考える。
		商店街（代表者）	・県立図書館がリニューアルオープンしたことから、集客力もこのまま継続していくと考える。商店街の空き店舗も、規模は小さいがかなり集客力がある飲食店を中心に新規で開く予定もある。それらを踏まえ、このままの調子で続いていくと考える。
		商店街（事務局長）	・人手不足や最低賃金の底上げにより、地方でも賃金上昇や所得の改善傾向がみられることから、中所得層の消費が上向き兆しが出ている。今秋から来年の消費税の引上げまでの間だけでも財布のひもが緩むことを期待している。
		商店街（代表者）	・株価の停滞で経済も停滞しており消費が伸び悩んでいる。また、ターゲット層の財布のひもが固くなっていることや、従業員確保が困難な状況が続いていることから、安定した事業がしばらく続いている。
	一般小売店〔文具店〕（経営者）	・今年は、酷暑で例年以上に客の出入りに影響した。秋口になり、少し涼しくなったとしても大きく改善されるとは思えない。	

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〔生花〕 (経営者)	・秋商品の予約は鈍いが、涼しくなる頃には生産農家も回復して生産量も今より増える見込みとヒアリングしていることから、例年並みに近づくと予想する。
		一般小売店〔乾物〕 (店員)	・上昇、下落についてのそれぞれの要因は特に思い当たらない。
		百貨店(販売促進担当)	・8月は高額品が堅調も、主軸の衣料品、食品などの改善が遅れている。
		百貨店(営業統括担当)	・衣料品は、秋物最盛期の時期だが、売上にプラスとなる要素は特になく、マイナストレンドの継続を見込む。国慶節でのインバウンド売上拡大、ハロウィーンでのマス客の動員拡大を期待したい。
		百貨店(販売促進)	・訪日観光客による購買により売上は引き続き好調も、婦人服を中心とした衣料品の売上向上がみられない。
		スーパー(企画担当)	・天候の不順から長期にわたり単価の上昇は継続するとみる。そのため競合との買い回りが続き、客数の伸びの不振は続くと思われる。
		スーパー(財務担当)	・ライバル企業の改装や出店が続くため、業況は厳しくなると予想する。
		コンビニ(総務)	・今後天候や気温に恵まれなければ、悪くなる可能性が高い。
		コンビニ(商品担当)	・天候情報や外的要因を鑑みても、良くなっていくという要素が思い浮かばず、良くて横ばい状況であると考える。
		衣料品専門店(経営者)	・米国と中国の関税競争の影響がなければ、景気は変わらないと考える。
		衣料品専門店(営業責任者)	・購買意欲の低下を強く感じており、良くなるとは考えづらいが、気温が低下してくると例年並みに客が動き出し、売上につながるのではないかと考えている。
		家電量販店(副店長)	・大きく景気が良くなる要因はない。
		乗用車販売業(営業担当)	・新型車の効果もなくなり、新型車の発売もないため苦戦することが予想される。
		乗用車販売店(従業員)	・新車受注状況及びサービス入庫の状況は平年並みで推移すると予想する。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車の発売がないのも要因の一つだが、点検などの入庫も苦戦している。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・今年は暑さや災害により、飲物の商材がないため、なかなか売上が上昇しない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(副支配人)	・天候や世界的な関税競争などにより、先行きが見通しづらいこともあり不安である。
		観光型旅館(経営者)	・観光業は、全国の観光地との競争の中で魅力的なものやコト消費を創出していく必要がある。そのためこれからも行政に対し、観光振興に関する十分な対策を講じ、検討するということを強く求めるところである。
		通信会社(支店長)	・当面、変動要素は見当たらない。
		通信会社(営業部長)	・新商品発売で市場が活性化してくるが、今年は前年比で弱含みであると想定している。
		競輪競馬(マネージャー)	・利用者層の所得は年金が中心であり増加するものではなく、消費意欲は落ち着いており、変動は少ない。
		美容室(経営者)	・暑さが落ち着くと通常の売上に戻ると予想する。
		商店街(代表者)	・流通業界は物流手段も含め大きな変革期にある。今後どのような流通社会になるか予測が立たなくなっている。
		タクシー運転手	・夏と比較し、大型の観光イベントが減少することもあり、やや悪くなると判断する。
		美容室(経営者)	・毎年9～11月は極端に客の動きが悪くなる。この時期、キャンペーンなどを企画するが、客の反応が薄く、集客が難しい。
		×	一般小売店〔酒〕(販売担当)
	×	コンビニ(店長)	・来店客数が減少したこともあり、売上減少が止まらない。客の購買意欲は低下しきっていると考える。
企業 動向 関連		食料品製造業(商品統括)	・中小食品製造業に人が集まらない。しかし、研修生制度等の基準変更や各企業の定年延長等の施策が段階的ではあるが実施されつつある。今後、より一層の働き方改革が進み消費へとつながると予想する。
(四国)		木材木製品製造業(営業部長)	・上期の取引先の受注量がアップしており、下期の受注量が前年並みと予定している。それに消費税増税の駆け込みも始まっており、下期は良くなると見込んでいる。

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
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・9月からは需要期に入るので、受注は回復すると考える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・バンブーバイオマス発電所の受注が伸びており、また引き続き営業も活発に行っている。
		建設業（経営者）	・災害対応業務が一段落する数か月後から、売上増等の効果が徐々に現れる。
		輸送業（経営者）	・このままの状態が続くと予想する。
		輸送業（支店長）	・平成30年7月豪雨の被害によるJRコンテナの不通区間が解消されコンテナ輸送が通常に戻ることに加え、大型移転業務の受注もあり収入増が見込める。
		農林水産業（職員）	・本年は台風の発生も多いなど、気象災害が起きる確率は増している。一方、消費者の生活防衛意識は定着しており、流通取引環境が大きく変わる可能性は低い。マイナス金利はやや緩和したものの金融関係への影響は大きく、社会全体として景気が好転する材料に乏しい。
		食料品製造業（経営者）	・物流、資材包材、原材料費の値上がりにより原価が高騰してきているが、小売価格は上がらず、価格が下がる原材料もないため、穴埋めのできる要素がない。
		繊維工業（経営者）	・海外からの観光客であふれている地域、そして構造的に不景気な地域と分かれている。このような状態が続くものと考えられる。
		鉄鋼業（総務部長）	・人手不足解消にはならず、外注加工費の増加により収益を圧迫している。
		電気機械器具製造業（経理）	・受注量並びに事前通告された受注予測において、機種構成の入り繰りはあるものの、総量についてはおおむね安定的で大きな変動を予想していない。
		建設業（経営者）	・受注が上向き気配がない。
		輸送業（営業）	・行楽シーズンの特需や冬場に向けた季節商材の動向も上向き時期を迎えるが天候次第である。今年は例年に比べ気温の高い状態が続いており、冬場に向け収穫時期を迎える青果物への影響が懸念される。
		通信業（企画・売上管理）	・現状と特段大きく変わるトピックスがない。
		広告代理店（経営者）	・インバウンド関連でホテルの一部改装やビジネスホテル新築に伴う販促広告は増えるものの、多くの得意先は広告費削減傾向であり、全体としては余り変わらないと予想する。
		公認会計士	・各企業の代表者と話をすると、訪日外国人の効果による景気の上昇について、地元温泉街や土産屋、飲食店などで上向きである。一方、豪雨の影響や人手不足が非常に心配であるということヒアリングしている。
		化学工業（所長）	・原油価格高騰のあおりで原材料価格が高騰しているが、当社のような加工メーカーでは製品への転嫁が難しく、原料アップ分の負担増加により、今後厳しくなると想定する。
		金融業（副支店長）	・平成30年7月豪雨の影響が表面化してきた取引先が数社あり、中四国地区では当面このような影響が続くと考える。
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・雇用情勢は売手市場であり、企業側も優秀な人材の確保にコストをいとわない姿勢がうかがえる。
		人材派遣会社（営業）	・10月以降から今年度の売上見込みも見え始め、消費者ニーズに向けた事業戦略が強化される。そのため、年末に向けて景気も上向きと考える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・受注の動きがあるとすれば建設、観光業界のみであり、他一般の地元企業は厳しい状態が続くと考える。
		職業安定所（職員）	・賃金体系を変化させるほどの好調感はない。
		職業安定所（求人開発）	・7月の有効求人倍率は1.50倍で、平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動はない。平成30年7月豪雨の影響が想定していたほどではないと感じている。
		民間職業紹介機関（所長）	・高校の就職ガイダンスに参加する機会があるが、地元中小企業からの求人も前年比で増加しているようである。ただし、高校生は、大手志望が強く、またその大半が希望どおり採用になっており、中小企業に新卒者が行かない理由の一因となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・本学のキャリア支援課においても追加、再募集の求人が前年以上にみられる。しかしながら、募集の条件はこれまでとほぼ同様であり、賃金アップの圧力は地方では感じない。

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（営業担当）	・時給が高騰しており、無期雇用の募集に影響が出ている。
		求人情報誌（営業）	・人手不足に加えて、残業規制の推進により、当地の企業では更に受注業務をこなすことができない企業が増え、受注制限につながる事が予想される。
	x	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		乗用車販売店（販売担当）	・販売数も来客数も増加しているため、今後も売上は増え続ける。
		商店街（代表者）	・秋になると涼しくなるので、来店客数が回復する。それに伴い、9月に商店街でイベントを行うが、台風の心配を除けば、売上が上がることを期待している。
		商店街（代表者）	・これから時期的に外出することが多くなり、売上は伸びるが、今後も天候に大きく左右されることが大きいので危惧している。
		商店街（代表者）	・これから涼しくなり、天候次第で客の足も商店街に向くと思われるが、意見や指導を受けながら商店街発展のために努力をしていく。
		商店街（代表者）	・暑さも落ち着き、実りの季節に入るので、人の動きも活発になることに期待したい。
		商店街（代表者）	・6～8月よりは、若干良い傾向になる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・生花がギフトとして需要があり、毎年状況が良くなっていくことに期待したい。現在の店舗は仮設で工事中の影響で入店しにくい状況である。10月には新店舗が完成予定で状況は良くなっていく。
		百貨店（営業担当）	・紳士衣料雑貨については、特選関連商品やリビング商品需要など、商品単価上昇が数量減少をカバーしており、厳選しながらの購買意欲が感じられる。お中元ギフトは8月最盛期に入り発注客数が増加し、涼を楽しむ商材や、肉、ウナギ等の元気の出る商材及び石けんが好評である。客単価減少の理由として、届け先の絞込みとギフトの多様化が強まっている。猛暑・台風でも来店不要のインターネットや通信販売での受注も好調に推移した。また、インポートブランド・貴金属・時計・美術等し好性の高い商品は依然好調で、数量、商品単価共に好調に推移しているが、慎重な購買姿勢は継続している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・10月にたばこの値上がりがあるため、9月の中旬から下旬にかけて、たばこのまとめ買いが増えていく。しかしながら10月はその反動で、客数が減少し、客単価が伸び悩み売上が前年を割ることが懸念される。
		衣料品専門店（取締役）	・3か月先は、このひどい8月の状況からは脱出している。季節に応じた物の需要があるが、景気自体は変わらない。
		家電量販店（店員）	・一部のテレビの単価が購入しやすい価格になり、最近よく売れている。ロボットクリーナーが注目を浴び、また充電付き掃除機は単価が高い物ほど多く売れている。今後、これらの商品の売上が伸びれば、販売量が下がっても単価が上がり、全体の売上に期待できる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・今後、気候も良くなり行楽シーズンに入るため、旅行者も増加し、売上も伸びていく。
		高級レストラン（経営者）	・これから暑さも和らぎ天候も次第に良くなっていくなか、県外からの客はあるが、地元客は今一つ消費の盛り上がりを見せている。
		都市型ホテル（販売担当）	・10月からは繁忙期を迎えるため、売上は8～9月より増収が見込める。
		旅行代理店（従業員）	・10月以降の燃油据置き動きが見られ、若干ではあるが海外旅行の販売量が増加している。国内では東京、京阪神の出足がまずまずである。
	タクシー運転手	・県外等多くの人動き始め、徐々に当地まで足を運ぶことに期待をしている。	
	通信会社（営業担当）	・年末商戦に向けての動きが出てくる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業）	・景気は年末に掛けて緩やかに上昇している。ヒト・モノ・カネが動かなかった8月も終了し、株価も円も上昇トレンドである。また、米国大統領の貿易戦争に関しても、ある程度の条件は全て出尽くし、市場の不安も軽減される。
		観光名所（従業員）	・旅行シーズンということもあるので、団体の客が多くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・季節的にも朝夕が涼しくなり、ゴルフのベストシーズンとなったため、予約状況も例年同様順調に推移している。予約の確認等、更に効率的な業務で前年を上回る数字を確保していく。
		美容室（経営者）	・秋になるとファッション業界は、おしゃれをする季節になり髪型等秋物の動きが出てくるので、2～3か月先の景気は回復する。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの販売では、高額物件が多く販売されているが、購入者が多ければ景気は良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・建築条件付土地分譲についても販売が順調に進んでおり、今後も消費税の引上げ前の動きで良くなっていく。
		商店街（代表者）	・このまま景気は停滞する。
		商店街（代表者）	・先行きが不透明である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・現在、売上は底の状態である。9～10月まで暑さは続き台風も多く、客の購買心をくすぐるような政治的等好材料が見あたらないので、横ばいか厳しい状態が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・例年だと取れていた魚が取れない。魚種がかなり少なくなっている。サンマやサバも量が少ない上に、型が小さい。魚屋にとって景気の良くなる材料は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・現在の状況を認識しているが、訪日外国人等に期待したい。国内消費は変化しており、食料品にも影響が出ているところから、客の購買心理はかなり低下している。今後は、訪日外国人等の対応強化が不可欠である。
		百貨店（営業担当）	・来館数は継続して堅調だが購買につながっていないため、売上げにつなげられるかは商品の提案力による。
		百貨店（売場担当）	・3月から見通しが変わっておらず、現状が継続するかは不透明である。衣料品関係に限っては店舗によりかなりの差が出ている。天候の影響もあるが、衣料品関係では流行が絞られており、余り上がらない状況である。
		百貨店（業務担当）	・季節も変わり、モノが動き出す時期に入るが、客の反応は例年に比べて薄い。客の中には、連日の自然災害のニュース等で買物意欲を失っているという客もあり、季節の変わり目の商戦は幾分厳しくなる。
		百貨店（売場担当）	・例年と同様に暑さが続くことにより、秋物の動きが鈍い可能性が高く、他のプラス要素がないため現状とは変わらない。
		百貨店（経営企画担当）	・一部特殊要因があるものの、8月以降、来店客数及び売上共に前年を上回る水準で推移しており好調である。一方で台風や大雨といった天候リスクによるマイナス影響を補うことができず、業績に与える影響が年々大きくなっている。
		百貨店（マネージャー）	・訪日外国人による高額品購入の影響で売上が好調であるが、株価・為替等の変動による影響を受けやすく、この先の予測が困難である。
		百貨店（プロモーション担当）	・夏の暑さが続けば秋物衣料の消費が減少するが、年末年始に向けてぜひ多くの消費意欲が高まることに期待している。
		スーパー（店長）	・来店客数が、この半年間97%前後で推移しており、この状態は半年先も続いていく状況である。客の動向では必要以外の購入はしないが、価格ではなくグレードが高い商品を求められる。この3か月は来店客数が厳しい状況なので、催物で客を獲得して買上点数を1点でも多く購入してもらう工夫をしているが、現状は厳しい状況である。
		スーパー（店長）	・好材料が見当たらない。
		スーパー（店長）	・東京オリンピックが終わるまでは大きな変化はない。
		スーパー（経理担当）	・猛暑や水害の影響で既に野菜が高騰しているが、今後の見通しでは魚類も含めて供給が追いつかず高値となる可能性がある。

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
		スーパー（統括者）	・中小企業では人手不足による人件費上昇が収益を圧迫している。しかしながら、パートの収入が大きく増えても家庭の購買力アップに結び付かず、逆にガソリン価格等の支出増でその余力は削られている状況にある。そのようななかで、個人消費が改善していく状況ではない。
		コンビニ（経営者）	・売上が悪い状況は、天候以外にもあるが、現状で景気が改善していく状況を見いだせていない。
		衣料品専門店（店長）	・天気予報では9月も暑さが続き、状況は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・良くなる要素がなく、この状況がしばらく続く。
		家電量販店（総務担当）	・閑散期に向かうなか、その売上減少を補う対策や商品が見当たらない。
		家電量販店（従業員）	・冷房シーズンが終わり一旦閑散期に入るが、これから運動会シーズン等が始まり需要が増えていく。
		家電量販店（広報・IR担当）	・大きく伸びるような新商品が出ない。買換え需要により前年並みで推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の投入が予定されておらず、新車販売は当分厳しい状況が続く。既存車種を販売するため、自動ブレーキなどの体験イベントを実施し、客の購買意欲を喚起していく。
		住関連専門店（経営者）	・納入業者も材料や配送費の値上がりにより、商品価格が値上がりしている。持ち株の動きが良くない。地方では景気回復感がみられない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・暑さも収まり、秋の気配を感じられ気温も下がると、客も来店するようになり、前年と変わらないか、若干良くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今年の夏も猛暑であり、自動車等による外出の機会が減少している。秋に向かい、季候の良い9～10月の連休における客の消費に期待したい。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	・猛暑による出控えも一段落するが、来店客数や季節商材の動きに改善がみられない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・直近の売上動向として安定しない状況が続いている。今年度は天候に左右されるケースが多く、今後の動向としては不透明といわざるを得ない。一方で習い事や、携帯ショップ等のサービス業種は売上が安定しており、この傾向は継続する。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・9～10月は台風シーズンであり、今年は例年以上に台風が来ているため影響は大きいと考える。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況も芳しくなく、来客数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（スタッフ）	・何も変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・アジア諸国からの観光客も含めて予約状況は順調に推移している。
		都市型ホテル（副支配人）	・現在の好調と同様に、単価も落ちることなく、半年先まで訪日外国人の予約は順調に受けている。
		タクシー運転手	・今の酷暑の状況が、いつまで続くかが問題である。
		タクシー運転手	・当地には、観光スポットが少ないが、飲食に対する評価が高く、食べ歩きツアーをする観光客が多くみられる。その反面、地元住民の動向には余り変化はない。
		通信会社（企画担当）	・Web制作における販売量は微増したものの、対象サービスによっては受注にばらつきがあり継続して努力が必要である。
		通信会社（企画担当）	・季節要因以外に、変動要素がない。
		競艇場（職員）	・大きく変動する要素がない。
		美容室（経営者）	・10～11月はパーマの客が見込めるが、流行としてはパーマは支持されていない。好材料がなく悪い状況が継続する。
		美容室（店長）	・景気が良くなった業種もあるが、この業界では店舗が増加したため、客の引っ張り合いもあり現状維持が精一杯である。
		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）	・短期的には大幅な悪化はないが、深刻化する人材確保や総合事業の移行状況によっては、業績に影響が出ることが懸念される。
		設計事務所（所長）	・不安定な国際情勢、被災地の復興、少子高齢化、人手不足と上向きの材料がないため懸念している。
		設計事務所（所長）	・現在小康状態で2～3か月先も変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（代表）	・特に好材料がない。
		商店街（代表者）	・小売業の状態は、今後徐々に悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・異常気象が農作物にも影響を与えている。仕入価格も上がり始めており、今後市場にかなり影響がある。景気状況は不透明である。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向は、依然として変わらず財布のひもが固い。また、競合店との競争が厳しくなり売上を確保するのが更に難しくなる状況にある。
		スーパー（総務担当）	・しばらくは平成30年7月豪雨の影響が残り、その上北海道の野菜も高騰し、しばらくは回復できない状況である。競合先の出店に伴い来客数が前年まで戻らず、既存店での売上増加は難しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・一部公共料金の値上げや10月からのたばこの増税で客数が減少し、厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・猛暑の反動で、売上が下がることが予測される。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気回復の様子を全く見いだせず、悪化の兆しがある。
		家電量販店（店員）	・今回猛暑であったため、経験則から家電については需要量が多かった月の後には、景気は若干悪くなる。3か月先に寒波が早く到来するといった天候による要因でも景気は変わる。
		スナック（経営者）	・7月は台風、豪雨、酷暑の影響で過去最低の売上だったが、8月はそれに比べると持ち直した。しかし、相変わらず街中を歩く人は少なく、週末もお盆前の金曜以外は前年割れである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・更なる宿泊施設の増加に伴い、平日の販売数は減少する見込みである。訪日外国人が現状維持であれば心配はないが、不安定なマーケットのため、楽観はできない。
		旅行代理店（企画）	・今年度からの客の動向を推察した結果、悪くなっていく。
		通信会社（業務担当）	・販売単価の下落に伴い、受注数も下降気味である。今後は通信サービス業を継続していくなかで、代理店ビジネスからの脱却が必要不可欠になってきている。
		理容室（経営者）	・今月は非常に暑かったため、髪を切るサイクルが短くなり前年度比1%ほど良かった。これから涼しくなるとそのサイクルが伸びていく。客の話によると景気が良くなる気配はない。
	音楽教室（管理担当）	・幼稚園や保育園への入園が決まると、お稽古ごとを辞めるパターンが多い。	
	x	*	*
企業 動向 関連  (九州)		農林水産業（従業者）	・9月は例年市況単価が高い。商品の病気リスクも高く市場全体の出荷量が少ないことも原因である。例年であれば北海道産が市場をにぎわすところが、物流費の高騰により、九州への入荷量も少なくなる。
		農林水産業（経営者）	・冷凍食品メーカーや総菜メーカーは9～10月は年末需要に向けての原料の引き合いが強くなる。スーパーマーケット、居酒屋関連も秋の行楽シーズンに入るため、ある程度の需要が期待できる。原料となる鳥の品種分けが7月まで行われており、その影響が9～10月に出てくるため、工場の稼働に影響が出ないか懸念している。
		食料品製造業（経営者）	・商品加工の繁忙期になり、販売も季節的に売行きが伸びていく。
		家具製造業（従業員）	・家具業界はホテル向け家具の需要がますます増加している。当社の受注見込みも3か月先まで確実に前年比で2けた近い伸びが見込まれている。それに対し一般小売の需要は減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今年の8月の売上も2割ほど落ちており、今年最低である。9月には天候も回復し、ギフト関係にも望みができる。現在ギフト単品の受注関係が低迷している状態である。
		鉄鋼業（経営者）	・受注数量に回復の兆しが見え始めている。今後、分譲マンション、共同住宅等鉄筋造の建築物の受注量拡大に期待できそうである。
		金属製品製造業（事業統括）	・東京オリンピック関連事業の影響が出てきている。
		電気機械器具製造業（取締役）	・業種によっては引き続き受注状況が良好である。他部署でも受注を対応中である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・当初の生産計画に対して増産傾向である。また、新規車両も3か月後に生産がスタートする。

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
		通信業（職員）	・第3四半期に発注見込みの案件が複数あるため若干良くなる。
		金融業（営業）	・製造業は受注、設備投資共に今以上の水準で推移すると期待できる。
		不動産業（従業員）	・賃貸マンションの入住率が高水準で推移している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・新聞広告の新規申込みが少しずつ増加している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・人材に対する教育投資を積極化する企業が増えており、業績が上向きつつある客が多い状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ユーザー担当者は、目の前の案件をこなしているのが現状である。先の状況が見えず、しばらくこの状態が続いていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自分、受注量はそのままの状況で推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月程度で好転する要因が乏しい状況である。
		精密機械器具製造業（従業員）	・将来予測は難しいが、この先の受注は、余り変動がない計画になっている。
		建設業（従業員）	・今後も公共工事等の発注は、今の状態がしばらく続き、解体工事についても、今後も古民家等の解体が続く。この先も現状とほぼ変わらない状況である。
		建設業（従業員）	・見積案件や受注も低調な時期で、今後3か月受注できる確定物件も少ない。大型物件の受注を目指していく。
		建設業（社員）	・第3四半期までは発注はあるが、第4四半期は発注が極端に少なく、現在の良い状況が年度末まで続くことを期待している。平準化実施に期待している。
		輸送業（従業員）	・ここ数年の災害などを踏まえて、各メーカーは関東・関西の2拠点から九州にも配送拠点を置き、無事に商品がエンドユーザーまで届けられるよう、緊急事態経営マニュアルの観点から九州への配送拠点を検討する企業が増えている。それにより、九州での取扱いは増加していく。
		輸送業（従業員）	・健康食品市場、越境EC含めた海外向け受注が引き続き好調である。メイドインジャパンプランドが強くてこれまで米国産であったプロテインも日本国内で製品化し、アジアへの出荷受注が増加しており好調を維持できる状態である。
		輸送業（総務担当）	・残暑が厳しいため、商品の回転は速くなっていく。例年であれば秋冬商材が入庫する時期だが、見通しはまだ分からない。
		金融業（従業員）	・増勢が若干鈍化したけど、外国人観光客が引き続き増加しており、国内旅行者も持ち直している。一方、企業の求人意欲は旺盛ながら、人材確保に苦労する企業が多く、人手不足が経営面での問題となっている。
		金融業（得意先担当）	・しばらくは現状維持の状況が続く。引き続き状況確認を行う。
		金融業（営業担当）	・不動産業に関しては、金融緩和により対象不動産に対しての融資が積極的であったが、金利競争等により金融機関の収益が下がり、マイナス金利の影響もあり収益性に問題が出ている。金融機関に関しては若干融資の引締めがあり、先々楽観視できないため景気は変わらない。
		金融業（調査担当）	・企業の投資姿勢や資金繰りに大きな変動はない。
		金融業（調査担当）	・取引先の資金需要、取り巻く環境は、ここ1年多少の上下はあるが変わらない。時流を変えるほどの大きな話題が見当たらず、今後2～3か月での大きな変化はない。ただし、東京オリンピック、東京パラリンピック以降の景気不透明感、徐々に現実感を増している。今後心理的影響から景気下向きにならないか注視している。
		経営コンサルタント（社員）	・売上、客数は以前と変わらない。
		経営コンサルタント（社員）	・夏場は余り活発な動きが見えないのが例年の状況だが、今年はこれに猛暑が加わり更に動きが悪くなる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・8月の状況は悪かったが、天候は通常に戻り、熊本地震の復興も落ち着いてきており、状況は変わらない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・大きなイベントもなく、順調に推移していく。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	x	繊維工業（営業担当）	・賃金や休暇等中小企業の生産工場には難しい問題が山積している。最低賃金が上がると、人件費も大幅に増加するため、工賃の値上げ等で対策したいが、困難なのが現状である。	
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・中国の景気や国内仕入価格の高騰を考えると、今後の計画を考えていかなければいけない。	
		広告代理店（従業員）	・新聞折込チラシの8月受注枚数は、年間を通して最も少ない月であり、前年比93%とやや悪くなっている。衣料品、自動車販売、家電等は比較的好調だが、健康食品、求人、教育関連、通信販売等が不調である。夏の異常気象が大きく影響している。	
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町村の補正予算について、9月の臨時議会で議決されるが、新たな業務の見積依頼も少なく、補正予算で委託業務が計上されるか見通せない。このため、委託業務の発注がそれほどない状態が続き、景気が悪いまま推移していく。	
雇用 関連 (九州)		*	*	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・夏の猛暑が終わり、秋の良い気候と連動するようにイベントめじろ押し時期となる。景気が飛躍的に良くなることはないが、各イベントへの動員や訪日外国人、それに伴う消費動向の活発化により、景気は好調のまま若干上向いていく。	
		人材派遣会社（社員）	・客の設備投資や人員採用の計画を聞くと、この2～3か月は積極的ではない状況である。	
		人材派遣会社（社員）	・企業からの問合せは増加しているが、労働者派遣法の影響もあり、求職者自身も正規雇用へ切り替える動きも多い。業界自体に活気がない。	
		人材派遣会社（社員）	・前月に続いて、注文が減っている。前年と比較すると現段階で半分以下である。お中元の状況を踏まえ、お歳暮の人員を慎重に検討する状況である。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用が困難になっており、求人募集の長期化が始まっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・東京オリンピックやラグビーワールドカップを始め景気浮揚への様々なイベントが企画されているが、特定の関係者の一部利権のあるところだけが潤っている。消費や景気を効率よく循環させなければ現状は変わらない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人について、医療・福祉業や派遣・請負業が引き続き前年度を上回る大きな伸びを示している。ただし、職種ごとの充足率をみると、建設系の技能者や作業員、警備員、調理や飲食店店員等の接客業で充足率が悪く、これらの求人は募集を続けても応募者が少ない状況が続いている。	
		職業安定所（職員）	・人手不足を解消するために、従業員に資格を取得させ人材育成を行う企業や、業務の方法、労働条件等を様々な角度から見直し、生産性向上につなげている企業もある。小規模・零細事業所においては中長期的な見直しを行う余力もなく、現状を維持するのに精一杯な企業が多い。	
		職業安定所（職員）	・求人内容が医療・福祉やサービス業中心であり、その傾向はしばらく変化がない。	
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、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）	・2019年3月卒業生への採用については、各企業共に意欲的に採用活動を行っている。特に中小企業は、採用予定者の充足状況が芳しくなく、多くの企業は、将来的な労働人口不足問題を抱えている。その対策として、次年度採用に向けたインターンシップの開催等で意欲的に動いている。求人の動きは、景気だけが問題ではない。	
		x	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法の個人単位3年の抵触日が出始める影響で、稼働派遣スタッフ数が落ち込んでいく。
			人材派遣会社（社員）	・事務系の求人は10月頃まで少ない。

## 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)		-	-
		百貨店（店舗企画）	・9月から10月にかけて改装を予定しており、動員が見込まれるため、やや上向き傾向になると予測している。
		スーパー（企画担当）	・ポイント施策による売上げが見込める。
		コンビニ（経営者）	・観光客が県産品を買うのが目立ってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測する今後2～3か月後の客室稼働率は、前年同月実績を若干上回る見込みである。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・9月に大きなイベントがあり、また3連休が多いことから観光客数の伸びが受注増につながるとみている。
		住宅販売会社（営業担当）	・前月同様、消費税の引上げに向け、相談件数が今後も増えとみられる。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・今後とも実店舗の売上はネット店舗にかなり影響されるとみられる。また、インバウンドの爆買いもかなり落ち着いて、売上の伸びは期待できない。
		スーパー（販売企画）	・商圈内へ競合店出店の影響はまだ続くと予想される。
		コンビニ（代表者）	・人手不足が懸念されるが、今と変わらず好調に推移すると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は、例年のごとくセールの影響を引きずっているのと、台風が週末に接近する等の難しい状況である。来月からの次のシーズンに向けて期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・販売量の微減が続いている。大きく変化する要因は見当たらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・周りの景気は近隣の建築ラッシュやインバウンド向けの店舗の増加で活気があるが、飲食店では相変わらず極端な求人難と働き方改革への対応に追われ、収益率が下がっている。
		観光型ホテル（代表取締役）	・予約としては、秋の企業や団体、そして修学旅行などはほぼ前年並みと予想されるので、ほぼ変わらないとみている。
		旅行代理店（マネージャー）	・県知事選挙などになると企業の出張等が伸び悩む傾向が沖縄にはあるので、その影響があるかと心配しているが、個人客はそこそこ動いている。
		通信会社（サービス担当）	・携帯電話は皆に行き渡っており、新規需要は少ない。機種変更需要はあり、他社からの乗換えに注力している。
		通信会社（営業担当）	・話題性のある新商品の発売が近くあるため、販売量、客数共に伸びるとみられる。年内は新商品で市場が活気付くことを期待している。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築相談など問合せは多いが、建築単価が高止まりしており、そのため建築を断念する客も多い。建築現場での人手不足感も強いが、そのような理由で受注には結び付かないケースもある。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は9～10月も台風がやってくると予想され、景気にも影響が出るのではないかとみている。
	x	商店街（代表者）	・クルーズ船が入港すると、観光客は商店街を歩くが、売上には直結しないようである。また近年は物販業がなかなか売れなくなっており、空き店舗になるとそこに飲食店が入ってきて乱立し、大変困る面も多々みられるようである。物販は大変厳しい状況である。
企業 動向 関連  (沖縄)		輸送業（経営企画室）	・有名歌手のライブもあり、それに伴うイベントなどが増加している。取引先からも出張のホテルが取れないなどの声があるため、それなりの観光効果もあり消費に影響が出るのではないかとみられる。
		輸送業（代表者）	・宮古島、石垣島は観光客対応のホテルや量販店の民間工事が多く、先々も続く模様である。特に宮古島は陸上自衛隊関連の建設工事も本格化しており、生コンの出荷は増大しており今後も続く見込みである。アスファルトの出荷量も上向している。
		食料品製造業（総務）	・景気そのものは悪くないが今以上に良くなることは考えにくい。しばらく横ばいでいくのではないかと。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現状維持で横ばいの見通しである。
		広告代理店（営業担当）	・今後の景気に関する見通しについて県内ローカルメディアとの日頃の話合いで伺った状況からすると、総じてプラスになるとの見解を示す企業はなく、むしろ現状維持する困難、との厳しい意見がある。広告販促活動が活発な県内主要企業が県外企業との競争にさらされ、販促費を絞る傾向にあることが起因しているかもしれない。
		建設業（経営者）	・仮契約の申込み残もいくらかはあるが、今月ほどではない。
		x	-
雇用 関連		-	-
		求人情報誌製作会社（編集室）	・8月決算で9月は求人意欲が高まり、件数が増加するものとみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(沖縄)		人材派遣会社(総務担当)	・景気は良い状態が続いているが、求人数が求職者を上回り引き続き人手不足感が強く、更なる景気上昇は見込みづらい。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・例年同時期の求人数は減少傾向にある。
		学校[大学](就職担当)	・新卒求人の状況としては、この時期でもまだ積極採用の動きを感じてはいるが、今後は徐々に採用活動が緩やかになってくるとみられる。
		学校[専門学校](就職担当)	・連続して発生している台風の影響で、家庭における光熱費の消費や生活物資の高騰に頭を悩ませている。支出と収入のバランスが悪く先行きが不安である。
	x	-	-