

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)	良くなる やや良くなる	-	-
		百貨店（販売促進担当）	・客の購買単価が上昇していることから、消費者の購買意欲が一時期よりも確実に高まってきており、このまま季節が進めば、秋冬物に対する客の購買行動は積極的になる。
		衣料品専門店（店長）	・先物への問い合わせが多く、例年にないほど新作の動きが活発なため、シーズンインすればもっと動きが出てくることになる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の効果が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果が少なからず出てくることになり、販売台数の上乘せが期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車両の発売予定があるため、今後は販売台数が前年を上回るようになる。実際、そのような予想で計画も立てている。
		タクシー運転手	・全国大会が開催される予定であるため、交流人口が増加し、客の動きが良くなることが期待できる。
		通信会社（社員）	・毎年恒例の人気商品が発売される時期であるため、来月以降、来客数、販売量ともに伸びてくることが期待できる。
		観光名所（従業員）	・北海道新幹線開業後、開業効果で春、夏と利用客数が押し上げられ続けていることから、この先も秋、冬と季節が一巡するまでは開業効果が続く。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の様子をみる限り、何らかの外部要因がない限り、現状のままで推移する。
		商店街（代表者）	・高齢者を始めとして、商店街を利用する地元住民が冬に備えて消費を抑える時期であり、観光客などの来街も多くは期待できないことから、今後も景気のあまり良くない状態で推移する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・8月の後半は台風の影響で交通機関が運休したことが売上に響いたが、前半の売上はとても良く、国内経済に起因するような要因は見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。ただ、当地では人手不足による倒産が続いていることが気がかりである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・今後も円高が続くとみられることに加えて、中国で海外で購入した商品を国内に持ち込む際の関税が引上げられたこともあり、訪日外国人の消費行動はモノよりコトという流れが強まることになる。そのため、外国人による売上は前年や前々年と比較してかなり落ち込むことになり、今後、こうした状況が数か月は続く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ数か月、消費に力強さがみられず、売上が弱含みで推移する状況が続いている。この先の景気が良くなる様子もみられないため、今後2～3か月は変わらないまま推移する。
		百貨店（売場主任）	・来店客の様子をみると下見傾向が強く、購入率も上がりきっていないなど、慎重な姿勢が続いている。その一方で、中元商戦や大型催事の売上はほぼ前年並みとなっており、特別な機会への対応や値ごろ感のある商材に対する購買意欲は依然として強い。これらのことから、今後も景気は変わらないまま推移する。
		百貨店（担当者）	・今後の景気が上向くような兆しは感じられない。ただ、悪化するような要因も見込まれないため、変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・天候不順や残暑が続くことで初秋物への購買意欲が落ち込むことが懸念される。
		スーパー（店長）	・台風の影響で農作物の高騰が懸念される。客は価格に敏感なため、今後、節約志向が更に高まるとみられ、景気は変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・景気の方向性が変わるような大きな要因が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・消費者の物分かりが良くなっており、高い行政サービスには高い税負担が必要という図式を納得するようになってきていることから、一般消費者の暮らしが想像以上にタイトになってきており、今後も厳しいまま変わらない。
		スーパー（役員）	・8月はお盆の曜日並びが良くなかったこと、若い世代の考え方の変化でお盆の帰省客が減少したことなどが売上に影響したとみられるが、やはり地方においては、人口減少、独居家庭の増加などの要因によりじわじわと来客数が減少してきているため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（役員）	・北海道新幹線の開業効果が続いている。少なくとも秋までは観光客の増加が期待できるため、今後も変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・変わる要素がない。工事など、売上のプラスにつながるような外部要因も予定されていない。
		コンビニ（エリア担当）	・天候要因での売上の増減はあるものの、売上の基本ベースに変化がないため、今後も変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・気象条件が変化しているのか、今後も台風が上陸しそうなため、観光客への影響が懸念される。また、水産業ではさんまの水揚げが今一つであること、農業では台風の影響などで玉ねぎやじゃがいもなどの作物に被害が出ていることから、地元経済への影響も懸念される。食品などの価格向上も懸念されるため、身の回りの景気は少なくとも秋までは厳しいまま推移する。
		衣料品専門店（店長）	・買上客数が増えてこない。前年を下回って推移しているため、今後も変わらないまま推移する。
		家電量販店（経営者）	・大型テレビや冷蔵庫の買換えサイクルの問題から、今後も大きな売上が見込めない。
		家電量販店（店員）	・今後の暖房機器の購買に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・軽自動車を除いた新車販売において、自社、当地区の市場全体ともに前年の水準を上回って推移しており、この順調さは当面続く。
		乗用車販売店（経営者）	・年末以降は新型車が発売されるため、多少は景気が上向くことを期待しているが、今後2～3か月については今の状況を大きく変えるような材料が見当たらない。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数が落ち込んでいることから、今後の景気が上向くとは思えない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・来客数は安定し始めたが、高額商材の購買層が高齢化していることが気かりである。今後については中年層の取り込みが大きな鍵となってくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・例年であれば、秋に向かって来客数が増えてくるが、客単価の低迷や高齢者における社会不安などの要因があるため、今年は単純に来客数が増えるとは限らない。また、記録的な台風の影響で各地の取引先農場に被害が及んでおり、これまで生産者の名前や地域で売っていたメニューが継続しにくくことが店の売上に影響してこないか不安を感じている。農場や被災地域における経済的な影響も懸念されるなど、地域産業そのものへの不安もある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・外国人観光客の団体の仮予約の催行率が不振なことの影響が懸念される。8月は国内の報奨旅行や学会需要で穴埋めしているが、全体では横ばいであった。
		旅行代理店（従業員）	・海外のテロに加えて、国内も台風による豪雨などの自然災害が収まる気配がないため、今後は厳しいまま変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・特筆すべき大型案件などがなかったため、今後も変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・乗務員不足が続き、タクシーの稼働率が落ち込んでいるため、利用客は前年並みであっても会社としての売上はマイナスで推移する。
		タクシー運転手	・国内客、外国人観光客からの問い合わせ件数や予約状況が前年並みであるため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・今後2～3か月で社員数が増減するような動きもないため、今後も順調に変わらないまま推移する。
		通信会社（社員）	・客の収入が増えてこないため、今後も堅実な消費基調は変わらない。生活する側にとっても販売する側にとっても厳しい時期が続いている。
		観光名所（職員）	・最低賃金の引上げや人件費、工事費の上昇がみられるなかで、それに見合うだけの業績の向上がみられておらず、今後も見込めないため、景気は変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		美容室（経営者）	・技術料金の平均単価に変動がなく、取扱商品の販売動向も一定の状況のため、当分は同じような傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・引き続き観光客の入込が好調に推移するとみられるが、消費や投資に対する影響はあまりみられないため、今後も景気は変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・徐々に消費税増税の再延期による影響が出てくるとみっていたが、今のところ、分譲マンションの販売に大きなマイナスの影響はみられない。一方、客の所得が伸びていない現状であることから、今後、販売戸数が急に増加することも考えられない。
		商店街（代表者）	・消費が落ち込んでいるなかで、台風などの影響でこれから野菜の値段が上がるとの話が商店街の青果店から出ており、物価に影響が出そうなことから、今後の景気はやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・円高が進んだことに加えて、中国で海外で購入した商品を国内に持ち込む際の関税が引上げられたことで、外国人観光客の購買意欲が低下し、高額商材を中心に売上が大幅に減少していることから、今後についてはやや悪くなる。一方、外国人観光客の入込は好調であり、旅の楽しみ方が変わってきていることから、外国人観光客の消費拡大に向けて次なるステップが求められている。
		商店街（代表者）	・寒くなると客足が遠のくため、今後についてはやや悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・長期予報によると、9月以降は気温が平年よりも高くなる見込みであることから、秋物のジャケット、ブラウス、パンツ関連の動きが鈍くなることが心配される。また、客の節約志向が変わらないことも気がかりである。
		百貨店（役員）	・ここ2年間、来客数、買上客数、客単価のいずれも、ずっと低下傾向にあり、歯止めがかかっていないため、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・ここ2～3年、前年割れの状況が続いており、景気が良くなると考えたことがない。特売の商品単価が下がっているなか、当然、客単価も上がってこないという状況にあり、今後の見通しが全く立たない。
		スーパー（企画担当）	・外国人観光客による購買の勢いが落ちてきていることに加えて、消費に関する報道も全体的に弱気の基調であり、そのことが消費者心理にマイナスの影響を与えているため、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・値上げの影響か、たばこの販売量がじわじわと減少しており、それとあわせて酒類の販売量も減少している。また、し好品も生活防衛のためか、客の購買意欲が低下している。それ以外の生鮮品や食品はより価格の安いディスカウントストアに客が流出している。消費のデフレ傾向が続いているため、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（オーナー）	・またデフレ傾向がみられるようになってきている。例えば、弁当は500円以上の商品の売上がダウンしている一方で、298円から498円の商品の売上がアップしている。こうした傾向は今後も続く見通しである。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・景気を上向かせるような施策が特に見当たらないため、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・天候不良による野菜の高騰などの影響があり、これから冬に向かって景気が上向くような要素はない。
		旅行代理店（従業員）	・8月の連続した台風上陸により、農業被害が出ているため、秋以降の旅行需要に影響が出ることが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・9月に続き10～12月も先行受注の総販売額が前年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	・天候不良などで今年の農作物は危機的状況にあるといわれており、農業が主要産業である当地の景気が好転する要素がない。
		タクシー運転手	・地元の景気回復にはまだ時間がかかりそうであり、人口減少などの影響も懸念される。地方では景気の先行き不透明感が強いことから、今後についてはやや悪くなる。
		通信会社（企画担当）	・毎年同時期に発売している新商材に対する期待の声が予想以上に小さく、札幌圏を中心とした都市部の若者からの引き合いも例年よりも少ないため、今後については期待できない。

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	
	悪くなる	パチンコ店（役員）	・台風による第一次産業の被害から、今後の野菜などの価格高騰は避けられない。災害復興で土木建築業が多少潤うとみられるが、全体的には景気が良くなる要因が見当たらない。	
		商店街（代表者）	・オフシーズンに向かうため、来客数が減少することになる。	
		コンビニ（エリア担当）	・天候不順や漁業の不振に加えて、競合店の出店も予定されていることから、当地区での売上回復は全く見込めない。	
		タクシー運転手	・多雨により当地の基盤産業である農畜産業に多大な影響が出ており、今季の回復は厳しいとの憶測が大勢を占めていることから、今後の景気は悪くなる。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・観光の最盛期も終わり、例年と同様に客が減少することになる。	
企業 動向 関連 (北海道)	良くなる やや良くなる	-	-	
		通信業（営業担当）	・見込み案件数の増加など、先々のIT投資に関して、ここ最近よりも積極的な計画を耳にする機会が増えていることから、この先の景況感は現状よりも向上することになる。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・補正予算の執行に加えて、災害復旧関連工事が本格化してくることから、今後の景気はやや良くなる。	
	変わらない	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・客先の仕事量は確保できているため、販売量が増加傾向で推移することが見込める。	
		食料品製造業（従業員）	・今のところ、売上が大きく増減するような要因は見当たらないため、今後も変わらない。	
		家具製造業（経営者）	・円高によるデフレ進行などにより、現政権の経済対策効果が薄れてきており、今後は変わらないまま推移する。	
		建設業（従業員）	・補正予算の内容次第で景気はやや良くなる可能性がある。	
		輸送業（支店長）	・現場物件など、すでに輸送が決まっている商材がある。また、これから農産物の道外輸送が繁忙期を迎えるため、8月を底に徐々に輸送量が上向きになることを期待している。ただ、先般の台風の影響や今後の天候の動向なども考慮すると、景気が良くなるとまではいえない。	
		司法書士	・今後9～11月の3か月間で、土地取引や建物建築に多少の伸びが出てくることを期待しているが、高齢化が進んでいる現状において大きな期待は持てない。	
		コピーサービス業（従業員）	・客先の慎重な姿勢は一向に変わらないため、今後も変わらない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・新規の引き合いが低調なことから、回復基調にあるとは考えられない。天候不順による産業全体への影響も心配である。	
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・今後2～3か月程度は今と同様の状況が続く。	
		やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・台風により北海道の野菜が影響を受けており、原材料価格の高騰が見込まれるため、今後についてはやや悪くなる。
			建設業（経営者）	・公共工事の早期発注によって今後は秋枯れ状態になる。ただ、補正予算が10月には成立しそうなため、マインド的には良くなるが、年度内はほとんどが契約止まりで、実際の工事着手は来年の4月以降になる。予算規模は前年よりも増額されそうであるが、半分が農業土木工事に充てられるなど、相変わらず偏りがみられる。
			建設業（従業員）	・8月の台風による被害で交通網が寸断され、特に道東地域での建築工事の進捗よくに多大な影響が生じることが見込まれる。
			輸送業（営業担当）	・首都圏の猛暑により、北海道産品の供給が増え、物流も活発化すると見込んでいたが、8月に台風が3回も上陸したことで道産品自体が影響を受けたことに加えて、海路も陸路も停滞し、物流も大打撃を受けてしまっているため、今後についてはやや悪くなる。
			金融業（従業員）	・円高進行もあって観光のピークアウトが懸念される。8月の台風被害が農業だけにとどまらず、幅広い業種に悪影響を与えることが懸念される。大型経済対策による道内経済への好影響が見込めるものの、全体としてはマイナス要因が大きく、やや悪化が見込まれる。
			司法書士	・不動産情報誌による売買希望物件の掲載数が例年よりも減少してきているため、今後、建物の新築数は更に減少することになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・依然として景気回復の兆しがみえないため、景気回復に向けた対策が必要である。給与の増える見込みが薄いことで住宅着工が低迷している現状であるため、実際に消費者の収入が増加しなければ、消費が拡大する要素もない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・受注先や同業他社で案件のキャンセルや縮小の動きがずい分と出てきているため、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・小売業やファストフードなどの飲食店の求人が減少したものの、前月に求人数の減った宿泊業が8月に入って増加に転じたことから、今後についてはやや良くなる。ただ、全体としては、最近の傾向と同様に過去2年間の実績を下回って推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・年末商戦に向けて採用意欲が高まる時期であるため、今後についてはやや良くなる。現政権の経済対策を背景にした力強い動きが出てくることを期待している。
		職業安定所（職員）	・有効求人数の増加に伴い、有効求人倍率が1.11倍と14か月連続で1.0倍超えの高水準が続いていることから、今後についてはやや良くなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・6月1日から大手企業の採用試験や内定出しが始まり、7月一杯で各企業の採用活動がほぼ終了するとみられていたが、8月に入っても一部の大手企業と中小企業の採用活動が活発である。まだ必要人数を採りきれないためとみられ、10月一杯までは今の状況が続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業における営業活動は現状のまま推移すると見込まれるため、派遣や中途採用のニーズは高止まりのまま推移する。ただ、企業が求める人材のスキルは高いため、正社員の採用がスムーズに進まない状況が続くことになれば、派遣では代替できないコアな業務も多いため、企業業績に影響が出てくる懸念される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・今後については、なだらかな下降線をたどることになる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が全体的に減少傾向にあるなか、前年と比べて減少幅が縮小してきているが、職業別にみると、医療技術者と社会福祉の専門職、販売の職業、サービスの職業など、一部の職業で新規求人数が増加しているものの、ほとんどの職業で減少しており、特に求職者の多い事務的職業では10%を超えるマイナス、軽作業では正社員以外がプラスとなっている一方で正社員が15%以上のマイナスとなるなど、職業間でのばらつきがあることから、今後も雇用環境は変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・北海道新幹線の開業効果もあり、観光関連は好調を維持しているが、人口減少の影響などでスーパーの店舗閉鎖などもみられるため、全体的には今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・若年労働力の不足と農産物の作況指数の悪化から、地域の生産性が落ちることが懸念される。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・今年初めて求人広告件数が前年を上回ったものの、これまでのトレンドから今回の結果は一過性のものとみられ、今後についてはやや悪くなる。	
	悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	旅行代理店（店長）	・秋口の国内団体旅行の問い合わせが増えており、そのまま受注にもつながっている。そのため、予約は好調である。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・婦人服に回復の兆しがみえている。この先、秋冬物、特にコートが必要が伸びてくれば全体を押し上げる要因になる。

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
(東北)		スーパー（店長）	・8月の売上は、曜日の配列の悪さから前年をやや下回っているが、5～6月は前年を上回っており、景気はやや上向き傾向にある。このことから、今後も微増の状態が続くのではないが。
		衣料品専門店（店長）	・主力商品である、スーツ、礼服といった重衣料に対する客の購入意欲が、比較的前向きになっているように見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車のイベント効果はしばらく続くと見込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	・11月初頭に新型車が販売されるため、更に販売量が伸びるとみている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・秋口の商売では多少なりとも商品が動くが、起爆剤となるものが見当たらないため、ほどほどで推移するとみている。さらには、競争激化の可能性もあり、気の抜けない後半戦となりそうである。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の回復傾向がそのまま継続すれば、景気は良くなるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・来客数は2～3年前の同時期と比べれば下回るだろうが、今後は今月に比べれば増えると思われている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・特に先行きに対する不安材料はなく、このまま好調を維持するとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・相続税対策としての集合住宅の受注が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・地理的条件の厳しさが、徐々に顕在化してきている。商業環境の充実整備が続いている駅周辺から最も遠い商店街であり、新規路線が開通した地下鉄の恩恵も薄い。これらに対する抜本的対策が喫緊の課題となっている。
		商店街（代表者）	・好天が続き、客の動きも活発になっているため、夏物衣料品は品切れ状態である。また、飲食店の来客数も若干ではあるが増えつつある。しかし、客単価の落ち込みにより、これから秋口に向けての売上は現状とあまり変わらないとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・国内では、お盆を含めて観光客が横ばいであり、全体的な消費マインドは低いまま推移するとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・2～3か月前と変わらない状況が続いており、この先数か月も同様に推移するとみている。
		百貨店（総務担当）	・客との会話では、収入がほとんど変わらず、この先も上がる見込みがないので、今は消費を少し控えているという声を多く聞く。実際の買物でも、複数の購入をしやすい催事においても、商品をかなり絞り込んで購入していることから、今後の消費動向が変化するとは考えにくい。
		百貨店（企画担当）	・景気が上向くような要因が見当たらない。また、消費マインドについても、変化の兆しがみえない。
		百貨店（営業担当）	・地方では個人所得の増加が期待できず、大きな消費喚起は見込めない。
		百貨店（買付担当）	・客の購買意欲が、高い時と落ち着いている時が交互にきているため、平均すると変わっていない。この先も同様の状態が続くとみている。
		百貨店（売場担当）	・秋物の動きは少しずつ良くなっていく見込みであるが、あまり大きく伸びることはないと思われている。トレンドや景気に大きな回復が望めず、百貨店離れ、顧客離れもみられる現状では、しばらくの間は今以上に回復することはない。
		百貨店（経営者）	・消費者を取り巻く経済環境に変化はなく、結果として高額商材の売りの厳しさは続くとみている。また、インポート商品の円高による値下げの効果はほとんどみられていない。
スーパー（経営者）	・9月は大型の経済政策が執行される。また、10月より最低賃金の引上げがあるため、消費性向が良い方向に向くことを期待している。ただし、全体としては、消費喚起にそれほど大きな変動はないものとみている。		
スーパー（店長）	・8月末より台風の発生回数が多く、生鮮食料品の相場に悪影響が見込まれる。そのため、現状のあまり良くない営業成績の状態が当面続くとみている。		
スーパー（店長）	・商圈の環境に変化はなく、来客数、単価共に現状のまま推移するとみている。		
スーパー（営業担当）	・景気を左右するような要因が少ない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・曜日の関係で7～8月は売上の変動が大きかったが、通しでみれば大きな変動もなく、既存店の売上はほぼ100%で推移している、この傾向は今後も変わらない。
		コンビニ（経営者）	・客単価や買上点数に大きな変化はなく、景気が良くなるような材料にも乏しいため、低調なまま現状維持となるのではないかと。また、地下鉄新規路線開通以降、立地が駅と駅の間になってしまったため、来客数が元に戻るという見込みは薄い。さらに、8月以降は例年一服状態が続くため、期待できない。
		コンビニ（経営者）	・あまり変化のない状態が続いており、3か月先もこのまま横ばいで推移するとみている。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年並みであり、この状況はしばらく続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・環境が大きく変化するような要因は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競争環境に変化はない。ただし、エリアによっては、出店や改装、条件改善による競争激化が影響し、来客数の減少が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加につながる要因が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・売上の回復傾向は、この先2～3か月は続くのではないかと。今は、すごく良くも悪くもない全くフラットな状態である。消費者のマインドが、安いものからちょっと良いものを購入しようという心理に傾きつつあるため、注意深くみていきたい。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の作業服などの販売に向かっているが、価格競争が激しく苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	・客から秋冬物の予約を受けているが、あまり期待はできない。
		衣料品専門店（店長）	・景気が良くなれない限り、衣料品の買い控えが続くとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・売上などの前年比は、過去1年間と同じように推移しており、客に購買意欲がうかがえない。
		家電量販店（店長）	・数か月前から景気回復の兆しを実感できない状況が続いており、今後も変わらないとみている。
		家電量販店（店長）	・客の景気判断が全体的に慎重になってきている。財布のひもは固く、購買意欲が減少している様子である。
		家電量販店（従業員）	・来客数が横ばいの状況が続いており、今後も同様に推移するとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・9月に発売する新車は引き合いが多いものの、他車については動きが良くない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、土日の客の動きに変化がない。このような状態が急に良くなるとは考えにくい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地元では景気を左右するような大きな変動要因は見受けられない。農作物の作柄などの懸念材料はあるが、米が良ければ一安心できる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・けん引役となるような需要の動きは見当たらない。そのため、今後も低調に推移するとみている。
		高級レストラン（支配人）	・今月はぎりぎり前年並みを維持したが、販売量、客単価、売上の動きや、9～10月の予約状況からみて、先行きは楽観視できない。
		高級レストラン（支配人）	・消費喚起につながるプラスの要因が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・客や同業者の様子からは、2～3か月先も状況は横ばいか、もしくはやや悪くなるのではないかと。
		スナック（経営者）	・お盆以降はかなり厳しい状況が続いている。これから秋に向けて、涼しくなれば少しは客の動きに変化が表れるとみているが、売上の的にはあまり変わらないのではないかと。
		観光型ホテル（経営者）	・この先に集客につながるようなイベントがなく、予約状況からも景気が良い方向に向かっている様にはみえない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現状維持が精一杯であり、この先も変わらないとみている。
		観光型旅館（経営者）	・相変わらず良い時と悪い時がはっきりとした動きをしており、良くなる要因が見当たらないことから、このままの状態が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・フリー客は下げ止まり感があるものの、予約受注などを含んだ全体の状況からは、好転するような要因が見当たらない。数か月前から変化のない状態が続いており、この先2～3か月で急激に好転するとは考えにくい。そのため、評価される商品やサービスを打ち出し、好転の要因を作りあげていかなければならない。
		旅行代理店（店長） 旅行代理店（従業員）	・株価や為替は日々変動しており、先が見通しにくい。 ・海外において、テロに対する不安要素が払しょくされていない。また、国内も台風や連休の並びの悪さ、円高株安の影響もあり、しばらくはこの状況が続くとみている。
		タクシー運転手	・駅前新しい商業施設がオープンしたが、その隣の駐車場では、休日には県外から来ている車も多くみられている。皆余裕があるので外に出ているのではないか。この時点でマイナスの要因は見当たらないため、このまま良い状態が続いていくとみている。
		タクシー運転手	・年金は減額になり、近い将来には消費税の再増税も見込まれている。一般の客は消費税に対する不安が大きく、また、雇用も人々が望むような状況にはない。これでは景気が良くなるとは考えにくい。
		通信会社（営業担当）	・2030年度には38道府県で生産力が不足するとの内閣府の報告書が発表されている。中央と地方の格差が進んで、地方の人手不足による生産性の低下が警戒されている。ここ2～3か月では変わらないものの、年末あたりから影響が表れるのではないか。この秋の作物などの収穫状況が鍵となるが、野菜の高騰がないことを祈っている。
		通信会社（営業担当）	・直近で景気が上向きような材料は見当たらず、当面は現状維持で推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・好転する材料に乏しく、変化はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・消費者はとにかく出費を抑える傾向にある。これまであまり気にしていなかった携帯利用料金についても、通信料の軽減に気を使う客が増えてきている。今後も、老若男女を問わず趣味嗜好への出費を抑える傾向が続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・新規売上が伸びない状態が続くとみている。
		観光名所（職員）	・秋は、周辺の市町村などで収穫祭のイベントが目白押しのため、集客が難しい時期となる。
		遊園地（経営者）	・今年の9月は5連休がなく、このところの異常気象に不安はあるが、季節イベントなどで下支えをしていく。
		競艇場（職員）	・来客数、単価共にあまり変化がない。イベントなどがあれば変化の可能性もあるが、これから先、特に予定もないため、景気に変動はないとみている。
		美容室（経営者）	・3か月前から、客の再来店率の前年比が落ちてきているが、その落ち幅はほぼ横ばいのため、今後も同様に推移するとみている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・社用関係の接待がどんどん無くなっている。予約状況からは企業関係の動きが止まっている様子であり、年末までこのような傾向が続くとみている。
		商店街（代表者）	・駅周辺に新しい大型商業施設が相次いでオープンしている。その影響が、旧来の中心部商店街やその周辺に少しずつ表れてきている。特に若者離れの傾向が顕著であり、土日はそれが更に強くなっている。全体の人数としては10%に満たない数ではあるものの、ファッションビルテナントが駅方面に移転したこともあり、今後は予断を許さない状況となるのではないか。そのため、品ぞろえなどの対策を講じなければならぬ。
		商店街（代表者）	・前年は7月にプレミアム付商品券が発売になり、地元商店街にもある程度の効果が表れたが、今年は販売がなく、先行きの景気回復に対する起爆剤がない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・8月は天気も良く暑かったので、関連する商品が良く売れたが、9月以降は平年並みに戻るのはではないか。ことさら景気が良いとは客の様子からもうかがえないし、店としても特別良くなる傾向にはないため、景気は少し落ち込むとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・アベノミクス経済効果により、世の中のお金の動きが良くなるような方向に進んでいる様子であったが、このところ、円高など政策の効果発現に障害が多くなってきている。中国の景気低迷や世界的な経済環境から、日本単独での景気浮揚はできないのではないか。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・残暑の予報もあり、現在の慎重な購買動向からも、秋物商材の立ち上がりに関して期待は薄い。購買動向が安定している上位顧客に頼らざるを得ないものの、こちらも若干の慎重さがみられることから、更に厳しさが増すものと見込まれる。
		スーパー（経営者）	・消費に力強さが無い。円高の影響もあり価格競争が激しくなりつつあるため、景気は少し下降傾向となるのではないかと。
		スーパー（店長）	・競合店のオープン以降、来客数がじわじわと減ってきている。夜間の売上が大きい日曜日の落ち込みが特に目立っており、この状況は当面続きそうである。
		スーパー（総務担当）	・円高傾向のため、株価が低迷している。自然災害も増えており、景気は下降傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・震災需要や人口増加の勢いは既にある。この先も人口が増加するような外的要因はない。
		コンビニ（店長）	・気温に比例して来客数も落ちてくる。競合店も増え続けており、経営は徐々に厳しくなっていくだろう。
		衣料品専門店（経営者）	・残暑の影響や、これからの秋物のファッショントレンドが購買意欲を掻き立てるものではないなど、消費マインドを下げる要因が多い。
		衣料品専門店（店長）	・10月にかけて残暑が続く予報がでている。そのため、秋物商戦の立ち遅れが、冬物商戦にも悪影響を及ぼすことを懸念している。
		乗用車販売店（店長）	・地域柄、10月以降は販売量が減少するため、冬季の景気は悪化するかとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注生産であり、現在の受注量が少し乏しい状況であることから、徐々に悪くなっていく見込みとなっている。経営努力で受注が取れる可能性もあるが、現状ではなかなか厳しい。
		住関連専門店（経営者）	・消費者の傾向として、商品の小型化がある。そのため、金額的に大幅な売上増とはいかず、むしろ減少になるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・景気が良くなるような要素が見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今月は人のにぎわいや物の動きがあったが、あくまでも一過性のものに過ぎず、景気が良くなったわけではない。先行きについては不安の方が大きい。景気が良くなっているとメディアでは報じられているが、地方においてはそのような実感はない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・残暑が続く見込みであるが、夏物のセールは今一つである。また、気温や天候に影響されるため、秋物の投入時期を見極めることが難しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後は円安傾向の予想もあり、製品コストの上昇や、値上げに伴う需要減少を懸念している。
		一般レストラン（経営者）	・飲食業は天候に大きく左右されるため、台風や天気あまり良くない時は客足が鈍り、売上も減少する。この先も同様の状態が続くのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・地方では、食事に高いお金を使う個人が減ってきている。子育てや楽しみ方の変化など、様々な要因があるが、ネットから便利に情報を拾える今の時代の流れに乗っていないかと、客が全体的に減少してしまうようである。このことから、集客のスタンダードモデルの変化のスピードが速く、ほとんど店がその流れに乗っていないため、先行きは悪くなるとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・この先に景気が良くなるような要因が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・県内の宿泊者数が東北で最下位であるとの新聞報道があった。このような傾向が今後も拡大していくのではないかと危惧している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・復興需要による利用が少なくなり、宿泊が前年を上回ることを期待できない。また、宴会も前年を下回るとみている。
		旅行代理店（経営者）	・個人旅行の販売量が伸び悩んでいる。個人の消費の落ち込みが、将来的に企業の団体旅行にも影響することを懸念している。
		テーマパーク（職員）	・来客数、売上単価共に減少している。

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
	悪くなる	観光名所（職員）	・フリー客は順調に推移しているが、先の読める団体予約客が少なくなっている状況から、今後は悪くなっていくのではないが。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・今後の売上につながる受付が増えていないので、受付を増やす取組が急務である。
		商店街（代表者）	・消費者の節約志向が強い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・オリンピックの後に夜の繁華街への客足が戻ることを期待していたが、全く戻らない状態が続いている。また、当地域では9～10月に大きなイベントがあり、そちらの方にお金を使うので、街での飲食や買物などは全く見込めない。
		スーパー（経営者）	・競合店が移転オープンしたり、同一エリアに新たなショッピングセンターができたりと、今後も商業環境の激しい変化が続くとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・円高株安傾向が長引いており、更に低金利がデフレ傾向に拍車をかけるとみている。
		高級レストラン（経営者）	・仕入価格や原材料などは値下がりしているが、単価も販売量も伸びていない。そのため、先行きにあまり良くなるような材料はない。
企業 動向 関連 (東北)	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・平成28年産米の予定取引価格が前年を上回る見込みである。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末に向けて販促需要が高まるとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・汎用品の価格が上昇している。カスタム品の需要も拡大傾向にあるため、全体的な景気に少しずつ回復の兆しがみられている。
		建設業（従業員）	・年度初めに各官庁から公表された発注見通しによれば、今後も下期に向けて大型公共工事の発注が進捗すると見込んでいる。
		経営コンサルタント	・これから秋の観光シーズンのため、期待している。
		農林水産業（従業者）	・今後は、なし、ぶどうが出荷されるが、販売価格が前年並みとなることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・現在の商品の動きからは、明るい兆しがみえない。9月に新発売する商品がうまく動くことを願っている。
		食料品製造業（営業担当）	・好転する要素は少なく、厳しい状況が続くとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・賃金の上昇が限られているなかで、個人消費の大きな伸びを期待することは難しい。企業は、円高や海外経済の先行き不透明感を背景に慎重な姿勢であるが、その点が改善されれば景気は上向きに転じるとみている。
		繊維工業（経営者）	・販売店の状況は変わらないとみている。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の需給バランスが悪く、収益の改善が進展しない状態が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・前年と比較しても受注残高はほとんど横ばいであり、景気は足踏みの状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量の予測は、ほぼ横ばいで推移している。海外向けでは数量の伸びている地域もあるが、為替の影響を考えるとあまり変わらないとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込み通りであるため、2～3か月先も現状のままで推移するとみている。
		輸送業（経営者）	・落ち込む要素は見当たらないため、今後も順調に推移する見込みである。
		通信業（営業担当）	・契約数が予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。また、新規開拓のための知名度アップも必要である。
		通信業（営業担当）	・アベノミクスの影響は地方まで及んでいない。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
		金融業（広報担当）	・取引先企業のなかで、業務内容の拡大や新規事業参入を企図した設備投資の動きがみえ始めている。一方、天候要因により、今後は水産物や青果物の原料不足が危惧されており、関連業種に関してはその影響を懸念している。
広告代理店（経営者）	・景気がすぐに変化するような要因が見当たらない。		
広告代理店（経営者）	・受注量の予測や取引先の動きが鈍い状態が続くとみている。		
司法書士	・登記所における不動産登記件数は前年並みで推移している。		

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
		公認会計士	・一般消費者の消費傾向や、復興工事などの需要が大きく落ち込む要因は現在のところ見当たらない。当面は現状維持の状態が続くとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・特段真新しい商材もなく、現状維持で推移するとみている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先は予算で動くため、案件数に限りがある。そのため、今後の受注件数の伸びに期待ができない。
		金属工業協同組合（職員）	・低調な状況のまま推移しており、今後も足踏み状態が続くとみている。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・前年は、9月の大型連休の影響で当地域への観光客が多かったが、今年は飛び石のため、それほど期待が持てない。
		輸送業（営業担当）	・台風10号が、農作物に大きな影響を及ぼすことを懸念している。
		広告業協会（役員）	・9月以降の引き合いが例年より遅くなっている。そのため、今後の見通しは非常に暗いものとなりそうである。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・中小企業を取り巻く環境が非常に悪い。そこに勤めている人の賃金が全然上がっておらず、ボーナスが出ないという状況であり、これでは地域経済がなかなか良くならないとみている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・各メーカーからは、コストダウンの要請が出てきそうな雰囲気がある。
		悪くなる	
雇用 関連 (東北)	良くなる	人材派遣会社（社員）	・10月に開始する行政関連の大口受託業務の準備に追われている。結果、3か月先は更に忙しくなるとみている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・9月末は派遣の契約期間満了のひとつの節目である。そのため、10月以降で仕事を探す求職者の動向が活発化するとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・国体期間中は、宿泊、飲食、土産品などの経済波及効果が大きく、期待している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・なかなか人が集まらないことに反して、企業の求人の意欲は変わっていない。人材あつ旋を利用したり、就職情報会社へ求人広告の出稿をしたりと、今後も継続して求人活動は活発化するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・この先も、求職者数の大きな伸びは期待できない。
		人材派遣会社（社員）	・個人消費の上向き感がみられず、繁華街から遠ざかる要因となっている。また、企業の接待も減少の様相である。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の登録状況について、若干の落ち着きがみられていることが不安要素ではあるものの、お盆明けからは登録数が回復傾向にあるため、あまり変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・プラスに転じた新規求人数が、このままの状態でも推移することを期待したい。
		職業安定所（職員）	・求人はあるものの、賃金アップなどの求人条件の上昇を行う企業が少ないため、応募者が少ない状態は継続するとみている。
		職業安定所（職員）	・人手余りと人手不足の業種はあるが、求職者の減少が止まらないため、有効求人倍率はそのまま高止まりで推移していくとみている。
		職業安定所（職員）	・管内では、状況が良くなりつつあるという事業所もあるが、一方、なかなか業績が伸びないという事業所もみられている。現状が大きく変わることは見込めないため、しばらくは同様の状態が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・求人の状態は小さな増減を繰り返しつつ、高止まり傾向にある。また、現在のところ企業の大規模な創業及び大規模な人員整理の情報はない。新規求職者についても同様に小さな増減を繰り返しており、近い将来に景気が大きく動く印象はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率の前年比は上昇を続けており、今後も同様の傾向が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率の高止まりは、当分の間継続する見込みであり、求人、求職の動向が大きく変化するような要因もない。
職業安定所（職員）		・今年の3月以降、新規求職者数の前年比に大きな動きはなく、在職求職者や事業所都合離職者の割合にも変化はない。また、今年の3月以降、新規求人数の前年比が下降気味で推移しているが、企業の業績悪化などによるものとは確認されていない。	
民間職業紹介機関（職員）	・地域の動向に変化はない。		

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
		学校就職担当者	・年度当初の採用計画から、新規採用、増員などの計画を変更している企業は微増であり、さほど大きな変化はみられない。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・民間からの受注は、どれだけ公共団体から仕事がきているかの目安となる。そのため、民間受注が減少している現状では、先行きにあまり期待が持てない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・オリンピックの反動はあるだろうが、求人数の減少がみられ、地方への投資減速はますます強くなりつつある。加えて台風被害もあり、この流れはしばらく続くともている。
	悪くなる	-	-

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)	良くなる	商店街（代表者）	・秋の行楽シーズンの団体バス予約も好調で、大河ドラマ館へも多くの観光客の来訪が期待できる。大河ドラマの影響と当地の魅力の相乗効果で、想定以上である。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・問い合わせなどが増えている。また、季節の変わり目でもあり、依頼が増えると考えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地域の式年祭が10月には終了する。その後は、今まで行かなかった旅行に行くのではないかと。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・客数がいくらか伸びてきている。2～3か月後にあるイベントのキャンペーンによって売上もいくらか伸びる。
		コンビニ（経営者）	・道路開通効果が徐々に表れてきており、このまま客数の上昇傾向を維持できれば、先行きは良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・当店ではお祭り用品を扱っているが、夏場の需要期はお盆でほぼ終わった。8月末からそろそろ秋に向けてのいろいろな問い合わせが始まっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売やボーナス時期に近づくため、客の動きが良くなることを期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・あまり良い感じはなく、良くなる理由もないという状況が長く続いているが、そのようななかでも物の入れ替えや購買意欲は根底にある。消費税などの仕組みが変わると、その購買意欲の市場への反映が邪魔され、商売も低迷するが、今後の安定感を多くの人が何となく持っているため、少しずつ上がりつつあるのではないかと。
		スナック（経営者）	・今後もまだ良くなって行くと思うので、良い流れをつかめるように、努力していきたい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近隣施設のプレオープンを9月末に控え、関連する宿泊、宴会の引き合いが増えている。外国人宿泊客数も平均5%から8%と微増しており、今後も伸びることが予想される。
		ゴルフ場（総務部長）	・10～11月はゴルフ場のトップシーズンであり、予約状況も増加傾向にある。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・実りの秋を迎えて、敬老会、運動会等の行事が行われているので、客も集まってくると期待しているが、天気次第である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・買換え需要しか見込めないなか、唯一の頼みは季節商材であるが、必要に迫られて購入するケースがほとんどなので、売上増を期待することは難しい。消費者の財布のひもが緩まない限り、商売の先行きが見えてこない。
		百貨店（営業担当）	・2～3か月先、その先についても良くなる要素がないため、現状と同様、前年を若干下回りながら推移する。
		百貨店（営業担当）	・主力の衣料品が継続して前年割れとなっており、他の商品群も現状維持がやっとという状況である。当然、全体でも前年を上回る見込みは立たない。今後2～3か月先も現状が続くと思われ、好転するとは思えない。
百貨店（店長）		・来客数が減少している。	
スーパー（総務担当）		・9月の大型連休も、今年は3連休と短く、現状より上がる要因はない。頻度品の食品が上がってこない数値改善は厳しい。	
スーパー（商品部担当）		・競合店出店の影響はまだ続く。商品単価の低下傾向と集客が今後の課題になるが、今より良くなることは考えにくい。	
衣料品専門店（販売担当）	・客に対し、季節のものを提案、提供していく婦人服の店なので、季節の変わり目がはっきりしないと、消費行動は生まれにくい。長期予報にしても、秋めいてくるというような感覚がかなり薄いので、残念ながら良い方向には向かない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（営業担当）	・夏物商材の在庫処分は順調に消化しているが、リオデジャネイロオリンピック後は、映像関連商品の動きが悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・今秋には衝突安全装置のついた新型車の発売も予定されているので、それらに期待したい。
		乗用車販売店（営業担当）	・以前のように、自動車に本気で興味を持って購入しようとするユーザーは数少なく、必要最小限の販売台数の状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・良くなる理由も悪くなる理由もないため、今と変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・夏休みで周辺のホテル関係はそこそこの客が宿泊しているらしいが、客単価が悪い。ホテルの外で買物をする客も少なく、全体的にお金を使わないようにしている観光客が多いので、ホテルの売上も上がらない。大型格安ホテル1軒の閉鎖、温泉の民宿やペンション等の閉鎖など、良くなる要素が全くない。今後2～3か月先、何か良くなる要素、要因でも出てくればと思っている。
		住関連専門店（経営者）	・政府の景気対策について、マスコミ報道にも明るさが見えない。加えて、天候不順による警戒感が消費を足踏みさせている。
		住関連専門店（店長）	・良くなる材料も悪くなる材料もない。
		住関連専門店（仕入担当）	・節約志向は継続し、来客数の不安定さだけでなく、客単価の上積みも当面期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・この先も例年同様の来客数が見込め、不安材料は見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・地方は中小企業が大半のため、中小企業に活気が出ないと所得も増えない。そういう意味ではまだ経済的、景気的には上向いていかない。
		一般レストラン（経営者）	・特段良くなる要因が見当たらない。台風被害が物価に影響を及ぼしそうである。地方の飲食業は今後の天候に大きく左右される。
		一般レストラン（経営者）	・10月で地元古社の式年祭が終わり、大河ドラマも来年度に関心が向かう。
		スナック（経営者）	・リオデジャネイロオリンピックも終わり、東京オリンピックの準備に伴い、地方はますます衰退するのではないかと心配している。変わらないという回答は、これ以上悪くならないようにということである。先行きが不安である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・地方都市においては、しばらくはこれ以上伸びる要素がない。忘年会も、居酒屋などが多くなり、ホテルでの飲食は少ない。これから集客運動して頑張っていきたい。
		都市型ホテル（営業担当）	・地域によって、イベント等の特殊な要因で稼働が増えることはあるかもしれないが、現時点で目に見えて変わったという状況にはない。来月もこのまま良い状況が継続するようならばまた違ってくると思うが、現時点では変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・9月は停滞するものの、10～11月はそれなりの売上が見込めそうである。ただ、トータルでみると、ほぼ例年どおりの数字に落ち着きそうである。
		旅行代理店（所長）	・秋季行楽シーズンの先行受注は、施設により差がある。今後の入込も楽観できない。
		旅行代理店（従業員）	・まだ経済状況が安定しない。
		旅行代理店（副支店長）	・秋の行楽シーズンを迎え、申込状況や来店客などをみると、やはり減少していて落ち込み感がある。間際の問い合わせも出てくるとは思うが、個人、団体共に現況と変わらない。また、株や為替変動による企業の旅行取り止めが懸念される。
		タクシー運転手	・相変わらず動きが見られないため、変わらない。
		タクシー運転手	・災害や天候不順などの影響で公共交通機関に乱れが出たりすると動きが良くなるが、そうでない限りは同じである。
		通信会社（経営者）	・地方ではまだ節約志向が強いため、今後も新規加入の伸びはあまり期待できない。
		通信会社（営業担当）	・物価下落も影響し、企業の設備投資もなく、様子見の状況である。特段消費を刺激する要因がない。
		テーマパーク（職員）	・飲食は前年同様に推移しているものの、物販店舗におけるお土産の購買力が低下している。
		観光名所（職員）	・慌ただしい旅行プランが増えている。飲食、運輸部門は概ね好調だが、宿泊部門は苦戦がしばらく続いており、今後もこの状況が続く。
		遊園地（職員）	・行楽シーズンを迎えるが、夏ほどの来客は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上がほぼ横ばいで推移している。
		美容室（経営者）	・客にシャンプーやヘアケア商品を勧めても受け入れられないので、これから先は売上も落ちてくる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・ホテルの予約状況を見ても依然として横ばいであり、各テナント、ショッピングセンターの売上予想も横ばいのため、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・地方では景気の高揚感はなく、依然として変わらない。
		設計事務所（経営者）	・まだまだではあるが、少し計画が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘見学者が増加しており、1千万円以上の比較的高価な中古別荘の売買も散見されるようになってきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺のデパートでも人員整理で20名が退職させられたり、駅周辺の商店街では空き店舗が出ても入居者がいない。先行きは真っ暗である。
		商店街（代表者）	・最近街中では高齢者が特に目立つ。また小、中学校の統合の話もよく聞くので、多方面の対策への期待が高まっている。
		商店街（代表者）	・例年スポーツシーズンである秋口になると、スポーツは盛んになるが買物は控えてしまうので、先行きは今までよりも悪くなる。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・商店連合会のイベントが行われたが、雨天でなかなか思うようにいかなかった。これから先、天候は良くなると思うが、雨などの関係であまり期待できない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・全般的に消費意欲は萎縮している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏物が終わり、これからはしばらく核になる商品が見当たらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・これまでずっと仕事をしてきたが、これまでと同様に、これから先も良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・基幹商品であるアパレル関連の不振が改善する要因は見当たらないため、厳しい状況は継続する。
		スーパー（統括）	・東北、北海道の台風、豪雨による農産物（特に土物）への被害は価格の高騰を招き、年内の消費動向が節約傾向へシフトするのではないかと懸念している。
		コンビニ（経営者）	・7～8月の暑い夏がコンビニのピークだとすると、やはり9月以降はだんだん落ちてしまうというのが例年のパターンであるため、先行きに大きな期待はできない。
		コンビニ（経営者）	・7～8月は1年を通してイベントや気候の影響で景気が上向くので、3か月先は7～8月よりやや落ちる。
		コンビニ（経営者）	・台風が近づいていて、天気が悪いので、来客数が減る。
		コンビニ（店長）	・今月はリオデジャネイロオリンピックがあったせいか、夜の来客数が通常よりもかなり増加し、売上にも寄与した。来月以降は元に戻ると思われるので、あまり期待できない。
		コンビニ（店長）	・現状は、近辺の工事がなければ少々厳しい状況である。この工事が2～3か月後になくなると、若干悪くなるのではないかと懸念している。特別大きな動きはないので、そのあたりだけが少々心配である。
		家電量販店（店長）	・大きな需要となる商品がないため、季節商材の冬物の立ち上がり期待するしかないのが現状である。
		乗用車販売店（経営者）	・円高が進行し、当地域の自動車産業は為替差益が落ち込んでいるが、出荷量は以前とあまり変わらないのが救いである。また、下請に対するコストダウン要請が一層の厳しさを増しているため心配である。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注が減少しているため、販売量は更に悪くなっていく。
		一般レストラン（経営者）	・来店客の話を聞いていても、業績が良いという経営者は少ない。逆に、支払うべき会費の納入が遅れているという話はよく聞き、潜在的に経営危機にある会社が多いように感じられる。地元の銀行によると、7割程度の会社が赤字化しているという。
		スナック（経営者）	・来客数は増加しているが、単価が低下しているため、景気は悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・5～7月と地域として前年を下回っている。もろもろ原因はあるにせよ、このままでいくと、下期は全般的に厳しいのではないかと予想している。
		タクシー（経営者）	・6～8月は前年同月と比べてマイナスになっているので、この先も悪い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー（役員） 通信会社（経営者）	・円相場が上がると、大手製造業の下請は大変である。 ・いくらお金をばら撒いて金利を下げて、先行きに安心感がなければ個人消費は伸びない。企業の設備投資も増えず、結局はデフレに逆戻りする。「今の仕事をしていけば一生食べていける」という安心感を誰もが求めている。3年、5年先がどうなるかわからない世の中で、CPIなど上がるわけがない。大金をつぎ込んで株価を下支えしても、生活は何も変わらないというのが実情である。このままでは、若い人たちは結婚して子供を作る自信を持たず、人口も年金積立者も減るばかりである。キーワードは安心感である。	
		通信会社（店長）	・退職者が増え、求人も集まらず、スタッフの補充が間に合わない。求人を経費支出がかさむ。	
		ゴルフ場（支配人）	・夏の疲れが年配者からの予約が激減している。また、台風などの自然災害によるクローズ、キャンセルが入らないことを祈っている。	
		美容室（経営者）	・9月にはこの地方で最大といわれる祭礼があり、美容業もいくらか恩恵を被るが、祭礼後の経済は停滞することが予想される。美容などは真っ先に優先順位から外れていくため、売上が悪くなることは独自の頑張りや努力ではカバーできない。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・消費者意識というか、景気回復の道が一部大企業頼りでは解決に至らない。	
		設計事務所（所長）	・我々の仕事は現実化するのに少なくとも2～3か月はかかるので、そのとっかかりがないのは心配である。	
		住宅販売会社（経営者）	・地価上昇の起爆剤がない限り、回復は見込めない。	
	悪くなる	百貨店（店長）	・客の購買行動が非常に慎重になっている。リオデジャネイロオリンピックの影響も大きいと思うが、来客数が減っている。現状は良い材料が何もない。	
		スーパー（経営者）	・デフレマインドが起きている。	
		スーパー（副店長）	・夏がメインの観光地のため、秋冬はどうしても売上が下がってしまう。前年同数ほどの売上が目標である。	
		観光型旅館（経営者）	・前年はふるさと旅行券があったため、秋は大変好調であったが、今年はそれがなかったため、かなり苦戦する。すでに9月の予約は低調である。	
		通信会社（経営者）	・同業数社も、廃業まではせずとも人員整理を進めている。当社もその日は近い。	
		企業動向 関連 (北関東)	輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの北米輸出が増加している。
		やや良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・引き続き認可を取って工事をしているところがあり、10月決算内に連携箇所が増える。
変わらない	食料品製造業（製造担当）	・今ぐらいの円相場であれば、原料価格も下がっていく可能性があるため、良くなっていく。		
	一般機械器具製造業（経営者）	・長期低迷していた油圧ショベルの仕事が、若干ではあるが上向きに転じ、その他、新規継続案件も立ち上がってくる見込みである。		
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・9月からはジュエリーシーズンを前に卸、小売の様々な展示会がスタートする。遅れている企画が進むことにも期待している。		
	建設業（総務担当）	・補正予算の編成が公共事業に恩恵があるという報道があるので、今よりは良くなる。		
	広告代理店（営業担当）	・年末年始に向けて、販促計画もそれなりに意欲的である。最近の傾向としては、ホームページのリニューアルが増えている。		
	司法書士	・少し落ち込んだ8月と比べれば、やや良くなる。		
	化学工業（経営者）	・好調部門は受注、引き合いに見通しがあるが、不調部門は先々好転するような材料が見当たらず、好不調が混在する状況が継続する。		
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・低調に推移している。		
	金属製品製造業（経営者）	・将来の景気は全く予測がつかない。良くなって欲しい。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・当社には新規案件の話がここ半年以上ずっとない。新しい話や見積などが全く動いていないので、先行きはそれほど良くない。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・安定した仕事は少ないが、会社をなんとか維持する仕事量は確保できそうである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注生産は、この先も今月と同様の状況が続き、上向く気配がない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪くなるかと思っていたところ、今年もこれまでまずまずの状況で推移しているため、今後2～3か月先はまた良くなるか、悪くなるかは分からない。
		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）	・新内閣が発足し、経済政策を一番重視するとのことなので、今後に期待している。財政は厳しいが公共事業をしっかり実施してほしい。当社の受注額は前年比15%減であり、今の状況では不安でならない。
		輸送業（営業担当）	・今後残暑も厳しくなりそうなので、本来の季節商材、秋冬物家電や衣料品などの荷動きが少し悪くなりそうだが、前年並みの物量は確保できそうである。
		金融業（調査担当）	・個人消費の弱い動きが続くほか、景気対策も当面は期待できない。設備投資がどの程度下支えできるかが鍵となる。
		金融業（経営企画担当）	・観光関連業種以外については、個人消費も弱く、今後も景気浮揚は感じられない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・数十年來の小規模食品スーパーが閉店したり、チラシが出せなくなっている小規模店が見られる。出稿できる力のある店は、まだサイズダウン等の方法もあるが、力の差ははっきりしてきている。
		経営コンサルタント	・夏から秋への変わり目の需要が盛り上がり、食品、レジャー等の消費財関連が動き出すか、やや疑わしい。
		社会保険労務士	・特に環境の変化もなく、今後もプラス要因があるわけではないので、あまり変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の引き合い、商談件数から推測すると、前年同期より収益の増加が見込める。
		やや悪くなる	
窯業・土石製品製造業（経営者）	・商品販売以外に、ものづくり体験教室等のPRをしているが、ほとんど反応がなく、先行きが非常に気掛かりである。PRの方向性を根本的に考え直す必要がある。		
一般機械器具製造業（経営者）	・今月より来月以降の受注が減少する計画となっている。		
通信業（経営者）	・受注が激減しており、回復の目途も立たない状態である。		
不動産業（経営者）	・純利益が減少する仕事の割合が増えることが予想される。		
不動産業（管理担当）	・下期に向けて、受託先の業務見直しが行われる予定があり、受注金額や頻度の下げ圧力が強そうな気配がある。		
悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・利益が上がらず、毎月の資金繰りが大変である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要顧客に、受注増となるような新製品等の計画がない。
雇用関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（管理担当）	・突発的な派遣が増えるかと予測しているため、製造関連派遣の受注依頼は増えている。
		人材派遣会社（支社長）	・引き合いの多くが、企業の中核をなす中長期的な育成が必要な人材であることが多く、引き合いの種類として先行投資の傾向が強い。
		職業安定所（職員）	・企業合同面接会の参加希望企業が前年より多い。雇用意欲が増してきている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・採用条件の幅を広げれば良いと思うが、このままであれば変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・相変わらず不透明な景気のなか、求人はやや多いが、応募者が少ない業種の募集に偏っている。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数も5か月連続で減少しているが、求人、求職は停滞し、依然として人手不足が続いている。このような状況が当面続くのではないかと思うが、円高や英国のEU離脱問題といった不景気要素もありながら、まだ人手不足感があるので、安定してくるのではないかと。
職業安定所（職員）		・求職者数は減少、求人数は増加傾向を示しているが、円高や中国経済などの不安要素も多いため、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
		民間職業紹介機関(経営者)	・様々な理由から採用計画が未達成のため、現有勢力で賄うといった傾向が著しい。
		学校[専門学校](副校長)	・求人数は増えているが、業種、職種に偏りがあり、直接作業の仕事がほとんどである。間接作業の求人が増えなければ、景気が良くなったとはいえない。また、求職者とのミスマッチの状況が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・厳しい残暑もまだ続くため、夏物衣料は多少良いと予測しているが、青果物や作物等は、台風被害の影響で価格が高騰し、購買力も多少抑えられることも予想されるので、先行きの景気は落ちてくる。
	悪くなる		

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)	良くなる	その他小売[雑貨卸](経営者)	・乗客数と売上から、良くなる(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・今月は宴会場フロアを改装工事しており、使えなかった。来月からまた使用でき、宴会も受けられるため、今月よりは売上も上がる(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	・2~3か月後は、秋の旅行シーズンを迎える。特に法人団体に強い当社には、大きな月となる。また修学旅行もピークを迎えるので、2つの大きな山を迎えプラス材料と考えている。ただし、海外旅行はあまり伸びていないため、懸念材料である(東京都)。
		観光名所(職員)	・今月は前年実績よりは若干良いが、2~3か月後は秋山のトップシーズンを迎えるため、今月より良くなる(東京都)。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	・11月末で閉店する近隣の大規模店舗から駐車場の提携特約をもらっているため、閉店売出しで忙しくなる。
	やや良くなる	住宅販売会社(従業員)	・お盆休みのキャンペーン展開により集客した客は、2~3か月先の販売につながると判断している。住宅ローン金利上昇のニュースはあるが、短期固定金利やフラット35は相変わらずの低金利であり、あまり影響はないとみている。
		商店街(代表者)	・はっきりはしていないが、来街者数や、イベントへのレスポンスは明らかに良くなっている。この流れが購買につながれば、上方修正も有り得る(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	・秋になり行事やイベントが続く、前年に比べて、大きな注文やイベントへの出店回数が増えるため、売上は増加する。
		一般小売店[家電](経営者)	・参議院選で与党が伸びたため、大幅な補正予算が組まれており、徐々に良くなっていく(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	・8月は天候不順による落ち込みと考えている。微増ではあるが前年度から売上及び販売額は好転しているため、来月以降、景気は回復する(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・経済の不安定感が軽減し、消費にも好影響を与えるのではないかと。
		百貨店(店長)	・天候不順が解消され、安定的に持ち直してくれば、動きの止まっている秋物需要が高まる。
		スーパー(経営者)	・より良くなるように努力している。
		スーパー(店長)	・今が底だと思うので、3か月後は今より少しでも良くなってもらわないと、冬の賞与に影響が出る。当店で実施は従来通りで、何か新しいイベントをして集客するようなことはないが、今やっていることをきちんとやり、結果を出していきたい(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・商売をしているので、売上、来客数から総合判断すると、月末になると多くの購入客が来店するため、景気が良くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・前年はプレミアム付商品券の発行による需要の喚起で、一時良かったものの、結果は今一つだった。1年後の今も、あまり売上が伸びる状況ではなく、一般消費者は無駄遣いできない気持ちで固まっている。
		乗用車販売店(店長)	・新車発表があるので、上向く。
		乗用車販売店(総務担当)	・決算や新車発表効果によって、サービス需要が戻ってきており、徐々にではあるが業績好調が続くと予想する。
		その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	・ハイエンド向けのゲームは動きが良いため、そちらに期待したい(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
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は、良くなる。当店は8月が年間で1番売上が悪く、これから9～11月にかけては伸びていく。
		一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、少しずつでも上向いてくるように感じる（東京都）。
		一般レストラン（スタッフ）	・悪い材料が出尽くして、今度は東京オリンピックに備えていく。当店は東京の近くなので、多少活気が出てくるのではないかと考えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～11月の行楽シーズンは、現段階では良い動きとなっている。
		旅行代理店（営業担当）	・円高による海外旅行費用の減額や、海外で使える資金の増加により、若干の景気上昇は期待できる（東京都）。
		タクシー運転手	・景気は足踏みが長期化している。当面は、円高進行を受けた企業収益の下振れ、在庫調整圧力の持続などが景気押し下げに作用する。在庫調整が一巡するにつれて、景気は持ち直しに向かう見通しである。2017年度に向けても、消費税増税の再延期により、下振れ要因はなくなるが、景気回復基調が続く公算等の報道もあり、徐々に景気は良くなる（東京都）。
		タクシー（経営者）	・東京オリンピックまでは景気が上向きそうである。
		通信会社（経営者）	・客も手持ちのお金があるので、そろそろ使いたくなるのではないかと（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・下半期予算による案件増加が予想される（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数が増えている。
		ゴルフ場（企画担当）	・秋口よりプレー代は通常料金に戻るが、客の申込は順調である。
		設計事務所（経営者）	・包括契約とは別に、物件ごとの契約案件が動き出しているため、やや良くなる。
		変わらない	商店街（代表者）
	一般小売店〔家電〕（経理担当）		・家電製品で、これから売れるという物が見当たらない。今後、デジタル家電を売っていかうと思うが、年配客も多く、販売するまでに説明が必要のため、時間がかかる。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）		・家電の動き自体は静かだが、工事などの需要は多くなっている。
	一般小売店〔家具〕（経営者）		・リオデジャネイロオリンピックでは選手が活躍し非常に良いムードがあるので、景気は良くなるのではないかと期待をしているが、多分変わらない（東京都）。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）		・今年度末の3～4月あたりの長期案件等は多数出てきているが、2～3か月後の大口案件があまり出てきていない。また、天候等に左右されやすい小売も先が見えない。今後どうなるか、なかなか分からない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）		・競合が多く、新規取引先の受注もなかなか取れない。現状維持では先細りが考えられるため、会社の景気が上向くとは思えない。今は我慢の時かもしれない（東京都）。
	百貨店（売場主任）		・株価や賃金の上昇が見込めず、さらに物価下落もあり、売上の上がらない構造になっている。中間層の消費需要が盛り上がらない状況は続く。
	百貨店（総務担当）	・下げ止まった感はあるものの、改善する兆しは見えないため、この状況が続く。ただし、日用品は良く動いており、衣料品の販売動向を確認していく。	
百貨店（広報担当）	・前々年にインバウンドが大幅増となった反動から、前年は10月以降に海外からの来店客が伸び悩んだ。今年の9月いっぱいまでその影響がなくなる点ではプラスだが、客の関心アイテムは低単価に移りつつあるため、大きな押し上げ要因とならない（東京都）。		
百貨店（営業担当）	・天候不順で、特に台風の首都圏への影響が大きく、来客数が減少しており、衣料品、服飾雑貨、食料品など全般的に商品の動きが悪い。景気も停滞気味である（東京都）。		
百貨店（営業担当）	・暖冬予想や大きな秋のトレンドはないため、変わらない（東京都）。		
百貨店（営業担当）	・依然として時計や宝飾品など高額品の動きは鈍い。また、免税取扱額は大きくはないものの着実に伸びており、外国人観光客の来店状況は継続して大きな伸びを示している。9月以降の中秋節や国慶節などに期待できる（東京都）。		
百貨店（営業担当）	・株価低迷や円高は続いており、消費マインドの高まる要素が少ない（東京都）。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・消費マインドの停滞は続く(東京都)。
		百貨店（計画管理担当）	・百貨店の主力である服飾関係の売上が回復しない限り、景気は上向かない(東京都)。
		百貨店（副店長）	・年度後半は、消費税増税前の駆け込み需要も考えられていたが、それがなくなり大きな変化要因は見当たらない。経済環境と同様に、客の消費行動には予測できない部分も多く、景気の先行きの不透明感は続く。
		百貨店（店長）	・天候要因以外には伸びる要素もなく、また、落ちる要素もないため、変わらない。
		スーパー（経営者）	・政府が新たな政策を打ち出さないと難しい(東京都)。
		スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ていると、店舗ごとのお買い得デー、早朝タイムサービスなどの特典を上手に買い回っているようである。価格の安い物、値ごろな物を買回り、付加価値のある高単価商品を買う状況は、まだほとんどない(東京都)。
		スーパー（経営者）	・やや悪い状態が今後も続く。客の買い方がかなりシビアになっている。また、当社特有の事情だが、10月に競合店が出店するので影響がある。
		スーパー（経営者）	・特に変化はない。
		スーパー（店長）	・現状、節約志向が依然として根付いており、しばらくは同様の状況が続く(東京都)。
		スーパー（店長）	・所得格差が広がっており、販売商品においても、高額品から低価格なパリュウ商品と幅広い品ぞろえが必要となる。また現状、来客数は横ばいが増えているものの、客の必要な価格帯、品質に合わなければ、販売量、単価等はすぐに下落傾向となる。
		スーパー（総務担当）	・日常の買回り品については、購買、消費意欲は、非常に低いままである。ただし、旅行や趣味、嗜好品等については、お金を結構かけている。また、流行品にも、お金や時間をかける状況が続く。品質の良い物を、他店と比べて少しでも安く手に入れようとしており、店全体の売上は、前月から変わらずに、厳しい状況が続く。
		スーパー（営業担当）	・現状、円高株安が景気を圧迫しており、将来的な不安も助長している。この状況が回避されないと景気が上向かないのではないかと(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	・前年以上に競合店で価格の打ち出しが多くなっている。売価を下げて売上の変わない状況は今後も続く。
		スーパー（副店長）	・消費が好転する傾向を感じない。
		コンビニ（経営者）	・今年は、前年にあった大きな工事現場がなくなり、その分の来客数と販売量の動きは下がっている。
		コンビニ（経営者）	・来客数の動きから見てあまり良くない。また、消費性向も比較的弱いので、今後も期待できない。
		コンビニ（経営者）	・景気が上向いているとは感じられず、しばらくはこのまま推移すると思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・客足の伸びが鈍い状況は変わらず、販売量の大幅増が期待できない(東京都)。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数が増えるきっかけがないまま、販売単価も徐々に低下しており、今後の上昇が見込めない(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	・8月はあまり良くなかったが、9月以降、10月に向けて秋物が伸びれば良いと期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くない状態が長い間続き、消費の冷え込みや、購買力が上向くには、まだしばらく時間がかかる。
		衣料品専門店（統括）	・来客数は安定しているが、販売量、客単価に伸びがない。
		家電量販店（店長）	・不安定な天候が続いており、集客には不安が残る。残暑に伴う需要増加に期待したい。
		家電量販店（店員）	・各量販店の厳しい現状が続くとみている(東京都)。
		家電量販店（統括）	・為替や国際情勢により、株価が大きく上下しているなか、家電に対する消費マインドが年末に向けて大きく上昇するとは思わない。現に来客数は毎月減少傾向にあるが、円相場が105円まで進むとインバウンド需要にも活気が戻りそうである。
		家電量販店（経営企画担当）	・現在の消費環境を変える、一時的なカンフル剤ではない施策等がなければ、大きくは改善しない。消費者の行動に合わせた価格訴求の展開が中心となる(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。今年いっぱいはいまより良くないのではないかと。

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
		乗用車販売店（経営者）	・新車のモデルチェンジが出るまでは、現状と変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・暮れに向けてボーナス商戦があるが、客からボーナスが出るか分からないという話を聞くことが多い。
		乗用車販売店（販売担当）	・外的要因で良くなる傾向はまず見当たらない。政府が緊急支援対策を行うようだが、現場の末端運送事業者まで伝わってくるのは2～3か月先ではなく、暮れから1月にかけてではないか。そうしたことから、やや悪い状況のまま変わらない(東京都)。
		住関連専門店（営業担当）	・消費税増税の再延期の影響がどう出てくるかは読みづらいが、その他に特段悪材料があるわけではないため、しばらく大きな変化はないものと考えている(東京都)。
		住関連専門店（統括）	・景気の上向き要素が見当たらず、現状維持が続くのではないか。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・大型店を閉店し、小規模のテナント店舗を出店するため、企業規模は変わらない。これから年末商戦に向けて、客の財布のひもをいかに緩められるかにかかっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・良くなる要素が見えてこない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・購買意欲を向上させるような政策が見当たらないため、淡々と時間のみが過ぎていくのではないか(東京都)。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・台風などの天候の影響が、まだしばらくは心配である(東京都)。
		高級レストラン（経営者）	・今年後半に向かって、良い要素が何も無い。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約状況から判断している(東京都)。
		高級レストラン（仕入担当）	・販売単価、来客数、売上高いずれも前年並みとみており、様子見状態は続きそうである(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・イベントや祭りや銘打っても、その時だけのにぎわいである。景気の先行きに対する不透明感はぬぐえない(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・来客数や街の状況が変わらないため、まだしばらくは売上も変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・アベノミクスの効果もまだまだで、デフレ脱却もできていない。消費者の財布のひもは緩むどころか、ますます固くなっている。景気は良くなりようがない(東京都)。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・テレビから流れてくるのは、景気の悪い情報ばかりである(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	・アベノミクスの次の政策がよほどのものでない限りは、現状が続くのではないか。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋の観光シーズンで繁忙期を迎えるが、この先の予約は例年をやや下回る状況である。年々予約時期が遅くなっており、直近での駆け込み受注もあるため期待している。しかし、大幅に例年を上回ることはないので、全体的な景気は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・旅行シーズンにあたる9月後半から11月後半にかけての予約が今のところ低迷しているため、現状とあまり変わらないのではないか。
		旅行代理店（従業員）	・今後も低価格商品の販売は増えるものの、単価が低いいため変わらない。
		旅行代理店（営業担当）	・10～11月においても大きな増収が見込めない(東京都)。
		タクシー運転手	・実際に手取額が増えていないため、まだ景気が良いとはいえない。
		タクシー運転手	・良くも悪くもない状況が続いている。今一つ客の動きがつかめない。都内で初乗り料金を安くする試みが気になることである。初乗り料金を下げることによって、客の利用が増えるのであれば、当地域でも考えていくべきかもしれない。
		タクシー運転手	・深夜の人の動きに変わりがない(東京都)。
		タクシー運転手	・客の様子や会話から、景気が良くなっているという話はほとんどない。しかし、道路工事は異常なほど多くなっている(東京都)。
		タクシー（団体役員）	・年度当初に比べて景気は安定してきていると思うが、賞与等による一時的なものか、継続性があるのか、今しばらく様子を見る必要がある。
		通信会社（社員）	・良い話がない(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・好転していく要素が見当たらず、厳しい状態は続く。
		通信会社（営業担当）	・インターネット回線は他社との価格競争が激しく、今後も同様な状況が続く。
		通信会社（局長）	・リオデジャネイロオリンピックの効果もあまりなく、しばらくはこの状況が続く(東京都)。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。希望的観測を含めた変わらない、である。
		通信会社（管理担当）	・法人向けのソリューション設備投資、携帯電話及び周辺機器の販売に大きな変化はない(東京都)。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や宿泊、宴会などの予約は堅調に推移しているものの、更なる伸びを期待できる材料がない(東京都)。
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	・歳末に向けて顧客増を期待したいが、客の新規開拓、売上単価もさほど期待出来ない。
		その他サービス[電力]（経営者）	・新築マンションの建設は、予算通り進みそうである(東京都)。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・ここ最近の状況から急に変わることはないと思われる。
		設計事務所（経営者）	・現在の手持ちの仕事は、官庁案件を落札できたことによる。周りの経済情勢を見ても、回復傾向にあるとは考えにくい。しばらくはこの状況が続く。
		設計事務所（職員）	・状況が変わる気配や情報がない(東京都)。
		住宅販売会社（従業員）	・低金利の効果を意識しているユーザーは多いが、慎重さは相変わらず高く、状況がすぐ変わる感じはない(東京都)。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月後も大きく上向くことはないと思うが、この調子そのまま変わらずに推移していく。都内の新築売りアパートは良いが、川崎、横浜の主要駅以外の物件は、入居に時間がかかっている。都内物件を中心に販売できれば順調に行く。
		住宅販売会社（従業員）	・客の動向に変化はなく、良くも悪くもならない状態が続いている。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	・今後大型案件がなく、景気上昇となるような環境ではなくなっている(東京都)。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・台風が多く、大雨も降ることは一番良くないので、早くこの状態がなくなると困る。雨量も多くこのような台風は今まで経験がない(東京都)。
		商店街（代表者）	・中小型スーパーの台頭により、客が住宅街のスーパーで事足りるようになり、一層商店街との競合が厳しくなっている(東京都)。
		一般小売店[茶]（経営者）	・今年に入り極度の売上不振が続いている。8月は3つの台風と猛暑で来客数、売上共に減少が続いている。
		一般小売店[印章]（経営者）	・今月は特にお盆休みなどで開店休業状態である。これから9～10月に入っても、当店のような独立店舗だと、来客数が非常に低迷しているため、難しい。
		一般小売店[祭用品]（経営者）	・お祭りのピークは過ぎたので、秋は夏のような需要は見込めない。
一般小売店[傘]（店長）		・近隣に大型ショッピングモールが開店するため、当面は客足が遠のくのではないかと危惧している。	
百貨店（総務担当）		・客の節約志向は継続し、購入に対する慎重な姿勢はさらに強まると予想する。	
百貨店（広報担当）		・世の中に節約志向が広がって7月の消費者物価は0.5%下落している。消費者がいち早く財布のひもを固くする百貨店はその影響を直に受けている。一度そのような状況になれば、売上の回復が最も遅れるのも百貨店の特性である。現状は食品が何とか前年売上を確保できている以外は、おしなべて不調である。8月に行った超高級時計の特別販売会も振るわなかった。現状の円高は、この先の輸入物価の下落を招き、一歩遅れて百貨店の商品価格低下につながる。どうしても先行きは厳しい(東京都)。	
百貨店（営業担当）	・秋から冬にかけて暖冬傾向の予想で売上期待感は薄い。また、売れ筋商材も見つからず、メーカーが在庫を抑えており期待できない(東京都)。		
百貨店（営業担当）	・一般客の財布のひもは相変わらず緩むことなく、さらに高額所得者についても購買単価が減少するなど、ダブルパンチ状態である。アパレル関連が苦戦するなか、秋～冬にかけて商品単価は上昇するが、現在の不振が続くようであれば、前年売上との開きはますます広がるばかりであり、厳しい状況が続く(東京都)。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・前年まで売上がけん引していたインバウンドは低迷し、苦戦が続く国内の中間層マーケットに回復の兆しは見られず、むしろ後退している。そうした現状で今後大きく好転する材料は見つからない(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	・新たな祝日となった山の日以降、お盆の週は帰省土産の購入などで食品の売上が良かった。ただし、客の消費に対する意識は依然として厳しく、帰省土産でも必要な物しか買わない傾向は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・円高、株安のデフレ傾向に振れており、消費者の意識に節約志向が出てきている。
		コンビニ（経営者）	・最近の客の様子から、やや悪くなる(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ同士のセール合戦で消耗戦に入っている。大型店舗のセールも増加し、より一層厳しくなっており、先行きが見えない。
		コンビニ（経営者）	・今後は徐々に来客数が減り、売上も減少傾向になる。特に3か月後の11月は1年で一番少ない月である。また、今月も台風の影響があったが、最近では台風の動きが変わってきており、首都圏を直撃しているため、9～10月も心配している。
		コンビニ（経営者）	・コンビニを複数経営しているが、季節指数として7～8月の売上が一番高く、9月は10%程度落ちる。8月は前年よりも気温が高く、本来なら前年より売上も上がるはずだが、近隣にコンビニがたくさんあり、なかなか伸びないのが実情である。
		衣料品専門店（経営者）	・前年9月から、プレミアム付商品券の発行で売上が伸びたが、今年はよほどイベントに力を入れないと厳しい。
		衣料品専門店（店長）	・若年層のモノ離れが顕著である。ファッション性商材よりも実用衣料中心になってきており、無駄な物は買わない。
		衣料品専門店（営業担当）	・アパレルだけではなく、個人商店は先の見えないトンネルから出ることが出来ない状況が続いている。これからますます廃業や倒産が増えてくると他の店主とも話をしている。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新車登録は受注残があり、前年並みに推移しているものの、受注の絶対量は少ない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・積極的な消費意欲がみられない。選挙やリオデジャネイロオリンピックが終わったが、消費に目が向く要因が見当たらない。このまま来客数の減少が始まれば、客単価の低下と共に売上高は伸び悩む(東京都)。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・先行きの不安感がぬぐえないため、財布のひもを固くしているようである。
		一般レストラン（経営者）	・お盆の行楽地は比較的混んでいたようだが、当地のお盆時期の様子は以前よりも厳しくなっている。イベントにはお金を使うが、普段の消費はぐっと抑えているようである。また、アメリカ大統領選や都知事の交代、いろいろな政務調査費等の疑惑が報道され始めると、みんながお金を使わなくなるという流れになっているような気がする(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・当地では、景気が良くなっているとは全く感じられない。逆に、飲食の機会が減り、今後も日本が良くなる気がしない。ますますデフレスパイラルにはまっていくような気がする。
		一般レストラン（経営者）	・為替が円高基調で長くとどまっており、それに関連してインバウンドや爆買いが減少傾向にある。8月の消費時期に、台風が頻りに上陸している。アメリカの利上げがあっても織り込み済みで、急激な円安、株高につながるとは思えない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・円高の進行が止まらず、政府の諸施策の効果が顕著には奏功していない。世界的な準不況に陥ることも予想され、景気回復を見込みにくい(東京都)。
		旅行代理店（従業員）	・企業利益が減ったためか、客からの問い合わせが減っている(東京都)。
		旅行代理店（従業員）	・北海道の台風被害によっては、客の敬遠が懸念されるため(東京都)。
		通信会社（経営者）	・他社携帯電話を軸にした当社インターネット解約は、今後も大きい上振れが見込まれており、純増未達の継続が、売上を大きく押し下げる(東京都)。
		通信会社（営業担当）	・営業担当者の地域への訪問は複数回済んでおり、現状、未契約の方は、成約にはなりにくいと考えている(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		通信会社（管理担当）	・通信業界の電力小売が一段落し、今後は能動的な獲得による競合他社間の客の取り込みが激化し、5%程度の切替率からの引上げを予想する。	
		通信会社（総務担当）	・異常気象等の影響が農作物の価格に反映し、引き続き景気はやや悪くなる(東京都)。	
		ゴルフ場（従業員）	・高齢化がさらに進み、将来社会がどのようになっていくのかという不安が解消されなければ、景気回復にはつながらない。	
		ゴルフ場（支配人）	・実質所得が下降気味と感じている客が増えているようで、プレー費に対する値引き要請も多くなっているため、現状からは若干悪くなる。	
		パチンコ店（経営者）	・長い目で見れば業界にとって良いことかもしれないが、現状の高射幸性遊技機というギャンブル性の強い機械を、期間を決めて外し、入替えをしている。新しい機械は以前に比べて、面白味に欠けるギャンブル性の少ない機械のため、ある期間は売上が上がらない。同じように客が入っても売上は落ち、やや悪くなる(東京都)。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・通塾人数がどんどん減ってきている。また今夏の講習は、塾業界全体の傾向として体験日数を増やしており、実質値下げである。子供が減っているなか、生徒数は減少し続け、悪くなる。	
		設計事務所（経営者）	・行政案件の入札では、なかなか仕事が取れない。低価格入札の禁止と言いつつ、募集案件自体が低価格だが、仕事の欲しい業者が殺到しており、失格者も多くなっている。当社としても、何か浮付いた夏の終わり、選挙の終わり、リオデジャネイロオリンピックの終わりが響いている。いまだ模索する内容が見付からない。	
		設計事務所（所長）	・新規物件の開拓も考えてはいるが、民間主体のためか、全体的に動きが弱く、前へ進む気配がない(東京都)。	
		設計事務所（所長）	・現状、仕事量は少ないが、新築物件等も非常に少なくなっている。今後の見通しは、地元の建設業者、市外業者など全体の状況からも難しい。	
		住宅販売会社（従業員）	・今月の売上が非常に良かったため、その反動が2～3か月後に出るのではないかと。	
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・新規物件がほとんどない。小さな工事ばかりの状況で先行きは非常に厳しい。そういう意味で今後は大変だと思っている。	
		悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・駅ビルの増床オープンで、駅近でも客の流れがなくなっている。
			コンビニ（経営者）	・客の財布のひもは非常に固い(東京都)。
住宅販売会社（経営者）	・大企業の景気はすでに回復しているようだが、中小企業が良くないために、一般サラリーマンは将来に不安があり、ローンを利用して住宅を買うことができない。早く中小企業の景気が回復するような対策等をとらないと、景気は一層悪化していく。			
企業動向 関連 (南関東)	良くなる	建設業（従業員）	・見積をしていった物件が決まっている。	
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・大口の特別注文が入っており、売上、資金繰りに良くなりそうである。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年10月以降受注量が増え、当社は繁忙期に入る(東京都)。	
		税理士	・アメリカの景気が少し良くなってきている一方、3～4年前は非常に景気が良かった中国の現状は、いつバブルが弾けるか分からない状態で、両極端である。アメリカが良くて中国は悪い。国内景気はアベノミクスがけん引し、新都知事によって活性化されるのではないかと。景気は政治主導で持ち上げられ、少し良くなっていく(東京都)。	
		税理士	・円高がゆっくり進んでいるが、この程度の円高ならば大手企業は吸収できるだろう。海外旅行需要が高まり、旅行産業と関連品の売行きに期待できる。	
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・社会保険料の問題もあり、今後、警備業の労働環境が改善されることを望む。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・引き合い件数などの減少は見られないため、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
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・上向きに変わる明確な要素が、今のところ見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・新規の見積案件が少ない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今まで、個人の印鑑注文が少なくなってきていたが、法人は会社関係のゴム印など数は少ないものの、変わらない。個人客に関しては、リフォームが一旦落ちていたが、本数が増えて上向いてきている。新規の注文は、本数はそれほどないものの、客単価は今までつげや黒い水牛だった物が、象牙を注文する客が増えてきている。8月は4本注文があり、法人よりも個人が上向きになってきたと感じている。そういう意味で変わらない(東京都)。
		化学工業（従業員）	・相変わらず、先行きが全く予測できない。今後、取引先では、在庫を減らし少量発注を行い、発注回数を増やすことで調整するため、変化はないと思われる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現状は、いろいろと模索中であり、特別良くなる要素はないと思うので、大きな変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注量が増えるなどの動きが感じられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状では、売上の好転する材料が何もない。新規案件も単価の安い物が続いており、少し困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ビル空調関連機器は、東京オリンピックに向けて少しずつ良くなると思われる。しかし、短期ではしばらく良くならないとみている(東京都)。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・全体的には、景気が落ち込むという見通しをする得意先もあるが、大きく変化することは今のところない。それなりに努力をしている。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・客単価の下落を話す経営者が多い(東京都)。
		建設業（経営者）	・政府の景気対策が、十分ではない。
		建設業（経営者）	・少子高齢化で、建設業は基本的に右肩下がりである。
		建設業（経営者）	・今のところ、良くなるような話題もない。
		建設業（営業担当）	・最近発生した福祉施設の事件により、各福祉施設が防犯対策として設備投資を始め、見積依頼の相談が来ている。施設によって多少異なるが、建物全体工事となる大型案件も出ている。しかし、福祉業界も金銭的にひっ迫した状況のため、すぐの発注にはならないと予想する。
		建設業（経理担当）	・景気が1～2か月で急に変わることはないと思うが、そうした空気も流れ込んでこない。中小製造業者からの設備投資案件が現状全くないため、今後の製造業者の景気に期待する。
		輸送業（経営者）	・金融関係の反動的な景気浮揚は、一気に効果が出るというわけにはいかない。冷え切った現状からの景気回復のため、非常に難しさを伴う。
		輸送業（経営者）	・今年度に入って5か月間、売上が前年同月を下回り続けており、この傾向が改善する要因は今のところないため、状況は変わらない(東京都)。
		輸送業（総務担当）	・新規受注はあるものの、売上が大きく押し上げる案件は少なく、好転は期待できない。
		通信業（広報担当）	・政府の経済対策もあり、当面は良い状況が続く見込みである(東京都)。
		金融業（統括）	・景気が刺激されるような良い材料がない。
		金融業（従業員）	・建築、不動産関連では好調な話を耳にするが、小規模な小売業では消費が落ち込んでいるという声が多い。業種によって景況感は大きく異なっているようである(東京都)。
		金融業（支店長）	・大手ゼネコンは好調なものの、それ以外の業種は業績が足踏み状態である。当面、景気が良くなる兆しはない。
		金融業（営業担当）	・製造業の受注状況は当面変わらず、消費も増える要因がない。人手不足の解消には時間がかかるため、景気は現状維持である(東京都)。
		金融業（役員）	・インバウンド効果も以前ほどではなく、物販業全般で現状維持の傾向が強い。一方で、建設、不動産業は景況感が改善している。製造業は海外、特に中国と米国の動向を注視しつつ、設備投資活動を展開している。
		不動産業（総務担当）	・最近、ようやく賃貸オフィスの空室に入居希望のテナントが出てきたが、賃料を含めて入居条件が厳しい(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
		広告代理店(従業員)	・前年同期と同じような売上予想となっている。新規案件等はない(東京都)。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらず、また、新聞に助成金の記事などが出ると、複数の問い合わせがくる(東京都)。
		経営コンサルタント	・商店街の会合に顔を出す、どこへ行っても明るい話が聞こえない。ペースアップの幅はかなり大きかったが、依然として主婦の財布のひもは固い。世界経済や国内財政の話など、詳しく理解しているわけではないが、何となくこの先の世の中の変化に不安を感じているようである。
		経営コンサルタント	・為替変動や中国経済の低迷が、遠因となり影響するので、長引く(東京都)。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	・客の注文頻度の長期化や価格競争など、悪い状態がしばらく続く。
		その他サービス業[映像制作](経営者)	・新規受注はなく定期的な仕事のみで、今後も景気が良くなるような様子はない(東京都)。
		やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業(所長)
	プラスチック製品製造業(経営者)		・安定していた医療、化粧品品の容器の受注が見込めず、建築関連部品に期待するものの、厳しい。
	金属製品製造業(経営者)		・「仕事を今発注したらいつできるか、価格はいくらか」と聞いて、取引先が納期と価格によって発注先を探している。そのため、仕事はなかなか決まらず、先行きが大変である。
	広告代理店(営業担当)		・現状、新規案件の話が少ないため、数か月後に響いてくるのではないかと(東京都)。
	その他サービス業[ビルメンテナンス](経営者)		・10月から最低賃金上がるため、原価上昇が見込まれる。人手不足も重なり、募集費用も上昇している(東京都)。
	その他サービス業[情報サービス](従業員)		・特需的な案件で今月の受注は多いが、来月以降は通常どおりの受注に戻ると思われる。
	悪くなる		電気機械器具製造業(経営者)
		精密機械器具製造業(経営者)	・今後の経済状況はより混とんとし、10月からは社会保険の徴収者適用条件も拡大するため、短時間労働者の大幅な退職が予想される。中小企業の経営者はさらに追い込まれる。
輸送業(総務担当)		・今後の取引先メーカーは、今期に見込んでいた出荷計画が延期となり、生産と出荷量共に、大幅減となる見込みである。	
広告代理店(経営者)		・見かけ上の売上は、前年比をやや欠く程度だが、その額を維持するための労力が増えて実質的な売上減という状態は、しばらく続くともみている。	
その他サービス業[ソフト開発](経営者)		・周りに話を聞いても良い話はなく、取引先も同様である(東京都)。	
雇用関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・有効求人倍率の推移に変化がなく、現状維持していく(東京都)。
	やや良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・派遣求人への依頼企業の傾向として、従来派遣を利用していない企業からの依頼が増加し始めている。秋以降各企業とも繁忙期になると思われ、人材市場は若干景気が良くなっていく。
		職業安定所(職員)	・平成28年4～6月の新規求人数は、業種間にはばつきはあるものの全業種で前年比7.8%の増加となっており、全体では増加傾向で推移するとみている。ただし、マイナスとなっている業種は、卸売、小売業が20.3%、宿泊、飲食サービスが4.3%である。
		職業安定所(職員)	・企業の採用意欲は強く、新規求人数の増加傾向はしばらく続くともみている(東京都)。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は引き続き上昇傾向で推移している。また、求人の内訳を見ると、正社員の割合が高まってきている。
		民間職業紹介機関(経営者)	・社員を増やそうという明るい話を聞く。東京オリンピック効果かもしれない(東京都)。
	学校[大学](就職担当)	・夏休みが明け、秋から採用をする企業からの募集が来ると予想している(東京都)。	
変わらない	人材派遣会社(社員)	・経営者の方々と話をしたが、特に景気が良くなり、国内消費が盛り上がるとは考えられないという声が多い。年金運用の大きな損失は、運用を株に依存しており株価が上がらないことが大きい。良い情報がない(東京都)。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・依然として、求人市場は大手企業を中心に中小企業も活況である。慢性的な人手不足感は、サービス業、製造業をはじめ、全業種で生じている。募集コストはコストパフォーマンスの低下から売上単価が下落傾向にあり、この状態はしばらく続く見込みである(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の売手市場の状況は、しばらく継続する。
		人材派遣会社（社員）	・短期間で景気に影響が出るような要因を思い付かない(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	・採用数に変動はないが、派遣での人材確保は難しくなっており、求人を紹介予定派遣に切替えるところが出てきている(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	・求人、求職数共に、大きな変動はない。
		人材派遣会社（営業担当）	・エンジニア派遣の引き合いは継続的にあるものの、契約終了も多く、先行きの不透明感は拭えない(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	・官公庁からの補助金関係に左右されるが、来年度政府予算は概算要求段階であり、企業支援団体の動きも概算要求決定後となるとみしており、それまでは停滞する(東京都)。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人事担当者と話をして、あまり前向きな話が出て来ない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・特に良くなる要素もないが、不安要素もさほどないように思う。年内は現状維持でいくのではないかと(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	・秋採用を積極的に展開する企業は少ない。大手企業は来年へ向けての企画準備中である(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	・取引先の製造業では安定した状況が続いているが、大きな期待は出来そうにない(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	・従来の中途採用ニーズに加え、新卒採用の計画未達分求人が上乘せられる可能性がある(東京都)。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業により景況感は異なるが、全体として派遣のニーズは減ってきている(東京都)。
		職業安定所（職員）	・熊本地震、英国のEU離脱問題による景気への影響は今のところはない。為替相場の不安定については今後影響が出るのではないかと。
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)	良くなる	商店街（代表者）	・円高が一層進めば、魅力のある商品が更に増える。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・伊勢志摩サミット効果を持続させる努力を続ければ、先行きも良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客には購買意欲が見受けられ、それが販売にもつながってきている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・秋の気配が出てくれば、現状よりは良くなる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・例年、秋から冬にかけては受注増加が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・客単価が若干上昇している。
		スーパー（支店長）	・来客数が増加しており、個人消費が良くなりつつある。
		コンビニ（企画担当）	・東京オリンピックに向けて人の動きが多くなる。地元では新しいレジャーランドの開業もあり、マイナス要因は少ない。
		コンビニ（エリア担当）	・エリアでの販売施策と地域向け商品の投入で、改善が期待できる。
		家電量販店（店員）	・時期的に在庫処分品が増えて価格が下落するので、今まで予算的に見送っていた客の購入が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・来月に新型車の発表があるので期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量の増加にはつながっていないが、引き合いの動きは良い。オークションでも、そこそこ高い価格で売れ、成約率は悪くない。先行きは良くなるのではという感触はある。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・消費マインドは踊り場ではあるが、今のところマイナス要因はなく、このまま年末商戦に続くことを期待している。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節や気候の変化があるので、生活に必要な物も変わるため、購入が増える可能性が高い。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・夏に比べて、秋口から冬の方が商品数も増え、売れる時期となる。これから暮にかけては、プレゼント用商品の動きが見込める。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から先行きはやや良くなると見込む。
		旅行代理店（経営者）	・悪い材料が何もないので、景気はやや良くなる。
		タクシー運転手	・今が悪すぎるため、この先は少しは良くなる。
		通信会社（営業担当）	・今後も、販売量の増加傾向が続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・障害者のグループホーム施設の拡充で、利用者が増加する。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・景気の先行きは残暑がどれだけ続くによって左右されるが、8月よりも気候が良くなると思われるため、先行きも良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・現状が底辺にあるため、それ以下にはなりようがない状況が続く。客の様子を見ても、プラスに転じるという要素がなく、小売業としては苦しい状況である。
		商店街（代表者）	・安価な商品は順調であるが、千円以上の商品の売行きが非常に厳しい。
		商店街（代表者）	・ネット販売の影響が大きいですが、シェーパーやドライヤー等、比較的低額の商品はほとんど売れず、今後もこの傾向が続く。
		商店街（代表者）	・良くなりそうな要素が全くないので、現状から変わらない。
		商店街（代表者）	・この先3か月ほどでは変わらないが、年末にかけては寒くなるので、動きが出てくる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・特にこれといった要因もなく、景気は変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・客の購買意欲が伸びない。葬儀や開店祝い等、業務用で花を使う需要が増えない限り、店売りだけでは変わらないままの状態が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・当地域は深刻な不景気のみである。一部に景気の良い会社もあるが全般的には悪い。とても採算が合うとは思えないが、こんな不景気な町にドラッグストアが数店出店し、競争が激化している。個店は一層窮地に追い込まれ、廃業状態の店が増えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・この先2～3か月には大きなイベントがないため今と変わらない。客は付き合いの範囲を狭め、プレゼントや返礼品の需要は減っていく。家族や自分へのごほうびといった自己消費型の贈答が増えていく。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・円高が進んでいるが、政府の対策がまだ不十分で、景気が良くなるのか悪くなるのかは、わからない。
		百貨店（企画担当）	・8月後半の猛暑やリオデジャネイロオリンピックの影響等もあり、全般的に消費は振るわない。不振が続く衣料品や高額品に復調の兆しが見られないことが、先行きの懸念材料である。
		百貨店（経理担当）	・製造業の一部には回復の兆しがみられ、雇用情勢も堅調に推移する一方で、為替相場は不安定な動きとなり、景気も一進一退の状況がしばらくは続く。
		百貨店（販売担当）	・セール時も動きが良くない。猛暑の影響か、客の様子にも活気が感じられない。
		百貨店（販売担当）	・2～3か月前から、少しずつではあるが来客数の増加や売上の伸びがみられる。大きく好転する要因はみられないが、このままの購買意欲が維持されれば、悪化する要因もあまりない。
		スーパー（経営者）	・災害を含む悪天候による農作物への被害が大きく、野菜の価格が高騰しており先行きへの影響が懸念される。近頃は、常に天候不順による不作が言われている。
		スーパー（経営者）	・米国経済は良いが、欧州や中国を中心とする新興国もまだ景気が回復しないため、我が国の輸出も伸びない。我が国の最低賃金は徐々に上がってはいるが、消費額は伸びず、国全体の景気も良くない。景気が良くなる要素が少ないため、先行きの景気もあまり良くないままである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・客は、先行きが不安なために、必要な物は購入するが不必要な物や先々に必要な物の購入は控えている。必要と感じる物は購入するので、景気が悪化しているわけではないが、需要を掘り起こす努力が不足している。
		スーパー（店長）	・景気の雰囲気はちょっとした要因で変わるが、円高が進んでいるため、客層である近隣の自動車関連企業の従業員においては、景気に対するムードが良くない。
		スーパー（店員）	・買上点数も増えず、価格的にも最安値の商材しか動かないという、同じような状況がずっと続いている。
		スーパー（販売促進担当）	・経済的に良くなる要因がない。欧州等の世界経済もアベノミクスによる我が国の経済や地方経済にも、改善の兆しが無い。
		スーパー（販売担当）	・安い商品は売れるが利益が少なく、下手をすると赤字となる。先行きも、その傾向は変わらない。
		スーパー（企画・経営担当）	・需要が増える要素がないなかで、産地での気象災害もあって仕入れ単価は上昇し、販売量が上がる見込みが少ない。
		スーパー（ブロック長）	・生鮮食品に関しては、足元もやや悪い状況であるが、この先も、良くなる要因より天候不順による値上げといった要因の方が強い。
		コンビニ（店長）	・特に変わる要因がない。
		コンビニ（企画担当）	・はっきりとした要因が特定できないが、やや悪い状態がしばらく続く。良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は上昇しているが、来客数が上向き材料が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・足元のような状況が、当面は続く。
		コンビニ（店長）	・客の様子を見る限り、特に変化はなく控えめな購買意欲が続く。為替等の外的な要因もあり、全体的な景気も良くはならない。
		コンビニ（商品開発担当）	・年金支給日や給料日は売上が見込めるが、それ以外の日は客足が鈍い。客の財布にゆとりはなく、今の状況は当面変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・なじみ客が相手なので、来店が増えれば購買につながるが、売上は年を追って大幅な減少傾向にある。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・この数が月間の決して良くはない流れが、今後も変わるとは思えない。クリスマス商戦も迫ってくるため、回復を期待したい。
		家電量販店（店員）	・2009年の家電エコポイント実施から7年が過ぎたが、冷蔵庫、エアコンやテレビの買換えは増えていない。故障や買換え需要が増えれば家電全体のけん引役になるが、まだ当分は現状のまま推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・特に良くなる要素も、悪くなるも要素も見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・リオデジャネイロオリンピックの余韻がまだ続き、東京オリンピックという将来的な楽しみもある等、盛り上がる要素もあるので、自然災害等が起きない限り、今のやや上向きのムードが年内くらいは続く見込みである。
		乗用車販売店（従業員）	・これから秋の商戦が始まり、各社で新型車種が投入される。客の新車への興味の高まりを期待するが、客も将来的な収入増加が見込めないなかでの商談は、これまで以上に厳しく、新車に買換える効用をいかに説明できるかが重要となる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発売予定もなく、既存の車種を地道に販売していくしかない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売は横ばいが続く。ガソリン価格が落ち着いているので、ハイブリッド車の動きも鈍い。全体的に買い控えの印象を受ける。車検は引き続き好調で、目標を上回る数値で推移しているが、新車への買換えが減っている表れでもあり悩ましい。このような傾向がここ半年続いており、しばらくはこの状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・夏のボーナス商戦の盛り上がりもなく、自動車のような大型耐久消費財に関しては、購買意欲の盛り上がりは当分期待できない。
		乗用車販売店（経理担当）	・景気刺激策が打ち出されていない。企業努力だけでは限界がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・10月から全車種で3%程度の値上げ予定となっている。9月までは駆け込み需要もあるが、その後どうなるかは、不安定な状態である。
		住関連専門店（営業担当）	・客の声を聞いても、住宅一般の新築工事、官公庁物件共に、横ばいである。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・全体的に小売業の売上が落ち込んでいるという話をよく耳にする。客の財布のひもは固く、必要以上の物はなかなか購買しないように見受けられる。景気が良くなる要因もないので、しばらくは現状維持がやっとである。
		高級レストラン（役員）	・リオデジャネイロオリンピックが終わっても、日々の営業状況や来月以降の予約状況には、あまり変化がない。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・他の業種の人に聞いていても、あまり景気のいい話は聞かない。現状維持の状態が見込まれる。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・円高差益を値下げの原資とする流れがみられる。販売数は伸びるが、人件費に回らないと、採用を控えたり給与の上げ幅を抑える方向となる。
		観光型ホテル（販売担当）	・秋のハイシーズンを迎えるが、相変わらず婚礼の受注減少と宿泊宴会の不振が続く、回復の見込みは薄い。
		都市型ホテル（営業担当）	・為替やインバウンドの需要が落ち込まない限り変わらない。変化があるとしても来年以降である。
		都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの予約状況である。
		旅行代理店（経営者）	・お得感のある商品でも売れなくなっており、消費に対して全体的に消極的な傾向がうかがわれる。
		旅行代理店（経営者）	・特段、変化する要因に欠ける。
		旅行代理店（経営者）	・秋の連休が終われば、年末年始向けの問い合わせも、動きも良くなる見通しである。既に問い合わせはあるので、期待をしたい。
		タクシー運転手	・良くなる要素が見当たらない。
		タクシー運転手	・当分の間は、今の状態が続く。
		通信会社（企画担当）	・世界経済や国内、地域経済のどの局面をみても、景気回復の材料が見当たらない。
		通信会社（サービス担当）	・1人1台のスマートフォンの普及により、固定電話の必要性がなくなりつつあり、固定電話の解約は変わらず続く。
		通信会社（営業担当）	・個人客のシビアな商品選別は、この1年くらい変わらない。3か月先も、特に新たな商材が増える予定はない。
		テーマパーク（職員）	・現状からの変化が期待できる事柄がない。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要素が見当たらない。
		ゴルフ場（企画担当）	・10月の予約数も、前年同期を超えており順調である。これから2～3か月はゴルフシーズンとなり、来客数は、天候がよほど悪くならない限り減少しない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・良くなりそうな要素もないが、極端に悪くなる要素もない。
		美顔美容室（経営者）	・ホームケアキャンペーンが12月末まで続くので、セット商品の購入が引き続き見込まれる。
		美容室（経営者）	・客の話を聞いていると、何事にもなるべく金を使わないように節約をしている。当分、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・例年秋に向けては、夏にはパーマをかけなかった客の来店がある。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・レンタル機器の中古販売処分や、秋の行楽向け用品の販促に取り組まないと、売上の増加にはつながらない。
		設計事務所（経営者）	・業務量が少ないままで横ばいが続いている。個人住宅の案件は皆無の状態である。
		住宅販売会社（経営者）	・売り物件が少なく買主も少ない状況が、まだ続く。
		住宅販売会社（従業員）	・先行きにも大きな変化はみられない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・靴を自分で手入れする人も修理をして履く人もほとんどいないため、販売も厳しいが、ケア用品セットの売上は一層厳しく、修理コーナーも暇な日が続いている。靴よりも他の買物を優先している様子である。紳士靴の売場はとにかく厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンドの売上減少と共に、一般客の販売量も減少が見込まれる。

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
		百貨店（販売担当）	・購買意欲を刺激する要因が乏しく、為替や株価の先行きにも不透明感があり、高額所得者も消費を控えるおそれがある。
		百貨店（経営企画担当）	・衣料品の落ち込みに加え、インバウンドの急減もあり、売上増加を期待できる要因が乏しい。
		百貨店（計画担当）	・現状も来客数の減少等がみられるが、これからの催事に向けた集客状況にも、改善の気配がみられない。
		スーパー（店員）	・東日本や北海道では荒天による作物への影響が心配される。特にたまねぎが高騰しており、台風の影響次第では、一層の価格上昇を懸念する。
		スーパー（商品開発担当）	・上期は、来客数がほぼすべての月で前年同月を割っている。来客数の回復を図るためにあらゆる手段を講じているが、成果がなかなか表れず、この先も苦戦が見込まれる。
		スーパー（営業企画）	・消費者ニーズの低単価商品へのシフトは、まだしばらくは続く。
		スーパー（人事担当）	・ドラッグストアが生鮮食品を扱うようになり、競合環境の変化がじわじわとボディブローのように効いている。来客数も少しずつ減少してきている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の下落が続いている。セール品はそれなりに売れるが、通常の値段に戻すとパツパツと売れなくなる。競合店ができるので、先行きには来客数にも影響が表れそうで、更に厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・当店は大手チェーンではないため、特に最近では、商品力の格差やポイント制度を含めたシステムの差が、売上減少の要因となっていると強く感じる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・新しい商品も、動きが悪くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・一過性の要因を除くと、根本的には景気を後押しするような要因は見つからない。
		乗用車販売店（従業員）	・円高が進んでいることから、先々は消費に影響が出てくる。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素がない。
		一般レストラン（スタッフ）	・夏には来客数の伸びを期待したが期待外れとなり、消費者はかなり支出を抑えていると感じる。
		一般レストラン（従業員）	・年末までは厳しい状況が続く。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・景気浮揚のきっかけが見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先の予約は、前年同期比90%前後と、現状よりもやや悪い。新たな景気の下支え策もなく、インバウンドにも以前ほどの勢いが無い。来年は当地を舞台とする大河ドラマがあるが、今のところ特段の影響もなく話題性に欠けるため、先行きはやや悪くなると見込まれる。
		都市型ホテル（経営者）	・景気の後退局面も、現実的に頭におかなくてはならない状況にある。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行者の減少が大きく響いている。好調だったシンガポールも、ジカ熱の発症で今後の動向が気になる。欧州は依然としてテロ関連で渡航を控える客が多い。個人の旅行単価が下がっているとの発表もあり、総合的にみて良くなる要素は、今のところ見当たらない。
		タクシー運転手	・東北、北海道への台風で、かなり大きな被害が出ており、その影響を懸念している。
		テーマパーク（職員）	・インバウンドも今後の見通しが見えない。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体で低単価による薄利多売志向が定着している。
		理美容室（経営者）	・客との話では、あまり給料も上がらず、このまま段々と景気は悪くなっていく。
		設計事務所（職員）	・円高傾向にあるが、それに対する政策がみえない。
		住宅販売会社（従業員）	・マイナス金利について9月に話し合われると言われているが、もし見直しになると、消費税増税の再延期で住宅業界としては後押しがなくなり、下降の一途をたどる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・住宅等の新築工事の見積依頼が減少している。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・受注量はあるが発注価格が低く、原価上昇のため利益が出ない。全体的に発注価格の上昇はまだ先で、景気が回復しているとは思えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・外食に対する財布のひもが緩む材料がない。日常生活での金の使い方は更にメリハリがつき、外での飲食の機会は減る一方にある。
		一般レストラン(経営者)	・消費を抑える傾向が定着し、特に外食や嗜好品に対する支出を抑える傾向が大きい。
		理容室(経営者)	・まだ景気が良くなるとは思えない。特に地方ではそう感じる。
		住宅販売会社(従業員)	・造成工事等に携わっている業者の話では、不景気感が強い。この先、新築住宅の着手にまで進まないという見方もあり、先行きは悪くなると見込む。
企業 動向 関連 (東海)	良くなる やや良くなる	-	-
		パルプ・紙・紙加工品 製造業(総務担当)	・取引先の様子からは、非常に良くなるというほどではないが、例年、秋の特需がある時期となるため、今よりは良くなる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・客先業界の今後の展開は良くわからないが、年末に向けては若干の期待が持てる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・かなり不透明感はあるものの、工作機械関係、電気機器向けや自動車関連等で、足元の受注量が大幅に増えており大変好調である。減少傾向の製品もあるが全体的には増産となり、先行きは良い状態が見込まれる。
変わらない		建設業(営業担当)	・今の取組みを続けていくことで、数字や給与となって表れるのはまだ先の話だが、目に見えない部分からでも、景気は少しずつ良くなっていく。
		食料品製造業(経営企画担当)	・購買意欲が急に高まるような要因は感じられない。むしろ原料価格の高騰等、コストアップ要因の方が気になる。
		化学工業(総務秘書)	・大きな景気変動を促すような材料は見当たらない。
		化学工業(人事担当)	・国内企業の業績や社会情勢は安定しており特に問題はないが、米国の利上げや大統領選の行方、中国の景気動向等、海外情勢には気掛かりな材料が多い。我が国の景気の方向性も、それらの影響によって決まる。
		鉄鋼業(経営者)	・例年は9月からは受発注が多くなるが、今年はその動きがみえない。多少は増えたとしても、季節要因を上回るほどではない。
		金属製品製造業(経営者)	・引き合いも少なく、引き続き全般に低調な推移が見込まれる。
		金属製品製造業(従業員)	・仕事量はともかく、価格の下落が続く懸念をめぐえない。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・受注量、販売量共に横ばいが見込まれる。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	・不確定要素を除くと、業績に対するプラス・マイナス要因は同程度で、全体としては現状の想定範囲内で推移する。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・円相場の動きによるが、横ばいが見込まれる。
		輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・為替やスクラップ相場の動きをみても、特に大きな変化があるとは思えない。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・円高による為替の影響は、足元と同程度と見込むため、低調なままの推移は変わらない。
		輸送用機械器具製造業 (デザイン担当)	・円高が進んでいるので不安があるものの、大きくは変わらない。
		輸送業(経営者)	・軽油価格の安い状況が続いているが、現業社員の採用は厳しく、採用コストが大幅に増加する。
		輸送業(従業員)	・消費が落ち着いており荷動きは横ばいで、例年と変わりがない。燃料価格はやや値下がり傾向で、経営的には一服であったが、下げ止まりとの見方が出ており、今後の動向が心配である。
		輸送業(エリア担当)	・為替相場が不安定である。
		輸送業(エリア担当)	・主要荷主からは、相変わらず明るい話が聞こえてこない。
		輸送業(エリア担当)	・内閣が新しくなって新しい経済対策を期待したが何も無い。アベノミクスの効果は、生活面での実感がなく、企業活動でも感じられない。荷物の量が増えて活性化するような動きが、実際には全くないことを考えると、日本経済は行き詰まっている。
		通信会社(法人営業担当)	・もう一段のマイナス金利もあり得るといふ日銀総裁のコメントもあるが、これだけ長期に景気低迷が続くと、期待ほどの効果はないと気付くべきである。いかに持続可能な経済にするかという視点が大事である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（従業員）	・今後の見通しに明るい材料があるわけでもなく、特に自動車関連企業は、限界ぎりぎりで行っているという話をよく耳にする。これまでと同様に目立って良くなる傾向にはない。	
		金融業（企画担当）	・個人投資家の含み損が解消できれば、消費にも大きく影響する。円安、株高の進展が期待される。	
		不動産業（用地仕入）	・英国のEU離脱問題の影響はあまり表れてない。それ以外には、今後の景気を左右する要因が見当たらない。	
		広告代理店（制作担当）	・秋に向けての新しい企画も、今一つ盛り上がりせず、具体的には決まっていない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・客の節約志向に依然として変化はなく、広告が増えない。	
		行政書士	・利益は少ないが、引き続き現状維持である。	
		会計事務所（職員）	・冠婚葬祭業には変化が生じており、特に葬祭では家族葬への関心が広まり、僧侶や神主との付き合い方も減る。コンビニと同じく、加速すると一気に広まる可能性があり、支出が縮小傾向となれば、景気上昇は見込めない。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・来年1月以降の案件の受注次第であり、見込めない場合は、代替案件の仕込みが必要となる。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・1ドル100円程度の円高は、我が国経済にとって影響は小さいが、海外に移転するか国内で続けるか経営者は迷う。設備投資が増えなければ、全体的には良くなる。生活様式のあり方を考える時であり、欧米のような1か月程度の休みを取るべきである。	
		やや悪くなる	食料品製造業（営業担当）	・年間を通じて受注量、販売量共に減少している。年末に向けての見通しも厳しい。
			出版・印刷・同関連産業（代表）	・客先の小売店主からは、給料がなかなか上がりず財布のひもも緩まないという声が多くなっており、広告料の値下げ要請も強い。
			化学工業（営業）	・競合先による販売攻勢があり、客の一部には切替えの可能性はある。
			一般機械器具製造業（営業担当）	・円高でも製品価格は変更できないため、収益を圧迫している。自動車部品メーカーでは、設備投資計画の縮小や延期がみられる。
			輸送用機械器具製造業（研修担当）	・自動車の生産量に比例して加工量も増えてはいるが、一時期の円安と比べるとはるかに円高となっており、先行きには不安を感じる。
建設業（経営者）	・円高が定着化してきており、自動車産業を中心とする当地域では、消費者マインドの冷え込みが懸念される。			
輸送業（エリア担当）	・取扱量は増えているが、単価が安い。最低賃金が上がり人件費も増えるため、収支は悪化する。			
通信会社（法人営業担当）	・行政には、次年度の予算確保に向けた提案を行い、民間には、お盆期間の製造業以外への新たな提案に向けたヒアリングや現場調査を行っている。ここから新年度までは、行政・民間向けとも比較・検討の時期に入るため、金が動くのは少し先になる。			
不動産業（経営者）	・このまま円高が続くと、積極的な設備投資は考えられなくなり、一層の価格競争によるデフレを誘引しかねない。			
公認会計士	・円高により輸出型の大企業で業績が悪化し、それが中堅・中小企業にも大きく影響する。			
会計事務所（社会保険労務士）	・新規に社会保険へ加入する法人は、新たに負担が増えるため、昇給停止や賞与の不支給を考えると多くなる。手取りの収入が増えなければ、消費には金が回りにくい。			
悪くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・主力商品について、客が9月以降は低価格品にシフトし受注が半数以下になるため、売上が20%程度減少する。		
雇用関連 (東海)	良くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣契約の更新が集中する9月も、派遣契約終了者は前年同月の8割に抑えられ、求人数も堅調に増加しているため、景気は良くなる。	
		人材派遣会社（社員）	・8月があまり良くなかったため、今後のスタッフの予約状況は良くなっている。	
	やや良くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車大手メーカーが下期に向けた求人募集を行い、生産体制を強化する動きがある。	
		職業安定所（職員）	・新規求人の増加において、正社員の割合が上昇している。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・明確な変動材料はない。	
人材派遣会社（営業担当）		・人材採用の観点では、有効求人倍率は高くはなっているが、派遣の動きに関しては、それほど大きく変わることはない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・一部の企業では工場増設等の動きも出ているが、円高基調に反応して、全体的には動きが慎重になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・リオデジャネイロオリンピックが終わり、いよいよ東京オリンピックといった機運が高まる。それが東京だけでなく全国の景気に影響することを期待はするが、一般消費者が実感できる時が来るのか、全く予想が立たない。
		職業安定所（所長）	・10月に最低賃金の引上げが予定され、中小企業の経営環境は厳しくなる。雇用面での拡大が期待できない。
		職業安定所（職員）	・企業からは人手不足の声も聞かれるが、英国のEU離脱問題や欧州でのテロ等、世界情勢の影響で為替や株価の動きも先行き不透明となり、大手企業等の投資が鈍化することが懸念される。
		職業安定所（職員）	・求人数は微減だが、求職者は10%以上の減少である。求職者が減少し、景気がそれほど悪いという印象はなく、このまま推移していく。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・新卒社員が慣れ始めてくる時期となり、組織内のマンパワーは充足した企業が増えるため、キャリア採用に関しては、即戦力を求める傾向がより強まる。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・今のところ求人募集案件に大きな動きはみられず、すぐには景気の回復につながらない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人は、中堅・中小企業からの募集がやや少なくなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・この時期に新規や追加で開催される企業説明会等はなく、前年と比べると、採用の動きには落ち着きや充足感を感じる。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・ここ半年ほどはあまり変化がなく、今後にも変化を感じられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人活動を続ける企業では、思うように中途採用が確保できず、生産性が落ち込む可能性がある。
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北陸)	良くなる	通信会社（営業担当）	・新商品によってまとまった数の販売が見込めそうである。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・インバウンド客による高額品の買上は厳しいが、季節の切り替わりによって秋物商材がますます伸びてきている。目的があれば購入することから、トラベル需要が伸びる時期に入ったことで売上は伸びるものと考えている。
		コンビニ（店舗管理）	・ここ数か月は、前年度のプレミアム付商品券の効果との比較となり苦しい状況である。ここが過ぎれば少しは良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発表が来月に予定されており、事前営業の感触は良いので売上向上が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売され、問合せなども多く期待している。
		通信会社（職員）	・イベント開催に良い時期が控えており、集客イベントの企画や出店機会が多くなる。
		通信会社（役員）	・秋には、新型スマートフォンの発売や新サービスがスタートする。年末にかけて販売量が増えることを見込んでいる。
		通信会社（役員）	・テレビサービスにおいては、スマホ専用チャンネルの開設やVODサービス事業者の競合など多様化の傾向にあり、これが新たな視聴契約の開拓に結びついていくものと期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・銀行の低金利が発表されて、客の動きに変化が出ると考える。
	変わらない	商店街（代表者）	・高齢者の年金をあてにしている世帯が多いようである。生活費に充てるのがやっとなので、余計なものまで手が出せない。世間で言われている通り、貧富の差が出てきている。
商店街（代表者）		・専門店の集まりである商店街では、安い物の販売は増加しているが本来の高級品の販売には結びつかない状況である。	
商店街（代表者）		・目新しい材料が少ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	・最近では来客数が減ってきている。この秋には近辺に集客力のある大型商業施設がオープンし、それに伴って多少は来客数が増えると期待しているが、現在の来客数の減少傾向からあまり変わらないと考える。
		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・観光需要の影響がある業種は増えもせず減りもせず推移しているが、ほかの機械や設備、電気関係の業種の話の話を聞くと景気が良くなるようにはみえない。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	・年末商品の入荷が始まるが、新しいトレンドや目立った新製品がなく期待は持てない。
		百貨店(営業担当)	・ファッション関係では秋の新作が出てくる時期であるが、例年と比べて客の関心はあまりファッション商材には動いていない。どちらかという暮らしや食関連といった日々の身の回りの物を優先して、ファッション関係や装飾品については財布のひもが固い客がまだ多い。
		スーパー(店長)	・今後も、猛暑の反動や台風の状況により相場状況が見えない。特に農産物の高騰が考えられることから不安定な状況が続くものと考ええる。
		スーパー(総務担当)	・最低賃金の引き上げが10月に行われるが、すぐに影響は出ないと見込んでいる。ほかに大きな変動要因が見当たらないことから横ばいと考える。
		スーパー(経営企画)	・大きな変動要因はなく、来客数は同じように推移すると見込んでいる。
		スーパー(店舗管理)	・競合店の出店後から来客数の回復の兆しがない。旧盆セールで勢いをつけたかったが、今年は昨年の数値を確保できなかった。今後も客数確保は一段と厳しくなると考える。
		コンビニ(経営者)	・これから気温の低下とともに売上が減少するのは間違いないが、例年どおりに推移するものと考えている。これを上回ったり下回ったりする要素は見当たらない。
		コンビニ(経営者)	・スーパーフードの飲み物などが順調に推移している。また、サラダや冷凍食品なども好調に推移しており、今の調子の良い状態はしばらく続くものと考ええる。
		衣料品専門店(経営者)	・今年は初めて8月11日の山の日とお盆休暇の連続で長い夏休みになった。休暇が良い影響を及ぼした業種とそうでない業種に分かれている。来年から長い夏休みの対策が必要になると考える。
		家電量販店(店長)	・話題性のある家電が出ないと状況は変わってこない。
		乗用車販売店(役員)	・新型車の投入効果で当社では前年を超えている水準だが、業界全体としては前年並みである。
		自動車備品販売店(役員)	・明るい兆しや集客策が見えない状況である。単価や買上点数は下がっており見通しは暗い。
		住関連専門店(役員)	・従来であれば、冬場に入る前までに引き渡しを済ませる新築用や、婚礼用の住宅用品需要などで販売数量や単価が伸びる時期である。しかし、ここ数か月の動向からみて必要以上のものにまで出費しない。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・現在が最低であるということから変わらない。これ以上は悪くなってほしくない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・残暑が長引くと秋物衣料や住いの模様替え品、季節食材などの需要が減って売上に影響しそうである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・昨年度の競合店オープンから1年経過したが、前年比の改善は想定を下回る。衣料品、飲食業種の落ち込みはやや改善したものの劇的に良くなる兆候はみられず、当面はこの状態が続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・個人客の利用が例年並みだったので、お盆期間や昼の営業も例年並みだった。法人利用は8月が最も少ない月だが例年と比べても伸び悩んだ。9月以降の法人受注も弱い状況である。
		一般レストラン(店長)	・北陸新幹線開業以来、金沢への集中が一層と進み地域間の格差が広がっている。
		観光型旅館(スタッフ)	・予約状況は8月以降が前年比88%から78%で推移しており厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル(役員)	・宿泊部門は、急激な円高の影響によりインバウンド客の減少が危惧される。宴会部門はコンベンションや企業の周年事業などの大型の案件があるので全館では大きな変動はないと見込んでいる。
		旅行代理店(所長)	・特に需要喚起につながるようなイベントがなく大きく変わる要因がない。

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
		タクシー運転手	・9月は大きなイベントがあり、観光の予約が順調に入っている。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦がようやく落ち着き、前年比で販売数に変化はなかった。同じ程度で推移していることから今後も変わらない見込みである。
		競輪場（職員）	・年度当初から売上低迷が続いており、上昇に転じる要素が見当たらない。
		美容室（経営者）	・ここ半年は、売上、来客数ともに前年をクリアするようにはなったが、大きく改善するだけの展望は持てない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の改善が大企業から中小企業へ行き渡っていない現状では急激な改善は望めない。また、資材価格と人件費の上昇が考えられるため収益は楽観できない。
		住宅販売会社（従業員）	・低金利によって客の動きが増えると期待していたが、思ったほど良くならなかった。割安な分譲住宅を検討するユーザーが少し動いた程度であり今後の販売量はあまり期待できない。
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（店員）	・客先に営業を仕掛けても、最低限の必要商品の購入でとどまっている。
		百貨店（売場主任）	・例年以上に初秋物のアパレル関連の定価品の動きが弱く、2016年秋冬シーズンの苦戦が考えられる。
		スーパー（総務担当）	・価格競争のために単価が下がりデフレ傾向が強まって景気は良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品に関しては底打ち感がない。メーカーでは生産調整をしているところが多く、結果として小売店の売上は減少傾向が止まらない。
		一般レストラン（統括）	・景気が良いというメディア報道は1つも無い。逆にデフレの文字が少し目立つようになったためか、平日夜の来客数は若干の減少傾向にある。
		観光型旅館（経営者）	・北陸新幹線開業効果が落ち着き、今年はふるさと旅行券がないことや連休の日並びなどを考慮すると9～10月ともに10%ほど売上が減少する見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・円高の影響でインバウンド客の減少が懸念される。円高なのに輸入食材の価格は下がらず収益を圧迫しており、値上げが出来る環境にないため収益が回復する要素がない。
		タクシー運転手	・先行きが良くない一番の理由は観光客が減少していることである。週末は人出があっても平日は落ち込んでおり回復しないのではないかと考える。
		テーマパーク（役員）	・前年は北陸新幹線開業に伴って10～12月にかけて大型の様々なキャンペーンが開催されて誘客につながった。今年はその反動もあって、前年同月と比べると予約状況は悪くなっている。特に団体客の動きが顕著である。
その他レジャー施設（総支配人）		・低単価の全国チェーンの競合施設が今秋にオープンする。会員を奪われることは必至である。	
住宅販売会社（従業員）	・毎月の受注契約金額が計画に対して未達が続いており、今まで積み上げてきた受注累計残高は前年比プラスを維持しているものの、増加率では下降している。今後の展示場来場者数が回復するかが鍵であるが見通しは暗い。		
悪くなる	コンビニ（店長）	・客の様子から無駄な買物が減っていると感じる。1日に何度も利用する客の来店頻度が減り、昼の弁当などの単価が減少するなど、以前の景気の悪かったときの売行きと同じように感じる。アイスクリームなど、気温の上昇で売上が伸びる季節商品が売れていないため、この傾向が続くかと不安である。	
	スナック（経営者）	・国内外を問わず問題が起きるのではないかと気があり、最悪の状況も懸念される。	
企業動向関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・車載資材を中心に受注は堅調である。
		通信業（営業担当）	・通信関連の商品は製造業を中心に需要がある。地域によって差がみられ、観光需要が良い地域であっても通信の設備投資にまで発展しない傾向がみられる。
		司法書士	・地価や住宅ローンの金利について、今が底であると考えている人が多く、今後は不動産が動くのではないかと考えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士（所長）	・8月現在は厳しい状況にあるが、取引先の経営者の今後の見通しによると製造業では延期になった受注案件が入ってくる予定とのことである。公共工事関係もこれから発注がどんどん増えてくると聞いている。絶対量が増えるとは言えないが少なくとも今の状況よりは良くなるのではないかと考える。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・下期に向けて受注量が戻ることに期待したいが、円高で輸出が影響を受けている上に国内市場も動きが鈍いことを懸念している。
		繊維工業（経営者）	・やはり衣料関係は為替の状況に左右される。来春向けのものについては期待をしている。
		化学工業（総務担当）	・売上が順調でこのまま推移していく見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の注文の入り具合を見て、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内市場は依然として低調に推移しているものの、熊本地震の影響により休業していた大手メーカーがほぼ復旧してきており今後の受注回復に期待している。
		精密機械器具製造業（役員）	・ここ数か月に比べればプラス材料の期待はあるものの、為替の動きも含めて不安要素が多すぎる状態であり、決して楽観視はできない。
		建設業（経営者）	・上期9月までの公共事業の発注に期待したいところだが状況が見通せない。
		輸送業（配車担当）	・今後しばらくは現在の状況で推移していくと考えている。
		金融業（融資担当）	・取引先の小売業の売上不振などから察するに個人消費の伸びは当面は期待できず景気浮揚材料が乏しい。
		不動産業（経営者）	・法人、個人の事業者からの情報がかなり減ってきたことから変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・景況感には大きな変化がなく、今後3か月も同様の傾向であると考えている。円高により原材料価格が下がってきているが、収益面ではあまり変化がない見込みである。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・米国市場は、9月に世界3大工作機械見本市が開催されるので受注が期待できる。しかし、欧州市場では英国のEU離脱問題の影響によって設備投資に対する不安がある。
		建設業（役員）	・当地域では特に受注価格競争が拡大する傾向で、今後さらに競争激化が続く見通しである。
		輸送業（配車担当）	・輸送コストの燃料費がじわじわと高騰していることと、前年と比べて売上が落ちている傾向がみられる。
		金融業（融資担当）	・秋から冬に向けてイベントが少なく観光客増加のカンフル剤は少ない。また、10月の県知事選を迎えて公共投資を出しづらい状況が見込まれる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・参議院選挙、リオオリンピックと大きなイベント中はチラシの出稿が停滞する。終了後には回復してくるだろうと見込んでいたが、一向に回復の気配が見えてこない状況である。回復のきっかけが見られず今後も期待できない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・3か月先までのスポットや短期の求人の引き合い案件が多くみられる。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	・依然として派遣登録者数が増えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の話がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・募集職種にあまり変化がなく、求人の状況は全体として大きく変わっているようにはみられない。この後もすぐに大きな変化はないと考える。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月を下回る業種がみられるなど全体としては一進一退が続くと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者が増えてこない就業マッチングが難しい。人材の確保が一番の課題になっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・円高の影響によって今後の国内企業の設備投資がどのように進むか判断が難しいものの、現状では、少子化などで人材不足の背景もあり求人の増加は続くものとみられる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・依然として円高の影響を不安視している事業所が多い。

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
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)	良くなる	家電量販店（企画担当）	・今回、政府が検討している中古住宅購入者への補助金により、リフォーム部門が伸びると予想される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・近隣での大型商業施設のオープンによる危機感が、商店街の結束を強める形となっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・季節的要因で良くなる。
		百貨店（企画担当）	・前年度上半期に急増したインバウンド売上の反動が出ており、その影響を大きく受けている。3か月後には影響の度合いが薄まってくるはずなので、現在の下降傾向は改善されると予想される。外商顧客の購買が活性化してくれば更に好転するので、顧客の動きを注視している。
		百貨店（販売推進担当）	・8月下旬から売場を秋物に入れ替えたところ、初日の売上が前年比で115%と好調なスタートとなった。特に、婦人キャリアファッション、紳士服洋品が好調で、前年の130～150%となっている。
		コンビニ（経営者）	・イートインコーナーでの飲食スタイルが定着してきており、フード類を中心に更なる売上げが見込める。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・秋物のオーダースーツやジャケットの注文が早くから入ってきている。
		乗用車販売店（営業企画）	・決算期に入るため、動きは良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車効果などで、市場が活性化するのではないかと考えている。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・新ジャンルのカタログを発刊したため、反響が期待される。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の予約の問い合わせが増えてきており、参加人数が多い団体ほど、会場を先に押さえようとしている。その一方、繁華街でのインバウンドの需要が減少しつつあると感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は、今後もインバウンドが好調を維持する。宴会の先行予約も良いため、このまま推移すると思われる。
		通信会社（経営者）	・新機種の発売が予定されている。
		住宅販売会社（従業員）	・デベロッパー各社は、販売状況が芳しくないために供給数を抑制しているが、しゅん工が近づくと供給せざるを得なくなり、販売戸数が増加すると予想される。その場合は供給過多となり、販売面が厳しくなる。
		住宅販売会社（総務担当）	・月初に入った不動産の購入申込が、ほぼ月末で契約できている。月中の申込も契約が進むなど、明らかに不動産の動きが活発になっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・単価ダウンの状況は変わらないと思われるので、売上げは期待できない。インバウンドの買物も消耗品が中心で単価が安い。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客との会話で明るい話題がなかなか出てこない。年配客にも親の世話や介護の問題を抱えている人が多く、老老介護という言葉が実感される。若い客からも、同じ会社でも部署によってボーナスの金額が違うなど、切実な話を聞く。いずれにしても景気が良くなるとは考えられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・新規得意先の獲得など、現時点では良い材料が見当たらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・現状をみる限り、数か月後は衣料品の売れる時期だからといって、販売量や来客数が大きく増えるとは考えにくい。消費者の金回りはあまり良いとは感じられず、来店した消費者の様子をみると、数か月先も必要以上の衣料品にお金をかける様子はない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・今のままでは小型の小売店に待っているのは、非常に厳しい現実だけである。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・円高の進行による高所得者の買い控え、インバウンド消費の減退のほか、し好品よりも日用品に消費が向かう流れが続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの売上が更に前年を下回るほか、円高、株安の影響で、高額品の動きも更に低迷することが予想される。
		百貨店（営業担当）	・7月のクリアランスセールで持ち直したファッション関連の動きが、3か月前と変わらない水準まで落ち込んでいる。セール商材も底をつき、秋物も高い気温の影響で動かない。
		百貨店（営業担当）	・富裕層の優良顧客に向けた、海外高級ブランドのイベントや美術品の催しなどに、例年以上に力を入れており、何とか高額品の売上は確保できると思われるが、一般客の買上は更に落ち込む。
		百貨店（営業担当）	・株価が上がる見通しが立たず、給与や賞与の伸びも期待できないなか、節約志向や不要不急の消費の見送りが予想される。
		百貨店（営業企画）	・政府の経済対策の効果に期待したいが、世界経済の低迷、米国の利上げの有無、円高基調の継続など、外部環境が悪い。企業業績が更に落ち込むと、一気に景気後退が進むリスクもあるため、状況は不透明である。
		百貨店（サービス担当）	・来期からは、新たな大型雑貨ショップや改装効果などにより、前年実績の確保に努めるとともに、今まで開催していない催事にチャレンジすることで、より多くの来客数の確保に努める。
		百貨店（販促担当）	・大きな懸念はないものの、良い条件も見当たらない。消費者の間に漠然とした不安感があり、消費が上向くという予測は立てにくい。仮に、不安定な天候によって食品価格に影響が出れば、マスコミにも取り上げられ、消費心理を冷やしてしまうことが懸念される。
		百貨店（商品担当）	・円高基調で、株価のはっきりとした回復がみられないなか、インバウンド需要にも大きな期待は持てないため、一進一退の状況が続くと予想される。
		百貨店（売場マネージャー）	・為替や株価に敏感に反応する高級品と、天候などに左右される実用品の動きの二極化がますます激しくなっていると感じる。冬のボーナス支給の動向にも大きく左右されるので、まずは注視したい。
		百貨店（マネージャー）	・株安、円高の傾向が続き、富裕層の購買も横ばいとなる。インバウンドは8月も前年比で来客数は3%増となったものの、売上は32%減となり、特に特選ブランドや時計が不振となった。中国の関税率のアップや円高による為替メリットの低下で、客単価が34%のマイナスとなっている。インバウンド売上は前年12月までは堅調に推移したため、その反動が年内は続く見通しである。中間ボリューム層の回復も期待できないことから、現在の厳しい状況が年内は続く。
		スーパー（経営者）	・お盆商戦での高額品の動きが例年よりも悪い。帰省客も少ないほか、曜日の関係か、14日の日曜日のUターンでお盆が終わってしまった感覚がある。とにかく節約ムードから脱することができない。
		スーパー（経営者）	・昨年に値上がりした商品の多くが、円高などの影響で値下がりし、これまでのような単価が設定しにくくなってきた。また、雇用の面でも人手不足が深刻で、採用コストの上昇もコスト面で重荷になっている。時給を上げて募集しても、配偶者控除の壁や社会保険加入の壁などで、既存のパートによる労働時間の削減が進んでおり、ますます悪循環に陥りそうである。
		スーパー（店長）	・昨年のプレミアム付商品券の影響がまだ続くため、今のトレンドと変わらない。
		スーパー（店長）	・チラシやポイントサービスを活用して、買物が効率的になっており、今後もその傾向が続く。
		スーパー（店長）	・依然として株価は不安定で、今後の不透明感が消えないなか、街角景気は良くならない。
		スーパー（店長）	・今月は食品が厳しい動きであり、チラシへの反応も悪かった。この動きがお盆前後だけで終われば、以前の状況と大きな変化はない。
		スーパー（企画担当）	・今の状況が当分続くと予想される。
		スーパー（経理担当）	・台風の異常発生や高い気温など、天候の影響を受けやすい食品の消費には、あまり良くない環境である。旬の商材を値ごろ価格で提供できるかが、今後のかぎとなる。

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
		スーパー（社員）	・競合各社もイベントなどの販促回数を増やしており、経営環境は今後も更に厳しくなる。それでも、食品を中心とした日常の買物に大きく影響する要素は見当たらず、当面は堅調に推移すると予想される。
		スーパー（開発担当）	・景気対策には期待できず、賃金の上昇も見込めないため、このままの状態が続く。
		コンビニ（経営者）	・鮮度の良いサラダを提供できるように、物流にコストをかけて提供しているが、そのほかに新しい企画商品もないため変わらない。
		コンビニ（店長）	・残暑により気温の変動がみられそうもないので、急激な変化はない。
		コンビニ（広告担当）	・2～3か月先では、大きな変化は生まれていないと思う。アベノミクスの効果が出るまでには、まだまだ時間がかかる。
		コンビニ（店員）	・客の様子から、売上は横ばい状態が精一杯である。
		コンビニ（店員）	・残暑が厳しいので、飲料、アイス類を購入する客が増える。
		衣料品専門店（販売担当）	・昨年との比較で考えると、このままの状態推移する。
		家電量販店（経営者）	・消費を喚起するような要素が見当たらない。将来不安を払しょくするような対策が、個人消費の増加には必要と感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検の予約数、一般修理の件数など、すべてにおいてあまり変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や自動車用品の販売など、量的には少ないものの、途切れずに動いている。ただし、客の仕事はあまり芳しくない様子であり、いずれは我々にも影響が出てくる。
		住関連専門店（店長）	・最近10年ぐらいいは、売上が好調な月が長く続いた試しがないので、油断はできない。ただし、年末にかけては受注が見込める時期なので、良い状態が続くと予測している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・マンションや戸建住宅の新築によって、人口が増えている地区は限られるが、場所を問わず同業他社の出店が進み、当店の周辺にも競合店がある。さらに、インターネット経由での購入が増えているのか、来客数が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・消費量が増えないなか、パートの時給が上昇することで利益が圧迫され、正社員の所得が増えなくなっている。また、法人税率が下がる一方で、相続税などが上がっており、消費の足を引っ張っている。どう考えても好循環に転じるとは思えない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・株価は今ままで推移すると思われるが、為替の変動が株価にも影響してくる。海外による影響を受けるため不透明であるが、今のままだと変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・夏の行楽向けの出費が終わったとしても、やはり宝飾品の購入の優先順位は高くない。
		高級レストラン（企画）	・宴会の先行予約状況が、前年と比較して伸び悩んでいる。
		一般レストラン（企画）	・8月後半に入って天候不順はあるものの、来客数の前年比は少し上向いている。前年を上回る日も出てきているなど、一進一退で推移している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・ポイントカードの利用率が日増しに高まりつつある。各社とも囲い込みを目的にポイントカードの導入を進めているが、かかった費用ほどは売上の向上につながっていない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・8月の売上は厳しかったが、特に大きな変動はない。気候もまだまだ暑く、アイスなどの商品はまだ動く。
		観光型ホテル（経営者）	・団体ツアー客の利用は増えているが、少人数化しているため、売上単価が下がっている。宴会などの予約に関しても、今のところは例年と大きく変わらないようである。
		観光型ホテル（経営者）	・景気の上昇が感じられない。20年以上も続いたデフレの影響が、消費者の間に定着しているため、わずかな金額にもこだわる客が多い。
		観光型ホテル（経営者）	・9月以降は客層が変わり、団体客が多くなるが、先行きの予約状況は昨年よりも悪い。
		観光型旅館（経営者）	・良くなるきっかけが見当たらない。
		観光型旅館（団体役員）	・予約が直近まで入らないほか、これから半年以内に耐震工事に入る宿泊施設が2か所あり、受入数が減少するため、街全体の経済にも影響が出る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（管理担当）	・大きなマイナス要因は見当たらないが、逆にプラス要因もない。
		都市型ホテル（支配人）	・しばらくは今の状態が続くと予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門はほぼ前年並みと予想される。宿泊部門は団体客の高額受注により、前年比で若干のプラスとなるが、レストランのランチが低調であり、全体的にも大きな伸びはみられない。
		都市型ホテル（客室担当）	・旅行代理店が集客に苦勞しているほか、円高によって先行きも不透明であるなど、良くなる要素が見当たらない。
		旅行代理店（店長）	・大きな理由はないが、リオオリンピックも終わり、良くなることを期待している。
		旅行代理店（営業担当）	・11～12月の予約状況も良くないため、苦戦が予想される。
		タクシー運転手	・暑さはまだ続くが、夏休みが終わるため、今の状態が続く。
		タクシー運転手	・京都市内はこれから大きな行事がないため、現在の状態が続く。
		タクシー運転手	・一般客や企業による予約も順調に推移しているが、状況は大きく変わらない。
		通信会社（企画担当）	・夏休みが終われば、家族連れの来客が減る。
		観光名所（経理担当）	・8月は猛暑で気候的には厳しかったが、来客数、売上は前年を少し上回っている。お盆過ぎもあまり落ち込まず、堅調に推移している。ただし、飲食や体験教室の売上は前年を上回ったものの、物販店舗は良くなかった。若い客の増加が目立つため、取扱商品の見直しが必要と感じている。一方、中国からの来客は減少している。
		観光名所（企画担当）	・夏のシーズンが終わって観光シーズンに入るため、期待感はあるが、このところは国内客の減少が続いており、インバウンド客でカバーしている状況である。
		遊園地（経営者）	・景気の見通しは不透明であり、プラスに転じる要素は、来客数、販売量の動きからも見当たらない。
		競艇場（職員）	・全国発売のレースに関しても、昨年と大きな変化はなく、横ばい傾向である。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・秋のイベントを、インバウンドの集客にうまく結び付けることができれば、底上げにつながる期待もある。
		美容室（経営者）	・駅前の一等地がテナントを募集しているが、なかなか決まりそうにない。病気で10日間ほど入院していたが、退院後に来店が増えたため、平均的な売上に終わりそうである。今、住宅街の一軒家を使って1人で営業しており、世間があまりみえなくなってきた。
		美容室（店員）	・今のところは予約が平均的に入っている。例年、秋は落ち着くが、それを感じさせる状況ではない。
		その他サービス[学習塾]（スタッフ）	・生徒数や受講する教科数が伸びていない。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・今後はパラリンピックも始まるが、レンタルや書籍については、今月の反動で戻ってくることを期待したい。
		住宅販売会社（経営者）	・8月はお盆を挟み、どうしても動きが鈍くなりがちであるが、秋のシーズンには再び少し上向き気味となる。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・消費税増税の延期で様子見の客が増加している。一方、マイナス金利の影響で若年層の引き合いが増加し、契約単価は低下傾向にある。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・富裕層を中心に購入意欲が上向き様子はみられないものの、都心のタワーマンションを中心に、マンション販売は堅調に推移しそうである。ただし、郊外物件は苦戦が続いているほか、年度末に向けた売り急ぎが始まるリスクも多少ある。
	やや悪くなる	一般小売店[珈琲]（経営者）	・日中の外交関係が非常に混とんとしているほか、中国が内需拡大策を打ち出しているため、インバウンドの増加が見込みにくくなっている。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	・小売に関する1年間のサイクルが大きく変化してくると思う。毎日のおかずやごちそう、ハレの日の過ごし方が変わることで、業種や業態での景気を感じ方に温度差が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・これから年度後半にかけてはプロモーションも多いため、それらを充実させていくことで、前年に近い数字を確保していきたい。
		百貨店（売場主任）	・消費者の所得が上向き要素がないなか、人口の減少やオーバーストアなども重なり、構造的な不況は続くと思われる。さらに、アパレル関連は昨年度から取引先を含めて不振が続いており、転換期を迎えている。全体的には、改善する要素よりも不安要素が多い。
		百貨店（売場主任）	・セール時期でも入店数が落ち続けている。顧客からは、インターネットを使って購入する方が、欲しい物が手に入るという声が聞かれ、利便性の高いインターネットに一定規模の売上を奪われると感じている。
		百貨店（外商担当）	・円高が進んでいることで、株価の不安定な動きが続く。インバウンド売上も、大きく伸びた昨年を上回することは難しい。気温も高めに推移すると予想されることから、秋冬物の衣料品は売上不振となることが予想される。
		百貨店（服飾品担当）	・重衣料の新しいトレンドが今年も少ないため、気温の変化による実需型の消費になることが予想される。雑貨関連も、ロングブーツではなくカジュアル風のスニーカーなど、単価が低くて汎用性の高いファッションが支持されそうである。一方、好調な化粧品では、ファンデーションを中心とした保湿系の商品開発が進み、新しいメイクブランドが、従来のアーティスト系メイクブランドに取って代わる勢いがある。ナチュラルメイクと新商品の両立で、販売チャネル戦略もうまくいっているため、好調な動きが続くと思われる。
		百貨店（マネージャー）	・新聞でも報じられたが、小売や外食などの好調企業が値上げを控え、価格戦略の見直しを図ったことから、再びデフレ圧力が高まっているように感じる。小回りの利かない百貨店業界は、秋から冬にかけて厳しい商戦となることが予想される。
		百貨店（マネージャー）	・基本的に国内消費が上向き要因が見当たらない。少子高齢化による社会保障の問題や、来たるべき消費税増税に備えた節約志向、消費者のモノに対する価値観の大きな変化などが影響し、なかなか好転しないと予想される。
		スーパー（店長）	・今月と同じような傾向が続くと判断される。
		スーパー（店員）	・例年この時期は売上が減り、単価の高い商品の動きも悪くなる。
		スーパー（管理担当）	・欧州や中東の情勢も、先行きが明るいとはいえない。国内経済が好転するわけもなく、天災も続いていることから、明るい材料に乏しい。
		コンビニ（店員）	・お盆休みが終わったところから、冷たい飲み物を大量購入する客が少なくなり、来客数も落ち着いてきている。
		乗用車販売店（経営者）	・再び消費者の節約志向が強くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・国内的にも対外的にも、政治情勢が安定していない。日中関係も、G20サミットや日中韓首脳会談を控え、今後の動きがみえにくい。東京都知事も新知事が就任したばかりで、築地市場の移転や東京オリンピックに關係して、まだまだ落ち着かない。政情が安定しなければ景気は安定せず、消費も上向かないので、今後も景気は悪くなる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・消費者の財布のひもが一段と固くなっている。先行きへの不安により、厳しい環境が続くと感じる。
		高級レストラン（スタッフ）	・今からクリスマス前までは、厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・夜の営業では、コース料理よりも低価格の商品がよく出るようになった。家族ではなく、1人で来店する客が増えている。
		一般レストラン（経理担当）	・先行きへの不安から、消費マインドが慎重になっている。
		一般レストラン（店員）	・今月は夏休みということもあって来客数が増えたが、2～3か月後は減少する。
		都市型ホテル（総務担当）	・国内景気の弱さや、熊本地震の影響が出ている。予約状況にも回復の兆しがみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（管理担当）	・海外からの宿泊者の傾向に変化が出てきている。今までは、中国を中心に団体での宿泊が非常に好調であったが、団体客が減り、個人旅行が増えてきている。個人客が増えているとはいえ、宿泊人数ではやはり団体にはかなわず、稼働率も低下しつつある。
		旅行代理店（支店長）	・リオオリンピックが終わり、2～3か月先の旅行の申込や相談が、もう少し増えると思っていたが、現状は動きが止まっている。間際申込に期待しているが、現状はやや悪くなるとしか思えない。
		旅行代理店（役員）	・昨年の9月は、シルバーウィークという日並びの良い連休があったが、今年はない。また、10～11月はインバウンドによる予約の増加で、旅館、ホテルの在庫が減少し、手配がままならない。
		タクシー運転手	・気温が下がれば利用率は下がると思われる。今後は景気が上がる要素はない。
		通信会社（社員）	・リオオリンピックも終了し、新たな商機となるトピックが少ない状態である。
		テーマパーク（職員）	・中国や北朝鮮が具体的な脅威になりつつある現状において、今後は政治や経済でも大きな方向転換を強いられる可能性が強まっていると感じる。
		ゴルフ場（支配人）	・リオオリンピック後の動きが読めず、先行きは不透明である。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・今後も、個人消費が伸び悩む傾向は続く。コンサートやイベントへの来場者が増えにくいほか、物販の売行きも以前ほどの勢いがなくなる。
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・9月はファッション関連のイベントや人気グループのイベントがあるものの、プロ野球のシーズンが終了となる10以降は、企業イベントなどが主となるため、来場客は減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・顧客需要が減少してきたため、売上は落ちる見込みである。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介] (経営者)	・金融機関の融資先が増加せず、不動産融資は減少しているように感じる。
悪くなる		一般小売店[花](店長)	・関東や北陸の台風被害で商品価格が高騰するほか、猛暑の影響で販売量も減る。
		スーパー(店長)	・賃金が伸びないなかで、家計の負担が増え、可処分所得が減少している。
		衣料品専門店(経営者)	・個人の収入が減少している。マイナンバー制度の導入の影響もあると考えられる。
		衣料品専門店(経営者)	・来客数が減少しているほか、客1人当たりの単価が上がらず、売上が伸びない。
		競輪場(職員)	・例年この時期は悪くなる傾向にある。これを覆すほどの要素が見当たらない。
企業 動向 関連 (近畿)	良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・現在の事業は確実に売上や利益の増加につながっているもので、それを継続的に拡大していきたい。そのほかの新規事業で、更なる売上、利益の増加を目指す。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・4月以降は少しずつ受注量が増えており、2～3か月先も悪くなる話は耳にしない。徐々に昨年の実績も上回ってきている。
		化学工業(企画担当)	・夏は食品需要の低迷期であり、販売量は減少するが、今年は異常気象の影響もあって例年以上に低迷した。例年の傾向から判断して、秋、冬は需要が増える季節であるほか、夏の販売減少の反動を見込んで、やや良くなると予想している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・新製品の販売点数が増えているので、今後も販売量の増加に伴う売上の増加が見込まれる。
		金属製品製造業(経営者)	・リオオリンピックも終わり、本格的にラグビーワールドカップ、東京オリンピックに向けた需要が出てくる。
		金属製品製造業(営業担当)	・ここ数か月は荷動きが低迷していたが、引き合いや受注が増加傾向にある。
		電気機械器具製造業(経営者)	・世の中の景気は変わらないものの、当社はようやく海外取引を自力で行えるようになってきた。自社ブランドの商品は海外でも売れそうである。時間はかかるが、成長の軌道には乗れそうであるため、良くなっていくことが期待される。
		広告代理店(営業担当)	・ショッピングセンターでは、近年の八ロウィーン人気で10月下旬までは需要が高まり、その後はクリスマスの演出が始まるため、期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・少しずつ涼しくなっているのに、食品は売れてくると思うが、中小の間屋の再編や倒産は今後も続くと考えられる。販売先が限定されてくるため、知名度のない製品は苦しくなる。		
		食料品製造業（経理担当）	・中小企業では夏の賞与が減額となった人の割合が10%以上に上るため、節約志向が強まる。		
		繊維工業（団体職員） 繊維工業（総務担当）	・年末を前に需要の増加を期待しているが、不透明である。 ・単価のダウンが経費率の上昇につながるため、利益の減少が予想される。		
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・いつもと仕事量は変わらない。		
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・当面は現在の状態が続くように感じる。		
		化学工業（管理担当）	・円高、株安の動きが続くと考えられる。		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・悪くなる材料はあるが、良くなる材料は見当たらない。		
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注状況から推測すると、短期間で景況は大きく変化しない。		
		一般機械器具製造業（設計担当）	・一定の受注量は見込めるが、受注増は期待できない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界経済のグローバル化が進み、小さな出来事も大きな波として影響が出る。ここへきて大きな波がきているようで、足元をしっかりとみながら経営していかなければならない。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いの件数が伸びず、2～3か月先の受注がみえてこない。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・相変わらず、仕事が少ない。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・根本的な景気回復要因が見当たらない。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・世間的には景気が良くなっているといわれているが、中小企業の設備投資の動きはまだまだ活発とは言い難い。		
		建設業（経営者）	・第3四半期に向けて、受注は増えてくると予想されるが、まだその実感はない。		
		建設業（経営者）	・仕事はあっても、技能労働者の確保や、建設資材の納期といった問題を抱えながらの、厳しい受注競争が続く。		
		建設業（経営者）	・多くの中小企業は、売上や収益が停滞しているように思われる。当然ながら、個人の所得も増えない。		
		輸送業（商品管理担当）	・特にイベントもないので、販売量が増えることはない。		
		輸送業（営業担当）	・良くなる材料もないため、今後もこの状況が続く。		
		輸送業（営業所長）	・配送コストの見直しを求められているほか、残業や長時間勤務の抑制、運転手不足など、厳しい状況にある。		
		通信業（管理担当）	・好景気となる要素がない。		
		金融業（営業担当）	・製造業は受注がわずかに増えているが、利益率の低下で業況に変化はない。		
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・日中関係などの地政学的リスクが懸念されるが、当面は上にも下にも大きく動く要素が見当たらない。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読数が減少しつつあるなか、折込件数も減少しているなど、回復の兆しがみえない。		
		広告代理店（営業担当）	・ここしばらくは今の状況が続く。		
		司法書士	・特に変動する要因が見当たらない。		
		経営コンサルタント	・政府からは様々な経済対策が発表され、大局的にみると何かしらの手が打たれているように思う。ただし、市場や販売の現場をみると、顧客のマインドも、場合によっては販売店のマインドも明るくなっていない。		
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・良い話があまり聞かれない。		
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・今春以降、わずかながら個人消費に改善がみられたが、夏に入って足踏み傾向が続いている。インバウンドについても、一部の大型ディスカウント店は相変わらずのにぎわいであるが、全体的にはやはり大きく落ち込んでいる。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・このまま円高が続きそうであれば、何らかの形で対応していかなければ、受注量の減少が続く。		
		やや悪くなる		食料品製造業（営業担当）	・今後は気温も低くなってくるため、飲料水の売上は必然的に下がってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		繊維工業（総務担当）	・一般的な靴下は、とにかく売れない傾向が強くなってきた。現在売れている商品は、价格的に高くても、機能面で優れている商品である。ただし、多くの販売量は期待できないのが悩みである。
		化学工業（経営者）	・具体的な新規案件の話が少ないため、今後しばらくは厳しい状況になる。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・7月下旬に大手の靴卸業者が民事再生法の適用を申請し、それに連鎖する形で、靴メーカーの倒産が続いた。今後、その影響が出てくるのが懸念される。
		輸送業（営業担当）	・荷物は増えているが、単価の安い通販関係の比率が上がり過ぎて、利益は減っている。
		広告代理店（営業担当）	・地域性なのか、大阪だけが前年の売上を大きく下回っている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・新製品が販売できたとしても、他社との開発スピードの差は明らかである。超変革でもしなければ、今期どころか来期も厳しい状況が続く。
		悪くなる	不動産業（営業担当）
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・経済の展望がみえない。		
雇用 関連 (近畿)	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（支店長）	・企業からの話によると、年末に向けて仕事量の増加が予想される。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・クリスマス、バレンタイン関連の仕事が入ればやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・英国のEU離脱問題は思ったほど世界経済に打撃を与えていない。個人消費が上向きに転じていることから、内需は底堅く推移している。また、米国の利上げ時期が早まるとの予想から、為替が円安方向に振れる可能性も高い。外需を代表する、自動車などの輸出産業において、業績の上ぶれが予想される。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・年末に向けて、年末調整業務などの短期限定の注文が増える。
		学校〔大学〕（就職担当）	・これからの就職戦線の後半戦では、求人の増加が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・右肩上がりの傾向に変化はないものの、派遣関係は例年に比べて動きが少ない。昨年の労働者派遣法の改正により、派遣会社の淘汰が下半期に進むと思われ、少し活発になることが期待される。
		人材派遣会社（営業担当）	・求職者の高齢化により、求職者と求人企業のミスマッチが続く。
		人材派遣会社（支店長）	・しばらくは今のままの状況が続く。
		人材派遣会社（役員）	・英国のEU離脱問題や中国、新興国経済の停滞といった材料も出尽くし、一服感のある状況のなか、求人数や企業の採用意欲に大きな変動要素がないことから、景気はしばらく変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・低調な株価水準や円高の動きなどからは、経済が上向いているとは感じられない。米国の大統領選挙の結果や、中国、東アジア、欧州の経済情勢など、世界経済がどう動くかで、景気は上向き、下向きのどちらにも動きそうである。外的要因に左右される状況では、変わらないとしかいえない。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率は上昇傾向であるが、景気が上向く要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・このところは、求人数の増加や求職者数の減少が続いており、雇用失業情勢は改善傾向にある。ただし、管内企業への今後の展望についてのヒアリング結果では、現状維持とする回答が多い。
民間職業紹介機関（職員）	・建設日雇い求人数が前年比で増加に転じたが、首都圏への人材のシフトもあって、深刻な労働者不足は変わらないため、このまま上昇が続くとは考えにくい。		
民間職業紹介機関（営業担当）	・一般的な景気の見通しは悪いものの、人材募集に関してはまだまだ充足感がなく、引き続き良い状態が続くと考えられる。		
民間職業紹介機関（マネージャー）	・今のニーズがすぐに落ち着くとは思えず、特別な事情が発生しない限り、年内は活発な状態が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短期的な変化は考えにくい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・円高傾向やマイナス金利などの不透明な要素もあり、現状維持と考えられる。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・リオオリンピックが閉幕した喪失感が見受けられ、企業の動きが鈍い。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業については、昨年のように無理をして採用するのではなく、採用できなければ来年度で構わないという考えに変わっており、採用のハードルを下げても採用する動きが減っている。
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連 (中国)	良くなる	住宅販売会社（営業担当）	・例年秋口に販売量が増加傾向にある。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今月は1年のうち売上が減少する典型的な2月、8月のパターンであるので、8月を底に来月から人の動きが出てくる。	
		コンビニ（副地域ブロック長）	・観光客やスポーツイベントが増える。	
		コンビニ（支店長）	・来客数は増加する。	
		家電量販店（販売担当）	・決算に期待が持てる。	
		乗用車販売店（業務担当）	・今後も新商品の投入が続くので期待できる。	
		乗用車販売店（統括）	・9月からは新型車の発売による販売量の増加が見込まれる。	
		乗用車販売店（総務担当）	・主力車種のモデルチェンジで来客数、販売数共に伸びる。	
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・2～3か月後は観光シーズン、松葉がにのシーズンにもなるので、前年悪かった分まで取り戻せる。	
		一般レストラン（経営者）	・客が情報を共有し、他の客の評価を見て来店している。	
		一般レストラン（店長）	・インバウンド客の多くなる時期を迎え、予約も順調に入ってきている。4月の観光時期も前年に比べ非常に良かったので秋も期待ができる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・地元プロ野球チームが25年ぶりに優勝する見込みで、客が飲食に振り向くことに期待が持てる。	
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始の需要に期待でき、前年度より受注状況が良い。	
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。	
		通信会社（企画担当）	・秋祭りやスポーツ大会等、イベントが多くなる時期で、動画関連でのサービス訴求が進む。	
		通信会社（営業担当）	・地元プロ野球チームの優勝ムードにより、全体の景気が浮揚する。	
		テーマパーク（営業担当）	・秋の行楽シーズンに入り人が動きやすい環境になるとともに、園内の見どころも充実してくるため、来場者数の増加が見込まれる。	
		テーマパーク（業務担当）	・秋の行楽、冬のイベント等、来客数の増加が期待できる。	
		設計事務所（経営者）	・二極化はしているが伸びのある業者に引っ張られていく。	
		住宅販売会社（営業所長）	・当社で条件の良い土地を購入できている。	
		住宅販売会社（営業担当）	・今後暑さが和らいでくることから、住宅を検討している客が物件調査を行い、問い合わせが増加する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・客の反応がはっきりと伝わってこない。
			商店街（代表者）	・客の様子や商店街への出店問い合わせ、各店舗の状況についても特に大きな変化がなく、悪い状態が続く。
			商店街（理事）	・景気が良くなる要素はない。
			商店街（代表者）	・地方では収入が増加せず、物価高が生活に影響しているため、客の買い控えが続く。
			商店街（代表者）	・身のまわりの景気はまだまだ為替相場、株式相場等に左右され、安定的な景気回復は厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街の空き店舗の状況に大きな変化はなく、その解決が難しくなる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・国内、海外と総合的な販売で売上を確保していかなければならなくなり、大変仕事量が増え、ますます忙しくなる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・観光客の動きが一年中活発なので、景気は悪くならない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・会社設立用の印鑑の注文が少なく、前向きな取組がない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・景気が上向く経済環境の変化がない。
		百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素がなく、今の状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・売上のかさ上げ策を行っているが、前年通りの数字しか出せない。
		百貨店（営業担当）	・先行きの不透明感から消費マインドの落ち込みはしばらく続く。円高傾向が続く株価も低調に推移する予想であるため、今まで好調であった時計、宝飾などの高額商品にも陰りが見えてくる。
		百貨店（営業担当）	・人口の減少が今後も予想される。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人服の苦戦は今後も継続する。また取引先の業績低迷も要因となり、撤退店舗の代替も決まらない売場もある。このような状況では消費高揚、売上拡大にはしばらく時間がかかる。
		百貨店（人事担当）	・前年比での客単価は低下していく。
		百貨店（営業推進担当）	・ここ数か月同じような状況が続いており、この傾向は変化しない。
		百貨店（売場担当）	・婦人衣料や雑貨大手問屋のブランド改廃などで秋物の納品が毎年少なくなっており、ネットで商品をフォローする仕組みに変わってきている。それに伴って店頭への来店が減る傾向にある。
		百貨店（購買担当）	・客は良い物が安くなったときにしか購入しない傾向で、経済的に厳しい状況である。衣料品関係でもヒット商品がない状態で、模索しながらアパレルは商品を作っているが、今後2～3か月は厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・来客数は増えていくと予測できるが、客が良く吟味して購買する状況は続く。
		スーパー（店長）	・台風の影響が心配である。
		スーパー（店長）	・市長選挙があるので結果によっては変わる可能性もあるが、そうでなければ今までと変わらない。
		スーパー（総務担当）	・気候の影響で野菜などの価格が高騰し、秋中旬ころまでは売上は厳しい状況が続く。
		スーパー（販売担当）	・残暑が厳しい予想なので、飲料などの夏物商品の動きは好調に推移する。
		スーパー（業務開発担当）	・来客数は横ばいであるが、客は買物に厳しく、必要な商品と特売品しか動かない状況が続く。
		スーパー（管理担当）	・景気を上昇させる起爆剤がなく、客の必要最小限の買物傾向はしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・買上点数や来客数に大きな変化はなく、節約志向は続く。
		衣料品専門店（店長）	・ここ3か月の来客数と単価から判断すれば、景気が良くなる材料はない。
		家電量販店（店長）	・客単価は前年より上昇するが、来客数が減少する。
		家電量販店（店長）	・来客数が戻る気配がなく、購入に踏み切れない客が増える。
		家電量販店（企画担当）	・特に良くなる要因もないので変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・特にこれといった政策もないので景気は変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・他社の新型商品発表の影響で客の動きは多少あるが、現状を大きく変える動きではなく、長くは続かない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・地方では人口減少等の影響から現状が続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・テナント新規入替での客数増を見込むが、楽観はできない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年と同じくらいであるが、宿泊の調子が良いので、レストランや宴会の売上が上向く可能性はある。

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
		スナック（経営者）	・ここ数年、景気が全く良くなっていないことから、当業界はまだまだ良くならない。
		観光型ホテル（営業担当）	・先行き3か月の予約を見てみると、動きが非常に悪い。
		都市型ホテル（総支配人）	・先行予約は例年並みで推移しており、今後の動向にもよるが、航空便で9月半ばから定期就航する香港便などにより、新たな客層が獲得できる。
		都市型ホテル（企画担当）	・今の景気が大きく変化する要因が見当たらないため、現状が続く。
		旅行代理店（経営者）	・集中豪雨など環境に不安定なことが多くあり、客は旅行どころではない。
		タクシー運転手	・夜の街の様子に変化はなく、大手スーパーの閉店の影響もない。
		タクシー運転手	・8月は客の動きが良かったが、9月は期待できない。
		タクシー運転手	・当業種では景気が良くなっているとは全然感じられない。客数は増えているが、天候によるものであり、日中の気温上昇で利用数が増え夕方までは数字を伸ばしているが、夜の動きが全くない。企業の経費削減、特に交際費の削減は景気が良くなっても緩まない。
		通信会社（社員）	・新たな契約等の申込み合わせに変動がない。
		通信会社（総務担当）	・ITを活用した観光客の誘致拡大につながる大きなイベントがあれば、消費拡大が期待できる。
		通信会社（販売企画担当）	・業界自体に変動要素がない。
		テーマパーク（管理担当）	・4～5月は熊本地震の影響から入館者数が微減したが、入館者数や商品販売高は現状維持が続く。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約状況が少しずつ良くなる。
		美容室（経営者）	・最低賃金の引上げやマイナス金利の影響で、景気はさらに厳しくなっていく。
		美容室（経営者）	・客の所得に変化がなければ節約志向は続き、新規の客が増えないと売上は伸びない。
		設計事務所（経営者）	・実体経済を無視した最低賃金の過大な引上げが、10月以降の地方経済に与えるマイナス影響が心配である。
		設計事務所（経営者）	・役所からの発注件数は全体的に減少し、民間工事に期待がかかるが、どんどん動くような雰囲気はない。
		設計事務所（経営者）	・客先の状況や建築を取り巻く環境に大きな変化は見られないので現状が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・良くも悪くも景気を左右する判断材料が見当たらない。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・景気が良くなる材料がなく、大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響がまだ続きそうであるため、売上は伸び悩む。		
スーパー（店長）	・客の購買意欲が上向き様子はない。地元企業の業績も改善傾向にはなく、客の生活防衛意識は高まるばかりとなる。		
スーパー（店長）	・競合店が撤退して1年が経過し、その影響で来客数が良い状況も一巡するため、今後は厳しくなりそうである。		
スーパー（販売担当）	・景気が良くなる要素がない。近隣市に観光スポットができ、客はそちらに流れてしまい、10月までは現状が続く。		
スーパー（営業システム担当）	・大手コンビニの出店が相次いでいる。店舗が自宅に近く、様々なサービスが受けられるので、長時間の買物が苦手な高齢者層がそちらに流れる可能性がある。		
スーパー（財務担当）	・所得環境の改善も見込めないため、消費者の節約が続き、買上点数や一点単価の下落が続く。		
スーパー（販売担当）	・来客数、販売量、客単価のいずれにおいても回復の兆しがない。秋冬物の導入時期を迎えたが、商品本部から投入される物量も例年に少なく、消費の鈍化を見越した消極的な販売策に傾く。少なくとも販売の現場は、商品を売る姿勢から商品を残さない姿勢へ意識が転換してくる。		
コンビニ（エリア担当）	・気温低下に伴い来客数がやや減少しているため、中食動向もやや落ちてくる。		
コンビニ（エリア担当）	・今のままでは工事関係の客の増加は見込めない。円高が製造業の輸出に影響し、親会社から仕事がもらえない企業が増えると、そこの社員が来店しても買上点数が伸びない。		
衣料品専門店（経営者）	・繊維関係は問屋と職人の減少に伴い厳しい状態が続いており、今後は大変になる。		

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
		家電量販店(店長)	・実質所得の低下による将来への不安が客の財布のひもを固くする。 ・景気が上向く材料はない。
		住関連専門店(営業担当)	・景気が上向く材料はない。
		その他専門店[布地](経営者)	・早く道州制に変えないと日本経済は持たない。役人中心の経済を脱却し、二重行政を早く変えなければいけない。
		その他小売[ショッピングセンター](管理担当)	・近隣のイベントが9月で終わるので、それに代わる集客性を持った対策が必要となるが、それでも数値は低下していく。
		一般レストラン(経営者)	・個人の実質所得が減少傾向にある。外食等の回数を減らし、テイクアウトの利用に移行していく。
		一般レストラン(外食事業担当)	・和牛、輸入牛の値上がりが続いており、10月を目途に値上げやメニューの改定を考えており、客の反応が心配である。外食機会が減少するのではないかという懸念があり、売上は悪くなる。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン](店長)	・冬季に入ってサービスエリア沿線の交通量が減少し、来客数も減少する。
		観光型ホテル(宿泊担当)	・賞与が増えたり昇給したりという話題はすべて大手の話であり、消費者は先行き不安で金が使えない。
		都市型ホテル(企画担当)	・上期に集中した大型イベントの開催に対し、下期は主だったイベントもなく、さらに繁忙期となる10~11月の宴会関連の先行受注が低迷しており、先行きの状況にはあまり期待できない。
		タクシー運転手	・8月は盆などのイベントがあり夜の動きがあったが、9月に入れば農繁期も関係してきて、夜の動きは悪くなるともに、不安定な天候も心配である。ピアガーデンの客は多いが、タクシーの利用は少ない。
		通信会社(総務担当)	・キャンペーンの終了に伴い、契約件数が低調になる見込みである。
		通信会社(広報担当)	・常に客は安いものを求めており、価格が相当安くならない限りは購入の動きはない。
		競艇場(職員)	・8月に開催したレースと同等の売上が見込めるレースがない。
		美容室(経営者)	・例年は夏に向けて売上が伸びるが、今年は来客数、売上共に伸びず、このままだとますます売上は低下する。
悪くなる		商店街(代表者)	・客の様子は非常に慎重で、より安くより良い物を必要な時にしか購入しない。今後のバーゲンでも客は購入しない。
		一般小売店[眼鏡](経営者)	・今後も物価の上昇に対して年金生活者の収入は横ばいである。
		自動車備品販売店(経営者)	・よほどの対策を政府が打たない限り、デフレに逆戻りする。明るい要素は何もない。
企業動向関連 (中国)	良くなる	輸送用機械器具製造業(経営者)	・新車種が立ち上がる予定で、生産高は右肩上がりの予想である。
	やや良くなる	非鉄金属製造業(業務担当)	・テレビ用液晶パネルは2018年まで供給不足が続く見込みで、中国における生産が拡大する。スマートフォンも中国向けが好調である。
		電気機械器具製造業(総務担当)	・取引先の動きから判断して、受注量は順調に推移する。
		輸送業(支店長)	・会社関係の荷物の動きが徐々に増え、それに加えて通信販売関係の荷物も伸びており、現状がしばらく続く。
	変わらない	不動産業(総務担当)	・賃貸物件の需要時期に入るためやや良くなる。
		農林水産業(従業者)	・イカ釣り漁が最盛期であるが、アジとサバの水揚げ量が減少している。2か月半の休漁期が終了し、8月15日に沖合底引き船が出漁しており、今季の水揚げ高に期待が持てる。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	・大口受注品の納期となり、生産は最終段階で多忙な状況となる見込みである。短納期品の生産が完了すると多少は時間外労働の水準が低下する計画である。
		鉄鋼業(総務担当)	・下期に向けて期待されている建築案件がきちんと見えてくるまではこれまでと同じ状況が継続する。
		鉄鋼業(総務担当)	・向こう半年の予算を策定中であるが、一昨年、前年よりは10~15%程度落ちた金額しか期待できない。収益確保が大変難しい。
	金属製品製造業(総務担当)	・秋の臨時国会でもものづくり補助金が予算に織り込まれるとの記事があったが、効果が出るのは春先以降であるため、当面は現状のまま推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（総務担当）	・為替変動リスクが読み切れず不安材料である。今後円高がさらに進むようであれば新規受注の設備投資には慎重にならざるを得ない。
		建設業（総務担当）	・予定物件が来年3月までは目一杯の状況が継続する。
		建設業（総務担当）	・外的要因などに不確定要素が多すぎる。
		輸送業（総務担当）	・直近では大きな変動はない。
		通信業（営業企画担当）	・モノのインターネットや人工知能といったソリューションに客の興味が高まっているものの、すぐには中国地方の客のニーズにマッチした商品展開はできない。
		通信業（営業担当）	・円安基調が変わらない限り景気感も変わらない。
		金融業（融資企画担当）	・自動車メーカーは現状の為替水準であれば前年比での減収減益は避けられず、円安時は緩和されていた部品メーカーへのコスト削減要請が強化される見通しである。自動車部品メーカーの業績悪化が懸念される。
		広告代理店（営業担当）	・客からの受注関連情報、販売促進情報から極端に変化することはない。
		会計事務所（職員）	・マイナス金利政策の影響がプラスと出るかマイナスと出るかによって秋以降の景気動向は大きく変わってくるが、現段階では期待されていた設備投資の需要がそれほど増えていないので、設備関連会社の業績は横ばいの状態が続く。
		やや悪くなる	
食料品製造業（総務担当）	・一部の商品の売上が思ったより伸びず、後半は本来なら繁忙期であるが、苦しい時期が続く。		
木材木製品製造業（経理担当）	・為替や株価の変動が不安定で、年金などの社会保障に不安を感じ、客の消費意欲が減退している。日銀のマイナス金利政策が将来に対して不安を感じさせているため、国民は消費より貯蓄に動き、景気が将来的には低迷する。		
化学工業（経営者）	・自動車生産台数の回復の遅れにより、自動車部品関連の主要取引先からの受注の回復が見込めない。		
化学工業（総務担当）	・今のところ東京オリンピック以外は景気を後押しする要因は見当たらない。オリンピックも一時的なものであり、その反動で景気が後退するリスクがある。		
輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客が輸出型企業のため、為替予約更新により、苦戦が予想される。		
輸送用機械器具製造業（財務担当）	・劇的に環境が好転する材料はない。		
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・世界的に景気が減速あるいは低迷しており、国内の消費動向も思わしくない状況であるとともに、販売面での減少により、受注も冷え込んでくる。		
輸送業（経理担当）	・倉庫を中心に今後の入出庫予定を見ると荷動きはあまりない。輸出入貨物についても同様の傾向である。		
金融業（貸付担当）	・取引先によれば、8月受注量は前年より減少しているとのことである。労働者の雇用についても人材不足が懸念されており、最低賃金の上昇を考えると今後はコストばかり上昇し、利益を確保することが困難になってきそうである。円高株安など不安材料ばかりが報道されており、年末に向けて景気回復の気運が高まってこなければ景気は悪くなる。		
悪くなる		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなる。
雇用関連 (中国)	良くなる	-	-
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・情報通信業や製造業などで受注が好調であるが、人材確保が困難との情報があり、求人の増加は続く。所内でミニ面接会を定期的開催しているが、求人者からの問い合わせも多く、反応も良い。
		民間職業紹介機関（職員）	・地元プロ野球チームのリーグ優勝が現実味を帯びてきている中、応援セールやキャンペーンなども開催され始めている。経済効果が300億円近くになるという試算も出ている。
	学校〔大学〕（就職担当）	・地元プロ野球チームがリーグ優勝しそうで、景気回復に期待が持てる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・県内有効求人倍率が1.65になる中、求人があってもマッチングしにくい状況が続く。
人材派遣会社（経営企画担当）		・年末にかけての需要が高まる時期である。求職者と企業の求人ニーズを把握し、見合った紹介が必要である。人材を紹介できていない求人の条件緩和も大切になる。派遣会社全体での取引先企業への値上げ交渉を通じ、継続的な会社運営を意識していく必要がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・企業や業種により景気の温度差がある。都市圏と地方での温度差もあり、地方で景気が良い企業は一部を除いてあまりない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・管内では企業倒産の話はなく、新規オープンは介護施設とコンビニなので、あまり景気に影響はない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響はしばらく継続するとみられるものの、影響はそれほど大きくない。また、小売業や飲食店の店舗拡大は継続しており、求人等では大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・良い話題がない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支社長）	・円高による企業業績の悪化が地方の企業にも影響を及ぼす。
		人材派遣会社（支店長）	・物価の上昇により景気の回復の実感はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大手自動車メーカーの燃費不正問題に伴う当地域での生産停止措置により、休業や他社への出向などの雇用調整や解雇、雇止めなどの対応をとる企業が複数社ある。全体的には売手市場の状態が大きく変化することはないが、燃費不正問題は地場経済にとって大きなロスとなっている。
		職業安定所（所長）	・医療福祉分野で慢性的な人手不足が続く一方、製造業や宿泊業から円高の影響を心配する声があるなど、多くの業種でこれまでのおう盛な求人意欲が薄らぎつつあり、今後求人数は下降気味で推移していく。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・大きな変動はないがやや悪い状況が続く。
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・もう少し肌寒くなって秋冬物衣料の動きが出てくれば、少しは良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年は9～10月にかけて涼しさが早く来て、秋を先取りのように感じて、良かった。今年も盆過ぎから初秋物の衣料がそこそこ売れているので、秋後半は良くなると期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月に新車の発売予定があり、軽自動車市場の復活に期待している。
		乗用車販売店（役員）	・今年後半に発売予定の新車が、年末から年度末にかけての売上に寄与する事になる。
		住関連専門店（経営者）	・景気は少し悪いと感じられ、近々行われる景気対策によって多少良くなるのではないかと。
		タクシー運転手	・秋には遍路客が増え、売上は上向いていく。一方、街の様子は変化がほとんど無く、良くもならず悪くもならない。
		通信会社（営業担当）	・新型スマートフォンの販売開始による市場の活性化を期待している。
		通信会社（営業部長）	・商品力の高い新製品の発売が想定されている。
		ゴルフ場（従業員）	・夏場の暑い時期だから8月の予約状況は非常に悪かった。予約を2～3か月先に延ばす客もあった。秋のゴルフシーズンになると、今よりは良くなる。
		設計事務所（所長）	・観光客が増加しており、ホテルの建設等が始まっている。
	変わらない	商店街（事務局長）	・日経平均株価が1万8千円を超えないと消費者の財布のヒモは固く、活性化には程遠い。政府の経済対策は今のところ頭打ちで、アメリカ大統領選の頃が経済の転機になると考える。
		商店街（代表者）	・大型客船等が入港して外国人観光客が増えているが、景気を押し上げるまでの消費は生まれてはいない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・暑さの影響もあるかもしれないが、来客数、販売量、価格訴求の面からも景気が上向く兆しは感じられない。
百貨店（営業担当）		・10月以降は、秋冬に向けた施策により、客の動きが変わることを期待している。	
百貨店（販売促進担当）		・株価停滞に加えてデフレの兆しも感じられ、景況の見通しは厳しい。	
スーパー（財務担当）	・消費者の節約志向は根強く、当面この傾向は変わらない。		

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
		コンビニ（店長）	・建設業の客の購買力に力強さを感じる。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に大きく左右されるが、身の回りの景気には今後も変化が無いと思われる。
		コンビニ（商品担当）	・来客数や販売量が伸びず、競争環境も激化している厳しい状況下では変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・この暑さがまだ続いたら、秋物衣料が苦戦する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売される予定だが、買い控えが続くと予想する。
		乗用車販売店（従業員）	・秋商戦に向け、新型車の計画など明るいニュースはあるが、整備に比べて新車販売は鈍い状態が続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・良くなる要素が見当たらない。
		観光型旅館（経営者）	・8月は来客数がかなり多いが、秋は昔に比べて良くない。夏休み、春休み、正月休みはあるのに秋休みは無いから、秋に旅行する人は少ない。
		都市型ホテル（経営者）	・県外の宿泊客の動きは良いものの、宴会その他の予約状況が芳しくない。全体では変わらないと予測している。
		旅行代理店（営業部長）	・円高の影響で海外旅行の増加に期待しているが、世界情勢が不安定で、テロや災害が続いて先行きが不透明になっている。
		タクシー運転手	・高知県民の所得が上昇しておらず、最低賃金もあまり上がっていないことから、移動にタクシーを利用する客は少ない。
		通信会社（支店長）	・今の時点では大きな変動要素が見当たらない。
		通信会社（企画）	・特に変動要因がなく、現状と変わらない。
		観光遊園地（職員）	・全体的には堅調であるが、航路の廃止などマイナス要因があるため。
		競艇場（職員）	・9～10月にかけて本場開催は大きなレースが無いものの、場外発売としては周年レースが6場、SGレースが1場、G1レースを2場予定しており、売上げが期待できる。機械入替えて18日間休催する11月は、期待できない。
	美容室（経営者）	・特に変化がない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・地方ではアベノミクス等の経済効果はあまり感じられない。円高が進み株価も低迷している現状では、景気は少し後退するのではないかと懸念している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・秋はイベントが少なく、予約状況も鈍い。
		家電量販店（店員）	・季節商材が売れなくなると、他にけん引する商品が無い。
		乗用車販売店（従業員）	・最低賃金が上昇しても、給与所得者の平均所得が伸びるとは思えない。個人消費アップには繋がらない。
住宅販売会社（従業員）		・新規来場者が少なく、今までのリピート客からの受注は徐々に少なくなってくる。	
悪くなる	商店街（代表者）	・地方創生よりも東京一極集中を緩和して、地方の活力を活かす方向が望ましい。しかし、現状では極めて困難な課題である。	
	一般小売店〔乾物〕（店員）	・競合店が増加していることに加えて、人件費やその他経費も増大している。	
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・先行き不安で家計支出は控える傾向にある。外食や酒類などへの影響は特に大きい。	
	スーパー（店長）	・最近「ハロウィーン」関連商品が伸びているが、どこまで景気を押し上げるかは未知数である。それ以外の行事は無く、現在の景気の悪い状態が続く。	
	コンビニ（店長）	・来店客数、客単価をみると購買意欲の低下が感じられる。今後更に悪化するのではないかと懸念している。	
企業動向関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（商品統括）	・時給アップの方向性や、為替安定による利益確保、利益体質への対応がカギとなる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・秋口から年末にかけて受注が活発になって、売上も増加する。
		電気機械器具製造業（経理）	・若干の受注増を見込んだ販売微増と、製品構成の変化による利益面の改善を予測している。
		輸送業（経営者）	・差別化が図られ、堅調に推移している。
		通信業（営業担当）	・テレビCMの引き合いが少し増えている。
変わらない	食料品製造業（経営者）	・一般消費者の所得は上がらず、デフレから脱却出来ず、食品の低価格競争が続いている。	

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
		繊維工業（経営者）	・先行き不透明で、景気が上向き確信は持てないが、省力化や効率化の見込める分野には投資をしていく。多少の波はあるだろうが、長期的にみて需要拡大は見込める。
		電気機械器具製造業（経営者）	・工場の設備のメンテナンスや設備機器も製造しているが、こちらは様々な動きが出て活発化している。しかし、主力の再生エネルギー、特に太陽光発電設備は下降線をたどっている。
		建設業（経理担当）	・民間工事は増加傾向であるが、競争が厳しい。景気は変わらない。
		建設業（経営者）	・今後も基本的な状況は変わらない。
		建設業（経営者）	・ここ数年、地元企業は国からの受注が難しくなっており、受注額、シェア共に大きく低下してきている。自治体の仕事で何とか帳尻を合わせている状況で、地元企業の苦戦が長期化している。せつかくの公共事業を受注出来ない仕組みは、地方創生・活性の為にも大きなマイナスである。
		輸送業（営業）	・雨量が少ないことから、農作物の収穫に影響が及ぶと予想される。特に果物の産地において、加工用に回される物量が多くなると消費地向け出荷物量が減少し、取扱物量が減少し、当社は減収となる。
		金融業（副支店長）	・設備資金の需要が伸びていない。幅広い業種で人材不足を訴える取引先が多く、設備投資を行ってハード面を充実させても人材などソフト面が整わないといった背景から、積極的な投資に踏み切れないとの声が聞こえる。
		広告代理店（経営者）	・建築・設備関係の会社は順調で、企業広告等の受注があるが、年間広告出稿が比較的多い小売り、流通関係は依然として消費低迷の影響で広告費削減が続いている。
		公認会計士	・将来に対する不安や円高等を気にする経営者が多く、設備投資に積極的な企業は少ない。
		やや悪くなる	
輸送業（支店長）	・猛暑の反動が来る予感がする。円高の影響から輸出産業の物量が減少し、消費税増税の先送りによる駆け込み需要も無くなった。		
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・米国経済の成長鈍化、新興国経済の減速、原油価格動向、地政学上の問題など下振れリスクが高まっている。
雇用 関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業）	・10月から最低賃金が改定され、時給が20円以上上がると賃金ベースが上がりがり、生活水準も改善される。結果、少しは景気が良くなったと感じられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期となり、求人数の増加が見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人倍率の水準は引き続き高めで推移すると思われるが、求人業種に偏りがあるため、数字だけでは一概に判断しかねる。
		職業安定所	・7月の有効求人倍率は1.30倍で、前月6月の1.28倍より0.02ポイントの上昇にとどまった。
		職業安定所（職員）	・過去には人手不足感が強まれば、採用条件の底上げが起きたが、現在は無い。人手不足と求人条件に連動が見られない。
		民間職業紹介機関（所長）	・空調設備関係などの一部の業種は、猛暑の影響もあり、当分は忙しさが続くようであるが、産業全体では好材料は見受けられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人は順調であるが、企業側からは景気が良くなるとも悪くなるとも聞かない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・派遣業に登録する求職者が激減しており、ミスマッチが目立つ。派遣料金を改定するなど、人員確保に苦労している。
		求人情報誌（営業）	・コア人材不足は引き続き継続していくことが予想される。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・クライアント自体それほど活況とは思えない。	
悪くなる		-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）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	良くなる	通信会社（企画担当）	・観光系や官公庁の顧客から、秋～冬に向けての事業や企画の相談が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (九州)	やや良くなる	観光名所	・紅葉シーズンや旅行シーズンに入るので、団体やツアーの客が多くなる。旅行会社からの問い合わせも多かった。
		商店街（代表者）	・店独自のサービスやイベントを打ち出すように心掛けているが、来客数は増えていない。
		商店街（代表者）	・復興需要や九州ふっこう割等で観光業者にお金が回るようになり、秋口に涼しくなれば少しは商店街に客が戻ってくる。
		商店街（代表者）	・企業の上期が終わり、様々な面で物作り物が動く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・熊本地震の復興の初期段階は、元気づけるための花、慰めの花等いろんな需要があったがひと段落した。これから住居が落ち着いたり、気候が良くなると花の消費は増える。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・売上や客数は変わらないが、熊本地震の影響で閉店していた近くの大型スーパーマーケットが8月27日にオープンしたので従来よりも人の動きが増えた。当店への来客数は減るが、周りの活気が少しずつ回復していく。実際、週末は交通渋滞が起こるほどであったので、客が戻ってくるのを待っている。
		乗用車販売店（販売担当）	・徐々に景気が上向いており、このまま推移していく。また、外国人の購入検討が間違いなく増えており、短～中期では国内の景気は右肩上がりを維持する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車発売が予定されている。来店客が増え、新車販売台数が伸びる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・暑さが少しずつ和らいできたので今後2～3か月先は売上も良くなる。新規客が増えているのでその分売上が見込める。
		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）	・8月前半の売上は大きく減少したが、お盆明けから回復している。今後は、継続してやや良くなっていく。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・九州への台風接近が少なく被害もない。九州ふっこう割が9月に発売されるため、今後観光客が増え、売上の増加が見込める。
		一般レストラン（経営者）	・予約数も回復し単価も上がってきているが、牛肉の高騰により原価は厳しくなっている。
		観光ホテル（総務）	・良くなってほしいという期待がある。
	旅行代理店（企画）	・業界の繁忙期に入る。	
	タクシー運転手	・国による補正予算が10月ごろ成立するので、その効果に期待する。	
	タクシー運転手	・タクシー需要は予想以上に堅調で、円高傾向にもかかわらず外国人利用客も増加している。スマホの普及で行き先を伝えやすいのも理由の一つである。当分この状況は続く。	
	競馬場（職員）	・オリンピックや高校野球も終わり、これまでどおりに戻ることを期待している。	
	美容室（店長）	・少しだが店の売上が上がってきた。	
	変わらない	商店街（代表者）	・熊本地震後も商店街全体としての売上は変わらない。郊外店の閉鎖が続いていることも、商店街の売上が落ちない要因のひとつである。
		商店街（代表者）	・商況が停滞して、悪い状況が続く。
商店街（代表者）		・良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。	
商店街（代表者）		・客に新しいものを購入しようとする意思がない。物価が少しずつ上がるのに、年金から引かれるものが多くなり収入が減っていることが原因である。食品等を優先して購入している。	
商店街（代表者）		・残暑も厳しい予想ではあるが、夏物商品の残りが少ない。気候が変わり涼しくならないと厳しい時期が続く。	
一般小売店〔青果〕（店長）		・これから全国的に台風シーズンに入るのに加え、気温が高い状況が続く。野菜や果物は、今後3か月は同じような状況が続いていく。	
一般小売店〔鮮魚〕（店員）		・大分涼しくなってきたが、とにかく魚がたくさん入荷しないことには、利益が出ない。気候が不順で大変である。	
百貨店（営業担当）		・友の会への入会は、各種報道の影響でお得感が更に高まり、口数増の客が目立った。満期による購買も依然堅調である。自社クレジットへの入会は、プレミア効果もあり、お中元ギフトセンターや夏休み催事会場での募集が好調で、クレジット利用促進とポイント還元催事での来店や売上促進効果が期待できる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・為替も少し落ち着き、企業業績も耐えられるという記事も出始めている。今後の企業業績によるが、年末までは難しい状況である。ボーナス等の個人所得が潤わないと消費に回ってこない。9～11月までは今の状況を引きずるが、12月には明るくなるような政策が必要である。
		百貨店（業務担当）	・客に新商品の入荷の連絡を入れても、反応がない。端境期はファッション商品がけん引していかなければならないが、その動きが極めて鈍い。
		百貨店（マネージャー）	・インバウンド消費はここ数か月間平行線で、今後を見通せない。高額品や宝飾品等の動きも活発化しない状況である。
		百貨店（経営企画担当）	・来客数は前年並みで推移しているものの、客単価の減少が継続している。先行き不安を背景に、消費者の購買力は依然として回復基調になっていない。
		百貨店（店舗事業計画部）	・クリスマス商戦までの間は、気候に左右される不安定な時期に入る。百貨店を利用するきっかけになるプレゼント・贈答の歳時記がなく、大きな伸びは見込みにくい。
		百貨店（売場担当）	・3～6月の売上は前年比94.1%、入店客数は同99.0%であった。7月の売上が同97.3%、入店客数同93.8%、8月の売上が同94.0%、入店客数が92.0%である。最近、売上が入店客数よりも良いが、入店客数が少ないのは懸念材料である。衣料品の売上は相変わらず良くない。8月は、紳士服が同98.0%、婦人が同93.2%、子供服が同89.0%となっている。加えて、食品が同97.0%、ギフトが同98.0%、雑貨が同92.8%、家庭用品同87.0%と全般的に良いところはない。
		百貨店（企画）	・9月も残暑が継続する見通しであり、低迷が続いている主力の秋物ファッション商材への期待が持てない。
		スーパー（経営者）	・参院選挙も終わり、夏のボーナスも出て少し安定する。
		スーパー（店長）	・熊本地震により閉鎖している2店舗の復旧がまだできていないので、今後2～3か月はこのような状況で推移する。
		スーパー（店長）	・競合店の出店や改装があり競争が激化している。客の購買意欲が回復する状況は見受けられず、現状が続く。
		スーパー（店長）	・食料品、身の回り品が好調に推移しており、この状況は2～3か月は続く。
		スーパー（総務担当）	・前年比の売上がここ数か月伸び悩み気味で、今後もこの傾向が続く。
		スーパー（経理担当）	・一度落ちた消費は、秋口にすぐ回復することはない。
		スーパー（統括者）	・米国の利上げ動向や大統領が誰になるのかがまだ不明であり、決まったとしても、日本に与える影響が不透明である。
		コンビニ（経営者）	・客の厳しい姿勢は続く。
		衣料品専門店（店長）	・オリンピックも終わり、少し涼しくなってきたので、来客が増える。前年と同じような客数になる。
		衣料品専門店（総務担当）	・高齢者が主な顧客であり、景気の好転は考えられない。
		家電量販店（店員）	・失業率は低下しているが、成長要素が見られない。悪い要素も良い要素も見られないのでそのまま変わらない。
		家電量販店（総務担当）	・市場は落ち着いてくるが、当社は、売上・客数共を慎重に予測し、品ぞろえを拡大している。
		家電量販店（広報・IR担当）	・大きな環境の変化もなく落ち着いた状況が続く。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・最近、店の売上は低迷している。今夏、九州北部は雨が少なく農作物に影響が出てくる。そのため、景気にも悪影響を及ぼす。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・9～10月の連休に、九州観光周遊ドライブパスを利用して観光を予定している客がいる。当地への観光客も増加し、燃料油の販売量が増加することに期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・年々酷くなる猛暑で、外出を控える傾向に拍車がかかっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・インバウンドの売上単価の減少傾向に変化はないが、熊本地震の影響による客数減は回復基調にある。しかし、売上のトレンドは現状と大きく変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・今後も高温傾向が続く見通しで、秋物の動きに期待できない。野菜果物類は、産地によって不作や天候被害があり、今後高騰する。
		高級レストラン（専務）	・なかなか経済情勢が良ならず、先行きが全く見えない。景気が良くなるまで毎日頑張っている。

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
		高級レストラン（支配人）	・予約状況を見る限り変わらない。
		観光旅館組合（職員）	・秋口までは九州ふっこう割で比較的良いが、冬以降の集客が心配である。
		都市型ホテル（販売担当）	・あまり大きな変動がみられないが、宿泊部門で台湾・中国の団体が増えている。空港に韓国からの定期便の就航が決定しているため、今後、集客が見込めそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費意欲を刺激する施策がない限り、景気が上向くことはない。
		都市型ホテル（副支配人）	・8月の反動で9月は少し落ち着くが、10～12月は例年以上の予約状況である。
		旅行代理店（従業員）	・九州ふっこう割は12月まで継続となり、今後も需要が見込まれる。しかし、10月以降の東京、京阪神方面への予約は前年同月比で100%を割っており、この方面への需要回復はしばらくかかる。
		タクシー運転手	・熊本地震の影響で観光客等、人の動きが減っているが、秋にかけてゴルフ等が少しずつ増えており、昼夜共にタクシー利用が増えてくる。
		タクシー運転手	・秋の予約が入ってくる時期だが、今年はなかなか予約が入って来ない。
		通信会社（営業）	・電気通信事業は外部要因に左右される事も多い。9月から販売開始のスマートフォンとのシナジーに期待している。また、秋口より開始するキャンペーンに新たな施策を加え、景気の底上げに寄与する。
		美容室（経営者）	・12月はイベントがあり忙しくなるが、熊本地震により、住まいや身の回りを整えないといけない人がまだたくさんいる。
		理容室（経営者）	・涼しくなると来店の間隔が空くので、全体的に落ち込む。また、就職で県外に出てしまう人も多く、人口減少も大きな要因である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・介護報酬のマイナス改定の影響は、コスト削減等の運営見直しで薄まってきているが、医療報酬改定に伴う医療機関の介護サービス新規展開により、損益は2極化する。
		設計事務所（所長）	・2～3か月先に結果が出る仕事なので、現状からみて2～3か月先の景気は変わらない。
		設計事務所（代表）	・良くなる材料が特にならない。
	住宅販売会社（従業員）	・業績の良い大企業は賃金が上がっているが、相変わらず近代化できていない業種は伸び悩んでいる。大企業の賃金上昇も消費に回っていない。企業における利益の再投資がされていないので景気は良くならない。	
	住宅販売会社（従業員）	・来客数の動きからして、この2～3か月間の景気は現状と変わらない。	
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・ここ数年、無駄な買物はしないという消費者の生活が一般化してきた。小売店は大変であるが、それに負けずに対処策を考えていかなくてはならない。景気が向上しないと売上は年々厳しくなっていく。
		百貨店（総務担当）	・前年実施されたプレミアム付商品券の反動が予測され、前年実績の確保は厳しい。
		百貨店（営業担当）	・直近での販売動向が鈍化している。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなるという兆しは見えず、節約志向が続くため、主力商品である衣料品の苦戦が今後も続く。
百貨店（営業統括）		・残暑厳しく、秋物の動きも例年以上に厳しくなる。	
スーパー（店長）		・販売量の動きが良くなる様子があまりない。夏の観光シーズンも熊本地震により悪かったので、当県の景気は良くない。	
コンビニ（店長）		・暑い夏で売上は良かったが、通常気温に戻るとやや下がる。	
衣料品専門店（店長）		・お盆前の売上に期待したが、連日の猛暑で客足が途絶えている。9月に入っても残暑が続くならば、景況は悪化する。	
家電量販店（店員）		・暖冬で物が売れなかった分、今年5～6月から反動増となった。また、8月は良かったので、今後反動減となる。気温にもよるが、トレンドから見ると11月頃までに1度落ち込みが来る。	
家電量販店（従業員）		・猛暑が終わり過ごしやすい季節に変わり、冷房器具の需要がなくなる。	

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
		ドラッグストア（部長）	・秋になり季節要因がなくなる分、現在よりやや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・涼しくなり個人や会社関係で食事に出てくると思うが、予約状況を見た限りでは動きが鈍い。3か月先も若干悪くなる。
		スナック（経営者）	・例年、6～8月のいずれかの月は大きく売上を伸ばすが、今年はそれが無かった。今年に入ってずっと前年割れが続いている。しかも、以前には無かった週末の極端な売上減が増えている。外食費を節約している。
		通信会社（営業担当）	・県内経済の起爆剤になるような材料が見当たらない。市町村長の交代による影響が出てくる可能性がある。
		ゴルフ場（従業員）	・夏休みということもあり、家族旅行の利用が多かった。9月中旬は、予約数が前年比1割減である。これから行楽シーズンなので巻き返していく必要があるが天候が不安材料である。
		競輪場（職員）	・売上減少に伴い収益減になる。
		美容室（経営者）	・年末が近くなってくると当業界も元気が出てくる。暑い夏よりも秋のファッションシーズンの方が景気回復に期待できる。
	悪くなる	-	-
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（総務担当） 経営コンサルタント （代表取締役）	・下半期は需要期である。 ・熊本地震からの復興需要はあるが、やっと解体が始まった程度である。今後、建築関係を中心として裾野まで仕事が増え、他の業種の押し上げになる。
	（九州） やや良くなる	農林水産業（経営者）	・スーパーマーケットや居酒屋向けは、秋の行楽シーズンに入り需要が期待できる。冷凍食品メーカー向けの原料肉の納品は、年末需要の対応時期に入って行くので、引き合いが強くなる。今年の秋は原料の仕入れも安定しているため、工場の稼働に大きな不安要素はない。
農林水産業（従業者）		・関東や中部で台風が多いことが影響している。苗半作、苗八作と呼ばれる農業では、いかに環境の良い状態で定植できるかが重要である。しかし、定植ピークの時に台風が多く、茨城・千葉の出だしが遅れ、九州産の野菜が価格も例年より高値で取引される可能性がある。	
繊維工業（営業担当）		・工場の工賃は上がっていく。工場に限ると良くなっていく。	
家具製造業（従業員）		・東京オリンピックまでのホテル物件や商業施設は2017～2019年にピークを迎え、確実に家具業界全体の需要を底上げする。しかし2020年以降のマイナスが恐ろしい。	
窯業・土石製品製造業（経営者）		・秋口に向かい受注も良くなる。	
金属製品製造業（事業統括）		・受注量は拡大しつつあり、これに伴い売上増の傾向にある。	
電気機械器具製造業（経営者）		・12月までは受注量は変わらないが、慎重に仕事に取り組んでいけば良い方向に向かっている。	
電気機械器具製造業（取締役）		・優勝劣敗は経済の常であり、元気のいい取引先との付き合いで特にそう感じる。	
建設業（社員）		・県工事は一般競争入札は0本だが、市役所の工事が2本発注された。落札の偏りがなければ、ある程度の業者も受注できる。	
金融業（従業員）		・熊本地震の復旧工事で公共工事が持ち直している。各種支援策の効果で観光収入も持ち直してきている。また、新規求人数が増加し続けている等、労働需給は改善してきている。	
金融業（営業）		・国内設備投資の話はあるが、補助金の関係で年末ぐらいから活発化する。欧州政治や米利上げなどが一段落すると、先送りしてきた投資も再開される可能性がある。	
金融業（調査担当）		・熊本地震の復興需要が本格化する。	
不動産業（従業員）		・オフィスビルの空室が減少しており、賃料相場も安定して推移している。	
経営コンサルタント（社員）		・商品の回転が以前より早くなっている。	
	変わらない	農林水産業（営業） 出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・国外の要因が大きく状況が変わらないと良くならない。 ・現時点で大きなイベント的がなく、通常の業務内での購入なのであまり動きがない。

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
		鉄鋼業（経営者）	・建築を中心に新規の物件は多くあり、多くのゼネコンは人手が足りず選別受注を行っている。そのため、物件の数に比例して受注量や販売量が増えるという状態になっていない。今後も同様の状態が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・良くなる要素が全くない。円高が続いているため、輸出を主体としているユーザーは動きが取れない、動いても採算が合わないと聞く。国内の外注に対して、これ以上コストダウンを要求することもできず、我々も対策が見つからない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・見積りや引き合いとも以前と変わり無いため、この先の景気もあまり変化はない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・増産や減産の見通しが見つからない状況である。
		輸送業（従業員）	・メーカー側の出荷数は前年比で減少しているものの、売上は伸びているようである。取扱トン数で判断すると、前年並み、もしくは前年より悪い状況が続いており、今後の期待は持てない。
		輸送業（総務担当）	・デフレ傾向がまだまだ続いており、都心部で聞かれる景気上昇の波は全く地方に波及していない。最低賃金の上昇等、人件費のみ高騰してきており、経営を圧迫しつつある。景気感としては「変わらない」状況が続く。
		通信業（職員）	・折衝中の案件数、受注見込み額等で予測できる範囲では、現状から大きく変化する要素は見当たらない。
		通信業（経理担当）	・国内での景気刺激策が有効に打ち出されれば受注案件につながるが、今のところ、現状維持が精一杯である。
		金融業（従業員）	・良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない。
		金融業（営業担当）	・不動産及び建築費の高騰は今後も続き、当面、資金の大きな動きは期待できない。
		新聞社（広告）（担当者）	・九州ふっこう割の第2弾販売に伴い、観光施設や自治体のPR、旅行商品の出稿数の回復が期待される。
		広告代理店（従業員）	・8月の新聞折込枚数は、前年同月比93%と低迷が続いている。熊本地震以降、九州ふっこう割により観光面はなんとか以前の状態に戻りつつあるが、折込チラシのメイン業種である流通や小売り、通販、不動産等の消費活動は活発にならない。為替も円高基調が続き、企業の業績が低下する懸念がある。給与の増額は望めない等、個人を取り巻く環境は良くない。消費意欲が戻らないことから、しばらく様子見の状態が続く。
		経営コンサルタント	・ダイレクトメールを送っても全く反応がないので、今後も同様の状況が続く。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・問い合わせや受注件数に大きな変化がない。
やや悪くなる		その他製造業（産業廃物処理業）	・今のところ相場回復の兆しもみえず、どこのメーカーからも生産量の増加の話を受けない。
		建設業（従業員）	・見積り案件も少なく、受注件数も少ないので景気は少し悪くなる。
		その他サービス業【物品リース】（支社長）	・取引先の設備投資背景は、業績向上よりもコスト削減の意図合いが強い。低金利なので、リース会社との競争だけでなく銀行借入とも比較される。リース以外の新機軸確立が急がれる。
悪くなる		その他サービス業【設計事務所】（代表取締役）	・地方創生の予算は、国や県の採択基準が厳しいことや、補助率50%の事業が多いことから、今後も市町村の調査や計画等の新たな業務の発注が見込めない。
雇用 関連 (九州)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社【求人広告】（担当者）	・来春の大学生の就職状況が出ている。ここ数年、職場で研修しているインターンシップ生の内定状況も良く、ほぼ希望する企業からの内定をもらっている。中小も含め売手市場のようだ。
		職業安定所（職員）	・熊本地震の影響も落ち着きつつあり、求人の増加傾向と求職の減少傾向が顕著になってきている。人手不足感が強くなってきているので、事業活動への影響がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業担当者に状況確認したところ、増員を考えている企業はない。季節的に必要な時は依頼するが、長期での派遣利用を考えている企業は少ない。
人材派遣会社（社員）		・企業から相談される求人内容は、CADや通訳、翻訳等の専門的な職種で、遠方地である場合が非常に多く、人選に苦戦している。直接的な売上に結び付く要因が少ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人業界大手の競争がますますし烈になっている。特に、今後3か月間は年末商戦に向けて求人も増えるので、価格競争も加わり競争が加熱する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・熊本地震からの復興には長い時間が必要であり、一気に景気が上向くことはない。
		職業安定所（所長）	・求職者が減り、新規求人が増える傾向は当面変わらない。
		職業安定所（職員）	・地域の雇用に影響のある製造業のうち、特に食品製造業では、引き続き求人数は増加傾向で推移している。主要産業は人手不足業種を中心に採用意欲が高い。
		職業安定所（職業紹介）	・一部には弱さも見られるが、全体的には有効求人倍率が今後も高い水準で推移する。新規高卒求人も増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・求人数の伸びが非常に鈍い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・円高基調が影響している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・各企業は順調に採用活動を行っており、採用活動も落ち着きを見せているが、一部企業においては、人材の確保に苦慮している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求職者数の増加見込みが立たない。また、10月より社会保険の加入要件が変わり、時短勤務希望者の大幅減少が見込まれる。
悪くなる	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（店舗企画）	・入域観光客の好調から、県経済へのカンフル剤となり、街全体に活気が感じられる。免税売上も、鈍化はしても、まだまだ伸びしろは大きいとみている。
		コンビニ（経営者）	・スポーツ大会やイベント等があり、客単価及び来客数の増加が予想される。
		ゴルフ場（経営者）	・客単価をそんなに下げなくても、ここ3か月位人数は増えている。9～12月の今後について、従来よりは利用人数は増加するものとみている。
		住宅販売会社（営業担当）	・土地価格高騰前に土地購入含めての建築相談が、今後増えると思われている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	・特に良くなるソースが無い。
		スーパー（販売企画）	・1品単価のアップはまだ続くと考えられるが、昨年あったプレミアム付商品券の影響がしばらく続くと考えられる。またバイヤーからの話では青果物などの価格高騰もあり売りにくいとのこともあり、買上点数や来客数のマイナスがあると思われ、やや悪くなる状況が出てくるとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・観光客、インバウンド、ブランド転換等の要因はあるが、今後も購買意欲は衰えず続くと思われる。地域によっては供給不足解消のために、物流改善が課題となる。
		コンビニ（代表者）	・県経済はインバウンドによる爆買いに多少の陰りは見えるものの、安定して推移すると考える。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は、先月に引き続きセール時期であるが、秋物の入替え時期でもある。今月はセールの売上で、商品の希少化がそれほど進んでいる状況ではない。次の季節の商品もそれほど動いているわけでもない。これから来月の商品の動きに期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・当店には少なからず顧客があり、周囲もそう変わらないとみている。ただ季節の変わり目は一時的にどこでもあるかと考えるが、甲子園やオリンピックなど夏のイベントが終了し、少し落ち込むのではないかと。
		乗用車販売店（経理担当）	・新商品の受注状況、法人の受注状況からみても、県内経済はしばらく良い状況で続きそうである。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・特に大きく変化する要因が見当たらない。
観光型ホテル（マーケティング担当）		・現段階の予約状況から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、今月同様に前年同月実績を上回る見込みである。	
旅行代理店（マネージャー）	・景気の良い話も世間にはあるが、中小企業では特に変わらないとみている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（サービス担当）	・格安スマホの台頭、携帯会社間の新規切替キャッシュバック競争が終了し、携帯が市場に出回り新規契約はかなり厳しくなっており、新サービスで取り戻そうとしている。
		住宅販売会社（代表取締役）	・他社設計での競合見積の相談も多いが、現場代理人の不足感があり見積案件も選定しなくてはいけない現状である。
	やや悪くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者） 観光名所（職員）	・売上減少と経費の増加、価格競争など厳しい状況が続く。 ・新聞で募集する国内団体旅行の設定が少なくなっている。九州の復興ツアーに流れている。
	悪くなる	商店街（代表者） その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・大型店は、バーゲン等で値段を調整して客を集めているが、商店街の零細企業にとっては、毎月売上が大変落ちていて危機感を持っている。観光客も見学はするが、なかなか物品の購入には至らなくて、このままでは商店街はどうなるか分からない、と皆が口々に言っている。 ・労働基準監督署の影響を受けない個人店か、資本力がありシステムで動かせる本土のチェーン店が増えてきており、地元の中堅の飲食店は非常に厳しい環境にある。入客以上に、技術者等労働力不足が深刻である。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（代表者）	・公共工事の端境期中、宮古島や石垣でリゾート関連の民間工事が本格化しつつある。
	変わらない	食料品製造業（総務）	・売上が横ばいで、増加に転ずるような勢いも感じられない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特に変動は無い。
		建設業（経営者）	・相談の来場組数が減少している。
		輸送業（営業）	・10月以降の最低賃金上昇により収益悪化となる。荷主への人件費上昇分の転嫁も来期以降となる見込みだが、確実に獲得できるものでもない。
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の販促投資はほとんど変わっていないように感じる。全体としては、一括交付金による補助事業や県外及び海外企業の沖縄進出に伴う予算投下により増加傾向にあるように思われるが、先行きを見通せない感は否めない。
		会計事務所（所長）	・沖縄の中心である観光業界が頭打ちになっていると思われる、他業種への波及効果も薄れていると感じる。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	
雇用 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 求人情報誌製作会社（編集室）	・今後2か月間では求人数が増える。 ・9月スタートの企業も多く、秋から冬に備えて人材確保に奔走する企業が増加するものと思われる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・依頼は増えているが、新規の動きがあまり見られない。企業の活力に少し偏りがあり、派遣事業も新規依頼の増加がないと、契約終了とともに数字は減少していくと感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学夏季休暇明けの10月から県内中小企業の求人期待しているが、特段、積極的な印象は今のところ感じられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（総務担当） 学校〔専門学校〕（就職担当）	・新規求人に対し求職者不足のため、マッチングができない状況が続いている。 ・各業界、人材不足を訴えており、この状態が続くと企業の状況が悪化するような懸念がある。
	悪くなる	-	-