

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)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・北海道胆振東部地震の影響で9月の売上は前年比75.2%であったが、10月半ばから外国人観光客が少しずつ戻っていることで、10月の売上は前年比87.9%まで回復してきている。日本国内の景気が少しずつ良くなっていることで、国内からの観光客が好調であるため、今後の景気は良くなる。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・前月に起きた北海道胆振東部地震の影響もほぼなくなっており、回復基調にある。当地では他県や他都市からの出店が増加しており、それに伴い取引先も増えていることから、今後の景気はやや良くなる。
		百貨店(担当者)	・これから冬物や贈答品のニーズが高まっていく時期であるため、景気はある程度向上することになる。
		百貨店(営業販促担当)	・衣料品の動きが鈍い状況は一時的な動向とみられ、今後の気温の冷え込みに伴いコート、ニット製品が動き出すことが見込まれる。雑貨が回復基調となっていることもプラスである。
		コンビニ(エリア担当)	・北海道胆振東部地震の影響で外国人観光客を中心に観光客が減少していたが、10月下旬から少しずつ外国人観光客が戻ってきていることから、今後の景気はやや良くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・10月の売上は9月の反動で減少したが、減少した数値をベースに考えると、この先は良くなる。ただし、景気が良い方向に向かっていくといえないため、前年比でみた数値は、来客数、売上共に厳しいことが見込まれる。
		衣料品専門店(店長)	・クリスマスに向けてのギフト需要やボーナスでの自家需要が増えることが見込まれるため、今後の景気はやや良くなる。
		家電量販店(経営者)	・北海道胆振東部地震やその後の停電の影響でLEDライト、ラジオなどの防災商材、ポータブル石油ストーブが好調を維持していることから、今後の景気はやや良くなる。また、4K放送の開始に伴いテレビの売上が伸びることも期待できる。
		家電量販店(店員)	・12月から始まる4K放送の効果を期待している。
		旅行代理店(従業員)	・例年、11～1月は観光閑散期になるが、1月以降は北海道ふっこう割による需要喚起を足掛かりに、流水観光や年々参加者が増加している冬季体験型観光における個人需要の取り込みが期待できる。
		旅行代理店(従業員)	・今後については、北海道ふっこう割による効果が期待できる。
		タクシー運転手	・ここしばらくなかった問合せや見積依頼が、少しずつではあるが増えてきている。秋から冬にシーズンが切り替わる時期でもあるため、今後の景気が良くなることを期待している。
		タクシー運転手	・これから年末の繁忙期を迎えるため、現在の消費ムードの高まりが今後も持続することになる。
		観光名所(従業員)	・9～10月は北海道胆振東部地震や台風による被害の影響で景気の底であったとみられるため、これからは各種復興支援キャンペーンなどによる下支えもあり、徐々に景気が回復すると期待している。
	商店街(代表者)	・デフレ不況が続いているなか、国民の貧困化が止まらない限り、今後も景気の低迷が続く。	
	商店街(代表者)	・客の反応をみると、大きな出来事に対しても一喜一憂せずにはふだんと変わらないまま過ごしていることから、今後も情勢は変わらない。	
	商店街(代表者)	・この先、燃料価格が低下したとしても、年始月の出控え傾向はここ数年のすう勢であり、年金の支給月でもないことから、今月と同様、例年よりやや悪い状態が見込まれる。ただし、地域内の夜型飲食店については例年どおりの売上が見込まれる。	

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
		商店街（代表者）	・北海道胆振東部地震後は観光客の大幅な減少がみられたが、北海道ふっこう割などの効果により国内観光客が増え、前年の95%まで回復してきている。一方、外国人観光客は戻りが鈍く、前年の90%程度にとどまっている。ただ、外国人観光客については回復傾向がみられることから、年末までには以前の水準に戻りそうな気配がある。年間を通して考えてみると、9月の売上は金額が大きいと、落ち込み分を取り戻すにはほど遠い状況にある。
		商店街（代表者）	・果実の収穫量が少なくなることが見込まれるため、厳しい状況は今後も変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響は、風評被害など、印象面での影響が強いため、国内客については、正確な情報がどんどん発信されていることに加えて、北海道ふっこう割などの効果により、底上げが進む。一方、外国人観光客については、少しずつの回復となり、時間が掛かることが見込まれる。むしろ、外国人観光客については、世界同時株安のような状況がみられる中、日中貿易摩擦、貿易戦争といったことの影響がこれから出てくることを心配している。
		百貨店（売場主任）	・国内客については、高額商材の動きが悪く、食品の動きが良いという今の状況が年内も続くことになる。また、百貨店において売上シェアが伸びてきている外国人観光客については、北海道胆振東部地震以降、前年割れが続いており、来年の春節まではこの状態が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・北海道胆振東部地震の影響から、これから年末に向けて、客の生活防衛意識が高まっていくことを懸念している。また、原油の価格高騰に伴い冬の暖房に使う灯油の価格が高騰していることで、客が生活必需品以外の出費を控えることが見込まれるため、景気はしばらくの間横ばいで推移する。
		百貨店（役員）	・現在の市況から、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・トレンドが変わらないため、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・これから冬の積雪期を迎えるが、ガソリンや灯油の価格上昇の影響により消費者の財布のひもが固くなるが見込まれ、今後も節約志向や生活防衛意識が継続することになる。
		スーパー（店長）	・景気の変動要因がないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・周りの他店の状況をみると、前年並みの売上を確保できそうな店がたくさんある。一方、当店に関しては、来期に向けてのリニューアルが行われているため、余りお金をかけることができない状況にあり、なかなか売上を伸ばせるような環境にない。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が良くなる要因も、悪くなる要因も見当たらないため、今後も同様の状態が継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道胆振東部地震の影響で、今後、工事業者が震災の復興需要を中心に回っていくことが見込まれる。地域で主だった公共投資などもないため、今後の景気は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の投入計画もみられず、中古車販売の商材不足もあり、販売量の増加が厳しい状況にある。サービス在庫量が回復傾向に転じてきているが、全体的にみれば大きな変化は期待できない。
		自動車備品販売店（店長）	・ドライブレコーダーの需要が落ち着き始めており、車メンテナンスやナビ、車内用品などの趣向品の販売も前年並みで推移していることから、今後も景気は変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・景気の不透明感が強いまま、年末を迎えそうである。企画やイベントを行っても、売上を増やす決め手とまではなっていないことから、今後も景気は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・飲食業界にとって、北海道ふっこう割が思いのほか効果的であり、今後も同様の効果が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良い方向へと向かうような判断材料に乏しいため、今後も景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・先行数値が変わらないため、今後も景気は変わらない。
		タクシー運転手	・北海道胆振東部地震の影響による経済損失が大きく、復興にまだ時間が掛かりそうなことから、今後も景気は変わらない。
		通信会社（社員）	・ここ数か月の流れをみても、景気が上向き傾向になるとは考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（企画担当）	・冬商戦に向けた新商材への期待感があるものの、現状を打開できるほどの効果はないとみられるため、今後も景気は変わらない。
		観光名所（職員）	・北海道胆振東部地震の影響で来客数がかなり減少している。地震前の水準まで回復するには相応の時間が掛かるとみられるため、今後の動向が懸念される。
		美容室（経営者）	・ガソリン、灯油の値上がりによって現在堅調に推移している消費意欲がやや衰退するような雰囲気客の会話の中から感じられる。特に灯油の値上がりは、地域柄、心理的にかなりの影響を及ぼす懸念がある。
		美容室（経営者）	・10月は物販の売上が良かったため、多少売上が良かったが、ここ数か月、来客数がほとんど変わらないため、今後の景気が良くなるような要素が特に見当たらない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・冬を迎えるとともに、欠航が増加することを懸念している。
		住宅販売会社（経営者）	・最近、米国の長期金利が上昇傾向にあり、株価も低下していることから、心理的に不動産購入に対して抵抗感が出てくることを懸念している。日本の長期金利が米国につられて上昇することになれば、消費税増税前における分譲マンションの駆け込み需要が大幅に減少することも懸念される。
		スーパー（企画担当）	・北海道胆振東部地震後の消費に対する消極姿勢、酪農業の不振、米穀を始めとする農作物の作柄低迷、ガソリンや灯油の価格上昇など、消費に対するマイナスの要因が目白押しのため、先々の消費は厳しさを増すことになる。
		スーパー（役員）	・小売業においては、スーパーマーケットやホームセンター、ドラッグストアなどによる業態を超えた競争が進んでいること、人口減少の影響を受けていることなどがこれまでも言われてきているが、最近では来客数確保に向けた競争が激化しており、商品価格の引下げやポイント還元率の上昇などにより単価を落とす部門が増加している。結果的に客単価も低下しており、今後は売上確保が厳しくなる。
		スーパー（役員）	・北海道胆振東部地震で被害を受けた人がいることで、お歳暮を送ることや年賀状を出すことをやめるといった声が客から聞こえてくる。
		衣料品専門店（店長）	・冬の買換えを控えると回答する顧客が多いため、今後については厳しい状況が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・今後については、降雪の時期を迎えて市場が縮小する時期であるため、余り多くは望めない。
		乗用車販売店（従業員）	・2～3か月後は、年内から年明けにかけての時期になるが、春商戦の盛り上がりみせる時期にはまだ早い。消費税が10%に引き上げられることに対する駆け込み需要も、もう少し後になるとみられるため、景気はやや悪くなる。ただし、その後は景気が上向くことになる。
		乗用車販売店（従業員）	・消費税増税の話題があるため、客が消費に対して前向きになれない。特に耐久消費材は辛抱して使うことが見込まれる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・北海道胆振東部地震の影響による観光業の落ち込みや、客の購買意欲の低下がみられるため、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響がまだ続いている。観光客が戻ってこないため、地震以前の水準にはなかなか戻らない。
		観光型ホテル（経営者）	・これから冬の観光シーズンを迎えるが、冬季の予約数が全く伸びてこない。例年では考えられない低調な状況にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団体旅行、教育旅行、外国人観光客がマイナス傾向にある。Web予約の個人旅行、ビジネス客での巻き返しが見られるものの、落ち込みを解消するには及んでいないことから、今後の景気はやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・農業の収穫が前年を下回ることが見込まれることから、今後の景気はやや悪くなる。
		タクシー運転手	・今後の動きについて予測も付かない状況にある。これから冬期間を迎えて、観光客の減少する時期となるため、今の状況では期待も持てない。
		タクシー運転手	・ガソリン、灯油の価格上昇に伴い客の消費控えが強まることになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パチンコ店（役員）	・原油の価格上昇により、これから冬を迎える北海道では加工業のみならず、一般家庭にも大きな影響が生じることになる。
		美容室（経営者）	・国による中小企業向けの消費税増税対策が何も進んでいないため、今後の景気はやや悪くなる。
	×	商店街（代表者）	・オフシーズンとなるため、今後の景気はやや悪くなる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	・消費税増税を控えて消費が減退することになるため、今後の景気は悪くなる。
	×	タクシー運転手	・北海道胆振東部地震後、日中の需要は回復しているものの、夜間の売上が伸びてこない。この傾向は当面続くと思われるため、今後の景気は悪くなる。
	×	住宅販売会社（経営者）	・株式市場の動きが荒れているため、先行きが不安である。また、北海道胆振東部地震の影響もまだ収まっていないことから、景気が悪い方向に向かうことを懸念している。
企業 動向 関連 (北海道)		輸送業（営業担当）	・今年の農作物の収穫が平年並みであったため、今後の本州向けの農作物関連製品の荷動きが相当量期待できる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・災害復旧や北海道新幹線の札幌延伸に伴う需要が増加見込みであることから、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）	・これから冬季商材の動きが活発になり、流通量が増えるほか、震災に対する備えなどでも商材の納入、受注が増えることが見込まれることから、景気はやや良くなる。
		家具製造業（経営者）	・天候不順に加えて、原油価格の高騰などもあり、景気を上向かせるような好条件が見当たらない。
		建設業（従業員）	・観光業界の建設投資意欲は低下しているが、震災復興関連の地盤調査などの特需により、土木業界は来春まで新規受注が困難な状況にあるため、短期的には景気は変わらない。
		建設業（役員）	・今年度内の工事量はほぼ確定しているため、今後も景気は変わらない。次年度に向けては、道内公共投資の減速傾向は変わらないが、台風や北海道胆振東部地震に伴う災害復旧対策工事の動きが本格化することが見込まれる。
		金融業（従業員）	・北海道胆振東部地震の悪影響は緩和されてきているが、観光関連産業では地震の風評被害払拭にある程度の時間を要することが見込まれるため、当面は地震の悪影響が残り、現状程度で推移する。
		司法書士	・年末に向かって、不動産関連全般において若干の伸びが出てくることが見込まれるが、長期的には景気に大きな変化はないまま推移する。
		司法書士	・消費税増税の動向が景気回復の足かせとなり、今後の消費行動が鈍ることを懸念している。景気を上向かせるような材料もないため、今後の景気は現状維持が精一杯である。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・5月以降、売上が前年並みで推移していることに加えて、北海道胆振東部地震の影響もあり、全体としては一進一退の状況が続く。災害復旧工事も通常の工事執行予算を大きく上回って行われることはないと思われる。
		食料品製造業（従業員）	・北海道胆振東部地震によりと畜場に被害が出ており、今後の肉の仕入れへの影響が懸念される。
		建設業（経営者）	・今後については、土木、建築共に新規受注が減ることになる。手持ち工事は最盛期を迎えるが、作業員が不足している。耕作地での作業が必要となる農業土木工事については、今後の天候次第で状況が大きく変わる。これから補正予算の審議が始まるが、次の第2次補正予算の規模がマインド面で大きな影響を与えることになる。
		輸送業（支店長）	・ここにきて燃料価格が高騰しているため、物流業においては収支を圧迫することになる。
		通信業（営業担当）	・9月に発生した北海道胆振東部地震の余波が企業活動に直接的な影響をもたらしている。企業の様子見感が強まり、来期の投資計画に対する慎重姿勢が強まっている取引先が増えてきていることから、今後の景気はやや悪くなる。
		司法書士	・北海道胆振東部地震による経済的影響が北海道全体に及んでいることに加えて、当地の稲作の不作が明らかになっていることで、今後の不景気が見込まれることから、不動産の売買、建物の新築受注の増加は期待できない。
	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響で、今後の景気はやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	食料品製造業（従業員）	・特に景気が上向くような案件もないため、下期も引き続き前年から1割程度のダウンで推移するとみられる。また、北海道胆振東部地震による損害や製造工程への影響に加えて、電気、燃料などのエネルギーコストの上昇により利益確保が難しい状況となっている。これらのことから、今後の景気は悪くなる。
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社（編集者）	・年末年始にかけて、これまで抑えていた消費意欲が旺盛になり、北海道胆振東部地震前の状況に戻るのではないかと期待をしている。国内客、外国人観光客についても徐々に戻ってくるとみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・11月に開催予定の大学3年生向けの学内研究会において、多くの企業からの参加申込みがあることから、企業側の採用意欲が前年以上に高まってきている状況がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けての人材確保に企業が早くも動き出しており、売上増を見込む企業が多いことから、しばらくは今の状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人募集しても思うような人材の獲得が難しくなってきたが、企業の求人意欲は潜在していることから、これからも積極的に推移することが見込まれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・北海道の観光業が活気を取り戻すまで、もうしばらく時間が掛かりそうだが、冬の観光が起爆剤になることを期待している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足感から企業の採用意欲がそがれ、業種によっては諦めムードが出てきている。特に飲食業において、そうした傾向が顕著である。また、当地は法人所得が道内でも低い地域であるため、個人所得も低くなる傾向が強く、食料品、日用品といった生活必需品以外の個人消費が伸び悩む傾向もみられる。これらのことから、中長期的には影響が出てくるとみられるが、2～3か月先の景気は変わらないまま推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・基幹産業である農業の産出額が前年をやや下回るという予測があることから、当地の消費を支えている農業関係者の消費性向が弱含みで推移することを懸念している。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数は前年を下回ったものの、月間有効求職者が減少する傾向にあることから、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11か月連続で前年を上回り、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		職業安定所（職員）	・スルメイカの不漁の影響でイカを原料とする加工業者の業況の先行きに不安がある。
	x	-	・8月の大雨、9月の北海道胆振東部地震、最近の灯油及びガソリンの価格高騰などが、今後の景気に悪い影響を及ぼすことを懸念している。

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		商店街（代表者）	・大型クルーズ客船の寄港が増えており、来客数も大分多くなっている。船員を含めた来客数のうち半数は中心街区を歩いており、各店舗が売上につなげる努力をしているため、先行きに十分期待ができる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・製品価格上昇や、来年の消費税の引上げに伴う駆け込み需要の兆しが、景気の後押しになるとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末年始に向けて人も物も動くため、景気は上向きになるとみている。ただし、地域的に雪の影響が大きい懸念もある。また、嗜好品のお酒には金を余り掛けられないという消費者の声もある。
		スーパー（店長）	・年末商戦を迎えるため、今月と比べて景気は若干良くなるとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税に伴う反動減は徐々に回復傾向にある。また、この先は冬の天候に大きく影響されるものの、ワンブランド化の効果を見込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・来年の消費税の引上げが発表されているため、冬物は今年中に買っておこうという動きになるのではないかと期待している。
		家電量販店（従業員）	・テレビの買換え需要への期待がある。特に4K放送が始まるため、対応した商品へシフトしていくことで、売上も伸びていくのではないかと期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・年が明ければ初売りが始まり、3月に向けた最大の需要期を迎えるため、期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・来年の10月に消費税の引上げがあるため、買換えを検討している客が増えている。
		乗用車販売店（本部）	・早めに予約を開始した冬タイヤキャンペーンが奏功し、サービス売上は上昇している。必要な季節商材は人気である。車両販売についても、早めに年末商戦や初売りを見越して準備に着手しているため、大きな崩れはないとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油相場下落が始まっているため、販売価格の低下が期待できる。年末に向けて現在よりも環境が改善することを期待している。
		高級レストラン（支配人）	・この先は冬のボーナス時期となるため、販売量の増加を期待している。
		一般レストラン（経営者）	・株値の動きが不安定ではあるが、身の回りの景気は若干良くなっているため、この傾向は続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・個人客の予約はかなり少ないものの、小規模なパーティーの予約は例年よりも多く入っている。そのため、年末にかけて景気はやや良くなるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・11～12月を迎えて忘年会などが増えていくため、現在よりは良くなるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月も継続して一般宴会、ブライダル共に上向いてくれば、宿泊部門も良くなっていく。この良い流れを断ち切らないようにしたい。
		旅行代理店（経営者）	・この先の北海道は雪祭りを除いてオフシーズンとなる。そのため、北海道胆振東部地震の影響はそれほどないとみている。
		タクシー運転手	・忘年会と新年会によるタクシー利用者が増えると思われている。
		通信会社（営業担当）	・12月にスタートするBS4K、8K放送に伴って市場でのPRも徐々に活発化しており、当社のテレビ、インターネット、IP電話サービス共に加入者が増加している。通信のサービスも大幅にパワーアップしているため、しばらくは加入者の増加が期待できる。
		美容室（経営者）	・地元企業や工場の一部でボーナスが増加するとの話が出ている。収入的に安定する月となるため、若干は持ち直すとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・現政権の安定は、現在の好調を継続させるものと評価している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・リフォーム工事の問合せ件数が前月及び前年と比較して増えているため、先行きの受注に期待している。
		商店街（代表者）	・戦後から頑張っていた生活雑貨の店舗が、後継者不在のため店主の高齢化に伴い店仕舞いをしてしまった。店主の高齢化はともかく、後継者については景気が良ければどうにかなったかもしれないため残念でならない。
		商店街（代表者）	・年末需要への期待はあるものの、年々先細りが続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・これからは寒い冬となり、インフルエンザが猛威をふるう時期となる。ただし、大抵の人は病院にかかるため、一般薬局への来客数増加の要因にはならない。そのため、前年比マイナスの状態が続くとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・来客数の減少により売上の減少傾向が続いている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・冬に向けてこたつや布団などの受注が増えているものの、以前のような枚数にはなっていない。二次製品の売上もなかなか伸びない状況である。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの動きがやや増えているものの、全体の売上を押し上げるほどの構成比にはなっていない。基本的に地方のマーケットは縮小しており、景気が良くなる要素は見当たらない。
		百貨店（企画担当）	・特に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
		百貨店（営業担当）	・景気が上向くことは期待できないが、客を動員する施策の打ち出し方によって売上が変わっていくため、これからの歳末及び初売りの施策を付加していく予定である。
		百貨店（営業担当）	・食料品への関心度は継続する見込みである。また、これから寒くなれば、鍋物商材やクリスマスケーキなどのオケーションアイテムの動きもあるとみている。一方、衣料品も気温の低下に伴って動き出すとはみているものの、現状が余り良くないため、回復の見込みは少ない。
		百貨店（買付担当）	・客はかなり吟味をして商品を購入しており、節約志向が高まっていることがうかがえる。
		百貨店（経営者）	・おせち料理の立ち上がりは前年並みである。現在の消費動向に大きな変化はないとみているが、前年踏襲はむしろマイナスに働くため、新鮮な施策の連打が大きなポイントになる。
		スーパー（経営者）	・原油価格の高騰が続いており、次第に運送費や水道光熱費が値上がりして、製造コスト増加への影響が更に出てくるのではないかと。最低賃金の改定がされたが、消費を喚起するような要因が見当たらないため、消費の傾向は変わらないとみている。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格や灯油価格の高止まり、野菜の価格高騰などもあって相変わらず節約志向が続いている。年末商材も高値との情報があるため、この先も同様の傾向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・すぐに週末の来客数が回復するような見込みはなく、現在の平日の来客数好調と週末の来客数低調の傾向は、しばらく続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・今後も消費者の節約傾向に変化はないとみている。また、11～12月前半は年末に向けて更に節約ムードが高まる可能性がある。
		スーパー（副店長）	・来客数に変化はないが、消費者は特売品などをいろいろな店舗で買いまわっている。そのため、こちらが考えるような多方面での販売が難しい状況となっている。
		コンビニ（経営者）	・募集をしても、なかなか応募者は現れない。人手不足の状態はまだ続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・台風などの被害が少なかったため、農家の収入も増える見込みであり、消費拡大に期待している。年1回のイベントである種苗交換会も開催されるため、来客数の増加も期待している。
		衣料品専門店（店長）	・中長期予報では東日本以北は暖冬傾向と出ており、例年と比較して冬物商材の動きが鈍くなる見込みである。春物商材を前倒しするわけにもいかないため、この傾向は続くとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の動きや他業種の話からも、景気が上向くような要因は見当たらない。
		家電量販店（店長）	・4K放送の開始や東京オリンピック需要により、引き続きテレビなどの需要が見込める。ただし、全体的にはガソリンなどの値上げがあるため、それほど好調に推移するとは考えにくい。客も慎重な買物の動きが目立っている。
		乗用車販売店（店長）	・11～12月は販売量が落ち込む時期であるが、来年の1月以降は販売量が増加する見込みである。
		住関連専門店（経営者）	・受注量は現状と余り変わらない。新規物件の受注獲得が課題であるが、見積件数は減少傾向にある。また、東京オリンピック需要も下火となっている。
		住関連専門店（経営者）	・景気回復の兆しがみえないため、厳しい状況が続くとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・季節商材を取り扱っている業種にとっては、冬らしい天候や気温になることが一番である。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・例年において年末年始の動きは芳しくない状況となるが、今年はそれにも増して動きが鈍くなるのではないかと危惧している。企業の買い控えや経費見直しといった取組が、業界的には良くない方向に向かっている可能性がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬場の気温次第であるが、暖冬の予報が出ているため販売量の伸びに期待ができない。価格についても、高値傾向が強いため販売量の増加は見込めない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・冬のシーズンに向けて、ファッションの単価が上がることで見込まれる。そのため、全体的な来客数が余り変わらなくても安定的な売上の傾向が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・景気が悪くなるような要素はそれほどないが、良くなるような要素も見当たらないため、このままの状態が続くとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・秋口から遠方からの来客数が少なくなっている。景気が良くないため旅行費用を抑えているのではないかとみている。この先の忘年会にも影響が出ており、予約状況は今一つである。
		観光型旅館（経営者）	・行楽シーズンの中の動きは良いものの、時期が過ぎれば再び引締め感が出始めるため、全体的には例年並みの推移になるとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・行楽シーズンが終了しても、そのまま忘年会シーズンに入るため、やや上向きの状況は変わらないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況からは、宿泊、宴会共にほぼ前年並みで推移する見込みである。
		旅行代理店（店長）	・景気が良くなるような要因が見当たらない。
		タクシー運転手	・タクシーは特に夜の客の動きが重要であるが、今後の客の動きが好転するような要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・少子高齢化に伴い、大学も学生の募集に四苦八苦ししている。このような状況が続くと人手不足がますます高まってしまふ。また、諸外国との今後の関係も懸念材料である。
		通信会社（営業担当）	・来年10月に消費税の引上げが予定されている。ポイント制度など政府の施策が実施されるようであるが、具体的な施策の発表まではこのまま推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気に大きく影響を及ぼすような要因に乏しいため、変わらないとみている。
		テーマパーク（職員）	・景気が良くなるような要素が見当たらない。
		観光名所（職員）	・現在の単価が良い状態のため、このままの売上が続けば良くなる見込みはあるが、来客数が伸びていないことが不安材料となっている。そのため、先行きは現在と余り変わらない推移になるとみている。
		設計事務所（経営者）	・販路拡大ができない企業や官公庁頼みの企業においては、今後もしばらく低価格での受注競争が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・建て替えの受注は多いが、地元の解体業者はパンク状態であり、着工のめどが立てられない。
		商店街（代表者）	・すぐ先の予約がほとんどであり、先行きの長い予約はなくなってきている。また、社用がほとんどみられていない。
		商店街（代表者）	・10月に商店街単独でプレミアム付商品券を販売して消費喚起を図っているが、商店街では空き店舗が増加しており、11月にも1店舗が閉店予定となっている。商店街を取り巻く環境は一段と厳しくなるとみている。
		スーパー（店長）	・上向いていた流れから一転して10月は厳しい状況である。また、11月は各数値が伸びづらいため、消費は更に低迷するのではないかと。競合店舗のチラシ価格競争も激化しており、この先の景気が上向くとは考えにくい。
		スーパー（営業担当）	・競合店舗の出店が相次ぎ、売上前年比は97～98%台と横ばいで推移している。スーパーマーケットは景気の影響もさることながら競合店舗の出店による影響が大きく、今後も厳しい環境が続いていくとみている。
		コンビニ（経営者）	・客単価が前年割れていることが心配である。購入点数は横ばいであるが、こちらも前年を下回る可能性が強い。時折外国人観光客が化粧品をまとめ買いにくるため、多少単価の下支えとなっているが、最近ではプラス1品といった衝動買いが余りみられなくなっているなど、先行きの不安から客の財布のひもが固くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこと一緒に購入されることが多いカウンターコーヒーや飲料などの売上低下が顕著である。これらは値入率の高い商材のため、収益確保が難しい状況が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・この先来客数が増加する見込みがない。最低賃金の上昇による経費の増加や、たばこ増税による販売数の減少など、先行きの売上増加に不安が残る。
		コンビニ（店長）	・どの業界でも景気が悪いという話しか聞かない。また、消費税の引上げを来年に控えて、消費者の心中はさわつており、安心して買物ができる状況ではない。そのため、年末からは厳しい状況になるとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・灯油やガソリンの値上がり著しい。これから本格的な冬を迎える東北では、ますます生活防衛意識が高まり、消費者の財布のひもが固くなるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・寒い地域の必需品である灯油やガソリンなどが値上がりしているため、先行きの景気見通しは厳しい。	
		衣料品専門店（店長）	・新規オープンする競合店舗が同じ商圈内にあるため、今後も客の流出による来客数の減少が見込まれる。	
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の高止まり傾向が続いている。また、消費税の引上げに対する警戒感がみられている。	
		自動車備品販売店（経営者）	・例年のことであるが、年末まで売上は減少傾向にある。降雪がいつから始まるのかによって状況は変化する。	
		住関連専門店（経営者）	・客が購入する商品の小型化が極端に進んでおり、販売価格が低下している。そのため、売上を維持することに苦慮している。	
		高級レストラン（経営者）	・年末にかけて良い方向に向かってほしいが、景気が良くなるような材料に乏しいため、難しいとみている。	
		一般レストラン（経営者）	・燃料費や原材料の価格高騰で家計に負担が掛かるため、景気は下向いていくとみている。さらに、国政によるキャッシュレス化が進んでいるが、現金を手にするのは1月後であり、手数料も高いため純利益をかなり削られてしまう。小さな商店規模には厳しいということも背景にあるとみている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・自然災害や原油価格高騰の影響から、景気の見通しは良くないのではないかと危惧している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン部門、宿泊部門共に、来客数及び売上が前年を下回っている。また、法人利用中心の宴会場予約も前年割れとなっている。さらに、来月以降の先行予約も前年同時期よりも下回っている。	
		旅行代理店（店長）	・12月以降の個人旅行、団体旅行の予約件数が伸びていない。	
		通信会社（営業担当）	・消費税の引上げが確定したため、景気はやや悪くなるとみている。	
		観光名所（職員）	・冬場はイベントを組みにくい天候状態となってしまう。さらに、寒さや雪の影響で客足も遠のいてしまう。	
		遊園地（経営者）	・ガソリン価格や灯油価格の上昇などが、今後の家計に響くことを懸念している。	
		遊園地（経営者）	・先行き不透明な原油価格高騰による影響を懸念している。	
		競艇場（職員）	・大きな購入をする客が定着することはないため、このような客が1人でも減れば売上も減少してしまう。そのため、2～3か月後には売上が減少しているとみている。	
		×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・最近、取引先から次々と支払までの猶予期間の短縮を求められている。さらに、訪問集金の中止、営業マンの訪問自体を中止するなど、業務の合理化やリストラを進めている様子もみられており、業務縮小や撤退を通告してきているところもある。経営状況の厳しさが垣間みえるが、こういった状況が多くの会社に波及して実際の人員削減などにつながっていく可能性があるため、先行きの景気を慎重にみざるを得ない。
		×	スーパー（経営者）	・2019年10月から消費税の引上げが始まり、複数税率が導入されるとの報道が連日されているため、消費者のマインドは非常に悪くなっている。
	×	コンビニ（店長）	・競合店舗による売上減少、また、人手不足対策や賃金の上昇により非常に厳しい経営状態となっている。さらに、冬は光熱費の負担が大きくなり除雪代も発生する。正直冬を越せるのか不安である。	
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	・売上増加が見込める商材が非常に少ない。様々な手を打ってはいるが、売上の減少幅が大きく、想像以上の速度で売上が落ち込んでいる。	
	×	その他専門店〔食品〕（経営者）	・ガソリンや灯油の価格高騰が家計に響き、ますます消費者の財布のひもが固くなるとみている。	
企業 動向 関連 (東北)		-	-	
		通信業（営業担当）	・新商品の発売や、年末に向けた当社製品の需要を見込んでいる。	
		金融業（広報担当）	・住宅や自動車など的高額商材の分野において、消費税の引上げ前の駆け込み需要が顕在化するとみている。	
		経営コンサルタント	・秋～冬のシーズンを迎えて消費が上向くことを期待している。	
		司法書士	・消費税の引上げに伴う駆け込み需要が進むとみている。	
		農林水産業（従業者）	・9～10月は晴れた日が少なかったが、りんごはまずまずの色づきである。収穫までには更に着色が良くなるとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（経営者）	・国内全体の景気が良い方向に向かわない限り、地方への旅行客や出張客が増えないため、現時点では期待できない。
		食料品製造業（営業担当）	・新規受注などにより売上増加を見込んでいるが、既存商品の落ち込みが激しく、全体的には横ばいで推移するとみている。
		木材木製品製造業（経営者）	・年明け以降は例年需要が落ち込む時期であるが、今回は消費税の引上げ前の駆け込み需要が見込まれるため、活況とまではいかないものの、さほど需要は落ち込まないとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・個別では出荷量が増える地域はあるものの、東北全体としては出荷量が増える要素がない。1県を除いた5県において前年同期比が大幅なマイナスとなっており、この傾向は当面続くとみている。
		金属製品製造業（経営者）	・好調だった動きに減速感がみられてきたため、注意が必要である。
		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）	・予断を許さない状況は続いており、楽観視はできない。
		通信業（営業担当）	・政治は経済に影響しないとみている。
		金融業（営業担当）	・先行きの景気に対する大きな変化要因がない。
		広告業協会（役員）	・年末商戦や年始商戦は前年並みに推移するとみている。また、改元に伴う諸作業が活発化することを期待している。
		広告代理店（経営者）	・仕事の奪い合いが多く、新たな仕事といった明るい話題が少ない。
		広告代理店（経営者）	・政治の安定に不安がある。事業執行の円滑化は東北にとっては重要なテーマである。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・量販店や激安店の出店の勢いは衰えていない。地元のスーパーでは、日替わり特売や数量限定販売、タイムサービスなどで前年の数字の維持を図っている状況である。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・飲食業界では人手不足が続いており、以前と同様のサービスを維持することが困難になっている。そのため、飲食店において景況感の回復は見込めない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・取引先の予算執行については、まだ具体的なものはみえていない。そのため、景気が上向き状況ではなく、今はじっと待つしかない状況である。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	・受注量は安定しており、数か月先でも大きな変化はないとみている。ただし、原材料などの価格上昇による経費の増加が見込まれるため、減益が懸念される。
		農林水産業（従業者）	・米以外の作物についても、天候不順による不作から大幅な収益減となる見込みである。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注が前年同月比で10%弱落ち込んでいいる。この傾向は今後も続くとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・大口客向けの価格低下が、徐々に業績悪化につながっていく可能性を危惧している。
		建設業（従業者）	・本年度の大型公共工事については、2～3か月先も入札期間中の案件が多い。また、結果が出るのは更にその先になる見込みである。
	輸送業（経営者）	・主要荷主が減産しており、作業料金の見直しも要請されている。また、冬場に向かって経費増加が見込まれるため、非常に厳しい環境になるとみている。	
	公認会計士	・小売業関係は売上の前年比減少が続いており、先がみえない状況である。また、建設関係も震災前の状況に戻りつつあるため、景気が良くなるとは考えにくい。	
	コピーサービス業（従業者）	・仕入や物流コストの上昇が止まらない。ある程度は販売価格に転嫁しているものの、全てではない。また、少額ではあるが毎月のように値上げの要請がきている。しばらくは我慢の時期だと覚悟している。	
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・改正労働者派遣法に伴う利益率の増加傾向は、契約期間の関係から2～3か月先も変わらないとみている。
		人材派遣会社（社員）	・当社サービスを利用した求人数が増加している。
		アウトソーシング企業（社員）	・地方公共団体などは新年度予算の作成時期を迎えている。問合せも多いため来年度に期待ができる。
	民間職業紹介機関（職員）	・年末年始の特需に時期している。	

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
		人材派遣会社（社員）	・様々な業種において、ある程度のベテラン社員の離職の話をよく聞く。求人活動の活発化は転職者の動きにも影響を与えている。ただし、企業としては人手が流出しているため、人手不足により新しい事業展開ができない、新規店舗が出店できないなどという状況も続いている。そのため、飛躍的に景気が良くなることは考えにくい。
		人材派遣会社（社員）	・求人と求職者のミスマッチ傾向は今後も続くともみている。
		人材派遣会社（社員）	・採用手法の工夫を始めている企業はまだまだ一握りであり、従来手法を継続しながらも採用できていない企業が大半である。
		人材派遣会社（社員）	・派遣ニーズの高まり、改正労働者派遣法に伴う派遣労働者の減少という状況は今後も続く見込みである。
		人材派遣会社（社員）	・IT業界や建設業といった限られた場所での動きが多いため、全体的な景気が良くなるという兆しはみえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地方の採用が活性化しないと本当の景気回復とはいえない。採用側がいかに自社の魅力をアピールできるかといったセミナーには地方からの参加者も増え始めているため、採用にはずみがつけば雇用拡大の上向き感が出てくるとみている。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、主な原因は人手不足にあるとみている。
		職業安定所（職員）	・事業所への訪問時において、多くの企業は今後の業況については変わらないと話している。特に大きな企業進出、工場拡張、人員整理などの情報もない。
		職業安定所（職員）	・製造業からの求人がかなり減少している。また、復興事業が落ち着いて管外からの労働者が減少していることから、小売業、宿泊業、飲食業、サービス業からの求人は今後も厳しい見込みである。そのため、景気は余り変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・一時的な動向ではあるものの、新規求人数の前年同月比が14.6%減少している。新規求人倍率も前年同月より僅かに減少しているが、高水準は続いているため、状況に大きな変化はなく今後も横ばいで推移するとみている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率の高止まり傾向は今後も続くともみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・本格的な寒さを前に、灯油価格やガソリン価格の高騰による地域経済への影響を懸念している。
		学校〔専門学校〕	・景気の底はいまだにみえていない。
	x	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	・11月発売のポジョレーヌーヴォーの予約が9月から入っている。たくさん予約を取ったので、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキやおせち、冬のギフト等、単価の高い商材の取扱いがコンビニで始まるため、今月より良くなる。
		コンビニ（店長）	・店舗リニューアルのため、10月5日から約20日間休業して、25日に再オープンした。今後、新装開店の効果が出ると期待している。
		百貨店（副店長）	・9～10月上旬にかけては天候の影響もあり、冬物衣料の動き出しが悪かったが、中旬からは実売につながっているため、来月にかけて上昇傾向になる。
		スーパー（総務担当）	・気温が不安定という与件も大きいので、これから気温の低下とともに、衣料品の買い控えがなくなり、来客数、売上共に上がってくるとみている。
		スーパー（商品部担当）	・来客数、売上共に前年を維持できそうだが、良くなる材料は見当たらず、売上増まではいかない。人件費の高騰、改装店舗の休業中経費など、内部的に厳しい状況だが、改装後の期待感も含めて、やや良くなると期待する。
		家電量販店（店長）	・東京オリンピック需要や消費税増税により、やや良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店開業から1年が経過し、物販系の売上が回復してきているため、消費税増税前までは安定する見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（営業担当）	・例年の季節的などころからみて、12月までは稼働が良好になっていく。今月がやや良くなっている状況なので、これをベースに更に良くなればと期待感も含めて、やや良くなる。
		都市型ホテル（営業）	・忘新年会に向けて、現在営業している範囲では、客の反応も良く、順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	・来年の消費税増税の影響で、年末商戦の消費増が見込まれる。
		設計事務所（所長）	・建設業に関してはしばらく忙しい時期が続くそうである。景気は上向いている。
		商店街（代表者）	・今月、また問屋の1つが廃業する。商品の流通が不透明になり、販売に不安が増してきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・年が明けて改元の話も出て、動きがあるのではないかと。便乗して物が動いてくれればよいが、余り変わらないとみている。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮ギフトやクリスマスといった年末商戦に突入するが、現況が改善する与件は見当たらない。特に中間所得層の消費は依然として厳しく、この状況はしばらくは継続する。
		百貨店（営業担当）	・人口規模の小さい地方都市では、ある時期の売上が良くても、その前後は買い控えや買い疲れが発生してしまい、1か月を通して、好調を維持するのは難しい状況にある。
		百貨店（店長）	・消費税増税決定のなか、軽減税率やその対象などの見通しが不明確である。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車販売店だが、サービス、修理も含めて良くなる要素がないまま、ずっと変わっていない。新型車も来年までは出る予定もないので、今後良くなるとは思わない。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年、11月の末から12月の年末あたりは、中古車等がかなり売れる時期なので、今月より多少は良くなる。ただし、特別良くなることはなく、販売台数、車検、整備の入庫もほとんど変わらない状態で推移していくとみている。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りに良くなる条件や新しい工場ができるなど、何か前向きな話が全くなく、人の動き、購買意欲等も余り感じられない。
		住関連専門店（店長）	・販売量、客単価、来客数のいずれも、前年とほぼ変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・ガソリン、灯油価格が高止まりしており、その他の日用品を圧迫している。将来への不安感は今も払拭されておらず、日用品への節約志向は継続している。特に消費税増税に向けての対応が定まらず不安感が増長されているため、厳しい状況は続く。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・秋から冬への季節の変わり目で、購買につながる商材を提供できても、前年並みを確保する見通しが付かない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・燃料関係の値上げが続いている。需要期に入り受注は増えてくるが、値上げの影響が、受注量を制限している。
		一般レストラン（経営者）	・クリスマスやボーナス時期に差し掛かるが、先行きが見通せない状況に変わりはない。
		スナック（経営者）	・季節柄、集客はあるとみているが、客単価の上昇は余り望めないで、前年と同じかあるいは少し下がるとみている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・人手不足等の構造問題が、今後の重しになるのは避けられない。戦略の取り方がより重要になるとみている。全方位を対象とした規模拡大で中途半端になることなく、個店では特に、ターゲットにフィットする店づくりを行い、結果的に現状維持できるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11～12月の宴会受注件数は確保しているものの、大型宴会の受注は前年と比べて少なく、大幅に数字を落としそうである。宿泊は堅調に推移している。
		都市型ホテル（副支配人）	・11月後半～12月にかけて、インパウンド予約が落ち込む。ただし、代わりに各種スポーツ、レース関係の予約をしっかりと取り込めており、1月まではこのままの好調さで推移できるのではないかと。
		旅行代理店（経営者）	・年末に向けて、高額商材が敬遠されている。なかなか先行きが見通せない。
		タクシー運転手	・地方では人通りが増えそうにない。当然タクシーの需要もない。
		テーマパーク（職員）	・夏の猛暑を考えると、これから冬季を迎えるが降雪などの天候が心配である。
		競輪場（職員）	・他競輪場の記念競輪レースの売上が、ほぼ同額で推移している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・年内までは販売量が増えるのではないが、少なからず消費税増税の影響による駆け込み特需があると予想している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・紅葉の時期なので、道路等は混んでいるが、なかなか商売にはつながらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・時期的なものだが、これから先の販売量は減る一方である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・店全体の売上は伸びているが、その伸びは、辞めていく同業者から納品先を譲ってもらったことで、取引先が増えて伸びているだけである。店舗の来客数だけの売上は、落ちる一方である。
		コンビニ（経営者）	・売上の的には前年並みとなっているが、今月から最低賃金の改定による人件費の上昇もあり、利益は圧迫されている。また、バイト、パートの新規補充が難しくなっており、人件費の高騰につながっている。
		乗用車販売店（経営者）	・よく、地元の経済界の人たちと景気の先行きの議論をするが、政治、経済、外交（貿易を含む）に期待できないし透明性がないから不安と心配が先に来てしまうというのが結論になってしまう。もっと希望的観測を持たなくてはいけないのかも知れないが。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が減っていることから、財布のひもが固くなっているとみている。市場で回るお金が減るので、景気は後退する。
		都市型ホテル（経営者）	・消費税増税の影響で、やや悪くなる。
		旅行代理店（所長）	・年末年始はあるが、オフシーズンに入る。また、暖冬予報もあり、スキー場のオープンが遅れないか懸念している。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も良くない。
		タクシー（役員）	・人手不足である。
		通信会社（総務担当）	・今年は年末商戦に向けて、廉価商材が不足し、販売の拡大が望めないため、やや悪くなる。
		通信会社（局長）	・各企業とも人手不足が続いている。また、ガソリン価格の高騰も止まらない状況が、企業経営を圧迫している。
		ゴルフ場（総務担当）	・入場者数は平日コンペが減少しており、前年同月の予約者と比べてマイナス902名と、売上の減少が見込まれる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・2014年9月政府発表の地方創生策から4年たったが、当地には影響がない。一方で、地元大企業のM&Aなどの影響が消費マインドを後退させている。今後の年末年始商戦に、顧客争奪は激化するが、小規模事業者は宣伝力、営業力に劣っており、現状維持さえ危ぶまれる。
	×	コンビニ（経営者）	・気温が下がってくるので、来客数が見込めない。
	×	衣料品専門店（統括）	・今年1年の祭りの時期が終わり、これからは通常の販売になる。祭り用品を専門で扱っているため、大変な時期となる。インターネット社会では、販売がだんだん難しくなるのではないかと。
	×	通信会社（経営者）	・地方の景気は悪すぎる。いろいろな業種の経営者と話をしたが、「いつ会社をたたむか。タイミングを見計らっている」等の声が多い。こうした経営者やそこで働く従業員が将来に不安を感じれば、財布のひもは固くなる一方である。
	×	通信会社（経営者）	・来年10月に消費税増税というニュースがメディアで飛び交うなか、地方景気が良くなる要素はない。百貨店縮小、地元大手企業は倒産目前と、悪い話題が先行している。
	×	美容室（経営者）	・ITデジタル化や大型量販店全盛の社会を考えると、高齢者や買物弱者にとって、町の商店の役割は思った以上に大きい。カードやスマートフォン決済等が不得手な人たちにも配慮した、増税分の還元策を早急に示してもらいたい。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・2月からは発電量が増加するため、良くなる。
		経営コンサルタント	・底堅い消費意欲、設備投資需要や教育訓練等の広義な投資が、なだらかに続いている。ただし、人手不足を解消するべく生産性向上の取組はまだ雰囲気的にも小さく、これをどれだけ促進、加速化できるかが鍵となる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・例年より稼働している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況からみて、10～12月は横ばい状態が続く。ただし、例年に比べて2割ぐらい仕事量は増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状がしばらく続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この1～2か月は好調で、まずまずである。2～3か月先のことは余り分からないが、多分変わらない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（開発担当）	・今期公共工事は前年比15%増と順調で、当社受注も前年比10%増である。これも現政権が長期安定していることに起因してのことである。ただし、建設業は少子高齢化の影響を受けて求人難であり、若者の求人は大変厳しい。当社もここ数年新卒者が入社しておらず、会社が高齢化する一方であり、魅力ある企業作りが急務である。
		建設業（総務担当）	・この先の発注見通しから、このまま横ばいで進行しそうだ。
		輸送業（営業担当）	・年末に向かい、暖房家電や冬物雑貨衣類などの物量が今後増える予定である。しかし、ドライバー不足のため、特に大型車の手配が困難な状況で、車両手配に苦慮しそうだ。また、燃料高も続きそうなので、厳しい状況になる。
		不動産業（管理担当）	・受注金額の引下げ要望をしてくる取引先は相変わらず多い。ただし、契約の見直しにより、当社の受注金額が上がる可能性のある話も多少出てきている。
		司法書士	・何か月か先の将来を見越した相談等が来ていないので、変わらない。
		社会保険労務士	・中国に輸出している企業もあるので、影響がどう出てくるのか分からず心配である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の商談件数、受注量からみて、増加傾向にある。
		化学工業（経営者）	・原材料価格の値上げとともに、製品価格に転嫁しなければならず、受注出荷が下がると予想している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の景気先行指標である油圧建機業界の一部では、年末に向けて大幅な減産が予定されている。
		通信業（経営者）	・原油高の物価への影響が気になる。
		x	広告代理店（営業担当）
雇用 関連 (北関東)		-	-
		職業安定所（職員）	・電気機械器具製造業から、受注増による人材確保のための派遣求人が増えている。
		職業安定所（職員）	・ほとんど全ての業種で、人手不足感が感じられる。求人も良い人がいれば欲しいという状態で、困っている企業も多い。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・中小のサービス業を中心に、求人が出ている。また、事務系のパート職員への求人は、低い時給では敬遠され、他業種でも給与の高い職種を選ぶなど、今まで以上に企業が給与面で配慮しているようである。
		人材派遣会社（経営者）	・これからどうしても必要な時期に入る原油、ガソリン、灯油の価格が上がってきている。住宅、建設は横並び、自動車、電子、機械関係の製造は、今のところ動きはなさそうである。消費については、天候不順もあり、夏休みに結構出費が多かったと思われるので、買い控えが出てくるとみている。
		人材派遣会社（経営者）	・今のところ仕事はあるが、人手不足で売上が伸びない。
		人材派遣会社（社員）	・物価上昇による家計負担は、身の回りでは増加する一方で、所得が増えるわけでもない。景気が良くなる実感はない。
		職業安定所（職員）	・平成29年5月以降、有効求人倍率は2倍前後で推移している。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話関連の派遣、請負が減少するため、やや悪くなる。
	x	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		スーパー（経営者）	・良くなるように準備をしている。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は会社員や公務員のボーナス時期になるので、売上も伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(南関東)		家電量販店(店長)	・12月から4K、8K放送が開始するため、テレビに期待している。また、エコポイントや地上デジタル放送で買換えた客の、再度買換えの時期が近づいていることに期待したい。
		一般レストラン(経営者)	・これからが最も忙しい時期であり、既に例年どおりの忘年会予約も入りつつある。売上も伸びるので、頑張っていきたい(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	・新規営業のターゲットからもいとまなく要請が来ていることから、当面はこの状況が継続するものとみている(東京都)。
		通信会社(管理担当)	・法人企業向けの情報通信インフラは引き続き堅調に推移する。また、年末年始の冬商戦を迎えることで、個人向けの携帯電話の販売量も上向くものとみている(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	・前年出ていなかったイベントなどに店出するため、売上が見込める。
		一般小売店[家電](経理担当)	・12月から4K放送が始まることと、年末はテレビがよく売れる時期であることから、やや良くなる。消費税増税や東京オリンピックを控えているので期待している。
		一般小売店[家電](経営者)	・12月から新しいテレビ放送が開始されるので、それに伴ってテレビも動き出す(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	・10月は天候に恵まれ、ほぼ毎週末に行われていた地域のイベントに多くの方が街に訪れた。これにより当店の来客数も増加し、商品の購買につながり、若干ではあるものの売上が伸びている。この先2~3か月は大きなイベントがなく、外部要因による来客数増加は余り見込めないが、年末年始向け商材に少し動きが出てきているため、ある程度は売上増を見込める(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	・インターネットでの問合せが増えている。
		一般小売店[生花](店員)	・クリスマスも、昔と比べると売れなくなっている。ただし、正月用の花などは毎年必ず売れるので、先行きは今より良くなるのではないかと(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	・外商部の大口案件が来月、再来月と決まっていることもあり、今後は良くなっていく。店頭販売は天候によって、不安定な要素がある。
		百貨店(総務担当)	・近隣商業施設の業態変更に伴い、客の流れが良い方向に進んでいる。
		百貨店(営業担当)	・株価が不安定なので分からないが、平成最後の年末年始ということでの購買、モチベーション、また、来たる消費税増税に向けた対策がスタートするなかでのマインド、モチベーションが向上する(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・気温が順調に低下し、冬物商戦が好調であることと、消費税増税前のボーナス商戦で高額品需要に期待が持てる(東京都)。
		スーパー(販売促進担当)	・消費税が10%になる前の購入アップ、特に衣料、住居品の高額品の需要が高まると考えられる。消耗品のまとめ買いにも期待している。
		コンビニ(経営者)	・たばこの駆け込み需要も前月で終わり、今月は売上が悪いが、徐々に元に戻りつつあるので、若干良くなる。
		コンビニ(経営者)	・近隣の競合店オープンから1年が経過するので、影響も落ち着き、やや良くなる。
		コンビニ(経営者)	・10月はたばこの値上げなどの影響で来客数と売上が落ちている。11月になると、12月のお歳暮ギフト等があるので、少しは期待できるのではないかと(東京都)。
	コンビニ(エリア担当)	・前回2014年のたばこ増税の際も、反動の影響は2~3か月程度で改善したことから、今回も2~3か月後には全体の売上は改善すると見込んでいる(東京都)。	
	衣料品専門店(統括)	・年末年始にかけてのバーゲン需要が高まり、来客数が伸びてくると予想している。	
	家電量販店(経営企画担当)	・12月開始の4K放送によるテレビ買換え需要の創出と、テレビ買換えサイクル到来の需要が発生しないかと期待している。インパウンドに関しても、北海道、関西の風評被害の解消とともに戻ることを期待している(東京都)。	
	乗用車販売店(経営者)	・自動車の整備と販売をしている。今まで販売が余り芳しくなかったが、来年10月からの消費税増税の発表で、客が反応して大分契約をしている。ただ、来年の10月以降が心配である。	

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
		乗用車販売店（販売担当）	・業界全体に人手不足ということが伝えられているので、賃金体系がここにきて下がってきている。賃金が上がれば、当然消費につながってくるので、景気もやや良くなってくるとは思うが、逆に倒産ということもあるので、今後も様子を見ながら判断していきたい（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス、新車効果などで客の動きが活発化すると予想している。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末年始は引き続き各社から主力タイトルがリリースされるため、市場はより活性化すると予想している（東京都）。
		高級レストラン（役員）	・年末の忘年会予約が、前年より早く動き出している店舗が見受けられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・前年よりも若干悪くなるが、12月は売上も伸びるので、2～3か月先の景気は今よりも良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・外部環境さえ良ければ、消費動向は回復していく（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末に向けて、これから忘年会需要が増える。予約の入り方も例年より増えている（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	・近隣コンベンションセンターでのイベント等が引き続き順調に入っているようで、稼働率も高水準を維持する見込みである。また、忘年会等の入込も例年以上に入っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費税再増税前の駆け込み需要がそろそろ始まって来る。
		旅行代理店（営業担当）	・株価の乱高下があるものの、旅行実施への影響は少ない。控えていた視察旅行、報奨旅行等を今後実施することが見込める客が増えてきている（東京都）。
		タクシー運転手	・報道によれば、来年10月に予定している消費税再増税に伴う購買力の低下が個人消費を押し下げること、成長率が鈍化する。2014年と比べ、税率の引上げ幅や、所得税、社会保障関連の負担増も小さいことから、個人消費の大幅な落ち込みは回避される見通しである（東京都）。
		タクシー運転手	・11月中旬を過ぎると忘年会シーズンを迎え、当然飲み会も増えるので、間違いなく今まで以上に仕事が増える。週末は中距離、長距離の仕事も多くなり、深夜又は明け方近くまで仕事をするようになる。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの会社だが、解約数がここ数か月連続して前年比で減少している（東京都）。
		通信会社（経営者）	・12月から始まるBS4K放送に対応する製品等の販売開始もあり、認知度が高まってくると予想されるため、客からのリアクション増加に期待が持てる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・4K放送に伴い販売量が増加する。また、客から、今年の年末年始は外出よりも家の中で過ごす予定だと聞くことが多い。
		通信会社（経営企画担当）	・下半期からスタートする業務がある（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・天候が安定するという長期予報が出ているので、やや良くなる。
		パチンコ店（経営者）	・業務上に機械に左右されるところが多い。パチンコは、年末に向けてビックタイトルの機械が出るので、明るい方向である。スロットは、規定により、年末には人気のある機械を外さなければいけないため、少し厳しくなる。総体的には今よりは上がっていく（東京都）。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・催事の招へいは堅調に推移しており、来客数も期待が持てるが、物販の伸びが鈍い。この傾向はしばらく続く（東京都）。
		美容室（経営者）	・今の状態が続けば、暮れは良くなる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣にマンションが建ったり建築が始まったりして、人の動きが出てきている。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・来年の消費税再増税に向け、これから駆け込み需要が期待できる（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・具体的になってきた仕事が数件ある。まだ契約には至っていないが、動き始めているものもある。
		設計事務所（経営者）	・この時期、官庁案件の入札はほぼ完了しているため民間が頼りだが、小規模の仕事は増える気配がある。選り好みをしなければ、何とか来年にかけては多少明るい兆しがある。
		住宅販売会社（従業員）	・来年10月の消費税再増税が首相の口から表明されたことを受け、徐々に駆け込み需要が発生してくると期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・最近の客は、低価格で納得がいく物を探していることと、来年10月から消費税が更に2%上がるという状況で、購買意欲は余り感じられず、今後も余り上がってこない。それどころか、これからますます下がってしまうのではないかと心配している。
		商店街（代表者）	・今月は天候と気候が良く、イベントの反応もとても良いものの、これが大きな流れかは判別がつかない。イベントの内容が良かっただけでもかもしれないし、天候と気候の良さが反映されただけかもしれない。1~2か月後のクレジットカードの数字も見て判断したい（東京都）。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・来月は暖房関係が売れると思うが、以前のような定番商品ではなく、風呂場用の暖房器具など、住設関係の商品を売っていくしかない。
		一般小売店〔印章〕 （経営者）	・印章業界は非常に厳しい状況で、これから良くなるという兆しはない。どのような形でも販売促進、チャレンジすること自体が体力的に難しくなっている。
		一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・良くなる理由、悪くなる理由、いずれも見当たらない（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・年末を控えているが、販売量がそれほど伸びるとは考えられない。現状維持が精一杯である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・冬物ファッショングループが順調に推移していること、またお歳暮ギフトが前年より早くスタートすることにより、売上増が見込める。新規催事の開催予定もあり、順調に推移すると想定している。
		百貨店（売場主任）	・全体的には今と変わらず良い方向で進んでいく。気になるのは株価である。株価が下落すると、やはり食料にも若干影響がある（東京都）。
		百貨店（広報担当）	・株価が不安定であること、また、インバウンド売上の伸長率が前年ほど期待できないことを踏まえると、大きな売上伸長は見込めない。その一方で、高額品を求める客層への影響は想定より大きくなく、このまま好調な基調やマインドが続くと思われる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・食料品は引き続き堅調な動きであると予想している。隣接する商業施設がリニューアルオープンすることから、集客が増えることもプラス要素である。一方で、インバウンドも含め、高額品の動きについては予測が難しい。現在の状況を踏まえると、特に回復を見込める様子はなく、全体としては、前年の売上確保が精一杯とみている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・けん引していたインバウンド需要が鈍化している。また、円相場、株価共に不安定な状況が続いていることから、富裕層に様子見感があり、高額品需要も横ばいである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・都内の百貨店のリモデルオープンや、引き続きインバウンド効果の影響が見込めることから、気温が下がり天候が安定する年末に向かって2~3か月の間は安定した商況が期待できる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は回復傾向にあるが、売上全体をけん引しているのは依然として特選ブランドや宝飾、時計等の高額品で、この傾向はまだしばらく続く（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・高額宝飾品の売上動向に期待している。衣料領域では苦戦が予測される。内食傾向に強みがある（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は引き続き売上を伸ばしているものの、宝飾や美術等の高額品については、最近の株価下落の影響もあってか苦戦しており、この傾向は今後も大きくは変わらない。
		百貨店（店長）	・直近2~3か月でさえ見通せない難しい局面にいるなかで、判断が難しい。
		百貨店（副店長）	・食料品関連商材などの売上は堅調に推移しているが、安定しない株価や天候などの影響による下振れなど、不透明な需要環境も続いており、確実な景気の上昇機運は感じられないというのが実状である。
		百貨店（計画管理担当）	・春先以降、全般的に前年を下回る傾向にあり、いまだ上向き気配が感じられない。食料品にやや上向きの兆しがうかがえるので注視していきたいが、全体をけん引するほどではない（東京都）。
		百貨店（店長）	・当店を含む商環境に余り変化がなく、直近では特に景気が上向き要素はない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売担当）	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日や、時間帯でのクーポン発行、広告目玉の初日などのお買い得、超目玉的な商品を買回る動きが多くみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続いているため、今後も変わらないと思っている。今月は天候も良く悪い条件はないが、なかなか厳しい状況である。様々な要件があるが、やはり客が多少買い控えをしている。
		スーパー（店長）	・本来ならば良いという形で答えたいが、今のままだと現状と変わらない。この数字でいってしまうのかなという気がするが、外的要因がないなかで、今のままだと更に悪くなるような傾向もある。いろいろと工夫をしながら、客に来店してもらえる方法を考えて取り組んでいこうと思っている。
		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、年末年始など出費がかさむ時期も控えているので、節約志向が払拭されることなく、現状が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・来客数、1品単価は多少上昇傾向にあるが、点数の下落が目立つ。今後は、より必要な物だけを買う傾向になり、なかなか売上の確保が難しくなる。
		スーパー（総務担当）	・単価の高い、比較的ベターな商品を買う客は構成率は低いもののいる。ただし、ボリュームゾーンである平均単価の商品を購入する客、又は節約を図る客の構成率がますます増えてきている。よほどの傾向、流行りの商品、もしくは天候と非常に恵まれることがない限りはこの傾向が続くように思われ、消費の力強さが感じられない。
		スーパー（仕入担当）	・北海道胆振東部地震の影響で、米、乳製品の需要が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・ますます高齢の客の比重が増大し、それに伴い販売商品の動向が変化している。変化に対応しているため、販売状況は継続していく。
		コンビニ（経営者）	・来客数の横ばい状況が続く（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・下がることはないと思うが、上がる要素も明確に持っていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・低価格商品の競争で、安い物は驚くほど安く、無視できない状況である。とても景気が良くなるような様子は見えない。
		衣料品専門店（経営者）	・店で客から「消費税は10%に上げるの」と言われ、「国で決めたことに従います」「もうこの店では買えないね」と嫌味を言われている。今から消費税増税は厳しいと、プレッシャーを感じている。
		衣料品専門店（経営者）	・これから秋商戦が始まり、年末に向かって、気候等が落ち着けば、上昇気運になるのではないかと感じるが、余り変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得の伸長が余り期待できないため、変わらない（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	・近年では秋が短いことが多かったが、今年はこのまま気温も一気に下がらず、徐々に寒くなるのを期待する。ダウンコートや中綿コートまで、秋物が動けば、11～12月は前年をクリアすることができる。気温が一気に下がってしまうと、冬物だけとなってしまいますので、そこが気掛かりである。
		衣料品専門店（役員）	・衣料品については必要な物しか買わないという雰囲気がある。
		家電量販店（店長）	・来客数、単価共に大きな変動が発生する要因はない。4K、8K放送の開始によりテレビの販売台数が大きく伸びるかは現時点では分からない。
		乗用車販売店（経営者）	・これから年末に向けても、今まで同様の売上でいくと予想している。
		乗用車販売店（店長）	・自動車に関して消費税などが上がることはなく、購買意欲の向上にはつながらないため、不安が残る。
		乗用車販売店（店長）	・変化する要素が余り浮かんでこないため、現状のまま変わらない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・変動する要因が見当たらない。
		住関連専門店（営業担当）	・消費税増税前に工事契約、実施をと考える客の需要が続く（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・商品の動きが余り良くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・客の反応は鈍いものの、身の回りの景気が悪くなる要因も見当たらないため、現状維持できるものと考えている（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	・法人関連の宴会予約状況は、ほぼ前年同様に推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・年末年始、先々の法人等の予約状況を見ても、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）	・年末を控えての宴会予約は直近が多く、11月にならないと予約申込みがない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・今後も景気は決して良くなるとは感じない。消費税も来年は上がると報道されているし、サラリーマンが良くならないと、なかなか景気が上向いてこない。
		一般レストラン（経営者）	・相変わらずの米中貿易摩擦の影響により、世界経済が不安定になっている。さらに、人手不足による人件費の高騰、仕入原価の高止まり等、厳しい状況も続く（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・株価の低迷など、いろいろ世界情勢に不安がある。高値になったとはいえ、不動産建築業者が旺盛に仕事しているような噂も聞く。銀行も融資に対して若干慎重にはなったが、事業資金の提供先を大分探しているようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・せめて年末年始くらいは外食に出てもらい、当地域が少しでも盛り上がりたという期待を込めて、「変わらない」と回答している。
		一般レストラン（経営者）	・来客数そのものが毎月減っていることと、常連客しか来店せず、新規客の取り込みが非常に難しくなっていることから、変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・景気が良くなる要因がない。
		旅行代理店（経営者）	・これから年末年始に向けて客の動きがあると思うが、予約状況を見ると、例年と同じかやや減少している。末端までは景気が回復していない。
		旅行代理店（従業員）	・冬は閑散期なので業務ペースが緩やかになる。団体旅行は忘新年会や初参りが中心となるが、受注状況は例年と大きく変わらない。
		旅行代理店（販売促進担当）	・秋の行楽シーズンから冬へ向かっていくことになる。北海道のふっこう割なども始まり、旅行需要は個人を中心にやや良いような気がするが、全体的には変わらない（東京都）。
		タクシー運転手	・年末に向けて、残り2か月。客は様々な不安材料、要素がある中、来年は消費税増税で、先行き不安である。状況的には余り良くない。
		タクシー運転手	・良くなる材料がない（東京都）。
		タクシー運転手	・仲間に聞いても、夜の客の動きはちっとも多くなっていないということである。私は昼間に営業しているが、昼間の動きは、短距離の客が中心なのでそれほど落ち込んでいないし、むしろ先行きは良いのではないか。長距離の客はいないので、売上には余り影響がない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・景気が好転するようなニュースもなく、しばらくは今の状態が続いていく。
		通信会社（管理担当）	・例年、多少なりとも販売量の変動があるが、今回はみられない。
		通信会社（営業担当）	・通信の価格競争は続く。
		通信会社（局長）	・12月1日からの4K実用放送が控えているが、客にはまだ実感がない。コンテンツの充実と量販店での4Kイベントなどで盛り上げる必要があるが、すぐには景気は上向かない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなると思える材料がない。
		通信会社（総務担当）	・自然災害、異常気象下の現状で、景気回復の材料が見当たらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・世の中に大きな変化がない限り、変わらない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・冬場は、自動車以外に灯油、電気代など光熱費に影響する。原油の高値がいつまで続き、生活にどの程度影響するのか、生活費の何を削るのか、注視していきたい。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は引き続き堅調であるが、降雪などの自然災害による営業への支障も予想され、強気の見通しは立てにくい。
		競輪場（職員）	・2年後の施設リニューアルに向け、今年の秋は投資を抑えているため、年末も特に動きは変わらない。

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
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年末に向かって、何か新商品が出たり、特徴的な内容の商品類になったりすれば多少は景気が上向くと思うが、期待はできない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ここ最近の問合せ件数などは、前年と特に変わっていない。
		設計事務所（所長）	・進展が見られなければ、暮れから正月はこのままの状態が続く（東京都）。
		設計事務所（職員）	・消費税再増税前の駆け込み需要は、一時的かつ小規模と想定している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の景気は良く、引き続き良い状況と判断している。消費税再増税の発表もあり、年末年始にかけて客の動きがある。
		住宅販売会社（従業員）	・仕入資金の融資も、エンドユーザー向けの融資も、金融機関がまだ大きな変更をかけていないので、特に問題が発生することはない。大きな変化はありそうにない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今年の夏のエアコン需要がまだ続いてはいるが、その他の電化製品の売行きは正直良くない。エアコンの単価も、工事代金も当然下がっている。エアコンのお陰でそこの売上があるのだが、全体的な売上は減っている（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・これから先の景気は、客の様子を見ても、非常に財布のひもは固く、購買に結び付けるのが難しいので、徐々に悪くなる（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年末年始に向け、消費が伸びるとは思えない。
		百貨店（営業担当）	・消費に関する良いニュースがない。ガソリン価格も大幅に上がっているなかで、百貨店への出費は厳しい状況にある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・国際情勢が不安定になる要素が多い。特に、インバウンドの売上が減少するリスクがある（東京都）。
		スーパー（経営者）	・株価が下落していることと、来年の消費税再増税により、やや悪くなる。
		スーパー（営業担当）	・米中貿易摩擦が過熱しており、その影響がじわじわと日本にも迫ってきている。株価にも大きく変動が表れているように、今後はこの米中貿易摩擦問題が世界経済に与える影響が大きいと危惧している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・両サイドにコンビニエンスストアが2店オープンしたため、来客数、売上共に減少している。12月に入ると更にもう1店オープンするため、状況は悪化する。
		コンビニ（経営者）	・景気は少しずつ下降気味であると感じる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・今月の流れを見ると、前年同時期と比べて約5%来客数が減っており、この先も5~10%程度来客数が減少すると考えられる。理由としては、季節要因的なものもあるかもしれないが、店舗が増えたこと、消費がやや低迷していることがある。
		家電量販店（店長）	・米中間選挙、米国と中国、サウジアラビアへの制裁処置、英国のEU離脱問題など、経済に影響を与えるリスクが不透明である。特に、株価低迷は、消費マインドを低下させる要因となる。中国の景気減速により、インバウンド商品の不振は今後も続く（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	・3月の決算まで、同じような状態が続く。
		住関連専門店（統括）	・買い控えがまだ多く、消費税が10%になるということも決定したので、販売量、販売件数が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・店舗による競争激化により、来客数、売上共に減少し続けている。
		その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・物価の上昇に対し収入幅が追いついていない。消費税再増税を間近に控え、保障、希望が見えない。
		一般レストラン（経営者）	・国内と海外の景気バランスを考えると、海外に問題が多く、その影響を被る。米国政権の変動の大きい政策と発言、米中貿易摩擦の長期化、イタリア経済の低迷とEUとのあつれき。英国のEU離脱問題の行方、世界的な景気後退への懸念、米国のみ好景気の不自然さ等々がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・比較的好調だった宿泊稼働が年明けから極端に落ち込む見込みで、特に団体の利用がほとんどない。新年会などの定例案件はある程度確保できているが、新規案件の引き合いが少ない。直近での伸びに期待したいが、企業に元気がないため先々の動向が読めない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンが終わり、下降気味になる。
		旅行代理店（営業担当）	・12～1月の売上想定が芳しくない。
		タクシー（団体役員）	・例年年末に向けて上向いてくる時期だが、現状の客足を見ると景気回復は到底望めない。
		観光名所（職員）	・2～3か月後になると、紅葉のトップシーズンも終わり、閑散期に入るため、今月よりはやや悪くなる（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・首相から、継続雇用を70歳まで引上げるとの唐突な発言があった。良いことなのかもしれないが、具体的な対策が見えず、年金支給開始年齢がその分遅くなるのか、年金が減ってしまうのか、70歳まで働かざるを得ないことに伴う健康不安など、財布のひもが一層固くなってしまわないでほしい。
		パチンコ店（経営者）	・半年前頃から始まった米中貿易摩擦がエスカレートし、日本の製造業にも影響が出始めている。また、免震・制震装置の検査データ改ざん問題や複数の自動車メーカーのデータ偽装と企業モラルに関するニュース、米国発の世界同時株安と、先行き経済に不安要素がまん延しており、今後の景気動向に影響してくる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ここ3か月は生徒数が減少しているため、人件費は上昇する一方で、今の状態は下降気味である。
		設計事務所（経営者）	・政治全体の流れが悪いように感じられる。当社では、社員の増強を図れたことで、少し明るい兆しが見えてはいるのだが、世の中全体の動きが鈍い。社員の増強を図れたことを契機に、更に営業展開をかけ、自社のPRも撒いて、ますます頑張りたい。
		設計事務所（所長）	・当地域の新築物件や仕事量がまだまだ少ない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅を取得しにくい現状が改善されない限り、景気は良くならない。住宅が売れると経済波及効果が大きく、個人消費の回復につながり、景気は回復するが、今のままでは厳しい。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・相談から決定まで時間がかかっている状況に加え、新しい仕事の話もほとんどない。今の状態だと年末から年明けも、厳しい感じがしている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・建築資材の需要期に入っているが、先行きは不透明である。特定物件の情報はあるものの、全体を押し上げるほどの量ではない（東京都）。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・お茶は今非常に厳しい状況になっている。来年は消費税が10%になるので、売上の増加はなかなか見込めない。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・自由競争の商売環境で、人件費も上がり続け、利益を出し続けることは難しい。
	×	衣料品専門店（店長）	・原油価格が急激に上昇し、物流経費や梱包資材の値上がり、利益を圧迫する状態が続く。
	×	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・可処分所得は上がらず、ガソリン価格の高騰、医療負担額の見直し、消費税増税等、家計の負担が増える。将来不安が増すばかりで、一層冷え込む（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・年末がどうなるか、今から不安で仕方ない（東京都）。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税がニュースになった途端、消費マインドに水を差す形になり、稼働が落ちている（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・受注依頼が更に増えてきている。人材不足が解消されれば、更に景気は上向き傾向となる。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の繁忙期に入るが、多少大きな動きの話も出てきているので、良くなる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏の異常気象による客足の鈍さはいったん落ち着き、例年どおりの売上で推移している。各サロンが年末商戦に向けての仕掛けを進めているので、期待している（東京都）。
		建設業（経営者）	・消費税増税の駆け込みが増えてきそうだが、既に手が一杯になっている。
		建設業（従業員）	・大型案件受注の見込みがある。
		輸送業（経営者）	・新規案件が11月から始まり、雇用を増やすことができる（東京都）。
		金融業（役員）	・景況レポート調査において、10～12月期の全業種の予想DIは9.7と、業況が更に改善する見込みとなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・受注が落ち込む要素も見当たらないことから、現状が継続できれば良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（経営者）	・消費税再増税や値上げの話題が多く、客の購買意欲は高まらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・以前は年間を通して大体動きが決まっていたが、最近は職種に関係なく、急に忙しくなったり暇になったりして、全く動きがつかめない状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末まではこの景気が続くが、年明け以降は受注量が落ち込む（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社設立印は割と上向きになってきている。一方で、法人関係の一番多いスタンプのゴム印が横ばい状態で、以前に比べて伸びてきていない。先の見通しは明るい方向とみたいが、現状からして横ばいが強い（東京都）。
		化学工業（従業員）	・年末に値上げの交渉をしているが、反応は今一つである。仮受注もなく、変化がない。また、原材料も値上がりが増速している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・特に景気が良くなるような動き、情報は入ってきていないので、大きな変わりはない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器、医療品容器共に受注に大きな落ち込み情報等はないが、米中貿易摩擦の影響なのか、機械設備関係各社の勢いが以前に比べると若干低下している感じがする。
		金属製品製造業（経営者）	・国際間の政治経済が大変リスクで、主要取引業種である半導体、自動車への影響が大きい。
		金属製品製造業（経営者）	・受注価格が安いので、技術者の指導に手が回らない。技術習得には時間が掛かるので、将来が心配である。技術者を募集しても、人が集まらない。営業で価格の良い仕事を集めるよう努力する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の3か月内示の様子だと、先行きはそんなに上下がなさそうに見える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・人手不足で製造、販売共にお手上げの状態である。中小企業には人は来ないため、人材を商品として扱う企業を何とかしてほしい（東京都）。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・特別に悪くなるような話や良くなる話はない。したがって、今後も同じ状態が続く。
		建設業（経営者）	・中小企業に対する具体的な景気対策が余り実行されていない。
		建設業（経理担当）	・積算部門の職員が残業をしなくなっている。積算案件が少ないようである。これでは工事量の増加も見込めない。
		輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量と輸出量が低迷している。今後も現状が続く予想である。
		通信業（広報担当）	・貿易環境が悪化するなか、勢いのない傾向は続く（東京都）。
		金融業（従業員）	・不動産価格が都市部を中心に上昇しているなかで、取引先の不動産業者は、好調を維持している先と、物件の仕入に苦戦している先に二分されており、先行きの見通しもまちまちである（東京都）。
		金融業（支店長）	・来年10月の消費税再増税が発表された。自動車ディーラー、家電量販店では駆け込み需要を期待する声が上がっている一方で、景気の冷え込みを懸念する声もある。全体として景気は依然、横ばいである。
		金融業（総務担当）	・今後も人件費や燃料費の高騰により、経費圧迫が続く。建設不動産の売上は東京オリンピックまでは安定すると見る会社が多い。小売業は季節的な売上増加要因として、来客数増加が期待できる。全体的に余り景気は変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・来年の消費税再増税のニュースが流れたが、各業界とも下がり気味である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・当面、都心ビルの賃貸オフィス環境は、入居テナントの状況からして悪くなる要素は少ないと感じており、今の好環境が続く（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上、販売予想共に前年度と変わらず推移している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・宣伝費が上がっている企業と、そうでない企業の差がある。総じてプラスマイナスがあり、結果としては変動がない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士	・米国大統領が中国に対していろいろ経済制裁などを行っているが、日本に対してもやってくるかもしれない。中国も、いつバブルが弾けるか分からないといわれている。それらにより日本の景気も影響を受ける。現内閣は落ち着いているが、海外の動きによって、大きく変動する。北朝鮮の動きも気になる（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・良くなる要因が余りない。
		税理士	・年末に向けて、来年の消費税増税の対応が重要である。株価が安定し、円相場も安定してほしい。猛暑が過ぎ、早く冬が訪れる予想に、秋冬物衣料の売行きは好調で、来年の大型連休の旅行予約も好調である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・原材料の品薄状態と値上がりしがしばらく続き、トータルの景況感としては変わらない状況が続く。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラ事業にシフトしていき、売上を補うしかない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規の受注量、作業員の募集単価共に現状と変わらず厳しい状況が見込まれる（東京都）。
		化学工業（総務担当）	・取引先の勢いが下降気味である。また、米中貿易摩擦の影響が大きい。
		金属製品製造業（経営者）	・海外販売が落ち込み生産数量が全体的に下がる。
		輸送業（経営者）	・高騰が続く燃料価格や、働き方改革等の法令順守に伴う人件費増による経費増に対し、年末特需が過去のものとなり、売上増加が見込めないため、状況は厳しくなる（東京都）。
		金融業（統括）	・株価の下落や、経営者のマインドを下げる事象が多々ある。
		経営コンサルタント	・プレス加工の会社では、将来に備えて、今頑張って設備投資をしている。設備投資をしていない他の中小製造業は、現在は受注が多いが、今ものづくり補助金をうまく使わないと、近々大変なことになると予想している（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・世界情勢に不安定要素が大きく、大企業からの受注はますます厳しくなる（東京都）。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	・世界同時株安、原油高、原材料高に加え、国内は消費税増税による警戒感が増し、消費者心理もマイナス状態である。
	×	建設業（経営者）	・消費税増税は厳しい。
	×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・株価の下落により悪くなる（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・派遣スタッフ活用後の直接雇用化への流れは、現法の期間制限がある限り一定数は見込まれる（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・既に30社から年末年始の正社員募集の予定をいただいている。例年のない正社員募集が展開されるという感じだが、まだ予定である。
		人材派遣会社（支店長）	・直接雇用でのニーズが増えてきている。人材紹介の依頼が堅調である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・各企業とも派遣、正社員を含め採用活動が活発化してきている。数か月先であれば受給バランスも崩れておらず、供給が十分間に合うため、採用数も増加する（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・現在も、来年の求人を考えている企業が数多くある。求人数の増加が見込まれるため、この先の景気はやや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・複数の経営者と話をしたが、株価の乱高下、ガソリンの値上がり非常に経営状況を圧迫している。消費税増税で、大型の買物、例えば住宅などの需要が秋から冬にかけて出てくる。ただ、全般的には中国市場の問題等があり、良い方向にはいかないだろうという話が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・この先も人材不足の状況が改善される見込みはない。
		人材派遣会社（社員）	・市民生活に反映するような景気回復の起爆剤が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足感は変わらないが、有期派遣希望者の減少に歯止めがかからない。将来的には業態変更をも検討せざるを得ない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・慢性的な人材不足がなかなか解消されない。1つのポジションに空きが出て、スキルのある人材が少なく、交代を採用してもすぐに辞めてしまい、安定しないことが多い（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・株価下落が進んでいるものの、製造業のエンジニア不足はまだしばらく継続する（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・働き手の売手市場が続き、調子の良い状態が続く（東京都）。
		職業安定所（職員）	・受注増の傾向は続いているようだが、中小企業からは、人件費、マージンなどを抑制して、利益もそれほど上がりにくいという声が多く聞かれる。景況が変化する大きな要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数はこれまで増加傾向にあったが、9月は前年度比で7.4%減少しており、業種別では建設業、卸売、小売業の減少幅が大きい。しかし、新規求職申込件数も依然として減少傾向が続いていることから、人手不足感が強く、状況に大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	・今後も現状のまま推移していけば、2～3か月先の景況も余り変わらない（東京都）。
		職業安定所（職員）	・求人数、求職者数共に前年同月比で20%減少している。有効求人倍率は若干上がったものの、頭打ちと感じている。今後注視していく必要がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の増加には海外からの人材が必要だが、なかなか環境が変わりそうにない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・人手不足がなかなか解消しないなか、状況が変化する要素が余り見当たらない（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）	・求職者の確保が厳しくなってきたこともあり、労働者派遣法の3年満了による長期稼働者数の減少をカバーしきれない状況が続いている。長期稼働の派遣労働者数は年計表で数%ではあるが、マイナストレンドになっているため、収益の悪化が予想される（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・東京オリンピック関連の仕事がある業界や企業は好景気で、これから動きの出る業界も多いと思うが、消費税増税等を考えると、東京オリンピックの数か月前までは、緩やかに下降していく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・米中経済摩擦や中東情勢など世界経済の先行き不透明さに加え、消費税増税による景気の冷え込みが予想され、中途採用を控える動きがある（東京都）。
	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)		乗用車販売店（経営者）	・消費税増税前の入替え需要が発生する。
		遊園地（職員）	・今後もイベント実施などの集客、料金施策効果により、引き続き多くの来園客を期待する。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・客の間で当社が知られ始めているような感じを強く受ける。病院で「もう危ない」と言われている客が10件以上あり、これから葬儀の依頼や相談が増える。
		商店街（代表者）	・安定した天候により、年末贈答用商材が良い方向に向かっている。期待ができそうである。
		コンビニ（経営者）	・これから年末商戦が始まり、クリスマスやいろいろなイベントのなかで、店も活気付くのではないかと期待している。数字もある程度良くなっていくのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・前年が大雪だったことや地域的に、これからは自動車維持管理のための季節商材販売増が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・期待感のみである。
		観光型ホテル（支配人）	・ここのところ若干ではあるが、客単価は上昇傾向である。
		観光型旅館（経営者）	・冬季の集客は、20年ほど大きく下落してきたが、ここ7年は底値で安定している。更に近年インバウンドが増加傾向にあり、冬季の需要は現在よりも良い方向を期待できる。

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・今後の予約は前月同様、格段良いわけではないが、好調に推移している。2か月連続で、悪天候、市長選挙と大きな外部要因でフリー客が鈍ったが、この先に大きな外部要因は見当たらないので、好調な予約状況とフリー利用客の増加が見込め、良い方向に行くともっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・10月末に市長選挙が終わった。これを機に法人の動きが良くなるとみている。
		旅行代理店(副支店長)	・北海道胆振東部地震や台風など災害が発生し、風評被害も出たが、復興に向けて国等から様々な企画や施策が出てきている。客の動きも活発になってきているので、下期は少し動きが出そうである。しかし、ホテルでストライキが発生しているハワイへの渡航減少が気にかかる。
		美容室(経営者)	・天候も安定してきたため、旅行、イベント等が多数あり、客に良い物を提案していけば、おのずと売上は上がる。
		一般小売店[家電](経営者)	・消費税増税の話題が意外と盛り上がり、そのときになったら」という対応で、今のところ駆け込み需要の見込みは感じない。寒波などの要因がなければ、売上増には結び付かず、厳しい状況となる。
		一般小売店[家電](経営者)	・これ以上良くなる要素が見当たらない。
		百貨店(営業担当)	・客の買い方、雰囲気、様子はそれほど変わっていない。賃金が上がっているという実感もそれほどないようなので、現状が続くのではないかと。
		百貨店(売場担当)	・冬物衣料が前半苦戦した分を取り戻せば、まだ伸びしろはある。コートなどの重衣料は、来年秋の消費税増税前の買換えを意識している人も多いと予測している。
		スーパー(経営者)	・年末に向けても消費者心理は上向かないのではないかと。
		スーパー(経営者)	・1月はスケートのイベントがあるので、まだ仕出しの注文はないがこの仕事をもらえれば、前年を超えられと、期待している。2~3月は例年イベントがなく、3月末には総会等でオードブル、アルコールの販売もあるが、もう少し仕事を確保したい。
		コンビニ(エリア担当)	・消費が冷え込んでいるものの、購買行動は同様ではない。価値ある商品、ニーズに合わせて商売していけば改善につながっていく。
		コンビニ(店長)	・来客数が大分減ってきている現状は、変わらない。ついで買いも厳しいので、3か月後も大して変わらない。
		家電量販店(店長)	・今後も来客数の増加は見込めない。
		乗用車販売店(経営者)	・年内は新型車発売の予定もなく、消費税増税前の様子見が2月頃まで続き、販売は伸びないとみている。
		一般レストラン(経営者)	・原油価格、物価の高騰が影響している。周りの客の今後に良い話がない。
		スナック(経営者)	・今月が結構良かったので、このままの調子でいってほしい。この先の宴会の動きも今のところ良いので、大丈夫だろうとみている。
		スナック(経営者)	・来月後半くらいから忘年会シーズンに入るが、今月の売上も非常に良くなかったため、この流れからいくと、それほど期待はできそうにない。また、「年々、忘年会の回数なども減っている」という話も聞く。頑張らなければいけない。
		通信会社(経営者)	・12月に4K、8Kテレビ放送がスタートするが、PRも少なく、世間の関心がほとんどない。
		設計事務所(経営者)	・年度末までに計画、実施案件が幾つも重なっているため、忙しくなる。
		商店街(代表者)	・今の時期は毎年そうだが、ほとんど店頭売りはない。来春の新学期に向けた採寸などの仕事は忙しいが、売上にはつながっていない。
		百貨店(店長)	・インバウンドのない地方百貨店は、非常に苦戦している。また、来年の消費税増税に対する心理的な悪影響が、これから出てくるのではないかと。
		スーパー(経営者)	・消費税増税で客のマインドが下降する。高値だった野菜価格の相場は落ち着くとみている。
		自動車備品販売店(経営者)	・ガソリン価格の値上げが節約志向を強くする。冬物商材の動きは、割安な予約品の出足が例年より早めである。
		一般レストラン(経営者)	・業種によっては消費税増税前の駆け込み需要が出てくるだろうが、我々の業種が良くなる要因は見つからない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		都市型ホテル（支配人）	・近年、年末に向けて活気がなくなる。夜の繁華街も閑散としている。各種宴会の組数が減っているだけでなく、単価も下がっている。	
		タクシー運転手	・高齢者が病院や買物に行く以外は、夜に飲みに出る客が随分減ってきている。	
		住宅販売会社（従業員）	・退職社員の補充が困難で、人材確保のためには給与増額等が必要となる。そのため、人件費が上昇し、収益低下につながる。	
	×	スーパー（副店長）	・北国の冬場には必需品であるガソリンや灯油の価格が高騰しており、負担が生活に直結してしまう。また、消費税増税決定のニュースで、節約傾向が高まると予想する。	
	×	衣料品専門店（経営者）	・年が明けて春を待つばかりとなるので、本当に必要な買物はするだろうが、新たに冬物を買う必要はない。春物の入荷は2か月ほど先になるため、商品が動かない。	
	×	スナック（経営者）	・いつものことだが、良くなる要素が見つからない。努力はしているつもりだが、本当に大変な状態である。	
企業 動向 関連 (甲信越)		食料品製造業（総務担当）	・繁忙期の冬を目前に控え、全社体制で生産販売を行うため、やや良くなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規発注や試作が出ているので、若干良くなる。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・11月は数多くの展示会が開催される。また、12月のクリスマスシーズンに向けて小売店でも様々な企画を展開するので盛り上がりも期待できる。例年この2か月でかなりの売上を確保するので、期待している。	
		食料品製造業（営業統括）	・国産ワインに対する需要はあるものの、農家の高齢化や高価格な生食用のぶどうへの切替え等により、生産量が減少している。10月30日にスタートした新商品基準への対応に、県内各ワイナリーは苦心している。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・出張ワークショップ対応が増えているので、期待したい。	
		金融業（調査担当）	・米中貿易問題の影響が懸念されるものの、製造業の受注は今後も高水準を維持し、全体でも緩やかな回復が続くと予想される。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシ出稿量の減少に歯止めがかからない。媒体選択をする広告主も多いたろうが、宣伝費の節減も大きな要因だとみている。	
		食料品製造業（製造担当）	・今後、一層、国際情勢が厳しくなり、原油コストも上がって製造コストにじかに影響してくる。とても利益を出せる状況にはならない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・材料費の値上げの影響等が出てきている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・1月以降の見通しが非常に悪い。	
		建設業（経営者）	・冬季に入ると、受注件数は落ちてくる。人口減少もあり、全体的なパイは少なくなるとみている。	
		×	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)			
		人材派遣会社（営業担当）	・ボーナス支給が始まる時期だが、地方の中小民間企業では「払えない」という声も聞くため、財布のひもは相変わらず固く、お金を使わないとみている。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・年末に向けて、特に宅配業、サービス業などはパートタイマー、アルバイトの確保をするため、求人誌などに募集広告を掲載する企業が多くなる。	
		職業安定所（職員）	・新規求人は、申込み時期の波はあるものの好調を維持している。新規求職は定年到達者で増加した以外は、全体的に減少し、在職者も増加傾向にあったが、今月は減少に転じている。	
		職業安定所（職員）	・生産、採用状況が落ち着いているといった声も聞かれるように、受注の大幅増や新たな設備投資等の話はないことから、新規求人数は微増若しくは横ばいが見込まれる。	

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
		職業安定所（職員）	・パートタイマーを含む有効求職者数は、前月より微減である。有効求人数は前月より微増しており、前月から余り変化がない。有効求人倍率は高いレベルにあり、前月より0.02ポイント上昇しているものの、新規求職者の4割以上が在職者で占められており、景気が最高潮とまでは言えず、しばらくやや良い状態で推移していく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業では、米中貿易摩擦が懸念されているが、今年度については、受注見込みもしっかりしており、心配なさそうである。ただし、次年度は影響が出るだろうと感じている。
	x	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・悪天候続きの夏秋だったが、明るい晩秋、初冬が迎えられる。
		乗用車販売店（従業員）	・全体的に成約件数が良く、問合せも多い。来月に向けて上がっていく方向である。期待できる。
		商店街（代表者）	・どんどん景気は良くなっていく。
		商店街（代表者）	・客の購買意欲がみられるようになってきており、徐々に良くなっていく。
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・これから年末にかけて慌ただしくなり、さらに、寒くなっていくのでいろいろな需要が起きてくる。様々なセール等、各店舗に力が入る。薬局では風邪やインフルエンザの流行で関連商品の売行きが良くなり、処方箋調剤も増える。業界はこれからは忙しくなると期待する。
		一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・年度末に向けて客の予算消化が進んでいく。
		百貨店（販売担当）	・テナントビルや自社の販促施策と、ボーナス支給での御褒美需要の高まりに期待がもてる。
		百貨店（経営企画担当）	・株価、為替や貿易摩擦の影響等による企業収益低下が、ボーナス減少につながると、今後の売上に影響が出てくるが、消費税の引上げを意識した消費が活発になり、マイナス影響とプラス影響は相殺されてくる。
		スーパー（店員）	・気温も下がり、牛肉や野菜等の鍋物関連の食材が売上を後押ししていく。
		スーパー（総務担当）	・ボジョレーヌーヴォーの予約販売数が前年を大きく上回っている。
		スーパー（商品管理担当）	・年末年始は、野菜の高騰が続くが、客が工夫して買物することで、景気回復に向かっている。
		スーパー（支店長）	・季節も良くなり、消費動向が上向きにある。冬に向けて勢いがついてほしい。
		コンビニ（企画担当）	・工事関係は増加する。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの値上げがあったにもかかわらず、来客数の前年比での改善傾向から、重点管理商品群の継続改善と戦略的に実施しているちゅう房商品が大きく貢献する傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・年末商戦に入ってくることに加え、1年の切替えに伴う需要の高まりが徐々に拡大基調にある。
		コンビニ（店員）	・季節商材の販売があるので、少しだけ上昇する。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・特に若者向けが動き始めている。
		家電量販店（店員）	・12月から始まる4K放送の問合せや予約が増えており、期待が高いようである。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・気温の下がりが遅いのか、冬物の動き出しが例年より遅い。消費税の引上げ前、最後の冬ボーナスシーズンなので、例年より大物の買換えが増える。
		乗用車販売店（経営者）	・年末年始、新車の決算セールを狙って買換えを検討している。
	乗用車販売店（経営者）	・年内は難しいが年明け以降の動きに期待したい。	
	乗用車販売店（販売担当）	・年末頃には新型車両が投入されるので、来客数に期待できる。	
	乗用車販売店（営業担当）	・人気車種のモデルチェンジを控えており、客からの問合せが増えてきている。	

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
		乗用車販売店（営業担当）	・納期の掛かる商品は少しずつ上積みしているため、徐々に回復の見込みである。
		高級レストラン（経理）	・これまでと同様、家族・個人の晴れの日、イベント需要を取り入れ、年末年始に向けて忘新年会等の団体需要を期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・イベントをして、購買意欲を刺激する商品を開発して売上を増加していく。
		一般レストラン（従業員）	・年末年始までは好調で、その後は厳しい。
		スナック（経営者）	・多少、予約が入っており、年末に向けてある程度良くなると期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先の景気は、前年比で5～8%ほど予約状況が良くなっている。地元はさておき、当社の営業地域は広域で、一部の景気の良い業種等、そういった客の入込みが増加する傾向がこれから見受けられる。理由は分からないが、製造業の業績が良くなって、その影響が市中に出回ってきた。
		都市型ホテル（総支配人）	・宿泊は、外国人旅行者の減少と競争相手の増加で例年になく悪かった。今後は、自然災害の影響が薄れ、また、国間の交流の改善で中国からの旅行者が増大する等、宿泊増加に希望的な見通しをもつ。
		旅行代理店（経営者）	・来年は平成が最後の年となり、天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位ということもあり、少しは良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・11～12月上旬までの団体旅行が例年以上に発生しており、忘新年会の申込みも徐々に増えている。特異な天災事変や燃油代の高騰、世界情勢の変動がなければ、このまま好調を維持できる。
		旅行代理店（営業担当）	・大雪が降った場合の報道次第で大きく影響はあるが、過剰な報道がされないことを祈って、特に被災地方面への旅行を販売強化したい。
		タクシー運転手	・今が良くないので、もう少しは良くなる。
		その他レジャー施設 [鉄道会社]（職員）	・11月中には完全復旧の見込みで、元に戻る形で良くなる。
		美容室（経営者）	・秋から正月に向かっていくので、来客数も増加してくる。忙しくもなしてほしい。
		美容室（経営者）	・年末になればイベントも多くなり、ボーナスも入ってくるので来客数が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・まだ客には浸透していないが、職人の高齢化、東京オリンピックの影響等、人手不足が懸念される。前回の消費税率引上げの時以上に、3月が近づくほど工期が延びていく可能性がある。それをうまく伝えつつ分散させるため、年末にかけてキャンペーン等取り込み合戦で活気が出る。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	・会社内のシステムが大幅に変更される予定で、変更して軌道に乗れば上昇するはずである。
		その他住宅[室内装飾業]（従業員）	・マンションのリフォーム工事、事務所や工場の改装工事、水回りリフォーム工事の見積りは多い。それがこの先につながっていく。
		商店街（代表者）	・寒くなってきたのである程度動きは出たが、12月から正月を挟んで、余り動きのある時期ではない。
		商店街（代表者）	・今月から客単価がますます低くなってきている。そういった関係で販売量、売上の増加につながりにくい。
		商店街（代表者）	・近隣の商圈に類似商材を扱う大型店が間もなくオープンする。厳しい状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げで、リフォーム関連の売上が期待できる。
		一般小売店[土産]（経営者）	・特に飲食業で人手不足が顕著であり、この労働力不足が景気を押し下げる。
		一般小売店[生花]（経営者）	・小売店では景気の良さは全く感じない。今後もこの傾向は続く。
		一般小売店[酒類]（経営者）	・3か月先は忘新年会の時期であるが、例年に比べて客足が伸びるとは考えられない。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	・3か月先を考えても贈答品店では、個人の需要はなかなか伸びず、法人の需要によって贈答が動いている。交際費が少し使えるようになって、家庭の交際費や小遣い等が増えておらず、2～3か月先も全体としては変わらない。
		一般小売店[果物]（店員）	・3か月ほどでは変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・特に世界経済において不安定要素が非常に多く、先行きが見えない。
		百貨店(企画担当)	・インバウンド売上は着実に伸びているが、衣料品を中心に国内需要の伸びが見込めない。
		百貨店(販売促進担当)	・当面現状の状態が続く。
		百貨店(計画担当)	・インバウンド需要は安定的に続いていく。その他富裕層の動きも今のところ変化は感じられない。
		百貨店(販売担当)	・ハロウィーン商戦が駄目だった。冬物服飾雑貨の出だしは良い。
		百貨店(業績管理担当)	・近隣の競合店は改装して集客力を高めているが、当社はなかなか改装することができず、集客力、商品の鮮度で苦戦している。
		スーパー(店長)	・これから年末商戦が始まってくるが、年末の伝統商品の売行きは毎年少しずつ落ちている。現状が良くてもこのままでの推移とはいかない。
		スーパー(販売促進担当)	・地震や台風等の天災の話題が多く、購買意欲は上がっていない。
		スーパー(商品開発担当)	・売上は良い結果を残すことができたが、客数は99.7%と100%を割る結果であった。来客数回復のための策を出しているが、効果が期待できるか分からないため、現状とさほど変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・10月は意外に健闘した実感があるが、中身を見るとセールや特売の商品はよく動くが、通常の商品の動きが余り良くなり、何もなければ景気が上向くことはない。
		コンビニ(エリア担当)	・総菜等大きく伸びているカテゴリーもあるが、ドラッグストア等との競合が増すばかりで、プラス要因も相殺されてしまう。
		コンビニ(店長)	・当地区では再開発の動きがあるが、恩恵を受けて来客数、売上に影響があるのは1～2年後であると考え、現在の景気は変わらない。
		コンビニ(商品開発担当)	・9月のたばこ増税の駆け込み需要の反動を受けた10月も、反動減からの回復をみせ、客単価は戻りつつあるが、ガソリンの値段が上昇する等、家計を圧迫する状況下で余計な物は買わない傾向は続く。
		コンビニ(本部管理担当)	・1年後の消費税の引上げに向けて消費者のマインドは上向きであるが、当社の経営数値の上では、直近の来客数や客単価に大きな影響はない。今年中はこの状態が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・バーゲンセール時期とはいえ、商品単価が高く、なじみ客も一見客も慎重にしか買ってもらえない。
		衣料品専門店(売場担当)	・景気回復が見込める要素がない上に、今年は暖冬といわれている。
		家電量販店(店員)	・急激には景気が回復するようには感じないが、来客数の増加傾向はしばらく続く。株価の動向が少し気になるが、余り下落しないようなら継続する。
		乗用車販売店(営業担当)	・ガソリンの価格高騰やいろいろな物の値上げで、せっかく収入が増えても、増えた実感が湧かない。
		乗用車販売店(経営者)	・米中の貿易戦争やサウジアラビアの情勢等、不安定要素が多く、消費者も様子見といったところである。
		乗用車販売店(経営者)	・台風の影響は落ち着き平常に戻っていくが、全般的に大きく景気に影響するような要素はみられない。
		乗用車販売店(従業員)	・今後、ガソリン高が続けば、しばらく買い控えも出てくるような状況で、新車販売は低調になる。ただし、中古車でお買得なハイブリッド車や電気自動車の引き合いが逆に増えてきており、工場への在庫数も増えてきているため、トータルでは目標並みを維持できる。
		乗用車販売店(従業員)	・これから秋の増販期、冬のボーナスシーズンを迎える。しかし、客からは、新型車両が発売されても、どうしてもこの車に乗りたい、この車が欲しいという欲求が湧かないといわれた。この先、客の購買意欲が急に盛り上がるとも考えづらい。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車の発表等もなく客の動きも鈍化しており、年内は前年の数字を維持するのも厳しい。
		住関連専門店(営業担当)	・来年10月の消費税の引上げで、新築工事を中心に消費税の引上げの前に契約、完成工事をとという声や、契約物件も出始めている。会社関係の設備投資に関しては横ばいである。

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〔雑貨〕 (店員)	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はあるものの、米中貿易摩擦のマイナス影響でプラスマイナスゼロである。
		一般レストラン(経営者)	・宴会の需要がなくなる。
		その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	・将来的な安定がみえてこない限り、消費が爆発的に上向くとは思えない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕 (経営企画担当)	・失業率も低く、賃金も上昇しており、そのことが客の景況感の良さにつながっている。来年まではこのままの良い雰囲気が続く。
		観光型ホテル(支配人)	・2~3か月先の予約状況は前年並みとなっはいるが、毎年決まって空いてしまう日をどうやって埋めていくかが増収の鍵となる。
		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)	・週末ごとに天候が悪かったことと、災害でインバウンドが減少しているのが影響している。
		旅行代理店(経営者)	・行楽シーズンということもあり販売量は前月より多くなっている。自然災害がなければ良くなっていく。
		旅行代理店(経営者)	・年末年始に旅行したくても直前では予約が難しくなる。カレンダーで春休みに続き、ゴールデンウィークの休日が10連休に決まり、予約の争奪戦が始まっているが、予約が取りにくい状況である。
		旅行代理店(経営者)	・年明けの旅行商品の販売が、いまだ読めない状態である。
		旅行代理店(経営者)	・物の購入から所有がなくなり、利用価値に移行しているために給与が上がらなくても生活が可能である。今後は消費の二極化が進むので、景気が良くなっている実感が湧かない。店舗の過剰も過当競争を招いていて、適正規模になるまでには様々なことが起こる。
		タクシー運転手	・前月と余り変わらなかった。
		タクシー運転手	・長い間飲食店は静かで、経営者から良くなったという話は聞かず、悪いという話しか聞かない。飲食店の経営者と我々のタクシー業界は、当分変化がない。
		タクシー運転手	・12月はボーナス時期で良い材料はあるが、相変わらず貿易摩擦の問題等、石油の関係でイランやサウジアラビア等の問題でまだまだ石油製品が値上がりする。心配材料が多くある。
		通信会社(サービス担当)	・新サービスや料金改定等がない限り、通信会社間を移転して行ったり来たりで、新規客を獲得するのは難しい。
		通信会社(営業担当)	・現在と同じ状況が続く。
		通信会社(営業担当)	・高齢者層は、固定インターネット回線が割高でもブランドもあり利用してもらっていたが、スマートフォンが安く普及してきたようで、今後は格安な回線の方へ流れていく。
		テーマパーク職員(総務担当)	・好転する材料が見当たらない。
		ゴルフ場(支配人)	・2~3か月先は冬のシーズンに入るが、予約数はほぼ前年並みに入っている。寒波や雪の影響を大きく受けなければ、しばらくこのままの状態を継続する。
		その他サービス〔介護サービス〕 (職員)	・足元の状況がどの程度継続されるかによる。
		住宅販売会社(従業員)	・消費税の引上げに向けて動きがある。
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・消費税の引上げの影響が出る。
		百貨店(売場主任)	・下見客が多い。高額商品には目もくれず、大体国産の3万円以下の商品の下見客が多く、購入する場合も単価が低い物で選んでいる。高額商品を購入する客は、即買いの客が多いが、なかなか今月はそういった客がいなかった。これから売上も厳しくなる。
		百貨店(経理担当)	・貿易戦争に伴う世界経済の先行き不安や、株安、原油安による家計圧迫が景気の押し下げを招く。
		スーパー(経営者)	・1月は休みが多く、働く日数が少ないため景気にはマイナスになる。景気は、徐々に下がり気味にもみえ、目に見えて悪くなるという状態ではない。米国大統領が仕掛けた米中貿易戦争は早期に解決してもらいたい、解決にはまだ時間が掛かる。1月の景気は余り良くない傾向にある。
		スーパー(店員)	・必要な物、安い物だけを購入する客が増加し、利益が増えない。

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
		スーパー（経営企画担当）	・今のままでは年末商戦も期待できない。
		スーパー（ブロック長）	・ガソリン価格がどんどん上昇していること、また、国際情勢を受けて株価の動きが大きくなっていること等、先行きの不安感の方が大きい。
		スーパー（販売担当）	・足元の状態では、1年で一番売らなければならない年末に更に悪くなる懸念がある。しかも原因が分からない。
		スーパー（営業企画）	・マスコミ等の取上げを含め、消費税の引上げを段々現実的に感じるため、消費心理として更に堅実な方に動く。
		スーパー（販売担当）	・店がどうなるか分からず、客足が遠のいており販売量が減少する。
		コンビニ（企画担当）	・来客数が減少している要因が特定できておらず、この傾向が続けば徐々に悪化する。
		コンビニ（店長）	・たばこ値上げの影響が出ている。電子たばこの販売制限もあり、売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・宝くじのネット販売の利便性アップが今後どこまで影響してくるか、不安要因である。
		乗用車販売店（従業員）	・自然災害が落ち着いてきており良い傾向であるが、それにしても世の中に活気がない。活気がないということは年末にかけて余り良くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高前年比プラス1.1%、来客数前年比マイナス0.3%で推移している。
		一般レストラン（経営者）	・世界情勢がかつてない変革期を迎えており、国内においては大企業に富が集中するばかりで、一般庶民への効果的政策がまず期待できない状態である。さらに、消費税の引上げの政策は、確実に消費マインドを後退させる結果となることが予想される。消費税の引上げには絶対反対である。
		一般レストラン（経営者）	・ガソリン代を始め、光熱費等の支出が多くなり、外食費に回すことは少なくなる。
		都市型ホテル（営業担当）	・外資系製造業の工場ができていたため、宿泊への影響が若干あるが、大型レジャー施設需要の低迷が大きく、レジャービジネスは減少傾向である。
		通信会社（企画担当）	・台風により、4日間の停電による企業、家計への影響や、家屋、公園等の被害がまだ復旧されていない等、経済的にも混乱している状況である。この状況はしばらく続く。
		テーマパーク（職員）	・暖冬予報が当たると、雪遊びの客が見込めず悪くなる可能性がある。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により業界全体が縮小傾向である。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・海外情勢が不透明すぎる。
		理美容室（経営者）	・消費税率が引上げになり、買い控えが起こってくる。
		美顔美容室（経営者）	・12月までのキャンペーンが終了し、年末年始は来客数が減少する。
		美容室（経営者）	・人口が減少しているのが悪い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・福祉施設においては、作業効率をアップすることは、製造業の機械化やIT化のように設備投資によって改善されるものではない。
		設計事務所（職員）	・中東情勢が悪くなる。それによって、ガソリン等の影響が出てくる。
		住宅販売会社（経営者）	・諸物価が上昇しローンに回す金が少なくなり、住宅購入に影響している。
		住宅販売会社（従業員）	・一過性の仕事量は増えたが、特別に新築への投資が増えたわけではない。同業他社の自己破産の話も出てきた。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・台風以来仕事は続いているが、業者同士、見積りの競争になり、仕事の取り合いになっている。景気が良くなったとは感じにくい。
	×	テーマパーク（職員）	・平成30年7月豪雨で不通となったJRの全面開通もまだできておらず、今後の見通しが立たない。各地での災害が多く国内客もインバウンド客も少なくなっている。
	×	理美容室（経営者）	・消費税の引上げの話で、また財布のひもが固くなる。
	×	設計事務所（経営者）	・種まき計画案件も少なくなっており、先の見通しができない。
企業動向関連		*	*
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米中経済戦争の懸念はあるものの、足元の景気的好調感は続いており、今後数か月は現状で推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(東海)		輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	・これから年末に向けて金を使う機会が増えてくる。今月よりは良くなる。
		輸送業 (エリア担当)	・日中間関係改善のニュースが大々的に流れたが、これを受けて将来に向かって日中関係がこれから徐々に良くなると、対中国の輸出入額が上がってきて活性化してくる。まだ予測に過ぎず何ともいえないが、期待も含めて伸びてくる。
		行政書士	・年内の仕事が充実している。
		食料品製造業 (経営企画担当)	・原材料価格は高値で推移し、加えて来年に控えた消費税の引上げは、今後消費マインドを引き下げる影響の方が大きく、先行きも不安要素が多い。
		化学工業 (総務秘書)	・特段悪くなる要因がない。米中の関税合戦は株価を揺るがしているが、中期的には互いの不利益を回避していくものと推察する。
		窯業・土石製品製造業 (社員)	・中国原料の供給制限は続きそうだが、国内メーカーにおいて設備増設はリスクが大きく、増産の可能性は低い。原料価格が下がる気配はない。
		鉄鋼業 (経営者)	・メーカーから卸売店への販売価格と、ひも付き価格と呼ばれる製造メーカーへの直販価格に開きがあり、客はひも付き材を親会社から供給を受ける状況が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	・引き合いの増加もなく、変わらない。
		金属製品製造業 (従業員)	・しばらくは忙しい状況が続く。零細規模の同業者の廃業等が影響し、集中している。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	・急な計画変更により受注が決まったが、自動車産業のユーザーは全体的に低調である。また、長納期の原因となっている部品の不足はまだ続いており、予断を許さない状況である。
		一般機械器具製造業 (経営管理担当)	・受注量、販売量の状況で判断した。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・現状のままである。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・好況であることに変わらない。ただし、消費税の引上げ後や東京オリンピック後については不安である。
		輸送用機械器具製造業 (製造担当)	・例年と変わらない。
		輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・米国と中国の貿易戦争が勃発しない限りは、大きな悲観的要因はない。
		建設業 (役員)	・消費税の引上げに対して、市場の反応が鈍く感じる。
		建設業 (経営者)	・政治家や公務員に関する報道に、一般市民は驚いている。
		輸送業 (経営者)	・人手不足は日々深刻化している。年末の物量をさばくだけの生産力確保が難しい。
		輸送業 (エリア担当)	・燃料の軽油が前年比21円50銭と大幅に値上がりしているが、貨物の荷動きが少しずつ良くなっており、景気は変わらない。
		輸送業 (エリア担当)	・米中の関税の影響を調査して、貨物の動きを調査している。
		輸送業 (エリア担当)	・高単価は続いている。経費も増えているため、それほど好転はしていない。
		通信業 (総務担当)	・景気が良くなるとは思わないが、悪くなっていくとも考え難い。観光シーズンになり外出機会は増える。
		金融業 (従業員)	・特に目立って景気上昇、下降の話はない。また、東京オリンピックに向けて、建築関係の方は仕事があるということで、悪くはない状況であり、大きな景気の動きはないと判断した。
	金融業 (企画担当)	・為替や米国との貿易など不透明感が増しており、株価、為替も大きく好転はないとみられ、個人投資家も動きづらい。当面現在の景気が続く。	
	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、当面の景気は今月同様に良い状態が継続し、売上は前年同期100%以上で推移する。	
	広告代理店 (制作担当)	・新年に向けての引き合いや、企業側の積極的な動きは余りなく、横ばい状態が続く。	
	公認会計士	・中堅中小企業の収益性は回復、経済効率性の向上は道半ばである。	
	会計事務所 (職員)	・10月に最低賃金が改定されたが、手取りが大幅に増えたわけではない。年末に向けて消費は増えるだろうが、これは例年のことで大きな変化はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・ 乗年1月までは、開発余力が作れないので、このままで継続する状況となる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・ 以前から米国の景気に対してもっていた疑念どおり、株価が大きく下げた。今後も乱高下するが、景気の動きに後退はない。中小企業としては、新製品の早期の開発を完成するように心がけている。
		食料品製造業（営業担当）	・ 受注量、販売量共に、前年同期に及ばない状況である。景気が良くなる兆候はみられない。特に、冬にかけて飲料の販売が減少することもあり厳しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・ 11月より原材料の値上げの発表があり、同業者間の競争が激しくなり、採算面も厳しく今後景気はやや悪くなる。
		化学工業（営業担当）	・ プラスチック原料の値上がりが見込まれる。
		化学工業（人事担当）	・ 我が国の経済に大きな影響を及ぼす米国、中国の景気後退のみならず、中東情勢、欧州の不確定な状況を考えると、今後の景気に対してネガティブな要因しかない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 生産物は最終的に海外向けが非常に多く、米国の状況、米国対中国の関係で輸出量が減少するのではないかという話をいろいろな客先、得意先から聞く。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	・ ガソリン代の値上げで、外出が減る。
		輸送業（役員）	・ 米国の閉鎖的で保護主義的な経済政策、貿易政策が徐々に我が国にも影響してくる。石油価格の高止まり、値上げ傾向に歯止め感が見受けられないのが不安である。燃料費、フェリー料の上昇に加え、人手不足があり年末繁忙期が不安である。
		通信業（法人営業担当）	・ 次年度予算形成の時期ではあるが、目先の消費税の引上げ対応に気がとられ、一人ひとりが建設的な戦略を練る心の余裕がないように見受けられる。もう少し先の経済を考えられる企業、明るい将来を期待させるような政策実現がない限り、このまま好転は期待できない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ 新聞購読者、折込出向量共に、減少傾向が続いている。
		会計事務所（職員）	・ 燃料費を始め経費のアップが影響し始めている。営業車両をディーゼルからガソリン、又はハイブリッド車へ移行しつつもガソリン価格の急騰は影響が大きい。
		×	電気機械器具製造業（経営者）
雇用 関連 (東海)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・ 先の予約状況は例年並みで、今月よりは良くなる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・ 国内の自動車生産については、今後上向きと予想するが、メーカーによって好調なところと、不正問題が発覚したメーカーとのばらつきが考えられる。
		職業安定所（所長）	・ 企業の好調な業績を背景に、冬の一時金増加への期待がある。管内では台風や地震の被害がなかったことから、安定した稼働、操業が続いており、むしろ被害拠点への応援スタッフや資材等の投入が必要となり、その分、業務量が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・ 求職側の活動意欲が高まる時期であり、最大商戦期の2～3月を目指し、ボーナス支給後を見越して事前に情報収集に動く人が増える時期である。
		人材派遣業（営業担当）	・ 外国人技能実習生の受入れ基準等により大きく変動する。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 2～3か月後は年度末も近づき、年度予算の使い切りのため引き合いは増える。ここ最近の株価下落によるマイナスの影響もあり、今月は変化がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 前向きな要素が少ない。
		人材派遣会社（企画統括）	・ 景気に変化する特段の材料が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 求人数は引き続き堅調に推移しているが、人手不足も確実に進んでおり、既存客の維持施策を講じる企業が増加している。
	職業安定所（職員）	・ 求人に基づいた変化もみられるが、非正社員の正社員化、休日や賃金等の労働条件の改善を行う企業が増えており、景気のトレンドは変わらない。	

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
		職業安定所（次長）	・新規求人数は高水準で推移しており、景気の高まりを感じるが、中小零細企業においては、原材料や運搬費の高騰が収益を圧迫、人手不足により受注制限が生じているとの声を聞く。
		職業安定所（次長）	・新規求人数は横ばい状態にあり、大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・派遣の需要として、今後の受注見込み数が落ち着きつつあり、媒体での募集案件によって応募も左右されるため、余り大きく数字が上がる要因が見当たらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・前年同時期にあった3月に学内で行う法人の採用説明会に関する申込み、照会や問合せ等の件数には、さほど変化もない。
		人材派遣会社（経営企画）	・客先のメーカーにおける開発プロジェクトの凍結が、ちらほらと始めている。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて求人数が減少し、求職者の動きも鈍くなる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・株安、米中貿易摩擦等の影響が出る。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・確実に採用できる媒体には高額であっても費用をかけるが、効果があるかないか分からない媒体はできるだけ安価でという風潮になっている。

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)		タクシー運転手	・ボーナスも支給され、前年度より良くなりそうである。買物や忘年会などで財布のひもも緩み、タクシー利用が増えて売上が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・近隣店舗の閉店の影響やボーナス商戦に伴い、販売量、来客数共に増える。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末に向けて売上見込みが微増ながら伸びているので、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・来年10月の消費税の引上げを控え、今冬はコートなどの冬物重衣料を先行き前倒しで購入する動きがみられるため、冬物商戦は好調に推移すると見込まれる。
		家電量販店（店長）	・BS4K、8Kの注目度や関心により、テレビや専用チューナー、BSアンテナの需要は高まっていく。
		自動車備品販売店（役員）	・消費税の引上げ前の季節商材の動きは良くなると見込まれる。車も新車需要が多く、追加装備部品の要望も高くなっている。また、ガソリン単価も高値安定傾向にあり、給油量は減っているが、販売金額としては伸びている。
		通信会社（役員）	・12月のBS4K放送開始に向けて積極的な営業活動を展開していく計画であり、今後の更なる契約獲得増加に期待している。
		通信会社（役員）	・年末の商戦期を迎え、また4K放送スタートというイベントがあるので契約数が伸びると見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅市場は熱くなっていくとみられるが、どれくらい成果に表れるかはまだまだ分からない。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げを口にする客が増えている。
		商店街（代表者）	・朝晩が冷え込んできているが、暖冬の予報もあり、冬物の購買意欲が、どこまで回復するか見当がつかない。消費税の引上げの先取りの動きもみられない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・売上などはずっと前年並みで動いてきている。来月からギフトなどの動きが始まるが、このまま3か月くらいこの調子で行けば、前年並みくらいで推移するのではないかと考えている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・年末に向けても良くなる要素がない。期待がもてない。
		百貨店（販売促進担当）	・来年10月の消費税の引上げが決定し、増税前の駆け込み需要が活発化することが予想される。今後、個人消費の盛り上がり期待されるが、しばらく時間が掛かると考えられる。
		百貨店（営業企画）	・コートやブーツ、防寒アイテムなどが不振であった今月とは傾向がほぼ変わらず、このままパーゲンセール時期へ入るのではないかと懸念している。
		スーパー（店長）	・国体も終わり、その他に景気が上向く要素は見当たらない。
	スーパー（店長）	・全体的に相場高の予想の中で厳しいと見込んでいる。	

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
		スーパー（総務担当）	・最低賃金の引上げも実施されているが、所得が増加しているという様子はない。節約志向は今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・従業員の雇用状況は厳しい状況が続いているものの、特に目立った動向がないことから先行きは変わらない。
		スーパー（店舗管理）	・生鮮物の相場高により客単価が高くなっている。冬物商材が順調に出てきているが、今後高値が落ち着いても、今以上に販売量が上がるとは見込めない。
		スーパー（統括）	・消費動向が大きく変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・ついで買いの商品が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上の現状の厳しさは当分続きそうで、一部閉店もやむを得ないところまできている。
		家電量販店（本部）	・4K、8K衛星放送開始でテレビ需要を期待するが、貿易摩擦や株価などの状況から消費者心理への影響も懸念される。
		乗用車販売店（経営者）	・天候もこれから寒くなってくるが、雪が降るまでは販売状況は余り変わりなく続く。
		乗用車販売店（従業員）	・景気の良くなる要素がみられない。
		住関連専門店（役員）	・確定していないとはいえ消費税の引上げの実施が濃厚になり、消費にも懸念が広がっているように見える。年末まで比較的繁忙期が続く業界ではあるが、一向に消費が上向きになる気配が見受けられず不安が残る。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・とにかく冷え込んでいる。気温と同じように、かなり冷え込んでおり、将来的に明るくなるという兆しは全くみえないという状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約は、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）	・変わる要因が見つからない。
		一般レストラン（統括）	・ガソリン価格の高騰により物流費が上がり始めた。食材コスト、人件費などを切り詰めている状況下にて、また利益圧迫が始まった。このような状況の繰り返しと次年度の消費税の引上げを控え、先行きの不安払拭策を考えることで精一杯である。
		スナック（経営者）	・国内外の情勢や株の動きなどに変化があり、ますます不透明な状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約保有は、11月も前年並みに回復している。1月までのその他の月は105～114%の予約保有状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は良くない。
		旅行代理店（所長）	・母体企業の経費削減が今期継続されているため大きく変化する要因が見当たらない。
		タクシー運転手	・県外からの観光の予約が、それほど伸びていない。夜は相変わらず静かである。
		通信会社（職員）	・付加価値を上げるためにはサービス部分の業務も多くなり人手を要するが、人手不足が埋まらず、結局サービスの質を高められていない。
		通信会社（営業担当）	・新商品に対する客の反応はそれほどない。相変わらず契約内容も含め価格重視で安価なものを望む客が多い。
		通信会社（店舗統括）	・変化のある要素はみられない。
		テーマパーク（役員）	・国内の団体旅行やインバウンドも、やや回復してくるのではないかと期待はしている。個人旅行も合わせた全体としてみれば、現状と変わらない動きとして3か月先も推移する見込みである。
		競輪場（職員）	・売上単価に大きな変動がみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注件数は増えたが受注金額が低いこともあり、景気は横ばいの見込みである。
		商店街（代表者）	・北陸新幹線開通に向けた再開発が本格化している。あちこちで工事が始まり、完成までは人出は期待できそうにない。
		コンビニ（経営者）	・ここ1年ほどずっと続いていた客単価の上昇も、既に1年以上経っており、いつまでも続くとは見込めない。来客数の下落が続いていることから客単価の上昇によって売上をキープしていたものの、そろそろ客単価の上昇も止まってきている。そのなかで、来客数はずっと減少していることから、売上は低下していくと考える。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな消費環境が変わらないなか、来年の消費税の引上げなどへの心理的不安が少なくない。

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（店舗管理）	・当月の好成績はたまたまの産物であった。人手不足からの人員確保の募集費は増え、原材料も人件費高騰から値上がりが続くそうである。
		家電量販店（店長）	・来客数が減少しており、チラシなどの販促を増やしている。購入率や単価により前年並の売上だが、来客数の改善がみられない。
		乗用車販売店（役員）	・米中の貿易や経済摩擦であったり、日米のFTA交渉などで景気の減速が起きると考えている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・食品スーパー、ドラッグストアの競合環境が激化してきており、対象となる専門店の売上に大きく影響が出るおそれがあり、館全体の来客数にも影響が出るとみられる。
		観光型旅館（経営者）	・11月以降、前年並みの予約水準になっているが、年明け以降の先行予約が弱い。今年の大雪の影響があるかもしれない。
		都市型ホテル（役員）	・大会、コンベンションの大型の集まりの予約状況が悪い。レストラン部のランチ営業は例年と同様の傾向にあるが、ディナー営業に関し、一部の店舗は定休日を月2回実施している。法人予約が厳しい状況にあり、全館での景気動向はやや悪くなる。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・水道光熱費などの経費が確実に上昇しており、それを上回る売上げが見込めない。また、冬場に向かって、今以上に入会などの減少と、油の使用量増が見えているので大変厳しくなる。
		美容室（経営者）	・国際情勢、株価など、今以上に良くなる気配はみえない。
		x	旅行代理店（支店長）
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		食料品製造業（経営企画）	・例年どおり、年末の需要期に向かって受注量は上向き見込みである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内における企業の設備投資は依然堅調であり、生産能力を超える受注量が続いている。ただ一方で、生産能力をカバーすべく設備投資を行おうとしても、工作機械等の納期が長期となっており、目の前の受注に対応することが厳しい状況である。
		建設業（経営者）	・例年のことではあるが、年末に向けて発注が活発になると見込んでいる。
		繊維工業（経営者）	・とにもかくにも、生産のコスト高に追われている。原料価格の上昇を販売価格に上乘せすることは非常に難しい状況であるが、特別仕様の商品に関しては別である。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の注文の入り具合をみて、変わらないと判断している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注状況は好調が続くと見込まれるが、当社は受注が少ない中国市場で工作機械の受注が止まっており、その影響が他への市場に出る可能性がある。
		精密機械器具製造業（役員）	・当社商材のここ1～2年の国内市場の動向は、価格は少し下がり気味の状態で量的には増大しているという流れで、マーケットサイズ自体は余り変化していない。消費税の引上げに向けた動向には注意する必要があるが、しばらくはこの傾向が続くそうである。
		通信業（営業）	・提案から受注までの期間が短い案件が増えている。受注件数、金額共に安定していることから、当面この状況が続くとみている。
		金融業（融資担当）	・取引先においては、小売店で高額品の動きが良いなど、全体に好況感が続いている。その一方で、原料価格の上昇や中国景気の後退などが少しずつ影響し始めたとする輸出企業もあり、株価の下落も重なって全体の好況感を冷やす可能性もある。
	司法書士	・現在受託している案件でも、建物新築やマンションの購入、住宅用地の購入など個人の住宅関連の依頼が多い。	
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・産油国の不安定材料による原油価格の不透明感や、米中貿易摩擦の動向など今後の成り行きに懸念すべき点が多く、見通しは明るくない。	
	金融業（融資担当）	・建材販売業者にヒアリングしたところ、仕入価格の引上げが予定されているが、販売価格の引上げが厳しいので当面収益は悪化するとのことである。	

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
		不動産業（経営者）	・同業者の話を聞くと、個人からの問合せが、やや少なくなってきたことと、法人からの依頼も少し減少しているということである。2～3か月先になると、やや少なくなっていくという見込みである。
		税理士（所長）	・事業主、中小企業の経営者が、将来の事業継続に非常に大きな不安をもっている。比較的経営内容が良く借金のない事業所は、場合によっては後継者がいないということで、仕事を閉じてしまうという傾向が、本当に今目の前で起きている状況である。なぜこれほど急速に人手不足になったのか、地方に若い人がいなくなったのか、本当に目先が危ない。客が人手不足で悲鳴をあげている。がんばろうという人は、ベトナムや東南アジアへ人を探しに行っているという状況が、この半年間で急速に増えているというのが実感である。また、給料を上げないと個人消費も伸びない。
	×	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・10月も前年売上比を下回った。今年度に入って上回った月がまだない。いつ下げ止まりがくるのか、全く見えない状況である。
雇用 関連		-	-
(北陸)		人材派遣会社（役員）	・募集をかけても人材が採用できない企業からの申込みが増えているが、派遣システムへの求職者も全く期待できない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用が活発になる動きが出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・まだ増税の影響と呼べるものは感じない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	・消費税の引上げなど本来、駆け込みでも消費が上向く機運がある割に、周辺企業からは、思ったより影響が感じられないという声が多い。
		職業安定所（職員）	・引き続き薬、医薬品関係や健康食品関係、それに関連するパッケージの製造、印刷の会社からは、たくさんの求人がきている。製造現場の方からも人手不足ということで、多くの相談を受けているような状態である。10月途中ではあるが、当月の求人に関しては順調に数字を伸ばしている状態であり、状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・介護関係、建築関係、サービス関係など仕事量は増加しているが、人手不足で業務が遅れているは、景気上向きも先延ばし状態となっていく。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業を中心に、本学へ来学する企業が続いている。次年度に向けての採用意欲の高さが感じられる。
		-	-
	×	-	-

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		家電量販店（店員）	・寒さが厳しくなり、年末にかけて様々な商品の需要が増える。
(近畿)		家電量販店（企画担当）	・消費税の引上げまで1年となり、国もクレジットカードによるポイント還元など、様々な対策を検討しているが、今後は駆け込み需要が予測され、特に年末商戦は期待できそうである。
		家電量販店（人事担当）	・4K放送のスタートによる、テレビやレコーダーの買換え需要に期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・年内の購入は、消費税の引上げへの対応や、ボーナスによって増加すると予想される。
		通信会社（社員）	・4K対応テレビで4K番組の本放送を視聴するには、ケーブルテレビへの加入が分かりやすいため、当面は4K特需が続くと予想される。
		競輪場（職員）	・例年、年始は客単価が上がる傾向にある。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・10月はプロ野球の試合が開催されず、来場者数は少なくなっているが、11～1月には多くのコンサートが開催されるため、集客の増加が予想される。
		美容室（店員）	・年末になると冬のスタイルに一気に変化して、髪をきれいに整える人が増える。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・訪日客の増加や、新規の百貨店ギフトの動きがあり、需要が見込まれる。

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
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・景気が良くなることを期待している。
		一般小売店〔呉服〕 (店員)	・消費税率が上がる前に、黒紋付など、急に必要な物ではなくても買い求める傾向となるため、売上が伸びる。
		一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	・気候が良くなり、徐々に販売量も上向くことを期待している。年末商戦に良い収穫ができるように、11月の種まきが大切である。
		百貨店(営業担当)	・富裕層の優良客の中でも二極化が更に強まり、超高額品を買う客は、今まで以上に高額な海外高級ブランドの宝飾品などを購入することが予想される。
		百貨店(マネージャー)	・月末になって気温が下がってきたことで、今後はコートなどの単価の高い商品が動き出す。一方、株価が安定しなければ、美術品や時計、宝飾品などの動きは良くないが、来年の消費税率アップが近づくとつれて、やや動きが出てくる。
		百貨店(マネージャー)	・全体的には、国内の個人消費は慎重な購買姿勢が続くそうであるが、来年度の消費税の引上げ対策としての高額品の購入や、インバウンド需要が全体を底上げすると予想される。
		百貨店(服飾品担当)	・防寒商戦の好調により、今後は重衣料の伸びが更に期待できる。ウールを中心とした起毛素材のアウターは、既に順調に推移している。また、前年に比べてクリスマス商戦の日並びも良く、ギフト関連の動きも活性化することが予想される。
		百貨店(売場マネージャー)	・9月の台風による個人宅の被災状況も徐々に復旧が進み、気温低下に伴って、ある程度は客の消費マインドの回復が期待できる。また、特に企業業績も堅調であることから、ボーナス商戦などにも期待ができる。
		百貨店(特選品担当)	・10月後半は、インバウンド客の来店人数も回復してきた。身の回り品、特に化粧品の購入客が増え、9月に比べて10月は回復傾向にある。関西国際空港の閉鎖以降、行政や各企業による関西への集客の取組も強化されているほか、2～3か月後は年末年始、春節もあり、インバウンドの来客は今よりも良くなる。
		スーパー(店員)	・年末年始に向けた買物で客単価も上がってくるほか、前年に比べて毎月の客数は伸びているので、売上は増えてくる。
		コンビニ(経営者)	・中食は前年比での動きに変化はない。今後はインバウンド客が戻ってくるほか、たばこの値上げによる売上減少も今後は落ち着き、元に戻ってくる。
		コンビニ(経営者)	・中食関連の売上好調はまだまだ継続しそうである。また、プレミアム商品の人気も更に高まることで、客単価の上昇が期待できる。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・オーダースーツの単価が上がっているほか、例年よりも早い時期から、コートのオーダーが入ってきている。
		家電量販店(経営者)	・12月の4K放送開始を控えて、4Kテレビへの関心が高まり、テレビの買換えを検討している客が増えている。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・年末年始に向けて、売上は伸びていく。万博の誘致決定などで雰囲気が盛り上がり、景気も少しは上向く可能性がある。
		その他専門店〔ドラッグストア〕 (店員)	・今年は暖冬といわれているが、2か月後にはボーナスの支給もあるため、前年に欠品となっていたカイロなどの季節商品の在庫を確保することで、売上が伸びる。
		その他小売〔インターネット通販〕 (経営者)	・冬物のシーズンになっていくため、衣食住の単価が上がり、景気は良くなっていく。
		一般レストラン(経営者)	・年末に向けて、下見客と団体客を狙っていく。また、年末年始のインバウンドの集客はまだまだ見込まれる。
		一般レストラン(経理担当)	・時節柄、個人客、企業客共に宴会は多くなっている。おせち料理の予約状況も例年になく好調である。
		一般レストラン(店員)	・年末に向けて家族で集まる機会や忘年会などが増え、外食が増える傾向となる。
		その他飲食〔ファーストフード〕 (店員)	・消費税の引上げの前に購入する客が増える。
		観光型ホテル(経営者)	・11～12月はシーズンということもあるが、予約状況は堅調である。
		観光型旅館(経営者)	・高額の料理メニューの予約が入り始めている。
		観光型旅館(経営者)	・予約の動きが早い。

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（支店長）	・ふっこう割などの施策により、金銭的補助のある商品は即完売している。商品によっては需要喚起ができているため、年末年始の連休に向けて、販売の伸びる可能性が高い。
		タクシー運転手	・11月には忘年会の動きが始まるため、少し期待している。
		タクシー運転手	・街の中でも手を挙げる人が増えている。これから気候も良くなり、外に出てくる人や観光客も増えるので、タクシーを利用する客が増える。
		タクシー運転手	・秋になるため、京都を訪れる国内客が増えるが、外国人客が多過ぎて、宿泊場所がない状況である。
		通信会社（経営者）	・京都市内における、ホテルなどの建設関連の受注増が見込まれる。
		通信会社（企画担当）	・クリスマスシーズンに向けて、一般消費者の購買意欲が高まってくる。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG競走の売上が好調である。特に、電話投票については、全てのレースで数字が伸びている。
		住宅販売会社（総務担当）	・来客数の増加に伴い、具体客が増え、契約も増加する。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・消費税の引上げが正式に決まり、新築住宅は来年3月までに契約すると現行税率が適用されるため、駆け込み需要が期待される。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・年末の繁忙期に向けた、仕事量の増加は例年どおりである。特に景気が良くなることはないが、時間外作業の増加で収入はアップする。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・季節商材の売上は伸びる一方、通常の商品の納品が減少するため、売上の上昇は見込めない。会社や店舗では、経費の節約傾向がみられる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今年の夏の暑さから考えて、冬は例年よりも寒くなるとの予報がある。生活防衛と個々の健康維持など、限られた予算の中で、優先順位が決まっている。今使っている物が壊れない限り、あるいは必要に迫られない限り、時計に出費が回ることは期待できない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・景気の上昇感が得られるように、少しずつでも努力していくしかない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・客の様子は決して悪くはないが、客単価が上がってこない。この状態は11月まで続きそうである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・米国の中間選挙による影響が日本にどのように出るかは分からず、消費者もそのことを気にしている様子はない。数か月先も何かよほど大きなことがない限り、現在と余り変わらない。
		百貨店（売場主任）	・暖冬予想につき、冬物商材や防寒衣料品は苦戦するものの、引き続きインバウンドが売上をけん引すると予想される。
		百貨店（売場主任）	・インバウンド以外で、トピックになるような消費の動きがない。
		百貨店（売場主任）	・10月については、やはり9月の反動による売上増であったと考えられるため、先行きは現状維持が予想される。
		百貨店（企画担当）	・外国人売上については、前月の関西国際空港の状況から、団体ツアーの多くがキャンセルになっているため、今月のような傾向が続きそうである。国内客の動きについても、動きは悪くはないものの、ほぼ前年並みという今月の状況が続きそうである。
		百貨店（営業担当）	・来年の消費税の引上げは気になるが、消費に影響するような国内情勢の不安材料は余りない。ここへきて防寒衣料などの動きも良く、このまま年末商戦に向けて、消費意欲は上がっていく。
		百貨店（サービス担当）	・来月以降もインバウンド効果は変わらないと予想される。お歳暮商戦も好調で、おせち料理の予約も好調に推移している。年末年始の商戦に対しても、好調な集客が見込まれる。
		百貨店（販促担当）	・悪くなる要素と良くなる要素が混在している。悪くなる要素としては、米中間題を含めた世界情勢の不安定化による株価の低下や、原油高による冬場の生活費の上昇で、消費が守りに入ることが予測される。一方、消費税率10%が現実的になってきて、高額品を中心とした前倒し需要も見込まれる。商品自体にヒットアイテムはないため、気温や社会情勢に流される状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売推進担当）	・株価低迷の影響が出ないか心配であったが、今のところ高級輸入ブランドは順調に推移しており、今後もしばらくは安定的な動きが続く。
		百貨店（外商担当）	・国際的な政情不安で株価が乱高下しており、富裕層による高額品の受注が続くかどうかは見通せない。
		スーパー（店長）	・海外、国内経済共に、先行きは不安定である。ガソリン価格の高騰も、小売業にとってはマイナス要因であり、来店頻度が減る可能性がある。
		スーパー（店長）	・人口が徐々に減少しているエリアであるが、直近での競合店の出店もないため、大きくは変化しない。
		スーパー（店長）	・来客数の減少が続く、高額品についても、株価の下落で消費マインドが冷えているため、苦戦が予想される。
		スーパー（店長）	・既にやや良い状況で年末年始を迎えるため、これ以上極端に良くなるとは考えにくい。
		スーパー（店員）	・近隣のスーパーとの競合が激しく、チラシが入る日以外は余り変わらない。
		スーパー（企画担当）	・台風も少ない季節となり、天候が安定してきているため、大きな変化はない。
		スーパー（経理担当）	・消費税の引上げの話題が増え、増税対策にはバラまき感も強いが、連日マスコミに取り上げられるようになった。前回も増税の報道によって節約ムードが高まったが、クリスマス、年末商戦への影響が懸念される。
		スーパー（管理担当）	・年末商戦を迎えるが、原料、生鮮品価格の高騰による買い控えが懸念される。
		スーパー（社員）	・食品部門の堅調さが続いており、当面はこの傾向が続くことが期待できそうである。ただし、株価の低迷や消費税の引上げにより、今後は節約を考える客が増えてくることを危惧している。
		コンビニ（店員）	・客の様子からも、特に変化は感じられない。店舗は駅からも近いので、帰り道に日用品や雑貨、食品などを買う動きが多く、売行きも順調である。
		コンビニ（店員）	・住宅街にある店舗であり、高齢者が多数来店するが、年金制度や消費税の引上げに対する不安を口にしている。
		衣料品専門店（店長）	・10月は前月の揺り戻しで、売上、来客数共に前年よりも増えているが、11～12月も同じように増えるかどうかは分からない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車、中古車の販売量が減少しているほか、車検整備などの部品交換も減ってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・景気の行方など、余り好転しそうな要素はないが、何とか踏ん張りたい。
		乗用車販売店（営業担当）	・モデルチェンジがない時期が続くため、買い控えが予測される。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・10月は、過ごしやすく暖かい日が続いている。その結果として、ハンドクリームやカイロ、ソックスなどの動きは鈍い。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・良くなる要因が見当たらない。ただし、宝飾品に興味があり、購入を希望している客がいるのは確かである。優先順位は低くても、気持ち良く購入し、喜んで帰ってもらえるように考え、努力することが必要である。
		高級レストラン（企画）	・婚礼の宴会が引き続き減少している一方で、企業の宴会は順調に受注できている。また、インバウンドの宿泊予約は前年よりも好調であるが、国内の旅行需要は首都圏、中四国方面からの予約が減少している。
		一般レストラン（経営者）	・昼の宴会の予約が伸びてきているが、寒くなれば、夜の営業やランチは客足が遠のくため、全体としては変わらない。
		一般レストラン（企画）	・来客数は前年をやや下回っているが、一定の水準を保っている。客単価の動きも堅調な動きを維持しており、売上を下支えしている状況に変化はみられない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・特に良い材料は見当たらず、現状維持が精一杯である。
		観光型ホテル（経営者）	・世界情勢に影響されて、日本経済の先行きも楽観的な見通しが立てられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘・新年会は順調に予約率が上昇しているものの、2月以降の予約は微減である。逆に、3月は順調に予約が入っており、2月の売上が前年を上回るかは微妙なところである。市内全体の単価が下がっており、稼働率を優先した販売を強いられると予想する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は改装工事のため、今後も減収が続く。宴会は忘・新年会の繁忙期になるが、定例の大口宴会は取れているものの、小口宴会の動向は不透明である。
		都市型ホテル（管理担当）	・良くなる材料が見受けられない。
		都市型ホテル（総務担当）	・外国人客の回復傾向が今後も続くかどうかは不透明であり、レストランの来店客も今後増えるかは分からない。
		都市型ホテル（管理担当）	・関西国際空港は機能停止から回復したが、インバウンド客が完全に戻ってきたとは言い切れない。以前のような、前年を超える受注状況ではない。
		都市型ホテル（客室担当）	・来客数は維持できているが、新規開業のホテルや民泊など、多彩な宿泊施設が増えたことで、客室単価が前年比で2%程度落ちている。
		旅行代理店（店長）	・良くなっていく兆しが見られない。客の様子にも、何かをしようということはなく、計画的に年に1回旅行に行くことはあっても、ぜいたくをしたり、回数を増やすといった動きはない。世間の状況としても良い話を聞かない。
		旅行代理店（役員）	・冬場にかけては味覚関連やスキー商品が主流となるが、暖冬の予想もあり、客の動きが遅い。
		旅行代理店（営業担当）	・株安や米国の政情不安もあり、先行きが不透明である。
		タクシー運転手	・観光でのハイヤー予約や、災害関連の企業からの予約は続きそうである。
		観光名所（企画担当）	・自然災害による関西国際空港の閉鎖で、一時的に減少したインバウンド客も、次第に戻ってきている。このままいけば、通常の来場者数となる見込みである。
		遊園地（経営者）	・10月は天候が落ち着き、業績も回復したが、客単価は伸びていない。自然災害から時間が経過したとはいえ、消費マインドはまだ改善の途中であり、消費に慎重な姿勢は続く。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・景気の先行きが不透明なほか、自然災害の影響が今もなお続いており、観光客も減少気味である。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	・レジャーへの意欲は一定の水準を維持できているが、付随する消費については、まだまだ財布のひもは固いという印象を受ける。
		その他サービス[学習塾] (スタッフ)	・引き続き、会費の値上げによる影響が続くと予測される。
		住宅販売会社（経営者）	・少子高齢化により、必然的に不動産の需要よりも供給が多くなっていく。
		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)	・景気への刺激になるような対策が行われていない。
		商店街（代表者）	・来客数は徐々に減っており、ここ数年の傾向に変化はない。
		一般小売店[精肉] (管理担当)	・当市の近郊に限った動きであるが、商業施設の拡大とリニューアルがかなり進んでいる。原料の販売についてはデフレ傾向にあり、少し良いと感じるのは、外食や観光の要素が含まれている業種が多い。家計に占める食費のウエイトが、価格の上昇で変化している。
		百貨店（売場主任）	・貿易戦争を中心とした世界情勢の不安定化に伴う株価の下落のほか、前年は気温が低く防寒商品が好調であったため、今年はその反動が出る可能性もあるなど、不安材料が多い。その上、一部の大手取引先においては、過大な在庫を抑えるため、商品の生産に消極的な傾向が顕著であり、良くなる材料に乏しい。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドの好調は続きそうであるが、米中貿易戦争の影響による企業業績の伸び悩みが予想される。また、株安により、富裕層の消費動向に対する不透明感も出てきている。
		百貨店（商品担当）	・中間選挙を控えた米国が保護貿易を推し進めるなか、世界経済が減速する懸念が払拭できず、円高や株安の不安が高まっている。消費税の引上げの期日が迫っても、消費マインドの活性化は限定的で、先行きは弱含みだと予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（宣伝担当）	・株価が不安定であり、国内富裕層への影響が懸念される。また、好調なアイテムがある一方で、衣料品売上は低調であるため、単価の高い重衣料の実需期に入ってもこの傾向が続けば、売上全体に響く恐れがある。
		百貨店（営業企画）	・株式相場の急落、消費税の引上げへの警戒など、リスクファクターが多い。
		百貨店（マネージャー）	・米中間の貿易戦争は出口の見えない消耗戦となっている。お互いに姿勢が軟化する気配はみられず、今後の米国、中国企業の決算発表が、市場やアナリストなどの予想を下回るようであれば、世界中を巻き込む混乱につながりかねない。訪日外国人や富裕層の消費に支えられている百貨店は、大きな影響を受けるリスクを抱えている状況である。
		スーパー（経営者）	・ガソリン価格の高騰などは、生活に影響が大きいので、消費は冷え込む。
		スーパー（経営者）	・前年7月末にかけて農産物の相場が高騰したが、今年はその相場を上回することは難しい。前年比では景気にも陰りがみられ、株式相場の高揚感もない。食品スーパーやドラッグストアの出店もあり、競争が激化するほか、需要の先食いともいえる備蓄が9～10月にあったため、年末は少し厳しくなる。
		コンビニ（広告担当）	・米中間の貿易摩擦や中国の景気後退、中東情勢の変化による原油価格の高騰、米国の中間選挙の結果といった海外情勢に関する不安と、それに対応できない国内政治によって、将来的に悪くなる。
		コンビニ（店員）	・更に気温が下がれば、客単価も下がる。
		乗用車販売店（経営者）	・株価の下落が消費意欲を減退させる。
		乗用車販売店（経営者）	・小売が全く駄目である。一方、自然災害に関する自動車の修復作業については、しばらく忙しいものの、その先は全く分からない。
		乗用車販売店（経営者）	・米中間の貿易戦争に端を発した世界同時株安の影響で、景気は更に悪くなる。また、今は台風の影響で、建設業や自動車ばん金修理業などで仕事があふれているが、今後は正常に戻り、特需もなくなる。
		住関連専門店（店長）	・客の様子からは、消費税率アップに伴う各種の制度や方向性がはっきりしなければ、消費者の購買姿勢に慎重さが増すばかりだと感じられる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・米国と中国の貿易戦争の影響を日本がどのように受けるのかが、非常に注目される。
		観光型旅館（管理担当）	・米国の株価変動や、来年の消費税率10%への引上げが確定したことを受け、景気が冷え込む。
		テーマパーク（職員）	・消費税の引上げが具体的になると、必ず消費活動は冷え込む。さらに、現時点で消費の落ち込みへの対策として出てきている案に、使えそうなものがない。
		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、暑い時期は客が増えるが、寒くなると来客数が減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・ホテル、宿泊施設の供給が十分に増え、需要に陰りが始まったように感じる。これまで地価上昇をけん引してきたホテル需要から、居住用やビジネス需要へと転換が始まれば、地価が少し下落する恐れがある。
		住宅販売会社（従業員）	・株価の低迷や、収益不動産における個人への融資規制、金利の上昇などによる不動産への投資意欲の減退が予想され、今後は価格調整期に入る。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・世界情勢の混迷による株価の下落や不安定化に伴い、高額所得者や富裕層の消費マインドが低下するほか、資産防衛姿勢の強まる懸念がある。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	・世界情勢が不安定になってきており、厳しい状況が続く。
	×	スーパー（店長）	・暖冬が予想されているほか、米国の中間選挙後の世界情勢は不透明であるが、足元はガソリン価格の高騰や株価の急落など、消費を冷やすような要素が多い。
	×	衣料品専門店（経営者）	・客が高齢化して洋服が必要なくなっているほか、主婦層は買い控えしており、消費の動きが悪いので、今後は景気が悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	衣料品専門店（経営者）	・消費税の引上げよりも生活コストの増加が問題である。特に、電気代やガス代、金融機関の手数料などが上がっている。また、消費税の引上げに対応した景気対策にも問題が多い。電子マネーの利用による還元については、電子マネーの手数料が3%以上あり、小売店の負担が大きい。
	x	その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・消費税の引上げへの動きは定かではないが、消費者の自己防衛意識は次第に高まってくると予想される。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・バイオマス発電向けの燃料事業が徐々に始まり、新事業として少しずつ成果が出てくるため、利益の増加が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・既に春までの受注確定分もあり、好調である。あとは人員や材料の確保が可能かどうかの問題となる。
		化学工業（経営者）	・年末から年度末に向けての見積りも増えてきており、受注率も少し上がってきているので、少しは良くなる。
		化学工業（企画担当）	・年末の食品需要期に入るため、一時的に状況が改善される。
		化学工業（管理担当）	・取引先からの、今後3か月の受注見込み量が増加してきている。
		金属製品製造業（営業担当）	・これから需要期に入るため、受注増が期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界の政治情勢は混とんとしているが、最終的には自制心が働くのではないかと。たとえ米国大統領といえども、根は商人であり、ちゃぶ台はひっくり返さないと予想される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が増えてきており、受注量も少しであるが増えている。
		建設業（経営者）	・この流れが続けば、徐々に受注が増えていく。
		輸送業（商品管理担当）	・様々な販売店がセールを行うので、商品の移動が増える。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・年内は今月の状況が続くそうである。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・単発の大きな案件が決まり、売上としては増えるが、あくまでも単発のため、継続は見込めない。
		食料品製造業（従業員）	・原材料、資材価格の値上げの商談があり、今後は影響が出てくる。一方、販売面では安価な製品が中心という状況が今後も続く。販売量を維持していきたいが、大きく伸びることはない。
		食料品製造業（経理担当）	・インバウンドも活気がなくなっており、景気が上向くまでには時間が掛かる。
		繊維工業（総務担当）	・高付加価値品の開発が進まなければ、現状からの好転は望めない。
		繊維工業（総務担当）	・ユーザー対策を流通各社が工夫しなければ、流通が機能を失ってしまう。結果として、買う楽しみがない催事になりつつある。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事内容に変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・客からは、大きな変化がありそうな情報はない。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	・消費税の引上げが来年後半に予定されているため、今後は価格などの修正が必要となることから、新規、既存に限らず、印刷物の発注は控えめとなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先は、米国と中国との貿易戦争を冷静に見守り、先走りを避けようとしていると感じる。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・日々の努力で得た利益が、運送代や包装資材の値上がりで消えていたが、今後は原油高が予想されるため、更に足を引っ張るのではないかと心配している。ここ数年はこういった状況で推移している。	
	金属製品製造業（経営者）	・米中間の輸入関税問題という不安要素があるほか、鉄鋼関係の材料不足が続き、解消するまでに時間が掛かりそうである。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・当社の扱う製品の納期は大変長いと、今後数か月では景況は変わらない。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	・4K、8Kの放送が12月1日からスタートするが、テレビの実売を大きく押し上げる要因にはならない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・今月は台風の影響で、高潮関連の仕事が入って忙しいが、来月以降の予定がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・年末年始にかけては新商品の数も少ないため、変わらない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・百貨店を始めとした小売関係が不振のため、靴メーカーへの発注量が増えず、苦慮している。
		建設業（経営者）	・東京オリンピック関連工事も佳境を迎えるため、東京一極集中の傾向は変わらない。今後も地方の建設会社との格差は続くと予想される。
		建設業（経営者）	・消費税の引上げへの対応か、問合せが増えている。
		輸送業（営業担当）	・年末に向けて多少は売れるが、集客する材料がないため、例年と変わらない。
		通信業（管理担当）	・変動要因が見当たらない。
		金融業（営業担当）	・復興支援事業に伴う工事は一時的な動きであり、それが落ち着けば売上は元に戻る。復興支援の資材調達における資金繰りのほか、復興支援が落ち着いた後の資金調達が今後の課題となる。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・消費税の引上げへの不安や、日本市場とは関係の薄い事情での株価の乱高下など、日本経済に勢いが感じられない。
		金融業（副支店長）	・今後の受注見込みについては、横ばいとの回答が多い。
		不動産業（営業担当）	・株安によって米国のバブルが崩壊した可能性がある。今後は株価が下がり、不動産の価格も下がっていく。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込収入が落ち込んで回復しないまま、横ばい状態が続いている。
		広告代理店（営業担当）	・得意先の様子からも、今年度末まではまずまずの状況が続くと感じる。
		司法書士	・今月は会社の解散が続き、事業所の閉鎖に伴う不動産登記などが増えたが、起業案件もあったため、景気に大きな変化はない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・米中貿易摩擦の余波に加え、消費税率の引上げ問題など、将来に向けての明るい話題が見当たらない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・今のところ変化はないようであり、前年と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現状は、引き合い案件数の減少がみられる。
		広告代理店（営業担当）	・今年の後半になり、前年の売上を下回ってきている。
		広告代理店（企画担当）	・世界経済の不安定な状況がこの先も続きそうである。金利もそろそろ上がりそうなので、大きな物を購入する勢いが無い。
	×	繊維工業（団体職員）	・受注量が減少し、コスト上昇分の価格転嫁もできないなど、非常に厳しい状況である。
	×	輸送業（営業担当）	・人手不足によって募集広告費や人件費が増えている一方、今まで受けていた荷物を減らしているため、利益の減少などの悪循環が始まっている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・世界経済が悪くなっており、日本の景気回復は望めない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・景気の良さは感じるものの、人材不足感は否めない。
		人材派遣会社（営業担当）	・採用難であることが、採用企業側にも浸透しており、募集年齢の引上げなどに応じてもらいやすくなっている。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・年明けの仕事も確定し、期待がもてるようになってきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・東京オリンピックに向けて、警備関連の企業などを中心に盛り上がっている。
		職業安定所（職員）	・関西国際空港などのインフラの復旧が想定よりも早く進んでいることから、求人、求職共に9月の減少は一時的であり、台風前の傾向に戻ると予想している。また、建設業などでは、災害復旧のために、更に人手不足が進んでいるとの声もある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・人手不足感のある企業からは、業績が堅調に伸びているという報告を受けている。
		人材派遣会社（役員）	・少なくとも年内、年度内は、派遣社員の正社員化や、処遇の引上げは続くと考えられる。
		人材派遣会社（営業担当）	・働き方改革などで、待遇の悪い環境で勤務している人の転職希望が増えそうである。
	アウトソーシング企業（社員）	・最低賃金は上がったが、それ以外の条件は何も変わらない。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・年末年始商戦の予想をみても、特に大きな変動要素は見当たらない。このままの状態が推移することが予想される。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は減少傾向にあるが、依然として求人倍率が高く、人手不足感は強い。特に、人手不足である建設や運輸、医療、福祉では求人は多いが、希望する求職者が少ない。一方、企業の廃業や倒産、人員削減などの情報は少ない。
		職業安定所(職員)	・特に大きな変動はみられない。
		民間職業紹介機関(職員)	・建設関連の日雇求人は、前年比、2年前比でほぼ同様の水準で推移している。長期にわたって横ばい傾向が続いており、景気の良くなる材料が見当たらない。ただし、今後は災害復旧工事の動向や人手確保の状況によって、変わる可能性がある。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・相変わらず人手不足が続いていて、超売手市場であるため、しばらくはこの状態が続く。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・短期間では変化がない。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・求人数は年末に向けて増える傾向にあるが、人材不足が続いているため、なかなかマッチングが難しい。
		学校〔大学〕(就職担当)	・地方経済のテコ入れが必要と感じている。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・これまで求人を出していた会社が求人を減らし始めており、人手が必要なくなっているように感じる。
		新聞社〔求人広告〕 (管理担当)	・ここ半月ほどの米国や中国、日本の株価の急激な下落を、一時的な調整とみるのは楽観的である。米中間の貿易摩擦による中国経済の減速のほか、それに伴うアジア諸国の経済停滞の可能性もある。さらに、いずれは米国経済にもマイナスの影響が出てくるとみられる。外需関連の大手企業の下請企業が多い関西も、その影響を受けて停滞する可能性があり、求人数にもマイナスの影響が出てくるとみられる。
	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)		家電量販店(店長)	・12月からの4K・8K放送開始に伴い、テレビ自体の売上が伸びてくる。また、有機ELテレビ等、新しい商品も認知度の向上や価格低下によって販売構成比が上昇するので、相対的にテレビの購入単価上昇につながる。
		自動車備品販売店(経営者)	・年末にかけて繁忙期を迎えるため、今月より良くなるものの、前年同月比で良くならなければ意味がない。
		観光型ホテル(営業担当)	・先行予約が順調で、13府県ふっこう周遊割の期間延長で来客数の増加を図る。
		テーマパーク(業務担当)	・年間で一番の入園者数になる11~1月のイルミネーション期間中で、多くの来場が見込める。
		商店街(代表者)	・年末年始にかけて更に復興が進み、観光客数の回復もあるため、身の回りの景気は多少なりとも良くなる。
		スーパー(店長)	・前月から判断して10月は改善傾向にあると想定していたが、結果的に現状維持にとどまっており、11月に入っても来客数の増加につながる大きな要因がないため、現状維持になる見込みである。
		スーパー(店長)	・ボーナス時期になるとともに、近隣の大企業が好景気である。
		スーパー(販売担当)	・今年は暖冬の予報なので、寒かった前年に購入した冬物が不要なため、薄めのアウターが売れる。11月に入れば気温が下がり、冬物商材が動き始める。
		コンビニ(エリア担当)	・地元プロ野球チームリーグ優勝に伴う景気上向き傾向が続く。
		衣料品専門店(店長)	・平成30年7月豪雨の被災地では冬物の動きは遅くなるが、売上は伸びてくる。
		家電量販店(企画担当)	・消費税引上げ前の最後の年末なので、客の購買意欲は高まる。
		乗用車販売店(業務担当)	・年末から年内最大の増販期を迎え、また、新商品投入の期待も大きい。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車の投入があるので売上は増加する。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・初売りシーズンになるとともに、新型車の影響が出てくる。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・平成30年7月豪雨災害以降、全体的に節約ムードや買い控え傾向が見受けられたが、現在はむしろ活気付いた感があり、今後もそれが継続する。新しい企画への反応も良く、今後に期待が持てる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・平成30年7月豪雨災害後の環境変化の中で、直近10月は来客数が戻りつつあるのでやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けてボーナス時期になり、景気は回復してくる。
		一般レストラン（店長）	・年末年始に向けての予約が順調に入っていることと、インバウンドが依然として好調なこともあり、今後数か月は良くなる見通しである。平成30年7月豪雨災害からの復旧のめどが付いたことにより、企業の予約も前年並みか前年以上を見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会シーズンになり、客の動きが出てくる。
		都市型ホテル（総支配人）	・13府県ふっこう周遊割の来年1月までの延長、国際航空便の週6便化への増便、地方間航空路線による観光需要に期待が持てる。
		旅行代理店（営業担当）	・年が明けて春休みやゴールデンウィークの予約が始まってくると、旅行気運が高まり需要も喚起されてくる。
		タクシー運転手	・行楽シーズンの11月に入って観光客が増え、天候も良くなり夜の客も増えてくる。
		通信会社（総務担当）	・10月から開始した光サービスでは新規加入が伸びる。
		通信会社（工事担当）	・客の様子がやや良くなりそうである。
		通信会社（販売企画担当）	・消費税の引上げ前の需要に期待が持てる。
		テーマパーク（営業担当）	・暖冬予想も出ており、冬の一大イベントであるイルミネーションの実施により、来園者数の増加が見込まれる。
		ゴルフ場（営業担当）	・12月までは予約の伸びがありそうであるが、1月以降は天候に左右されるため見通しが立たない。
		設計事務所（経営者）	・消費税の引上げや金利の動向に注意が向けられ、新築にも関心が高まる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ前の駆け込みがあり、今後も年度末まではまだまだ盛り上がりそうである。
		商店街（理事）	・閉店が続いて様々なイベントで集客を図っているが、来客数は増加しない。
		商店街（代表者）	・商店街への新規出店などがあり、店舗や業種の入替わりはあるが、商店街全体の底上げには至らず、店主からも景気が良くなるとの話は聞かれない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年是不昧公200年祭の特需が続くが、その後に不安が残る。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・仕入れ単価が上昇してきているが、販売価格は据置き、年間を通じて同じ低価格で販売する価格戦略が拡大の方向にあり、消費低迷は変わらない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・入通りは増えているが、11月のイベントまで客の購入姿勢は控え目である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・売上は回復してくるが、安心できるほどにはならない。
		百貨店（経理担当）	・改装した部門は効果が現れているが、閉店した店舗もあって今後の状況は分かりづらい。
		百貨店（営業担当）	・化粧品は若い客が増えて売上は前年をクリアしているが、婦人服は若い客やインバウンド客の取入れができておらず、新しい施策をしても数字につながらない。
		百貨店（売場担当）	・山口ゆめ花博が終了すれば客は戻ってくるが、販売が改善するわけではなく地方は依然として厳しい。
		百貨店（購買担当）	・客の財布のひもが緩んでおり、高額商品をちゅうちょなく購入する傾向になり、アウターの動きも良くなる。2～3か月後、更に気温が低下すれば販売量は増加する。
		百貨店（外商担当）	・当店が12月末で閉店することとなり、閉店売り尽くしを開催中であるため売上は当然前年を上回るが、街の状況を反映して客単価や買上点数は予想より低調で、この傾向は最後まで継続する。
		百貨店（外商担当）	・今後の気温動向で衣料品の動きは変わってくるが、気温以外で現状と大きく変わる要素は特に見当たらない。

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
		百貨店（売場担当）	・納入先の合理化が更に進んでおり、商品投入や人員カットなど、まだまだ調整段階にあり、店頭動きもそれに合わせて思わしくないゾーンが増えている。
		スーパー（店長）	・競合店が増えて商圈内が飽和状態のため来客数が増えることはなく、現状維持あるいは厳しくなる。
		スーパー（店長）	・季節が変わっても販売量が上向く材料が見当たらないため、現状維持の状態が続く。
		スーパー（店長）	・来客数は前年の101～102%の状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・ここ1か月は厳しい状況であるため、12月まで販売量の増加に期待が持てない。
		スーパー（業務開発担当）	・徹底した節約で販売点数が伸びない状況が今後も続く。
		スーパー（販売担当）	・家具、寝具など比較的高単価商品の動向が良い反面、肌着や日用品など身の回りの物は動きが鈍い。特に、女性客に買い控えの傾向が強い。今後数か月の間で景気が悪化することはないが、一般家庭では依然として節約ムードから脱し切ることはない。
		スーパー（管理担当）	・来客数の下げ止まり感はあるものの、客単価に大きな変化がないので、この状況がしばらく続く。
		スーパー（営業システム担当）	・景気が上向く要素は見当たらないが、来客数の減少は抑えられており、このまま年末年始を迎えることとなる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・ドラッグストアの取扱品目、スーパーの営業時間の拡大など、置かれている環境は今後も変わらない。
		コンビニ（支店長）	・来客数に伸びがないので変化はない。
		家電量販店（店長）	・4K・8K放送が開始されるが、客の関心は薄く売上をけん引することはない。
		家電量販店（販売担当）	・寒くなることを期待するばかりである。
		乗用車販売店（店長）	・新車、サービス共に来客数が多く、この状況は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期を終えての一時的な盛り上がり、平成30年7月豪雨災害による特需は同時に収まっているとともに、客からは消費税の引上げまでに購入するとの話が多いので、それまでは厳しい状況が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・地方は都市部に比べて景気が悪く、人口減少とあいまって景気浮揚することは全くない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・販売量が今より良くなることはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・これから行楽、ボーナス、年末へと一般家庭も外で金を使う機会が増えていくが、大きな景気変動はなく前年並みとなる。
		一般レストラン（経営者）	・今後来年10月の消費税の引上げに向けて、一般の勤労者は節約志向が高まる。飲食業での駆け込み需要は全くなり、ますます独自の付加価値に対する圧力が高まる。
		スナック（経営者）	・年末年始は少し良くなるが、余り期待が持てない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・冬に入り観光客などの利用が少なくなる。
		都市型ホテル（企画担当）	・忘年会やクリスマスの年末需要を控えて一定の景気は回復するが、その他の話題になる出来事が見当たらない。
		都市型ホテル（企画担当）	・市内での学会や大型イベントの開催予定はなく、大きな集客機会が乏しいため、インバウンドも含め冬季に向けての先行受注は余り良くない。レストランの平日の来客数が伸び悩んでおり、年末の集客期は前年並みとなり、ガソリンや灯油価格の高騰も個人消費に対するブレーキになる。
		旅行代理店（経営者）	・現在の状況では好転する材料も余りなく、旅行に対する客の財布のひもも固い状況が続く。
		タクシー運転手	・減車すると会社はプラスであるが、運転手の収入は減少する。
		タクシー運転手	・売上が毎月前年同月を割っており、平成30年7月豪雨の影響で停止した鉄道の代行運転業務があったものの、売上は伸びていない。特に夜の動きが悪くなっており、今後も景気は良くならない。
		タクシー運転手	・3～4か月ほど利用客が少なく、繁忙期に入っても景気は回復しない。
		通信会社（企画担当）	・年内にサービスメニューの追加や変更の話題はないものの、客の商品関心度が下がる気配もない。

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	
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費は活発ではなく、現状で推移する。	
		美容室（経営者）	・理美容に対して大きな金額が動くわけではないので、数か月単位で景気の変化はない。徐々に客の財布のひもが固くなり、売上は低下していく。	
		設計事務所（経営者）	・建築コストが徐々に上がり、人手不足感もあってなかなか契約に至らず、消費税の引上げ前の駆け込み需要も伝わってきていない。	
		設計事務所（経営者）	・消費税の引上げ時期の発表があったが、引き合い増加の動きは見られない。	
		商店街（代表者）	・オーバーストア、少子化、デフレ、インターネット販売などとの競争にさらされて非常に厳しい状況であり、必要な商品を必要なときにより安く購入する客の姿勢は継続する。	
		商店街（代表者）	・客の購入姿勢は厳しいままで推移し、売上確保が難しい状況が続く。	
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・少子化で学校の合併に伴う注文があるが、今後は人口減少で売上も徐々に減少していく。	
		百貨店（営業企画担当）	・前年に比べ、近隣へのディスカウントストアの出店により、来客数の減少が続くとともに、近隣の空き店舗も増加する。	
		スーパー（財務担当）	・平成30年7月豪雨災害により、秋祭りなどを自粛している地域があり、節約によって買上点数の前年割れが続いて売上が減少する。	
		衣料品専門店（経営者）	・地方は厳しく、すぐに景気が良くなることはない。	
		家電量販店（店長）	・平成30年7月豪雨災害の復旧が続いており、仮設住宅がなくなる頃に景気が上向く。	
		乗用車販売店（統括）	・過去の動きから判断すると厳しさが増していく。	
		乗用車販売店（店長）	・来客数が減少しており広告宣伝効果も薄いため、今後も改善が見込めない。	
		自動車備品販売店（経営者）	・小売に携わる中小企業に何の対策も打たなければ、いつまでも景気は良くなり、特に地方での販売格差はなくなる。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・本気で活性化することを考えないと地方経済は良くならない。良い人材を増やして本気で行えば、街の景気は良くなる。	
		一般レストラン（外食事業担当）	・売上は現状のまま推移するが、最低賃金の上昇や人手不足が解消されていないので、労働分配率は厳しい状況になる。	
		通信会社（営業担当）	・消費税の引上げや高齢者の負担増、ガソリン、灯油、生鮮野菜の値上げなど生活不安が増しているため、消費税引上げ前の駆け込み需要の影響は高額商品に限定され、全体的な消費は冷え込む。	
		観光名所（館長）	・外国人観光客は東京オリンピックまで増加するが、米国に端を発している保護主義政策による株安、円高が長期化し、消費税の引上げとあいまって、企業業績や個人消費に陰りを落とす。	
		競艇場（企画営業担当）	・10月下旬に開催されたG3女子レースほどのレースはないので、販売量は伸びない。	
		美容室（経営者）	・価格競争の激化で業界自体の低迷が続いているなか、リクルートも厳しい現状にある。	
		住宅販売会社（営業担当）	・年度末時期は引き合い案件が少なくなる。	
		×	商店街（代表者）	・閉店が相次ぎ商店街の状況はかなり深刻になっており、消費者へのイメージも悪くなるため、これからの対策が急がれる。
		×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・景気対策の具体案がみえず消費が落ち込む。冬の暖房費も高騰するなどマイナス要因が多い。
	×	コンビニ（エリア担当）	・10月1日からたばこが値上げされたため、その販売比率が高い当店では客単価が低下し売上が悪化する。	
	×	住関連専門店（営業担当）	・都会の景気と異なり当市は不景気で客の購買意欲は低下する。	
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・現在に引き続き、今後2～3か月も受注量は順調に推移する。	
		鉄鋼業（総務担当）	・平成30年7月豪雨災害からの復旧に関する工事などにより、鋼材使用が増える。	
		一般機械器具製造業（管理担当）	・北海道胆振東部地震のブラックアウトの影響を受け、公共団体の予算補助が見込まれる。	

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
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客からの内示情報では、好調な今月の受注量より日当たり数量が更に増加する。
		輸送業（経理担当）	・雇用状況が若干改善傾向にあり、人員が確保できれば扱い数量を増やすことができるため良くなっていく。
		通信業（営業企画担当）	・RPA、IoTなどの新規領域の商材の具体的な引き合いが継続しており、短い期間での導入も予定している。
		広告代理店（営業担当）	・例年年末年始の販売促進で受注量が伸びる見通しである。
		会計事務所（経営者）	・消費税の引上げまでは依頼の増加傾向が継続するが、ガソリン等燃料単価の上昇や下落傾向の続く株価が懸念材料である。
		農林水産業（従業員）	・状況が好転する要素がない。
		食料品製造業（総務担当）	・販売量が上向く時期になるが、物流コストが上昇しているので景気に変化はない。
		繊維工業（監査担当）	・ここまでの受注状況を見ると例年とほぼ同じ傾向にあるので、年内は現状のまま推移する。
		木材木製品製造業（経理担当）	・8～9月の自然災害による落ち込みの反動で10月は少し良くなっているが、今後の2～3か月は状況が元に戻るで変わらない。
		化学工業（経営者）	・当面は国内を中心とした自動車部品向け製品の受注量も安定しているものの、米中関税引上げ合戦が強まるため、この貿易戦争の影響が将来の不安材料として根強く残っていく。
		化学工業（総務担当）	・原燃料価格の上昇が見込まれており、今のところ悪化の兆候は見られないが、景気が上向きになることはない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・現在の生産水準は継続する見込みであり、年末年始対応もあって生産の多忙感が増す。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・平成30年7月豪雨災害により一部製品の供給元工場の立ち上げがようやく完了し、次第に被災前の生産体制に戻っていく。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・特に大きな変化はない見込みである。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・各社とも打開策は見いださず、引き続き現在のやや悪い景況が続く。
		建設業（総務担当）	・大型物件の発注が見込まれる反面、失注した場合の売上高への影響は不安材料ではあるが、当面は安定した受注を見込んでいる。
		建設業（総務担当）	・株価から判断すると先行きに不透明感が出ている。
		輸送業（総務担当）	・燃油費等の仕入価格は上昇しているが、大きな影響はない。
		通信業（営業担当）	・極端な景気回復は見込めないものの、緩やかな上昇には期待が持てる一方で、中小企業向け景気対策のテコ入れがないことから現状が継続する。
		金融業（融資企画担当）	・米国大統領に端を発する貿易戦争による世界景気の減速が懸念されるが、当面は地元完成車メーカーの世界販売は高水準を維持できるため、系列部品メーカーの受注は好調が続く。
		金融業（貸付担当）	・住宅建築は3か月連続して前年比プラスとなり、その状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・例年、年内の賃貸物件の需要は落ち着いていくため、余り変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・年末に向けての求人を出しても人が集まらないので年末商戦に支障が出ており、人材不足で経営にも不安が増してくる。
		鉄鋼業（総務担当）	・工具鋼を中心に4～9月に比べて受注が減少傾向になる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料分野で販売量が更に減少する見込みである。
		金属製品製造業（総務担当）	・工作機械の得意先からの受注が10%減少する見込みであり、客との商談の決定が悪くなっていく。
		輸送業（支店長）	・電子商取引の荷物が好調であるが、企業からの荷物、個人からの荷物共に前年より減少傾向で、全体的には微減傾向が続く。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支店長）	・年末や年度末に向けて次年度の予算や計画を立てる企業が増えるので、採用が難しい今の時期からすれば、早めに採用計画に動く見込みである。

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	・年末に向けてアルバイトやパートの求人数は確実に増え、特に飲食業、小売業、サービス業全般での求人数増加が見込める。運輸運送関係や飲食業などでの短期アルバイトも一時的に増えるが、正社員求人は変わらず高い水準のまま継続する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・短期的な視点で市場変動は想定できない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・景気は変わらないが、従業員規模の小さい企業でも将来を見据えて若年層の採用を行う傾向にある。これまで大卒採用にこだわっていた企業も採用できなくなってきたため、専門学校卒、短大卒、高校卒に採用対象を広げていく。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株価高騰は地方での実感が乏しく、個人消費の拡大もそれほどみられない。企業も深刻な人手不足による企業活動の縮小を余儀なくされており、明るい材料が見当たらない状況が続く。
		職業安定所（所長）	・今後も人手不足感の強い状態が続き、来春の新規高卒求人の求人倍率が2倍超と好調なほか、一般求人の有効求人倍率もバブル期並みの高い水準を維持する。
		職業安定所（職業指導担当）	・求人倍率は1.36倍で、この高い状況がそのまま継続する。人手不足感はますます高まり、景気は好調に推移する。
		職業安定所（事業所担当）	・人手不足感は引き続き強く、特に製造業などでは直接雇用で人員が賸りきれず、不足を補うために人材派遣等で一定の体制を確保しながら生産活動を続けていくとの声を聞いている。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業など米中貿易摩擦の影響で身動きが取りづらくなる企業が多く、海運会社などはその影響で業績を落としている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・人材の需給効率が改善される要因がない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・数か月で景気の変化するような理由がない。
		人材派遣会社（社員）	・消費税の引上げの動きや諸外国の影響などで新規採用を控える動きが強まる。
		人材派遣会社（支社長）	・人材業界、特に派遣業に関しては大きな伸びはない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・東京オリンピックで景気は上向くが、地方はそうでもない。
	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)		コンビニ（店長）	・店舗周辺でも新築住宅の建設を見かけ、市内でも建設現場が目立つように感じることから、建設業の関係者の購買力を強く感じている。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物が入荷し、気候も少し涼しくなるということもあり、ニット、アウターの重衣料の商品が売れてきている。
		衣料品専門店（経営者）	・比較的、底堅くずっと動いており、ある程度持続していきのではないかと考える。
		家電量販店（店員）	・ボーナスや年末年始、新生活の準備と消費需要が動く時期である。
		家電量販店（副店長）	・12月からの4K放送とエコポイント購入時のテレビ買換え時期による映像商品の需要拡大が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・消費税の引上げの関係で販売台数は増えると考ええる。
		住関連専門店（経営者）	・現在、金利が安くなっており、住宅が近辺でかなり建っているため、そこへ設置する家具や調度品などが徐々に売れると期待をしている。
		通信会社（技術）	・年末に向けてのキャンペーン等、特需となる要素が多い。
		通信会社（営業部長）	・年末年始の商戦期と新商品の流通量が潤沢となる。
		競輪競馬（マネージャー）	・ボーナス時期に向け、クリスマス、冬休み、新年等季節的気運が高まり消費意欲が向上することが見込まれることから、やや上昇が期待できる。
		美容室（経営者）	・来月はまだ動きは低迷するが12月に近づくにつれ、客の動きは良くなると考える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・県内でも復興の動きが具体化してくると考える。
		商店街（代表者）	・中心市街地活性化の政策の進展によって、ここ1年は、かなり商店街自体の空き店舗、通行量も含めて、回復した。地価の下落も止まり、これから少しずつ良い方向に向かっていくように思う。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・来客数、販売量、共に減少傾向にあり、改善する要因が見当たらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・問合せはあるが、購入を検討するにとどまる傾向にある。これからの予約次第なので未定の部分が多い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・今後、景気が良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（販売促進）	・不要なものは価格が安くても購入には至らない一方で、こだわり消費、オケージョントラベルなどの個人の嗜好に対する消費は引き続きある。また、インバウンド関連も引き続き上向きであり、日本に何度も来られている方が地方を訪れている。
		百貨店（営業統括担当）	・化粧品、高価格帯商品の動きは引き続き好調と見ている。冬物実需に加え、歳時記需要の高まりによる衣料品や婦人雑貨の売上拡大を期待するが、大きな変化はないと予想している。
		コンビニ（商品担当）	・良くなると思える要素が見つからず、良くて変わらない状況である。
		衣料品専門店（営業責任者）	・天候や気温に左右されやすいため、そこが安定すれば例年並みに動くと考えているが、消費税の引上げの報道があったので客の購買意欲に悪影響が出る可能性を心配している。
		乗用車販売業（営業担当）	・現在落ち込んでいるため、これ以上下がることはないと思われる。しかし、新型車の発売もないため上がる可能性も低いと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車は好調だが納期に時間が掛かる。車両・サービス共に苦戦しており、しばらく現状が続くようだ。
		乗用車販売店（役員）	・特に良くなる要素が見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今、酒業界では、酒の価格が安定していないので、なかなか売上が上昇しないことから、景気は悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・今の状況が続ければ良いのだが、力強さに欠けるように感じられ、萎んでしまいそうである。
		観光型旅館（経営者）	・全体的な宿泊客の受入れ人数が減っているものの、地元温泉地において宿泊施設の増改築等があるため、11～12月の予約状況は例年と変わらない状態と予想する。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況からみると決して芳しくない。これからどれだけ伸びてくるかが重要だが、その伸び如何によって変わってくると考えている。
		タクシー運転手	・年の瀬は忘年会、新年は新年会があり客の外出頻度が多くなる。
		通信会社（支店長）	・特段の変動要素は見当たらない。
		商店街（代表者）	・米国の保護主義政策、為替政策、更に差し迫った国内の消費税の引上げなど、経済環境が上向き要素は現時点で何一つ見当たらない。
		商店街（事務局長）	・ここ1年は富裕層とインバウンドによる消費の下支えが大きかったため、今月の株価の大幅な下落による富裕層の消費萎縮を心配している。米国の大統領中間選挙以降、年末へ向けては株価が回復するものと期待している。
		商店街（代表者）	・来客数や売上額等の前年対比は良くなっているが、株式市場の急激な下落や消費税の引上げに備えた動きなど不安定要素が多々あり、消費や購買意欲が減退していく。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・ガソリン価格が上昇している。
		スーパー（店長）	・買上点数が伸びない状況について、改善する要素が見当たらない。
		スーパー（財務担当）	・競争環境はますます激化し、好転する材料が当面見当たらない。
		コンビニ（総務）	・来秋からの消費税の引上げのニュースリリースにより、消費が冷え込む懸念がある。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高と消費税の引上げが懸念材料となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格及び野菜等の高値が今後も続くことは、景気にマイナスの影響を与える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・隣接する店舗の撤退などあり、少なからず影響がある考える。
	x	コンビニ（店長）	・地場産業の動向について、プラス材料が少なく、改善は見込めない。同業、競合他社の閉店撤退による残存者利益を待つしかない状況である。
	x	タクシー運転手	・冬が来て、観光客が減ることから、売上は落ちると予想する。
企業 動向 関連 (四国)		-	-
		食料品製造業（商品統括）	・早急な人手不足対策の必要性がある。しかし、現在の状況は、2020年までは継続する。気持ちの高揚感、高齢化国家として難しいが、東京オリンピックに向けた景気高揚効果イベントが控えているためと考える。
		木材木製品製造業（営業部長）	・住宅着工がアップしているの下期は期待できると見込んでいる。しかし、素材や運賃コストのアップがあるため、売上は伸びても減収の見込みである。
		鉄鋼業（総務部長）	・徐々に人員補充できているが、まだ、戦力になっていない。
		建設業（経営者）	・災害関連の手持ち仕事の進展、完了、納品並びに従来型の一般土木業務の出来高も徐々に上がってくることから、業界そして、個々の会社においても売上は増加傾向になると想定される。
		金融業（副支店長）	・消費税10%が発表された後に、年末年始、ボーナス商戦を迎えるので、駆け込み需要とあいまって、消費者マインドは活発化する。
		食料品製造業（経営者）	・原油高、海外輸入原材料の価格高騰が予想され、利益を圧迫されると推測する。
		繊維工業（経営者）	・全国的にばらつきがあるものの、トータルでは現状の状況が継続する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・商品の一部改訂の状況によって、増加と減少、両方の可能性がある。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量が総じて安定的であり、市場の情報に関しても変動を予測させるようなトピックは見当たらない。
		建設業（経営者）	・これから数か月先の見通しが非常に悪い。
		輸送業（経営者）	・競合業者の周辺事情が安定しないと良くはならない。
		輸送業（営業）	・燃料油の価格高騰が止まらず、10月末現在で4年ぶりにガソリン160円、軽油140円を超える高値となり経営を圧迫している。冬場は灯油の製造が増える時期であることから大幅な値下がりには到底期待できず、トラックを使用する運送事業者にとっては厳しい状況が続くと見ている。
		通信業（総務担当）	・変動する要素がない。
		広告代理店（経営者）	・インバウンド関連で好調なホテルの販促広告は例年より若干増加予想であるが、多くの得意先は年末に向けて例年どおりの見込みである。したがって、全体としては余り変わらない見込みである。
		農林水産業（職員）	・燃油価格の上昇が続いているが、ハウス内の温度を確保するため重油ボイラーを稼働させる時期が近づいている。燃料代が上がれば、農家は稼働を控えることで燃料消費を抑える。その結果、作物の生育は悪くなり収穫・出荷量が少なくなる悪循環に陥るため、市場入荷量は少ない状態が続く、野菜が高いとのマスコミ報道となる。台風被害と重油価格高騰、卸売市場を取り巻く環境は量販店等の実需者の買い渋りも予想されるなか、産地も出荷量が少ないことで価格追求に走ることが想定される。
		化学工業（所長）	・原油価格の高騰が悪影響を及ぼしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これまでの景気に好影響を与える要因は、当社とはそれほど相関がなく、現状を踏まえ「やや悪くなる」とした。
		建設業（総務）	・消費税の引上げの影響が考えられる。
		輸送業（支店長）	・原油価格高騰による燃油費のコストアップがまだ続くと予想する。
	通信業（企画・売上管理）	・景気が改善する兆しが見えない。2020年の東京オリンピックを期待するが、その恩恵を受けるまでまだ時間が掛かると考える。	
	公認会計士	・各企業の経営者と話をすると、最近では、消費税の引上げの話、また世界的な景気の悪化から、設備投資を前向きに進めたいという気持ちにならないという客が増えてきている。特段、今すぐ景気が悪いという判断ではないが、経営者の考え方に若干弱気なところが見られる。	

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
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業担当）	・年末に差し掛かり、企業等の組織再編の動きに伴い人材会社への依頼が増加すると見込まれる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・年末年始のアルバイト募集が増加することが予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に伴う、広告業界への波及を期待しているが、今のところ当地では大きな変化は感じ取れない。
		職業安定所（職員）	・給与体系を変えて賃金を上げ、人手を確保するまでは先行きに不安があるとの声が挙がっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は減少傾向にあるが、有効求人倍率は依然高い水準で推移しており、特に現状が変わる要素は見当たらない。
		職業安定所（求人開発）	・9月の有効求人倍率は1.55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。
		民間職業紹介機関（所長）	・中途採用で就職を希望する求職者の多くが、理想を追い過ぎて、なかなか就職できない場合が多く見受けられ、もう少し、自分を見つめ直して、就職活動をしたほうが良い。自分の経験や能力を客観的に把握したうえで、仕事というものを考えてほしい。
		人材派遣会社（営業）	・年末にかけて消費意欲は増す季節ではあるが、十分なサービスを提供できる人員体制が取れない現状が課題点である。求職登録すらしない若年者を何とか社会復帰させる再就職支援を強化する必要があると考える。
		求人情報誌（営業）	・採用難に疲弊した企業が採用をあきらめることで、業績の緩やかな悪化を認める企業が少しずつ出始めた。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在の各種国内ファンダメンタルズはさほど悪化していないようだが、国際情勢などで株価が下落、低迷するなど、海外の不安定要因に左右されることが頻発している。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・求人倍率は上がるなか、正社員化が進んでいることもあり、就職者の確保がどんどん厳しくなってきている。

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)		*	*
		商店街（代表者）	・2～3か月先は年末商戦に入る時期で、1年の総決算のつもりで尽力していく。
		商店街（代表者）	・喪中はがき、年賀状、年末商戦のチラシ等が入るので、来客数や売上の増加が期待できる。
		商店街（代表者）	・天候の改善により、回復基調にある。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・年末に近づいてくるので、旬のフグを始め魚の需要が増えてくることに期待したい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・熊本地震1年後に店舗を解体してからやっと、今年11月下旬に仮店舗から新店舗へ移り、開店することができる。花が売れる11～12月となり、現在よりも確実に売れる条件がそろうため、売上は伸びていく。
		百貨店（営業担当）	・商材によっては、慎重な購買姿勢は継続しているが、紳士衣料品、雑貨、リビング用品での単価アップにより好調に推移している。店頭、店外開催の外商催事も好調で、インポートブランド、貴金属、舶来時計、美術画廊等のし好性の高い商材や季節の電化製品、目的買いの家具等の高額商品も順調に伸ばし、今後に期待がもてる。また、物産催事、お歳暮ギフト等の目的買いの来店、友の会での購入も期待できる。
		百貨店（営業担当）	・11～12月と繁忙期に3連休が2度あり、来店客数増加に期待している。集客企画についても前年度より強化する予定で、販売量も増加すると見込んでいる。
		百貨店（プロモーション担当）	・年末年始にかけ、ギフト購入に加え自身への御褒美需要も高まる。近年は単価も上昇傾向にある。
	百貨店（経営企画担当）	・9月は月初・月末の台風接近等の悪天候により客足が伸びなかったが、10月に入り気温も低下した。秋冬物商材やクリスマス商戦に向け、消費は活性化すると見込んでいる。	

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
		家電量販店（店員）	・今月から家具の販売もしており、家電品プラス家具で客単価を上げている。また、年末の4Kの放送開始に伴って、4Kテレビと有機ELテレビの販売は好調で、今後も伸びていくのではないかと期待している。
		家電量販店（従業員）	・寒くなり暖房器具の需要が増えるため若干良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・購入に際して、消費税の引上げに関心が高い人が多い。今後は、その駆け込み需要が増加する。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・年末にかけて、気温も寒くなることから温かいコーヒー飲料がよく出る季節となる。また、12月はお歳暮時期に入り、進物関係の注文も多くなり、売上は若干増加すると予想される。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・店内一部をリニューアルし、年末年始の商品ディスプレイ場所が確保できたため、売上向上を期待している。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・年末から年始にかけて6店舗の新規出店予定があるため話題性や効果の高い販売促進を仕込んでおり、集客、売上共に拡大すると予測している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・11月は週末ごとに明治150年に関する催し及び各地でイベントがあるため、人出が多くなる。その影響で、商品の動きも良くなり、売上増加が期待できる。
		高級レストラン（経営者）	・天候が良くなり、客足は増えている。これから年末にかけて希望が持てる状況になり、予約も入ってきている。
		高級レストラン（従業員）	・11～12月は忘年会シーズンになり、客の動きが良くなる。
		タクシー運転手	・年末にかけて、ホテルの増加等により宿泊収容数は増加しており、更なるイベントの充実や国内外の観光客の増加が期待できる。
		通信会社（企画担当）	・光回線の提供エリア拡大があるため、販売量が増加すると想定している。
		ゴルフ場（従業員）	・国際線の便数が増える傾向にあるため、それに比例して海外からの来場者も増加すると予想される。前年10～12月が順調に推移しており、海外からの来場が更に増加することにより、今年はそれをやや上回ると期待している。
		競艇場（職員）	・年末にかけ、購買意欲が高くなると考えられる。
		美容室（経営者）	・衣料業界の年末年始の景気は、少しずつ上昇していく。秋から冬に掛けて、新製品を含めたキャンペーンが催されることで活発化していくため、今から業界の景気回復を期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げに向けての動きは、今後続いていく。
		商店街（代表者）	・景気が好転する要因が見つからない。歳末商戦に向け良くなることに期待している。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げが報じられており、多くの人はそれを正しく認識しているが、収入は増えていかず税金は増えるため、購買意欲は低下していくと思われる。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げや特に原油価格の値上げは、冬に向かい家計を直撃し消費が冷え込む要因になる。
		商店街（代表者）	・3か月先も変わらず、景気は低迷すると思われる。消費者の財布のひもは固く、前年の売上を上回るには営業努力が必要である。
		商店街（代表者）	・この5年ほど、景気状態の悪さは変わらない。今後の悪化を懸念している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・12月上旬まで暖かいと予報が出ている。当地の野菜が霜等の被害に遭わずに出荷され、そこそこの涼しさにより、鍋等の材料として需要があるため、横ばいから若干購買力が上がると期待している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末の贈答品が売上を左右するが、ここ数年贈答品の注文は減少している。今後の売上は余り期待できない。
		百貨店（総務担当）	・年末年始の繁忙期を控え、地場百貨店の撤退発表など景気のマイナス要因が多いため、消費者の動きも鈍くなることと予測される。
		百貨店（売場担当）	・2か月連続で前年を上回っており、今月も期待している。衣料品関係は、夏以降90%前後と不調であるが、雑貨、化粧品、宝石等が好調で、食品は100%前後で推移している。リニューアル店舗が成功しているため、前年を超えるのではないかと予想している。

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（業務担当）	・客足が前年に比べて弱い。客は商材の価格や品質の確認はするものの、なかなか購入に至らない。季節商材の立ち上がりの反応が弱いだけに、客の購買意欲が高まることに期待できない。
		百貨店（売場担当）	・天候による災害や天候不順がなければ、現状と余り変わらず推移する。
		スーパー（店長）	・今月は来店客数がほぼ前年並みで推移しており、今後もその傾向が続くと予測している。ギフト関係も前年より早期で動いており、売上は前年並みになる。青果は相場高ではあるが、売上は横ばいで推移すると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向は相変わらず続いており、消費が上向く状況にはない。競合店との競争や新規競合店の出店により、売上確保が非常に難しくなる。
		スーパー（店長）	・来年度の消費税の引上げで高額品への先買いが進み、食料品、衣料品等の動向において節約志向が強くなる。
		スーパー（統括者）	・ガソリン価格が毎週のように上昇しており、食品を選択しながら購入せざるを得ない状況にある。株価大幅下落、為替円高傾向と景気先行きに黄色信号がともるようなニュースが多く、財布のひもは緩みそうにない。
		コンビニ（経営者）	・景気が上がる要素もなく、売上低下が懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・地方経済に明るさが全く見えない上、この状態がまだ続くと危惧している。
		衣料品専門店（店長）	・月によって売上が変動し、年末の客状況は予測できない。
		衣料品専門店（取締役）	・1月のセール時期でも、安価な商材をまとめて購入する消費者は減少し、今後は利幅が減っても1点買いの販売を多くこなす企業努力を考えている。
		衣料品専門店（総務担当）	・全く良くなる要素がない。若干悪くなると危惧しているが、状況が良くなることを期待している。
		家電量販店（店長）	・今後特にけん引しそうな商品やイベントがない。消費税の引上げの駆け込みも現時点ではなく、もう少し先の需要になると考えられる。
		家電量販店（総務担当）	・新製品携帯電話の動きが鈍い。4Kテレビ用チューナーやチューナー内蔵テレビの新製品が発売され話題になっているが、動き出すのは11月中旬以降を予想している。
		家電量販店（広報・IR担当）	・底堅い買換え需要はあるが、市場をけん引するような商品がなく、大きな伸びは期待できない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の投入予定がない。当面は現状の厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（代表）	・変わる気配がない。
		住関連専門店（経営者）	・既製品の置き家具需要は年々減少しているが、客の購買意欲はあり、国内産の品質の良い家具の見直しを感じられる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格について、見通しは不透明であるが、11～12月の3連休における消費に期待したい。今後、寒くなるにつれ灯油販売が増加するが、前年並みを予想している。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・クルーズについては大きな変化はない。今後はLCC等の利用者増加で補っていく。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況が芳しくなく、前年以上に増える状況ではない。
		スナック（経営者）	・8～9月の悪天候等による景気下降感には止んだものの、景気の上向きを感じさせる客の流れや単価の上昇等はない。週末の伸びも良くない。
		都市型ホテル（販売担当）	・11～12月は例年のように売上はあるが、1月から先はまだ不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・施設数増加に伴い、平日が供給過多になっている。
		都市型ホテル（副支配人）	・前年の下期と比較すると10～3月の予約状況は、前年同様に良い状態である。
		旅行代理店（企画）	・先行受注に関して、前年比が余り良い状況ではない。
		タクシー運転手	・今年は、男女共にゴルフで目立った選手がなく、タクシーを利用する客が伸びない。
		通信会社（企画担当）	・営業活動では、直近3か月以内の売上は、特に上昇も下降もしていない。
		通信会社（営業担当）	・11月には大きなイベントがあるが、それ以外では、全体的な冷え込みの穴埋めができる要因がなく変化がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業）	・株価が急落し、貿易戦争の火が消えず情勢が読めなくなっている。
		通信会社（業務担当）	・商社より代理店へ送られる取扱商材の内容案内では、通信サービス以外の物が増えている。業界自体の方向性が定まっていけないので、景気の回復は当面見込めない状態である。
		美容室（店長）	・成人式の着付けの予約が減少しているため、売上は余り期待できないが、年末年始には来客が多少あると思われるので変化はない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・季節要因による入院増加等により、今後、客数確保は例年、困難となるのが想定されるが、客単価は一定ラインを維持すると考えられる。来年10月の消費税引上げ前には、福祉用具購入等の駆け込み需要も期待できる。
		設計事務所（所長）	・今月が変わらないため、3か月先の結果も変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・建設の動向では、物件着工数は良いが、建設の請負金額が非常に安く抑えられており、景気は上昇しない。株価だけでは景気の良しあしが測れず、一般消費者には、景気が良いという認識はない。
		百貨店（営業担当）	・業績を維持している要因が訪日外国人であることから、世界的な景気動向が一般小売店にまで影響を与えている。そのなか、米国の中間選挙や中国の景気減退から判断すると先行きは非常に不透明な状況である。
		スーパー（総務担当）	・青果産地の被災による価格高騰やガソリン価格の高騰等のマイナス要因が加わり、年末に向けて必需品以外は購入しない消費者の選別志向が更に強くなるのではないかと懸念している。
		スーパー（経理担当）	・9～10月と景気停滞が見られ、急激に上向くとは考えにくい。
		コンビニ（店長）	・米中貿易交渉、株価の下落、消費税の引上げ等、不安要因が出始めている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・今から年末にかけて、季節商材であるクリスマスケーキ及び年末年始のギフトやおせちの予約が始まるが、例年と比較して予約の動きが鈍い。その要因の1つにインターネット購入がある。来店せずに自宅で商品を受け取ることができるので、買上点数も少なくなり、来店客数も伸び悩んでゆく。
		家電量販店（店員）	・経験則では、夏場の販売が多い場合、冬によほどの厳寒にならない限り消費が冷え込んでくる。季節要因は絡んでくるものの、例年の寒さであればこの業界の数字はやや落ちていく。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	・価格競争や最低賃金増額等による人件費高騰の影響で、企業が疲弊していくことを危惧している。
		高級レストラン（経営者）	・忘年会シーズンに入るが、現在のところ12月の金曜日と土曜日の予約は増加したが、平日の予約は少ない。11～12月は1年間の中でも最も繁忙期であるが、例年と比較すると11月の予約状況は鈍く、まだまだ景気は悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が前年と比較すると芳しくない。
		旅行代理店（従業員）	・サウジアラビアの問題で燃油価格の値上げと円安が懸念される。
		タクシー運転手	・今まで景気が上昇して、有効求人倍率が上がってきているが、世界経済が不安定になってきているため、リーマンショックのようなことが再発するのではないかと危惧している。
		美容室（経営者）	・1月は寒さも深まる上に、イベントもなく消費意欲が徐々に薄れている。
		理容室（経営者）	・涼しくなるほど状況は悪くなっている。12月になれば若干来客数が増加するので、売上が上向き、全体的に良くなっていく。
		設計事務所（所長）	・世界経済の先行きが不透明である。生活の将来に不安があり、都会の景気感と地方の景気感に大きな差がある。
	x	観光名所（従業員）	・今月に入ってから急激に朝晩の気温差が激しくなり、雲海も10月中旬頃からきれいにみえることが多くなっている。これから寒くなっていく中で、前年よりも道路凍結の通行規制等が増えると予想される。
	x	音楽教室（管理担当）	・受験期に入るため塾に費用が掛かり、音楽教室等に通わなくなるため景気は悪くなる。
企業		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連 (九州)		鉄鋼業（経営者）	・新規契約は非常に少なく、契約が成立しても小口案件が中心である。また、新規の見積り要請も少ない。一方、荷動きは悪くなく販売量は増加しているため、材料手配の端境期と思われる。 ・当分、好調な受注が続く見込みである。
		金属製品製造業（事業統括）	・現在、人材不足が大きな問題で、今の状況からでは、受注量は上がっても生産能力が追い付かないのが現状である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新車投入の影響もあり予算数量に対して増産傾向である。また、上期では台風の影響で生産停止のばん回計画も上乘せされ、かなりの増産傾向が続く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・年末商戦に向けて消費活動が活発になる。
		金融業（調査担当）	・広告の発注量が増えつつある。テレビCMの申込みがあふれ、入りきれなかった案件が新聞の方へ変更しており、増加していくことに期待している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・11月は例年消費不振で、特に12月を目前にして期待できそうにない。ただし、12月には通常月の倍の売上が見込まれ、今年はマイナス要素がないことにより、12月は大きく売上を伸ばせる見通しである。強いて挙げれば、原料となる鶏が、例年12月と比較すると若干引き合いが少ない点が不安要素である。年末まで1か月以上あるので、準備をしていく。
		農林水産業（経営者）	・繁忙期のため状況は悪くないが、予測の荷動きを下方修正している状況である。
		食料品製造業（経営者）	・今期の家具売上比率は一般家庭用家具5%、飲食店やショールーム、コンビニエンスストア等向けの家具が40%、ホテル向け家具が55%となっている。前年は一般家庭向け家具5%、飲食店、ショールーム等のコントラクト家具48%となっており、ホテル向け家具のみが伸びている。
		家具製造業（従業員）	・春先散布用の薬剤の受注が、例年どおり入ると予想される。
		化学工業（総務担当）	・どこも活発さが見られず、今後の受注関係に大きな支障を来すのではないかと懸念している。今後の販売先を考え直す必要がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・客の要求により、当面は短納期品の対応が続いていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後数か月は、取引先からの受注状況が変わらないと思われる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先の受注量計画では余り変わらないが、前期と比較すると、今期は受注先からの受注量が落ちて経常利益が上がらない状況が続いている。
		精密機械器具製造業（従業員）	・現状相場は上がっているが、実質の生産量が落ちてきている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・今、受注している工事が、来年2～3月末までとなり、その間は動きがないため売上は変わらない。
		建設業（従業員）	・越境EC等中国、台湾向けの特定保健用食品のダイエット商品は、受注が好調を維持しており、6か月先の生産まで受注が埋まっている状態である。
		輸送業（従業員）	・年末に向けて取扱いは増えていく。しかし、一時的なものであり、商品保管の12月までの利用もあり、1月になると倉庫は空く予定である。
		輸送業（総務担当）	・現在のところ取引量が増減するような案件はない。労働力減少により人手不足が顕著になっているため、単純に人件費及び運送費の経費増加が予測される。
		金融業（従業員）	・自動車販売が緩やかに改善してきているほか、観光面では旅行取扱額が持ち直し傾向にある。企業の求人意欲は旺盛で雇用情勢は改善傾向にあるが、人手不足が供給面の障害となっている。
		金融業（調査担当）	・取引先の資金需要や取り巻く環境は、ここ1年大きな変化がない。また、時流を変えるほどの大きなトピックは見当たらないことから、今後3か月での大幅な変動は見込んでいない。米中の貿易戦争などの海外動向や東京オリンピック・パラリンピック以後の景気不透明感が及ぼす、消費マインドへの影響を注視している。
	金融業（得意先担当）	・経済情勢等を鑑みても、当面今の状況が続く。	
	不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率が安定的に推移しており、今後も継続する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（従業員）	・新聞折込の受注枚数は前年割れの状態が続いている。一方、都市圏部では前年並みとなっており、都市部と周辺部では温度差がある。好調な業種は家具・自動車・健康食品等で、不調な業種はホームセンター、スーパーマーケット等小売業となっている。生活に密接な商品に購買意欲が出ていない。
		経営コンサルタント（社員）	・時期的には落ち着いたと思われるのに、新企画への反応が少ない。この傾向は変わらない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・ホームページのアクセス数や問合せ件数に大きな変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・受注活動は堅調な業者が多く、設備投資計画も前年より旺盛である。会社によっては会計上のオフバランスニーズがあり、生産性のある資産以外は賃貸借を考慮しており、ビル等の省エネ提案の延長線上に不動産賃貸も見え隠れしている。売上のタイミングが難しいようである。
		食料品製造業（経営者）	・原料や資材の値上げの話題が多い。今後、経営を圧迫するのではないかと危惧している。
		繊維工業（営業担当）	・最低賃金の上昇は、運賃や資材の高騰の原因にもなるが、工料値上げを果たせない工場では、倒産や廃業も懸念される。
		電気機械器具製造業（取締役）	・今まで世界をけん引してきた中国の景気の先行きには、やや不安がある。
		建設業（従業員）	・見積案件も少なく、大型物件の受注も難しい。先行きが見えず、景気が良くなる気配がない。
		建設業（社員）	・民間工事の発注が、2019年度初めにずれている。官公庁の繰越工事や発注平準化の早期実現に期待している。
		金融業（営業）	・米中貿易摩擦の影響が、好調な製造業の需要に水を差す可能性が高い。
		金融業（営業担当）	・慢性的な労働力不足により人材採用ができていないことや昨今の円高、ガソリン高騰等を含め、景気に対する慎重さが中小企業の経営者や消費者に感じられる。このため、先行きは若干悪くなると思われる。
		経営コンサルタント（社員）	・一時的には消費税の引上げ前の駆け込み需要が多いが、その後の消費動向は下降することが予想される。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・好条件がないのでプラスになる状態にはない。他県と比較して人手不足もあり、厳しい条件になっている。世界情勢や消費税の引上げも控え暗い状況である。
	×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・9月の補正予算では、子供、子育て支援事業計画策定調査の数字が計上されたところがあるが、入札においては、50%以下の落札率で入札される場合が多く、しばらくこの状態が続くと予想される。このため、今後の景気は一層悪くなる。
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・年末年始という繁忙期により、若干求人が増加すると思われる。
		人材派遣会社（社員）	・年末年始の需要が例年ある。現段階で確定ではないが、既に問合せがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・平成から新時代への期待感や東京オリンピック等も迫っていることもあり、九州観光目当ての訪日外国人の需要も重なり、流通や商店関係がにぎやかになっている。年末年始にかけ景気は上向いている。
		人材派遣会社（社員）	・時期的には市場の動きは落ち着いている。労働者派遣法の3年満了の動きが具体的に出てくる時期にさしかかっており、多少は企業・登録者共に動きが出てくると予想される。
		人材派遣会社（社員）	・設備投資や輸出関連業界は活発であるものの、人手不足が更に深刻化している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・11月に大型商業施設がオープンするので、アルバイト等大勢の求人が発生している。周辺の小売業、飲食業等の人材にも影響が出ている。
		職業安定所（職員）	・例年、年末にかけて求職者数が減少していくが、今年度は4月以降、既に求職者の減少が止まらない状況になっている。求人数は、高止まりから減少に転じているところではあるが、人手不足感と就職者年齢の高齢化は顕著である。この現状に、企業側もすぐに対応できず、景気回復には至らない。

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
		職業安定所（職員）	・新規求職者の減少傾向が続いている。新規求職者の申込み時点の状態をみると、特に無業者の減少が前月は目立った。全国的な完全失業率の低下、完全失業者数の減少傾向は、当所も同じである。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、製造業の求人は横ばいであり、好況を実感するまでには至っていない。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者減少傾向が続き、有効求人倍率は高い水準で推移すると予測される。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・中小企業の中には、売手市場による影響を受け、採用予定者の充足状況が芳しくない企業もあり、今後も継続的に求人があることが予測される。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて人員需要は減少すると予想される。
	x	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (沖縄)		-	-
		百貨店（店舗企画）	・売場改装により新しい客の動きもみられるので、引き続きイベント等で盛り上げ、集客を強化する。
		コンビニ（経営者）	・年末、年始に向かって客数、客単価が増える。
		衣料品専門店（経営者）	・何事もなければ、落ちた分は上がるとみている。
		住宅販売会社（営業担当）	・消費税の引上げが表明されたことで、駆け込み需要が期待できる。
		コンビニ（代表者）	・好調な観光景気は今後とも続いていくと判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は月初めの台風の影響で悪い状況が続いていたが、月の後半にはどうか持ち直した感がある。景気の良い状況がまだ見えておらず、まだまだ様子見の感じがする。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・年末の繁忙期に向かうが、例年と比べ販売量などが大きく変わる要因は特に見当たらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光関連は相変わらず好調のようだが、どの業種も人手不足と、働き方改革の対応に追われている。賃金の上昇は異常である。
		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される今後2～3か月後の客室稼働率は今月と同様に前年同月実績を下回る見込みである。
		観光型ホテル（代表取締役）	・予約状況はほぼ変わらない。
		旅行代理店（マネージャー）	・年末年始の間合せも増えつつあるが、需要が伸びる要素は今のところ特に見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・新商品の話題性もあり、年内は現状を維持できると考えている。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・予約の先行き状況は前年よりやや良いが、旅行代理店からの受注が減少傾向にあり、総合的には前年並みで落ち着く見込みである。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築相談は増えているが、当社の受注能力を超えており、とても全てに対応できる状況ではない。相談案件を選択しなからの受注体制とならざるを得ない。
	x	-	-
		商店街（代表者）	・商店街エリアは、小規模店の集合体であるので、現時点では厳しい状況である。特に衣料品等の売上が落ちているという話をよく耳にする。小さい店が閉店すると、次に入ってくるのはほとんど立ち飲み屋になってきており、街の形態が変わりつつあるという話もしている。
企業動向 関連 (沖縄)		輸送業（経営企画室）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要という部分で、かなり消費が激しくなるとみられる。
		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等の民間工事が多く、先々も続く様子である。宮古島の陸上自衛隊関連の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。アスファルトの出荷量も上向いていくものと予想される。
		食料品製造業（総務）	・2～3か月先は年末に向けての季節要因から確実に良くなるが、季節要因を除いた前年同期と比較すると、それほど変わらないようにみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・これまで同様、民間工事向けは増加、公共工事向けは減少で、全体で横ばいの見通しである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・民間企業の広告宣伝費は、新規で出稿する広告主が増加する一方で、従来の広告主の一部が県外企業との競争激化に伴い、発注額が減少する傾向にあることから、全体としては大きく変わらないと感じている。
		会計事務所（所長）	・今年は週末の台風によりサービス業の集客が鈍化しており、収益悪化となっている。
		建設業（経営者）	・現在の相談及び引き合い件数が減少している。
	x	-	-
雇用 関連		-	-
		*	*
(沖縄)		人材派遣会社（総務担当）	・年末年始に向け景気は良い状態が続くが、例年の動きの範囲にとどまるとみられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・消費税が上がる前に購入するべきものを検討している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒求人の動きは県内中小企業を中心としてシフトしているが、景気の上向きを感じさせるような状況ではない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ほぼ毎年年末に近づくとも求人数が減少傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・9月に大型商業施設の合同募集が10店舗、10月にも他の大型商業施設の合同募集が29店舗あり若干上乘せされたが、毎年12月は極端に件数が落ちているので、今年も同じように減少するとみられる。ただ、来年1月は企業の求人意欲が高くなるので大幅に増加するとみられる。
		x	-