

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)	・国内客の客単価が13%伸びていることから、国内における景気回復を実感している。売上は前年比113.5%、一昨年比141.7%と大きく伸びている。ただ、人件費や諸物価の高騰により、収益が落ちており、苦しい状態にある。
		商店街（代表者）	・外国人観光客が順調に回復し、現在は例年並みまで回復した。また、報奨旅行などもみられるようになってきている。北海道胆振東部地震の影響がなくなったことで、来年の予約も順調であり、冬期間の入込はやや良い状況で推移する。
		百貨店（売場主任）	・12月に入り、外国人観光客の来店が戻ってきており、高額品や化粧品の売上増に寄与していることから、1～2月にかけての売上に期待を寄せている。
		百貨店（担当者）	・周辺の駅前地区の消費低迷が懸念されるが、当地区においては今後も一定の購買ニーズが見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・北海道胆振東部地震の影響もほぼなくなっていることから、道内の景気は上向きになっていく。年明けは春節や冬の恒例イベント、バレンタインなどのイベントも多く、北海道ふっこう割を利用した観光客の増加も見込めるため、道内消費は堅調に推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・今後については、北海道胆振東部地震の影響が薄まることで集客が見込めるようになる。
		衣料品専門店（店長）	・先物のオーダーが好調に推移している。先を見据えた客の購買が多くなってきているなど、今後に向けて良い変化が出てきている。
		衣料品専門店（店長）	・平成最後の年を迎えることに加えて、来年10月に予定されている消費税増税を前にした駆け込み需要が増えることが見込めるため、今後の景気はやや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・この先、2～3車種の新型車が出てくるため、新型車効果に期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・これから春先需要の時期を迎えるため、11～12月と比べて景気は良くなっていく。また、消費税増税を前にした駆け込み需要も期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・消費税増税の影響で来年前半の景気は良くなる。
		自動車備品販売店（店長）	・北海道胆振東部地震の1か月後から来客数が回復していることから、2月以降の販売量の伸張を期待している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格が上昇するような要因が少なく、石油製品価格の下落が見込めるため、今後の景気はやや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・冬の恒例イベントや春節、国体冬季大会、受験などの需要により、今後の宿泊予約は好調に推移することになる。
		旅行代理店（従業員）	・北海道ふっこう割などの観光振興策により、冬季の道東観光の活性化が期待できる。ただし、近年、冬の天候が安定せず、空港や道路などの交通機関における風雪被害が多くなっていることが気掛かりである。
		旅行代理店（従業員）	・即位の礼に関連した動きが見込めることから、今後の景気はやや良くなる。
	観光名所（従業員）	・外国人観光客の入込に衰えがみられないことに加えて、これまでの傾向から計画に見込むのが困難だった国内の団体旅行客もここ数か月継続して増えてきている。冬期間はこうした流れが継続するとみられるため、今後の景気はやや良くなる。	
	美容室（経営者）	・客の来店の間隔が少し短くなってきており、技術売上も微増ではあるが伸びてきている。これらのことから、今後については、若干ではあるが、売上が伸びていくことになる。	

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
		商店街（代表者）	・消費税増税や入管法の改正、社会保障など、将来に不安を与えることばかりが多い。明るいニュースがないため、国民の多くが、生活者としてできるだけお金を使わないようになっており、将来に備えるための自己防衛が強まっている。
		商店街（代表者）	・今後、消費税増税の影響が一層強まってくるとみられるが、景気がどうなるかまでは分からない。
		商店街（代表者）	・12月は季節的な要因による出費がかさむ月であるため、それ以外の出費は出控えとともに最小限に抑える傾向がみられる。そのため、今後については一部の業種を除き売上の増加は見込めない。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・国内客については、北海道ふっこう割が続いていることがプラスである。外国人観光客についても、中国方面が早く回復しているほか、そのほかの韓国、台湾などもこれから少しずつ戻ってくることが見込める。また、冬の恒例イベントもあるため、今後の外国人観光客の入込は好調に推移する。ただし、国内客による売上が入込客数と比例していない状況があるため、景況感としては据え置きざるを得ないと捉えている。
		一般小売店〔酒〕 （経営者）	・12月は1年で売上が最も多い特殊な月であるため、12月との比較では売上は落ち込むことになるが、基調はそう変わらないまま推移する。
		百貨店（役員）	・販売量は若干の減少傾向にあるものの、単価の高い商材の動きが悪くないため、景気は変わらない。
		百貨店（営業販促担当）	・商材に対する客の動向は今後も基本的には変わらない。ギフトシーズンではなくなることで、食品については売上が上がってくるとみられるが、婦人服については節約志向の対象となることが懸念される。前年2～3月は天候の影響で苦しんだため、今後についてはどこまで売上を取り返せるかにかかってくる。
		スーパー（店長）	・衣料部門と住居余暇部門の売上が上向き傾向にあるが、食品部門がまだ厳しいことから、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・クリスマスや年末年始で支出した分、客の節約志向が今後も続くことになる。
		スーパー（店長）	・景気が上向きような要因がないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・今のところ、12月については競合店と同じような傾向で売上が推移しているが、来月末に競合店の総合スーパーが閉店するため、それ以降、若干ではあるが売上が増加することを期待している。
		スーパー（企画担当）	・年末の世界同時株安、世界経済及び国内経済の先行き不透明感などが景気の先行きに暗い影を落としている。
		スーパー（役員）	・人口減少、高齢化の進展により、一定のパイを奪い合う業態間競争がし烈になっており、今後についてはデフレがますます激しくなる。特に北海道はドラッグストアにおける食料品の取扱が生鮮まで拡大してきており、今後成功するか否かは別としても、景気が良い方向に向かうと判断できる材料が少ない。
		スーパー（役員）	・当地ではホテルの建設が続いていることで建設関係者が増えており、飲食関係などを中心に盛況なようだが、盛況なところは一部にとどまっていることから、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・今年の農家の収穫状況が悪かったことに加えて、漁業関係者の動向も悪いため、客の景気が良くなるとは考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道胆振東部地震の影響が薄れていることから、引き続き回復傾向で推移することが見込める。北海道の場合、景気は降雪量にも左右されることになるが、極端な状況にならない限り、現状維持で推移する。
		家電量販店（店員）	・冬型の寒気が来ていることから、今後、暖房機への需要が高まることを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車効果もあり、新車の受注は好調を維持している。当面この傾向が続くと期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・サービス部門については対象台数が回復傾向になってきているが、販売部門については新型車の投入がないといったメーカーとの需給環境の悪さもあり、大きな変化を期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		高級レストラン（スタッフ）	・道外観光客については、2月の予約が順調なこともあり、今後への期待があるが、道内客の財布のひもはまだ固いため、安定した景気回復までは見込めない。	
		観光型ホテル（経営者）	・国内客についても、外国人観光客についても、3か月先までの予約状況が芳しくない。	
		旅行代理店（従業員）	・建設関係や輸送関係のマーケットが上向き傾向にあるが、人材不足とされる業種だけに需要と供給のバランス維持が難しく、景況感の良さが身の回りの景気に反映されるまでに至っていない。	
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・来客数が変わらないため、今後も景気は変わらない。 ・乗務員不足が解消される見通しがなく、タクシー1台当たりの売上もほぼ前年並みで推移するとみられるため、この先も会社の売上減が続く。	
		タクシー運転手	・外国人観光客が好調な一方で、国内観光客からの見積りや問合せが若干減少していることから、今後も景気は変わらない。	
		タクシー運転手	・観光客も戻りつつあり、安どしているものの、受入れできるキャパが決まっているため、景気が大きく回復することまでは期待できない。	
		タクシー運転手	・地方において景気回復は有り得ないとみられるため、この先も景気は変わらない。	
		観光名所（職員）	・前月から徐々に回復しているものの、いまだに北海道胆振東部地震の影響が尾を引いている。今後、春節や冬の恒例イベントなど、冬季観光シーズンの最盛期を迎えるため、動向を注視している。	
		美容室（経営者）	・消費税増税の時期がまだ少し先であるため、今後の美容関係における消費への影響はそうないとみられる。	
		その他サービスの動向を把握できる者 〔フェリー〕（従業員）	・春を迎えるまで、現在の傾向と変わらないまま推移する。	
		住宅販売会社（経営者）	・株価が安定しなければ、何も変わらないという状況であり、先行きへの不安をとて感じている。	
		商店街（代表者）	・現在の景気は良いが、今後、天候の影響で青果物の出荷に影響が生じることを心配している。	
		コンビニ（エリア担当）	・今後については、公共料金の値上げが予定されていることから、景気はやや悪くなる。	
		高級レストラン（スタッフ）	・今後、消費税増税や賃金の停滞感に伴う影響がより顕著になることを懸念している。	
		タクシー運転手	・来年は統一地方選挙が予定されているため、それに伴い会合、会食などを控える傾向が強まることになる。	
		通信会社（企画担当）	・価格訴求に関連した広告に対する規制が強まっていることで、客に安さを訴求しにくくなっているため、販売量が当初の想定よりも減るのではないかと懸念している。	
		美容室（経営者）	・消費税増税が予定されていることで、客が高単価の商材を買うことが見込まれるため、今後の景気はやや悪くなる。	
		住宅販売会社（経営者）	・最近の株式相場下落の影響で、客の消費マインドも低下することになる。今後、分譲マンション市場では消費税増税に伴う駆け込み需要を期待しているものの、景気低迷により、その需要が消え、状況によってはそれ以上に需要が冷え込む可能性もある。	
	企業 動向 関連 (北海道)	x	商店街（代表者）	・オフシーズンのため、今後の景気はやや悪くなる。
			建設業（従業員）	・建設工事契約における現行消費税率の適用が3月末までとなるため、このことを考慮した駆け込み工事発注が増えることが見込まれる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・納入がこれからの案件もあるが、売上が順調に推移している。また、人手不足が続く中、効率化を図りたい企業では情報を求めている。これらのことから、今後も引き続き好調に推移する。	
		建設業（経営者）	・1次補正予算が成立し、年明けの通常国会で2次補正予算案、2019年度予算案が審議されることになる。2019年度の予算総額は、当初予算に2度の補正予算分を加えた金額となるため、全体では大幅な増加が見込まれ、公共工事を取り巻く環境は上向きとなる。一時的なヒト、資材、機材の不足も心配されるため、工事の平準化や施工時の工場生産方式の導入など、発注に向けた工夫も望まれる。	

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
		建設業（役員）	・来年度予算案については、農業土木関連や道開発予算の増額が閣議決定されており、災害復旧工事の本格化とともに、今後の新規受注に期待が持てる。
		金融業（従業員）	・外国人観光客による消費に回復傾向がみられ、来年2月の春節の際には前年並みの水準にまで回復することも期待できる。個人消費は底堅く推移しており、今後の公共投資の増加も見込まれることから、道内景気は緩やかな回復傾向をたどり、景気はやや良くなる。ただし、年末の株価急落の影響には注意が必要である。
		その他サービス業 [建設機械リース] (営業担当)	・年が明ければ、北海道胆振東部地震の復旧需要などが加わってくることになるため、今後の景気はやや良くなる。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	・今後については、消費税増税に備えた景気対策に加えて、北海道胆振東部地震の復旧需要も本格化することになるため、今後の景気はやや良くなる。不安定な株価推移への対策なども政府から打たれると期待している。
		食料品製造業（従業員）	・前年と比較して悪い状況のまま変化なく推移するとみられる。
		食料品製造業（従業員）	・現時点において、良い材料も悪い材料も見当たらないため、今後の景気は変わらない。
		輸送業（支店長）	・米中貿易摩擦の影響や鋼材系の極度の品薄などの懸念材料が急に好転するとは考えにくいいため、今後も景気は変わらない。
		司法書士	・現在の状況から、不動産関連の景気が今後2～3か月で良くなるという判断材料はないため、現状維持で推移することになる。
		家具製造業（経営者）	・外国人観光客の動向を除けば、地元の活力が乏しいため、今後の景気はやや悪くなる。天候が相変わらず不安定なことでもマイナスである。
		通信業（営業担当）	・最近の株式市場の不安定さもあるが、かねてより懸念されていた消費税増税が近づくことによる消費マインドの低下、これまで長期にわたり拡大が続いてきた景気に対する反動の警戒など、企業は先々に対する慎重な見方を強めている。
		司法書士	・これからは相続による土地や建物の取得が多くなり、土地や建物の新規購入は減少傾向で推移することになる。このため、大胆な税制改正など、買換えが進むような政策が必要であり、消費税増税は心理的にマイナス要因となる。消費税増税に伴う景気悪化を防ぐための財政的施策も考えられているが、十分な給与の上昇などが無い限り、買い控えなどが強まり、景気は悪くなる。
		その他サービス業 [ソフトウェア開発] (経営者)	・米中貿易摩擦の影響で大手企業が投資を控えることが懸念される。年度終盤から来年度のスタートに向けて景気の極端な悪化ムードが出てくることになれば、当社のような中小企業についても実質的な影響が生じることになる。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社 (編集者)	・当地では例年3～5月に観光、農業、建設業界が一気に動き出すことになり、それにつられる形で周辺業界も活発化する。新年度を迎えることでヒト、モノも動きやすくなる。さらに、ゴールデンウィークの10連休や来年10月に予定されている消費税増税を前にした駆け込み需要といった2019年ならではの外部要因も後押しとなる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・農業が堅調に推移していることで、今後、農業関係者の消費意欲が上向くことが期待でき、それに伴い雇用環境も上向くことになる。
		学校 [大学] (就職 担当)	・北海道胆振東部地震の影響も影をひそめ、個人消費も持ち直している。また、企業の採用担当者からは、新卒大学生からの確実な内定承諾を早めに欲しいという意欲が強く伝わってくる。これらのことから、今後の景気はやや良くなる。
		人材派遣会社 (社員)	・道内景気は今後しばらく堅調に推移する。求人数の増加傾向を踏まえると、企業経営者の強気さがうかがえる。経営者との打合せでは、人材がいればもっと稼げるのだからといった意見も多く、このことから前向きな経営姿勢がうかがえる。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・業種、職種によって違いはあるものの、全体的な労働力不足はしばらく続くと思われる、景気回復の妨げとなっている状況は今後も変わらない。
		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り、今後しばらくは求人倍率が前年を上回る傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は1年1か月連続で前年を上回り、業種全体にわたって人手不足の状況にあることから、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・北海道胆振東部地震の影響で一時休業を余儀なくされた事業所もみられるものの、景気に大きな影響を及ぼすほどのものではないため、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は2か月連続で前年を下回ったが、専門・技術職の求人の正社員割合に変化はみられないことから、今後も景気は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・世界的な株式市場の不安定さが景気の減速を強く意識させるものになっている。人材不足と景気後退が求人意欲を一層下げることになるのではないかと懸念している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の生産活動自体は上向きになるとみられるが、人材の採用難と人手不足が足かせとなる。また、働き方改革については、より多くの人手が必要となるため、地場中小企業の改善がなかなか進まないことを懸念している。
	x	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (東北)		乗用車販売店（経営者）	・1月の初売りから年間最大の需要期である3月に掛けて、かなり期待ができると見込んでいる。
		競艇場（職員）	・この時期は毎年来客数及び売上が増加する。帰省が関係しているのか、見たことのない利用客が多くなるのもこの時期である。一時的なことではあるが、今回も売上の増加は間違いのないとみている。
		スーパー（店長）	・吸収合併された近隣の競合店がリニューアルオープン予定を中止して閉店している。その影響で来客数及び売上が若干増加している。
		コンビニ（経営者）	・店舗改装後の来客数の増加に期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・ワンブランド効果が今後も引き続き期待できる。
		住関連専門店（経営者）	・仏具販売においては、必要に迫られてからの購入が多く、消費税の引上げ前の駆け込み需要の影響があるとは考えにくい。ただし、春彼岸が近く仏具類が多く売れる見込みのため、今月よりは良くなるとみている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年度末に向けた動きには期待をしている。ただし、競合他社の動きも気になるところであり、果たして計画どおりに進むかは不安である。ネット販売における客の流出の加速度をみると、今までの商売が成り立たなくなるのではないかと危惧している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油相場下落が続いており、高値で推移していた店頭価格の下落につながっている。現在よりもお手頃価格となるため、需要が回復することを期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・景気に不透明感があるものの、寒さによりファッションの動きも好調になってきており、年明けの初売りに関してはかなり期待をしている。
		一般レストラン（経営者）	・株価の動きが不安定であるが、ボーナスがそれなりに支給されているため、東京オリンピックを控えてそれなりの景気を保つとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・遠方からの雪見ツアーなどが好調であり、現時点で予約が前年比85%となっている。
		通信会社（営業担当）	・引き続きの設備投資で光エリアの拡張も始まるため、新規加入者に加えて、既加入者の上位サービス乗換えの好調継続も期待できる。また、事前予約による光サービス加入希望者も多く、問合せも毎月増えている。
	通信会社（営業担当）	・この先は、春の異動時期による商戦期を迎えるため、景気は多少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
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・株価と外国為替の動向が心配ではあるが、その他に特に大きな懸念材料がないため、現在の好調が続くとみている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・リフォームの問合せは前年より増えている。この傾向は今後も継続する見込みである。
		商店街（代表者）	・初売りと同時にクリアランスセールなどが開催されるが、初売りという伝統行事に対する意識からは違和感がある。また、客足が大型店に偏るといった危惧があるが、商店街全体としては売上に大きな変化はないとみている。
		商店街（代表者）	・11～12月と上向きな景況感が継続している。季節商材の動きや飲食など、家族で出掛ける回数も多くなっているように見受けられる。今後もこの傾向が続くと大いに期待をしている。
		商店街（代表者）	・商店街では高齢者の買物客が半数以上を占めているため、景気に大きな変化はないとみている。
		商店街（代表者）	・12月から続く長い正月休みにより、消費活動が活性化しない状態が続くとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・引き続き景気の上向き感はあるものの、国際的な米中摩擦や原油の価格下落、その他の動きが見通せないため、消費者の購買意欲への影響が心配である。ただし、一般的には消費税の引上げ前の駆け込み需要が功を奏していくとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・近隣の商店街には沢山の人出があるものの、繁華街には流れてこない状況が続いている。繁華街が静かになっていることは皆が実感しており、この悪い状況は変わらないとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・景気が悪くなる一番の原因は人口減少であるが、今のところ急激に落ち込む様子はなく、景気は横ばいで推移するとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。降雪量が消費に影響する時期であり、地方選挙も立て続けに控えているなど、苦しいことばかりである。
		百貨店（売場主任）	・消費者の購買動向は確実に変化しており、ものに対する需要は低下傾向にある。また、地域経済の状況をもみてもプラスに転じる材料は見当たらない。ただし、限定販売商品や希少性、話題性のある商品に対しては反応も強く、いかに購買につなげるような施策を講じるかがポイントとなる。
		百貨店（営業担当）	・この先景気が大きく変動するような要因は考えにくい。そのため、各企業の努力で上昇していくしかない。
		百貨店（営業担当）	・ボーナス後の商品の動きをみても、客は吟味して商品選定を行っている。この傾向は今後も続く可能性が高いとみている。
		百貨店（買付担当）	・施策が当たって今月の実績は増加したが、クリアランスセールの盛り上がりは、年々減少している。そのほか、必要なものを購入するという傾向は変わっていないため、先行きの景気にも余り変化はないとみている。
		スーパー（経営者）	・1月は、TPPの発効で製造業の拡大に期待ができる反面、農家にはマイナスの影響が出る懸念もある。そのため、様子見と買い控えにより消費の動向は余り芳しくないものとなるのではないかと。消費者にメリットが還元されることに期待したいが、景気はしばらく横ばいで推移するとみている。
		スーパー（店長）	・競合相手や外的環境に変化が起きて特売品の過当競争から抜け出せない限り、客単価の下落は続いていくとみている。
		スーパー（営業担当）	・年末年始商戦は例年並みで推移するとみている。また、2月決算のスーパーマーケット各社による販促強化のため、1月中旬以降は競争の激化が見込まれている。
		スーパー（営業担当）	・特売を強化しているものの、来客数の伸びは鈍化している。また、特売強化日に来客数が集中しているため、前後の日が苦戦している。結果的に変化のない状態が続くとみている。
		スーパー（副店長）	・消費税の引上げが控えているため、消費者の節約志向はまだまだ続くともみている。
		コンビニ（経営者）	・売上の好調は来客数の増加によるものであり、客単価に変化はなく、購入点数も増加していない。消費者の購買意欲に変化はみられていない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品に対する明るい材料が見当たらない。1月にセールが始まるが、ここ数年は来客数が増えずに単価が減少する傾向が続いているため、期待ができない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・ランドセル、学生服、セーラー服といった新学期用品の売り込みに必死になっている。
		衣料品専門店（店長）	・この先は寒くなるとの予報が出ている。12月後半以降はセールが続き、一時的に消費者マインドが上がって需要が増える見込みである。ただし、その後のニーズが予測しづらいため、結果として現在と余り変わらない状態が続くとみている。
		衣料品専門店（店長）	・競合店オープン後の商況が変わるには3か月以上掛かるため、当面は厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・同じ状況が1年以上も続いているため、この先の景気が良くなるとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・今年は夏の猛暑や4Kテレビなどの好材料に恵まれたが、家電製品において売上がけん引するような商品が出ていない。また、消費者は世界経済の不透明さを敏感に感じており、来客数の減少が引き続き危惧されるため、楽観視はできない。
		家電量販店（従業員）	・4K・8K放送の話題が盛り上がりれば販売量が上向きになる可能性もあるが、現在は足踏み状態であり、この傾向は東京オリンピックまで続いてしまうのではないかとみている。是非見たいと視聴者の興味を引くような放送内容であれば需要が高まるだろうが、現状では難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・法人の買換えは多いが、ボーナス時期にもかかわらず個人の買換えが少ないため、余り変化はないとみている。
		乗用車販売店（本部）	・年始以降の販売量は一時的に増加する見込みである。ただし、高額車の販売量増加は限定的であるため、販売の主軸は低価格帯の新車や中古車に戻るとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注残は横ばいで推移している。今後新たに受注を受けても納品までに時間が掛かるため、2～3か月先も状況は現在と余り変わらないとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・異動シーズンに若干の動きがある見込みであるが、春先に地元で選挙があるため、良くなったと実感できるような景況にはならないとみている。地元以外の拡販や定番商品以外の商品へ軸足を移して対応を継続する予定である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・暖冬傾向が続く見込みである。また、暖房用燃料が灯油から電気に移行しているため、収益は相変わらず悪いままで推移するとみている。
		高級レストラン（支配人）	・12月は忘年会の取り込みがうまくいって前年を上回ったが、1～2月は予約状況からそれほど期待ができない。
		一般レストラン（経営者）	・レストランでの外食に魅力を感じる人が減ってきている。これまでの客が高齢化していることもあり、予約状況からも現在の低迷した状態が続く見込みである。
		観光型ホテル（経営者）	・12月の忘年会利用客の減少や先々の予約状況からみて、今後の景気も良くないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約はほぼ前年並みで推移している。
		旅行代理店（店長）	・この先の景気が良くなるような要素が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がスタートする8月頃までは、景気は現状維持で推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気に大きく影響を及ぼす要因に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・年末年始特需以外の要因が見当たらないため、景気は横ばいで推移するとみている。
		テーマパーク（職員）	・客単価の横ばい状況は今後も続くとみている。
		観光名所（職員）	・売上に関してはそのほとんどをインバウンド客が占めている。日本人客も1年前と比べれば良く買うようになってきているものの、半年前、3か月前と比べれば横ばいのままである。この先に何か新しいものがあれば良いが、日本人客の動きがこの先伸びていくような兆しはみえない。
		遊園地（経営者）	・この先もオフシーズンが続く。また、物価動向などが家計に及ぼす影響に懸念が残る。
		美容室（経営者）	・12月はボーナスなどの収入があったため良かったが、1～3月は通常の月のためこの好調が続くとは考えにくい。
		美容室（経営者）	・固定客が決まっており、飛び込みの客はほとんどいないため、状況は変わらないとみている。
		設計事務所（経営者）	・官公庁の納品時期となるため現金収入が増え、一時的に景気が良くなるように見えるが、先のみえない受注状況もあり、消極的な動きになる見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・消費税の引上げに伴う3月までの受注と10月までの引渡し の関係で、それ以外の工事に影響が出るため、売上は余り伸 びないとみている。
		商店街（代表者）	・年末という雰囲気が全くなく、乗客数の前年比がかなり低 迷している。正月以降の予約状況からみても、景気ははずず ると悪くなるとみている。
		一般小売店〔医薬 品〕（経営者）	・今年は、急激に業況が悪化した1月から回復しないまま年 末まできている。来年に消費税の引上げが予定されており、 現在の株価も不安定なことから、年明けから景気は更に悪く なるのではないかと危惧している。
		一般小売店〔寝具〕 （経営者）	・売上が伸びないという状況が続くとみている。
		百貨店（企画担当）	・株価の下落や米中の貿易摩擦の懸念など、不安要素が多 い。
		百貨店（経営者）	・高額商材が好調に推移しているが、この年末の株価下落で 特に初売り商戦の高額福袋などの動向に影響が出てくるとみ ている。
		スーパー（店長）	・12月は、クリスマスや年末年始に向けた季節商材が消費者 の購買動機を結び付けている傾向がある。そのため、日常の 月より前年に近づく形で回復しているが、1～3月は今月ほ どの売上は見込めない。根本的な景気は上向きとはいえない。 い。
		コンビニ（エリア担 当）	・売上及び値入率の低下や人件費の高騰により、オーナー利 益が前年比で10%以上も下がっている。
		コンビニ（エリア担 当）	・乗客数も正月用品の販売量も減少しており、今後も消費の 冷え込みは続く見込みである。流動人口が減少している地区 はますます売上が減少するおそれがある。
		衣料品専門店（経営 者）	・まだまだ春物が動くには早い時期である。
		衣料品専門店（店 長）	・季節商材は最初の動きがその後を左右する。秋～冬の入り 口の温度が暖かったため、この先も防寒着の不調が尾を引 くのではないかと心配している。
		乗用車販売店（経営 者）	・自動車は、所有からカーシェアリングなどのサービス利用 に移行していく傾向にあるのではないかと危惧している。
		住関連専門店（経営 者）	・乗客数の減少が見込まれるため、今後の景気はやや悪くな るとみている。
		その他専門店〔靴〕 （従業員）	・12月は積雪という特別な要因があったが、先行きにはそれ 以上の要因がない。
		一般レストラン（経 営者）	・都会と田舎の格差及び大企業と地元中小企業との景気の格 差は開く一方であり、身の回りの景気回復は見込めない状況 である。
		観光型旅館（経営 者）	・消費増の引上げにより消費の傾向が変化していくため、宿 泊業にはマイナスの要因になるとみている。
		都市型ホテル（ス タッフ）	・年末からは雪国特有の悪天候が始まる。さらに、ここ数年 の1～2月は異常気象に襲われているため、景気はひっそり と減速していくとみている。また、新たに首都圏などに若者 が出ていくため、過信はできない。
		旅行代理店（経営 者）	・良くなる兆しが全くみえない。最近の株価の状況も非常に 不安定であり、大きなイベントもないため、消費者の出控え や買い控えが進むのではないかと。特に旅行などは一番削られ てしまうジャンルである。
		タクシー運転手	・アフターファイブにおける店の滞在時間が短くなってきて いる。今月は忘年会も会社単位の規模が小さく、今後好転す ることは難しいとみている。
		タクシー運転手	・例年、12月と比べて1月はメイン客であるビジネスマンが 動かず、帰省による出費の高さから人の動きが鈍るため、利 益が伸びない。さらに、2月はその1月よりも利益が伸びない 傾向にある。また、3月はそれなりに人の動きがあるもの の、12月を超えることは難しい。
		通信会社（営業担 当）	・正月需要で消費動向は上向きではあるものの、2月に買い 控えも見込まれるため景気は一段と冷え込むとみている。ま た、通信業界の携帯代金値下げと観光需要の低迷が見込まれ ている。
		通信会社（営業担 当）	・消費税の引上げが近づいているなか、株価の急落もあり、 景気の先行きが不安定になっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得が減少しているなか、将来に対する漠然とした不安が増大しており、消費者心理は非常に冷え込んでいる。
	×	コンビニ（店長）	・冬の期間は雪で客足が遠のき、売上が大きく減少する時期である。さらに、暖房費や除雪費などが大きな負担となり、厳しい経営状態が続く見込みである。
	×	その他専門店〔食品〕（経営者）	・株価の低下やこの先の消費税の引上げなどにより、消費者の購買意欲がそがれている。
	×	高級レストラン（経営者）	・予約状況が悪い。これから良くなる期待もないため、1～2月は非常に悪くなるとみている。
	×	一般レストラン（経営者）	・飲食業は12月が勝負時であり、1月の新年会は忘年会に比べて少ないのが通常である。2月も特に行事がないので1～2月は例年どおり景気は悪くなるのではないかとみている。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	・東北地方の景気が回復するような気配は見当たらない。
	×	旅行代理店（店長）	・国内旅行、海外旅行に関しては、団体、個人共に数字が伸び悩んでいる。特に3月は全くと言っていいほど動きがない。
企業 動向 関連 (東北)		通信業（営業担当）	・年度末に向け、今年度の予算を使いたい企業からの見積依頼が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末になり需要が増えるかとみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手企業の決算時期でもあるため、この先2～3か月は上向きになる見込みである。
		輸送業（経営者）	・荷主に新製品製造の予定がある。不安要因もあるが、計画どおりに進めば景気は良くなるとみている。
		金融業（広報担当）	・各業態において、年末年始の消費需要は底堅いものとみている。
		広告代理店（経営者）	・8月までという期限付きではあるが、消費の上向き傾向が期待できる。取引先もこの期間にフォーカスし、生活者向け販促活動の動きがみられている。
		司法書士	・消費税の引上げ前の駆け込み需要による住宅購入という状況は余りみられていないが、混乱もなく堅調に推移している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・取引先のスーパーでは今月の伸びを継続させるべく、新年から更に宣伝に力を入れる計画のため、当方にも好影響が期待できる。
		農林水産業（従業者）	・天候不順の1年であったが、りんごの収入は前年並みとなっている。
		食料品製造業（営業担当）	・既存商品の落ち込み分を新商品でカバーできていない。今後も厳しい状況が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注量が前年同月比で5～10%落ち込んでいる。ここ数年は紙ベースの印刷物がネットやWebに少しずつ食われてきている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・当面、大きな需要が見込める状況ではない。
		建設業（従業者）	・民間案件並びに大型公共工事の受注状況にもよるが、おおむね同程度の受注で推移するとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、今後2～3か月は現状のまま推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・今後も楽観視はできず、予断を許さない状況が続くとみている。
		通信業（営業担当）	・政治での経済回復を見込めるとは考えにくい。
		金融業（営業担当）	・景気が大きく動くような要因は見当たらない。
		広告業協会（役員）	・不安定な株価の動きが続くと広告費を手控える企業が出てくるため、先行きは不透明である。新元号への期待が膨らむなか、水を差す結果が懸念される。
		経営コンサルタント 公認会計士	・平成最後の、というキーワードに期待している。 ・建設業、小売業、サービス業共に全体的に減少傾向であるものの、建設関係は年度末の公共工事などにより若干持ち直す要素があるため、現状維持はできるとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・飲食を盛り上げるような話題に欠けるため、景況感に動きはないとみている。
	その他企業〔協同組合〕（職員）	・事業内容によっては受注量に差が出始めているが、全体的な状況に大きな変化はみられていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（経営者）	・再び原材料価格が値上がりする見込みであり、大手業界は3月からの値上げを発表している。コスト増加に対してどのような対応をするか大きな課題である。
		食料品製造業（経営者）	・現在の景気の動きからは、観光客の増加と客単価の増加に余り期待ができない。
		木材木製品製造業（経営者）	・向こう3か月の受注は堅調であるが、消費税の引上げを控えて、4月以降の需要鈍化は確実とみている。
		金属製品製造業（経営者）	・得意先から減産の情報が入っているため、危惧している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・株価下落の影響は多少なりとも会社業績や景気に表れてくるとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・例年と比べて、年度末商戦用の引き合い物件の出足が遅く、先行きが不透明である。特段明るいニュースもなく、前年実績を維持することで精一杯の状況である。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・全体的に世界経済が余り良くない方向に進みつつある。日本の景気もそれに左右されてしまうのではないかと心配である。
	x	農林水産業（従業員）	・前政権時代に始まった米作付面積への助成が廃止になったことは、大規模米農家ほど打撃が大きく、機械設備の更新や大型化ができなくなるため。
	x	輸送業（従業員）	・株価の大幅な下落による悪影響を懸念している。
	x	広告代理店（経営者）	・製紙メーカーから印刷用紙の値上げが表明されており、1月以降の値上げが確定している。価格に転嫁したいが、年度内に理解を得られるのは厳しい状況である。さらに、用紙不足も懸念されており、非常に厳しい現実が目に見える。
雇用 関連 (東北)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・無期化契約に伴う粗利益改善は年度末まで続く見込みである。ただし、来年度への継続や反動減などの懸念もあり、手放して良くなるとは言いがたい。
		人材派遣会社（社員）	・求職者、求人数共に増加傾向となっている。
		人材派遣会社（社員）	・1～2月は求職者の動きが活性化する時期であるため、期待をしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後1年間の地元経済界の景気は初売りにかかっている。地元ではインバウンド関係も増えており、消費税の引上げ前の駆け込み需要についても期待ができる。ただし、ここにきて株価の下落が続いていることが気掛かりである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・国際定期便が就航予定のため、インバウンド客の増加や、経済交流の活発化に期待をしている。
		人材派遣会社（社員）	・例年と比較して、建設業界を中心に半年先の契約及び受注の見込みが減少してきている。そのため、先行きの景気は横ばいか弱含みとなるのではないかとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の動きが不透明なため、先行きが見通せない。
		人材派遣会社（社員）	・HRテックを筆頭とした採用の多様化が進んでいる。対応できない中小企業と先進企業の採用における二極化は当分続いていくとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求人数に大きな動きがなく景気についても変化はみえない。
		職業安定所（職員）	・求人数は相変わらず多いが、求職者数も増加している。
		職業安定所（職員）	・平成30年度において新規求職者数は減少、新規求人数は微減でおおむね推移している。そのため、事業所訪問時における事業所の今後の景況感も当面は横ばいの模様である。また、大きな人員整理の情報もはいていない。
		職業安定所（職員）	・人手不足業種である建設業、看護、介護、保育などは、職種によって有効求人倍率にばらつきがみられるが1.6倍台と高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前年同月比が増加しているものの、臨時やパート求人が多い。また、新規求人倍率も前年同月より上昇しており、人手不足による高水準が継続している。この状況に大きな変化はなく、今後も横ばいで推移するものとみている。
		職業安定所（職員）	・ここ2～3か月において、30人以上規模の雇用調整はみられていない。
	学校〔専門学校〕	・年度末を迎えるが、現在の景気状況が継続するとみている。	
	アウトソーシング企業（社員）	・復興関係の仕事の減少傾向は今後も続くとみている。	

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
	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）	・年末にかけては単価の高い商材が売れるので、これから良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費税増税による駆け込み需要が見込めるが、その後が心配である。
		百貨店（副店長）	・直近数か月は天候の影響もあり、ファッション系商材の動きは悪かったが、来月以降は持ち直すと想定している。
		コンビニ（経営者）	・朝の客の動きが多少良いと感じている。年末年始も工場のメンテナンス等で職人が早朝来店していることを考えると、東京オリンピック景気で、多少は良くなるだろうし、良くなってもらいたい。
		家電量販店（店長）	・暖冬影響が緩和し、やや良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・3月に大型リニューアルするので活性化し、やや良くなる。
		ゴルフ場（総務担当）	・例年、1月中旬～3月中旬までの2か月間はクローズとなるため、入場者数による判断材料はない。ただし、営業力による既存や新規の客の予約入場者は増加見込みとなっているため、やや良くなる。
		設計事務所（所長）	・良くなってほしいという希望も込めているが、年明けから数か月は消費者の動きがあると感じている。
		商店街（代表者）	・寒さの影響で高齢者の買物は控え目になりそうである。運転免許証の返上による影響も出ている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・これからは輸入品が安く入ってくる傾向なので、我々の商売は一層厳しくなる。客は高齢者が多いため、需要も少なく、デフレから抜けられないだろう。
		百貨店（営業担当）	・消費税増税への関心が高まり、駆け込み需要など期待できる部分もあるが、抜本的な景況改善には至らず、厳しい状況に変化はない。
		百貨店（店長）	・暖冬から来る、セールへの影響が大きい。
		スーパー（総務担当）	・この冬はこのまま暖冬が続くとみている。衣料品の不振は続くため、良くなるとは思えない。好調だった食品の数字が良くないので、景気が良くなるのは、しばらく先の気がしている。
		スーパー（商品部担当）	・今の客単価の落ち込みを、すぐに改善できる要素は見当たらず、しばらく続きそうである。降雪地域のため、降雪の影響がなければ、前年並みの実績は残せそうである。
		コンビニ（経営者）	・このまま来客数の伸びが微増で続けば、全体的な売上増が見込める。しかしこのところの株価の低迷で、当店のメイン客層である大手メーカー関連企業にどのような影響があるか心配される。
		コンビニ（店長）	・店舗リニューアルのための休業が、客の動線を変えてしまい、そのまま固定されたようで、来客数が減少している。この状況を見る限り、しばらくは続く。
		衣料品専門店（統括）	・本来であればクリスマスから年末にかけて、客が多く出掛けてくるはずだが、最近は非常に来街者が少ない。郊外に大型ショッピングセンターができたので、そちらに向かう客も多いのではないかと。
	乗用車販売店（販売担当）	・自動車販売だが、これから良くなる要素が一つもない。新型車が出る計画もないので、今以上に良くなるとは思えない。	
	住関連専門店（店）	・来客数、客単価共に、前年とほぼ同等の推移である。	
	住関連専門店（仕入担当）	・今後も暖冬予報で、さらに消費税増税への対応等の動きも加速することで、個人消費は厳しい状況が続く。	
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・靴業界は流行がなくなりつつあり、通年同じになってきている。また、天候に左右されがちで先が読みにくくなっている。	
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残は変わらない状況で、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
		一般レストラン（経営者）	・景気が回復する要因が見当たらない。年末年始は例年どおりと予想するが、もし降雪があるとすればダメージは大きい。
		一般レストラン（経営者）	・新年会、歓送迎会に期待したいが、動きの出る要因が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1～3月にかけて、宴会、宿泊共に、前年比103～105%で推移している。現在の市場規模を考えると、そろそろ高止まりになるとみている。レストランのランチ利用が、正月を過ぎると一気に落ち込むので注視したい。
		都市型ホテル（営業担当）	・年始の稼働は、余り伸びないので1月は少し厳しい。2月も例年余り伸びない。ただ、例年どおりとすると、根本的な状況は変わらない。大きく良くなる決定的なものもないし、悪くなる要素もないので、現状と変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・1～2月も客室メンテナンスを予定しているが、インバウンドや国内団体予約がしっかりと受注できているため、しばらくは安定した売上を計上できる見込みである。
		都市型ホテル（営業）	・12月の景気は上向きで良かったが、1月は全体的に売上はやや厳しくなるとみている。しかし、目標必達を目指し営業しており、感触としては良い方向である。
		旅行代理店（経営）	・集客できるイベントが見当たらない。
		旅行代理店（所長）	・4月から大型観光キャンペーンの最終年が始まるものの、隣県がメインの年であり、厳しくなると想定している。
		タクシー運転手	・忘新年会が終われば、また元の状態に戻るとみている。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが良くないので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・人手不足である。
		通信会社（経営者）	・年度末に向けて多少でも回復してほしいが、期待は薄い。
		通信会社（総務担当）	・2～3か月後に、来客数が激増するような新商品、新サービスの発売予定がない。また、商品の平均単価が上がったため、購入を熟考する客が増えている。
		通信会社（局長）	・世間では4Kテレビ放送開始の特需を期待している流れもあるようだが、4Kテレビの普及率は9%と低迷している。仮説として、当社のテレビ加入者の9%が4Kテレビを購入していると考え分母とし、12月から交換を始めた4Kチューナーを分子として計算すると、16.8%の客が今月から4K衛星放送を視聴していることになるが、景気が回復するほどの効果は期待できない。
		テーマパーク（職員）	・1月以降に降雪等があれば、安定した天候が続いていた反動が出る可能性もある。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税の特需も落ち着き、極端な客の動きがあるとは思えないので、現状維持と予想している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・毎日好天で、客もかなり出ている。幹線道路は、かなり混んでいるが、購入はしてくれないので、なかなか大変である。余り良くなるとは感じられない。
		百貨店（営業担当）	・冬物セールが始まるが、例年に比べて、そもそもの商品量がやや少なく、スタート前から売上の確保が難しい状況を強いられている。消耗品などの売上は堅調だろうが、売上比率の大きい衣料品は低調と見ており、トータルではやや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・例年2～3か月先には販売量が減る上、単価の高い食材も余りないので、やや悪くなると予想する。
		衣料品専門店（販売担当）	・希望的観測で、2～3か月後までは現状が続いてほしいところである。年明け早々にバーゲンが始まって、意外と客の動きは鈍く、天候が徐々に冷え込んでくれば、今月の若干良い雰囲気があるまま継続できるとみているが、例年と比較するとなかなか難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・当地では製造業が微減しており、小売は大規模店は変わらないようだが、小規模店はかなり良くない。今の若者は通販に流れている感がある。建設業は忙しい。サービス業では、売りがあがる個性的な店は、そこそこに客がいる。
		乗用車販売店（販売担当）	・当社は新卒者の就職用の普通車、軽自動車の販売には余力を入れていない。輸入車や大型車の取扱いが多いので、新卒者向けの車に関しては余り伸びがない。1～4月に良くなる要素は今のところないので、毎年のごとくだが、1～2月は降雪や寒さのために販売量も減り、それに伴って車検、整備関係も減るので、5～6月までは横ばいで悪い状態で行くのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・今までもそうだが、将来に良くなる気配がないと、良くならない。現在は、良くなる気配や材料が周りに見当たらない。売上は何とか努力していかねばならないが、何とか周りの雰囲気が停滞しており、不安である。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・2～3か月で給食事業に大きな影響が出るとは思わないものの、世界的な激動のなかで、輸出関連産業を中心に影響が出て、長期的には下振れの懸念もある。
		都市型ホテル（経営者）	・毎年、悪化傾向があり、良くなる原因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・海外情勢の影響を受け、株価下落など不安要素が顕在化しており、例年に比べて消費減少の懸念がある。
		競輪場（職員）	・全国発売の特別競輪レース売上が目標に届かず、前年割れの状況にある。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・1～3月の当地では、景気は悪化するのではないかと。景気に対する危機感が強くなっているような印象が強いため、悪くなるのではないかと予想している。
		住宅販売会社（経営者）	・当地では不動産の動きが低迷している。土地の値上がりも余り目立たず、下落もしていない。引き合いがほとんどない状況である。
	x	通信会社（経営者）	・戦後最長に並ぶ好景気などと報道されているが、デフレマインドを払拭することもできずに、日本の景気は2017年をピークに下落トレンドに入ったと思われる。地方では人口減や高齢化に加えて労働力不足が顕著であり、先行き不安は募るばかりである。現状では売上、利益共に右肩上がりになることは極めて困難といえる。
	x	美容室（経営者）	・年明けから日米貿易協定など問題は山積するばかりである。困難な国際情勢で、日本の権利を主張して守り切るには、今の内閣では荷が重すぎる。
	企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）
		一般機械器具製造業（経営者）	・油圧ショベル向けの応援加工増産や産業機械向けの新規立ち上げ案件が重なり、忙しくなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の受注量から推測するに、販売量は増加する。
		化学工業（経営者）	・新たな引き合いはあるが、スポット的な需要の可能性もあり、好転には至らないとみている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・同業者で倒産が出ている。
		金属製品製造業（経営者）	・以前よりは良くなっていると思うが、景気がこれ以上良くなるとは思わない。不安材料がいろいろある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今後3か月間くらいは、現状の高原状態の受注が続く予定である。伸びはないものの、現状並みのかなりの受注が来ている。社員全員残業して、何とか納期に間に合わせている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今のところはまずまず順調だが、これから2～3か月先は、やや良くなる、変わらない、やや悪くなるのいずれも該当して、どうなるか分からない状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車の北米輸出が84か月、前年超えとなっているものの、自動車メーカーの不正検査問題により、国内販売及び生産は減産となっており、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）	・現政権誕生後、公共工事は順調であり大変有り難い。ただ、このところの一強政治は、国会の本来あるべき姿が失われつつあるので、心配している。ふがいない野党ではあるが、国会の審議は国民が納得出来る姿が必要であると思われる。今期の公共工事は前年比18%増で、特に、地方業者に一番影響のある市町村関係発注も、前年比25%増と有り難い。当社も前期比10%増の受注があり、良い年を迎えることができる。
		輸送業（営業担当）	・新年に入ると、新社会人、学生など、新生活者向けの白物家電や寝具は前年並みの輸送依頼を確保できそうである。しかし、ドライバー不足による車両不足も続き、最近の燃料高騰によるコスト高もあることから、利益は薄くなりそうである。

分野		景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
			社会保険労務士	・取引先の中小企業のボーナスは、前年並みのところが多い。目先は大きく変わらないと思うが、金融市場の現状が続けば春以降は不安である。
			金属製品製造業（経営者）	・2～3月の売上は今月より減るものの、水準としては悪くない。
			通信業（経営者）	・米国経済の影響があるかも知れず、不安要素がある。
			不動産業（管理担当）	・来年度から始まる有給消化制度の実施、管理方法を検討中であるが、有給取得時の応援体制や新たに取得状況の管理という業務が増える。ただでさえ人手不足なのに、余計に手間、時間、費用が掛かりそうで、業務委託契約を減らすことになり、イコール売上減の可能性が出てきている。
			広告代理店（営業担当）	・消費税再増税の悪影響が出るので、やや悪くなる。
		x	電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先やその他にも、生産増強等がみられない。
雇用 関連 (北関東)			職業安定所（職員）	・景気が悪いときには、余り福利厚生などに力を入れる会社は少なかったようだが、最近では、従業員のため福利厚生に力を入れている企業が多くみられるようになってきている。
			人材派遣会社（経営者）	・ここに来て、ガソリン、灯油等の価格も安定し、若干下がる可能性もあるという話を聞いている。物流関係も人手不足はあるが、活発さを見せ、全般的には年始向け商材、消費税再増税前の駆け込みの動きが出てくるものとみている。
			人材派遣会社（経営者）	・今のところは悪くない。1社の売上だけが特に伸び、全体的な売上を押し上げて、結果的に少し良くなっている。
			人材派遣会社（社員）	・企業の働き方の見直しに伴い、人員補充の求人が増えることと、例年どおり、3月の人材の流動性は高くなることが予想されるため、やや良くなる。
			人材派遣会社（社員）	・周辺企業や知り合いのところにも聞いているが、特に2～3か月先の状況の変化はないのではないかと、という声が多い。当社が扱っている地区内の宿泊施設等も前年同様に推移しており、大きく落ち込む予想もない。2～3か月先を見ても将来的にも、大きく動くような要素はない。
			職業安定所（職員）	・有効求職者は直近3か月平均で2.8%減少しているが、有効求人数はほぼ変わらない。企業の採用意欲は高い状態が続いているものの、新規採用は厳しさが増している。
			職業安定所（職員）	・有効求人倍率は直近3か月で最も低い2.04倍となったが、平成29年5月以降、2倍前後で推移しており、大きな変動もなく、依然として高倍率を維持するとみている。
			学校〔専門学校〕（副校長）	・年内で内定を取りたい生徒は、ほぼ遅滞なく何度かのチャレンジで採用が決定している。この時期に多いのは、福祉やサービスなど求職者が集まりにくい業種である。これら業種の採用も即日内定が出たりと、基準が低くなっているようである。
			人材派遣会社（管理担当）	・派遣先の生産計画は良好で、派遣に変えて直接雇用で生産に必要な人員を確保しているため、派遣会社は苦しい。
	x	-	-	

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野		景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)	東京都		スーパー（経営者）	・来客数がどんどん増えている。
			乗用車販売店（販売担当）	・2019年になり、東京オリンピックまでもう僅かということで、建築関連については景気が良く、人材不足で賃金ベースもすごく上がっている。また、建築にまつわるダンプ、ミキサー、ユニック車についても、中古車市場としては高値で出ているという状況から、来年以降はますます景気が良くなることを期待しているし、結果としてそうなるだろうと思う（東京都）。
	東京都		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・春に向かうなかで各種需要が増加していくと予想している。また、2019年4月からの契約更新に向け、新規事業所等が3月頃から出始め、売上は冬季から徐々に回復に向かうものと想定される（東京都）。
			一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新規の取引先が何件か決まっているので、売上が少し良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
東京都		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・消費税がいよいよ上がるので、駆け込み需要がそろそろ見込める。キャッシュレス支払の準備も進めている。その後の落ち込み対策も考えていかななくてはと思っている。
		一般小売店〔生花〕 (店員)	・クリスマスは余り良くなかった。何十年前と比べると、クリスマスはどこに行ってしまったのかという感じである。これから年末年始にかけては墓参りなどが多くなるので、かなりの数が出ると見込んで期待している。2～3か月先について、2月は毎年余り良くないが、3月は卒業式シーズンやお彼岸があるのでかなり良くなる。天候次第ということもある(東京都)。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・外商において、特に1～2月に多少大きな案件が幾つかまとまってあるので、ある程度の売上は確保できると推測している。店頭に関しては、年度末、新学期というところだが、人口減にペーパーレスという2重苦を背負っているため、文具自体の売上は徐々に減るのではないかと。その分、他の雑貨やファンシー関係の商材で補っていききたい。
東京都		百貨店(売場主任)	・1月は訴求部数を大幅に増やしていることもあり、初商、クリアランスに期待できる。また、気温も下がる予報のため、防寒対策アイテムが動くと思定している。
東京都		百貨店(販売促進担当)	・新年度が近づくとつれて、改元や消費税増税に向けた需要の高まりが予想される(東京都)。
東京都		百貨店(店長)	・来春には店のリニューアルが行われ、売上、来客数が増えると思われる(東京都)。
東京都		コンビニ(経営者)	・12月に入り、ボーナス景気で良くなっている。これからは若干は良くなる。
		コンビニ(商品開発担当)	・寒さも本番を迎えているため、冬物商材の販売数に期待したい(東京都)。
		家電量販店(店長)	・季節商材を中心に映像関連が伸びると予測している。4K放送が定着してくる。
	乗用車販売店(営業担当)	・本決算を迎えるので良くなると思うが、税制が変わることにより、大きく良くなるとは思えない。	
	乗用車販売店(店長)	・優遇税制や税制改正など変更があるため、販売量が増える。	
	乗用車販売店(総務担当)	・1～3月は各社最大需要であり、現状より回復すると予想する。	
	乗用車販売店(渉外担当)	・販売量の増加が期待できる。	
東京都		一般レストラン(経営者)	・今月はやや上向いている感じがある。単価も良く、3か月先もこの延長線上にいないか。期待も込めてであるが、これを継続できればと思っている。
		一般レストラン(経営者)	・東京オリンピックまでは好景気が続く。インバウンドをどうチャンスにするかにかかっている(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	・春節や学会など呼び込める要素はあるので、少しは良くなると予測している。
東京都		旅行代理店(従業員)	・改元の影響で、ゴールデンウィークは10連休となり、旅行業界には追い風のようにみえるが、10連休に集中し、前後の出発日を控える人が多く、単純に純増とはいえない(東京都)。
東京都		タクシー運転手	・このところの株安に伴う逆資産効果のほか、天候要因も下押し圧力となっているものの、雇用、所得環境の改善が続くことから、個人消費は緩やかな回復基調を維持する。生鮮食品価格の落ち着きや、原油価格の下落に伴うエネルギー価格の低下などが見込まれるため、個人消費は所得増に見合った伸びに回復する(東京都)。
東京都		通信会社(経営者)	・高度BS4K放送の認知度の高まりと、コンテンツの充実が今より進むことが期待され、今後、高機能視聴端末も登場することで、客からのリアクション増加が予想される。2019年のラグビーワールドカップに向けた需要に期待したい(東京都)。
		通信会社(管理担当)	・放送と通信の融合が緩やかに始まると予想される。自宅テレビをスマートフォンで持ち出すことが浸透し、同時にWEB視聴をテレビで楽しむ時代がやってくる。
		ゴルフ場(経営者)	・天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位と東京オリンピックがあるので、期待を込めて、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
東京都		パチンコ店（経営者）	・パチンコは面白い機械が入ってきており、この先も良い機械が出る予定である。スロットは余り出ないが、スロットで遊んでいた客がパチンコに移行したということもあり、トータルでは幾らか上がっている。機械との兼ね合いもあるが、先々のことも含めて、客に喜んでもらえるような機種が入ってくるので、やや良くなる（東京都）。
東京都		その他レジャー施設 〔ボウリング場〕 （支配人）	・一般の来場者が増加傾向にある（東京都）。
東京都		その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担当）	・宿泊施設の予約の動きが回復している（東京都）。
		美容室（経営者）	・息子が担当する客が増えてくることを期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・今月もやや良いが、年度末までは引き続き良い状況が続く。土地なしの客の動きもかなり出てきている。総合住宅展示場の来場者数は減っているものの、インターネットでの反響は増えていることから、先行きの景気はやや良くなる。
		商店街（代表者）	・商店街を通る客が買物をしているか、紙袋を持って歩く人が多いか少ないかということからすれば、今年は余り物を買っていないと感じている。商店街全体ではいつもと変わらないどころか、以前のような暮れのムード、正月ムードというものが全く感じられず、いつもの月と同じようになってしまっている。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・減少した来客数が少し戻ってきているが、単価が低いため、なかなか売上に反映されない。
		一般小売店〔祭用品〕 （経営者）	・街に人がいない。今年は消費が他の地域へ行ってしまっているようである。
東京都		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・期待していた4K放送が始まったが、反応がほとんどなく、売行きが伸びない（東京都）。
東京都		一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・良くなる材料が今のところ見つからない。株価の動きや金融の不正など、経済面で暗いニュースが多く感じられる（東京都）。
東京都		一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・年末繁忙期の売上がそれほど増加しないため、平常月の売上もさほど変わらない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕 （店長）	・良くなってほしいと願っているが、良くなる要因が見当たらない。現状維持が精一杯である。
東京都		一般小売店〔茶〕 （営業担当）	・新聞紙上では緩やかな回復など出ているが、いったいどこが回復なのか。最近は、食事にきた客が余り飲まず、食べるだけのようである。一般市民の状況をもっとよく見てほしい。公務員は良いのかもしれないが、周囲ではまともにボーナスが出た人などいない。これが現実である（東京都）。
東京都		百貨店（売場主任）	・12月のギフトや年末商戦は前年比で100%を超えてくると思っているが、やはり株価下落の影響を受けて、全体的には若干厳しくなるのではないかと（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・今春、近隣に商業施設がオープンするが、業態変更により大きなダメージを受けずに済むことが予想される。
東京都		百貨店（広報担当）	・4月頃から東京オリンピック関係の設備投資が上がってくる。改元を迎えて消費マインドにプラス影響が見込まれるものの、年明けしばらくは年末から続く株安影響が残り、景気は横ばいの見込みである（東京都）。
東京都		百貨店（営業担当）	・経済情勢が不安定ななか、今月は、株価下落が高額品に与える影響が極めて大きくなっている。しばらくの間は、富裕層の買い控え、様子見が続く。消費税再増税を控え、前倒し購入に期待しているが、増税対策がマスコミ等で大きく報道されており、前回の増税時のような急激な需要の盛り上がりは望めないのではないかと（東京都）。
東京都		百貨店（販売促進担当）	・現状、本当に必要な物しか購買につながらない。このような消費傾向は今後も続いていく（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・周辺商業環境に大きな変化が相次ぎ、プラス要因もマイナス要因もあった年だが、ここに来てその影響も落ち着いてきている。今後は大きな変化は考えられないので、変わらない。
		百貨店（店長）	・次年度は改元や消費税再増税が予定されており、経済や消費の不透明感は増すものとみている。

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
東京都		百貨店（副店長）	・大きな変動はないが、最近の株価動向等を見ると、身の回りの景気はやや下向きに動き出しそうな、注視が必要な状況になっている。
		百貨店（計画管理担当）	・初商、クリアランスに期待したいところではあるが、都心と比較して郊外は厳しい状況が継続していることから、予断を許さない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の様子を見てみると、低価格の商材、あるいは競合店と比べて価格の安い店舗を買い回っていて、店が価値訴求で打ち出しているような高単価、高品質の商材が売れていっている状況は余りみられない（東京都）。
東京都		スーパー（経営者）	・消費税再増税やいろいろな出費も増える予測のため、客の買い控えが続く。競合がますます激しくなっているので、来年も余り良くない状態が続く。
		スーパー（店長）	・月を追うごとに来客数が落ち込み、今よりも悪くなると答えたいが、目標数値があるため今が底だと思っている。3か月後も今のやり方を踏襲しながら、恐らく変わらないという見方である。
		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、消費に対して慎重になっている部分もあるので、しばらくは同様の状態で変わらない（東京都）。
東京都		スーパー（総務担当）	・景気は、株価をみてもそれほど悪くないが、客の買い方や一部大企業で冬のボーナスが多く出たという話の割には、日常の買物や、12月のイベント等で全く力強さを感じられないので、今後も力強さはないとみている。
		スーパー（販売促進担当）	・イベントの仕掛け次第で食品の成果が左右される。株価の乱高下が激しく、高額品の動向が不安である。気温低下が続けば、衣料品の回復は期待大である。
		スーパー（仕入担当）	・年明けも青果物は前進出荷しているため、なくなる商品がある。消費は冷え込みが続きそうである。
東京都		スーパー（仕入担当）	・客の価格志向が強くなってくるとともに、小売自体が価格競争を仕掛けてきており、点数が伸びても単価が落ちるために売上が伸びない。
		コンビニ（経営者）	・近隣に同じチェーンの店が2店、別のチェーンも1店出店したため、悪さは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・大きな天候の崩れがない限り、客の動向に変化はない。
東京都		コンビニ（経営者）	・競合店との競争が厳しい環境は変わらない。来客数、単価アップのため努力するのみだが、景気回復とまではいかない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が前年を割り込んでいる状態が続いており、様々な集客施策を打つものの、改善の兆しが見えない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなっていると新聞やテレビニュースなどで言っているが、実感は全くない。消費者の商品の見方は節約志向が強く、余り変化はない。
東京都		衣料品専門店（経営者）	・この1年間で衣料品業界全体が縮んでしまっている。客が買わなくなった、ということである。買うところはインターネット、リサイクルショップ、異業種などたくさんある。商品量、商品情報なども豊富過ぎるほどある。必要な物は買うが、買物を楽しんでいない。厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得に伸びがみられないこと、商材に対するレンタル需要、リユース事業が伸びていることから、変わらない（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	・お金を使わないという意識が伝わってくる。以前は品質の良い国産品を選んできた客が安価な輸入品を購入するようになっている。
東京都		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調だが、販売は芳しくない。来客数は結構あるのだが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	・いろいろなセールを実施するものの、大体前年並みの売上である。
		乗用車販売店（店長）	・当店の購買層は60歳代が多く、若年層の購入が少ないので、不安である。
東京都		住関連専門店（営業担当）	・消費税再増税前の駆け込み需要という明白な理由があるので、短期的には現状維持かやや上向き（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経	・販売量が一時的に増えたが、来月は景気が余り良くないのではないかと。
東京都		その他専門店【貴金属】（統括）	・経済環境等の先行きが見えにくい状況である。身の回りの景気が良くなると楽観視することは難しい（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
東京都		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・新ハードのにぎわいも一巡し、安定しながら緩やかに下降線をたどる想定である（東京都）。
東京都		高級レストラン（営業担当）	・来月の新年会シーズン及びそれ以降の大口法人宴会予約は、前年同様に推移している（東京都）。
東京都		高級レストラン（仕入担当）	・新年からの法人予約等の状況をみても、ほぼ前年並みである（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	・集客の形態が著しく変化している。ターゲットを絞り込んだり、宣伝方法を変える等の工夫が必要になっている。景気は依然として不透明である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・店舗移転のため、来月からは別の場所での営業となる。
		都市型ホテル（経営者）	・1～2月は正月明けということもあり一時下がるが、3月は宿泊や歓迎宴会等の宴会が入り、また持ち直す。
東京都		旅行代理店（経営）	・客の様子は特に変わらず、現状維持が多い。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3月は今のところ例年どおりの入込客数で、大きく良くなる、又は悪くなるともいえない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・前受けの販売量が前年に比べて少ない。
東京都		旅行代理店（営業担当）	・客の動向に若干の陰りが見え始めているが、悪くなるというよりは横ばいではないか（東京都）。
		タクシー運転手	・これから正月になり年度末に向け、改元が見えてきている。客はそれに合わせて様々な節約をしながらという傾向である。やはり客は増加せず、慎重な感じがする。
東京都		タクシー運転手	・良くなる材料が見当たらない。ただ、新年なので1月は、多少落ちないのではないかと思っている（東京都）。
東京都		タクシー運転手	・変わらないと回答したが、どちらかというやや悪くなるのではないかと。残業の利用客に回復の見込みがなく、これからはますます残業が減り、会社のお金で帰る客が減っていく。すなわち長距離客の数が元には戻らないことを意味している（東京都）。
東京都		通信会社（経営者）	・東京オリンピックを控えて、建築を始めとする景気回復と、消費税増税を控えての消費減退がきつ抗し、プラスマイナスゼロである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・景気の見通しが不透明なため、現状から大きな改善は見込めそうにない。
		通信会社（営業担当）	・今後もしばらくは携帯電話、インターネット回線を軸にした激しい囲い込み競争が続く。
東京都		通信会社（局長）	・A Iスピーカーの普及やスマートホームの認知度が上がらないと、次のステージでの購買につながらない気がする。また、ラグビーワールドカップや東京オリンピックの影響も、まだ時期が早いので気配は薄い（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・到底良くなるとは思えない。むしろ悪くなる材料の方が多く感じる。期待を込めて「変わらない」としている。
東京都		通信会社（総務担当）	・景気は微妙に上向いているように感じるが、先行きの景気を大きく左右する要素は見込めない（東京都）。
東京都		通信会社（経営企画担当）	・1月は例年動きが少ないと予想している（東京都）。
東京都		通信会社（管理担当）	・引き続き景気は好調を維持するものと思われる（東京都）。
東京都		通信会社（営業担当）	・ここ数か月、客の様子に変化がなく、価格に対してシビアになってきているので、当面は変化がない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・1世帯で携帯電話料金が毎月4～5万円支払っている家庭もある。2019年4月以降の大手携帯電話会社の値下げにより、一般家庭のお金の流れがどのように変化するか、様子見である。
		ゴルフ場（従業員）	・現大統領下での米国経済の不安定さは、日本にも少なからず影響がある。米国がこの先どこに向かうのか、日本、そして世界にも大きな影響を及ぼす。
		ゴルフ場（従業員）	・予約の進捗が鈍化している。
		パチンコ店（経営者）	・新年度予算は100兆円を超え、現内閣が新たな景気対策を打ち出しても、その効果が表れるのはまだ先になる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・人件費は高騰しているが、生徒数等も変わらないので、変わらないか、あるいはやや悪くなるかもしれない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・特に良くなる要因がない。

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
東京都		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年が明けても乗客数、販売量、単価共に増加する要素がない。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・1月以降の気温予想を見ると暖冬傾向で、電気使用量が増加する冬場にかけて伸びは余り期待できない（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・特に何の変化も感じられない。
東京都		設計事務所（経営者）	・契約書を交わしたところもあるので期待はしているが、本当に収益として上がっていくのか、なかなか楽観視できない。
		設計事務所（経営者）	・受注競争が厳しさを増し、実際の業務量に応じた委託料の確保が難しい場合がある。ただし、一定の仕事量はあるので、現状維持で進んでいく。
東京都		設計事務所（所長）	・現在ほとんど動きがないということは、このままの状態が続く（東京都）。
東京都		設計事務所（職員）	・変化する要素が見当たらない（東京都）。
東京都		住宅販売会社（従業員）	・来年も大きな変化なく推移していく。不動産は地価が高止まりしているが、急激な下落がない限り、今年同様の景気で進む。
		世界経済が暗く、株価が下落すると、街全体の売上は下がる。新年、新元号などのマインドの部分で大きく良くなる要素が出てくれば、落ち込みは最小限でとどまる可能性もある（東京都）。	
東京都		商店街（代表者）	・この先は、消費税が10%になるということで、駆け込み需要にも少し期待したいところだが、客にそれだけの余裕がないようなので、悪くなっていく（東京都）。
東京都		一般小売店〔家具〕（経営者）	・客の出費に対する防衛反応が大きい。景気は緩やかに回復傾向となっているが実感が持てず、将来に不安があるのではないか。
		百貨店（売場主任）	・売上をけん引していた富裕層の需要低下による影響が大きい。また、できるだけ価格を抑えて買物をする傾向は継続しており、消費はダウン傾向を予想する（東京都）。
東京都		百貨店（営業担当）	・米国の政治不安による株安の影響で、日経平均株価が一時1万9千円を下回っている。米中の貿易摩擦等の不安材料もあり、この状況が長引くようであれば、これまで消費をけん引してきた富裕層やインパウンドの消費マインドに、マイナスに効くことが予想される（東京都）。
東京都		百貨店（営業担当）	・国際情勢が不透明であり、株価が下がるなか、今月のインパウンド売上の低下に続き、国内富裕層の動きが鈍くなると予想する（東京都）。
東京都		百貨店（販売促進担当）	・消費税増税前の駆け込み需要はあるかもしれないが、増税後の状況が読めず、不安である（東京都）。
東京都		スーパー（経営者）	・クリスマスや暮れの雰囲気を感じられない。
		スーパー（営業担当）	・米中の貿易摩擦問題が、大きな影を落としてきている。さらに、米国の利上げ問題が景気の悪化に拍車をかけている。非常に将来に不安のある状況になっている（東京都）。
東京都		コンビニ（経営者）	・来客数が少しずつ減っており、景気は後退している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・毎年来客数が減っている。周辺の状況というよりは、コンビニの店舗数が増えてしまっているというのが一番の原因で、店舗の努力ではなかなか難しいと最近感じている。これから2～3か月先も、来客数は前年を上回らないとみている。
東京都		コンビニ（経営者）	・改元で景気が足踏み状態となる。休日増により来客数が減少する（東京都）。
東京都		衣料品専門店（経営者）	・年末、あるいはクリスマス景気というものを感じられない。今後もこういう現状が続く。国はキャッシュレスでクレジットカード等を使えというが、我々小売店の手数料は4～5%なのに対し、デパートは1%であり、これを是正しない限り良くならない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数、単価共に減少傾向が続いており、下げ止まる要因が見当たらない。
		衣料品専門店（営業担当）	・とにかく客に新しい洋品を買うという購買意欲がなく、前年の物を引っ張り出して着ている。消費税が上がることを考えると、本当に恐ろしい状況である。
		家電量販店（店長）	・株式市場の低迷、インパウンドの家電需要の減少が耐久消費財の需要を圧迫すると推測する（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
東京都		家電量販店（経営企画担当）	・12月に効果を発揮した販促施策の効果が切れる。また、日経平均株価が2万円を割ることも予想され、為替の消費への影響、消費者の購買心理が盛り上がりえない可能性が懸念される。新生活需要の時期だが、楽観視はしていない（東京都）。
東京都		住関連専門店（統括）	・今後、景気が良くなる要素が見当たらず、まだしばらく落ち込みは続く。
東京都		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・世界経済の不安定さがメディアで取り上げられるようになり、この先は消費税増税も意識し始めるため、先行きの景気は停滞する。好景気の実感は全くない（東京都）。
東京都		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・株価が低迷している。
東京都		高級レストラン（役員）	・正月を含めた1月の予約状況は前年同期並みである。消費税増税を控え、耐久消費財への支出が増え始めると、高単価の飲食は控えられがちになるという懸念がある（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	・米中関係悪化の影響による世界経済の不安定な状況、相変わらず最悪の人手不足による人件費の高騰、仕入原価の高騰、来年の消費税増税による我々零細企業の経営に対する不安等、悪い状態が続くそうである（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	・年末年始にかけての株価の下落や、米国大統領の発言などによって世界経済が不安になっている現状を考えると、大統領選が終わるまでは、横ばい若しくは下向きとなり、余り良い状況にはならない（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	・何の対策もないままゴールデンウィークが伸び、その後消費税の増税があるので、買いに走るというのは今回はないのではないかと。逆にその前から買い控えてしまうような気がする。
東京都		一般レストラン（経営者）	・来月は新年会で来客数は増えると思われるが、店売りは伸びているものの、宴会数がやや落ちているので、前年と同様に悪くなると考えられる（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	・米中貿易戦争、欧州の政治経済の不安定、その他世界的に台頭しつつあるポピュリズムに、世界的な天候不順による大規模災害など、いずれも経済に与える影響がネガティブであり、そのような要素の方が多いので、当然ながら世界経済はスローダウンする。その中で、日本のみが良いということはありません。
東京都		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・例年1～2月は居酒屋需要が落ち込むため、やや悪くなると予想している（東京都）。
東京都		都市型ホテル（スタッフ）	・今年は選挙が多い。特に当県は知事選もあるので、宴会等の動きは鈍くなる。
東京都		都市型ホテル（スタッフ）	・好調を維持してきた宿泊予約が、年明けから低調で動きが鈍い。直近になってからの予約である程度はカバーできるものの、基礎稼働が低い分、現状維持は難しい。近隣コンベンション施設での大型イベントも少なく、プラスアルファも期待できない。
東京都		タクシー運転手	・年末は忘年会、年が明ければ新年会があり、当然タクシーの利用もあるが、前年ほど多くはなく、期待できそうもない。今年の忘年会もまた出だしが遅く、深夜まで飲み歩いている人が少ない。終電前には家路につくようで、厳しい年明けになりそうである。
東京都		タクシー（団体役員）	・例年、年始は年末の反動で景気は低下傾向となるが、特に今年は世界的な株安の影響で、景気は厳しさを増すものと思われる。
東京都		競輪場（職員）	・公営競技にお金を落とす余裕のある客は少ない。建設業は盛り上がりつつあるようだが、昔ほど公営競技にお金を費やす人はいなくなっている。
東京都		設計事務所（所長）	・1月から非常に受注の伸びがなく、鈍くなるという見方である。一部は景気が良いと思うが、これからますます悪くなるというのが実感である。
東京都		住宅販売会社（経営者）	・住宅購入にまつわる様々な環境が改善されない限り、景気は本当に良くなる見込みはない。住宅が売れると経済波及効果が大きく、個人消費の回復にもつながり、景気が回復する。
東京都		住宅販売会社（従業員）	・職人不足が顕著になってきており、施工原価も上がり、粗利が稼げなくなっていくことが見込まれる。

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
東京都		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・来年の仕事は、年末にいろいろと相談があるのが通常である。しかし、今年はそのような相談もないことを考えると、今後はかなり厳しい状況になる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・年度末に向かうなか、具体的な大型案件が少ない状況である。一部の建築需要が全体を底上げできているとは思えない（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	・当地域で使える商品券の販売があり、現在利用されているので、利用枚数の獲得を期待しているが、業種的に非常に難しい。12月は特別な月であるため、1月からは平常どおりの大変厳しい戦いになる。
	×	コンビニ（経営者）	・世界的な株安で、日本でも大暴落をしている。今後、世界貿易や外国為替などからみても、非常に悲観的な見方が多いので、望みはない。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・来年の1～3月は例年より厳しい状況になる（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の2月は年間で一番売上の悪い時期で、大体5割くらい今月より売上が落ちるが、例年のことだから仕方ない。
	×	観光名所（職員）	・2～3か月後は年間でも一番悪い閑散期となるので、今月よりかなり悪くなると予想している（東京都）。
企業動向関連 (南関東)	東京都	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・引き合い案件が増えているものの、人材不足のため対応できないことが多くなってきている。景気は上向いている。
	東京都	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の客で、設立に関連した印鑑の注文が4本ある。通常は登記の実印だけなのだが、2本目の銀行印の客が2件ある。比較的余裕があるのか、拡大に伴うことなのか、詳しくは分からないが、どうしても必要というわけではない内容での注文が入っている（東京都）。
	東京都	輸送業（経営者）	・新年度に向けて、取扱量の増加が見込まれるため、今月よりは良い状況が期待ができる（東京都）。
	東京都	通信業（広報担当）	・今期は一進一退の動きなので、このまま減速傾向が続くとは思えない（東京都）。
	東京都	金融業（役員）	・景況レポートにおける全業種の平成31年1～3月期の予想D Iは5.0と、業況は更に改善する見込みとなっている。
	東京都	不動産業（総務担当）	・主力のオフィス賃貸も好調で空室がない状態が続いており、当面はこの状況が続くとみている（東京都）。
	東京都	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラの需要が伸びている。
	東京都	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今年は仕事を廃業した客や縮小したところなどがあり、先行きが明るいとはいえない。
	東京都	化学工業（従業員）	・2～3月の受注は値上げの関係で減少しているものの、東南アジア向けの受注が順調であるため、大きくは変わらない。
	東京都	化学工業（総務担当）	・景気に天井感があるが、個人消費は維持され、横ばいとなることを期待している。
	東京都	プラスチック製品製造業（経営者）	・米国の経済状況の不安定さ、米中の貿易摩擦等、不安要素がたくさんあるなかで、良くなる要素は余り見当たらない。むしろ悪くなるかもしれないが、大きな変化はない。
	東京都	金属製品製造業（経営者）	・難しい仕事は何とか確保できているが、若い人の指導にまで手が回らず、技術の継承が難しい。将来が心配であるといいつながら若い人を募集しているが、応募がないのが現状である。
	東京都	電気機械器具製造業（経営者）	・人材不足の一言に尽きるが、誰でも良いというわけにいかず、頭を悩ませている（東京都）。
	東京都	その他製造業〔鞆〕（経営者）	・ハンドバッグは商材の内容の差によって不況なところもある。小物は大丈夫ということで、それほど大きくは変わらない。
	東京都	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・季節要因によるサロンへの客足が例年より鈍く、各サロン共に好調とはいえない（東京都）。
	東京都	建設業（経営者）	・景気対策がなかなか実施されていない。
	東京都	建設業（経理担当）	・見積依頼案件が少なくなっている。先が見えない。
東京都	輸送業（経営者）	・業務がマンネリ化している（東京都）。	
東京都	輸送業（総務担当）	・物量が増える予定だったが、生産が遅くなっているため、3か月後の物量は変わらない。	

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
東京都		金融業（従業員）	・取引先からは、乗年の消費税率引上げに関する話題が増えてきている。業種によっては駆け込み需要を期待する事業者もいる一方で、売上減少を懸念する声も大きい（東京都）。
東京都		金融業（総務担当）	・株価下落が続くようであれば、消費が落ち込み、景気は後退する。不動産業はまだしばらくは好調が続く。消費税再増税の状況により景気が左右されるので、先行きは余り変わらない（東京都）。
東京都		不動産業（経営者）	・賃貸の状況は悪い。新築物件がなかなか決まらないようでは困る（東京都）。
東京都		広告代理店（従業員）	・前年同期と変わらない売上となる見込みである（東京都）。
東京都		税理士	・米国は景気が良いようで、それによって日本の車も売れている。中国はいつバブルがはじけるか分からないと言われている。米中が決裂したら、日本の景気にも大きな影響があるため、先行きはつかめない（東京都）。
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）。
		税理士	・このまま様子を見ながらの消費行動になりそうである。株価が年末より更に値下がりすると、景気への不安感が増す。円高傾向にシフトすると大手の業績に影響が出そうである。
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・年度末に向け、このまま順調に推移していく。
		食料品製造業（経営者）	・主原料の小豆の価格高騰が止まらず、先行きが不安である。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・案件の引き合いは多々あるが、製造コストの値上がりが大きく響くことが想定され、予算用の見積りを提出できない状況である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・米中貿易摩擦の影響か、化粧品容器の東南アジア向け輸出に関し、厳しい展開が予想される。
		金属製品製造業（経営者）	・米中の貿易問題などによる影響は避けられないのではないかと。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月内示を見ると、今月よりやや減少傾向にある物が、いつもより何点か多くなってきている。
		金融業（統括）	・それほど悪い材料はなかったが、最近になり株価等も含めてマインドを下げる要因がどんどん多くなってきている。
		金融業（支店長）	・企業業績はさほど悪くはないが、米国株安に起因する国内株式の下落の影響で、景気悪化を懸念する声が出始めている。
東京都		広告代理店（営業担当）	・今年の暖冬の影響を受けて、いろいろな宣伝費が削られそうなので、やや悪くなる（東京都）。
東京都		経営コンサルタント	・株安などのニュースも流れており、景気動向が不透明である。身の回りの景気が良くなる気配もない。
東京都		経営コンサルタント	・政府が今までにない大きな予算を立てようとしているが、金融緩和はマンションなど特定の分野にバブル期と同じ状況を引き起こしており、肝心の中小企業を中心とした産業の活力には回っていない（東京都）。
東京都		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	・受注が減少傾向にあり、原材料費、仕入等の値上がりが本格化するため、厳しくなると予想している。
東京都		その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	・人手不足と募集単価の高騰は、ビル清掃業界においてはまだまだ厳しくなる（東京都）。
東京都		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	・年末に株価下落など明るいニュースがないので、広告などにはなかなか回らないのではないかと懸念している（東京都）。
東京都	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末までは受注量が減少する（東京都）。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	・原油の高値安定、人件費の高騰、人材不足解消のための人材確保に係る経費増大、米国の政情不安による株価下落と、政情が不安定で安ど感がないために、投資や設備に対して消極的になることが懸念される。来月の受注額、再来月の内示額は前年比20%マイナスである。
	×	建設業（経営者）	・消費税再増税で鈍化する。
	×	通信業（経営者）	・米中関係の影響により悪くなる。
東京都	×	その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	・米中の関税問題や、株価の下落によって不安心理が広がる（東京都）。

分野		景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連 (南関東)	東京都		人材派遣会社(営業担当)	・年度末に向けて更に人手不足感が増し、解消されない見込みである(東京都)。
			新聞社[求人広告](担当者)	・年明け3月頃までの募集計画を既に20社以上からもらっているため、相当な盛り上がりがある。また、3月は年度末でかなり募集が集中するかもしれない、相当盛り上がりを見ている。
	東京都		人材派遣会社(営業担当)	・相変わらず人材不足だが、年度末に向けて人の動きが増え、オーダーの増加が期待できる(東京都)。
	東京都		民間職業紹介機関(経営者)	・3月以降に採用予算を追加する動きが出るかもしれない(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(社員)	・転職希望者の面接をすると、大企業は大分良い、賃金も徐々に増えている。中小企業は残業をするなどということ、トータルの収入が減っている。どうしてもトータルの収入を維持したいなら、バイト、夜の兼業を認めるといった中小企業が何社もあるようで、複数の人が同じようなことを話している(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(社員)	・人材不足の状況は変わらない。
	東京都		人材派遣会社(社員)	・3か月程度で効果の表れる要因が見当たらない(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(社員)	・クライアントから、同一労働同一賃金への質問が増えつつある。派遣サービスの意味そのものが変わるので、サービスを利用する側は「安くて使い勝手が良い」から「人員確保の手段」へ受け取り方が変わっていくと考えている(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(支店長)	・採用意欲の高い企業が増え、追い風となっているが、人材は他社との奪い合いになっているため、受注数ほどの大きな伸びは難しい(東京都)。
	東京都		求人情報誌製作会社(広報担当)	・良い状態が続くとは思いますが、更に良くなるような要素は少ない(東京都)。
			職業安定所(職員)	・この2~3か月で大きく状況が変わる要因が見当たらない。国際情勢など変化がない限りは、このままいくのではないかと。
			職業安定所(職員)	・新規求人数は3か月連続で前年を下回っている。8月頃まで継続してきた求人数の増加は一段落しているものの、有効求職者数は前年を下回る状況が続いており、人手不足が深刻化している。また、10月から最低賃金が27円引き上げられたことに伴い、事業者からは人件費の面でも厳しさが増しているとの声が聞かれる。
	東京都		職業安定所(職員)	・新規求人数の増加に対し、求職者数は減少している。3か月前と比べても求人増と求職減の傾向は変わっていない。
	東京都		民間職業紹介機関(経営者)	・求人条件は給与、労働条件など良いが、全般的に企業の希望する年齢層の求職希望者が少なく、常時求人募集をしている状況である(東京都)。
	東京都		民間職業紹介機関(職員)	・来期計画を立てている企業が多いが、特に採用を減速していくというような動きは出ていない(東京都)。
	東京都		学校[大学](就職担当)	・変化する要素がない(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(社員)	・クライアント企業から再就職支援関係の引き合いが徐々に増えてきていることから、派遣社員の求人数への影響が懸念される(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(営業担当)	・派遣市場においては、契約終了数の増加が非常に目立っており、採用数より多くなっている。このままでは数か月先も派遣スタッフの離職者が増え、派遣市場としては景気は厳しくなるのではないかと(東京都)。
	東京都		人材派遣会社(営業担当)	・米国を起因とする株価低迷など、景気後退の要素がそろいつつあり、幾らか衰退が予測される(東京都)。
	東京都		求人情報誌製作会社(所長)	・中小企業においては先々の明るい兆しがますます見えないうち、徐々に景気が下降していくので、更に悪く感じる。
	東京都		職業安定所(職員)	・新規求人数が増加しているなかで、就職者数が増加しないのは、職種によって求人倍率に大きな差があり、人手不足業界への雇用改善が進んでいないためだと思われる(東京都)。
	東京都		民間職業紹介機関(経営者)	・先行きに不透明感があり、慎重に判断するように考えている(東京都)。
		x	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
----	----------	-------	----------------

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)		遊園地（職員）	・今後もイベントなどの集客施策や料金施策の効果により、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）	・寒い時期なので、お墓の造作などは難しいが、葬儀の相談や依頼が続いている。
		商店街（代表者）	・1月の終わり頃から4月にかけて、学校の入学時期になるので、スポーツ店としてはこれから良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・真冬はどん底であるが、春物が少し出るとみているので、やや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・来年10月の消費税増税が確定となり、駆け込み需要が始まるとみている。
		スナック（経営者）	・新年会の予約は好調である。前年も良かったが、今年も良さそうなので期待を込めている。
		観光型ホテル（支配人）	・冬に増えるインバウンド客は不調であるが、国内客でカバーしている。この先の予約状況はおおむね良好である。
		設計事務所（経営者）	・処理しきれない物件が出てくるので、下請との調整が必要である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費税増税は、あやふやな部分が多く、買い控えすら起きている。財布のひもが緩むどころか、開く様子も見られない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購買意欲が感じられず、なかなか厳しい。
		百貨店（営業担当）	・ここにきて、株価の下落があったりと、余り良い傾向はないように思われる。とは言え、景気が非常に悪いわけでもないので、現状が続くのではないかと。
		百貨店（売場担当）	・根本は変わらないが、1月からのセールで、安い時に大きな物を買おうという駆け込み客は増えると予測する。
		スーパー（経営者）	・消費の多様化で、買物に対する志向が大きく変化しているようである。
		スーパー（経営者）	・1月半ばから新年会の注文が来る。中旬にイベント会場での仕出しの仕事が入れば、来月は前年比20%増となる。来年4月の県議会議員選挙関連の会合が、今月6回ほど開催され、料理やアルコール等の注文があったため、今月は25日までで前年比売上20%増、来客数も1%増えている。
		コンビニ（エリア担当）	・東京オリンピックによる好影響はあると思うが、当地には全く利益がもたらされない。
		コンビニ（店長）	・身の回りで、2～3か月後に特別変わるような情報は無い。暖冬傾向で降水量が多めとのことなので、それほど変わらないのではないかと。
		家電量販店（店長）	・景気刺激策はない。
		乗用車販売店（経営者）	・大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題による新車販売への影響が懸念されるが、消費税増税前の特需が見込める。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる材料が、見当たらない。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、悪いまま変わっていないという意味である。毎回のことだが、本当に上向き傾向が一つもみえない。今は都会だけではないか。
	観光型旅館（経営者）	・インバウンド客が増えているようだが、なかなか地方に回ってこない。スキー場の客なども減っているため、冬は余り期待できない。	
	都市型ホテル（支配人）	・1年を通じて12～2月は暇な時期である。宿泊予約は前年並みであり、特に良くも悪くもない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・今月に入り、フリー利用が回復傾向にあったが、この先、これ以上増える要因が見当たらない。予約状況等はさほど悪くないので、大きく下がることはないが、例年、落ち込む時期なので、回復も見込めない状況である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・この先良くなる理由が見当たらない。ただ、悪くなる理由も見当たらないので、1月の天候次第で、来客数は増えるかもしれない。	
	タクシー運転手	・業界全体の問題だが、東京は別として、地方では乗務員が高齢化し、減少している。また、夜の利用者が特に減少傾向にある。	
	通信会社（経営者）	・加入促進につながる良い材料が全く見当たらない。この先も厳しい状況が続くようである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・郊外の店はにぎやかだと聞き、中心街はますますさびれるのかもしれないと懸念する。
		商店街（代表者）	・漠然とだが、来店客の買い方に変化を感じる。スマートフォンを手にした店内回遊客が非常に多い。
		スーパー（経営者）	・株価急落、来年の消費税増税など、暗い話題ばかりが目立っている。
		スーパー（副店長）	・前年と比べて、今月は穏やかな天候の日が多く、過ごしやすかったが、来客数は伸びず、横ばいである。新しい年になり、消費税増税やＴＰＰなど、生活がどう変化するのか不透明で、不安感から節約傾向が高まる。
		コンビニ（経営者）	・歳末商戦に比べると、２～３月は端境期になるので、売上等はそれほど期待できない。
		自動車備品販売店（経営者）	・廃業や店舗閉鎖が身近で多発している。
		一般レストラン（経営者）	・地方、特に、身の周りでも人口減少や後継者不足、大手企業の進出等で廃業する店舗が増えている。地域全体が負の連鎖を起こしつつある。
		スナック（経営者）	・全体的に、企業の忘年会がかなり減っていると本当に実感している。12月らしくなってきたのも中旬過ぎくらいからで、ようやく人が流れる感じで、いつもの12月とは少し違う。年明けの新年会等もかなり厳しい状況になるのではないかと。
		旅行代理店（副支店長）	・この先の受注や募集状況を見ても、現状と変わらず動きが悪い。年末年始の旅行受注は前年同様であるものの、その先の動きが非常に鈍く、企業旅行等の商談も減少している。
		美容室（経営者）	・毎年成人式以降は暇になるため、対策を考えているものの、実行できない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・オーナーの高齢化や建物の老朽化により、別荘数が漸減している。
		×	百貨店（店長）
	×	一般レストラン（経営者）	・忘年会の予約単価も10年来変わらず、客は少しでも価格の安い大型飲食チェーン店に流れる傾向にある。この先も客の奪い合いが続く。
企業動向関連 (甲信越)		-	-
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・問屋各社の在庫もかなり減っており、新製品への関心は出てきているので、1月の国際宝飾展に期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状を維持できそうである。
		建設業（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要が感じられないので、年度末くらいまでは、このままの推移で行くとみている。
		金融業（経営企画担当）	・ここ数か月間で景気減速に対する懸念が払拭されることを望むが、停滞期はしばらく続くと考えている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・消費税増税を前に、住宅関連の営業の話では、動きが出てきているとのことだが、流通関連は好転する要素が見つからないとのことである。
		食料品製造業（総務担当）	・季節変動を減少すべく販売策を打ってはいるが、12月の反動で売上は減少するのが、通年のことである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・各方面にPRするものの、予想が付かない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量に変化はないが、仕入価格の上昇が影響してやや悪くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ここ2か月くらいは現状よりも多少下がるが、春先の案件があるので、やや明るさが見えてきている。
		金融業（調査担当）	・米中貿易摩擦の影響が継続し、先行きへの不透明感が高まっており、企業の業況判断も悪化予想である。
	×	食料品製造業（製造担当）	・財布のひもはますます固くなり、商品の動きがとてども鈍くなる。
	×	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		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (甲信越)		職業安定所(職員)	・パートを含む全数の有効求人数は、前年同期で200%に上っている。有効求職者は前年同期で100%となっている。高水準にある有効求人倍率は、さらに上昇傾向にある。また、当所管内の企業から「利益が拡大している」との報告もある。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人票をみても内容は変わらず、求職者の条件に合わないため、就職しない方も多い。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・今後、外国人技能実習制度によって、業種にもよるが、求人企業の人員確保につながることを期待したい。
		職業安定所(職員)	・新規求人は、引き続き好調を維持していることに加え、繁忙期を迎え臨時求人も加わる。新規求職は、パート求職者で増加したものの、全体では前年比4.9%の減少となっている。在職者の割合も若干増加しているが、好調な求人に対して動きは鈍く、人手不足の解消にはつながらない。
		職業安定所(職員)	・半導体関連を中心とした製造業の勢いが、前年ほどは感じられないことから、新規求人数は現状維持が見込まれ、大きな変化はない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・求人をけん引する製造業において、米中貿易摩擦の影響が、一部で顕著となり、来期は消費税増税と重なるため、慎重な姿勢が続いている。
		*	*
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)		商店街(代表者)	・新規の事業展開者が増えてきている。
		一般小売店[土産](経営者)	・新元号に対する気持ちの切替えに期待する人の動きが出始めている。
		乗用車販売店(従業員)	・全体的な流れや客の動きに勢いがあるので、この先1月も何か良いような気がする。楽観的な考え方だが、周りをみても、わりと欲しい物を買うようになってきて、良いのではないかと思う。問合せにも勢いがある。
		乗用車販売店(営業担当)	・12月が順調に終われそうで、その流れで繁忙期に入るため、見通しは明るいと思われる。年々繁忙期のピークが前倒しになっており、1月の後半が非常に重要になってくる。
		旅行代理店(経営者)	・4月に新しい元号が決まり新しい時代が始まるので、景気が良くなる。
		一般小売店[結納品](経営者)	・年が替わり春を迎えるので、少しは景気が上がってほしい。
		百貨店(業績管理担当)	・売場の改装計画があるので、売上増加が見込まれる。
		スーパー(総務担当)	・クリスマスケーキ、おせちの予約販売量は、前年を上回っている。
		コンビニ(エリア担当)	・大型キャンペーンの継続と新たにゲームとのタイアップで来店動機を高め、季節商材、新商品やエリア商品の発売を予定している。
		コンビニ(店長)	・当地区は再開発事業が本格化し、再開発に従事する工事現場の方々の動きが非常に活発になると予想する。そのため当店の売上にも寄与してくれると考える。
		乗用車販売店(経営者)	・年度末商戦に向けて、動きは活発になると思われるので期待したい。
		乗用車販売店(従業員)	・決算に向けて、車両増販が見込める時期でもあり、移転オープン後初の決算でもあり、新店舗効果もあり今まで以上に新規客の来店が見込める。
		乗用車販売店(営業担当)	・新年度早々に新型車の軽自動車が発売予定である。
	観光型ホテル(支配人)	・年度末に大型の一般宴会を2件受注しているので今月よりは期待できる。本年度は上期で大きく減収したので、その分を少しでも取り返すべく第4四半期に臨みたい。	
	都市型ホテル(経営者)	・今よりは良くなってほしいと思う。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・新年を迎え、新しい年の行事も決まれば、本格的にゴールデンウィークの計画が立てやすくなる。連休で会社も学校も休日になれば、旅行の計画を立てやすくなる。どこか旅に行きたくなる傾向になる人も自然と多くなり、こちらも、大型連休を絡めて提案しやすい。
		旅行代理店（営業担当）	・今のところ冬の旅行団体は前年より多めに取り扱う予定である。気候次第のところもあるが、暖冬という報道を信じたい。
		タクシー運転手	・今までの夜の飲食店街は静かだったが、今年は前年より多少人出が多くなり、良くなってきた。
		住宅販売会社（従業員）	・税制大綱が決まり、消費税引上げ前の駆け込み需要は期首の想定よりも減少しそうだが、慌てず建てたい人が必ず動くと思われる。年明けから正月以降は期待大である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・社の業務分掌を明確にしたことによって社員の動きが変わってきて、営業スピードも向上してきた。
		商店街（代表者）	・相変わらず客単価が伸びてきていない。
		商店街（代表者）	・客には購買意欲があると考えられるが、依然として単価が安く1割減の状況で推移している。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げを控えて駆け込み需要を期待しているが、景気全体が盛り上がってこないと必要最小限の買換えのみで、トータルでは変わらない。
		商店街（代表者）	・寒い間はなかなか動きが悪い。
		商店街（代表者）	・良くなる要素が全く見当たらない。営業努力が足りていないことも承知だが、客の購買意欲が全然上がってこない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・格差社会はまだまだ続くと思われる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・良くなる理由も悪くなる理由も考えにくい。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・12～1月初めまでは客の動きも活発で良いが、1月中旬以降は金もなくなり、年金支給月でもなく客の懐具合も良くないので、またいつものように景気が落ち込む可能性がある。政治状況も悪い。ドラッグストアはインフルエンザや花粉症の流行などで、調剤部門は安定的に伸びると思われる。当地方の景気は底ばいの状態である。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・3か月先も変わらない。売上は法人客と個人客とに分かれており、法人関係は顕著に良い。個人は自分の楽しみは増えているが、付き合いの幅は狭くしたり貯蓄に回しているため、物販としては個人客の売上は伸びてこない。全体としては、法人客は伸びるが個人客は減り、プラスマイナスゼロで3か月先も同じようにならない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・引き続き年度末向けの受注が一段落し、調整段階に入ると思われる。
		百貨店（企画担当）	・今月は気温が下がらなかったことも重なり、国内消費、特に中間層の購買に勢いが全くみられなかった。この傾向は以前から続いており、今後も消費税の引上げが控えるなど、上向き要因は見当たらない。インバウンドの売上についても、上向きつつも一時の勢いはみられず、国内消費のマイナス分をカバーするには至らない。
		百貨店（販売担当）	・新作の投入や販売施策での集客は見込めるが、クリアランスの影響もあり購入には慎重となる。インバウンドは波があるため予測が難しい。
		スーパー（経営者）	・世界の景気は徐々に下降している。そのため日本も影響を受けているが、設備投資が継続的に行われているので、景気の足を引っ張る影響力は強くなく、現状が維持されている。消費景気は相変わらず余り良くない。
		スーパー（店長）	・改元のタイミングと消費税の引上げに向けて、し好みやぜいたく品の需要は増えていくと感じる。スーパーマーケットは毎日買う商品なので、余り影響を受けない。逆に食以外の部分に金を使うと、もしかすると多少悪くなる気もする。
		スーパー（店員）	・小麦粉の値上げがどう影響するか。特に寒波次第では、流れが変わると思う。
		スーパー（販売担当）	・例年のように年末に購買しすぎるので、徐々に引締め状態になり、余り買わなくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品開発担当）	・乗客数は前年を割り続け、それに伴って売上も予算比、前年比共に厳しい数字となっている。乗客数回復の要因がないため、現状と変わらない。
		スーパー（販売担当）	・今の最悪な状況の打開策がない。
		スーパー（商品管理担当）	・年始に向けて気温が下がる。ふだんの物が売れることを期待したいが、暖冬傾向で売れる物が売れていない。
		スーパー（経営企画担当）	・良くなる期待感がない。
		スーパー（ブロック長）	・天候要因が大きい。暖冬の年は厳しいと思う。また、今年は節分やひな祭りなどの曜日も悪化の要因となる。
		スーパー（総務）	・気温が余り上がらないので、売上が良くない。したがって、来月もそんなに上がると思わない。
		コンビニ（企画担当）	・何かちょっとしたネガティブなニュースや話題があっても、過去の政権のような組織改革スローガンがあると、個人的には未来に向かっての展望に明るさが増す。フランスのデモが気掛かりである。
		コンビニ（企画担当）	・暖冬傾向であり、天候不良による乗客数の大幅な減少は考えにくい。他に影響を与える要因は見当たらないため、現状が継続すると思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・人手不足が深刻で、売上が伸長しても経費増加で相殺されてしまう。
		コンビニ（店員）	・恵方巻きのイベントがあるので少し期待はできるが、乗客数は余り変わらないと見込まれる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・特に変わる要素がない。
		衣料品専門店（売場担当）	・現時点では、景気回復が見込める要素がない。
		家電量販店（店員）	・月の前半は売上に勢いがあったものの後半はペースが鈍く、この調子で来年を迎えようである。
		乗用車販売店（経営者）	・年末商戦の盛り上がりが一ツである。
		乗用車販売店（従業員）	・客からの話では景気に対しての諦めムードが強い。まだ良くない状態が続くと思う。
		乗用車販売店（従業員）	・これからの2～3か月は現行のエコカー減税を受けられるかどうかの節目になる。今後、減税対象車両の基準が厳しくなると考えられるので、駆け込み需要も期待される。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車種がデビュー予定なので、今より多少は新規客の来店が増えると思う。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、マンション共に、新築工事はまだ契約が増えていない。本来だと消費税の引上げ前の駆け込み需要や乗客数が増え始めるが、今のところふだんの月と変わらない。住宅や一般の建物などについては、リフォーム、耐震工事や大規模改修工事などが増えており、平均すると横ばいである。
		その他専門店【書籍】（店員）	・例年売上の良いシーズンではないが、卒業や異動があり、ギフト関連の売上が良くなるので、イベント等を含め競合店に負けぬように売上を維持したい。
		高級レストラン（経営企画）	・正月などの晴れの日には支出をするが、平常時は節約する傾向が続く。また、年末の株式などの市況から、更に財布のひもがきつくなる可能性もある。
		一般レストラン（経営者）	・来年は消費税率が上がるので、3～4月は買い控え等が出てくる。
		一般レストラン（経営者）	・世界の政治、経済状況がリンクをして、良い方向に向かっていない。変動の時期である。政治の経済に対する影響力が機縁となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（総支配人）	・宿泊はインパウンド頼みである。人手不足が厳しく、コストもかさむが価格転嫁ができず厳しい。
		旅行代理店（経営者）	・冬場の観光産業は天候の影響が大きいので、メディアで今年の冬は寒くなると聞くと、厳しくなるような感じがしている。
		旅行代理店（営業担当）	・天変地変や自然災害等の突発的な災害、インフルエンザ等の大流行やテロ等世界情勢の不安要素が発生しない限り、取扱額や件数においては好調をキープできる。

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
		タクシー運転手	・2～3か月前と比較すると、ガソリン、石油製品の価格が安定して非常に良いが、相変わらず貿易摩擦の問題や欧州では暴動が起き、不安定な問題が多い。日韓間での自衛隊機の問題がどうなっていくか不安材料が一杯である。外国人労働者の受入れはどうなるのか、我が国の経済が良くなるようにしっかり頑張してほしい。
		通信会社（サービス担当）	・客が満足できるような新サービスやキャンペーンがない限り、他社回線への移行が増えていく。
		通信会社（営業担当）	・通信費は節約傾向にあり、この状況はずっと続くと思われる。
		ゴルフ場（支配人）	・2月の入場者予約数は、暖冬の影響もあり前年並みに入っている。これからは寒波や雪の量にも大きく変動するが、今のところ良い方向のまま推移すると思われる。
		その他レジャー施設 [鉄道会社]（職	・台風被害の復旧作業がほぼ終了し平常に戻ったものの、新規観光列車の営業開始に重なり波に乗り切れていない。
		美顔美容室（経営者）	・来店客は少なくなるが、来月から新たな商品キャンペーンが始まるので、それに関連する買上げがある。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	・介護保険改正で事務的な業務は増える一方、介護給付費は抑制され、これまで以上に企業努力が必要となってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の増税で、多少の上向きはみられるのではないかとと思われる。
		その他住宅[室内装飾業]（従業員）	・見積りなど引き合い状況を見ると、今月と同じように順調に受注できそうである。
		商店街（代表者）	・食料品を含むほぼ全ての物の価格が上昇しているので、し好品である和菓子には、非常に厳しい年未年始になりそうである。
		一般小売店[酒類]（経営者）	・消費税の引上げを控え、飲食を控える状況がますます進む。
		一般小売店[書店]（経営者）	・米国を始めとする世界経済が非常に不透明で、株価も下がり出したということを見ると、2～3か月先は、やはり下がってくるのではないかと思う。
		一般小売店[和菓子]（企画担当）	・国内政治の不安と、米国、中国を中心とする海外の経済、政治の対立が、非常に先行き良くないと思われ、先行きは非常に厳しいものがあると思う。
		百貨店（売場主任）	・製造が間に合わず、欲しい商品が客の手元に届かない。年未年始はインポート商品の数が減り、買いたい人に商品がいない。靴メーカーは在庫を持たず、製造を控えている。その分、売上が厳しい。
		百貨店（経理担当）	・好調に推移していた世界経済の退潮が、今後、株価の更なる下落と企業業績の悪化を招き、個人消費にマイナス影響を及ぼすと考える。
		百貨店（販売促進担当）	・株価が下落傾向で中流～富裕層の景気マインドが低下する可能性が高い。
		百貨店（経営企画担当）	・株価の乱高下により、富裕層などの消費が鈍る可能性やインバウンド効果の伸び代も少なくなってきており、売上をけん引してきた要素による売上増が見込めなくなる可能性が出てきた。
		百貨店（計画担当）	・株価の下落、円高傾向、中国の税関強化など悪条件が続いていく。
		スーパー（支店長）	・株価をみても乱高下が激しく、貿易に関する外交問題も不安を感じるため、来年以降は米国、中国並びにロシアの動向が非常に気になり、良いムードは感じない。
		コンビニ（店長）	・消費税の引上げが近づくにつれて、駆け込み需要よりも買い控えが起こりそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・年末から株価が大きく下降しており、コンビニは反応が遅いが、過去に株価が下降したときには販売も徐々に落ちてくることもあり、しばらく厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・穏やかな天候や気温頼りの現在に比べて、通常の季節の動きとなり寒くなるという予報で、外的要因以外に好転材料がみつからない。
		コンビニ（店長）	・たばこ増税後、低価格のたばこ販売が増加した。低単価志向が強い。
		コンビニ（商品開発担当）	・米国発の株価の急激な下降がもたらす影響が不安視される。

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
		コンビニ（本部管理担当）	・12月の売上は好調だったが、先行きを見通すと楽観視はできない。最大の理由は、世界経済の先行きが不透明で、株価の大幅下落を懸念している。
		衣料品専門店（経営者）	・客本人に金を掛ける人が出てきた。
		家電量販店（店員）	・株価や景気が回復基調にならないと、売上は厳しくなるように思われる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・4K放送関連も売上増につながるほどではなく、年始の初売りも大型店に客が流れてしまい、期待はできない。暖冬で暖房商品、エアコンの売上も悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	・世界的な景気の減速感があり、一層の株安が進む感じがある。それによって消費が落ちてくると思う。
		乗用車販売店（経営者）	・諸外国の政治や経済の不安定な状況が、我が国の経済にもますます影響しそうな雰囲気である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・米中貿易摩擦に伴い景気が悪化する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高は前年比7.2%マイナス、来客数は前年比3.2%のマイナスである。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる理由が見つからない。
		一般レストラン（従業員）	・消費税の増税に向けて消費を控える。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・世情不安がいろいろな部分で至るところに悪い影響を及ぼす可能性がある。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・ここまで堅調だった消費を見直す人が増えている。消費税の引上げ前の駆け込み需要も、消費者からは控えるという声がある。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先の宿泊、会食の予約状況は、前年比でいずれも下回っているの、やや悪くなる。統一地方選挙で、少し出控えムードが世の中にまん延しているように見受けられる。
		旅行代理店（経営者）	・株価の下落で年明けからの動向にも良い材料がない。
		タクシー運転手	・やや良くなったといっても足元だけのことで、また元に戻って暇な日が続く。
		通信会社（企画担当）	・自動車産業の先行き不安感に加えて、人手不足が顕在化しているように思われる。当社も、中途募集を開始したところ、求職者は60才前後ばかりである。
		通信会社（営業担当）	・販売量は、当面は徐々に減少していくと考えている。
		テーマパーク（職員）	・県内中に豚コレラの風評被害があるのではと思われる。
		テーマパーク（職員）	・これからの降雪状況で来客数が変動するが、暖冬傾向で雪が少なく影響が出てくる。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の指導による制度的な問題である。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・株価が不安定すぎる。
		理美容室（経営者）	・客から余り給料が上がらないという話を聞く。物価が上昇するだけで、これから徐々に景気が悪くなる。
		美容室（経営者）	・今月はボーナスが出ていることもあるので良かったが、2～3か月後は平穩に、もう少し減少していると思う。
		美容室（経営者）	・当市は政令指定都市になっても人口は減少し、70万人を切っている。特に女性が大学のため東京に出てそのまま就職する傾向にあり、美容業界に影響がある。
		設計事務所（経営者）	・計画中の案件、実施設計の実行共に、現時点では極めて少ない状況である。
		設計事務所（職員）	・景気は良くなる傾向はなく、特に年末は株安ということで、景気の後退が一歩進むような気がする。
		住宅販売会社（従業員）	・利益を確保するために売価を上げなくてはならず、厳しくなる。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・外装の下請会社が足りない状態が続いている。客は想定外の出費で余裕がない。
	×	スナック（経営者）	・5月の連休に向けて少しずつ節約が始まり、徐々に悪くなっていく。
	×	美容室（経営者）	・12月が忙しくて、1～3月になるとやはり正月過ぎで少し暇になる。

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
	x	理容室（経営者）	・同業者に聞いても、客の回転が悪いようだ。景気の良い話 は出ない。
	x	住宅販売会社（経営者）	・買主も少なく、売り物件も少なくなっている。この先は消費 税の引上げで買主に影響が出るのではないかと心配である。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		化学工業（営業担 当）	・ナフサ価格が下がる見込みで、プラスチック原料の価格ダ ウンで収益性アップが見込まれる。
		金属製品製造業（経 営者）	・引き合いは若干増加しているの、やや良くなる。
		電気機械器具製造業 （営業担当）	・足元のトラブルが改善される傾向にある。
		建設業（役員）	・1～3月は、年度替わりと異動の時期で、客の動きが活発 化する。消費税引上げの猶予期間である3月契約への駆け込 みも考えられる。
		輸送業（エリア担 当）	・単価が高止まりしており、物量も増えている。
		その他非製造業〔ソ フト開発〕（経営 者）	・株価の暴落により不安感があるが、これは米国大統領に対 する不安感である。米国はシェールオイルの増産により、国 としては好転している。当社は新製品の開発がほとんど完成 間近になっている。
		食料品製造業（経営 企画担当）	・原料価格も高騰しており、損益面でも厳しい状況が続く見 込みである。
		化学工業（総務秘 書）	・特段不景気となる要素が見当たらない。大手自動車メー カーの報酬虚偽記載問題は、資本主義経済の成れの果てが日 本社会にもやってきた印象で、労働者の労働観に影響を与え る。
		窯業・土石製品製造 業（社員）	・年末で駆け込みの受注が多かったが、更に伸びていくよう な要因は見当たらない。
		金属製品製造業（従 業員）	・忙しい状況が続くのは良いことだが、原材料の値上げなど もあり、景気が良くなるほどではない。
		一般機械器具製造業 （営業担当）	・為替レートは悪くないが、景気の不透明さを払拭できるほ どの受注や、引き合いが上向きになる要素がない。
		一般機械器具製造業 （経営管理担当）	・受注量、販売量が安定して推移する。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・年度末の3月を前に設備投資が期待でき、ほぼ当月と同じ と考える。
		輸送用機械器具製造 業（品質管理担当）	・消費税が引上げとなるくらいまでは、このままでずっとい くのではないかと感じている。
		輸送用機械器具製造 業（製造担当）	・前年の動向と余り代わり映えがしない。
		輸送用機械器具製造 業（管理担当）	・生産計画から、変わらないと思われる。
		輸送業（エリア担 当）	・前年に比べ燃料が10円60銭高くなっている。しかし、貨物 の動きはいつもと同様で普通なので、まあまあである。
		輸送業（役員）	・今後徐々に消費税の引上げ前の駆け込み発注が出てくるこ とが予想されるが、その後が懸念される。一方で、石油価格 の一層の値下げを期待したい。人手不足による運賃アップに は客の理解があるが、業界の今後の中長期的な対応は、更に 深刻になってくると思われる。
		輸送業（エリア担 当）	・政治経済の先が読めないので変化はない。
		通信業（法人営業担 当）	・米国大統領への信頼が薄まるなか、世界経済への影響が先 行き不透明である。日本経済は、東京オリンピックまでは消 費税の引上げ等があっても持ちこたえられると思うが、その 先、明確な指標を打ち出せる指導者が、政治家にも経済界に もいないことが残念である。自分のことばかりで将来展望が ない。人材不足が景気上向きにならない一番の要因ではない か。
		通信業（法人営業担 当）	・年が明けると、政治が選挙モードになり、例によって目先 の景気が良くみえるような政策をとる。消費者が賢くなり、 しっかりと目利きできるようにしなければ、正しく経済を 成長させることはできない。
		金融業（従業員）	・今のところ、先行きに対しても、さほど景気の上下はな く、客には、今とさほど変わらないような感覚が見受けられ る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（企画担当）	・個人投資家は、含み益が増えてこないと感じづらい。個人投資家以外の個人も、給与が上がったという実感がないと消費に向かいづらい。当面、現状の景気が続くと思われる。
		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）	・全体的に広告予算を削っている客もいるため、景気回復になる良い材料がなかなかみつからない。
		会計事務所（職員）	・商売、経営の勝ち組、負け組がはっきりしてくる。消費税の引上げを機に廃業を考えている個人事業者や小規模法人も少なくない。また、企業の合併や吸収も中小企業者の中で話題になっている。
		会計事務所（職員）	・企業との取引を主とする会社は、専門性や技術力を買われて受注できる。しかし、一般消費者を客としている飲食店、美容院やクリーニング店は、いかにおいしくても技術が優れていても、それだけでは消費者から選ばれない。消費者が金を使いたいと思う対象に選ばれなくてはならず、これが難しい。
		その他サービス業 [ソフト開発]（社）	・1月には案件が確定すると思われる。
		食料品製造業（営業担当）	・ボーナスが減っている以上、支出は抑えることとなり、飲料業界の景気は下降することになる。
		パルプ・紙・紙加工 品製造業（顧問）	・今月は年末商戦等もあり景気は良い方であるが、2～3か月先は受注量、販売量とも落ち込み、景気はやや悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・中国や韓国などの国内景気動向が悪く、我が国への攻勢が少しずつ始まっており、米中貿易摩擦が影響してくる可能性が大きい。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・海外案件が多いが、中国と米国との関係のもと受注量の減少傾向が既に現れている。価格の変更、価格協力が得られず、受注を断念せざるを得ない環境になりつつある。
		電気機械器具製造業 （総務担当）	・米中貿易摩擦と我が国への影響が気になる。当社では中国製通信機器を輸入し国内で販売している。客先の中国製機器に対する評価は高い一方、政府の発表も気にかけており、現時点では具体的な対処は求められていないものの、今後の動向によっては大きな方向転換と販売機会の喪失の可能性がある、非常に不安である。
		輸送用機械器具製造業 （総務経理担当）	・円高に少し進んでいることと米中の貿易関係で、景気が悪化するという。
		輸送業（経営者）	・人手不足の影響は、配送だけでなく倉庫保管業務にも拡大してきている。値上げも人件費高騰をカバーできるところまでには至っていない。
		通信業（総務担当）	・大国の覇権主義によって周りの小国が振り回されている。1番になることが活力の源になることは理解するが、他国への輸出が重要な日本では、国内にいてもその影響を受けてしまう。日本としてできることが少ないため踊らされている。したがって、将来の景況を悪くさせている。
		新聞販売店 [広告] （店主）	・スーパーなど定期的に出稿する客が枚数を減らしたり回数を減らしている。今後ますます折込の費用削減に流れそうである。
		公認会計士	・株安による大企業・銀行の収益性低下が、中小・中堅企業との取引価格等の見直しにつながるという流れが予想される。
	×	化学工業（人事担当）	・現状の要因に加えて、米中貿易戦争の長期化、中東情勢や英国のEU離脱等、海外の不透明感があげられる。
	×	輸送業（エリア担当）	・現政権は73か月連続の景気回復、拡大と断言しているが、庶民の実質収入や所得は落ちているとテレビでは報道されている。歯医者に通う自分自身に対する支出すら抑えているということは、やはり、現政権のいうほどは景気が末端にまで反映されていないのではなか。
雇用 関連 (東海)		-	-
		人材派遣業（営業担当）	・改元直前で記念品等の需要が高まり、一時的に消費が増加する。
		人材派遣会社（社員）	・2月以降に人事の時期となり人の流動が多くなるため、求人数が増えるトレンドとなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・年度の替わり目で、求人数が増える見込みがある。特に、製造業やサービス業などは引き続き人手不足が予想される。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・国内自動車生産においては、メーカーによってばらつきはあるが、全体的には年度末に向けて好調のままでの推移を予想する。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・2～3月の最大商戦期を迎えるに当たり、登録者層や企業の採用意欲が高まる時期となる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・大学内で実施する企業説明会への参加希望企業が増加している。
		人材派遣会社（企画統括）	・特段の材料が見当たらず、大きな変化が予想できない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今春もUターン率の減少に歯止めが掛からなかった。エリア内求職者数の減少で、外国人材の活用で対応するしかない企業が今後も増える。
		職業安定所（所長）	・海外の影響を受ける企業からは、米中の今後の動向を不安視する声がしばしば聞かれており、国内では改元や5月の大型連休が近づくころまで、しばらくは現状が続くものと考えられる。
		職業安定所（次長）	・中小零細企業では、必要な人員を確保できずに受注調整を行わざるを得ないとの声を多く聞く。
		職業安定所（次長）	・新規求人数は横ばい、若しくは微増状態で、今後も大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の派遣から直接雇用への切替えや直接採用が増えており、福利厚生面での充実が目覚ましい一方、待遇面では、給与アップが余り望めないケースもあり、最終的な雇用安定とはいえない状況である。
		人材派遣会社（社）	・今月が好調だった分、やや悪くなりそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・正社員求人が下降トレンドに入ったようにみえるため、ここから徐々に景気が悪化する。
		人材派遣会社（営業担当）	・今月は来期予算を策定する企業が多いが、ここ最近の株価下落が来期予算の策定に影響する可能性もあり、2～3か月先の景気はやや悪くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・引き続き人手不足の職種は深刻化している一方で、充足率の高い職種は人員の削減傾向にあり、求人と求職のミスマッチが更に進行している。
		求人情報製作会社（営業）	・米国の株安や中国との貿易摩擦等、外的な要因で国内の株価下落の影響を受けており、日本経済にも先行き不透明感がある。国内では先行きの不透明感から消費拡大や物価上昇等の要因も乏しく、外部環境に依存する格好である。国内景気の良化材料が乏しい。
		職業安定所（職員）	・米中貿易戦争により先行きの見通しが悪くなっており、求人にも影響が出ている。
		民間職業紹介機関（支社長）	・グローバル企業が多いなかで、通常2月には来期中途採用数を役員会で決議していることが多いが、株安・円高など景気不安がみえてきたため、来期の採用計画数の決定が遅れたり、減少する可能性がある。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・掲載型の新聞求人広告は、もはや絶滅したといってもよい。安価なネット広告か、確実に採用できる紹介へシフトしている。

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)		-	-
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・働き方改革関連商材や消費税の引上げ前の案件受注が見込まれる。
		家電量販店（本部）	・当月は4K・8K放送の開始もあり、4Kテレビや有機ELテレビの販売が好調である。またキャッシュレス決済のキャンペーンでの盛り上がりも一部にある。年度末に向けて、消費税の引上げ前の需要で住設関連に動きがあることに期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・例年年明けからは初売りなどのイベント開催も予定しているので、販売量も増えると見込んでいる。

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
		都市型ホテル（役員）	・宴会部門において企業、団体の周年事業、慶事の祝賀会やコンベンションなど大型の予約が堅調に推移しており、全館での景気動向はやや良くなると見込んでいる。
		通信会社（職員）	・新商品の発売により、廉価版も出回り市場が活性化していくとともに、前年実績のあった年始以降のキャンペーンとの相乗効果で販売増を期待している。
		通信会社（役員）	・4K放送の予約と2月下旬以降の商戦期を迎えるため、更なる契約数の増加が見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産が動き始めると、客にも活気が出て住宅工事も増加傾向に向かう。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がそろそろ始まりそうだが、財布の中身が増えておらず、緩むこともなさそうである。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げの影響がいつから、どのような形で現れるか、つかみきれない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・肉の販売は相変わらず好調だが、加工品のハムの動きがやや鈍くなっており、それで相殺という形の動きがずっと続くのではないかとみている。
		百貨店（売場主任）	・前年の1～2月にかけて雪の影響で来客数が大幅に減り売上が低迷した。今後の3か月予報によると気温及び降雪も平年並みとのことなので、油断はできないが、悪天候で売上が大きく下振れする要因はないと考える。
		百貨店（販売促進担当）	・平成最後のお祝いムードに加え、東京オリンピックや大阪万博など将来に向けての期待感が強まっているが、消費税の引上げや少子高齢化など将来への不安が払拭されず、先行きは全く不透明である。
		百貨店（営業企画）	・婦人アパレルが回復してきているが、この状況がいつまで続くか分からない。
		スーパー（店長）	・賃金上昇がみられるが、景気を良くしていくほどではない。
		スーパー（店長）	・現状の動きより悪くなるような感じではないが、良くなる様子もない。
		スーパー（総務担当）	・10月に最低賃金は上がったものの、給与所得が増えたとは感じられない。ただし、応募が少なく人手不足が続いていることから、景気は良い方向へ向かっていると取れるが、変わらないと考える。
		スーパー（店舗管理）	・良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・来客数と単価共に大きな変動がない。
		コンビニ（エリア担当）	・天候が、特に降雪について不確定のため、読みにくい。
		コンビニ（店舗管理）	・消費税の引上げを控え、小売業の我々は軽減税率の対応やキャッシュレス決済のポイント還元など、システムやオペレーション対応で思わぬ出費や労力を迫られている。売上アップへの取組は後回しになるであろう。
		衣料品専門店（店舗運営）	・全社で冬商材の売り尽くしを行うため、一定の売上は確保できると考える。
		家電量販店（店長）	・消費税の引上げ前の駆け込みまでピークはこないとみている。
		家電量販店（店長）	・暖冬の影響で季節商材の売行きが悪く、その影響で来客数が減少しており、その他の商品にも影響が出ている。
		自動車備品販売店（役員）	・カー用品では引き続き、あおり運転報道により、前後撮影可能な性能重視のドライブレコーダーを希望する客が多く、今後も期待できる。しかし他商品群では縮小傾向が続き、全体では明るい兆しがみえない。
		住関連専門店（役員）	・年間でも繁忙期に入り、季節商材などを中心に活発に動く時期ではあるが、伸び悩んでいる。また、年末需要も例年は少なからず実績を作るきっかけではあるが、今年に限っては動きがみられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・これ以上悪くなってほしくないということで、変わらないとした。とにかく不景気という言葉が身にしみて、麻ひしている状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来店客の買い控えなどは発生しておらず、衣料品が下げ止まりしつつあるので、今後も比較的安定して推移するとみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・シーズンのには新年会がある時節だが、忘年会や歓迎迎会に比べるとボリュームも少なく予算も低い。また、年間を通して予約の少ない時期であり、現在の予約状況に大きな変化はない。
		一般レストラン（店長）	・前年の印象からか、観光客は雪に敏感になっているようである。天候次第で分からない。
		一般レストラン（統括）	・全体として日常的に利用する外食の利用頻度は特に変わらない様子である。ただし、価値がない、高いと判断した商品の売上点数の下がり方は、以前に比べ更に厳しくなった感覚がある。特に30～40歳代の客にその傾向は強い。
		観光型旅館（経営者）	・今年の大雪の影響か2月の先行予約は弱い。今年は直前でのキャンセルが多かったため、来年の2月は最終的に例年並みの売上になると見込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年は大雪などの自然災害でかなり影響があった。その反動で売上が伸びる可能性はあるが、消費環境が良くなっているようには感じないので不安がある。
		旅行代理店（所長）	・得意先の経費削減により、受注状況が大きく変化する可能性がない。
		旅行代理店（支店）	・旅行需要に変動がみられない。
		タクシー運転手	・年明けから観光の予約が順調に入っている。
		通信会社（営業担当）	・販売量に大きな変化はみられない。前年比と同様に推移している。
		通信会社（役員）	・BS4K放送開始効果がもうしばらく継続すると考えており、好調なテレビ契約獲得数の維持を期待している。
		通信会社（営業担当）	・前年度と比較し、学生向けの新規契約が前倒しになっている傾向があり、今後もその数は増えると見込まれるため、来客数の伸びや売上も同等レベルで増えてくるとみている。
		競輪場（職員）	・販売単価や乗客数に大きな変化はみられない。
		美容室（経営者）	・景気の状態は不安定であるが、消費者の高級志向は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げを前に駆け込み需要があったと考えるが、消費税の引上げ後の方が減税により実質の支払が減る可能性も高くなり、今から住宅購入を考える人はいつ契約するか迷うことになる。税制はユーザーにとって良い方向になることは変わらないので、今後の需要傾向も変わらないと見込む。
		住宅販売会社（従業員）	・もう少し様子を見ないと駆け込み受注がどれだけあるか分からない。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げへの対策意識が高まる雰囲気がない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・直近では年末にかけて一級の寒波が来るとのことなので、間違いなく客足は落ちる。ここ数年確実に年末の買物客数が落ちてきている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・紙類を始め、包装資材やプラスチック、ペット関連の値上げが控えている。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	・株価が安定せず、先行きが不透明である。
		スーパー（総務担当）	・ドラッグストアの生鮮食品取扱店舗が増加しており、今後も更なる競争が進む。
		スーパー（統括）	・株価も含め景気が上がる見込みがない。
		コンビニ（経営者）	・大雪になるとコンビニは特需があり売上は上がるが、前年の大雪の反動で今年は前年より売上が下がると見込む。
		衣料品専門店（経営者）	・相変わらず天候に左右されながら、売上の低迷は続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・雪が降る季節になり、客足も悪くなる。
		スナック（経営者）	・国際的な要因などによる、株の乱降下などの可能性も先々にあり、心がふさぎ込んでしまう状態も見受けられる。また、4～5月の大型連休など、かなりの売上の落ち込みが予想され、事業主の人達からも心配の声を聞く。
		観光型旅館（スタッフ）	・前年比の予約保有率は12月が103%、1月が111%と上回っているが、2月は85%、3月は90%と悪化している。
		テーマパーク（役員）	・前年同月比でみた場合、2～3か月先の予約状況は国内の団体客を中心にやや悪くなっており、全体としてもそのように推移するものとみている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・いよいよ真冬に入ってくるため、大人も子供も入会や体験の動きが減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	タクシー運転手	・今月は忘年会で忙しく、年明けからは新年会もあるが、それが終われば静かになり、タクシー利用客も減る。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		精密機械器具製造業 (役員)	・春先までの今後の生産量は、通常の季節変動以上に多い状況が続く計画となっている。ただ現場の人員計画はやや不足気味が予想されるので、間接部門などからの応援も計画している。
		建設業(経営者)	・国土強じん化の方針により、補正予算でも防災関連の発注が増えそうである。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	・今後の成り行きに懸念材料はあるものの、足元からの当面の見通しは引き続き堅調と考える。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・国内設備投資の需要を背景に、産業機械向け部品の受注は物流系を中心に好調に推移しているが、以前ほどの大きな伸びもみられず、今月並みの調子で推移するとみている。
		輸送業(総務担当)	・燃料価格の下落により企業収益が改善し、従業員の処遇改善が進むことを期待している。
		通信業(営業)	・引き合いが安定していることから、受注が減少することはないとみる。
		司法書士	・年初にも、ホテルや工場、マンションなどの大きな保存登記の予定が続いている。また、土地家屋調査士が多忙で仕事の受託が難しい状況にある。
		税理士(所長)	・取り巻く環境が、以前とそれほど変わらない。賃金の引上げにはなかなか至っていない中小企業が依然として多く、元請から下請への値引きという形の圧力も依然としてある。このサイクルはマイナスにしかならず、本当に元請も考えてほしい。
		食料品製造業(経営 企画)	・年末の需要期が過ぎ、1年で最も売れない期間に入る。
		繊維工業(経営者)	・1～3月は見通しが良かったが、ここきて株安や米中貿易摩擦など、余り良い情報が入ってこない。
		金属製品製造業(経営者)	・当社の客が、その取引先から注文をキャンセルされている。半導体関連の需要が落ちるとみている。
		一般機械器具製造業 (総務担当)	・米中貿易摩擦の激化など、保護貿易主義的な動きも目立ち、欧州各国の政治的混乱もあいまって、先行きに不透明感が漂いつつある。
		金融業(融資担当)	・株価の下落もあって消費マインドは低い。
		金融業(融資担当)	・百貨店や小売店からは、絵画や宝飾品、高級時計などの高額商材の売行きは、直近1年くらい常に好調との報告を受けてきたが、株価の下落などで資産効果が弱まると、今後低調に転じる可能性が出てきたと考える。
	不動産業(経営者)	・今月の問合せやいろいろな業者の話を見ると、個人客からの問合せが少なくなってきており、法人関係の問合せもかなり減ってきたということである。	
	x	新聞販売店[広告] (従業員)	・紙のストック不足と高騰のせいなのか、12月のチラシへの出稿は、前年から大幅に落ちた。この状況がいつまで続くのか、先が見えない。
雇用 関連 (北陸)		-	-
		新聞社[求人広告] (営業)	・年末から新元号、新しい時代への期待感が見受けられる。これまでにない空気感があるようである。
		人材派遣会社(役員)	・募集をかけても派遣システムへの申込みは少なく、マッチングに苦労している。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・大きな雇用の話が出てこない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・消費税の引上げに絡む景気対策は一般の方には分かりにくいものばかりで、逆に消費税の引上げの深刻さを深く印象付けてしまっている。経済自体は悪い材料もあるが、それなりに回っているだけに雰囲気を下げる動きは望ましくない。
	職業安定所(職員)	・最近の求人の傾向としては、多少増減はあるものの高い位置での横ばい状態が続いている。いっときに比べれば高い伸びはなく、やや落ち着いた傾向がみられる。マスコミなどで日米の貿易摩擦についての景気への影響などがいろいろ言われているが、窓口で求人事業主からは、今のところ具体的に将来の企業の展望についての不安めいた声は聞こえてこない。これまでどおり、業務増にかかる労働力の確保や、高齢化に対応した人材確保にかかる声が多い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関 (経営者)	・1～3月にかけて毎年、退職者が増える傾向にある。そこからの求職者は紹介、派遣の候補になるが絶対数が限られ、求職者に余裕があるところまでは達せず、人手不足には変わらない。
		学校[大学](就職担当)	・求人票の出方が早くなっている。ワンデーのインターシップを実施する企業数も前年同期より増えている。
		-	-
	x	-	-

8. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所株式会社)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		一般小売店[呉服] (店員)	・来月は成人式があり、着物姿の成人をみて、次の年に成人式を迎える親が関心をもつため、購買率は高くなる。
		百貨店(企画担当)	・米中間の経済摩擦が現状のまま続けば、対ドル、対円で円高が更に進み、訪日中国人の来客数、購買額の増加率の鈍化につながる。さらに、株価の低下基調も続いており、外商客の購買心理が買い控えに傾くおそれがある。
		百貨店(営業担当)	・インパウンドのほか、富裕層の優良客では上位客による買上げが金額、数量共にまだまだ大きく伸びる。特に、都市部の不動産を扱っている客が高額なブランド品などを購入し、景気を押し上げているように感じる。
		百貨店(服飾品担当)	・防寒系商材の需要が1～2月以降にずれ込むことが予測され、気温の低下もこの時期になることから、ウール商材やファー商材、ダウンなどが好調に推移しそうである。また、関西では大阪万博などの良いニュースもあり、消費意欲の向上が期待される。また、ラグジュアリー商材の国内客、外国人客の売上も好調に推移し、有名ブランドのデザイナー変更も多数あることから、新作への期待も高まり、メンズ、レディース共に動きが出てくる。
		百貨店(売場マネージャー)	・消費税の引上げ前になることもあり、直近の傾向と同様に、ある程度は好調に推移すると予想される。
		百貨店(宣伝担当)	・改元に向けた祝賀ムードにより、客の購買意欲が高まるほか、消費税の引上げに向けて、高額品や早期受注品、特注品などの需要が本格化する。
		コンビニ(経営者)	・インパウンド客は前年比で10%ほど増える見込みである。キャッシュレスの時代に向けて、企業が電子決済のキャンペーンで引換え商品を提供することもあり、売上増となる。
		コンビニ(経営者)	・ファーストフードやコーヒーの売上はまだ伸びそうである。弁当やサラダの売上の好調もこのまま続けば、客単価の上昇につながる。来客数に変化がなくても、増収が期待できる。
		衣料品専門店(店)	・直近でいえば、年始のまとめ買いが期待される。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・制服の引き合いが増えており、春物のオーダースーツの注文も早い時期から入っている。
		衣料品専門店(販売担当)	・少し客単価が上がってきたような気がする。
		家電量販店(経営者)	・消費税の引上げを控え、増税前に大型家電の購入やリフォームを検討する客が増加傾向にあるため、景気は少し良くなる。
		家電量販店(企画担当)	・消費税の引上げに際し、政府は駆け込み需要の抑制策を検討している。ただし、平成最後の年末年始商戦を迎えることもあり、消費の増加につながる。各販売会社による売場の雰囲気作りによって消費意欲が高まり、景気の改善につながることを予想される。
		乗用車販売店(販売担当)	・消費税の引上げの年になるため、買換え需要が増える。
		乗用車販売店(営業担当)	・新年の初売りに続いて、消費税の引上げ前の駆け込みが始まるタイミングとなる。
	その他専門店[ドラッグストア](店)	・年末のまとめ買いの反動などで、1～2月は小売業の売上が冷え込むため、今月に比べれば落ちる。	
	その他小売[インターネット通販](オペレーター)	・春に向けて、買換えの動きが増えると期待している。	

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
		一般レストラン（経営者）	・会社の異動などによる歓送迎会や、春節など、国内外共に飲食に影響の大きいイベントが増える。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店）	・冬物商材を扱っており、気温が徐々に下がっているため、今後2～3か月は景気が良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会を中心に予約が伸びている。宿泊部門は単価、稼働率共に苦戦している。
		旅行代理店（支店長）	・新天皇の即位に向けた気持ちの盛り上がりや、その際の10連休により、財布のひもが緩む可能性は高い。既に予約の取れない日程もあり、その結果として消費が抑えられる懸念はある。
		旅行代理店（役員）	・客が店舗で旅行を申し込む際の選択肢が、インターネット予約に負けないレベルに、価格面でも到達してきている。
		通信会社（社員）	・4K放送のコンテンツが多様化し、視聴者に訴求できるものになってくれば、ケーブルテレビへの加入が増加すると期待したい。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・雇用が安定的に推移すれば、消費も堅調となることで、娯楽や趣味への出費も増えることが期待される。
		住宅販売会社（総務担当）	・消費税の引上げに伴う駆け込み受注が続くことが予想される。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・消費税の引上げの経過措置による駆け込み需要が出てきたため、今年度は前年比で増加することが予想される。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・正月休みが長いと、稼働日数が減り、仕事がさばけない状況が予想される。個人的には必然的に時間外作業が増えるため、収入は増加する。当社の社長も、人手不足を改善しなければならぬと話しているが、対応策はまだ不透明である。
		商店街（代表者）	・財布のひもが固く、以前と変わらない状況が続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客との話の中で、年金だけで暮らすのは難しいという話題が多い。目先に必要な資金と、いつ起こるか分からない災害への不安、来年に控えている消費税の引上げなどで、生活の防衛が最優先となっているため、すぐに必要でなければ、時計が売れる見込みはない。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・旅行、レジャーには出費をする一方、そのほかの出費は抑えているため、景気が良くなるとは思えない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・最近の販売量や消費者の様子を考えると、数か月が経過したからといって、景気が良くなるとは思えない。その代わりに、悪くなるような要素もない。
		百貨店（売場主任）	・まずは株価が安定して推移しなければ、景況感は戻ってこない。
		百貨店（売場主任）	・中国や韓国といった、インバウンド売上の構成比が高い国々との関係が、依然として改善されない。
		百貨店（売場主任）	・米中間の貿易戦争の行方によって大幅な株安などが発生した場合、高額品の買い控えなどが懸念されるが、基本的には現状維持の見通しである。
		百貨店（営業担当）	・株価が米国の影響で大きく動いている点は不安要素であるが、小売に直接の影響が出るまでには時間が掛かる。外食や高級商材には影響が出ているのかもしれないが、食品中心の店舗のため、来客数や売上は前年を上回っている状態であり、しばらくは現在の状況が続く。
		百貨店（マネージャー）	・年末にかけての株価の下落や、消費税の引上げ後の不安感から、より一層慎重な購買姿勢になるため、初売りの結果が目ざされる。
		百貨店（特選品担当）	・ここ3か月ほど、インバウンドを中心に大きな動きはなかったが、ここへきての円高であり、余り好転するとは思えない。ただし、悪くなる大きな理由も考えられず、全体的には変わらない。
		百貨店（サービス担当）	・傾向的には来年になっても問題はなく、インバウンド効果は持続する。また、国内においては株価などの難しい問題はあるが、総じて前年と同じような推移となる。
		百貨店（販売推進担当）	・世界的な経済環境や株価の先行きは不透明で、安心できない。ただし、一般的な国内消費は、消費税の引上げ前の駆け込み需要もあり、しばらくは堅調に推移しそうだ。
		スーパー（経営者）	・人口の減少が進んでいる、過疎といえるような商圈にまで大手が進出しており、厳しさは増すばかりである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・年末年始に株価の暴落や円高の急伸があり、米国の大統領がリップサービスを繰り返すものの、米中関係の悪化やハードブレクジットの可能性など、世界経済の減速懸念が広がっている。景気が良くなるニュースが少ないなか、パート時給だけが上がり続けても、食に関わる景気改善の見通しは立ちにくい。
		スーパー（店長）	・今後も慢性的に来客数の減少が続く。
		スーパー（店長）	・引き続き消費者の財布のひもは固く、食品や日用品の節約傾向は続く。
		スーパー（店長）	・米国の大統領による発言に、世界経済が敏感に反応し、株価の乱高下を招いている。また、来秋の消費税の引上げが先行きの不安材料となり、消費者も財布のひもを締めざるを得ない。
		スーパー（店員）	・大きな行事などもないので、今と変わらない。
		スーパー（企画担当）	・年末年始の状況次第では、1月も強化チラシなどによる価格面での訴求が必要となる。場合によっては、売上、利益も取れない状況となるおそれもある。ただし、気温が下がってくれば、季節商材が一気に売れ出すため、一定の改善は見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・好転する材料もなく、厳しい状況が続くと予想される。
		スーパー（経理担当）	・消費税の引上げ対策が打ち出され、関連の報道が増えてきている。駆け込み需要の動きが始まるまでは、節約意識の高まりで消費が伸び悩む可能性がある。
		スーパー（企画）	・良くなってほしいが、10月の消費税の引上げに向けて不要不急の消費を抑える傾向となる。直近は変わらないが、夏前から本格化する。
		スーパー（開発担当）	・冬のボーナスも余り増えていないため、年末に来客数が増えるかどうかは、特に中小企業の多い関西は厳しい。
		コンビニ（店長）	・年が明けても、消費税の引上げまでは消費にそれほど変化はないような気がする。
		コンビニ（広告担当）	・基本的には来年になっても大きな変動はないが、新天皇の即位で新しい元号になり、新しい時代が始まることで、好転していきそうである。
		コンビニ（店員）	・高齢者の客が多く、世間の情報に疎いようで、何も変わらない様子である。
		コンビニ（店員）	・現状よりも上向く要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や車の販売、予約など、ある程度の件数は入ってきているが、全体的に仕事の量は減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	・直近で来客数が増えるニュースもないので、我慢する時期が続くそうである。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・特に大きな材料もなく、大きな変化は見受けられない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・暖冬による衣料業界での消費減少が、宝飾品の購入の促進につながればよいが、単価や価格帯の差があり、簡単ではない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理）	・米国から始まった世界的な株安で、心理面では不況感が強いが、实体经济にそれほど大きな変化はない。
		高級レストラン（企画）	・企業宴会の受注は好調であるが、婚礼宴会や宿泊が前年と比較して弱い。特に、宿泊は個人需要が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・一段と寒くなるため、来客数は増えにくい。
		観光型ホテル（経営者）	・消費者は、消費税率の引上げに向けてどのように推移するのかという不安を抱えつつ、様子を見ていると感じる。
		観光型ホテル（経営者）	・1～3月の先行予約の状況は、良くもなく悪くもない。今後の動き次第で、現時点ではどちらとも判断できない。
		都市型ホテル（管理担当）	・関西国際空港の閉鎖による予約への影響が、数か月遅れて現状の集客に影響を及ぼしている。今後は、この影響がなくなってからの集客状況次第である。
		旅行代理店（営業担当）	・円高や米中関係の悪化による影響などが、販売面に出ることが懸念される。
		タクシー運転手	・株価も下がり、今後は心配である。
		タクシー運転手	・大阪万博の決定と同時に、ハイヤー予約の増加を期待していたが、変化はない。
		観光名所（企画担当）	・今年は、大阪北部地震や台風などの災害により、一時はインパウンド客が減少したが、現状では回復している。しばらくは今の状況が続くと予想している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		遊園地（経営者）	・10月以降は天候が比較的安定し、乗客数は堅調に推移しているが、売上や客単価の伸びは余りなく、購買意欲は慎重な傾向がいまだに強い。更なる改善については、現時点で材料が見当たらず、依然として先行きは不透明になっている。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・3月にはプロ野球の公式戦や、野球の日本代表の強化試合に加え、コンサートや子供向けのイベントが予定されているので、例年程度の集客を期待している。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・株安などによる景気マインドの低下は懸念されるが、今のところは大きな下振れの兆しはない。
		美容室（店員）	・提案した商品が、販売につながることが多い。
		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、寒くなってくると来客数が減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産市場の良くなる要素が見当たらない。
		一般小売店 [衣服] （経営者）	・商品在庫が多く、値下げをして展開せざるを得ない。仕入先も同様で、早く在庫処分を行い、春物に移行せざるを得ない状況である。
		一般小売店 [鮮魚] （営業担当）	・この年末の株価の下落が象徴しているように、客足は伸びていない。
		一般小売店 [精肉] （管理担当）	・地域の消費の流れが少しずつ変化しているのではないが、専門店の位置づけが少し弱まっているように感じる。
		一般小売店 [菓子] （営業担当）	・1～2月は毎年売上が低迷するため、それまでに販売戦略を立てなければならない。
		百貨店（売場主任）	・外部環境としては、特にインバウンドについて、中国の法改正によってバイヤーの購入が一時的に減少しそうである。また、世界情勢の変化による株価の不安定化も、景気後退につながる可能性がある。季節商材では、定価品が不振で在庫が増えているため、パーゲンセール時には売上増につながるものの、大幅な改善にまでは至らない。
		百貨店（企画担当）	・競合店の閉店による効果は2019年2月で一巡する。今の株価の動きからすると、消費者心理にマイナスの影響が出そうである。
		百貨店（営業担当）	・海外での購入品に関する中国での入国時の各種規制により、インバウンドによる買上げの伸びの鈍化が予想される。さらに、株価の急落により、富裕層の購買姿勢が慎重になりそうである。
		百貨店（マネージャー）	・株価の下落が続くようであれば、好調な時計や宝飾品などにもマイナスの影響が出てくる。ただし、来年の消費税の引上げが迫るなか、先行購入の効果も出るため、大きなマイナスにはならない。
		百貨店（外商担当）	・世界情勢の不安定化により、株価の乱高下が予想される。それに伴い、富裕層の高額品の購買意欲が下がっていく。
		百貨店（販促担当）	・年末に向けて株価が急落し、今後の推移が懸念される。特に、富裕層の購買意欲には大きく影響しそうで、不安要素といえる。また、インバウンド需要については、金額は大きいものの、円高は悪影響となる。また、良くない内容のニュースが多くなると、消費者心理が守りに入るものが懸念される。一方、店頭ではヒット商品がないものの、イベント需要は堅調なため、特に子供や孫が関係する入学、卒業関連は例年以上に力を入れる。
		百貨店（商品担当）	・自然災害からの復興は途上であるが、景気への影響は落ち着いており、消費マインドの改善が予想される。一方、米国による保護主義の影響が現実化しつつあるほか、米国の暫定予算が成立せず、政府機関が一部閉鎖となったため、世界的な株安が止まらない。不安な年末となっており、今後も不安定な動向が予想される。
		百貨店（営業企画）	・米国の株価急落をきっかけに、米国の景気悪化が懸念されている。消費税の引上げが個人消費に与える影響も心配され、楽観できない状況となっている。
		スーパー（店長）	・世界情勢は不透明で、不安感が漂っている。また、消費税の引上げ関連の話題が増えることで、生活防衛意識が高まりそうである。
		スーパー（管理担当）	・株安も進んでいるなど、景気の先行きに対して不安材料が多過ぎる。

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（社員）	・クリスマスケーキやおせち料理といった年末商材は、数量は前年並みであるが単価が低下しており、イベントや季節催事が好調であった今秋までとは、少し様子が変わってきている。客の購買が、やや節約モードになりつつあると感じる。
		コンビニ（店員）	・今月末は正月に向けたまとめ買いが多い。1月になれば少なくなるほか、寒い時期は来客数も減るので、売上は悪くなる。
		家電量販店（店員）	・キャッシュレスサービスの利用フェアによる需要自体も、1月のポイント還元で落ち着く可能性が高いほか、初売りで当面の需要が刈り取られる。
		家電量販店（人事担当）	・世界的な景気後退などの報道により、客の購買意欲が後退する可能性がある。
		乗用車販売店（経営者）	・ここへきて世界経済が不調となり、特に米国の株価下落による影響が大きくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・今年発生した米中貿易戦争が政治にも波及し、各国の経済への悪影響や、世界同時株安を引き起こしている。来年も全く先が読めない状況であり、ここしばらくは景気が悪くなると予想される。
		住関連専門店（店長）	・値引きや納期の短縮など、客の要求の厳しさは変わらないか、悪化している。さらに、世界情勢の不安定化で為替レートなども変化し、数年前と比べて明らかに利益を出しにくくなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・米国の株安による影響を日本はまともに受けるため、今の不安定な傾向は急には変わらない。来年は消費税率が上がることもあり、どちらからみても、景気が良くなる見通しは立たない。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	・売れ残り品によってバーゲンセールの商品が過剰となり、需要が分散するため、売上の伸びは厳しくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・例年、年明けは売上が落ちる。
		一般レストラン（経理担当）	・来年10月に予定されている消費税率の引上げに伴い、その前後には駆け込み需要とその反動減が予想される。実質所得の減少に直結するため、その不安から、ここしばらくは消費の低迷が予想される。現実として、景気の良い産業や業種は一部で、全体的に個人所得が増えなければ景気が上向いているとは判断しにくい。
		一般レストラン（企画）	・米中経済戦争、日米貿易摩擦など、先行きが全く見通せない状況がしばらく続く。
		観光型ホテル（経営者）	・世界的な経済情勢は暗くなっているが、日本政府として特別な政策を打ち出す動きはなく、全体の空気が停滞してきている。
		観光型旅館（経営者）	・年を越すと、途端に動きが止まってくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年は大型の研修が数件受注でき、売上の増加につながったが、今年は開催自体がなく、厳しい見込みである。
		都市型ホテル（客室担当）	・激しくなるホテル間の競争に備えて、1月から客室の改装工事を実施する。それに伴って減収となる。
		都市型ホテル（総務担当）	・今後3か月の宿泊予約は、1月と3月が前年を大きく割り込み、2月も前年を下回っている。宴会の予約についても前年を下回っている。
		都市型ホテル（管理担当）	・今後も市内の宿泊施設の増加が進む中で、それ以上の需要が見込めるかどうかは疑わしい。
		タクシー運転手	・物に対する支出は堅調な動きであるが、タクシーは必要最小限の利用となっている。年末年始に限っていえば、少しは動くものの、それ以降は低下していく。
		タクシー運転手	・街の様子が上向く感じではない。
		通信会社（経営者）	・株価の下落や中国経済の先行き不安が心配である。
		通信会社（企画担当）	・株価が下がっているため、景気への悪影響が懸念される。
		テーマパーク（職員）	・消費税の引上げの報道が増えていることで、最終的な決断が近づくにつれて、消費は一時的であるにせよ、確実に減退傾向となる。大きな見方をすれば、景気は金を使い、循環させていくことで生まれるが、過去の経験では、消費税率を上げれば必ず消費が落ち込む。
		競輪場（職員）	・前年の動きをみると、やや悪くなる傾向にある。これを覆せる材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・学年が上がる時期にも、先の値上げが影響しそうである。
		住宅販売会社（経営者）	・ホテルの宿泊需要が減退している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経	・金融機関の融資姿勢が厳しくなっていく。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・富裕層の消費マインドが悪化する可能性があるほか、消費税の引上げに向けた懸念が広がりそうである。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	・世界経済の動きが確実におかしくなっている。このままいけば、また景気の悪い時代が必ずやってくる。景気が良くなっていた時期でさえ、一般の店などは非常に厳しい状態で、少し良くなり始めたところであったが、ここへきてまた大きく悪化すると感じている。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	・客の節約志向はますます強くなっており、この先も強くなると予想される。
	×	百貨店（マネージャー）	・世界経済の減速懸念が広がり、国内外の株式市場はバブルがはじけたような暴落で大混乱している。現在は好調に推移している富裕層の消費も、資産の目減りによって消費意欲の減退につながるおそれがある。近年は富裕層や訪日外国人消費に長らく支えられてきたが、その2つが共倒れとなれば、都心の百貨店は非常に厳しい状況となる。
×	衣料品専門店（経営者）	・年末が迫っても、全く景気が上向いている実感がない。政府から発表された来年度の消費税の引上げ対策は、どれも消費者の心をつかめていない。また、ある銀行では手数料の54%の値上げが予定されているほか、メール便のサービス料も100%の値上げが予定されている。	
×	一般レストラン（店員）	・年末のテイクアウトの寿司やかきの予約など、いつもと違う動きがある一方、以前と余り変わらない売上となっている。これ以上、上がる要素もない。	
企業動向関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・従来の事業に新規の事業が加わるため、業績としては更に良くなる。
		化学工業（経営者）	・新規開発案件が決まり始めており、今後も数件の案件があるので、一気に結果が出なくても、景気は少しずつ上向く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数の増加に伴い、売上も上向きそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大阪万博の決定で景気が良くなることを期待している。
		建設業（経営者）	・今の傾向は、緩やかながら続きそうである。また、年度末にかけて、土壌汚染調査や太陽光発電の駆け込み需要も増える。
		金融業（営業担当）	・大阪万博で各企業が盛り上がる。今までは関東圏での景気回復が中心であったが、これからは関西が活気付くと予想される。
		食料品製造業（従業員）	・受注はあるが、繁忙期の配送はかなり混乱している。積み残しは毎日のように発生しており、商機を逃している部分が多々ある。物流面がスムーズにならない限り、これ以上の伸びは期待できない。
		食料品製造業（営業担当）	・消費者の購買意欲が余りみられず、今後も景気は変わらないと感じる。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量に変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・客からは増産や減産の情報がない。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	・消費税の引上げの関連で、印刷物の受注制限が予想されるため、年度末の駆け込み需要は見込めない。
		化学工業（管理担当）	・受注見込みからすると、現在の好調な状態が続きそうである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・1社当たりの販売量の減少を、新規案件でカバーする状況が続いている。一進一退でプラスマイナスゼロであり、しばらくは様子見の状態が続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・人手不足の問題に対し、外国人の雇用も我々の業種には余り関係がない。働き方改革も大企業のしわ寄せを受けるため、中小企業にも日の当たるような対策が欲しい。
		金属製品製造業（経営者）	・1～3月の発注の内示量は変わっていない。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・長期の受注残があり、追加で急に受注が増えることもないので、ここ数か月は景況に変化はない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・株価や為替の影響で、少々景気が悪くなると感じる部分はあるが、2～3か月先に悪くなるとは思えない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・大きく変動する要因がない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・大手企業を中心に、ボーナスアップや昇給のニュースは耳にするが、中小企業の間にはそのような話はない。
		建設業（経営者）	・東京オリンピックの関連工事も終盤に入り、まだまだ他に大きなプロジェクトはあるが、東京一極集中の傾向に陰りがみられる。ただし、地方との格差は変わらず、これから地方の建設業界は厳しい状況になると予想される。
		建設業（経営者）	・これからは天候が良くなさそうなので、作業の効率も落ちる。
		輸送業（営業担当）	・子供の数が減っているのので、学習机が余り売れなくなっている。
		輸送業（営業担当）	・例年の年末よりも、お歳暮とおせち料理は若干少なくなった一方、通販の荷物は増加し続けており、不景気だと感じる。
		通信業（管理担当）	・年末商戦であるが、物価の上昇による買い控えで景気は低迷している。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・与党の支持者ですら、消費税の引上げや事実上の移民受け入れ策には疑問を感じている。景気浮揚の動きに冷や水を浴びせたといっても過言ではなく、2～3か月先どころか、2～3年先の東京オリンピック景気の恩恵についても疑問である。
		金融業（副支店長）	・大阪万博は決まったものの、景気への影響はまだ先であり、当面は現状のままで推移していく。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込件数は増えたものの、月末の29～31日には落ち着いたため、景気が上向いているとは思えない。
		広告代理店（営業担当）	・今後しばらくは、今の状況が続くような気がする。
		広告代理店（営業担当）	・今年に入ってWeb媒体、紙媒体共に、前年並みの売上で推移している。
		司法書士	・年末に慌てて贈与するような動きもなく、ふだんと変わらない年の瀬である。大阪万博に対しても、漠然とした期待は聞こえてくるが、具体的な話が出ることはないため、当分の間は今の状態が続く。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・年明けからは、どうなるか分からない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・かねてからの米中貿易摩擦に加え、韓国との関係の悪化も急速に進みそうである。インバウンド頼みの関西にとって、非常に気掛かりである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・予定されていた設備の見積りが減少している。予算もないような状態のため、悪くなる。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・スポット案件はあるものの、一定期間にまたがる案件は少ないため、低空飛行のまま変わらない。
		食料品製造業（経理担当）	・現首相は消費税の引上げ対策を繰り返し発表しているが、景気上昇につながる物はみえない。
		繊維工業（総務担当）	・競合先のうわさをよく耳にするが、ほぼ全てといってもよいほど、悪い内容ばかりである。このような環境であるが、高付加価値商品の比率を増やすべく力を入れている。
		繊維工業（団体職員）	・中小企業の景況感は良くなっていない。
		化学工業（企画担当）	・年末の食品需要期に入り、販売量が伸びているが、2月には需要期も終わり、平常に戻ると考えられる。
		金属製品製造業（営業担当）	・コスト上昇分の価格転嫁が思うようには進まず、採算がますます悪化しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現状、引き合いの減少がみられる。
		輸送業（商品管理担当）	・年が明けると、例年どおり販売量は落ち込む。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・市場は強含みで動いていたため、年末までは新年に期待をもっていたが、正月の間に円高や世界的な株安のほか、世界的IT企業の業績悪化、中国のデジタル通信機器メーカーの騒動なども起きており、身構えざるを得ない。

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
	×	不動産業（営業担当）	・年末からの株安により資産効果が薄れている。来年も世界的にバブルが弾けることで、より景気は悪くなる。
	×	広告代理店（企画担当）	・欧米の経済が安定していない点が懸念されており、パーゲンセールのシーズンではあるが、購買意欲は低下することが予想される。
	×	経営コンサルタント	・消費マインドが冷え込んでいる。理由を考えると、消費税の引上げや国際的なマイナス要素などで慎重になっている。結果として出費を引き締める動きになっており、この状態はしばらく続く。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・米国などが金融の引締め策を取っているが、日本だけがいまだに金融緩和を続けている。今後、各国とのバランスが取れなくなり、不況に陥る可能性がある。その場合は、リーマンショックの二の舞以上の影響を受けることが懸念される。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・年度末の受注は増えることが予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣の引き合いは、例年2～3月がピークとなる。その中で、今年は請求単価もアップしており、この傾向は更に強まることが予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	・4月の新卒採用に合わせて、中途採用の動きも年明け直後から活発になりそうである。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人につき、149社から電話による聞き取り調査を実施した。前年度との比較では、仕事量が上向いたとの回答が5.5%増え、今後の仕事量は上向くと回答も5.8%増となった。人手不足が深刻化するなかで、僅かではあるが、企業マインドに改善の兆しがみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・大学生の新卒採用では、2021年卒から経団連の申し合わせがなくなるため、それを見据えて、20年卒も動きが早くなる傾向にある。企業も学生も動きが活発になることで、やや良くなると考えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年末の出入から、先行きに期待できる。
		人材派遣会社（経営者）	・米国発の株価の下落などで、年明けから経済は波乱の展開である。賢い経営者は、派遣の活用を水道の蛇口のように、緩める動きと閉める動きを繰り返す。今後もこの傾向に変わりはなく、その意味で派遣は忙しくなっていく。
		人材派遣会社（役員）	・4月に向けて、例年と同じく求人企業、求職者共に動きは活発であり、現在の景気から大きな変化はない。ただし、今年のゴールデンウィークの10連休は、派遣社員を含む時給制の非正規社員にとっては収入減につながる。景気に影響を与えるほどではないものの、心理面ではマイナスである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大きなトピックスもなく、今年度はこのままの推移で終わりそうである。特に、小売や流通企業の業績が芳しくない。
		職業安定所（職員）	・複数の大手企業において、希望退職を募集するとの情報がある。業績悪化によるものもあるが、業績が好調なうちに収益体制を強化するための動きもみられる。人手不足が続くなか、雇用情勢に大きな影響は出ないと予想されるが、状況を注視している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少傾向にあるものの、依然として求人倍率は高く、人手不足感は強い。特に、建設や運輸、医療・福祉業では求人は多いものの、希望する求職者が少なく、この傾向は当分続きそうである。
		職業安定所（職員）	・小売業や飲食サービスの求人も多く、好調が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・このままの状況で推移するが、先行きの不透明感はある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・前年はあった求人が今年では出てこないことが多く、新たな求人もない。人が足りているというポジティブな方向ではなく、人が必要ないというネガティブな方向で、求人が出てきていない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・製造業の求人数が減少傾向にある。12月に入ってから米国の株安で、日本の株価も一気に2万円を割る局面にあるなど、景気の悪化懸念が強まっている。特に、関西には中小規模の下請企業が多いため、円高の進行で輸出が悪化した結果、求人数が減少している。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・労働者派遣法の3年ルールについて、3年満期を迎える人の問題もあり、人材の確保が大変である。	
	×	-	-

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
----	----------	-------	----------------

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)		乗用車販売店（業務担当）	・1～3月の年間最大需要期に期待が持てる。
		乗用車販売店（店長）	・客の動きは活発で来客数が大きく減少することはない。決算期を迎えるので例年以上に売上が見込める。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・高単価のものはプレゼント商品として展開していくことで売上増加を見込むことができる。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向から本格的に寒くなることで冬物商材が動く。
		スーパー（店長）	・景気の現状傾向の悪化が暖冬の影響であるならば、今後の気温次第で十分に景気回復は見込める。ただし、衣料品や家電用品等の売上の増加には期待できないので、やや良くなるとの判断にとどまる。
		スーパー（販売担当）	・現在大手キャッシュレスサービスの導入を図っており、市場に新しい波が生まれることで、短期的ではあるが景気は上向く。同時にそれが当店にとっても新たな客の開拓や客単価上昇につながるチャンスになると捉えている。
		スーパー（販売担当）	・出雲大社の大遷宮が3月で終了するため、正月の帰省客に加え、平成最後の正月なので観光客数が増加し、土産品の動きが良くなる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・企業の景気の良さで平成30年7月豪雨災害からの復興による事業の拡大が見込まれる。
		家電量販店（店長）	・来客数は減っているものの客単価が上昇してきているので、来客数が増えれば良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦と年始の初売りで販売台数と来客数が増えるため、このまま決算まで盛り上がりが続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・初売りや年度末商戦等で来客数の増加が幾分かはある。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期であることや消費税の引上げ前で、客の動きは徐々に活発になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期になり販売量の増加が見込まれ、景気は良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・消費税の引上げ直前の駆け込み需要に期待が持てるが、その後が心配である。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・消費税の引上げが迫り、今のうちに購買する消費者が増えることに期待が持てる。ただ、株安など経済の不安定要因もあるため確実視はできない。
		都市型ホテル（企画担当）	・インパウンドの動きは活発である。国内は企業利用が堅調で個人利用は消費税の引上げを前に動きが出てくる。
		旅行代理店（経営者）	・旅行業界では特に品質を重視する状況になっており、客のニーズに沿った商品内容が問われてきているため、今後はそれに応えれば良い客をますます獲得できる。
		旅行代理店（営業担当）	・新しい年を迎え、春休みの旅行需要に期待が持てる。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。
		競艇場（企画営業担当）	・3月上旬以降、売上が見込めるレースがある。
	設計事務所（経営者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要と供給業者が建て売りの案件を増やすことで契約件数が伸びる。	
	設計事務所（経営者）	・いよいよ消費税の引上げが現実味を帯びてきて、大金が掛かるリフォーム等の相談が増え始める。	
	住宅販売会社（営業担当）	・現在、引き合い案件が増えているので販売量は伸びている。	
	商店街（代表者）	・単価の安いものや小分け品が好まれ、客の財布のひもが固くなるとともに来店間隔も長くなる。	
	商店街（理事）	・消費者の意識の問題は大きく、景気の良しあしの感覚よりも、景気が悪くなってはまずいので良くなってほしいとの願いを込めた消費行動となる。ただし、良くなる要素がないので景気に変化はない。	
	商店街（代表者）	・今月と同様に店舗間格差があり、身の回りの景気は変わらない。	
	商店街（代表者）	・客の慎重な購入姿勢に変化はなく、売上目標を達成することは難しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・大企業からの注文の動きはあるが、動きがほとんどない中小企業はより厳しい状況になる。
		一般小売店〔食品〕 (経営者)	・消費者の節約意識は当面変わりようがなく、このまま推移していく。
		百貨店(経理担当)	・冬場の2～3か月は天候に影響される部分はあるが、今の状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・12月上旬からプレクリアランスセールを行っているが、売上は今一つで、年末まで期間を延長しても前年をクリアすることは難しい。
		百貨店(売場担当)	・郊外のアウトレットモールの影響が年末から年始に最も大きく出る。
		百貨店(購買担当)	・プレクリアランスセールが始まって必要な商品だけを購入する客の姿勢に変化はない。近隣の百貨店2店舗の閉店セールが予定されているので厳しい状況は続く。
		百貨店(売場担当)	・グループ店舗が12月末で閉店し、その客を計画どおり取り込めれば売上が少しは向上するが、根本的な景気の回復にはならず苦戦する。
		百貨店(外商担当)	・年末にかけて株価の大幅な下落があり、今まで高額商品を購入していた富裕層にも買い控えが起こるため、消費マインドが大きく改善する材料が見当たらない。
		スーパー(総務担当)	・停滞している景気が変わる要因がない。
		スーパー(業務開発担当)	・年明けになっても気温の高い日が続くと、単価の高い鍋の具材や調味料だけでなく、ガスボンベの販売量も落ち込んで全体が沈んでしまう。
		スーパー(管理担当)	・来客数の減少が加速することではなく、減少したままの数値で推移する。
		コンビニ(エリア担当)	・クリスマスケーキの注文が減少するなど客単価が上昇しないので売上が伸びないが、今後は工事客が増加してくるので来客数は回復傾向になる。
		コンビニ(エリア担当)	・景気が回復しているとの実感は湧かない。
		コンビニ(支店長)	・現状より良くなることも悪くなるとも言えないので、平行線の状況が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・景気が良くなる要素がない上に、消費税の引上げもある。
		衣料品専門店(店長)	・景気が上向き要因がない。
		家電量販店(店長)	・暖冬で季節商材の動きが鈍い12月に比べれば販売量は増加する。
		家電量販店(店長)	・家電業界がネット通販に押されて来客数が減少傾向にあり、今後もこの流れは変わらない。販売の現場としては社員の接客力の向上に力を入れており、客単価を上げることで来客数の減少を補う努力をしているものの、来客数の減少に歯止めが掛けられないと、いずれ限界が見えてくる。
		家電量販店(販売担当)	・初売りに期待が持てる。
		家電量販店(企画担当)	・景気に変化が生じる要素はない。
		住関連専門店(営業担当)	・1月の初売りは乗り越えられるが、その後は景気が悪くなる。
		その他専門店〔和菓子〕(経営者)	・経営に影響する変化はない。
		その他専門店〔土産物〕(経営者)	・3か月前と比べて販売量が高止まりしており、好調を維持している。冬野菜、イチゴ、殻付きカキなどは生産量が見込めるため、このままの状態が続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(所長)	・3月までは現状が継続する。ただし、インバウンドは平成30年7月豪雨災害以降、前年と比べて10%低下しており、観光地やアウトレットモールに隣接しているため影響が出る。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(管理担当)	・景気が回復基調にあるとの話もあるが、貿易関係や経済面での不安要素は残っており、株価の低下など先行き不透明なところが消費マインドに影響する。
		高級レストラン(事業戦略担当)	・例年、冬の期間は閑散期であり、来年もその状況は大きく変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・景気が良くなる材料はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・相次ぐ天候不順と、地方中小企業でのボーナスへの期待外れが大きく、消費に陰りがみられる。また、人手不足で休日を設ける店舗が増えて今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・近隣でホテルの開業ラッシュがあり、インバウンドや観光客の増加が見込めるが、現状の落ち込みが大きいので差引きでは大きく伸びることはない。
		スナック（経営者）	・ここ何年も現状が続いており、景気が良くなる要因がない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・閑散期なので来客数は増加しない。
		観光型ホテル（営業担当）	・13府県ふっこう周遊割の終了が近いので、2～3か月前の景気は読めない。
		都市型ホテル（企画担当）	・年度末に向けて需要は高まってくるが、足元の個人客の利用状況を見ると、平成30年7月豪雨の影響による消費マインドの低迷が根底に漂っているのが不安材料である。
		都市型ホテル（総支配人）	・例年2月はオフ期で来客数が伸び悩む時期であり、3月は例年並みの先行予約状況で推移している一方、米子空港の香港便、ソウル便増便による旧正月時期のインバウンド需要に期待が持てる。
		タクシー運転手	・繁忙期であるはずの12月の乗車率が悪いので、年が明けてもこの状況に変化はない。
		通信会社（企画担当）	・設定単価の高いサービスや商品に客の関心が高まっている傾向は1月以降も継続する。
		通信会社（営業担当）	・客の購買意欲は高まっているが、客単価が低下しており、販売量は増加しても売上は横ばいとなる。
		通信会社（総務担当）	・引き続き光電話サービスの加入が見込める。
		通信会社（総務担当）	・改元による特需で景気が上向くかは不透明である。
		通信会社（経理担当）	・周囲から景気の良い話を聞くことも実感もないので、しばらく変化はない。
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費は伸びず、現状のまま推移する。
		観光名所（館長）	・来客数に特に目立った傾向はない。
		ゴルフ場（営業担当）	・冬は直前の天候で集客が大きく変わるため、1～2月は例年並みとなる。
		設計事務所（経営者）	・建築費が高止まりで人手不足の状況が続いており、経済政策などが出ない限り現状に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げのタイミングの影響を見極めている慎重な客が多い。
		商店街（代表者）	・オーパーストア、デフレ、少子化、インターネット販売の影響が続き、客はより安くオールシーズンで着られる商品を求めるため、消費マインドが低下する。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・国内消費は引き続き厳しく、売上が低下しても利益の出る商売を考えなければならない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・日本全体の景気が悪くなり、中心街への客足は鈍る。
		百貨店（外商担当）	・12月に閉店するため近隣商店街への誘引力が低下し、少なからず影響が出てくる。
		百貨店（営業企画担当）	・周辺店舗の閉店が多く、店周辺の人通りが減少している。
		スーパー（店長）	・客単価は前年の102%で推移しているが、来客数は前年より4%減少しており、このまま減少傾向は続く。
		スーパー（店長）	・来客数の減少傾向が強くなってきているため、景気は徐々に悪くなっていく。
		スーパー（財務担当）	・クリスマス商戦は盛り上がり欠け、年明け以降、年末年始の反動による節約で売上が減少する。
		スーパー（営業システム担当）	・株の値動きが良くないと報道によって不安が広がり、客の財布のひもは固くなる。また、年末の予約状況が芳しくないため、今後の恵方巻等の予約件数の増加が余り見込めない。
		乗用車販売店（統括）	・大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題がこれからも影響する。
		自動車備品販売店（経営者）	・ネットなどの無店舗販売に価格で負けるため、大規模なデパートも影響を受け始めていることから、店舗を持つ対面販売は衰退する。日本の商業はネット販売により大きく変革していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方には景気の良い風は吹かず、努力している街には人の流れはあるものの、そうした街は少ない。	
		一般レストラン（外食事業担当）	・早い時間のディナータイムの利用は増加しているが、21時以降の売上が前年の70%となっている。ランチタイムは好調で、団塊世代の客が増加している。新年会、送別会、卒入学などのニーズはあるが、人材確保が課題となっている。人件費が経営を圧迫しないよう店休日の増加、営業時間の短縮も検討しなくてはならず、営業体制の維持が難しくなり、経営は厳しくなる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・株価が下落しており、消費マインドの低下が危惧される。	
		タクシー運転手	・運転手が不足しているので売上は減少する。	
		タクシー運転手	・新年会を控える傾向があり、また、悪天候の予報なので1～3月の乗車率はそれほど伸びない。	
		テーマパーク（業務担当）	・イルミネーションイベントが終わり、入園者が減少する雪の季節になる。	
		テーマパーク（営業担当）	・イルミネーションが終わり、春の花のシーズンまでは入園者の動きは悪い。	
		観光名所（館長）	・米国の自国第一主義と日本の株価下落の要因が大きく、株安円高が進み過ぎると健全な企業経営にもかなりの負担になる。	
		美容室（経営者）	・来客数が増加する要素はなく、売上が上昇することはない。	
		美容室（経営者）	・ボーナスが増加した客はいるが、基本給が上昇している様子はないので景気は悪くなる。	
		美容室（経営者）	・必要なものとそうでないものの区別をはっきりさせて、来年の消費税の引上げまでに大きな出費をする客が多い。	
		×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・消費税の引上げが目前になり、その後は客が買い控えになる。
		×	タクシー運転手	・現状の乗車率が上昇することは難しい。
	×	通信会社（広報担当）	・都市部で騒がれるほど地方の景気は回復しておらず、デフレ状態は続く。	
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先に新車が立ち上がるので忙しくなる。	
		不動産業（総務担当）	・賃貸住宅物件の需要時期に入るため、景気は良くなる。	
		繊維工業（監査担当）	・売上が上向き、メーカー段階での出荷数量が前年比3%増となっているので新学期商戦に期待が持てる。	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・現状増加傾向の受注量が、更に増加する内示となっている。	
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・足元の若干の市況回復見通しを受け、景気はやや良くなる。	
		輸送業（支店長）	・電子商取引の需要は高まり、荷物の個数は増加していく。	
		通信業（営業担当）	・年度末に向けた需要の高まり、消費税の引上げ前の駆け込み需要、改元による特需での景気回復に期待が持てる。	
		農林水産業（従業員）	・景気が好転する要素がない。	
		食料品製造業（総務担当）	・原油価格が低下しているが、下がり幅が小さいので物流コストが不安要素となる。為替も安定しておらず景気を見通すことは難しい。	
		木材木製品製造業（経理担当）	・米国と中国の貿易摩擦を始めとして、世界景気が伸び悩んでいる。日本は消費税の引上げ前の駆け込み需要で景気が上向き要素はあるが、海外からの貿易摩擦による景気低迷と人手不足による新設住宅着工数の伸び悩みで景気は変わらない。	
		化学工業（総務担当）	・景気に変化する兆候はない。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産量が落ち込む様子はないが、人手不足の状況は継続する。	
		鉄鋼業（総務担当）	・国内の需要環境は好調に推移するが、米中貿易摩擦に起因する景気動向によっては、周辺各国含めて市況や需給環境が悪化するリスクがある。	
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料関係の製品価格の低下は続かない。	
		金属製品製造業（総務担当）	・工作機械業界の得意先は大型機械を中心に案件が増えているため、先行きは厳しい。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（管理担当）	・客からの発注を受けている。
		建設業（総務担当）	・当面、現状が続く。
		輸送業（経理担当）	・大幅な数量増減の情報はなく、景気は余り変わらないが、年末の数量が増加したためトラック不足が続いており、これが長引けば悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・景気に大きな変化は見られない。
		通信業（営業企画担当）	・今年度の情報通信関連の設備投資は、年度内に追加で受注する案件が、前年同期と比較して減少する。
		金融業（貸付担当）	・現状は年末年始の特需があり、今後は年度末の特需も見込める。
		広告代理店（営業担当）	・進学や春の観光に関連する受注が例年あるが、現状維持の展開で推移する。
		会計事務所（経営者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要や補助金・助成金、その他施策の効果によるプラス面が米国と中国の経済摩擦動向、株価下落、消費税の引上げの心理的マイナス影響によって相殺される。
		食料品製造業（経営者）	・副資材関係の値上げで経費が膨らんでいるが、価格転嫁は難しく経営状態は悪化する。
		化学工業（経営者）	・米国と中国の貿易戦争は一向に出口が見えず、景気の悪化は続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・電子材料を中心として受注量が落ちる。
		建設業（総務担当）	・大型物件の比率が高く、予定工期が後ろにずれるケースが多いため、売上高の数値把握が翌期にずれ込むおそれがある。また、資材が高騰し、納期に時間を要する状況となる。
		金融業（融資企画担当）	・米国大統領から発した貿易戦争により、世界的な景気減速が懸念される。地元完成車メーカーの生産は今後やや減少するとみられ、系列の地元自動車部品メーカーの受注も緩やかに減少していく。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		求人情報誌製作会社（経営者）	・3～4月にかけて年間で最も求人数が増える時期を迎え、飲食業、卸小売業、サービス業など全分野のアルバイトやパートの募集が増加するとともに、正社員広告でも底堅い求人数を維持する。その一方で、求人が減っているパチンコ業界の回復は厳しくなる。
		人材派遣会社（支店長）	・年度末に向けて新年度の体制強化のために求人数が増加するとともに、求職者も動き出すので景気に影響が出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・米中貿易摩擦、消費税の引上げなどの悪影響があるが、東京オリンピック、皇太子殿下の御即位、改元など景気を高揚させる材料が多々ある。
		職業安定所（職業指導担当）	・大島大橋への貨物船の衝突に伴う断水と通行制限が解除されたことにより、今後、周防大島を中心に景気が回復する。
		人材派遣会社（社員）	・季節的に人の入れ替わりが激しい時期になり、引き続き求人数が求職者数を大幅に上回る傾向が続く。
		人材派遣会社（支社長）	・長い目で見れば景気は上向いていくが、労働力が伴うかが疑問である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・全国的に景気は上向きであるが、当県内の企業でそれを実感しているところは少なく、若年層の人材確保に苦戦する状況は続く。
		職業安定所（所長）	・今後も人手不足感の高い状態が続き、来春の新規高卒者の求人倍率が2倍超と好調で、一般求人の求人倍率もバブル期並みの高い水準が継続する。
		職業安定所（事業所担当）	・大型廃業の情報は一切なく、求職者も減少傾向なので、当分の間は現状のまま推移する。
		民間職業紹介機関（職員）	・米中関係の問題、株価の下落、中国の成長率の鈍化など地元メーカーには向かい風の状況が続く。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・新卒採用企業の動きには、前年度と比べて特段の変化がない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・周囲の様子から今後景気がすぐに良くなる気配は少ない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・米中の外交摩擦の影響が懸念される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・メーカーの採用計画数が減少する。
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・東京オリンピックが近づくとつれ、地方の人手不足が悪化する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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）	・客数が増加に転じ、買上点数も微増しており、客の様子にゆとりを感じる。
		衣料品専門店（経営者）	・来年10月に消費税の引上げがあるため、パラパラと商品を購入していく客が多い。来年9月くらいまでは、ある程度売れるだろうが、あくまでも消費税の引上げの影響である。消費税の引上げ後は売上が落ち込むのは間違いなく、景気は輪をかけて悪くなるだろう。
		衣料品専門店（経営者）	・秋から今までの動きが非常に良い。1月は特に大きなバーゲンセールで、他社との競合も激しくなってくるが、この調子であれば、そこそこうまくいくのではないかと期待している。
		乗用車販売業（営業担当）	・決算月に近づき、車検到来の客が増えるのでやや良くなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・年度末でもあり、新型車も発売になるので売上は増加する。
		通信会社（技術）	・年末及び年度末の特需が想定されており、販売量に大きな動きがある。
		通信会社（営業部）	・新生活シーズンの需要拡大が期待できる。
		美容室（経営者）	・店舗改装を考えているので良くなることを期待する。
		商店街（代表者）	・来年は統一地方選挙があり、中心市街地の活性化、再開発について議論になっている場所もある。いろいろな街づくりについての議論が、市民・県民の間であるということは、商店街に対する認識がますます高まっていくので、商店街にとってはいい傾向が続くと思う。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・年末年始商品に動きはあったが、通常の商品に関しては、今までと同様大きな動きはなかった。今後も現在の傾向が続くだろう。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・寒い時期のため、外食を控え、飲食店も閑散期になる上、景気が良くなる要素もないので消費者の財布のひもも固いままだろう。
		百貨店（営業統括担当）	・セールでの衣料品の売上拡大を期待するとともに、化粧品、高額商品の動きは引き続き堅調な推移を予想するが、株価の乱高下による消費マインドの低下を懸念している。
		スーパー（企画担当）	・年末の営業状況はほぼ例年のとおりだった。冷え込みが続けば冬商材の販売も好調とみるが、近年は気温の状況で売上が左右されるため、楽観視はできない。
		コンビニ（商品担当）	・2019年、2020年と日本の景気が上向き要素はあるが、地方が良くなるには先に首都圏が良くなってからだと感じており、当面は変わらないだろう。
		コンビニ（総務）	・来年度の消費税の引上げを控えて、引き続き消費は冷え込むだろう。
		衣料品専門店（営業責任者）	・初売り商戦は年々盛り上がり欠けていっているのが現状で、客も良い物がある場合に購入するといった意識が非常に強く、その傾向が続くだろう。
	家電量販店（副店）	・暖冬が続けば大きな期待はできない。	
	乗用車販売店（従業員）	・増販期に入り受注は増加するが、車検、点検などは苦戦するだろう。	
	乗用車販売店（従業員）	・消費税の引上げも控えているが、自動車に関しては取得税、自動車税等をトータルすると総額では余り変わらない予想のため、購入時期に対する意識の変化はない。	
	乗用車販売店（役員）	・前年の新型高級車と比べ、今年の新型車は売上単価が低下するため、新型車による売上高の押し上げ効果は減少するだろう。	
	住関連専門店（経営者）	・土地の造成や分譲住宅の建設が進んでおり、将来的な需要の発生が見込まれる。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・平成最後の年で、ゴールデンウィークの10連休は例年と違う動きになりそうだが、それまでは今と変わらないだろう。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		都市型ホテル（経営者）	・今の予約状況からみると良くなっているという様子はない。このまま景気は横ばいで進むだろう。	
		通信会社（支店長）	・当面の変動要素は見当たらない。	
		競輪競馬（マネージャー）	・娯楽の多様化が進み、大衆の利用者が分散化している。魅力のあるスター選手が育たない状況が続いており人気伸びてこない。	
		商店街（事務局長）	・年末の株価上昇に期待をしていたが、想定以上の大幅下落となった。ここ1年消費を下支えしていた富裕層の消費意欲も一気に陰りを見せている。消費環境としては、改元へ向けてのお祭りムードが消え失せ、消費税の引上げの再延期が世論となりつつある。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・なじみ客の変化はないが、一般客の予約が鈍くなっている。	
		スーパー（店長）	・少子高齢化と人口減少の進行により、更に来店客数が減少すると見込まれる。また、景気回復要因が特に見当たらない。	
		スーパー（財務担当）	・株価の下落もあり、更に節約志向が強くなる。	
		スーパー（統括担当）	・消費税の引上げによって、消費がしぼんでいくだろう。	
		衣料品専門店（経営者）	・米中貿易問題の影響が出るだろう。	
		家電量販店（店員）	・ボーナス商戦が終わり来客数も販売量も落ち着いていくだろう。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年明けになると年末の反動で売上も悪くなる。	
		観光型旅館（経営者）	・当地のシンボルである本館の改築を来年1月から始めるため、その影響で来客数は少し悪くなる。対策として新しく立派なホテルを建設しており、営業次第では前年並みで着地する余地がある。景気全体としては、地方は良くないので心配している。	
		旅行代理店（営業担当）	・13府県ふっこう周遊割が1月末で終了し、旅行需要が多少は低下する。	
		タクシー運転手	・12月は繁忙月であり、以降は少し客足が鈍る。前年と比べ、昼も夜も乗車率は余り良くなかった。	
		タクシー運転手	・12月の忘年会シーズンは客数はそれなりであったが、お遍路が始まるのは3月中旬ごろであり、それまでの冬場の売上は今より悪くなる。	
		×	商店街（代表者）	・リーマンショックのような事態にならない限り消費税は10%にするというが、それ以上の不安要素が起こり得る環境になりつつある。
		×	スーパー（店長）	・正月飾りも景気の悪さを感じて売れず、気温が高いため冬物も売れない。2～3か月先の景気が回復するような実感はない。
	×	コンビニ（店長）	・改善の兆しが見えず、景気は悪化傾向が続くだろう。競合他社の出店計画等を耳にする現状で、オーバーストアが懸念される小売業界は更に厳しさを増すだろう。	
企業 動向 関連 (四国)		*	*	
		農林水産業（職員）	・年末寒波で露地栽培の野菜が影響を受け、今後の入荷量は減少が見込まれる。また、料理も鍋物需要の増加が見込まれるため、市場価格も好転するだろう。	
		木材木製品製造業（営業部長）	・天候の不順や災害がなければ前年を上回る見込みである。住宅着工が伸びており、十分に期待できる数字となるだろう。消費税の引上げの影響も出始めている。	
		化学工業（所長）	・改元に伴う、駆け込み需要が期待できる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・いろいろな問題が解決すると見込んでおり、景気も仕事も上向くだろう。	
		通信業（企画・売上管理）	・12月のキャンペーンが1月に延期になった影響などがあり、1月は前年に比べると見通しが良い。	
		繊維工業（経営者）	・政府は消費税の引上げによる景気の悪化を防ぐための景気対策を計画しているが、消費落ち込みを考慮した目先の対策でしかなく、国としての財政問題を踏まえた抜本的な対応に見えない。日本には独自のモノづくり文化や技術力があり、それらを更に伸ばしていく前向きな対策に予算を配分していくべきである。将来に向けた日本経済の発展が景気浮揚につながっていく、という国民へのメッセージやビジョンが不透明である。	
		鉄鋼業（総務部長）	・変化する要因がない。	

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
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量並びに受注予測に大きな変化はない。また単価に関しても変更を予定していない。
		建設業（経営者）	・年度末にかけて納期が集中するため、繁忙期に入るものの、これは例年どおりであり織り込み済みである。景気はこのまま悪くもない状態で年度末まで推移するだろう。
		建設業（経営者）	・年が明けても、公共工事も民間工事もはっきりとしない状態が続く。
		輸送業（経営者）	・会社は順調だがとにかく雰囲気が悪い。消費税の引上げに伴う軽減税率なども分かりづらく、一律10%に引き上げた方が良いと思う。単なるパフォーマンスにしか見えない。
		輸送業（営業）	・貨物の運搬に事業用トラックを使用する陸上貨物事業者にとって、労働力不足と燃料油価格の高止まりについては事業の経営を圧迫する深刻な要因となっている。特に軽油の価格については、ここ数年上昇傾向にあることから、特例的な限定的措置として軽油引取課税の軽減を求める声が多い。
		通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
		広告代理店（経営者）	・消費税の引上げ前の年度末には販売促進の広告を期待しているが、現段階での得意先からの情報では余り変わらない。一部得意先の新規出店予定もあるが、全体としては例年どおりである。
		公認会計士	・インバウンド効果が出ている地方温泉等のホテル、あるいは、土産売場については景気が上向きになっているが、市内のタクシー会社等は前年比で売上が減少している。思い切って設備投資ができる環境ではないという意見が多い。
		金融業（副支店長）	・消費税の引上げの全貌が確定するまで様子見となりそうだ。
		x	-
雇用 関連 (四国)		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期に入り、求人数が増加するだろう。
		人材派遣会社（営業）	・働く意欲があるのに就職できない未就職者数は変わらないと見込んでおり、景気に大きな影響は出てこない。今後は潜在的な労働力の掘り起こしに注力しないと、景気は良くならないだろう。
		求人情報誌（営業）	・各社のコア人材、幹部候補の不足は、短期で補えるものではないため、景気は横ばいですすむだろう。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・良くなる要素が特に見当たらない。
		職業安定所（職員）	・企業から、受注や販売が増える話は聞かない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、求職者数共に減少傾向にあるが、有効求人倍率は高水準で推移しており、人手不足の状況も変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	・次年度の新卒者の採用計画を考えている企業で、採用人数を例年並み、又は多少減らすという企業が多く見受けられる。景気の底冷え感があり、採用を増やせない企業も多い。また、予定どおりの採用ができないという閉塞感もある。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業の伸びが不安で、派遣登録する求職者数はますます減っている。
		人材派遣会社（営業担当）	・景気の下降とともに外部人材への費用が少なくなっている。
		職業安定所（求人開発）	・11月の有効求人倍率は1.64倍で、平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないものの、最近になって企業の統廃合の情報が増えてきており、この状況はしばらく続くだろう。
		学校〔大学〕（就職担当）	・最近の短期的な景気動向は海外要因に左右されており、米国、中国の覇権争い及びそれぞれの内部動向に過敏に反応するようになっている。これらの動向が悪化の一途をたどっており、それによる各種マインドの冷え込みが大いに懸念される。
	x	-	-

11.九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向		一般小売店〔生花〕（経営者）	・入学、卒業式シーズンになり、今まで以上に客の動きがあり売上が上がる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (九州)		百貨店(売場担当)	・良好な所得や収益の環境を背景に、個人消費は堅調に推移する。消費税の引上げ前の需要に期待したい。
		百貨店(プロモーション担当)	・年末の消費が強まらなかった反面、新年初売りへの期待は感じられる。
		スーパー(店長)	・年が明ければ、東京オリンピックカウントダウンが活発になり、準備に備え景気が上昇する。
		家電量販店(店員)	・4K・8K効果で大型テレビは、良く推移している。キャッシュレス決済のキャンペーンも当たり、非常にキャッシュレスが多くなっている。決済方法が増えるということで、購買意欲も上がり、やや良い方向へ向かう。
		家電量販店(店員)	・12月は非常に悪く、その大きな要因は暖冬にある。ここ数日は気温も下がっており、1～3月にこのまま平年並みの気温が続けば、やや良くなっていく。
		家電量販店(総務担当)	・4K・8K放送開始によりテレビに注目が集まりつつある。年明け以降もこれを足掛かりとして売上を回復させる。
		乗用車販売店(販売担当)	・販売量等もここ数か月に比べると増加しており、業績に多少期待しているが、前年と比較すると販売量は減少している。
		乗用車販売店(総務担当)	・1月に待望の新型車が投入される。当面は新型車効果で、新車販売台数の増加が期待できる。
		通信会社(企画担当)	・光インターネットサービスエリアの更なる拡大があり、販売量の伸びが期待できる。
		通信会社(業務担当)	・受注件数は伸び悩んでいるが、春にかけて繁忙期に入るため若干良くなる。
		設計事務所(代表)	・消費税の引上げ後、一時的に良くなる。
		商店街(代表者)	・国の予算は大幅に増えているが、市民にはその恩恵が感じられない。
		商店街(代表者)	・景気は変わらず良くない。商店街での店頭販売はかなり厳しい状況である。大型店の売出し合戦と客の購買状況が著しく変化している。
		一般小売店[青果](店長)	・年明けも寒さは続くが、年末商戦も売上は変わらず、通常の生活に戻っても野菜の需要は、上がっていない。逆に客の野菜離れがあるのではないかと感じている。
		一般小売店[鮮魚](店員)	・今後、良くなる好材料を探さなくてはいけない。当市の水産関係は非常に落ち込んでおり、危惧している。
		一般小売店[茶](販売・事務)	・仕入価格が上がっているため、売上は少し増えても利益は前年度と変わらない。景気が低迷している状態では、今後は期待できない。
		百貨店(営業担当)	・寒波の襲来で来客数が減少したが防寒衣料雑貨は好調である。紳士雑貨、スポーツ関連商品、年末に向けリビング商品の買換え需要、タオル、ヘルスビューティ、バス、インテリア、食器等自分のための商材購入やし好性の高い舶来ブランド、美術工芸も依然好調で商品単価は上がっている。慎重な購買姿勢と、自宅での生活充実のための購買意欲は継続していくと予想される。
		百貨店(営業担当)	・曜日まわりも良く期待感があつた12月に、気温不順によるアパレルの苦戦を強いられたため、今後のセールでどれだけばん回するかがポイントになる。一方で例年セールも長期化、平準化していることにより、早い段階で梅春物の提案をする必要があり、気温不順傾向が続くようであれば見通しは厳しいと考えられる。
		百貨店(経営企画担当)	・例年よりも平均気温が高い等、外部と件はあるものの、来店客数の減少傾向が加速している。実体経済での個人所得が増加しない限り、個人消費の更なる低迷が続くのではないかと懸念している。
		百貨店(売場担当)	・今月若干暖かかった影響で、衣料品の苦戦が見られ、ギフト、宝飾・貴金属も落ち込んでいるが、化粧品は全店舗好調である。今後は、衣料品の動向次第で数字が変わっていくが、流れは現状が続いていくと予想する。
	百貨店(マネージャー)	・売上を高額品がけん引しているため、株価が替等で大きく落ち込むと影響が出ることにより、今後の景気は不明である。訪日外国人の需要も落ち着きをみせている。	
	百貨店(業務担当)	・消費税の引上げに備える客や震災からの復興が一段落している客が増加している。今後の強い購買意欲は期待できない。	
	スーパー(経理担当)	・暖冬の影響で、売上が伸び悩んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括者）	・米中問題等から株価も大きく下げ、景気後退懸念も出ている。消費税の引上げも財政赤字縮小には結び付かず、将来への希望も持てない状況で、個人消費が盛り上がるような雰囲気にはなっていない。
		コンビニ（経営者）	・消費税の引上げの年で、客の動きに変化がみられると予想される。一時期の駆け込み需要にまだ見当がつかないが、10月以降に不安材料があり、落ち込むと考えられる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・消費税の引上げの年であるにもかかわらず、客の買い控えがこの先も続くと予想される。プラス1品の商品は、引き続き需要がない状況である。
		衣料品専門店（店長）	・当地方には、災害復旧工事やダム建設工事の関係者が多数入り、ばく大な金額が動いているが、地方経済に全く影響していない。今後もこの傾向は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・年明けの景気は、ほとんど変化はない。
		衣料品専門店（総務担当）	・当地における商業施設の力関係において、当社が位置する商店街が他の施設と比較し、優位性を回復することは考えられないため、今後もこの状態が継続することを危惧している。
		家電量販店（店長）	・期待していた4K・8K放送開始に合わせたテレビ関連の需要喚起も、蓋を開ければまだ検討中の客が多い。消費税の引上げ前及び東京オリンピックまでには購入を考えていることから、需要は少し先になると予測される。
		家電量販店（広報・IR担当）	・テレビは好調に推移するが、家電市場は全体的に縮小傾向にある。家電以外で売上を支える事業を進める必要がある。
		乗用車販売店（代住関連専門店（経営者）	・変わるような要因がない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・仕入先数社から来年春からの値上げ要請があった。材料や配送コストの値上がり等経営を圧迫する材料がある。今月地元メーカーの廃業がある状況で、地方の景気回復感はない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・12月のコーヒー豆販売量や金額、単価は、前年の動きと変わらない。寒くなると客の来店も鈍くなり、景気は変わらない、若しくは悪くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・燃料油の小売価格は下げの傾向であるが、見込みは不透明である。燃料油の小売価格は変動しているが、販売数量を前年と比較しても変わらない状況が続いており、継続するものと予想している。1～2月の3連休及び3～4月の異動シーズンの需要に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・中長期的には、当県の平均所得は低く、また最低賃金も低いいため、良くなる材料が少ない。ショッピングセンター業界でも、物販系テナントの厳しい状況が続いており、楽観視できない。
		一般レストラン（経営者）	・競争の影響は、しばらく変わらない。
		観光型ホテル（専任）	・今後の予約状況に関しては、前年並みで景気は変わらない。
		都市型ホテル（販売担当）	・景気が上向く要因が見当たらない。 ・2～3月の見通しはまだ分からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約も順調に入り需要もまだまだ増えてくると予想されるため、当面は堅調に推移する。
		旅行代理店（従業員）	・海外は2月から燃油サーチャージが最高レベルまでアップし、収益に影響が出てくる。集客に関しては、学生旅行の動きに期待をしているが、低単価のため、売上増加にはつながらない。
		タクシー運転手	・改元や消費税の引上げで不安要素もあるが、新しい商業施設やホテル数の増加等で当地における堅調さは変わらない。
		タクシー運転手	・客の動きは、寒くなると朝は悪く、それに伴い夜も外出が減っていく。
		通信会社（企画担当）	・今月は年末多忙の時期であるため、特段景気の変化は感じられない。
		ゴルフ場（従業員）	・例年と同じ推移をしており、今後につながる特別な売上増加要因も今のところ見当たらない。
		競艇場（職員）	・年末年始の景気も下がってくると考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・1～3月までの景気の流れは、12月と比較して例年悪くなる傾向にあるが、今年は12月の売上が上がらなかったため、先行きは変わらないと予測している。今後の流れとしては、2～3か月先も年末年始の数字の推移が保てるのではないかと期待している。
		美容室（店長）	・新年を迎えるに当たり、髪に気を付け始めた。しかし、2～3か月後の景気は変わらないと予想する。
		設計事務所（所長）	・今月の分の結果が出るのため、2～3か月後の景気も変わらない。
		設計事務所（所長）	・世界情勢や世界経済の先行き不透明であり、日本経済に与える影響が分からない。また、地方での好景気感、この先も感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ前の駆け込みを検討している客で売上は良くなると予想していたが、対策が具体化するまで、購入を見極める時期がしばらく続く。
		商店街（代表者）	・年末年始で出費が重なる時期であるが、当市では来年の百貨店・商業施設の閉店、また天皇陛下の御退位や消費税の引上げにより先行き不透明で危惧している。
		商店街（代表者）	・例年1～2月は寒くなるために、客の出足が鈍く販売高も頭打ちになる時期である。
		商店街（代表者）	・来店客数や消費が上昇する要因が全く考えられない。10月には、消費税の引上げもあり、駆け込み消費が出てくるとは考えられるが、厳しい状況が続いていく。
		商店街（代表者）	・年末の必要時期に売れないことから判断すると、1～3月に落ち込む傾向にある過去の経験から今後悪くなる。株価の下落等により、先行きは良くない。
		商店街（代表者）	・個人消費が落ち込み、地方の商店街の低迷は続いている。先行きは不透明で、期待が持てない。
		百貨店（販売促進担当）	・衣料品の苦戦が続いており、今後もこの状況が続くと予測される。
		スーパー（店長）	・来店客数が10～12月は前年より3%落ち込んでいるために、売上も3%落ちている。来店客数の対策として、イベントや正月需要に期待をしている。特に大型店に客を取られており、小規模スーパーマーケットは今後もこの状態が続くのではないかと懸念している。
		スーパー（店長）	・景気が回復し、売上増加につながる要因は、現在見当たらない。それにも増して競合店の新規出店や価格競争で、現状より厳しくなることが予想される。
		スーパー（総務担当）	・当社のように既存店のみで生鮮中心の業態だと、設備投資等でついていけない部分がある。また、大手ディスカウントストアや家電、雑貨等幅広く品ぞろえのある業態の店舗との競合が厳しく、前年比を超えることができないことが多くなっている。
		コンビニ（経営者）	・米国を中心とした貿易戦争が消費者の日常生活まで心理的に影響を与えており、先行き不透明である。
		コンビニ（店長）	・今後、株価下落、米中摩擦等が心配である。
		家電量販店（従業員）	・正月を過ぎると閑散期になり、買い控えする客が増える。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売]（従業員）	・当市は、大河ドラマの影響で景気が良かったが、来年は売上が減少するのではないかと懸念している。販売促進の強化が必要である。
		高級レストラン（経営者）	・当県に關係する大河ドラマも終わり、また、株価も下降気味のため、来年は好材料がない。低迷するのではないかと危惧している。
		高級レストラン（経営者）	・飲食店で新年会ということも減り、今後の動きも悪く厳しい状況が続く。
		高級レストラン（支配人）	・12月を起点にその後3か月は、売上や来店客数が減少傾向となるため楽観はできない。
		スナック（経営者）	・年末の繁忙期に入り、前月よりは若干来店客数が増えたものの前年比約10%減少している。さらに、1～2月は集客が見込めないこともあり、外食産業は低迷している。
		観光ホテル（総務）	・地震の復興需要の強さが薄れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・韓国、台湾からの人数減少がこの先どう影響するか危惧している。
		旅行代理店（企画）	・インターネットでの申込みが増加傾向にあり、先行き不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・来年は、改元もあり、消費税の引上げもある。景気が徐々に冷え込んでくる。
		通信会社（営業）	・外的要因として米国大統領の不安定な政治政局の影響を受ける日本経済は、大企業中心に今後利益が減少する。それに携わる従業員の給料等が減少した場合、各自治体の給料も減らされることになり、その影響がその他の企業にも直撃すると考えられる。
		観光名所（従業員）	・今年は例年に比べ冷え込みが激しくないが、凍結やチェーン規制が掛かり始める時期で、来園を断念する客が出るため影響が心配である。
		美容室（経営者）	・景気は、12月が一番良いので、今後はやや下降気味になる。景気がなかなか回復しない。
		音楽教室（管理担 住宅販売会社（従業員）	・春に向け、習い事を辞める客が出てくる。 ・現在株価が2万円を上下しており、庶民感覚では景気が良いという感覚はない。実際、賃金が上がらないために消費する金額が少なく、また、消費税の引上げがはつきりしないことで、消費につながっていない。株価に影響されるような景気では、抜本的対策にはなっていないと考える。
	×	商店街（代表者）	・2～3か月先は、例年どおり景気が一気に冷え込むと予想される。
	×	百貨店（営業担当）	・経済指標という意味では、米国の経済を含め、日本の数字も悪くはないが、心理的なことで、株価が大きく下落している。株価は景気に対する先行指標ではあるが、そのことが消費との関連においては、持ち越す。今まで業績を支えてきた富裕層や訪日外国人の売上等には、株価下落が世界的要素のため、消費に大きく影響を与える。今後2～3か月景気は厳しくなる。
×	理容室（経営者）	・1～2月は催しが少ないが、3月には上向いてくる。本市の場合は、単身赴任や企業の合併等で影響を受け、客数が減少しており、サイクルが非常に悪く、景気が良くなる状況ではない。	
企業 動向 関連 (九州)		農林水産業（従業員）	・例年、厳寒期は市況が上がるため、景気は良くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末に向けた予算消化に合わせた受注が見込める。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の引き合い内容では、今後2～3か月先の景気は良くなると予想する。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先から増産の依頼があり、現在3月まで増産計画がある。
		輸送業（総務担当）	・10連休の影響や高額商品の消費税の引上げ前の駆け込み需要、東京オリンピック効果等が徐々に消費を後押ししている。反して株価低迷が景気の足を引っ張り、短期的なことで楽観視している雰囲気がある。相次ぐ自然災害の影響から、ある荷主は在庫を多めにする傾向がある。
		金融業（営業担当）	・米国景気の後退感や年明け1～2月の消費の落ち込みは、一時的と予想されるが、年度末にかけ消費税の引上げを控え、住宅や自動車販売等を始めた業種は消費者の動向を見据えキャンペーンを仕掛ける計画である。一層の売上増加が期待できる。
		その他サービス業 [物品リース]（支	・業績が良い企業は、期末手当を支給する可能性もあり、景気が若干上向いている。
		農林水産業（経営者）	・例年1～2月は、年末年始の大型消費の反動から売れない時期である。また、計画もそのことを見込んでいる。3月は、異動や入学シーズンがあるため伸びると予想している。年明けは、とり肉、鶏卵に関しては、生産過剰から値崩れを心配している。ここ4～5年来景気が良かった反動が来年出るのではと危惧している。冬は、鳥インフルエンザの影響が心配される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・産地全体の商社の動向関係もなかなかつかめず、全体として1割落ちている。来年は、新商品の開発も現状としては進まない状態である。
	鉄鋼業（経営者）	・受注量が低迷している。新規の建築計画はあるが、計画どおりに進んでいないため材料の発注が増えない。足元の販売量はまずまずの状況だが、鉄筋造の建築物が減少し、受注量が急速に回復する状況ではない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国、韓国の貿易問題が日本の米国に対する輸出と若干関係がある。円高が、2～3か月先にどのように影響するのか不透明感がある。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・仕事量の高負荷状態が続いており、3か月先も同様の計画になっている。
		輸送業（従業員）	・ボーナスの額は増加しているが貯蓄に回す人が多く、消費を必要最小限に抑える傾向があり、年明け以降は厳しい状況が続くと予想している。
		輸送業（従業員）	・健康食品、化粧品共に受注量は安定しており、納品価格も高値が継続している。現状の景気が継続する見込みである。
		通信業（職員）	・受注量に大きな動きはなく、年度末まで変化はない。
		金融業（従業員）	・観光面で外国人客が持ち直し傾向にあるほか、企業の求人意欲が旺盛で、雇用者所得は増加傾向にある。ただ、人手不足が経営面での障害となっているほか、米中貿易摩擦により先行き不透明感が強まっている。
		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年大きな変化はない。2019年は皇太子殿下の御即位、G20サミット日本開催、消費税の引上げ、参議院選挙といったトピックスが続いている。海外では、米国の利上げ停止が見込まれており、欧州もけん引役のフランス共和国、ドイツ連邦共和国の首長在任の行方や英国のEU離脱問題、米中貿易摩擦等景気を揺るがすトピックスが散見され、上下変動がある局面とみており見通しはまだ分からない。
		金融業（営業）	・米中対立緩和に景気回復を期待するが、2～3か月で大きな変化はなく、現状と同じ推移を予想している。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居状況が安定しており、今後も継続する。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込チラシは前年比は100%でほぼ同枚数だった。年末年始商戦は、例年と変わりなく、今後の景気動向は変わらない。好調な業種は、理容エステサロン、医療関係等で家電、マンション、通信販売は年末商戦で伸びている。不調な業種はスーパーマーケット、百貨店、自動車等で、生活に身近な業種が不調に終わっている。
		経営コンサルタント（社員）	・企画力に乏しいため、新規開拓して景気を上向きにさせることができない。発想の転換が必要である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・自社ホームページのアクセスや問合せ件数に大きな変化がない。
		食料品製造業（経営者）	・季節要因により売上が減少する。
		繊維工業（営業担当）	・好条件が全くないため、活力を取り戻すことに期待したい。
		家具製造業（従業員）	・家具業界だけで判断すれば、既に着工済の物件が控えている関係から2～3か月先の売上は伸びる予定である。しかしながら貿易問題、株安、政情不安定、隣国との関係等経済のマイナス過多である。したがって、マクロな経済圏では、やや悪くなると予測される。
		金属製品製造業（事業統括）	・貿易摩擦や米国利上げにより、米国だけでなく世界的な株安は少なからず影響を受けるものと考える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の計画が下方修正しているため景気の先行きが懸念される。
		建設業（従業員）	・新幹線開業による工事量は増えているが、地場の業者まで波及していない。今後は、それに伴い駅前の開発が活発になることに期待したい。
		金融業（調査担当）	・今後の経済情勢について、楽観的な見方をしている取引先は多いとはいえない。株安や世界経済の減速が身近な景気動向にも影響してくる。
		経営コンサルタント（社員）	・ハイボール人気は続いており、焼酎からハイボールに替えた人が多い。
	×	電気機械器具製造業（取締役）	・金利上昇と株式市場の波乱の影響で、特に半導体関連が来期以降大きく下落すると予想される。
	×	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・株価も下がり原油や金属系も下がるなか、減産もあり先行きが見えない。
	×	建設業（社員）	・発注が極端に減少している。年度末にかけて繰越工事の早期発注を期待しているが、第4四半期の発注予定が少ないため今後は懸念している。民間工事も見積依頼が全くないのが現状である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	その他サービス業 [コンサルタント] (代表取締役)	・市町村の12月の補正予算では、調査や設計等の委託業務の予算化が少ないことから、今後も発注が減少し、指名競争入札において低価格での入札となることが予想される。このため、景気が悪くなる。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社(社員)	・年度末に向けて、各業界からの求人の問合せが増える傾向がある。引き続き法律絡みの案件が動き、双方のマッチングに時間は掛かっているものの、業界の動きは活発化している。
		人材派遣会社(社員)	・年度末需要の注文や問合せが少ない。現在受注中の注文も、追加増員よりも現社員不在の間の短期間や、後任の注文が多い。
		人材派遣会社(社員)	・販売、サービス系等職種によっては、採用難が続いている。
		人材派遣会社(社員)	・当県内においては、生命保険会社のBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)センターの開設等、人材需要は高まることが予想される。一方、県内の主要産業であった造船等重工業では組織改編等が行われることが予想され、下請会社は厳しい経営を迫られると考えられる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・当エリアの場合は、商業ビルの開発が目白押しになっており、都市圏は活性化されるが、どの分野も首都圏からの進出が多く、人材獲得の競争もし烈になっている。したがって、地元中小企業の採用問題が深刻になると考えられる。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・現状が良いため、更に向上とはいえないが、2019年は世界的なスポーツ大会、中心市街地大型再開発ほか大イベントが目白押しである。今後の景気は好調さを保つと考えられる。
		職業安定所(職員)	・多くの企業で人手不足は顕著である。需要があっても、限られた数のスタッフで対応せざるを得ず利用者が制限されることもある。このような中小零細企業が多く、生産性向上のための設備投資も簡単にはできないため、現状維持はできて業績アップ、景気回復にはつながりにくい現状がある。
		職業安定所(職員)	・外国人在留資格の新たな創出等、外国人労働者に関する法改正が予定されていることから、当所にも、外国人労働者を雇い入れたい事業所からの問合せが出始めている。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率が求職者を超える状況が続いているが、求人数の上昇に一服感がある。前年比で若干の減少がみられ、今後は横ばいで推移する。
		職業安定所(職業紹介)	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校[大学](就職支援業務)	・雇用予定数の充足が思わしくない企業もあるが、来春卒業予定者用の求人票の受理件数は、前年比で減少傾向にある。2020年卒業予定者の採用活動にシフトしているものと考えられる。企業からは、景気が上向きであるとのコメントは聞かれず、今後の景気に注視している。
		x	新聞社[求人広告] (担当者)

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)	・12月が予想以上に苦戦したため、これより悪くなることはないと思われる。
		スーパー(企画担当)	・チラシ計画の精度が上がり、市場の動きを捉えたマーケティングで売上増が見込める。
		コンビニ(経営者)	・おでんやファーストフード等の商品の売上が増加するので客単価のアップも見込まれる。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	・現段階における予約状況から推測される今後2~3か月先の客室稼働率は、前年並みに推移することが見込まれるため、今月よりやや良くなると考えられる。
		通信会社(営業担当)	・春先は新規客を獲得できる時期となり売上の伸びは予測されるが、利用料金の値下げが予定されているためそれまでは多少買い控えがあると思われ、大きな伸びは期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（代表者）	・県経済は安定しているが、慢性的な人手不足が大きな懸念である。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は年末であり、また暑い日が続いているので衣料品関係の売上が良くない。これから先もどうなるか、見通しがつかない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・年末年始の繁忙期が落ち着いていくが、例年と比べ販売量が大きく変わる要因は今のところ見当たらない。
		観光型ホテル（代表取締役）	・先々の宿泊の予約は、前年より若干少ない程度である。
		旅行代理店（マネージャー）	・今のところ大幅に伸びる要素が見当たらない。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築相談件数は安定しているものの、設計士や現場職人の不足感が強く、これ以上の現場数の増加は難しい。また、来年の消費税の引上げを強く意識して工事契約を急いでいる客が多いという感じは受けない。
		住宅販売会社（営業担当）	・戸建て住宅の建築単価増により、客が建築時期を慎重に検討している様子が見える。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・2万名のSNS会員へ打っている企画の反応がかなり鈍くなっている。平日の入客が落ち込み、繁忙期でも上がってこない。新年会の予約が例年の半分しか入っていない。
		観光名所（職員）	・予約問合せの動きが悪い。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・年末年始の大型連休で海外旅行が好調なことから、例年に比べ年始の旅行代金が高い設定になっており需要が落ち込んでいる。
	x	商店街（代表者）	・市の外部の大型小売店の一部は売れているという情報はあがるが、商店街では特に物販で苦勞しているようである。単価を下げてもなかなか売れない。それで他の商売をしたら、飲食業ばかりで、小規模の飲食店が多くなっているのが現状である。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		建設業（経営者）	・今月の申込件数が、2～3か月後に契約として反映される。それと、引き合い件数が増えている。
		輸送業（経営企画室）	・先日オープンした大型複合施設含め、目抜き通りの跡地開発による需要増、そして今後見込まれる大型商業施設や新規コンビニの参入、それに対する既存施設の対抗策など、消費増加につながる事由があり継続して良くなっていくと考えられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今月と同様と見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	・県内企業は、好調な県内景気とは裏腹に、先行きの景気に対して、まだまだ不安感を抱いているような声が聞こえる。その結果、販売促進費もやや消極的な傾向にあり、全体としては現状維持が続くように感じている。
		会計事務所（所長）	・客数、売上点数もさほど大きな増減はない。
		食料品製造業（総務）	・2～3か月先はお歳暮商戦後という季節要因があり年間を通して当業界では売上が落ち込む時期である。さらに、昨今の米中貿易戦争の影響、株価の乱高下による消費者の不安心理も加わり消費姿勢が慎重になるとみられる。
		輸送業（代表者）	・宮古島、石垣島を中心にホテルや量販店の民需や、陸上自衛隊関連工事等の公共工事も増勢ではあるが、基地建設の急増により砕石の生産が追い付かず、離島向けの出荷が抑制されている。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		求人情報誌製作会社（編集室）	・1月は多くの求人が見込まれるが、2月に入ると若干落ち着きを取り戻し多少件数は落ちるとみられる。3月は新年度の前月ということもあり、件数が増加するとみられる。
		人材派遣会社（総務担当）	・年度末に向けた繁忙期から求人は引き続き多く推移し、景気の良い状態が続くとみられる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が徐々に減少傾向にある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・人材不足が深刻化する懸念が否めない。仕事はあるが人材がいらないため、受注できないという声が聞こえてくる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・2019年採用の新卒求人は、ほぼ終盤を迎えており、2020年採用に対する準備の動きへとシフトしてきている。引き続き積極採用を期待しているが景気の観点からは前年と同様の印象を受ける。	

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	-	-