

11. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		*	*
		商店街（代表者）	・9月は台風の影響などによる特別な状態であることから、3か月先はほぼ例年どおり推移するとみられる。現状を考慮すると景気はやや良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・これから気温の低下とともに、冬物衣料、防寒衣料への関心が高まり、購買行動が活発になってくる。また、地元球団やサッカーチームが健闘していることもプラスとなる。
		衣料品専門店（経営者）	・秋から年末にかけて、冬物や新春に向けての商戦が始まるため、今後についてはやや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新商材の発表が続くため、その効果に期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・10～12月と新型車効果が出てくることを期待している。
		自動車備品販売店（店長）	・前年の10月は冬物商材の販売が前倒しされ、販売量が伸びたが、今年は現在の冬物商材の販売遅れから10～11月にかけて販売量が回復してくる。
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・旅行の申込が間際ではなくなってきている。 ・これから冬季を迎えて繁忙期となることから、このまま景気の良い状態で推移する。
		通信会社（企画担当）	・家電量販店を中心に契約目標の上方修正が行われているため、今後については売上の改善が見込まれる。
		観光名所（従業員）	・北海道新幹線の開業効果が着実に観光客の入込増加につながっており、この効果は季節が一巡する来春まで継続する。
		住宅販売会社（経営者）	・観光産業が良くなることで、個人消費や建設関連もじわじわと景気が良くなることが見込まれる。
		商店街（代表者）	・景気は現状のまま推移するとみられるが、客の気分としては先行きが良くなるという方向で考えているようだ。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ半年ほど、月によって多少のばらつきはあるが、基調は大きく変動していない。2～3か月後に特別景気が上向くような材料もないため、現在の状況がもう少し続く。
		百貨店（売場主任）	・気温が高めに推移しているため、秋物の動きはまだ鈍いが、雑貨アイテムは前年を上回っている。また、秋に改装したブランドのスタートが良かったことから、今後への期待も高く、売上の下げ止まり感は強い。
		百貨店（担当者）	・特段、改善の兆しが感じられない。
		百貨店（営業販促担当）	・台風の影響で農家や関連企業の景気がしばらく停滞する。また、衣料品の定価品販売の減少が春から引き続きみられているため、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・青果物の価格高騰はまだ続くと思われるため、台風の影響が尾を引く。また、衣料品や住居関連も新規購入の割合が低くなるとみられる。
		スーパー（店長）	・景気が変動するような要因が見当たらない。
		スーパー（役員）	・4～5か月前と比べると、8月は景気がやや上向いているようにみえていたが、9月に入り客単価がやや落ちてきていることが気がかりである。年金の支給月ではなかったことが影響した可能性もあるが、所得減少が影響していることが懸念される。ただ、10月からは最低賃金もアップするため、上向いてくることを期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・さっぽろオータムフェストなどのイベントでの消費が年々増加する一方で、毎日の食料品消費は生活防衛の意識が高く、消費マインドは弱い。また、北海道の景気をみても良くなる要素がない。
	コンビニ（エリア担当）	・景気が良くなる理由も悪くなる理由も明確なものが何もないため、このまま変わらない。	
	衣料品専門店（店長）	・来客数も売上も前年を下回って推移しているため、今後も変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・スーツの需要が落ち込んでおり、ジャケットなどのほかのアイテムでカバーできない状況となってきたため、今後変わらない。
		家電量販店（経営者）	・特に景気が上向きになるような材料がない。冬物商材である暖房器具の動き次第である。
		家電量販店（店員）	・台風被害からの復興はまだ感じられない。季節らしい気温の変化がみられることで、暖房機の売上が伸びることを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・9月の新車販売は自社の販売台数及び当地区の新車市場とも、依然として前年の水準を上回って推移しており、この傾向は今後も続くと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・これからというところで台風の影響により農作物に大きな被害が出たうえに、鉄道、道路が寸断され、物流、観光に打撃を与えており、明るい材料が全くない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・景気の底は脱したように見えるが、今後も大きな変化はなく推移する。周りの景気にあまり影響されない業種でもあり、好景気の影響もあまり受けない。
		高級レストラン（経営者）	・今年は台風の影響で農家が大打撃を受けたことから、その影響で関連企業の景気が悪くなっており、来年以降も影響が続くとみられる。北海道全体に悪影響を及ぼしているため、今後も厳しいまま変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・8月の台風の影響で取引先の生産者から特定の野菜が手に入らなくなったり、市場価格が上がってきているなど、当分、原価高が見込まれるため、多少の売上アップがあったとしても、景気が上向くとまではいえない。
		旅行代理店（従業員）	・鉄道や国道の開通のめどが立たず、農家の収穫についても先行きが見えないなか、客が旅行を計画するという機運にならないことが見込まれる。どうにか需要喚起を図るために各種施策を今後展開していく予定ではあるが、景気は変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・例年、10～11月はタクシーの利用客が減る時期である。今年は観光客が増えているが、タクシーの利用は前年並みに推移するとみられる。
		タクシー運転手	・道東の観光関係の予約が数件取消しになったが、全体的には前年並みの予約状況となっており、今後についてはあまり変わらないまま推移する。
		通信会社（社員）	・新商材の販売に関しては一時的なブームでもあり、今後すぐに収束に向かう傾向がある。また、9月の販売量が伸びているのは、商材の供給がハイペースであったことによるものであり、来月、再来月の分の需要を先食いしてしまっていることが懸念されるため、今後の大きな伸長は見込めない。
		観光名所（職員）	・人件費や物価の上昇がみられる一方で、消費拡大につながるような金の動きが依然として鈍いなど、景気が上向き気配が感じられない。
		美容室（経営者）	・ここ数か月、売上が前年とほぼ変わらない状況が継続しているため、今後も数か月は同じような状況が続く。
		美容室（経営者）	・台風の被害は近郊でも多少みられたが、当店の営業にそれほど大きく響く様子はないことから、今後の景気が悪くなることはない。ただ、景気が良くなるような要素もほとんど見当たらない。
		商店街（代表者）	・高額商材の売上が奮わない。また、外国人観光客の買上単価、買上点数ともに下がっていることから、今後についてはやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・北海道の台風被害が大きく報道されたためか、10月以降のホテル予約が低迷している。被害地域は一部だが、世界地図からみれば、日本は点のような存在であり、北海道全体が危ないと誤解されているようだ。東日本大震災の時もそうだったが、観光のためには災害発生後に安全宣言をきちんと発信する習慣を、国や自治体が率先して行うような仕組みが必要である。
		商店街（代表者）	・雪の降る季節となるため、今後についてはやや悪くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・年末にかけて円高が進行することになれば、外国人観光客が減ることが見込まれるため、あまり良くない状況になる。
		百貨店（販売促進担当）	・9月は価格訴求を行った低価格商材、企画催事への顧客反応が良く、店舗の集客増がみられたが、継続的な需要増加につながるような力強さが感じられなかったため、一過性の現象に終わることが懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・OPECの原油生産調整合意の影響により、これから冬に向かって灯油やガソリンの値上げが見込まれ、家計に大きな影響を及ぼす懸念があるなど、先行きへの見通しは暗い。
		スーパー（店長）	・最近の客の動向をみると低価格商材の動きが良いため、今後の売上についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・台風の影響で、今後の青果物の価格上昇が見込まれており、それだけでなく消費動向が停滞気味のなかで、価格に対する消費者の反応が一層厳しくなることが懸念される。
		スーパー（役員）	・街全体の景気を観光客の増加で下支えしているなか、これから冬場に向かうことで観光客増加の動きが鈍るため、景気はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・台風被害があったことで、特に道東方面からの来客数が鈍化しているため、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（オーナー）	・9月20日からおせちの予約がスタートしたが、すでに13,000円以下の少量低価格の商材が予約完売となった。前年よりも早い予約完売となった状況からも景気の後退が感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	・北海道は10～12月と徐々に景気が下向いてくるなど、書き入れ時は10月にかけてということになるため、今後の景気が良くなることは考えられない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・道内における景気対策に不十分な面があるため、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団体旅行の予約が低調である。スポーツ大会、大型コンサートの開催に伴う利用もあるが、減少分を補って来ていない。プロ野球のクライマックスシリーズ、日本シリーズも結果次第の面があるため、効果は不透明である。
		旅行代理店（従業員）	・台風による農業被害が深刻なため、農業関連の旅行需要が減退することになる。また、消費マインドも節約に振れることが見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・札幌と当地を結ぶ特急の運休が11月まで続くため、札幌行きのパック商品の販売ができないことから、今後についてはやや悪くなる。また、台風の影響を受けて、旅行へ行く余裕がなくなった層がいることも見込まれる。
		タクシー運転手	・都会と地方で景気の回復感に温度差がありすぎる。特に中小企業においては、まだまだ厳しい状況がこの先も続く。
		パチンコ店（役員）	・台風による1次産業の被害が大きすぎる。今回の被害により離農する農家もいるようである。生産者側も大変だが、消費者にとっては生産物の供給不足に伴う単価上昇が大きなダメージとなることが見込まれる。
		美容室（経営者）	・例年、シーズンの売上のあまり良くない時期となるため、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・例年、この時期に観光客の輸送量が減少するため、今後についてはやや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・最近、中国人投資家による不動産売上が売り越しとなっており、マンション価格が下がり始める予兆がある。
	×	商店街（代表者）	・オフシーズンのため、今後についてはやや悪くなる。
	×	百貨店（役員）	・来客数及び買上客数が低下傾向にあり、そうした傾向が続いていることから、今後についてはやや悪くなる。
	×	コンビニ（エリア担当）	・現状の漁獲量が厳しいことで、漁師だけでなく、運送関連や加工場などにも影響が広がることになる。収入が増えないため、結果的に使う金額も今後減少することが見込まれる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	・台風による土砂災害により、農作物被害が生じているほか、交通網の分断で物流コストのみならず物流そのものが悪化しているため、今後についてはやや悪くなる。
	×	観光型ホテル（役員）	・今後も円高が続くと予想されることに加えて、台風による風評被害も大きいいため、先々の予約数が伸びてこない状況にある。
	×	タクシー運転手	・台風の影響で地域産業は壊滅的な状況にあり、秋の観光客の入込も期待できないため、今後については悪くなる。
企業動向関連 (北海道)		建設業（従業員）	・農業関連工事が増加していることに加えて、今後、災害対策工事の発注増加も見込まれる。民間建築工事も引き続き堅調に推移している。
		輸送業（支店長）	・補正予算の執行による公共工事、台風被害の復旧土木工事が行われることで、これらの工事向けの資材輸送が増えることになる。

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
		その他サービス業〔建設機械リース〕(営業担当)	・台風被害の復旧工事が1～2年続くことが見込まれる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕(役員)	・客先の仕事量が確保されており、それに伴い当社の販売量が伸びることに期待が持てる。
		食料品製造業(従業員)	・2～3か月先の景気は特に今と変わらないとみられるが、台風の被害を受けた農作物の収量減により、自社原料の調達に影響が出ることが懸念される。
		家具製造業(経営者)	・東京オリンピックに向けて、様々な面で需要が伸びることが見込まれるが、一方で円高や災害などのマイナス要素も大きいいため、今後の景気の好転は期待しにくい。
		建設業(従業員)	・新規発注建築工事が少なくなり、建築労務量も飽和状態であるなど、業務を拡大できない状況にあるため、今後については変わらないまま推移する。
		通信業(営業担当)	・現況の景況感を受注量、案件件数、単価などからやや良い状況にあるが、更なる上昇のためには起爆剤が必要であるため、現況では良い意味での横ばいで推移する。
		金融業(従業員)	・大型経済対策や台風被害に対する災害復旧工事が本格化することで、今後は公共工事が道内景気をけん引することになる。一方で、台風被害に伴う悪影響が幅広い業種に波及し、道内景気を下押しすることも見込まれる。総じてみれば、先行きの道内景気は現状程度で推移することになる。
		司法書士	・今後の景気回復次第の面があるが、多少は上向き傾向になる。ただ、これから冬期間に入ることを考慮すると大きな変動はないまま推移する。
		コピーサービス業(従業員)	・現状、客先の考え方が蓄えにシフトしていることから、今後も慎重な姿勢がしばらく続くことになる。また、今回の台風被害にて計画外の出費がある企業が想像以上にあった。
		その他サービス業〔建設機械リース〕(支店長)	・天候不順や台風の影響で当地区の基幹産業である農業が大きな被害を受けており、あらゆる産業に影響を及ぼすことが見込まれる。その反面、災害復旧に伴う特需も見込めるが、未知数な部分も多い。
		食料品製造業(従業員)	・佐賀県のべと病によるたまねぎの不作と、台風の影響による北海道のたまねぎの不作が、3か月後の原材料高騰につながる心配である。
		建設業(経営者)	・公共工事の発注が一巡し、手持ち工事が減ってくることになる。民間工事も横ばいか減少気味で推移することになる。補正予算及び災害復旧予算の動きとその発注時期が今後の大きなポイントとなる。
		司法書士	・大型店舗の閉鎖により雇用の消失、求人倍率の低下が予想されるため、今後ますます景気は悪くなる。
		司法書士	・政策の言葉だけでは消費が上向いてこない。年収が増えるなど、目にみえる景気対策が不可欠であるが、期待薄である。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕(総務担当)	・台風被害の影響が生じているため、今後についてはやや悪くなる。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社(社員)	・店舗の開業、キャンペーンなどの販促活動の増加が見込まれるため、当面は今のやや良い状況が続くことになる。企業業績も横ばいで推移することが見込まれ、求人及び派遣ニーズは現状を維持することになる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・個人消費関連の求人件数が若干増加するなど、明るい兆しがみえ始めている。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率が1.08倍と15か月連続で1.0倍超えの高水準が続いているため、今後についてはやや良くなる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・台風と長雨の影響はあるものの、地域基幹産業である農業のペースは底堅いとみられるため、長期的には景気は回復する。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人数は過去2年間の実績を下回っているが、個別の業種ごとにみると前年と同じような動きをしており、目立った変化はみられないため、今後も変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人数を前年と比べると、ここ数か月の全体の減少幅は2～3%程度の小幅で推移しているが、正社員以外の求人が増加傾向で推移しているのに対して、正社員の求人は1割を超えて減少した月もあるなど、求人が正社員から正社員以外に移行している傾向がうかがえる。特に社会福祉の専門職、事務的職業において、こうした傾向が強くみられる。一方で、飲食物、調理の職業、接客給仕の職業、販売の職業ではパート求人が減少し、正社員求人が増加するなど、業務や職業間のはらつきもみられる。大きな求人増加に関するような話題もないことから、今後もこうした傾向がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・当市以外の管内の事業所を訪問しても、北海道新幹線の開業効果などはあまり感じないという事業所が多かったため、今後も雇用動向は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・12月ごろまでは現状と比べて大きな変化はみられないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人口減少及び高齢化率の進展による消費低迷が続いていることから、今後の雇用環境はやや悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・9月は特定の要因が重なったことで募集広告売上が上振れしたと捉えており、2～3か月後にはこれまでの下降基調に戻ることが見込まれる。
		職業安定所（職員）	・管内の百貨店閉店に伴い、9月以降、求職者の大幅な増加が見込まれる。希望条件での就職実現を目指す求職者のなかには、求職活動が長期にわたることも見込まれるため、雇用情勢の悪化が懸念される。
	x	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東北)		*	*
		百貨店（総務担当）	・客の消費行動は、自分が気に入ったものは価格にかかわらず購入する方向に変化しつつある。今後も同様の傾向が続くとみており、これから景気は少しずつ良くなっていくのではないかと。
		百貨店（買付担当）	・気温が低下するとともに購買意欲が出てくるとみており、今月ほどの落ち込みはないのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・客や同業者からあまり良い話を聞かないため、不安な面はあるが、これから冬支度のために人が動き始めることから、期待をしている。
		衣料品専門店（経営者）	・コートなどの需要がみられる。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は伸びていないが、客単価は上昇傾向にある。購買層の二極化はあるものの、今まで百貨店などで服を作っていた方の来店もあり、まとめ買いもみられている。そのため、来客数さえ戻れば、景気は良くなるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・今後も新車イベントが続くため、販売量は更に上向くとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車が発表されている。現在受注予約中であり、今後は更に本格的に動き出すとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・主力車がマイナーチェンジのため販売できずに伸び悩んでいる。ただし、11月には販売が再開されるため、販売量が伸びることを期待している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・ほとんど動きのなかった前年と比べれば、今年の冬は多少なりとも期待をしている。防寒着などは気温に左右されるため、早めに雪が降って欲しい。
		高級レストラン（支配人）	・前月から予約が順調であり、この先も好調な状態が続く見込みである。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先に景気が良くなるという要因は特には見当たらない。ただし、今月が最も悪い状況であることから、これ以上悪くなることはないのではないかと。報道などからも、この国が極端に落ち込んでいるとはいえないという話であり、多少は良くなることを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・しばらく低迷していた予約受注の状況が、わずかではあるが前年を上回ってきている。前年の10月以降から低迷し始めたため、前年比はかならずしも大幅な増加とはならないが、低迷状態を脱しつつある状況のため、この先の受注に期待をしている。
		旅行代理店（経営者）	・秋の行楽シーズンがこれから最盛期を迎えるが、予約状況が良く期待感がある。そのため、今月と比べると良くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	・10～12月にかけて、新規事業の導入や新商品のサービス開始など大がかりなキャンペーンを展開するため、年末に向けて新規顧客の獲得が見込める。
		観光名所（職員）	・秋以降に大きなイベントを計画しているため、来客数の増加を見込んでいる。
		競艇場（職員）	・10月には大きなイベントがあるため、売上の盛り返しを期待している。
		商店街（代表者）	・消費者の心のなかに将来への不安が常に漂っている状況では、いくら首相が一億総活躍社会の実現を叫んでも、国民はその気になれない。消費者は決してバブル時代を懐かしんでいるのではなく、むしろ、将来にわたって堅実な生活を描けるならば、安心して消費に向かっていくのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・イベントなどが続くため、天候に恵まれれば人出が期待できる。ただし、客単価の下落が続いているため、売上が伸びるまでには至らないのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・これから秋物の動きが順調に推移していくとみているが、現状よりも確実に良くなるとは言いがたく、現状維持が続くのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・どん底のまま、変わらない。
		商店街（代表者）	・前年はプレミアム付商品券により売上が増加したが、今年は取扱がなく、売上微減の傾向となるのではないかとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・当県は10月より国体が開催される。オリンピックのメダリストが多く参加するということで、観戦に行く人が多くなるのではないかとみている。このことで街に人が出てこなくなるため、一時的に厳しくなるとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・比較的病気になるにくい秋に来客数が増えるとは考えにくい。また、消費者には病気への予防意識も高まっており、ますます来客数が増える状況ではない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・悪くなる要因が見当たらないため、現在の良い状態が続くとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・先行きの動向が掴みづらい状況が続くとみている。
		百貨店（売場主任）	・気温の低下により秋物を意識する客が目立ってきてはいるものの、積極的な購買姿勢は依然としてみられていない。気温低下が更に進まないと本格的な秋冬物の動きにはつながらないとみている。
		百貨店（企画担当）	・来客数の減少傾向に変化はなく、今月の売上も前年比マイナスで推移している。また、減少幅も前月より悪化傾向にある。ただし、今後については、秋物を中心に現状程度の売上が確保できると見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・駅前の大型商業施設が新規オープンした影響が一段落したことで、街全体として景気が上向き新たな材料が見当たらない。ただし、3か月予報では一気に冬がくるとの予報であり、前年、一昨年と不調であったコートが動けば、婦人を中心に景気が好転する可能性もある。
		百貨店（営業担当）	・個人所得の増加に期待が持てず、消費喚起につながらない。
		百貨店（売場担当）	・秋冬物の動きが本格化するものの、客はいろいろな方法で購入できるため、百貨店の売上は伸び悩む一方ではないかとみている。百貨店ならではの、魅力的な施策や動員策が必要である。
		百貨店（経営者）	・前年に大幅に落ち込んだ防寒衣料の動きが今後の焦点となる。ただし、現在の流れが大きく変わることは無いとみている。低価格ラインの品ぞろえも必要になってきている。また、客層の高齢化が進むにつれ、悪天候による来客数のマイナス幅が年々大きくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・地方の人口減少と高齢化は止められず、消費の減少傾向はじわじわと確実に進んでいる印象がある。この事実への対応策が自社でも必要である。また、最低賃金の改定程度では大きな改善は望めない。将来に期待が持てる予算執行を早急に進めて欲しい、ただし、数か月の間は、現在のこの傾向に変化はないだろうとみている。
		スーパー（店長）	・チラシやポイントの競争も激しくなっており、この状況は当分続くともみている。
		スーパー（店長）	・10月は前年より日曜日が1回多いため、来客数、売上共に期待できる。しかし、その分11月が減少するため、2か月トータルとしてみた場合、大きな変化にならないとみている。
		スーパー（店長）	・9月は前月を若干上回っているが、全体としては大きな変化とはなっていない。このことから、この先もほぼ横ばいで推移するとみている。
		スーパー（店長）	・商圈に大きな変化はなく、節約志向は続くともみている。
		スーパー（総務担当）	・野菜類の高騰など、台風の影響は多少残っているが、物価そのものは安定しており、景気が大きく悪化することはないとみている。
		スーパー（営業担当）	・農産物の作柄は平年並みの見込みであるが、全体の状況から景気が良くなるような材料がない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は低いものの、セール品だけではなく高単価商品もそれなりに売れている。客はお金を持っているのだろうが、衝動買いなどが少ないため、今後の景気もそれほど変わらないとみている。
		コンビニ（経営者）	・客単価の停滞傾向は今後も続くともみている。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな環境変化がないため、先行きの景気も変わらないとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・この先、大きな変動は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加が期待できるような要因は見当たらないことから、現状維持で推移するとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が好転するような要素が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、販売量及び単価の低下が続いている。この状況に歯止めがかかる要素が見当たらないため、しばらくはこの傾向が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・早期受注作戦として、無料配布の月刊誌にランドセルやお歳暮商品の広告を掲載している。
		衣料品専門店（店長）	・東日本が例年よりも気温が高くなるという予報を踏まえて、薄手の防寒着で対応する予定であるが、単価ダウンを補うだけの売上が確保できるかは不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・景気が上向きにならない限り、客はビジネス衣料の購入にかなり慎重になっている。
		衣料品専門店（総務担当）	・この1年半、同じ状況が続いており、この先景気が上向きになるとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・来客数は年々減少しており、その傾向は今後も継続するとみている。
		家電量販店（店長）	・新築需要以外の買換え需要において、高額商材を選ぶ客層の消費意欲が少しずつ減退しており、客の購入単価が低下している。
		家電量販店（従業員）	・来客数が少ない状況が続いているため、この先もあまり変わらないとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、土日祝日の来客数の動きが全く変わらないため、この先もこのまま続くともみている。
		住関連専門店（経営者）	・注文家具を中心にやっているため、とりあえず差し迫った状況にはない。ただし、業界全体の市場規模が小さくなってきているため、さほど好転はしないだろう。
		住関連専門店（経営者）	・景気回復の兆しがないため、今後も変わらないとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・特定の付加価値がついている商品は堅調のため、このまま日本酒の需要期に入れば動きが期待できる。また、大きな変動要因は見当たらないため、一定の動きを保ちつつ推移するとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・景気が上向きになりつつあるという報道があるが、大企業と中小企業、都市と地方の格差が広がっただけという認識しかなく、現状維持がやっとという状況は変わらないとみている。そのなかで少しでも売上を上げるため、何かしらの付加価値を付けていくという努力は惜しまずに行っていかなければならない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・需要期を迎えるが、暖房用の燃料の単価が上がらないままであれば、収益はかなり厳しい状況になる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・大きな変動要因がなく、これまでと変化はないとみている。
		高級レストラン(経営者)	・良くなる要素は特にない。人件費が上がっているため、経営はかなり厳しくなるのではないかと。当店は価格を高く設定しているためそれほどではないが、業界としては悪いまま、推移するとみている。
		高級レストラン(支配人)	・予約における来客数や単価などは、現状と変わらない傾向で推移している。
		一般レストラン(経営者)	・先行きの景気は、特に良くも悪くもなるようにはみえない。
		一般レストラン(経営者)	・景気の上昇につながるイベントなどは増えているが、人口の少ないエリアにおいてそのようなイベントが続くと、その期間だけの消費で終わり、継続的な流れには結びつかない。周辺の商店などにお金流れないため、結果的に景気が上向きになることはない。
		スナック(経営者)	・お盆明けくらいから、来客数がどんどん減ってきており、売上も落ちてきている。今後も期待できる要素がなく、かなり厳しくなるのではないかと。
		観光型ホテル(経営者)	・この先、秋の観光や忘年会などトップシーズンに入るが、予約状況に今一つ伸びがみられていない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・個人客に動きはあるものの、団体客の見通しは悪いままである。
		観光型旅館(経営者)	・消費動向の変化もあり、特別な要因がなければ上向きことはない。もしあるとしても一過性のものであり、景気の底上げにつながるとは考えにくい。
		都市型ホテル(スタッフ)	・この先は、秋の行楽や忘年会などが控えている。比較的天候が安定しているため、宿泊は好調が見込めるが、婚礼の次に会合の件数が減少傾向にあるため、予断は許さない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・10月に知事選挙があるが、その先の動向は不透明である。
		旅行代理店(店長)	・短期間で景気が改善するような要因がない。
		旅行代理店(従業員)	・世界情勢の不安要素などから、しばらくはこの状況が続くとみている。
		タクシー運転手	・現在の当地域の景気は良いと実感している。仕事の関係からも不景気な話を聞かない。駅前にオープンした大型商業施設にも客が多く入っている。このような景気の良い状況は今後も続くとみている。
		タクシー運転手	・客のなかには仕事を求めている人もいるが、なかなか思うような仕事がないという話を聞く。また、仕事はあるが人手がないため、仕事ができないという話もある。このようにミスマッチ状態が継続しているため、景気が良くなるとは考えにくい。
		通信会社(営業担当)	・景気が好転するような材料に乏しい。
		通信会社(営業担当)	・高額商材が売れない。
		テーマパーク(職員)	・高単価商材を多く購入する団体客の予約数が減っており、買上点数や単価などが好転するような要素が見当たらない。
		観光名所(職員)	・団体の予約などは特に変わらないが、9月の大型連休の状況からみても、若干落ち込むのではないかと。10月にも明るい材料はなく、9月と変わらない状況になるとみている。
		遊園地(経営者)	・シーズンオフを迎えるが、イベントを開催して前年並みの売上確保を目指していく。
		美容室(経営者)	・今のところ市場に大きな変化はなく、全体的には今後も現在の状況が続くとみている。
		美容室(経営者)	・客の様子からも、あまり状況に変化はないとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・現政権の継続が期待できるため。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・住宅受注の伸びは緩慢であるが、一般事業用の物件が伸びている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・9月に受付件数が前年並みまで回復したが、これが供給に変わるのには数か月先になる見込みである。
		商店街（代表者）	・9月に入ってから、商店街を含めた周辺で閉店する店が増えてきている。先行きはかなり暗いのではないかと。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・以前はついで買いをしていた客が必要なものしか買わなくなるなど、節約志向と思わせる現象が広くみられており、東日本大震災前の不景気を感じさせる状況である。若者を含めて働いていない人が大変多く、これでは景気回復も難しいのではないかと。
		スーパー（経営者）	・競争激化により、単価の下落が進むとみている。
		スーパー（営業担当）	・10月は曜日の関係で売上はプラスになるとみているが、通年では既存店100.3%と変動がなく、今後も大きく変動する要素は見当たらない。ただし、最低賃金額の上昇、社会保険の適用拡大など経営面では厳しくなる要素が多い。
		コンビニ（経営者）	・買上点数もだが、購入単価もわずかではあるが減少傾向にある。3か月後も同様に減少し続けるのではないかと。
		コンビニ（店長）	・建設業の経営環境が震災前に戻っており、事務職の人も作業着を着るような仕事をせざるを得ない状況になっている。また、そのような作業員や主婦の客の買上点数が減っており、景気はやや悪くなっていくのではないかと。
		コンビニ（店長）	・競合店が増え、影響も徐々に大きくなっている。さらに、冬に近づくにつれて来客数も減り、除雪や光熱費などの負担も重くのしかかってくる。今年は本当に厳しい冬になるだろう。
		家電量販店（店長）	・来客数が減少傾向にあり、この傾向は今後も続くともみている。
		住関連専門店（経営者）	・9月は彼岸の月ということで、特別に売上が増加している。ただし、3か月先には多少の不安もあり、販売量は少し落ち込むとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・気温が下がりがつあり、秋物を手にする客が増えているが、購入にはつながっていない。そのため、冬のシーズンまで期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・毎朝の市場でも、ここ2～3か月は静かである。魚も入荷が少なく、値段も高い。悪い内容が続いているため、この先の2～3か月も悪くなっていくのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・今月はたまたま良かったが、来月以降からは再び前年を下回るとのではないかと危惧している。また、このところの異常気象により、外に出る人が少なくなることを心配している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年同時期と比較して、法人や団体などのバンケット利用が減少している。また、来月以降の予約状況も芳しくない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の稼働率が伸びる要素が見当たらない。また、宴会部門の現状からは、忘年会、新年会の受注が前年を上回ることはかなり難しいとみている。
		旅行代理店（店長）	・問い合わせがあっても正式受注につながらない。一部には好調な地域があるものの、それ以外の予約件数、予約人数は増えていない。
		通信会社（営業担当）	・マイナス金利の施策効果は一般市民に届いていない。住宅メーカーの販売も低迷しているため、3か月後は消費動向の低迷が加速するのではないかと懸念している。
		通信会社（営業担当）	・今冬の灯油価格は、前年よりも上昇する見込みである。物価上昇に影響する可能性があり、景気はやや悪くなるとみている。
		美容室（経営者）	・若い人は都会に行ってしまう、地方には活気が無くなっている。そのため、会社も無くなってきており、景気は悪くなっていくとみている。
	×	スーパー（経営者）	・同一エリアに競合店がオープンしており、経営環境の変化を懸念している。
	×	乗用車販売店（経営者）	・円高株安の傾向が長期化することによる、景気の停滞を懸念している。
企業動向関連		-	-
(東北)		電気機械器具製造業（企画担当）	・製品価格の回復傾向は今後も続くともみている。業績だけではなく、賃金の上昇や設備投資の増加につながることを期待している。
		建設業（経営者）	・秋になり、工事の問い合わせが増加している。特に新築工事の受注が増えている。

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
		輸送業（従業員）	・新規取扱が年末にかけて順調に推移する見込みである。
		金属工業協同組合（職員）	・ここにきて、半導体関連の受注量が増加傾向にある。また、有機EL関連も1年先までの話が出ており、若干の明るさが見え隠れしている。一方、建設機械関係はすっぱりと雲に隠れている状況から抜け出せていない。
		農林水産業（従業者）	・アメリカ大統領選挙の両候補者がTPPに後る向きではあるものの、米農家としては依然として予断を許さない状況である。
		食料品製造業（経営者）	・消費者の財布のひもは固いままで、緩むような気配がみえない。
		食料品製造業（営業担当）	・既存商品の販売量が好転する要素がない。また、新商品の売上も期待できないため、これから先も厳しい状況に変化はないとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・個人消費は全体的に節約志向のままであり、大きな変化がない。この先、秋冬商品が店頭に並ぶことで購買意欲につながることを期待している。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の価格競争により、収益の改善が進まない状況が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末までは動きが良くなる見込みがない。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・震災復興の需要が減少している。また、官需、民需において大型物件が少なく、あまり変化はみられないのではないかと。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が改善されてきている。ただし、先行きは不透明であり、注視する必要がある。また、円高が継続しているため、その影響を懸念している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事の依頼はきているようであるが、人手不足などにより十分にこなせきれない部分も多く、現状から大きく変化することはないとみている。
		建設業（従業員）	・公共工事の発注前倒しの効果もあり、年末までは同レベルの発注状況で推移するとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであり、この先2～3か月先は現状のままで推移するとみている。
		輸送業（経営者）	・環境に大きな変化はなく、突発的な出来事がなければ、現状のまま推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・今後も顧客ニーズ応えていくためには、日ごろからの継続的な営業活動が必要である。
		通信業（営業担当）	・政府や日銀の金融、財政政策による景気の上向きはみられない。
		金融業（営業担当）	・この先特に大きな変動要因は見当たらない。
		金融業（広報担当）	・2次産業は、全体的にプラス基調の継続が期待できるが、個人消費を喚起させる要因が乏しい状況である。
		広告代理店（経営者）	・年末に向けて多少忙しくなるだろうが、大きな期待はできない。ただし、来年度の予算取りにおいて新たな案件が出てきているため、来年度に期待している。
		広告代理店（経営者）	・様子見をしている企業が増えているようである。中央の動きが良くなれば、そちらに引っ張られるだろうが、このままだと悪くなる可能性もある。
		経営コンサルタント	・天候不順による農業生産物の生育を心配している。
		司法書士	・低金利にもかかわらず登記件数は前年並みであり、住宅着工に必ずしもつながっていない。
		公認会計士	・建設関係の会社が頑張っており、ここ2～3か月に全体的な大きな落ち込みはないとみている。従って、景気についても大きな変化はないのではないかと。
		コピーサービス業（従業員）	・機械の買換えが進んでいない。先送りされているケースが多くなってきている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・特別良くなるような要因はないものの、良い雰囲気ではある。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・下期に入り、上期よりは予算の利用が増える見通しはあるものの、控えめ傾向は強いとみている。
		農林水産業（従業者）	・秋の果物の販売価格は、ほとんど前年と変わらない。晩秋までこの状態が続くとみている。
		食料品製造業（経営者）	・良くなる兆しや要因が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	広告業協会（役員）	・当地域では年内のイベントが少なく、今後の見通しはあまり明るくない。テレビ広告には引き合いがあるが、他のメディアには引き合いは少ない様子である。ただし、バスケットの新リーグが開幕したため、今後の地元球団への応援広告に期待をしている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・顧客の新製品の投入に強い意欲がみられない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・マイナス金利の影響で、金融機関の収益が圧迫されており、広告宣伝費が大幅に圧縮されてきている。回り回って全業種に影響がでてくるのではないかと危惧している。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・行政の受託事業や下期開始の大口受注が確定しており、例年に無い繁忙期に突入する見込みである。そのため、2～3か月先に大きな期待をしている。
		人材派遣会社（社員）	・冬の繁忙期に対する求人依頼が例年より早い。採用難からか他社に先駆けて動いている様子である。従来より早く早まっているという意味で、景気は良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用に力を入れていた企業が、ここきて新卒を取り切れずに中途採用で人材を補充する動きが出てきている。景気が悪い状況であれば、採用ができなければ採用見送りとなるが、中途採用でも人材が欲しい企業が多いことから、景気は良い状態が続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求人のミスマッチ傾向は、今後も続くとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末にかけて、流通を中心に動きが出ることを期待しているが、現在の状況から一部の地域を除いて、冷え込んだ状況が好転することは期待できない。明るい話題としては、ある町が市になるという、昨今の地方都市では非常にまれな出来事である。これを契機に、周辺地域の活性化につながることを期待しているが、トータルとしては変わらないのではないが。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前年比は増加する見込みであるが、介護関係などの応募者が集まりにくい求人も増えることから、景気への影響は少ないとみている。
		職業安定所（職員）	・新規出店や工場の拡充などの予定はなく、現状のまま推移していくとみている。
		職業安定所（職員）	・人手不足の業種と、人手が充足している業種との差は、ますます大きくなっている。ただし、求職者が減少していることで求人倍率が上昇していることから、今後景気が良くなるとはいえない。
		職業安定所（職員）	・求人数、求職者数共に、大きな変動要因は見当たらない。また、大量の人員整理、雇用変動、あるいは、新規の事業所の設置などの話もなく、現在の状況がしばらく続くとみている。
		職業安定所（職員）	・求人の状況は小さな増減を繰り返しつつ、高止まりの傾向にある。また、現在のところ大規模な企業の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ような印象はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は前年と比較して上昇を続けているものの、景気が上向くような要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・人手不足の業種があるなかで、業績不振に伴う人員整理や事業所廃止の情報も相次いでおり、先行き不透明感が増している状況にある。
		職業安定所（職員）	・4月以降、新規求人数は減少傾向で推移している。特に、建設業、医療福祉、派遣や保安を含むサービス業などで減少が目立つが、いずれの業種においても求人の充足率は低い。また、輸出関連の製造業においては、EUやアジア経済の減速、円高などを危惧する声も出ている。
		学校就職担当者	・事前確認済み予定求人公開、増員などに変化はなく、今後も大きな変化の期待はできない。
		人材派遣会社（社員）	・9～10月は、特に飲食店が年末商戦の人員準備を行うのだが、昨今の人手不足にもかかわらず、採用活動が鈍化している。このことから、事業規模縮小などを考えている企業が多いのではないかと危惧している。
	人材派遣会社（社員）	・2～3か月後の業績に大きく関わる新規求人数が低調に推移している。	
	アウトソーシング企業（社員）	・今後も復興関連の仕事は減るのではないかと危惧している。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・台風被害を受けた企業が、事業継続を断念するケースを懸念している。これは、東日本大震災からの復興途上の本県にとって大きな打撃である。
	x	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)		商店街（代表者）	・秋の行楽シーズンから年末にかけてイベントが目白押しのため、年内はこの勢いで行けそうである。
		コンビニ（経営者）	・秋の行楽シーズンであることや、年末に向けて年末商戦用の商材や販売量が増えてくるため、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣の競合店が閉店したため、来客数が増えているので良くなる。
		都市型ホテル（副支配人）	・10～11月は、インバウンド、スポーツ団体等の予約が非常に多い。特に、10月は8月と並ぶ最繁忙月となる見込みで推移している。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・老夫婦の連れ合いが先に逝ってしまって、残された自分の時はどうすれば良いのか、墓じまい、仏壇の処分といった相談が増えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地元神社の式年祭が終了して、慰労会や延期していた旅行を実施するため、良くなる。
		スーパー（副店長）	・3か月後は大分寒くなり、雪国の長い冬が始まるうとする時期だが、クリスマス、年末商戦もあり、期待も込めて、今より少しでも上向いて欲しい。
		コンビニ（経営者）	・天候が不安定で寒い日が長く続いたため、客も少なかったが、天候も回復してきている。また、11月にはイベントがあり、大口の弁当などの配達もあるので、多少良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年比プラスで推移している。特に、夜や休日の来客数のプラスが顕著である。単価は伸び悩んでいるが、来客数で売上を押し上げている。道路開通の効果が大きい。
		コンビニ（店長）	・今月は天候に恵まれず、客の来店が少ない。2～3か月後は年末年始商戦に入るの、良い方向に向かうことを期待している。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向かい宴会等の数は増えそうなので、売上は伸びるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・宴会の予約状況は前年並みに回復してきており、現状よりは良くなると思っている。今シーズンの忘新年会は例年並みになるのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・大河ドラマも佳境に入るため、ますます客が増えることを期待している。
		スナック（経営者）	・少しずつだが、着実に良くなってきているので、このままのペースを維持して欲しい。客の雰囲気も数年前より明らかに明るくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月後は、忘新年会シーズンのため、今よりは多少良くなる。当地はこれから農繁期で、客足が非常に鈍くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月は一旦売上を落とすとみているが、11～12月で帳尻を合わせられる見通しである。
		通信会社（営業担当）	・景気改善の実感がまだ得られないため、消費増は期待できないが、一部富裕層については期待できる。
	ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンを迎え、10～11月の予約は順調に推移している。	
	住宅販売会社（従業員）	・当地は地震、水害などが比較的少ないため、緊急避難的な別荘を求める動きが、一部に見られるようになってきている。	
	商店街（代表者）	・新規の客はほとんどなく、来客数の増えないまま販売単価が低下傾向にある。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・先行きは、天気が一番の指標だと思っている。何事も天気次第というが、やはり人が動いてくれないと、景気は良くなってこないため、変わらない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・展示会等でなんとか消費者の購買意欲を誘いたい、動員すら難しい。必要があれば購入するが、売り手の施策には乗ってこない。	
	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・良くなる要因がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・ヒット商品がなく、客の購入意欲をそそるような商品や環境を感じられない。
		百貨店(営業担当)	・現状、衣料品は良くないが、気候も秋は暖かいようなので、衣料品は良くないままの推移となる。
		百貨店(営業担当)	・食品はほぼ一定の売上で、あまりぶれることはないが、食品以外では衣料品の動きが不透明である。衣料品は、天候や気温に左右されることが多いうえ、商品自体の今秋冬のトレンド感もやや乏しい。良くなると見込めるだけの材料は少なく、今後2～3か月先も変わらない。
		百貨店(店長)	・客の動きに変化はない。
		スーパー(総務担当)	・来客数は増加しているものの客単価は下がっており、相変わらず客の財布のひもは固い。食料品は前年の売上実績をキープしているが、住居用品の数字は悪く、本当に必要な物しか買わない傾向は変わらない。
		スーパー(商品部担当)	・既存店のリニューアルを控えており、オープニングセールなどを行う分の上乗せは考えられるが、それ以外の要因が見当たらない状況に変わりはない。
		コンビニ(経営者)	・これから冬場に向かって、コンビニの売上は低くなる一方という今までの経緯がある。ただし、年末商戦では、クリスマスやおせち販売などの予約活動の努力によっては、ある程度期待できるので、なんとか現状くらいを目指せればと考えている。
		コンビニ(店長)	・近隣の工事関係でなんとかなっているが、その状況は変わらず続きそうなので、現状のままでいくのではないかと。工事がなくなれば多少厳しい状況になると思うが、今のところ特別変わっていく様子はない。
		衣料品専門店(販売担当)	・ダイレクトメールや電話作戦、その他あらゆる手段を講じて誘客に努めているが、結果に結び付かない。天候を理由にしたくないが、実際にはかなりの要素ではないか。このまま客が出てこない、本当に存続できるかどうかというようなところまで来ている。
		乗用車販売店(経営者)	・話題性のある新型車の発売に期待したい。
		乗用車販売店(営業担当)	・新車販売台数が伸びないと、適正価格の中古車も少なく、悪影響が続く。
		乗用車販売店(販売担当)	・自動車販売、サービス、修理、保険の販売、いろいろあるが良くなる要素はない。前月、新型車が出ても駄目だったし、車検、点検の台数はかなり抱えているが、予想外に入庫してこない。これから良くなるとは思わない。
		乗用車販売店(販売担当)	・ホテル、旅館関係の景気が良くならないと、経営者が車を買わないため、輸入車の新車が全く伸びない。修理部門は、県外から派遣で来ている人達の来店も結構あるので、それほど悲観していないが、販売部門の売行きがとにかく鈍い。このまま、ホテル、旅館関係が良くならないと当社も良くならないため、あまり変わらない。
		乗用車販売店(管理担当)	・経済政策の動向が不透明で、高齢者の消費が低迷している。
		自動車備品販売店(経営者)	・身の回りで、何か良くなるという状況は見受けられない。一極集中で、少し地方に入ると、活気が失われてしまう。自分もそこに近いところにいる。とにかく頑張らないと、取り残されて孤立してしまうと多くの人を感じている。先がなかなか読み切れない。
		住関連専門店(経営者)	・民間消費者の生活に直接届くような景気回復の政策が無いのではないかと。また、マスコミによる過剰なまでの警戒感をおおる報道が多いことも、消費マインドを冷え込ませている。
		住関連専門店(店長)	・売上は横ばいが継続している。
		住関連専門店(仕入担当)	・全く先の見通しが立たない。天候と件を除いても、節約意識が継続し、無駄な購買はしない環境にある。人手の確保が困難になってきており、利益確保も厳しい。
		一般レストラン(経営者)	・この先、観光による県外客に多少期待するものの、地元の景気は良くなっていない。
		一般レストラン(経営者)	・政府は地方創生政策を行っているようだが、地方にはまだ、その効果がなかなか現れない状況が続いている。

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
		一般レストラン（経営者）	・大河ドラマの影響等で昼の動きは多少あるものの、夜の宴会や地元消費者の動きは非常に悪い。今月の天候の悪さも手伝い、良くなる兆しの全く見えない1か月で、この先が不安である。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、これ以上悪くならないように、変わらないで欲しいという意味での回答である。何か良い案がないだろうか。
		観光型ホテル（経営者）	・国、自治体、地元企業に特筆した景気対策があるとは思えない。
		観光型旅館（経営者）	・冬季は客の少ない時期になり、忘年会なども年々減少傾向である。今年は前年並みの入込を予想しており、景気は変わらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・3か月後は年末だが、12月全体としては毎年少し良い状況になるため、稼働率は多少上がる可能性がある。根本的な景気に左右されてのビジネス需要などが大きく増えるかどうかという点、そこまでは増えないとみている。
		旅行代理店（所長）	・来年度に話題となるイベントがいくつか予定されており、そちらに客の目が行ってしまうことを懸念している。
		旅行代理店（従業員）	・景気の良い話が全く出てこない。
		タクシー運転手	・地方では、悪くなることはあっても良くなる気配はない。最終電車が行った後は、全く人通りがない。
		タクシー運転手	・7月は前年比100.2%、8月が101.2%、今月は95%の見込である。夜の客の動きや気候によって、大きく左右される。
		タクシー（役員）	・カンフル剤的な要素がない限り変わらない。
		通信会社（経営者）	・日銀による長短金利操作という報道があったが、そもそも金利が高い低いで設備投資をしないのではない。5～10年後の日本が成長していくイメージが持てないことが1番の理由である。消費者物価指数をみても、小手先の策は逆効果ではない。今、必要なのは将来への安心感ではないか。まずは長久の計になっても人口減を本気で止めるような政策こそが安心感につながる。2～3か月先の景気の良し悪しなど、たかが知れている。5～10年後の景気判断の質問を加えてみてはどうか。
		通信会社（経営者）	・若い世代のテレビ離れにより、新規加入の反応は芳しくない。
		通信会社（経営者）	・当地域では勝ち組と負け組の差がはっきりしてきたが、当社の業績は横ばいである。
		観光名所（職員）	・紅葉シーズンを迎えインバウンド客が増加する時期ではあるものの、天候不順による国内ツアーや登山客の出足が鈍ることが懸念される。
		ゴルフ場（総務部長）	・11～12月の来場予約は、厳しい状況が続いている。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ横ばいで推移している。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・予約の横ばい状況が続いている。各テナントについても同様である。客は日用品や必要な物だけを買って求める状況のため、将来的にも変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・地方においては、伸びる要素がなかなか見つからない。
		設計事務所（経営者）	・計画物件が少ない。
		設計事務所（所長）	・今月から決算月に入り苦戦はしたものの、何とか持ちこたえている。この先良くも悪くもない状況が続くそうである。
		設計事務所（所長）	・今は我慢の状況かと思う。
		住宅販売会社（経営者）	・デフレが継続し、売却物件が少ないため仕入が困難となっている。起爆剤となる政策がない限り状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・消費者の購買意欲が極めて悪くなってきており、小ロットや安価な物への移行、人から物を借りて用を足すなど、地方はますます疲弊の度合いが強くなってきている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・今日は天気が良く交通安全協会の関係で、山の方に行ってきた。当地の有名な神社仏閣には人出が一杯であるが、当店の店のような店の売上にはつながらない。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人、紳士アパレルは目立ったトレンドもなく、秋冬商戦で改善する見込みはない。他の商品群の売上でアパレルのマイナス分を補てんするのは非常に困難であり、当面こうした状況は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・相次ぐ台風や豪雨の襲来で農産物の産地リレーがうまくいかない。さらに、作付の遅れや日照不足の影響は価格の高騰を招き、年末年始に向かう消費は節約傾向へシフトするのではないか。
		コンビニ（経営者）	・景気が悪い。
		衣料品専門店（統括）	・5～10月は各地でいろいろな祭事が行われている。当店は祭用品を中心に商売をしているので、祭りが終わったとたんに通常の状態に戻り来客数が激減する。今年も同じような状態になるのではないか。
		乗用車販売店（経営者）	・近年、年末は受注が減少傾向のため、やや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車産業の3次以下の下請企業では、従来から使用する陳腐化した機械から高能率の機械への導入は高額なためできず、後継者もいない。建設業も同じくキャッシュフローが良くないため、職人はハウスメーカーの下請にならざるを得ない。商業も大手小売店に客足が流れている。知恵や工夫がないと生きられない世の中である。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量は毎月減少傾向で受注もかなり減少しており、現状、増加する要因がない。
		旅行代理店（副支店長）	・国内では企業業績に陰りが見え始め、団体などの受注は前年比7割ほどで、これから始まる行楽シーズンが懸念される。また、ハイシーズンを迎える九州方面の旅行も今年は非常に微動である。海外旅行は渡航先の選定が困難で、客の足取りも重い。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪い。
		通信会社（店長）	・業界全体の収益減少により、上位通信事業者の搾取がさらに進むと考えられるため、やや悪くなる。
		テーマパーク（職員）	・毎週のように台風が襲来し、雨天や曇天も続いて入園者数が伸びない。天気予報も悪いことから、期待が持てない。
		美容室（経営者）	・これから天候に影響されることが多くなるため、悪くなる要素はあるものの、良くなる要素は見当たらない。一方、単価の安いカットや店売品の安い商品だけは、客に受け入れられている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・地方は疲弊しつつあり、いろいろと手を尽くしているが、先が見えないため、投資についても及び腰が続くと思われる。
	×	商店街（代表者）	・9月の景気が悪いかどうかという感じなので、当店は冬に売れる物が少ないため、かなり厳しくなる。
	×	百貨店（店長）	・現状の売上の落ち込みは、消費税増税時に匹敵する。今までなんとか売っていた高額品も全く売れない。
	×	スーパー（経営者）	・デフレ感が浸透してきている。
	×	家電量販店（店長）	・現状、売上構成をリードする商品カテゴリは天候に左右されるエアコンや冷蔵庫で、これからの時期は暖房器具だが、寒くならないと元気が出ない商品である。話題性のある商品の登場が既存の耐久消費財が動くような政策を望む。
	×	通信会社（経営者）	・中央資本の参入が始まりそうだが、その効果も半年から1年過ぎなければ出てこない。
企業 動向 関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの輸出増加で、良くなる。
(北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光発電が月の売上の50%を占めるようになってきている。
		食料品製造業（営業統括）	・10月以降、各メーカーとも新酒が出回り、ぶどう狩り等の見学者増も見込まれる。前年以上の結果が期待できる。
		化学工業（経営者）	・例年この時期から受注出荷は増加する傾向にある。実際に引き合い、受注が増え始めており、期待したい。
		金属製品製造業（経営者）	・9月の注文は多く、10月もやや増えそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・急激な回復はないと思うものの、年内立ち上げの新規案件が売上増に寄与し、既存の仕事も堅調に推移する見込みである。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始商戦は、宣伝広告のピーク時期であり、やや良くなる。
		経営コンサルタント	・企業の生産高が採算分岐点を超えて落ち着き、賃金など収入が安定化すれば、例年並みの季節需要となり、年末に向けて景気も徐々に盛り上がると期待する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特注品、店頭商品受注に関しては未定だが、クリスマスに向けて、イベント体験教室の申込に期待できる。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・年内の受注には変化がないという情報が入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・船舶部品関係が全く動かないので、その分を補う仕事が確保できず、苦しい状況が続いている。海運不況の回復の目途は立っておらず、いろいろ手を打って頑張っているが、厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現時点では、取引先の下期長期生産計画に回復の兆しはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・この先3か月くらいは仕事を確保できそうだが、価格は安い。それ以降はまだ分からない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注は若干増えているが、内容的には厳しい状況が続き、決して良くなっているとはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先は10数社あるが、ここ2～3か月の受注量等は、5社悪いと5社良い、3社悪いと7社が良いなど、いろいろ重なっているため、2～3か月先も、良い会社があれば悪いところもあるという状況が続く。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移するとみている。
		建設業（開発担当）	・現政権成立後順調に推移してきた公共事業は、今期は一変し、発注が前年比81%である。特に、市町村の発注が前年比70%と経験したことのない状況である。当社の受注も前年比10%減である。建設業が魅力ある業種となるよう、この難局を乗り越えるいろいろな経営努力は必要だが、難問が一杯である。
		建設業（総務担当）	・材料がなく、このまま推移しそうである。
		輸送業（営業担当）	・インターネット通販向けの冬物家電等の輸送量は伸びているが、大手家電量販店等の輸送は落ち込んでるため、前年並みを確保するのがやっとである。
		金融業（調査担当）	・企業の足もとの景況感を押し上げる即効性のある政策が見当たらないため、変わらない。
		金融業（経営企画担当）	・日銀による金融緩和は継続されているものの、原油安、円高等の外部要因により物価上昇の目途がたっておらず、今後も景気上昇が見えてこない。
		不動産業（管理担当）	・今月のスポット業務は来月まで続くが、その後は良くも悪くも業務量や金額の話がないため、現状維持である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・建設関係者の話では、「受注はそこそこあるが、結果良いというわけではなく、忙しさに追われている」とのことである。
		司法書士	・先行きの相談案件が入っていないので、変わらない。
		社会保険労務士	・最低賃金上がるため、賃上げをしなければならない事業所がある。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の投資意欲は当面続くとみている。新規雇用の難しさで採用コストが上がり、情報化への投資で補えないか検討を始めた会社が増えつつあるのではないかと。
		通信業（経営者）	・これ以上悪くなるとは大変だが、明るい兆しもないため、耐える状態が続くそうである。
		不動産業（経営者）	・供給過多になりそうである。
	×	食料品製造業（製造担当）	・このような景気下で店を閉めるところもあり、売上の影響は大分ある。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りが大変である。
	×	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・宝飾の国内市況は相変わらず低迷している。香港での展示会を通じての中国への販売も不振である。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所（職員）	・依然として当職業安定所は高求人倍率を維持している。平成26年8月より今年8月までの2年間、求人倍率は1.3倍以上を維持しており、8月も1.65倍である。近月でも1.4倍台を下回らない状況である。
		人材派遣会社（社員）	・当地では、海外からの入込客がまだまだ堅調で、稼働もある程度はある。季節的な変動を除けば、前年同月とさほど変わらない。一方、人員不足が深刻化しており、当社では依頼のある仕事に対応できず、そうした部分がネックとなり、なかなか売上を伸ばすことができない。
		人材派遣会社（営業担当）	・先行きが不透明なためか、購買意欲が湧く環境にない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・10月は例年求人の動きは少ない。今後もこうした状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・受注が増えて仕事は忙しくなっているが、派遣社員頼みが多い。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向を示しているが、増加率が縮小してきている。8か月連続で減少していた求職者数はわずかではあるが増加に転じたため、総じて変わらない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・10月以降の求人数が例年と比べ増えるのかどうか、景気動向を図る指標になるのではないかと。現状の求人は、一種の特需に対応するためと感ぜられる。
		人材派遣会社（経営者）	・天候不順から農作物や衣料関係などが伸び悩む。製造関係では、自動車部品や農機具と、電子はそれほどではないが、一般的にそれらに関連する生産加工が非常に影響を受ける。住宅関連も、一進一退で伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（経営者）	・最近、仕事量が少ないうえに求人もないため、この先が心配である。
		人材派遣会社（管理担当）	・製造業派遣では、量産の生産計画数が少ないため、やや悪くなる。
		人材派遣会社（支社長）	・企業側の採用意欲の鈍化を感じる。特に派遣受注が例年の半分以下となっている。人材紹介の発注も出てこない。
	x	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)		コンビニ（経営者）	・祭りなどで人出が多いと景気が良いと感じるが、町でそうした大きいイベントがないと、売上が減少し非常に厳しい事態になるため、日夜販売努力を重ねている。今後も需要を掘り起こせるよう努力する。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益の両面からみて、先行きは良くなる（東京都）。
		観光名所（職員）	・2か月後は1年間で一番のシーズンとなる。観光地なので、かなりの旅客を期待している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の景気が悪すぎるため、先行きの景気は良くなる。例年、年末や年度末に向かって客の動きが出てくるため、期待している。確かに集客数は減少しているが、内容の濃い客が増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・8月からの売上の落ち込みは、天候不順による一時的なものと考えており、これから年末に向けての繁忙期は、6～7月と同様にやや上向きになると予測している。また、地域イベントの開催も前年より多く、来街者の増加が見込まれるため、これもプラス要因となり、売上の増加が期待される（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・楽観視するわけではないが、今が底であり、先行きはやや良くなるが、依然として厳しい状況は続く。
		百貨店（営業担当）	・経済面では明るい材料がないが、平均気温も下がってきており、後ろ倒しになっている衣料品の実需が出てくる可能性がある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・ラニーニャ現象の影響であれば、秋冬物の購買需要につながることに期待する（東京都）。
		スーパー（経営者）	・良くなるように準備している。
		コンビニ（経営者）	・2店舗あった店のうち1店舗を閉鎖した。近隣の店を残したため、客もそちらへ誘導され、前年度に比べると売上が若干増加する（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の発表もあり、予約状況も伸びているので、販売量も増加する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車投入やサービス需要が上向きになるため、好調を維持できる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・年末に向けて少しは良くなってほしい（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・ハードの動きにつれ、年末商戦まではソフト需要も高まる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の景気はやや良くなる。これから暮れに近づくにつれパーティーや行事が多くなるため、来客数も増加し、売上もやや良くなっていく。
		一般レストラン（経営者）	・10月から最低賃金が上がるため、返済や貯蓄に回らず消費につながってくれば、少しは良くなっていくのではないかと希望的観測を持っている（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・予約表を見ると、10月は今月よりも予約が入っているため、景気が良くなり、売上も増加する(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・アメリカ大統領選挙の結果が出れば、世界戦略、経済の方向性も明らかになってくる。また、国内の金融政策にも安定感が生まれてくる。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて良くなっていく。天候不順さえ改善されれば、気分も変わり、行動も変わってくる(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向けて需要が増える。
		旅行代理店（営業担当）	・秋の旅行シーズンを迎えるため販売量が増加する(東京都)。
		タクシー運転手	・8月に閣議決定された経済対策に伴う公共投資の増加などを背景に、景気回復基調が続く見込みである。税金や社会負担の増加、若年層を中心とした将来不安の強まりなどが消費下押しに作用することから、景気回復ペースは緩やかにとどまる見通しのようなので、景気はやや良くなる(東京都)。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの会社であるが、年末に向かって加入を検討している人が増えている(東京都)。
		通信会社（経営企画担当）	・10月以降の下期案件が増加している(東京都)。
		通信会社（管理担当）	・法人向け設備投資は引き続き堅調に推移すると考えているが、携帯電話及び周辺機器の販売も、冬商戦に向け上向くものとみている(東京都)。
		ゴルフ場（経営者）	・スポーツシーズンに入るため、やや良くなる。
		ゴルフ場（企画担当）	・コースの工事が終わるため、10月以降は集客が見込める。
		その他サービス[福祉輸送]（経営者）	・今年度は当社の扱い車種に大きなモデルチェンジはなかったが、年末から年度末にかけて、主力車種のいくつかがモデルチェンジになるため、客の関心も高まる(東京都)。
		その他サービス[立体駐車場]（経営者）	・地元の大型店舗が閉店するので、11月いっぱい良い。
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	・ようやく落ち着いて安定した販売ができ、やや先が見通せるようになり、目標設定もしやすくなってきている。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・年末へ向けて、多少は期待したい。
		設計事務所（経営者）	・今依頼が来ている新規案件が契約につながれば、今月より良くなる。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	・建築資材関連が良くなってほしいという業界要望が、やっと数字に結びつく環境が整い始めている。大幅な伸びは期待できないが、着実に上向く傾向となっている(東京都)。
		商店街（代表者）	・今年は例年と比べて大変変わった天候になっている。9月に入ってから青空を見た日が何日もないというようなことは、今までに経験がない。10月に入ってもこれがあまり変わらないようだと大変である(東京都)。
		商店街（代表者）	・上昇する要因が少ないため、急激な変化はなく、緩やかな下降基調が続く。秋に入って天候が安定し、イベント等が好天のなかで行われれば現状維持、もしくはわずかに上昇する可能性はある(東京都)。
		一般小売店[和菓子]（経営者）	・天候不順はまだ続く見込みのため、野菜などの高騰が家計を圧迫し、嗜好品には手が出せなくなっている。
		一般小売店[家電]（経理担当）	・売上に寄与する商品が少なく、主力商品もない。
		一般小売店[家電]（経理担当）	・依頼のあるものについては、努力してこなすつもりである。年末に向けて家電の動きが心配であるが、LED照明の動きは良い。
		一般小売店[家具]（経営者）	・客の買物に対する意識というか、消費行動そのものが変わってきている。客が大型店舗、アウトレット等に流れているようで、我々のような小売店には非常に厳しい時代が今後も続く(東京都)。
		一般小売店[印章]（経営者）	・売上が徐々に低下してきており、当業界では今が底という感じである。廃業する店舗も毎年あり、店舗数はマイナスである。30秒では話のできないくらい厳しい経済環境である。
		一般小売店[文具]（販売企画担当）	・小売は、天気が良ければある程度来客数が増えるため、何とかするのはないか。外商は、大口案件もゼロではないものの、それほど大きくもないため、平年並みと見込んでいる。来年3月ごろの案件はもう出てきているが、今後2～3か月先にあるわけではないため、あまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・競争が激しく、なかなか新規の客が取れない。なんとか現状を維持するのがやっとである(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・デフレの流れが出てきており、著しい客単価の上昇は見込めない。
		百貨店(広報担当)	・株価や円の動向がはっきりせず、日銀がマイナス金利政策、インフレ政策などの強化策をメディアを使ってアナウンスしているが、客の様子に変わりはなく、今後も購買意欲が好転するような期待はできない。売上対策などで各種販売会を行っても、需要喚起を狙って店外催事などを企画し、お買い得品をそろえても、客の反応は鈍く、この傾向がしばらくは変わらない(東京都)。
		百貨店(広報担当)	・前年度のインバウンドのような新しい商機がまだ見えず、客の消費マインドが前向きになるきっかけがない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・天候不順の影響、特に台風の間東直撃もあり、全般的に商品の動きが鈍い。衣料品も、気温が高いため秋物の動きが鈍い。景気が上向くのはまだ先のようなのである(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・食料品は堅調な動きを見せるものの、婦人衣料に関しては、業界全体の不振も加え、かなり厳しい状況が続く。ブランド品、宝飾品等については徐々に厳しくなっており、年末年始に向け、この傾向は続く。明るい話題も少なく、景気全般に復調の兆しが見られないため、今の状況が継続する(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・全国的に衣料品が苦戦しているなかでも、トレンドの変化により、単価の上がるアイテムはまだ堅調である。先行きは、トレンド変化及び気温の高め傾向により遅れているジャケット、前年は暖冬のために動かなかったコートが短期間でどれだけ動くのかによる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・食品関連は順調に推移しているが、婦人衣料、婦人靴をはじめとした服飾雑貨の売上高が回復しなければ、景気改善は見られない(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・消費に対する厳しい意識はあるものの、来客数の回復傾向も見られることから、今後しばらくは現状を維持する。
		百貨店(店長)	・景気や経済に関して、皆が共有できる明るい話題が必要である。
		百貨店(副店長)	・経済環境の変化や金利、為替の変動要素を含め先行きが不透明であり、安定的な消費環境にはなっていない。
		百貨店(店長)	・衣料品中心の施設でもあり、大きなトレンドもなく、動く想定ができないため、前年同様の結果が予想される。
		百貨店(営業企画担当)	・今後気温が低下すれば、多少衣料品の販売に期待が持てるが、楽観視はできない(東京都)。
		スーパー(販売担当)	・客の買い方を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日の価格を打ち出した商品、曜日別のお買い得日などの特典をうまく利用して買い回っており、価値のある上質な商品にまでは手が出せない状況が見られる(東京都)。
		スーパー(経営者)	・今月は悪いが、この先も台風による大雨の影響で農作物に大分被害が出ており、品物が非常に少ない。それがどう影響するか分からないが、今の悪い状態が2~3か月は続くのではないかと。
		スーパー(店長)	・本来ならばやや良くなると答えたいが、今期の流れを見ている限り、客が必要な物を必要以上に買わないことと、単価が前年をやや下回っているという状況のなかで、少々苦戦するのではないかと考えている。したがって、3か月後の景気は、現状と大して変わらない(東京都)。
		スーパー(店長)	・青果物では9月の曇天の影響が既に出始めており、これは年末まで続く予想される。相場高により価格に反映せざるを得ない状況が見込まれることから、客の節約志向も続く(東京都)。
		スーパー(店長)	・来客数増による点数アップなど見られるが、購買内容としてはまだ低単価商品、高単価商品、少量目の2極化が見られる。その項目に対応することで、客のリピート率アップを目指していきたい。
		スーパー(総務担当)	・当店では、日用品など頻度の高い商品のウエイトが特に高いので、これ以上の落ち込みはあまり考えられないが、流行り物や話題性の高い物が今のところ見受けられず、消費の動きも今一つ積極性に欠けるため、売上が上がる要因もなく、前年を3~5%ほど割った状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・今月の雨による影響は一過性のものであるが、将来的に見ると円高、株安の影響がまだ続き、景気を左右する(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	・円高、株安傾向が続いており、明るい材料が見えない。
		スーパー（副店長）	・前年比の売上推移から、しばらく状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・周辺の工事現場の減少による来客数の減少と単価割れは変わらない。来年になると、隣で大きな工事が始まるため、また上向く。
		コンビニ（経営者）	・セール商品や、特徴のあるお値打ち商品の売上は伸び続けるが、特徴のない商品は低迷が続き、客の支持をいかに得られるかが鍵となっている。
		コンビニ（経営者）	・これから徐々に寒くなり、季節感を感じられるようになれば、温かいものが売れるようになり、メリハリのきいた営業もできる。天候不順が落ち着いてくれば、客も安心して買物ができるのではないかと。本店では、もったいない運動として商品の見切り販売をしているが、その値下げ対応をやや早めるようにして、できるだけ客に利用してもらおうと努力している。こうした考え方が浸透し、来客数を何とか維持しているようなので、この方針を変えずにいく。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年割れしており、先行きも不透明なため、前年並みに回復するには不安な要素がある。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数が回復する要因が見当たらず、状況が改善することは考えにくい(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	・長い不況に慣れて、節約志向が身につけているため、値引き販売には敏感であるが、買物やおしゃれを楽しむような雰囲気は感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上に結びつかなかったのは台風や雨だけではなく、衣料品に対する客の購買行動が一段とシビアになっているためである。必要な時に必要なものを最低限にしか買わず、購買意欲は極めて弱い。客の購買意欲をいかに刺激するか、いかに衝動買いさせるかについて知恵を絞る、汗をかかないと、売上は上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は前年より若干良い傾向にあるが、10月以降も維持できるかは不透明な部分があるため、一応変わらないと回答した。
		衣料品専門店（経営者）	・消費税が8%になったことで落ち込んだ購買力がいまだ回復せず、長いトンネルから抜け出せていないため、当面景気の悪い状態が続く。
		衣料品専門店（統括）	・前年、前々年と秋物、冬物の需要が低下していたため、3年目の今年は買換え需要が期待できる。
		家電量販店（店長）	・予報では、気温の高い傾向がまだ続くため、冬物商材の立ち上がりなどを懸念している。
		家電量販店（店員）	・家電量販店全体で、現状から大きな動きは見受けられない(東京都)。
		家電量販店（統括）	・年末商戦に向けて、特に目玉となる商品がない。アメリカ大統領選挙、ドイツ銀行の先行き等で株価暴落や円高もあり得るなか、国内やインバウンド需要がどこまで伸長するかが未確定である。
		家電量販店（経営企画担当）	・大きな改善は期待できない。消費者の不安心理を一つずつ解消する施策の実施を期待する(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、今年いっぱいはこの状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・いろいろな集客効果を狙って対策しているが、なかなか集客につながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今以上に良くなることは期待できない。
		乗用車販売店（販売担当）	・このところ2～3か月後の景気は期待感をもって良くなるという判断をしてきたが、実質的には物流自体は大きく動いておらず、トラック需要も増えていない。そのため、年内については景気が大きく改善するとは思えないというのが客の判断である(東京都)。
		乗用車販売店（渉外担当）	・今月は受注残で実績はそこそこだが、受注は悪く、今後の実績もついてこない。思ったより来場者数が少なく、その結果、受注が減少している。

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
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界では消費税増税の再延期の影響による買い控えが一時見られたが、現状はほぼ回復している。その他住関連の投資に大きく影響を及ぼす材料も見られないため、現状の水準がしばらく続く（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末に向けて、消費の盛り上がりをうまくとらえられれば可能性はあるが、それでも前年並みではないか。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・前月と変わりはないため、先行きも変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・今後、将来的な所得の安定による消費意識が高まれば、年末に向けた季節的な要因以上に売上は向上していくが、現段階では消費意識の高まりが期待できる要因が見当たらない（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・景気が好転する要素、モチベーションが見当たらない（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の忘新年会などの予約状況からみると、先行きも変わらない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・台風の影響により米、野菜等の仕入単価が上昇するが、売上、来客数は共に前年並みと見込んでいる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・依然として景気の不透明感はあるが、際立った外国人増加という現象への対応を迫られている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も変わらない状況だが、客を呼べるよう店内を改装し、看板等も変えたため、その影響で多少は良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・株価が徐々に下落し、心理的な面からくる不況が強く、そういう意味では若干悪くなっているが、底が割れるほどの大きな不況まではいかない。現政権が新しい経済対策等を打ち出せば、若干持ち直すのではないかと（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる兆しも、悪くなる兆しも特別なため、現状と変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・東京オリンピックがあり、横浜も東京の近隣にあるため、多少景気は良くなる。店をやっていると、支払いや人件費などいろいろ掛かるものも多いので、さほど変わらないと思うが、動き出すと売上に相応して上がってくる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・今後、景気が浮揚するという積極的な要因が見いだせない。せめて、国内物価の上昇を伴いながらインフレ傾向が見えてくるとありがたい（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋の観光シーズンや年末を迎えトップシーズンとなるが、先々の予約は例年をやや下回る状況で推移しており、直近での動きを加味しても大きく伸びることはなく、景気は停滞状態と考える。
		旅行代理店（経営者）	・なかなか見通しが見つからない状況である。企画商品もたくさん余ってしまっているため、新たな企画を立てるのもなかなか難しい状況であるが、何より天気が悪いことが一番大きな影響である。
		旅行代理店（従業員）	・海外より国内の商品が増えてきているため、単価が上がらず、今後も上がる見込みは少ない。
		旅行代理店（従業員）	・台風や自然災害の多発、世界情勢の先行き不安も続き、しばらくは旅行を控えようという心理がはたらくのではないかと。良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・景気上昇においても、好材料がなく、為替差益による恩恵も見込まれない（東京都）。
		タクシー運転手	・景気の話をする客も一部いるが、こここのところ景気の話聞くことがほとんどない。手取りが増えていないのでぜいたくはできない、今後の見通しもつかないという話が大半である。
		タクシー運転手	・生活環境と価値観の違いか、夜の客の動きがない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・実際には先行きの予測が難しい状況である。
		通信会社（営業担当）	・販売数の推移から見ると、大きく景気が好転していく兆しは見られない。
		通信会社（営業担当）	・家計の見直しを図る世帯が増えており、しばらくは横ばいの状況が続く。
		通信会社（局長）	・リオデジャネイロオリンピックの好影響を期待したが、4Kテレビの販売とそれにひも付くケーブルテレビ商材の連動が少なく、現在はサービス契約の伸長材料が乏しい状況である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・年末年始へ向けて良くなる材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（総務担当）	・現状では景気回復の好材料が望めない(東京都)。
		ゴルフ場（支配人）	・例年どおりの天候状況であれば、来客数、売上単価などに変化はない。
		パチンコ店（経営者）	・高射幸性遊技機のように、ギャンブル性が強く客に人気がある機械をあまり店舗に置いてはいけないとのことで、徐々に撤去し、入れ替えをしている。そのため来客数が減少するのではないかと心配していたが、さほど変わっていない。今後も継続的に機械の入れ替えをしていくが、客は新しい機械になじんで遊んでくれるため、先行きも変わらない(東京都)。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や予約は堅調に推移している。飲食や物販など周辺消費がさほど伸びない状況は、もうしばらく続く(東京都)。
		設計事務所（経営者）	・大企業はともかく、中小、零細企業の民間投資意欲は相変わらず弱いため、しばらくは現状維持が続く。特に、住宅はハウスメーカー主導で、少ないパイの取り合いが続くそうである。
		設計事務所（職員）	・建設物価動向、発注動向等から変化はない(東京都)。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各種イベント等の集客は前年比5%ほど伸びているが、具体的に計画しているユーザーが少ない(東京都)。
		住宅販売会社（従業員）	・情報量はあまり変わらないため、今月より特に良くなる、または悪くなるとは思わない。
		商店街（代表者）	・最近の客の様子を見てみると、物を買うという行為に対して非常に警戒感があり、慎重になっている。買うよりもレンタルを好む傾向がかなり強くなってきている。
		商店街（代表者）	・現在の好景気は短期的なブームに終わる(東京都)。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・9月に入り、猛暑と台風の被害に見舞われて、来客数、売上共に減少が続いている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・最近インターネット通販と商品価格を比べられるケースが増えているため、単価を下げざるを得なくなっている。そのため、商品が出て売上自体は減少している(東京都)。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・地元の大型店舗や百貨店がなくなり、老舗のレストランも閉店する。この先どうなってしまうのだろうか。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・来月より最低賃金が上がるが、売上は伸びる要素がなく、利益を圧迫していく。
		百貨店（総務担当）	・高額品等の動きが鈍く、目的買い、不要不急の買物はしない傾向は続くことが予想される。
		百貨店（営業担当）	・百貨店全体の来客数が伸びない現状のなか、ますます来客数の減少が予想される。特に婦人服は厳しく、メーカーが物を作らないため、売れ筋商品の確保が難しい状態が続く(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	・外国人からの売上低迷が続いているなか秋物商戦に入り、免税売上を除いた日本人による購買も厳しい。この状況は今後も続いていく(東京都)。
		スーパー（経営者）	・デフレ傾向のため、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・徐々に減退しているように感じる(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・依然として天候不順が続き、客の消費志向も大分落ちているため、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・ショッピングセンターにも出店しており、平日よりも週末の来客数のほうが多い。天候の影響もあると思うが、来客数が前年比で5%程度落ちており、今後もこの流れは変わらない。賃金または将来に対する不安からか、余暇にお金を使わないようになってきているようである。
		コンビニ（エリア担当）	・購買意欲の鈍化や競合店の販促強化により、販売量が減少する可能性が高い(東京都)。
		衣料品専門店（営業担当）	・衣料品の売上が非常に悪く、上昇する気配が見えない。同業者もどんどん廃業している。
		任関連専門店（統括）	・現時点で消費を伸ばす要素がなく、市場的にも冷え込んでいる。今の状態がまだ続くのではないが。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・映画は作品によって好不調の波が大きいため当てにならない。中心となっているファッション関係の店舗が不振から回復する兆候は、現時点では見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（経営者）	・当社は不動産賃貸、文化事業、飲食店事業を行っている。文化事業は横ばいをキープしているものの、不動産事業は若干のマイナス、飲食店事業は明らかにマイナスとなっている。これまでの経験から、不動産業界と飲食業界は連動していると考えられ、飲食業界は不動産トレンドに遅れて反応するパターンである。不動産に関しては、東日本大震災後から東京オリンピック等までの人件費や資材高騰を考慮しても、トータルで未広がり要素がない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・連休が多いと外食業界の利用が減るため、周辺の景気は悪くなる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・このまま円高傾向が続けば、景気も若干悪くなっていく。
		都市型ホテル（総務担当）	・法人、個人とも需要が弱いと感じる。
		旅行代理店（販売促進担当）	・法人旅行や修学旅行は12月前半までは期待できるが、やはり個人旅行が伸びてこないという危機感があり、最終的には現在よりも厳しい状況になるのではないかと。10月になると年末の商品販売も始まるため、その辺が一つのポイントになると思うが、見通しは良くないと聞いている（東京都）。
		タクシー運転手	・ここ数か月、利用客の減少を感じている。売上、回数共に減っており、かなり厳しい状況が続いている。唯一忙しさを感じるのは土曜日の夜だけであり、この状況は11月ごろまで続く。
		通信会社（経営者）	・モバイルを軸とした固定インターネット回線の他社切替えによる解約が続いており、顧客訪問は強化するものの、当面解約に歯止めがかからない状況である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・マーケットが飽和状態のため、新しい施策を実施しなければ契約件数は増加しない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・高齢化社会の現実に、日本人が今後どのように取り組んでいくか、自分自身も含め、国民一人一人が深く真面目に考えていくことである。1例だが、政務調査費の不正請求を行うような議員を選んだり、見逃してはいけない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新規入会の問い合わせ等は若干増えてきているが、退会する人数や、他の塾との単価等比較のための体験入学が多く、期間も伸びているため、取り合いの状態になっている。ここ2～3か月で収入も落ち込んでいる。もうしばらくで下げ止まり感はあるが、今後も低下が続く。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・今後、年度末にかけて、マンション建設に遅れが出てきそうである（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・住宅販売店や大手住宅メーカーにほとんどの仕事が流れている状況である。我々のように小さな設計事務所は、求人を充実し、ホームページ等による攻めの展開をしていかなければと考えている。先行きが見えないのは、経済が大手思考で動いているように感じるためである。当社ももう少し足元を固め、頑張らなければいけない。
		設計事務所（所長）	・工事への不信感が高まっているため、しばらくは建築への意欲が低下するのではないかと（東京都）。
		設計事務所（所長）	・全体的に仕事量が少ないことが元凶である。改修工事ばかりが多い一方で、新築物件が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・現状はまだ良いと思うが、今後は緩やかに悪くなっていく。土地仕入も高買する業者が多くみられるようになってきたので、しっかり収益の取れる仕入を意識していかないと厳しい状況になる。
		住宅販売会社（従業員）	・台風や長雨の影響で建設現場の進捗が遅れており、工事完成時期にずれが生じているため、収益の減少が懸念される。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・今のような状況が続くと、先行きはかなり厳しい。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・現状では、給料から差し引かれる個人の税金、社会保険料は増え、手取り額は増えない。社会保険等の加入条件が下がり、最低賃金や人件費は上がり続けているが、身の回りの商品のデフレ傾向は続いており、企業の利益は下がり続け、悪循環から抜けられない。
	×	一般小売店〔傘〕（店長）	・近隣に大型ショッピングモールがオープンするため、しばらくは客足が遠のくのではないかと。
	×	コンビニ（経営者）	・今後も台風が来る見込みであり、天気も不安定である。客の財布のひもは固い（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
	×	衣料品専門店(店長)	・乗客数が前年比7%減少の状況が続いており、改善の兆しが見られない。年内は良くなる兆候がない。
	×	一般レストラン(経営者)	・今の政策のなかで、何に対する経済政策が行われているのか全く分からないため、効果は出ない。
	×	タクシー運転手	・豊洲新市場の問題に関して、築地市場と新市場を見比べると、土地問題よりも衛生面で心配になる。今の築地市場は汚いので、残したら大変なことになるのではないかと。タクシーに関しては、プラスになることが少なくなっている。当業界に入り30年近く、個人タクシーでは16年になるが、大分厳しくなっている。廃業している同業者もあり、希望を持ってない仕事になってきている(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かもしれないが、中小企業の景気は全く回復していない。一般サラリーマンは将来が不安で、住宅ローンを利用して住宅を買うことができない。中小企業の景気が回復するような対策を早急にとってもらいたい。このままではますます景気が悪くなっていく。
企業 動向 関連 (南関東)		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・例年11~12月は当社特有の繁忙期に入るため、先行きは良くなる(東京都)。
		建設業(従業員)	・3か月先まで受注がある。
		税理士	・アメリカの景気がやや回復している一方、中国の景気は減退しており、いつバブルが弾けるか分からないと言われている。日本もその影響を受けており、中小企業の景気はまだ良くなっていないが、アベノミクスのけん引や、新都知事の都民ファーストの改革など、政治が先導することで景気も少しずつ良くなる(東京都)。
		その他サービス業[ソフト開発](従業員)	・仕事量は減少していないため、期待している。
		食料品製造業(経営者)	・天候次第である。
		食料品製造業(営業統括)	・今のところプラス要因が見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	・大きな変化は見えず、今のところ良い状況は見えない。年末の繁忙期に多少期待したい。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・法人関係は少し景気が上向きになっているようだが、店頭での個人客の注文がやや滞っており、実印や銀行印などの注文が少ない(東京都)。
		化学工業(従業員)	・販売量、生産量共に横ばいで、取引先からも営業からも前向きな話はないため、今後大きく変化することはない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・日銀の施策もすぐに効果は出てこないため、景気動向に大きな変化はない。
		金属製品製造業(経営者)	・取引先から良くなる兆しを感じとれない。
		金属製品製造業(経営者)	・得意先からの内示を見ると、今年度は増減しないまま動いている。
		一般機械器具製造業(経営者)	・現状では新規受注の見込みはない。2~3か月で良い方向へ向かうということはない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・我々メーカーは新商品を出すまでに研究開発期間が長くかかるうえ、新商品が完成しても売れるかどうか分からない。現状、業績を変えるような商品はなかなか出せない(東京都)。
		電気機械器具製造業(経営者)	・中小企業対策が具体化されないことには当分良くなる(東京都)。
		その他製造業[化粧品](営業担当)	・現場としては季節変動値も特になく、人手不足という課題を抱えている。3か月後にその問題が解決できると思えず、中長期的な課題としてとらえている(東京都)。
		建設業(経営者)	・景気対策が十分に実行されていない。
	建設業(経営者)	・主だった材料が特にないため、先行きも変わらない。	
	建設業(営業担当)	・年末に向けて、各企業からの小規模の設備投資は多くなっていくが、現在は建設コストが上がりすぎているので、一部の客は土地を購入しても2020年までは建設を見合わせている。	
	建設業(経理担当)	・年末を迎えるにあたり、今年度中に処理したいというような案件も少なく、厳しい年末、年度末になりそうである。低金利であっても、設備投資のほうになかなか話が上がってきていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（経営者）	・現況を変える方策が見いだせない限り、厳しい状況は続いていくものと思われ、抜本的な対策が急務となってきている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・新規案件の受注もできているが、終了する業務もあり、先行きの見通しは好転しそうにない。
		通信業（広報担当）	・当面は好調を維持する見込みである（東京都）。
		金融業（統括）	・短期的には良い材料が見当たらない。
		金融業（従業員）	・多くの取引先企業において、業況改善の見通しが立たない状態が続いている。また、建設業等では人手不足が解消されず、大きな仕事でも断ることがあるとの声も聞かれる（東京都）。
		金融業（支店長）	・インバウンドも一段落し、ニーズも物品購入からサービス購入型へ移行しつつある。
		金融業（営業担当）	・中小企業の倒産件数はやや増加している。製造業の先行き受注予想は横ばいとのことである。金融機関の融資は低金利で借りやすくなってはいるが、設備投資等の需要がないところをみると、まだ景気上昇とまではいえない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・客の数も減少し、古い物件は6か月程度決まらないのが当たり前になっている。新しいものがどんどん建てば、古いものは決まらない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・オフィステナントの退去予定もなく、今月と比べ景気が悪くなるという気配は感じられない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上予想が前年同月とほぼ変わらず推移している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・天候不順の影響が予測されることや、インバウンド効果で潤っていたクライアント数社の予算削減がここへ来て顕著となっており、広告宣伝の展開もあまり大きくは見込めない（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		税理士	・円高傾向で大手輸出産業の景気は横ばいの模様であり、一般消費の伸びもそれほど期待できないことから、現在の水準を維持する。
		経営コンサルタント	・これから秋のイベントなどが多いシーズンのため、店主は期待しているようだが、天候不順は長引きそうである。また、主婦が経済の先行きに不透明感を持っているため、店主は主婦の財布の開き方を心配している。
		経営コンサルタント	・これ以上ひどくなることはないと思うが、アベノミクスの効果は、中小企業にとってはまだ遠い向こう側にあるようである。経済産業省の手持ち予算が、国土交通省、農林水産省と比べてもけた違いに少なく、経済を支える中小企業をなんとかしたいと言っているが、施策はミニ施策ばかりである（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との単価競争が激しく、厳しい状況がしばらく続く。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・仕事量は減っていないので、このまま推移していく。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・前月は特需要因で一時的に良かったが、今月からは通常通りの受注状況に戻り、ほぼ予想どおりとなっている。今後も同様に推移していく。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・円高の影響もあり、爆買いに陰りが見え始めているため、化粧品容器の受注が落ち込みそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・主要取引先の今後の計画がはっきりしない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・依然として混とんとした経済状況で、気が抜けない状態である。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・悪い状態が2か月続いているという話が非常に多くなってきていることから考えると、良くなる材料はすぐには見つからないのではないかと。
		金融業（役員）	・地震や天候不順の影響で、しばらく景気は落ち込む。最低賃金の引上げも影響が大きいとの意見もある。
		経営コンサルタント	・財布のひもが固くなっているという声を以前から聞いているが、その傾向は変わらないようである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・10月から最低賃金が25円上げられて932円になるが、原契約の件費の値上げはない。件費の上昇と人手不足による募集単価の高騰もあり、ダブルで利益を圧迫してくる（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・このところ実態の数字が表れるようになっており、それを見ると景気が良くなるとは思えない(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・外注削減により、利益の確保に努める(東京都)。
	×	建設業(経営者)	・もうしばらく悪い期間が続く。熱意のある経営者が経済を再構築しなければならない。
	×	輸送業(総務担当)	・荷主の下期計画では、輸出量が増加する見込みであったが、下期後半に予定していた物件が1~2年遅れるとのことで、出荷量が大幅に減少するため、更に厳しい状況が予想される。
	×	広告代理店(経営者)	・取引先の売上不振が続いており、今月の引き合いは閑古鳥だったので、その結果が反映される時期が今から怖い。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	・継続的な求人案件については、想定年収を増額するケースが増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・長期の求人数、採用数は大きく増える要因はないが、堅調のまま維持していきそうである。加えて、年末に向けて短期的な採用増が期待できる(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・下期に入り、各業界とも繁忙期を迎える。それに伴い、人員増強策をとると思われ、派遣求人も増加する可能性がある。
		人材派遣会社(支店長)	・求人数が増加傾向にあるため、求職者数が増加すれば業界的には景気が上向く。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・景気が良くなっているような実感はないが、自社、取引先共に離職者及び転職者が増えている。見通しが明るいと感じて転職者が増え、人材が流動的になってきているのではない(東京都)。
		職業安定所(職員)	・平成28年4~7月の新規求人数の推移は、業種間にばらつきはあるものの、全体では前年比7.4%の増加である。なお、前年比マイナスとなっているのは、卸売、小売業で15.0%、宿泊、飲食サービス業で3.5%、情報通信業で0.3%である。それ以外の業種は、前年比プラスで推移していることから、今後3か月の景気もやや良くなる。
		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が続く見込みである(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・営業系に続き、管理系求人も増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・複数の経営者にヒアリングしたところ、どの業種でも先々良くなる要素がないという話が多い。海外市場が好調であるというようなことも全くないため、他力本願ではないが、アメリカの大統領選挙でどう変わるかというような意見が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・国内、海外とも停滞感がある。先行き不透明感が強く、国内、海外共に好転材料が乏しい(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・年末に向けて更に求人が増える分、人材不足感も大きくなってくる。
		人材派遣会社(社員)	・景気が良くなるかもしれないと思えるような施策等が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・人手不足がますます加速するため、受注条件の改善が必要だが、企業側の理解を得るにはまだ時間がかかる(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・まだ派遣の引き合いが減少しているわけではないため、変わらない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・来年度国家予算における中小企業対策予算の確立までは、様子見が継続する(東京都)。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向で推移しているものの、求人倍率は業種間でばらつきがあり、未充足が続き人材不足に悩む企業も見受けられる。
		職業安定所(職員)	・熊本地震、英国のEU離脱問題による影響は今のところない。8月は新規登録の事業所が建設、福祉を中心に多かった。為替相場の影響があるかもしれないので、先行きは変わらない。
	民間職業紹介機関(経営者)	・アイデア勝負のエコ採用になると予想している(東京都)。	
	民間職業紹介機関(経営者)	・主要採用条件の一つである給与レベルは全般的に上昇しているようには思われませんが、求職者の動きは企業と職種、業務内容で転職意欲を誘う(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
		民間職業紹介機関（職員）	・ 乗年度の新卒採用も今年同様3月、6月にほぼ決まったこともあり、流動要素は少なく、計画策定の遅れもないので大きな変化はない(東京都)。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 景気が上昇しそうな理由や出来事が予測できない(東京都)。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 当社は新聞折込をメイン媒体としているが、20～30代の新聞購読者数が減少するなか、若い人材をターゲットとしているクライアントも多少離れていく状況が続いている。
	x	-	-

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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ 天候が安定すれば、当地では伊勢志摩サミット効果による景気の上昇気流が回復する。
		一般レストラン（経営者）	・ 2～3か月後は、台風や秋の行事の影響もなくなり、年末シーズンで良くなる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・ 障害者でグループホーム等に入所する年齢に達する人が増えているため、施設利用の要望は増加傾向にある。
		百貨店（販売担当）	・ 今後は新作投入やイベントで、自家用、ギフト用共に需要の高まりが期待される。大きく悪化するような要因も、あまり感じられない。
		スーパー（経営者）	・ 年末年始には、参拝客の増加に期待をしている。
		スーパー（総務担当）	・ 地域の行事や小学校の運動会等では、関連商品の売行きが顕著に良くなっている。
		コンビニ（企画担当）	・ 東京オリンピックに向けて人の動きは良くなる。地域のイベントも増え、治安の面でも安心な日本への旅行客は増えていく。
		コンビニ（エリア担当）	・ オペレーションでの手直しを進めており、品ぞろえは変化してきている。好調な商品群に加えて、キャンペーン品や新商品が充実しているので期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・ 衣料品関係では、季節的に高単価商品が動き出す。
		乗用車販売店（従業員）	・ アクセス数はそれほど悪くないので、9月はたまたま悪かっただけで、足元よりは良くなると見込む。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・ 年末が近づくとつれて、時期的に必要な商品に動きが出てくる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・ 下期は、自分へのご褒美として宝石を購入する客が増える。女性知事が誕生し、ファッションにも注目を浴びている様子であり、少しずつ購買客が増える。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・ 洋菓子は、夏場より今から春ごろまでの方が商品が売れる時期となり、業況はやや良くなる。
		観光型ホテル（販売担当）	・ 前年同期比で予約状況を見ると、宿泊客も一般宴会も改善しているが、先行きはまだ不透明で予断を許さない。
		旅行代理店（経営者）	・ 天候は心配だが、それほど悪い材料はないので、先行きの景気はやや良くなる。
		タクシー運転手	・ 2～3か月後は、足元よりは良くなって欲しいと期待感を持っている。
		ゴルフ場（企画担当）	・ 11～12月の予約数は前年並みに推移している。シーズン的には悪い時期ではなく、今月と比べれば良くなる。
		美容室（経営者）	・ 年末になるとボーナス支給等もあり、年末年始には行事や予定を組む客もいるため、客足は多少良くなる。
		美容室（経営者）	・ 2～3か月先は、パーマをかけると正月ごろにちょうどいい状態となる時期なので、客足は良くなる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・ 年末の決算期に向け、季節的には売上増加が見込める時期となる。販促を徹底して、業績の改善を目指す。
	商店街（代表者）	・ ここ数か月、販売量は若干ではあるが上向きが続いている。製品や売場等によって異なるので、あまり大きな変化は見込めない。	
	商店街（代表者）	・ 良くなっていくという材料が全く見当たらない。客の様子を見て、買物は必要最小限である。生活に疲れているというのが、消費者の本音である。	
	商店街（代表者）	・ 企業は現状を打破するような努力や改革を行っていないため、特に変わらない。世の中の景気が良くなることはもうなく、今の状況が当たり前となっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・例年なら年末に向けて動きが出る時期だが、足元の様子からはあまり期待ができない。節約志向が強く、単価は低下が続いていく。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・大きくは変わらないが、インバウンドは増えており、中長期的にみれば微増傾向にある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・しばらくは農産品への悪天候の影響が続く。販売価格を上げるわけにはいかないので、厳しい経営になる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・当地方は、一部の企業を除いてかなりの不景気である。大都市ターミナル駅周辺の新規開店が続ぎ、買物・飲食客のほとんどを取られている。ドラッグストアチェーンの採算度外視の出店により、来客数もかなり減っている。処方箋調剤部門は安定しているが、国の政策に左右され、以前に比べて利益は減っている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・付き合いの幅を広げるよりも、現状維持という客が多く、贈物をするのは、しばらく様子見が続くため、今後も変わらない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは大きく変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・秋から冬にかけて受注増加が期待されるが、客の購入予算は、縮小気味である。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・現政権、日銀や米国FRBの政策等には、非常に不透明なところがあり、その影響がどうなるかわからない。
		百貨店（計画担当）	・来客数は下げ止まりと感じる。客単価や購入率は今までと変わらない状況が続く。
		スーパー（経営者）	・ボーナスの時期となり、大企業と公務員は良いが、中堅企業以下では、ボーナスもあまり良くない。原油や様々な資源等の低価格が長く続いているが、徐々に上昇する。中国等の新興国では、経済回復に思った以上に時間がかかり、我が国からの輸出も徐々にしか伸びず、国内需要も含む先行きの見通しには、まだ弱気がみられる。当地の景気は、節約志向が相変わらず続き消費も伸びない。小売業界では、早めにディスカウントセールを始めるところはますますだが、全般的には売上は伸びず苦戦が続く。
		スーパー（店長）	・1品単価は、野菜等の価格変動により若干変わるが、単価以上に購入点数を伸ばすことが非常に困難となっている。1品単価の改善で客単価が上がることは見込めない。ボーナスの支給で、若干の動きが出ると思うが、あまり大きな期待はしていない。
		スーパー（店員）	・客の流れ、商品の販売量や客単価がずっと変わらず、上向きそうな状況ではない。
		スーパー（店員）	・これから、栗、りんごや松茸等、秋の味覚が商品棚に並ぶが、このところの悪天候の影響で、買いやすい価格になるかはわからない。
		スーパー（支店長）	・先行きにあまり期待できる要因がない。
		スーパー（販売担当）	・11月ごろには寒さが本格化し、鍋物商材等が売れるチャンスとなる。しかし、例年の動きでプラス要因ではないので、売上の状況は変わらない。
		スーパー（企画・経営担当）	・先行きへの期待感が全くない。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数は若干回復しつつあるが、売上は、前年実績をまだクリアしていない。来客数が回復傾向であることに、今後の期待をしている。
		スーパー（販売担当）	・良くなる理由が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・行楽シーズンに向けて、売上増加を期待したいが、天候が回復しないと見通しが立たない。
		コンビニ（企画担当）	・具体的に良くなっているとまではいえないが、特に悪くなる傾向でもなく、比較的安定している。
		コンビニ（エリア担当）	・購買意欲があまり高くない状態が、当面は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなる要素が思いつかない。現状と変わらずに悪いままであるが、逆にこれ以上悪くなることもない。当店のチェーンは経営統合でプラスになる。
		コンビニ（店長）	・特にこれといった動きはなく、今までと同じように、客は消費を控える。
		コンビニ（店長）	・新商品や季節限定品等の売上が、以前より若干良くなってきている。消費に変化の兆しが芽生えているのかもしれないが、大きな動きとまでとはいえない。

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
		コンビニ（商品開発担当）	・購買意欲の回復がみられず、相変わらずセール品と必需品以外は購入を控える傾向が続いている。短期間での改善は見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は暖冬と言われているが、カシミアのセーターやコート等の高額商品の需要期がずれると、年末の売上も厳しくなる。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・クリスマスや年末商戦が近づいてくるが、今の状況を考慮すると、悪化することはあっても回復するという兆しは全くみえない。
		家電量販店（店員）	・4Kテレビに買換えを検討する下見客が増えている。ドラム式洗濯機や大型冷蔵庫も、同様に下見客が多い。
		家電量販店（店員）	・現状と変わらない状況が年末まで続く。先行き良くなっていくかどうかは、来客数の動き次第である。
		乗用車販売店（営業担当）	・特に悪くなる要因はないが、良くなる要因もない。
		乗用車販売店（経営者）	・引き続き厳しい状態が続く。今年は、整備部門も含めて厳しい年となる。
		乗用車販売店（経営者）	・身の回りには景気の良くなる要素も悪くなる要素も見当たらず、落ち着いている。
		乗用車販売店（経営者）	・良くも悪くもなく、足元の状況のままで落ち着いている。
		乗用車販売店（従業員）	・大きな震災やテロ等が起きない限り、今の良い状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・冬のボーナス商戦に加えて、年末に向けて各社から新型車種が投入されるため、世間に話題が広がって新車に興味を持ってもらえればと期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種が出るわけでもなく、新規客の来店は期待できない。既存ユーザーへの提案を、地道に繰り返すのみである。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果で販売台数の底上げは期待されるが、主力のファミリー層の動きが鈍いため、先行きは不透明である。若い既婚者層では、車の維持費を抑えようと、軽自動車へのシフトや、車検やカー用品の格安店を利用する傾向がみられる。
		乗用車販売店（総務担当）	・米国大統領選挙もあり、消費全般で様子見の状態が続く。
		乗用車販売店（経理担当）	・特定の人気車種は好調だが、それ以外の車種は前年割れで、全体で見ると変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・全車種で10月から車両本体価格が3%値上げとなる。この影響がどう出るかは、今のところはわからない。
		住関連専門店（営業担当）	・客の様子では、新築住宅でも商業施設の改装等にしても、本当に必要な物以外の決定率が悪くなっているが、客が必要と感じる提案をすれば、新しい需要の掘り起こしも可能となってきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・敬老の日以降、年末に向けての盛り上がりが見られない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・カレンダーや手帳等の季節商材等が動く時期だが、近隣に大型店舗が相次いでオープンし、客足が流れている。しばらくは売上維持も難しく、厳しい状態が続く。
		高級レストラン（役員）	・忘年会の予約が入り始める時期であるが、今のところ動きが鈍い。
		一般レストラン（経営者）	・現状よりも良くなる要因が見つからない。
		一般レストラン（経営者）	・先行きに希望を持ってそうな要素が見当たらない。
		スナック（経営者）	・客層には70歳代が多いため、医療費の値上げ等で、より一層慎重に金を使うようになり、改善は期待できない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から、先行きは横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（営業担当）	・客の予約状況には変化がみられない。個人需要はやや落ちているが、法人需要を加味すれば変わらない。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊や宴会の予約状況から、先行きも変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・一部の範囲でしか金が回ってない。金の流れがもっと大きく全体に行き渡れば、更に消費に向かい景気が良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・3か月後は年末年始に入るが、正月休みの期間がどれくらい長いかがかなり影響するので、まだ見通せない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・日本人は物を買わなくなっている。増加する高齢者と若者の減少に対応した社会構造に転換すると共に、インバウンドを地域で活かせる人材の育成と、供給過剰な生産体制の調整を一刻も早く始めないと、デフレ状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・旅行申込が回復する気配が感じられない。社員旅行等の法人客も金にシビアになっており、企画内容より価格重視となっている。法人営業は、大企業を除き苦戦している。
		タクシー運転手	・繁華街は長い間静かであり、すぐに変わることはない。まだまだこのような状態が続く。
		通信会社（企画担当）	・政治面では女性リーダーの登場で、何となく期待感は生まれているが、基本的な部分で閉塞感がまだ続いている。
		通信会社（営業担当）	・設備投資は、今後も現在の好調な需要が続く。
		通信会社（サービス担当）	・特別な新サービスやキャンペーン等を実施しなければ、現状から変わらない。
		通信会社（営業担当）	・足下の改善状況は、年末を経て年度末までは続く見込みである。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
		その他レジャー[スポーツレジャー紙]（広告担当）	・良くなる要素が見当たらない。
		美顔美容室（経営者）	・年内はホームケアキャンペーンが続き、セット商品の売上が見込める。
		設計事務所（経営者）	・現状から変化はない。事務所の収入源は、小規模な法人案件に頼っている。個人住宅の新築案件は皆無で、設計事務所に依頼するという考え自体がなくなっている。耐震補強の問い合わせは時々あり、関心の高さがうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	・相変わらず現場では、監督不足や職人不足が続いている。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	・現状は例年並みの動きなので、先行きもそれほど良くなるとは考えにくい。
		その他住宅[室内装飾業]（経営者）	・見積依頼や元請けの受注状況等をみると、新築、リフォーム共に、この先も安定して需要があるように見受けられる。
		商店街（代表者）	・主要客であるシルバー層は、夫婦共に健在であれば家電製品の買換えにも抵抗感が少ないが、単身になると、新しい物を買う気持ちにならないのか、購買意欲が下がる。
		百貨店（売場主任）	・商品を見に来てサイズを合わせるだけで帰り、買物はネットですする若者が多く、売上にならない。年配者は、自分には高い物は不要という感じで、安い物を買う。百貨店で購入する客が段々と減っている。イベントで集客を図るが、なかなか売上には結び付かない厳しい状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	・今後も気温が高めに推移するという予報が出ており、商品単価が高い冬物の売行きに、影響を及ぼす可能性が高い。
		百貨店（経理担当）	・デフレの兆候も見え隠れし、消費者には低価格志向と、価格だけでなく機能や内容にもこだわる選別消費が、より広がっていく。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンドや高額商品の売上の減少に加えて、ボリュームゾーンの客単価も下がっている。
		百貨店（販売担当）	・消費を刺激する要因が少ない。政府の経済対策等も新味に欠け、特に地方経済を上向かせる内容ではない。中国経済の減速や米国大統領選挙等の不確定要素も多い。
		百貨店（経営企画担当）	・円高等を背景にボーナス支給額の減少が想定される。この先の購買意欲アップとなる原動力が見つからず、節約志向は一層高まる。
		スーパー（店長）	・客の買物の仕方がシビアである。余分な物は買わない節約志向になっている。
		スーパー（ブロック長）	・競合他社のチラシ販促は、激しさを増している。ふだんよりも価格は安く配布回数も増えており、業況の厳しさがうかがえる。
		スーパー（営業企画）	・景気の先行きは依然として不透明感があり、生活防衛を意識した消費傾向がより強くなる。
		スーパー（人事担当）	・必要な物以外は購入しない傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の改善が鈍化している。来客数もなかなか前年同期並みに届かない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・夏物の動きが悪かったので、秋物も仕込みを少なくし、冬物にもあまり期待が持てない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・輸出関連が多い当地域では、円高が消費者心理に影響を与える可能性がある。
		一般レストラン（従業員）	・野菜の価格高騰で、物価もかなり上昇していく。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・何か刺激策がない限り、景気の改善や良いムードは生まれないので、現状のままでは、必要最低限の需要しか生まれない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・消費税の増税以降、消費者は自分にとって何が必要かを吟味し続けているが、ここに来て消費疲れが感じられる。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況は前年比で95%前後で、なかなか前年実績をクリアできない。特に話題性がない状況では、先行きもやや悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・民泊の影響が、多少来客数が減少している。
		都市型ホテル（支配人）	・インバウンドの動き次第である。
		旅行代理店（経営者）	・景気の上昇につながる要因が考えられない。リオオリンピック・パラリンピックが終わって消費が戻ると期待しているが、予想以上に動きは重い。
		テーマパーク（職員）	・気候が安定していない。
		観光名所（案内係）	・先行きの天候の不透明さが大きく影響している。冬が冬らしくなれば少しは良くなるが、秋から冬にかけての予報も定かではなく、あまり期待ができない。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体で客離れが進んでいる。
		理美容室（経営者）	・客との話では、売上もあまり良くならず経費ばかりが増え、使える金が減っている様子なので、景気は良くならない。
		美容室（経営者）	・当地では若い女性の減少が深刻な問題であり、このままの事態が続くと、これから先は過疎化が進んでいく。
		設計事務所（職員）	・このまま円高が定着して、産油国の減産で原油価格も高騰し、景気は下降していく。
		住宅販売会社（経営者）	・物価が少しずつ上昇し生活費が増えるため、住宅購入にまで関心が向かない人が多くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年、来場者数が減る時期となるが、9月までに十分な見込み客がストックできなかったため、心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・景気は既に底で、これ以下には下がらないように感じるが、中堅業者の倒産等が起きれば下請業者が連鎖倒産する可能性があり、心配である。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・月極め駐車場を経営しているが、登録している車には、免税されるハイブリッド車と税金の安い軽自動車が増えており、消費者の節約志向がうかがえる。
	×	商店街（代表者）	・先行きには消費税の再増税という不安がある。給与が上がらないという実態から、これから先は景気が悪くなる。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・日常的なレストラン等での外食需要は、ますますシビアになると見込まれる。
	×	理容室（経営者）	・景気はまだまだ悪くなる。良くなるとは思えない。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		一般機械器具製造業（営業担当）	・凍結や延期をされていた北米での設備投資計画が、幾つか復活する動きがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界は苦しい状況であるが、優良店では、年末にかけて設備投資が期待ができる。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・客先の生産計画では、先行きも少しずつ増産の計画となっている。
		通信会社（法人営業担当）	・年末に向けて、市場は活気を帯びてくる。また、2026年の夏季アジア競技大会の地元での開催が決定し、税金を費やすが地元で金を落とす仕組みを考えると市の市長の言葉を信じ、やや良くなると見込む。
		金融業（従業員）	・東京オリンピック等の経済効果等により、様々な業態で比較的上向きになってきているという話をよく耳にする。
		行政書士	・年末を控えて、出荷量の増加が見込まれる。
		化学工業（営業）	・半導体メーカー向けの需要は、ほぼ横ばいと見込んでいる。
		化学工業（総務秘書）	・経済的に大きなトピックは見込まれない。
		化学工業（人事担当）	・先行きは、米国大統領の選挙結果の影響が大きく、変わらないというより、わからないという状況である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・低価格製品への移行がほぼ一巡したので、今後は現状並みでの推移が続く。

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
		鉄鋼業（経営者）	・先行きに上向きとなる要因がない。例年10～11月は他の月よりも10%以上の上乗せが期待できるが、今年は他の月と変わらない見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	・季節変動による秋口からの需要増加を期待しているが、引き合いが少なく前年並みとなりそうである。引き続きあまり良くない状況が続く。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量がそれほど増えるようには思えず、収益的にも厳しい状況が変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が安定的に推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・不確定要素が多く先が読めない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・為替の動きが影響するものと注視している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況を見る限りは、ほぼ変わらない。一部業種の輸出向けと思われる工作機械等は、量的にも増加傾向にあるが、国内向けの製品については、量的な回復はまだ見受けられない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・テレビ業界では4K、8Kに関する情報を発信しているが、一般には広がっておらず、放送側での設備投資も進んでいない。東京オリンピック等のイベントが目前にならないと、気運も盛り上がってこない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・自動車メーカーに聞いても、下期に増産するという話は全く聞かない。2～3か月後も現状と変わらない。
		建設業（経営者）	・住宅の売行きは低金利に支えられている。消費者のマインドは依然として不安を抱えたままで、ほんの少しの要因で大きく景気が左右される状況に、変わりはない。
		輸送業（経営者）	・荷主は国内生産、海外生産、輸出入のいずれに対しても、大変慎重な見通しを立てており、大きな変化はみられない。
		輸送業（従業員）	・個人消費の伸びには勢いがなく、低調な荷動きが続く。原油価格が比較的落ち着いており、物流業界としては助かっているが、一部の荷主からは運賃値下げの要請もあり、業者間で値下げ競争が起きないかが心配である。
		輸送業（エリア担当）	・海外市場でも明るい材料が見当たらない。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主からは明るい話が聞こえてこない。
		輸送業（エリア担当）	・日銀のゼロ金利政策は、輸出業者には大きなメリットかもしれないが、一般消費者や日本経済への影響としては、それほど感じない。2～3か月先も景気は横ばいである。
		通信会社（法人営業担当）	・米国経済の動向や原油価格の動き、英国のEU離脱問題等の不透明な要素があるが、希望が持てるのは、安倍総理の積極外交や経済界の中国訪問等で、すぐに結果が出るものではないが、その成果を期待している。
		金融業（企画担当）	・金利低下による一定の効果はあるものの、株高や円安によって個人投資家の含み損が解消されないと、新しい投資や消費に金は向かわず、景気は変わらない。
		金融業（法人営業担当）	・この先2～3か月の自動車メーカーの国内生産台数計画は前年同期並みで、部品メーカーの受注にも変化はないと見込まれる。
		不動産業（経営者）	・今後も売上や価格の変動があるとは考えにくい。
		不動産業（用地仕入）	・今後2～3か月の間には、景気を左右するような要因が見当たらない。
		広告代理店（制作担当）	・年末年始に向けての大きな動きは見当たらず、今後もこのままの状態が続く。
		会計事務所（職員）	・首都圏ほどの大規模案件はないが、県や市の計画している施設や下水道等の公共工事には、遅れが出ている。
		会計事務所（社会保険労務士）	・賞与支給の時期になるが、大幅な増額は見込めないで、変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・客の業況次第ではあるが、追加投資を発注するほどの余力はない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・海外情勢によっては流れが変わる可能性はあるが、基本的には、大きな変化は起こらない。円高に誘導しようとする力が働いても、政府は高水準の円高は断固として阻止しようとするため、円相場も100円近辺から動かない。
		食料品製造業（経営企画担当）	・下期は、主力商品の販売の苦戦が見込まれる。徹底したコスト削減で、利益は計画水準の確保を見込む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（営業担当）	・少子化で若年層の購入が減ってきている。また、主婦層の購入があまり伸びないこともあり、販売力は軒並み低下している。2～3か月先を考えても、上向き要因がない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・年間計画との対比では、若干の増産を見込んでいるが、円高の影響を受けるため、減益の見通しである。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・受注量が減りそうな見通しである。
		輸送業（エリア担当）	・サービスを供給するための人材が不足し、時給を上げて募集しても、なかなか人が集まらない。一方で、配送単価は下落している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・衣料品店やスーパー等は、チラシの効果を測るため、新聞折込枚数を以前より少なくする等、試行錯誤をしている。この流れが、今後別の業界にも波及しそうだ。
		公認会計士	・輸出型の大企業は、円高で業績の先行きが厳しく、下請先の中小企業の業績も厳しくなる。中国経済の不透明さが増している。
	x	出版・印刷・同関連産業（代表）	・商店街等の話では、消費者には節約ムードが強く売上が伸びない。先行きに期待ができないので、出稿を控えたいという広告主が増えている。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（支店長）	・長期派遣労働者は、契約開始数が前年同月比で10%弱増加し、契約終了数は同じく10%強の減少となっている。売上の拡大基調は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・9月が良くなかったこともあり、この先の派遣予約は良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	・大都市のターミナル地区では、新規開業に伴う求人数の増加が見込める。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・9月以降、大手自動車メーカーの人材募集が加速している。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加と求職者数の減少は変わらない。正社員としての募集も増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・冬の賞与支給後を目指した転職活動が活発になる。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年同様、この先から年始までは、いったん現状維持となる。
		人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな要素が、身近では感じられない。
		人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月後の景況感は、現状と同じような状態が続く。大手製造業の予算縮小で、先の見通しは明るくないが、予算縮小の背景は、英国のEU離脱問題や為替の変動に対する備えのようである。一部の企業には、来年度予算を更に縮小するといった情報も耳にしており、半年後の景況感が心配である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・客は先行きに不安を抱え、慎重な姿勢となっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・当地ではプレミアム付商品券の受付が始まり、少しでも消費に結び付くことを期待するが、前年ほどの盛り上がりはない。10月から一部の企業では、社会保険料に関する106万円の壁が発生する。雇う側、働く側双方の思惑は読みづらいが、今以上の就業調整も考えられる。
		職業安定所（所長）	・賃金引上げや冬期一時金への期待等、先行きの改善材料は特に見当たらない。景気が良くなるという声はほとんど聞かないが、反対に悪化を危ぶむ声も聞かない。
		職業安定所（職員）	・企業から人手不足の声も聞かれるが、円高の進行により輸出比率の高い企業については業績が悪化しているとの声も聞かれる。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・時期的に求職者数は多くなっているが、一時的なもので長くは続かない見込みである。
		民間職業紹介機関（支社長）	・良くなるというほどではないが、人材紹介案件においては、採用成功件数が増えている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・学生が参加する企業合同説明会では、前年同期に行われたものと比較しても、出展件数や企業にさほどの変化はない。	
	人材派遣会社（社員）	・人材採用が企業の思うようには進まないため、生産性の低下が心配される。	

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

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)		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・9月からは底引き網漁が解禁となり少しにぎわってきた。11月には地元のカニ漁が解禁となるので1年の売上のピークを迎える。さらに、ブリやタラなどの高額食材が旬を迎えるので売上が断然伸びる。
		コンビニ(店舗管理)	・前年度のプレミアム付商品券の効果との比較ではなく、同条件のもとで前年比が見れるようになる。
		家電量販店(店長)	・4Kテレビが伸びることで、テレビの販売単価が上がっていく。エアコンは、昨年以上に台数が伸びると見込める。
		タクシー運転手	・これから年末にかけて繁華街に出る機会が多くなり、酒を飲む機会は増えてくる。冬に向かって寒くなれば、利用客は増えると期待している。
		通信会社(役員)	・年末の商戦期を迎えるにあたり、10月から新メニューが追加となるため客の問い合わせが期待できる。
		通信会社(営業担当)	・新型スマートフォンの発売により来客数や予約数が増えている。この状況が変わらずに推移できれば前年より増加は見込める。
		住宅販売会社(従業員)	・企業の業績改善により、個人消費の増加と住宅市場を取り巻く好条件が、受注を上昇させると考える。
		住宅販売会社(従業員)	・北陸新幹線開業効果により、多くの場所で基準地価が上がったため、客が動きそうな予感がする。
		商店街(代表者)	・政治的な話題には事欠かないが、景気を押し上げるような政策は全く見当たらない。この状況が続くと思うと恐ろしい。
		商店街(代表者)	・大きな変化は期待できない。
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	・10月の終わりに、隣接する建物に集客力のある店舗がオープンする。この波及効果による集客も見込まれることから、新幹線開業効果は薄くなってもそれほど変わらないのではないかと考える。
		百貨店(営業担当)	・景気の回復につながるような要因がないため、今の状況が続く。
		スーパー(店長)	・生鮮食品の入荷が不安定で、当面は安く販売できない状況が続く。
		スーパー(店長)	・現状と以前の状況は、あまり変わらない流れできているので、この先も特に変わらないと判断している。
		スーパー(総務担当)	・10月より最低賃金の改正や、厚生年金枠の拡大などが施行されるが、すぐに影響が出ることはないと考えられる。
		スーパー(店舗管理)	・競合他社で販促強化の動きが出てきている。今後、良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ(経営者)	・売上は周辺の体育施設に依存しており、相変わらずイベント日の天候頼みが続く。
		コンビニ(経営者)	・前年比で7～8%、良い状態が続いており、しばらくは続くと思われる。特に、惣菜や店内調理のファストフード、コーヒーなどが順調に推移している。
	家電量販店(店長)	・チラシに目玉商品の掲載を行うことで、今月は来客数が伸びたが、目当ての商品のみの購入が多い。ついで買いやウィンドウショッピングの客は少なく、景気が良くなるような見通しは見えない。	
	乗用車販売店(経営者)	・軽自動車の保有が多い地域だが、依然として軽自動車の販売量が良くない状況が続いている。良くなるとの期待が持てない。	
	乗用車販売店(従業員)	・天候のせいもあり、特に新規の来客数が伸び悩んでいる。新車販売には非常に厳しい状況である。	
	乗用車販売店(役員)	・臨時国会の開会や米国の大統領選挙など、景気を左右する事象が多々ある。懸念される状況ではあるが、国内の景気に大きな変化はないと考える。	
	自動車備品販売店(役員)	・スタッドレスタイヤの需要が見込まれるが、客の反応は販売価格に敏感である。価格競争が厳しい市場であるため、全体に単価ダウンとなることが考えられる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（役員）	・8月後半からの乗客数や販売数量の落ち込みが目立つ。百貨店やスーパーの売上減からもみられるように、市場の冷え込みが大きく影響している。家具インテリアなどの耐久消費財や生活用品はどの生活者にも比較的行き届いており、これに対する支出はますます減少していくことが考えられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・現在が最低であるというところから変わらない。それ以上は下がらないという意味で、変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・今冬は平年並みの寒さとの長期予報の発表で、季節衣料、寒さ対策品などの売行きに期待したい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来客数は増加しているが、主な要因がシネマの好調によるところである。その好調が持続することはないと思われるが、昨年への反動で来客数の復調は続くと思われる。
		一般レストラン（店長）	・例年は人の動きが多くなる季節だが、期待する要因がない。天候不順などが心配である。
		観光型旅館（経営者）	・10月以降も新幹線開業後の昨年の勢いはない。しかし、一昨年と比べると10%ほど来客数が増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	・9月以降の予約状況は77～88%で推移しており、秋の予約状況が苦戦している。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門では、稼働率の低下を販売単価に転嫁して、昨年と同じ売上水準にある。レストラン部門は、個人、法人利用とも微減であるが、宴会部門の大型会合の受注によって、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）	・特に大きな話題もなく、旅行受注が大きく伸びる要素が見当たらない。
		タクシー運転手	・夜の繁華街に以前のような勢いが感じられない。
		通信会社（職員）	・年末に向けて、夏場よりは社外イベントへの出店機会が多いこともあり、一応の販売数は確保できると見込んでいる。
		通信会社（店舗統括）	・新製品の販売量は好調だが、一過性のものか継続するかは何ともいえない。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦に突入し、新商品販売効果の継続が見込めるため好調は続く。
		競輪場（職員）	・売上が上昇する要素が見当たらない。
		美容室（経営者）	・大きく景気が変わる状況ではない。
		住宅販売会社（従業員）	・建物契約において、若干高くても良いものにしたい客の数が減ってきた。できるだけ安く求めたい客が増えており、この傾向は強くなるとみられる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末に向けて受注案件がなく、見込み件数も少ないため、売上減は否めない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・来客数増加につながる要因が見当たらない。現状維持ならまだよいのだが、売上減は避けられない。
		百貨店（売場主任）	・中間層及び富裕層ともに、節約志向や低価格志向という生活防衛意識が強まっており、衝動買いが減るなど財布のひもが以前にも増して固くなっている。
		百貨店（営業担当）	・秋から冬にかけてのファッション商材で、供給側のメーカーには、これがトレンドだといったものがない。そのような商品提供や供給が、やや弱いのもかもしれない。ファッション関連については、この秋冬は少し厳しい傾向が続くので、全体的に厳しいと考える。
		スーパー（総務担当）	・来客数を増やすために工夫をしているが、効果がなかなか出ない。
		コンビニ（店長）	・大手チェーン店の再編により、地域の店舗間で競合となることを懸念している。
		衣料品専門店（経営者）	・8～9月の落ち込みは、音を立てて崩れるという表現にぴったりするほど悪い。景気が下降に向かって進んでいる。10月も期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品が悪い状況は、もう1年以上も続いている。前年の売上確保が難しいというデフレを感じさせる。
		高級レストラン（スタッフ）	・行楽シーズンのため1年で最も団体客が動く時期である。前年は北陸新幹線開業直後で、JRのディステーションキャンペーンや1,000名規模の全国大会などにより県外からの受注で潤った。今年は前年比で落差が出る見込みである。
		一般レストラン（統括）	・デフレマインドが払しょくされるようなことがないため、外食支出は抑えられる傾向にある。テイクアウト需要は増えているが、店内飲食が下がっていることに追いつかない状況である。
		スナック（経営者）	・リストロの話が聞こえてきたり、国内外のマイナス要因があるため期待できない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・昨年は北陸新幹線開業によって第3四半期は非常に伸びた。その反動もあり受注状況は厳しい。
		通信会社（役員）	・スマートフォンの通信料低減に向けた動きが広がるなかで、格安スマホ業界の競争は激しくなるとみられる。従来と同程度の契約獲得が難しくなるのではないかと懸念している。
		テーマパーク（役員）	・前年は、10～12月の間で北陸新幹線開業の大型キャンペーンがあり、全国から多くの来客があった。今年は2年目でそのような大型キャンペーンがなく、先行予約の数字をみても例年より悪くなっている。今後2～3か月先は、やや悪くなると考えている。
		その他レジャー施設（総支配人）	・近隣に開設する低価格帯の競合施設の販促活動が始まった。競合施設は来春に開設が決まっており、対抗策を進めているものの状況が読めない。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の受注金額は計画に対して未達成であるが、全体で見ると前年同期比でかろうじて横ばいとなっている。北陸3県の県別でみた場合は富山県のみ減少している。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		食料品製造業（役員）	・全体的には輸入原材料の価格が下がっており、在庫との調整によって原材料の平均価格は3か月後から下がってくる。必然的に収益力が良くなる傾向が期待できる。
		建設業（経営者）	・役所の担当者が、これからの工事発注量を受注者がこなせるだろうか心配している。仕事は少ないよりも多すぎるほうが良い。年度の始まる4月から平準化していたら、品質においても利益においても良いのだが、役所の会計年度の縛りは残念ながらそうならない。
		司法書士	・住宅ローン金利が低いことや、新幹線関連の不動産取引が増えることなどが考えられる。
		税理士（所長）	・政府が出している景気対策への期待が、非常に大きい。実際に中小企業には、資金調達やファイナンスの改善につながる保証枠の拡大が入っていることから、少し良い方向に向かっていくのではないかと考える。いろいろなどところで設備投資が増えてくることを期待したい。
		繊維工業（経営者）	・国内、海外ともに受注環境は厳しい状況が続いており、先行き不透明感が強い。
		繊維工業（経営者）	・海外状況も非常に良くないことから、現状維持とみられる。
		化学工業（総務担当）	・今後の売上は横ばいの状況である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅着工数は堅調に推移しているものの、非住宅物件の伸びが弱い。米国の大統領選挙の結果がどのように影響するのか、不透明な面もある。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注状況をみて変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・輸出企業においては、今後の為替変動が大きな関心事となる。9月に発表された日本と米国の動きに対し為替市場の反応は厳しく、当面は現状の為替水準で推移するとみられることから、現状と比べて大きな影響はないと考える。
		精密機械器具製造業（役員）	・今後は来年度に向けた新商品シーズンとなるが、国内では、既に一部で予約受注のため欠品になる商品もあり、今まで以上に期待している。海外市場については、円高が懸念されるため厳しい状況が続く。
		輸送業（配車担当）	・個人消費が今後、急激に回復するとは考えられず、しばらくは良くも悪くもない状態が継続すると考えられる。
		金融業（融資担当）	・取引先の動向では、売上環境は大きく変化する状況にないが、大きく悪化しているとまでは言えない。
		金融業（融資担当）	・財政事情が好転する環境ではない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・住宅関連や自動車などの高額商品のチラシ出稿が悪く、景気の悪さを象徴している。
	一般機械器具製造業（総務担当）	・国内では、11月に東京で行われる展示会を見てからでないと受注が動き出さない。補助金による設備投資は一段落した。	
	建設業（役員）	・首都圏においては、受注価格競争が当面は緩和状態になると思われるが、当地域では一部に安値受注が拡大傾向にあり、受注価格競争は厳しい状況が続くと見込まれる。	
	通信業（営業担当）	・通信分野の設備投資が鈍化している。北陸に限らず全国的に同様の傾向にある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（経営者）	・個人客は見込み情報が少なく、法人関係では不動産情報が集まっていないということがよく聞かれるため、やや悪くなると回答した。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		人材派遣会社（社員）	・スポット、単発、短期の引き合い案件が増えている。派遣業務は、今いる登録済スタッフに助けられている。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・少し抑えられていた求人出稿が戻りつつあるということは、採用状況があまり良くなっていないためとみられる。求人への高い要求は、今後の事業活動の高まりを感じる。
		人材派遣会社（役員）	・人材不足のため、供給できる状況ではない。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・大きな雇用につながる話が出てこない。
		職業安定所（職員）	・雇用情勢において大きな変動要因がみられないことから、新規求人数の増加、新規求職者は減少といった状況が続く。
		職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の登録希望の少ない状況が継続している。急に改善するとは考えづらいため、紹介、派遣ともに人材確保に苦労すると考えられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度採用に向けての合同企業説明会実施要項への問合せが、昨年に比べて早まっている。企業の採用意欲は高いと思えるが、今年度で採用できなかった分の確保のためなのか、全体の求人数の増加につながっていくのか、今後の求人票の出方を見極める必要がある。
		-	-
	x	-	-

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)		*	*
		商店街（代表者）	・季節が変わることに期待しており、9月が悪かった分良くなる。
		百貨店（売場主任）	・まだ暑い状況であるが、10月に入って涼しくなると、今は厳しいファッションの動きが改善されるほか、食料品も潤ってくる。現状でも健闘していることを考えると、若干見込みがある。
		百貨店（営業担当）	・年末にかけて、天候頼みの防寒用品の動きに期待している。
		百貨店（販売推進担当）	・前年の暖冬に比べて、今年は寒さが厳しくなる予想である。アイテムではコートが2年前並みに売れることを期待しているが、冬物衣料の動きは少なくとも前年を上回ることが期待できる。
		百貨店（営業企画）	・株価や為替などの指標の低迷が長引くと、消費マインドも低下し、個人消費の低迷につながる。年末に向けて、米国の利上げを契機に、為替の適正化や株価の上昇などの好循環が生まれることを期待する。
		百貨店（売場マネージャー）	・現状に比べれば改善すると思われるが、各取引先とも秋物商品の立ち上がりの苦戦で、在庫が過剰気味であり、真冬向けの商品の生産が減ってしまう可能性がある。
		百貨店（マネージャー）	・昨年は暖冬で、コートやブルゾン、マフラー、手袋などの冬物商品の売上が、前年比で30%以上の減少となった。今年の冬は例年よりも寒くなるとの予報が出ているため、昨年の反動増も期待でき、2年前並みの商品を確保するようにしている。また、国内富裕層の消費も一時の低迷から回復に向かうと予想され、年末商戦に期待が持てる。
		スーパー（社員）	・日々の変動は大きいものの、全体的にみると、堅調な食品部門を中心に客の買物金額は堅調に推移している。色々工夫すれば客の反応も良いため、スーパーでの購買意欲は当面は高水準で推移すると期待している。
		コンビニ（経営者）	・コンビニのイトインコーナーに対し、気軽に利用できる飲食店としての認識が高まっており、ファーストフードを中心とした飲食物の販売増が期待できる。
		家電量販店（企画担当）	・秋物商戦に向けては健康関連品の販売が見込めるほか、スマートフォン等の格安品の販売が予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、クリスマスシーズンを迎え、当然ながら忙しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・年末の宴会シーズンに向けた場所探しが始まっているので、会社関係の需要は多いとみられる。ただし、あまり安過ぎず、高過ぎずといった需要が多い点を見ると、景気が上向いているとは感じられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は現状維持であるが、忘新年会に向けた宴会の先行予約が良く、トータルでは上向きと思われる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末にかけての忘年会などの予約は例年並みであり、今後は小宴会場を使用した忘年会の受注がガツとなる。一方、宿泊は年末年始プランが好調で、状況としてはまずまずである。レストランは日並びが良く、クリスマスディナーも満席が期待できる。
		タクシー運転手	・秋になれば、今以上に良くなる。
		通信会社（経営者）	・不動産や観光関係の取引先は、業況が上向いていると感じる。
		競輪場（職員）	・年末年始の期間となるので、例年であれば良くなる。
		商店街（代表者）	・顧客マインドが変わらず、買物に慎重である。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・目新しい材料が見当たらず、前受け受注もない。このまま平行線をたどる気配である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・数か月後には衣料品のシーズンである冬になるが、例年のような動きがあるかどうかは不安である。この夏の様子をみると、昨年並みどころか、販売量が減るという危惧が大きい。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・今の状態では良くなる要素がない。
		百貨店（売場主任）	・秋物衣料の売れる時期が飛び、いきなり冬物商戦となる。ギフト需要の月となるが、前年の外国人観光客の売上をカバーできる要素が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・前年は暖冬で防寒商品の動きが鈍かったものの、暖冬のみが要因ではなく、客の購入姿勢が変化してきた表れだと感じる。前年の反動で、今年は期待できる要素はあるものの、インバウンド消費が落ち着き、株価低迷で高額品の勢いにも期待できないほか、客の消費意欲も決して良いとはいえない。
		百貨店（サービス担当）	・来月以降も傾向に変化はないと思われるが、新しい店舗や催事などの導入により、前年実績の確保に努めたい。
		百貨店（販促担当）	・3か月予報では、10月の気温は高く、12月は低くなる見通しである。気温が早めに下がらなければ、防寒ファッションに影響が出る可能性がある。全体としては、消費機運が高まる要素があまり見当たらず、現状と同様に厳しい状況が続くと予測される。
		百貨店（商品担当）	・景気浮揚策がなかなか功を奏しないほか、株価も伸び悩んでいる。一部の高額品に動きはあるものの、インバウンド需要に支えられていた特選洋品も落ち着いたままであり、全体的に売上が改善するのはもう少し先となる。
		百貨店（服飾品担当）	・秋物の立ち上がりの売上状況を見て、防寒商材の最終の仕込みを各アパレルブランドやメーカーが行うが、先行きへの不安や、トレンドとなるデザインや素材も目新しさが無いため、生産量はかなり抑えられることが予想される。仮に気温の低下が冬に向けて徐々に進んだとしても、前半の落ち込みはカバーできない。
		百貨店（マネージャー）	・配偶者控除の見直しも含め、税額控除の議論が国政レベルで進められている。世論の反応は様々であるが、現状の影響については、働く時間を抑えることで実質的な所得減につながっているという見方があるほか、見直しの影響としては、最終的には増税となるといった受け止め方が大半であるように感じる。消費が大きく下振れる懸念は小さいものの、消費が増える可能性も極めて低い。
		スーパー（店長）	・前年にプレミアム付商品券の効果があった期間は、反動減で回復が難しい。
		スーパー（店長）	・気温が下がれば、秋冬商材はそれなりの動きになると予想されるが、更に良くなる要因はなさそうである。特に、衣料品は在庫処分による値下げが避けられない。
		スーパー（店長）	・食品の競合先が今期は1つ増えており、競合先とのチラシ合戦が続くため、伸びる要素がない。現状を維持することに努力している。
		スーパー（企画担当）	・現状の環境には変化がないと思われる。

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
		スーパー（経理担当）	・世の中のムードとして、何となく不況感が強まっており、消費マインドも節約、低価格志向に傾きつつある。年末商戦に向けて、減税などの何らかの起爆剤がなければ、盛り上がりえないままとなる可能性がある。
		スーパー（開発担当）	・冬季の賞与には期待できず、特別な景気対策もない。
		コンビニ（経営者）	・おでんの季節になるほか、チルド弁当やサラダの販売に力を入れ、売上の減少を止めたい。
		コンビニ（店長）	・どこかの段階で、急激に季節が変わるだろうが、来客数や販売量などは大きく変わらず、スムーズに移行していくと予想している。特に景気が良くなるとは思えない。
		コンビニ（店員）	・来客数が増加する見込みもなく、今後も横ばい状態が続く。
		コンビニ（店員）	・店の近くでイベントなどが開かれる予定もないため、例年並みとなる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・必要な物以外は買わないような印象があり、衝動買いをしないようになっている。
		衣料品専門店（販売担当）	・一時金の支給や給料のアップなどを待つ形で、今後も買い控えが続く。
		家電量販店（経営者）	・客の財布のひもが緩む要素が見当たらない。所得が増えることで、消費が喚起される見込みは薄いように感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・周囲にも、個人消費の増加する要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検台数のほか、車、トラックの新車販売が好調であるが、長続きはしない。
		乗用車販売店（経営者）	・コンスタントに仕事がある割には、収益が上がらない。利益率を下げなければ客が来ないというのは、どの店も同じである。
		乗用車販売店（販売担当）	・ある程度の新型車効果を見込んでいるが、単価アップはあまり期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦では多少のにぎわいを予想しているが、一般企業に勤めているユーザーの可処分所得は、横ばいか減少が予想されるなど、好転する材料がない。
		住関連専門店（店長）	・景気は相変わらず回復しておらず、生活必需品のほか、娯楽以外への消費に対する慎重さにも変化はない。ただし、低い水準ではあるが、季節を問わず売上は一定のレベルを保っている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・家族の構成人数の減少や、高齢化で単価の低下が続くなど、先行きは厳しい。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・外国の株価の変動によって、日本の株価にも影響が出るので要注意である。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・年末に向けて、為替の変動の有無にかかわらず、恐らく商品単価が下がることはないと考え、売上増は見込めない。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・新商品も少ないため、変わらない。
		高級レストラン（企画）	・集客はある程度確保できるものの、競合他社との間での値崩れが懸念される。
		一般レストラン（経営者）	・10月からは大阪府の最低賃金が上げられるが、商品価格はデフレ傾向になっているため、景気が良くなるまでには、もう少し時間がかかる。
		一般レストラン（経営者）	・今よりも大きく好転する状況にはない。
		一般レストラン（経理担当）	・景気浮揚のきっかけが見当たらない。
		一般レストラン（店員）	・今月は台風や雨の影響で客が減少しているが、それだけが理由であれば、今後はそれほど減少しない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・景気が上向くほどの好材料は見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなるきっかけがないため、やや悪い状態がしばらく続く。
		観光型ホテル（経営者）	・経済政策において、手詰まり感が非常に強い。株価も良くなく、円高が進めば日本の景気も悪くなるといわれている。世界情勢に連動して日本経済も動くため、日本独自の政策を実行しても、良くなる見込みがない。
		観光型ホテル（経営者）	・昨年と比較すれば確実に悪くなっているが、2～3年前に比べるとそれほど悪いともいえない。

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
		観光型旅館（経営者）	・続々と出る九州ふっこう割で、かなりの客の目が九州に向いているため、予約の動きが遅い。
		観光型旅館（経営者）	・良くなる要因が見当たらない。インバウンドに期待しているが、田舎の当地区では、まだまだ集客につながっていないのが現状である。
		観光型旅館（団体役員）	・全体的に予約の申込が遅くなっているほか、過去3年間に近辺で開かれたような大きな集客イベントが行われない。
		都市型ホテル（客室担当）	・現状は訪日外国人による宿泊で稼働率を維持しているが、円高の影響もあり、先行きに関しては不透明である。
		都市型ホテル（総務担当）	・下期についても、宿泊予約数は前年を下回っており、上向く兆しはみられない。
		都市型ホテル（管理担当）	・現状の宿泊の傾向が続けば、やや厳しい状況となる。
		旅行代理店（支店長）	・世界情勢や治安、伝染病などのリスクが完全に解消されることはなく、その状況を客も理解しているが、情勢が良くなる確信もないため、旅行需要は減少していく。
		旅行代理店（役員）	・年末年始は休日の日並びが悪く、予約が集中する。在庫不足となるため、売上拡大は望めない。
		タクシー運転手	・流し営業の収入は比較的安定しており、ハイヤー予約についても大きな増減はない。
		タクシー運転手	・ハイヤーの利用率が低下している。
		通信会社（社員）	・新しいサービスの導入で解約件数は減少しつつあるものの、上昇傾向とはまだ断定できない。
		テーマパーク（職員）	・失業率が3%台にまで下がったことが、アベノミクスのある程度の成功を意味している。今後は更に加速させ、デフレ脱却に向けて賃金上昇を進めなければ、消費が増えない。消費の拡大こそが景気回復の土台なので、今以上に推し進めてもらいたい。少なくとも野党が主張している緊縮財政では、明るい未来は待っていない。
		観光名所（経理担当）	・今月は残暑が厳しく、数回の台風など、天候にも恵まれなかったため、来客数、売上共に良くない。シルバーウィークや天候の良さから好調となった前年に比べ、8%ほど悪化している。昨今は若い客の増加が目立つため、取扱商品の見直しが必要な状況である。一方、中国、台湾からの来客は減っている。
		観光名所（企画担当）	・夏の最盛期や9月の連休も終わったが、前年比でのマイナス傾向は変わらず、厳しい状況である。
		ゴルフ場（支配人）	・先行きの動きが不透明なため、判断が難しい。
		競艇場（職員）	・全国の売上状況をみても、目立った動きはなく、横ばいが続く気配である。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・来場者の状況から、レストラン、売店の売上が良くなる要素もあるが、景気が上向き要素には乏しい。
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・プロ野球のクライマックスシリーズや日本シリーズの開催はないが、10～12月には人気アイドルグループのコンサートが開催されるので、例年どおりの集客を期待している。
		その他サービス [学習塾] (スタッフ)	・夏休み中に入った生徒の数も非常に少なかった。次の無料体験は11月なので、それまではあまり変化がない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	・書籍や文具雑貨、コミックレンタルの前年比での増加に期待したい。依然としてブックカフェは好調である。
		住宅販売会社（経営者）	・金融機関の融資担当者から、主力商品の住宅ローンについては、どちらかといえば慎重姿勢になりつつあるとの情報を得ている。住宅関係の市場は、少し活気を失うのではないかと推測している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介] (経営者)	・金融機関の融資姿勢、不動産価格、取引件数には、3か月では変化はみられない。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	・マンション販売の不調は、更に厳しさを増す可能性がある。
		一般小売店 [花] (経営者)	・台風の影響で農作物に影響が出ている。仕入価格は上がっているが、売値を変えられないため、利益減少につながる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔時計〕 (経営者)	・相変わらずインターネット通販で買った時計を持ち込まれることが多い。サイズ直しの依頼が主であるが、修理が必要な場合、買った価格とのバランスで断られることが多い。インターネット通販といえば、若い人が利用するイメージであるが、最近では年配客にも普及している。より安い物を求める動きから、デフレの傾向につながっている。
		一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	・台風で農作物が品薄となるため、価格の高騰が見込まれる。原材料コストの上昇で飲食店の経営が圧迫されるほか、家庭でも同様の動きが予想される。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・今後は更に、客がお金を使う場所が変化する。食べる物についても、財布のひもを締める部分と緩める部分の差が広がってきそうである。生の肉の場合、おかずとして買う場合は、安価な物に再びシフトしているように感じる一方、外食ではより付加価値の高い物が求められている。
		一般小売店〔花〕(店長)	・産地が回復するまでは数か月かかるため、当面は商品の高騰に伴い、来客数、販売量共に減少する。
		百貨店(売場主任)	・物に満たされている高所得者は、これ以上は消費が伸びない状況であるほか、所得の二極化の影響を受けている中間層は節約志向が高まっている。その結果、来店数は横ばいであるが、客単価が下がり続けている。
		百貨店(企画担当)	・現状、インバウンドでは化粧品だけが売上を伸ばしているが、10月からの中国国内の化粧品への減税が決まったと報道されている。円高基調に変化がない限り、今後は化粧品売上の減少が予測されるため、景況は悪化する。
		百貨店(営業担当)	・富裕層の優良顧客においては、今すぐに買いたい物がないためか、店に買物に行ったり、店外での催事に行くよりも、旅行や趣味に時間を使うようになっており、高額消費が増えない。
		百貨店(営業担当)	・円高、株安からの脱却や、企業業績の伸び悩みからの脱却が困難ななか、年末にかけての景気の改善が期待できず、富裕層や中間層の消費の増加が見込めない。
		百貨店(外商担当)	・消費者全体で再び節約志向が進んでいるほか、不安定な株価が続くことで、高額品の売上不振も予想される。昨年に大きく売上が伸びたインバウンドの反動もある。
		百貨店(マネージャー)	・世界経済や株価の動きといった外的要因はあるものの、全体的に個人消費の活性化する要素がない。特に、団塊の世代の高齢化が進むなかで、節約志向がより一層顕著となるほか、そのジュニア世代の動きからも大きな影響を受ける。
		スーパー(店長)	・11～12月は昨年にプレミアム付商品券の駆け込み需要があったため、今以上に厳しくなる。
		スーパー(店長)	・来客数は維持できているが、客1人当たりの買上点数と平均単価の悪化が続いている。景気の先行き不安による買い控えが要因と思われる。
		スーパー(店長)	・節約志向が強まっているという報道を目にするようになって久しいが、顕著に感じるようになった。全体的な消費の減少と共に、無駄な買物はしない、 unnecessaryな物は安くても買わないという行動につながっている。
		スーパー(店員)	・この時期は毎年暇になるほか、雨の影響もあるので、これ以上値上がりが続くと、かなり厳しい。
		スーパー(企画担当)	・競合店の出店を控えており、非常に厳しい年度後半になる。価格競争による収益悪化も予想される。いかに価値のある商品や、高粗利商品を販売できるかがかぎとなる。
		スーパー(企画)	・先行きに対する不安感が低下するとは考えにくい。さらに、企業としては10月から社会保険料負担が増えるほか、人手不足による時間外労働の増加や、派遣利用の増加による人件費の上昇で、収益の悪化が進む。年末に向けて、消費は一時的に例年並みとなるものの、年明け以降は例年以上の落ち込みが予想される。
		コンビニ(広告担当)	・天候不順の影響で、野菜などの食品価格が高騰している。また、アジア各国による乱獲などで魚の価格も高騰しているため、日々の食品などは売行きが厳しい。
		コンビニ(店員)	・コンビニ業界での競争が激しくなり、店舗の乱立などで来客数の減少がみられる。
		コンビニ(店員)	・暑さが和らぐにつれて、飲料があまり売れなくなる。

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
		衣料品専門店（経営者）	・不確定要素が多く、政府の経済対策も不発に終わっている。デフレからの脱却を加速させるとの発言は、今がデフレであることを認めるものであり、このような状態で景気が良くなるわけがない。
		乗用車販売店（経営者）	・東京オリンピックを4年後に控えて、本来ならばそろそろ消費が盛り上がりつつあると思うが、築地市場の豊洲移転問題や、北朝鮮のミサイル実験など、国民を不安にする要素が多く、将来への不安も払しょくできていない。安心して消費できる環境が整うのはまだまだ先となる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・昨年に比べて悪くなっていく。最低賃金の上げは今の経済状況に合っておらず、企業の利益を圧迫するだけになると思う。生活保護の支給額よりも、労働者の時給の方が低いことが賃上げの理由であり、全く経済とは関係がない。
		一般レストラン（企画）	・今まで比較的良好だったディナータイムの動きにも陰りが出ており、良くなる材料が見当たらない。また、これまで上昇していた客単価も低下するなど、厳しさは更に増すと予想される。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温の高い日が続き、この先の気温も高めと聞いているため、客足は悪くなる。
		観光型旅館（管理担当）	・年金の運用で数兆円の損失が出ていると聞く。今後は一般市民が消費に回す分を抑え、将来に向けて蓄えていくと思われる。大企業は利益を上げていても、一部の層にしか恩恵がなく、若年層を含む中低所得層の消費の拡大は見込めない。
		通信会社（企画担当）	・ライトユーザーがスマートフォンへ流れる動きが止まらず、客が奪われている。
		遊園地（経営者）	・来客数は維持できても、販売数や客単価が悪化傾向であり、購買意欲の減退がみられる。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・アロマオイルマッサージのため服を脱ぐので、寒い時期になると来客数は減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・顧客との会話では、ほとんどの人が先行きの賃金に懸念を持っており、思い切った買物ができない状況にある。将来所得の向上が見込めないなかで、物価が上がっているのが現状である。
		住宅販売会社（従業員）	・新築分譲住宅の売行きが鈍ってきている。これからの物件は事業用地の高騰後に仕入れた案件が多く、今以上に販売価格が高くなる見込みであるため、販売に苦戦する物件の増加が予想される。
		住宅販売会社（総務担当）	・少し不動産の販売に陰りがみられ、先行きの読めない状況である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・消費税増税の延期によって、様子見の客が増加している。今後もしばらくはこの状態が続く。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	・理由は分からないが、夏前よりも来客数が減っている。気温が下がってきたにもかかわらず、販売量が伸び悩んでいるため、これから先も販売量、来客数共に減少が予想される。
	×	スーパー（経営者）	・デフレ傾向がより一層強まっているように感じる。業界ではディスカウント店しか集客できていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	・客が婦人服を買わないことに慣れてしまっており、2～3か月後に良くなるとは考えられない。
企業動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・新規の事業が開始となり、まだ予定どおりには進んでいないが、時間とともに軌道に乗ってくる。新規の事業に付随して、様々な事業の可能性も出てきており、今後は大いに期待できる。
		食料品製造業（営業担当）	・10月末にはハロウィーンのイベントがあり、食品全体で売上が伸びてくる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ここ2～3か月は少しずつ受注量も増えており、緩やかな右上がりの状態が続いている。この先2～3か月も特に悪い話は聞かれず、このまま増える傾向が続く。
		化学工業（企画担当）	・天候要因などもあり、夏季の需要低迷は例年以上であった。今後は年末に向けた需要増が見込めるため、例年並みの利益につながる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・足元の受注増の流れが急に止まるとは考えられない。大きなマイナス要因が出てこない限り、今後も継続することが予想される。
		金属製品製造業（経営者）	・9月の状況と各社の受注内示をみると、荷動きが増えそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・夏枯れの8月も含め、幸い商談は力強い内容である。自助努力ももちろん求められるが、特に海外取引に期待できそうである。
		建設業（経営者）	・無電柱化関連の受注が増えてきている。東京都知事による発言の効果もあって認知度が高まり、営業的にはかなりプラスとなっている。
		輸送業（営業担当）	・協賛セールがあるので、配達件数が増える。
		輸送業（営業所長）	・運転手不足さえクリアできれば、取り込める案件は多い。
		広告代理店（営業担当）	・10月はハロウィーンで、11月はクリスマス商戦、12月は歳末商戦と、受注量が増えていく。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントからの情報では、年末に向けて広告出稿の予算が増えそうな雰囲気がある。
		経営コンサルタント	・年度後半に差し掛かり、どのクライアント企業も、目標達成に向けて積極的に動き出してくる。
		コピーサービス業（店長）	・問い合わせ件数が増加しているため、年末にかけて、やや増加傾向となる。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・年末商戦でどれぐらいの動きが出てくるかによって、大きく左右される。
		食料品製造業（従業員）	・食品全般でも伸びている商品があるとは思えない。寡占化の進んだ砂糖も、再び値上げとなる。市場を独占しているメーカーは良いが、競争の激しい食品はいまだに赤字覚悟で販売しているメーカーもあり、良くなることはない。
		食料品製造業（経理担当）	・物価の上がっている商品もあるが、それなりに売れている。ただし、マイナス要素によって全体的には相殺されている。
		繊維工業（団体職員）	・これまでは前年を上回る動きが続いているが、消費税増税前と比較すると、まだ微減となっている。
		繊維工業（総務担当）	・商品単価の値下がりが一時的な動きではなく、今後の価格として定着する傾向が強く、経費の増加をカバーするための売上が確保できない。
		繊維工業（総務担当）	・主力の商品である靴下の得意先では、販売状況が春先から徐々に悪化していると感じる。繊維製品全般についても、同様の傾向が続いている。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事量は特に変わっていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・先行きが不透明で、なかなか見通せない。
		化学工業（管理担当）	・米国の金利上げが見送られる可能性が高く、円高傾向が続くと予想される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・アベノミクスの好影響が中小企業メーカーに出てくることを期待していたが、何の恩恵もない状況が続いている。
		金属製品製造業（営業担当）	・今年も建築関係の秋以降の需要増はなさそうであり、周囲にはあきらめムードが漂っている。さらに、東京オリンピック関連の事業見直しの話題もあるため、かなり深刻である。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・受注の増加は見込めないが、現状は維持できそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界的に政治経済は不安定な状況であるが、直近をみる限り、何となく仕事はあるように感じる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が少なく、金額も大きくない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事があまり入ってこない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・良くなる要因があまり見当たらない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・今以上に落ちるとは考えにくいものの、業界では年末にかけて設備更新が増えるはずが、現時点では商談がない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合いの大きな増加は見込めないため、現状の案件をいかに受注に結び付けていくかが課題である。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・7月末に民事再生法の適用を申請した、大手靴卸会社の受け皿は決まったが、今後どうなるかは不透明な部分が多い。
		建設業（経営者）	・民間関係では、業績好調な企業の設備投資は活発であるが、そうでない企業は中止や計画凍結が続いており、両極端な状況である。一方、官庁関係の工事では厳しい受注競争が続いている。
		建設業（経営者）	・相変わらず、地方では商業地や住宅地を問わず、地価の下落が止まらない。

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
		輸送業（商品管理担当）	・例年、この時期は販売量が変わらないので、今年も変わらない。
		通信業（管理担当）	・上向き要因、下向き要因共に、変動する要素が見当たらない。
		金融業（営業担当）	・まだまだトンネルは長い。中小企業は努力しているが、回復には至っていない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・地政学的リスクはいくつもあり、景気回復の光明がみえない。景気の起爆剤がないため、思い切って原子力発電所の再稼働を進めればよいと思う。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・若い世代の活字離れがひどく、スマートフォンやパソコンに読者を奪われているが、その動きが中高年の世代にも広がっており、購読数が伸びない。クライアントによるインターネット広告へのシフトも増えているため、折込広告にも回復の兆しがみえない。
		広告代理店（営業担当）	・今年に入って、前年の売上を少しずつ下回っている。
		司法書士	・今月も案件は少ないが、更に後退する材料も見当たらないので、このままの状態が続く。
		経営コンサルタント	・政府も地域おこしの支援や補正予算などで、それなりに手を打っているが、具体的な成長戦略がみえてこない。中小企業や小売業者にもあまり効果がみられず、今後も回復の期待が持ちにくい。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・今後も大きくは変わらない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・気象庁の発表によると、今冬は久しぶりに寒さが厳しくなる。駅ナカでは、暖かい飲み物や防寒具、マスク、のどあめといった冬物商材が売れることが期待されるが、インバウンド効果が徐々に薄れているため、全体としては前年並みといったところである。
		化学工業（経営者）	・新規案件などが減ってきており、先細りの懸念が広がっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・通常の受注が減っているため、この先の景況は明るくない。
		輸送業（営業担当）	・利益率の低い通販荷物は増えているが、農産物などの食品や、衣料品、電気機器といった全分野で荷物が減っている。
		不動産業（営業担当）	・今後も神戸からの企業の撤退が続き、それに伴って景気は悪くなる。
		×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）
雇用関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（支店長）	・大量採用の動きが増加傾向にあるため、短期的には忙しくなる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・来月に仕事が入ることは決まっているが、例年よりも少なめである。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率をはじめとする雇用関連の統計では、前年比で改善傾向が続いている。また、薄れてきたとはいえ、宿泊業をはじめとするインバウンド効果は、景気回復に少なからず寄与している。ただし、企業へのヒアリングでは、設備投資や新規事業への積極的な投資を控える姿勢がみられたため、年末に向けては一時的に良くなるものの、中長期的には横ばいと予想される。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・年末に向けて年末調整などの経理業務が発生する。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・求職者数は微増であるため、大幅な採用数の増加にはつながらない。
		人材派遣会社（経営者）	・企業側が慎重になっているものの、年末に向けて、派遣業界は例年どおり忙しくなってくる。
		人材派遣会社（営業担当）	・求職者の年代が上がっており、雇用のミスマッチがなかなか解消されない。
		人材派遣会社（支店長）	・正直なところ、当業界は混とんとしており、先行きは不透明である。
		人材派遣会社（役員）	・企業は無理をして人を採用する状況ではなく、良い人材がいれば採るが、現状を維持しつつ、経済情勢を見守っている感がある。

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
		新聞社〔求人広告〕 (管理担当)	・日本銀行の新たな金融緩和策の発表で、一時は株価も上昇したが長続きせず、円高傾向が続いている。今後、中国の国慶節で多くの観光客が訪れるものの、自国の通関へのシフトで爆買いも落ち着き、インバウンド売上には以前ほどの盛り上がりは期待できない。アベノミクスも息切れの感があるため、良くて現状維持の動きが予想される。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・年末までは、前年並みの傾向が続くと予想される。
		職業安定所(職員)	・求人の増加傾向は続くとみられるものの、求職者の減少幅は小さくなっているため、長期的には少しずつ充足しやすくなっていく。ただし、2～3か月では大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	・求職者が減少し、求人数が増加する傾向は今後も続く。例年の傾向では、来年1月に向けて有効求人倍率は上昇するが、未充足による更新求人が多く、景気の改善につながるとは思えない。
		職業安定所(職員)	・このところは新規求人数の増加、新規求職者数の減少が続いており、雇用失業情勢は改善傾向で推移している。一方、管内事業所に対する今後の展望についてのヒアリング結果では、現状維持とする事業所が多い。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・しばらくは今の状況が続くと予想される。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・具体的な変動要因が見当たらない。
		学校〔大学〕(就職担当)	・通勤途中にみていると、スマートフォンを使うのではなくて、読書をしている人が増えているなど、何かが変わろうとしている雰囲気がある。
		民間職業紹介機関(職員)	・社会保険への加入義務化の問題で、未加入企業は入札や下請に入れなくなる。デッドラインの来年3月末が近づくにつれ、建設日雇い労働者の雇用は減る傾向が強まっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	・採用予定数の達成にこだわらない企業が出てきている。
	x	-	-

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)		乗用車販売店(業務担当)	・新商品の投入がこれから相次ぐので期待が持てる。
		自動車備品販売店(経営者)	・冬季商材の販売が見込まれるため、今月より良くなる見込みである。ただし毎年前年割れしているため、心底喜ぶことはできない。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	・観光客数が増えて売上が伸びており、この状況がしばらく続く。
		コンビニ(エリア担当)	・クリスマス商戦による客の購買意欲の向上が見込める。
		コンビニ(副地域ブロック長)	・10月までは地元プロ野球チームの優勝効果が続く。
		衣料品専門店(店長)	・9月まではスーツを着ない季節といわれ閑散期であったが、10月以降はスーツの購入時期になるので景気が良くなる。
		家電量販店(店長)	・年末になれば来客数が増加する。
		家電量販店(販売担当)	・年末商戦に期待が持てる。
		乗用車販売店(総務担当)	・主力車種のモデルチェンジがあり、テレビコマーシャルも始まっている。予約販売は目標台数を大きく超えており、これからの受注増に期待できる。
		その他専門店〔海産物〕(経営者)	・年末はお歳暮シーズンなので期待が持てる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(所長)	・9月末に大手スーパーが開店するので、開店景気が期待できる。
		一般レストラン(経営者)	・政治的な問題や天災などがなければ景気は多少良くなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地元プロ野球チームの活躍が影響して、消費マインドは向上する。

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
		都市型ホテル（総支配人）	・国内の先行予約は例年よりやや良い状況で推移する。9月中旬から新たに就航する航空定期便によるインパウンドの動向に期待が持てる。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始の旅行は前年と比較して予約が若干増加傾向にあるので期待が持てる。
		タクシー運転手	・今後は天気が安定し、人の動きが出てくる。
		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（総務担当）	・例年年末には多くの新規契約があるので契約件数の増加に期待できることに加え、新規契約キャンペーンを計画しているため、更なる件数増加を見込める。
		通信会社（総務担当）	・秋の行楽シーズンとなり、客の動きはやや良くなる。
		テーマパーク（業務担当）	・11月からは冬のイルミネーションイベントが始まるなど、この先多くの来客が期待できる。
		テーマパーク（営業担当）	・紅葉やイルミネーション等の限定イベントで観光客の動きが活発になる。
		ゴルフ場（営業担当）	・向こう3か月の予約状況は良好である。
		設計事務所（経営者）	・受注ストックが消化されるが、新たな受注が見込まれるので、大きくは伸びないが現状より上向きとなる。
		設計事務所（経営者）	・今後空き家や古家等のリフォームやリノベーション物件が動きそうな話が出てきている。
		住宅販売会社（営業所長）	・当社で良い場所に土地を購入できているので、今後の活用が図れる。
		商店街（代表者）	・飲食店関係はデフレ現象が顕著であり、円高が懸念されることから、食品の値上がりで消費者にとっては良くない状況になる。
		商店街（代表者）	・最近単身者向けマンションが完成し街中の居住人口は若干増加しているが、自転車店を除きそれによって売上増に結びついている商店は少ない。
		商店街（理事）	・2020年のオリンピック開催地近辺は見通しが明るそうであるが、地方だとそうでもなく、景気が良くなる材料もないので客の生活防衛本能が働く。
		商店街（代表者）	・地元のプロ野球チームのクライマックスシリーズ、日本シリーズでの成績によって、身のまわりの景気は大きく変化するが、一般的な景気については厳しい状況をとる。
		商店街（代表者）	・地方では収入が増加せず、食料品の値上がりが家計に響く。買い控えをする客は今後も増える。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・季節の節目や行事があるときに購入する商品を扱っているため、販売量が急激に増えることはない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・当業界は国内需要が伸びる要素がないので、現状が続く。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・会社設立の印鑑注文が少ないので、前向きな取組はなされていない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・経済環境の改善における指標に良い条件が見当たらない。
		百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素がなく、今後も前年並みの売上を達成できるかどうかの状況が続くようである。
		百貨店（営業担当）	・ヤングゾーンでは前年をクリアしても、ミセスゾーンは改善の兆しが見られず、婦人服の動きはここ数年予算割れが続いている。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の売上回復には気温の低下が絶対条件となるが、それ以外に客の購買動機が好転する要素がなければ、年末に向けて厳しい状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・今後は冬物、お歳暮、クリスマスと大型商戦がスタートしてくるが、現状の中級層の厳しい購買動向は継続するため、消費が活発化するには時間がかかる。
		百貨店（営業推進担当）	・ここ数か月、販売額、販売客数共に前年を割っており、これから先も好材料はなく、当面はこの傾向が続く。
		百貨店（売場担当）	・10月の地元プロ野球チームの日本シリーズ優勝に対する期待感があり、ファッションへの客の関心度は低いものの、買物に出かける意欲は高まる。
		百貨店（購買担当）	・客は行楽やイベントなどに金を使うが、洋服や靴などは持っているものを活用しており、衣料品関係は厳しい。物産展の動きは良いので、新商品や取り寄せ商品に力を入れていく。
		百貨店（人事担当）	・景気は大きくは変わらないが、社会保険適用拡大に伴い、消費者の働き方などが少し変わる可能性もあり、客の財布のひもが固くなる可能性もある。

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）	・販売促進策の変更と競合店の出店などから、しばらくは来客数が前年の97～98%のまま推移する。
		スーパー（店長）	・商品の動きや単価が変化しない。高単価商品は売れても一定の限度があるため、まとまった注文があっても、まだまだ節約志向が続く。
		スーパー（店長）	・台風と雨の影響で北海道商品が値上がりしているなか、北海道産商品が量販できるようになれば景気は上向くが、逆に値上がりになれば悪化する。
		スーパー（店長）	・地元企業の業績は改善傾向になく、生活必需品の消費も改善する状況にない。客の買上点数も多くなく、その傾向が顕著になる。
		スーパー（総務担当）	・生鮮野菜などの価格が落ち着くまでは、売上の横ばいが予想される。
		スーパー（業務開発担当）	・悪天候の場合は客足が伸びず、客は荷物にならないよう少量の買物しかしないが、今后天候が回復して行楽気分になれば活気づく可能性もある。
		スーパー（管理担当）	・消費者の節約傾向は続き、景気上昇は今のところ見込めない。
		スーパー（営業システム担当）	・台風等の影響で野菜価格の高騰が続く。
		スーパー（販売担当）	・隣県のプロ野球チームの優勝セールに続き、クライマックスシリーズなどでもセールを行う予定なので、来客数の増加に期待が持てる。
		スーパー（販売担当）	・景気が良くなる要素がなく、来客数、販売量共に現状が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・気温低下により販売動向は変化するが、惣菜やおでんなどの動向が良くなり、その状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上は毎月増減を繰り返しており、9月は相当伸びている。10月は工事客があれば前年の102～103%、なくても100%はクリアする。毎日の発注を調整しても客の状況が手探りで、この先のことは分からない。
		コンビニ（支店長）	・現時点で想定より良いため、今後は変わらない。
		家電量販店（店長）	・特に景気が良くなっていない状況で、客の財布のひもは固くなる一方であるため、その場で購入を決めない客が増える。
		乗用車販売店（統括）	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響が薄まり、9月の販売量が伸びるとの予想に反し、全く伸びない状況が続いているため、良くなる材料が見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・現状維持との話が多く聞かれるため、客の様子は大きく変化しない。
		乗用車販売店（営業担当）	・特に何も変わらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・消費者は将来への不安があり、国の社会保障政策が見えないために景気は上向かない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・今以上の販売量の増加要素がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・2か月半にわたる近隣でのイベントが終わるため、客の動きは落ち着くが、今後は秋のイベントもあるので、大きな落ち込みはない。
		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、今後どれほど増えるかは分からない。
		スナック（経営者）	・年末なので他の月より少しは良くなるが、景気改善の影響とならない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・自分たちの会社を含め同業者でもベースアップや賞与が出たとの話は聞かないため変わらない。
		観光型ホテル（営業担当）	・大きなプラス要因はなく、景気は変わらない。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊、宴会、レストランの3か月先の予約状況に大きな変化が見受けられないので現状が続く。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊は好調であるが、宴会等の先行受注は前年を下回っている。レストランでの企業の接待などの予約受注も芳しくない。
		タクシー運転手	・景気を判断する材料がなく、現状のまま推移する。
		タクシー運転手	・9月初旬に近隣で大型スーパーが開店したので、売上と注文の増加を期待していたが、驚くほどの忙しさはない。客の乗車回数が増えても単価が低く、売上増加になっていないため、この状況は変わらない。

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
		通信会社（社員）	・販売量増加につながる動きがない。
		通信会社（営業担当）	・特に景気に影響を与える事項は見当たらない。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けて大きな新サービスや目玉となる新端末のリリース予定は聞かれられないので、現状のままで推移する。
		テーマパーク（管理担当）	・市場に大きな変化が感じられず、一般消費も鈍化している。
		美容室（経営者）	・美容業界全体のビジネス形態の二極化により、安売り店が増えて地方にも進出してきている。このビジネス形態が大きく広がってくると、中小零細企業の多い地方の美容業界は縮小傾向にならざるを得ない状況に追い込まれる。
		美容室（経営者）	・客の収入に変化はないので、売上に影響が出ることはない。
		設計事務所（経営者）	・景気が良くなる要素が全く見られない。
		設計事務所（経営者）	・人出不足から建築物価が高止まっている状況は変わらず、建築業界に大きな変化はなさそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・依然として住宅ローンの低金利が続いているが、今がチャンスと思えるようなものが出てこない。
		商店街（代表者）	・客の声も取引先の状況もあまり芳しくないため、これから年末にかけても景気が良くなる兆しはない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・天候不良による物価の上昇に消費者の賃金が追い付いていけない。
		百貨店（売場担当）	・冬物商戦は絶対額の大きい衣料品が中心の商戦になるが、依然として浮上の気配がなく、今後も前年に届かない厳しい状況が継続する。
		スーパー（店長）	・消費者の購買意欲が冷え切っており、買上点数と売上の上昇は見込めない。
		スーパー（店長）	・競合店が閉店して1年経ち、来客数と売上のプラス要因がなくなる。また酒などはディスカウント店で購入する客が多くなり、安い商品は他で買いまわりする客が増える。
		スーパー（財務担当）	・地元企業の景気回復がまだ見られないため、節約による単価の下落と来客数の減少が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・経済の不安定化により客の買物への意欲が低下する。
		家電量販店（店長）	・景気が上向かず、客の財布のひもは固いので、売る商品が多くても売れない。
		乗用車販売店（店長）	・毎年10～12月は苦戦するが、今年も目新しい商品は出ず、客の動きには期待が持てない。
		自動車備品販売店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。今の政策はメーカー優先であるため、地方の中小販売店は大手メーカーにされるがままで、経済の根本である需要と供給、値段を決めるのは買手という当たり前の経済法則が全く成り立たない。すべてがメーカー主導なので、直営でない地方の会社は減る一方であり、地方の景気は良くならない。
		住関連専門店（営業担当）	・購買予定などの客の情報が全く集まらない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国は地方創生や一億総活躍社会と掛け声をかけているが、地方は高齢化の進み方が早く、国の政策が空まわりしている。
		一般レストラン（経営者）	・地方での消費意欲は減退傾向となるとともに、家計に余裕が出てくるまでは、来客数の減少傾向も変わらない。
		一般レストラン（店長）	・商圏の分散化で中心部への人の流れがかなり減ってくる。店舗前や付近の大通りでの人の流れが減少傾向にあるため、今後もその状況が継続する。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・冬になり交通量や利用客数が減少してくる。
		旅行代理店（経営者）	・各企業ともこのままでは緊縮財政となる。
		通信会社（広報担当）	・いくら良い製品、良いサービスを開始しても、客はとにかく価格の安さのみを求めているので、この傾向が変わらない限りなかなか景気は良くならない。
		競艇場（職員）	・当面は9月のG1競争と同等の売上が確保できるレースの開催予定がない。
		美容室（経営者）	・景気が良くなる要因がない。
		住宅販売会社（営業担当）	・オリンピックが終了し、住宅ローンの金利も落ち着き始めており、新たな金融政策が出るまで客が動かない。
		住宅販売会社（営業担当）	・年末に向けて販売量が減少傾向にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	商店街（代表者）	・8～9月の売上が非常に悪く、少子化、オーバーストア、インターネット販売、デフレなどの状況が続く。
	×	百貨店（営業担当）	・プロ野球のクライマックスシリーズと日本シリーズの動向によっては変化の可能性あるが、最終的には元の基調に戻る。
	×	スーパー（販売担当）	・少し前であれば機能性や新作等の付加価値が伴っていれば、多少の割高感があっても高価格の物を購入する客が多かったが、最近ではほとんどの客が低単価の物を購入する。特売品や処分品だけを目当てにしている客も多く、デフレに逆戻りした状況が続く。
	×	家電量販店（企画担当）	・地元プロ野球チームの優勝セールが好調だったので、その反動で今月より売上は確実に悪くなる。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車が立ち上がるので忙しくなる。
		化学工業（経営者）	・10～11月と相次いで主要取引先の定期修理期間となるので、当面は期間中の在庫調整の影響により前倒し受注が見込まれる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・スマートフォン関連の高級材料が好調でフル操業が継続し、パネルも堅調に推移する。自動車では大手メーカーのハイブリッド車の販売台数が月10万台を超えており、1～7月期の世界での電気自動車とプラグインハイブリッド車の販売台数は、前年同期比194%で好調を維持しているため、この傾向が続く。
		輸送業（支店長）	・電子商取引の荷物が増え続けている。フリーマーケットサイトに連携した荷物が新商品の需要の底上げを図っており、当該サイトでの伸びが予想以上のため、ますます荷物は増える。
		通信業（営業企画担当）	・客との商談時にモノのインターネットや人工知能を業務に活用する話題が始まっており、新たな商談のシーズが見え始めている。
		金融業（貸付担当）	・中国の経済動向、米国の利上げなど先行き不透明感はあるものの、国内景気は年末に向けてやや良くなっていく。マイナス金利政策の影響から金融機関を取り巻く環境は厳しさを増していくが、低利での資金調達により企業の利払いコストは減少している。また日銀や政府の景気対策も一定の効果が期待でき、景気はやや良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始に向けて販売促進を拡大させる顧客がいるので上向きに推移する。
		会計事務所（職員）	・地元プロ野球チームの優勝で小売業や飲食業に活気が出るものの、製造業や建設業にはあまり影響はなく、まだ景気全体を押し上げるまでには至らない。ただ今後のクライマックスシリーズや日本シリーズの結果次第では良い影響が出て来る可能性がある。
		農林水産業（従業者）	・不振が続いていたイカ漁が8月に回復しており、このままの状況が続く。
		食料品製造業（総務担当）	・同業の企業で製品事故が起きており、今後の懸念材料である。
		木材木製品製造業（経理担当）	・台風や自然災害で客の購買意欲は低下しており、景気は現状維持となる。
		化学工業（総務担当）	・東京オリンピックに伴い、セメントなどの出荷が上向き期待があるが、まだ出荷が増えていない。近隣企業なども収益は改善されているが、売上増加には至っておらず、為替や原料価格などに業績が左右される構図は変わらない。
		鉄鋼業（総務担当）	・現時点での受注見通しから、回復基調にはない。
		鉄鋼業（総務担当）	・当面は活動水準が低調に推移し好転が期待できない。市場の総量が増えないのでユーザー間で価格競争になりやすい環境が継続する。
		金属製品製造業（総務担当）	・ものづくり補助金等の補正予算が国会で承認されればマインドは上向くが、当社の受注に結び付くのは来年3月以降になると想定している。
	電気機械器具製造業（総務担当）	・取引先からの受注量に大きな変化が見られない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・為替リスクや円高傾向が材料仕入価格に大きく影響してくる。何より将来の見込みが立てられず、不透明感と不安感がある。	
	輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・受注量は内示に比べ、若干の減少傾向で推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔スポーツ用品〕(総務担当)	・世界経済が良くなる要素がない。
		建設業(総務担当)	・為替、金利、地政学上のリスクファクターが読みづらく、不安定要素が多過ぎる。
		建設業(総務担当)	・この先1年は予定物件がある。
		輸送業(総務担当)	・この地域では景気を左右する案件が少ないため、近日中に景気変動が起こりそうにはない。
		輸送業(経理担当)	・数量の増減はそれほどなく、現状と変わらず推移する。
		通信業(営業担当)	・民間の需要や個人への具体的な景気対策は行われず、金融政策によって景気が好転するのかなど、中小零細企業への影響が理解しにくい。
		金融業(融資企画担当)	・完成車メーカーの輸出は、現状の1ドル100円程度の為替水準であれば大きく低下することはないと見られ、部品メーカーの受注も横ばいが続く。
		食料品製造業(総務担当)	・国内の野菜の単価上昇で販売量はやや動きが悪くなる見込みである。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	・大口案件が終了して生産水準は低下が見込まれている。鉄鋼向け生産回復の兆しもなく、現行水準が継続する見込みである。
		輸送用機械器具製造業(財務担当)	・状況が好転する材料はなく、更に景況感の悪化は継続する。
		不動産業(総務担当)	・例年どおりだと年末までは賃貸物件の需要は落ち着くため、やや悪くなる。
		×	一般機械器具製造業(総務担当)
雇用 関連 (中国)		-	-
		人材派遣会社(経営企画担当)	・求人数、登録者数が前年を上回ってきている。相談会や登録会の開催を通じてのアプローチ力を高めていく。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・製造業は堅調に回復基調であり、非製造業も慢性的な人手不足が解消できれば全体の業績アップが見込める。ただ来年2月の大手スーパー閉店など複数のマイナス要因も存在し、不透明感はぬぐえない。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・求人活動が活発な警備業や人材派遣業を含むサービス業や、コンビニなど新店舗開店が相次ぐ卸売小売業などを中心として、新規求人数の増加は今しばらく続く。
		民間職業紹介機関(職員)	・地元自動車関連メーカーの採用意欲は依然高く、技術部門のみならず管理部門への増強も図られる。
		学校〔大学〕(就職担当)	・今しばらくは地元プロ野球チーム優勝による景気の押し上げがある。
		人材派遣会社(支店長)	・潜在求職者が減っており、都市へ若者は流出し、地域による格差はますます進み、地方での人材確保が難しくなる。
		人材派遣会社(支社長)	・受注はより増えていくが、限られた求職者を各社が奪い合う形でマッチングが進まない。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	・10月の内定式前の9月末までに、内々定保有学生の8割が活動を終了する。未内定者でも12月末までには活動を終了したいと考える学生が7.5割おり、企業側も年内には活動を終了するところが大半である。通年採用の中途採用は依然として増加傾向にあり、新卒が採用できなかったことから中途採用で補う企業もある。
		職業安定所(所長)	・医療福祉で慢性的な人手不足が続く、製造業や宿泊業からは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ような盛ん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。
		職業安定所(雇用開発担当)	・製造業の求人に勢いがなく、非製造業の小売業、飲食業、サービス業の求人でカバーして、求人倍率を上げている状況が継続する。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・今のところ管内に企業倒産の話はなく、有効求人倍率は1.3倍台で推移しており当面変化はない。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	・人材のミスマッチ等による人材不足の解消が優先であり、企業努力のみでは解決できない要素が強い。
		人材派遣会社(社員)	・円高の影響が各企業に出始め、それに伴い景気は下降していく。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・平成30年度新卒採用計画や予算の見直しを検討する企業が出始めている。
	学校〔短期大学〕(学生支援担当)	・今年度の卒業生数は前年度より多いので雇用情勢回復の可能性もあるが、まだ良くなっておらず、今後も懸念が続くそうなので困惑している。	

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
	x	-	-

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)		コンビニ（店長）	・景気が悪い時には、仕事に立ち読みに来店したり、駐車場で休憩することが無くなる。最近、そういう人が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	・年末も近くなると、少しは買物ムードになってくれるのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品関係者にとって秋から冬になるこれからの時期は、一年で最もよくなる。9月は雨が多かったが、10月以降は天候に恵まれると、ある程度伸びるのではないかと期待を込めている。
		家電量販店（店員）	・冬のボーナス商戦での持ち直しに期待する。
		乗用車販売店（従業員）	・今後2～3か月の間に新型車の発売を予定しており、新車受注台数の増加に期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車発売に伴う相乗効果で新型車以外の車種も売れてきている。
		乗用車販売店（役員）	・新型車の発売が年末にある。
		住関連専門店（経営者）	・近隣で分譲住宅が多く建っている。金利が低くなっているため、耐久消費財についても多少はよくなるのではないかとと思う。
		旅行代理店（営業部長）	・オリンピックも終わり、秋のベストシーズンに突入する。旅行の予約は微増ではあるものの前年を上回っており、年末年始にも期待したい。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンには乗車率も良くなるが、これまでの状況からすると前年より良くなるとは思えない。
		通信会社（営業担当）	・話題の新型スマホの販売が好調。
		通信会社（営業部長）	・9月発売の新商品の納入量が拡大し、10月以降に新商品が発売される。
		通信会社（企画）	・このまま申込件数が従来より多い状況が続くと見込んでいる。
		観光遊園地（職員）	・特別なイベントがあるため。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月前の予約は、非常に悪かった9月よりはやや良い状況で推移している。
		美容室（経営者）	・今忙しいので更に良くなることを期待する。
		商店街（事務局長）	・円高、株安の基調の中、地方では経済も消費マインドも停滞感が漂っている。財布のひもは固く、特に飲食はデフレが加速している。米大統領選や日口首脳会談が消費にとっても転機となる可能性はあるものの、年末までは現在の状況が続くとみている。
		商店街（代表者）	・これからも外国客船のインパウンドが増えると思うが、景気を押し上げるような働きはないだろう。現状は飲食中心で、物販の売上増にはつながらない。
		商店街（代表者）	・東京オリンピック以外に景気が浮揚する要素がなくなってきた。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・天候不順が続いたこともあるが、商店街への入込客数自体が低調。
		スーパー（財務担当）	・節約志向が続く。売価強化を継続するが、単価の下落、来客数は横ばいで、売上高の反転は厳しい。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、景気が良くなる要因が見当たらない。
		コンビニ（商品担当）	・他業態含めた競争環境がより厳しくなっている。コンビニ業界再編の動きに注目されて、興味を持った方が来店されるというプラス要素もあるので、良くなるように様々な事にチャレンジしていきたい。
		衣料品専門店（経営者）	・今のところ景気を良くする方法が無い。
		衣料品専門店（総務担当）	・10月に入っても台風が近づくなど、天候不順が続き、気温も高めで推移している。秋冬物衣料の不振が続くのではないかと。
		乗用車販売店（従業員）	・年末から年初にかけて新型車の発売もあるが、この数か月は今ある車種での勝負になるので、変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・天候が安定すれば、客が戻ってくるものと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・高額商品の注文は少ないが、低価格商品は一定の需要があり、大きな社会的変化が無い限り、現状のまま。
		観光型旅館（経営者）	・10月、11月の予約状況も例年よりやや増えているが、全体的に景気が良くなったという感じではない。
		都市型ホテル（経営者）	・大型のコンベンション等、今後も結構受注している。その関係でパンケットが少しは回復するかもしれない。宿泊については、あまり変わらない。
		通信会社（支店長）	・大きな変化をもたらす要素が見当たらない。
		設計事務所（所長）	・特に我々のようなサービス業においては、人手不足が深刻で、このままでは失速する恐れがある。
		商店街（代表者）	・顧客の動向や周辺からは景気の良い話は聞けず、全般的に売上確保に苦労しているようだ。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・雨の日が多く、年末までに大きなイベントも無く、良くなれないと思う。発表会などに使う商品の予約も単価を抑えられている。
		百貨店（営業担当）	・当店の周年事業を展開している。街に人が来ることで、少しは売上が回復する。
		百貨店（販売促進担当）	・デフレの兆候も見られ、中間層を中心とした消費動向の見通しが厳しい。
		スーパー（企画担当）	・天候不順の影響から青果物の不作等を心配しており、品質と価格に問題が出るかもしれない。肉も高値で推移すると思われる。来店客数が回復しても、生鮮品の高値で買い控えが続く。
		競艇場（職員）	・11月は、機械更改のため18日間休催となるため売上は期待できない。12月は例年大きなレースが開催され、売上が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・現在もイベントの来場者数は少なく、今後も受注が増加することは望めない。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良ければ消費者の購買意欲がわくだろうが、その要素が全くない。
	×	スーパー（店長）	・競合店の出店が続き、それがお客様を奪い合うこととなり、景気が伸びないのではないかと。求人にも応募者が少なく、販売したくても販売できない状況となっている。年末に向けて更に深刻になるとみられる。
	×	コンビニ（店長）	・顧客の購買意欲に改善は見られず、まだまだ悪化が懸念される。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	・将来への不安要因がクローズアップされ、消費の縮小は懸念されるが、政府の年金政策・税制への対応は評価できる。
		木材木製品製造業	・景気対策等による明るい話題に期待したい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・年末需要に向けて、受注は着実に増加してきている。
		食料品製造業（経営者）	・原材料の高騰、最低賃金の上昇、小売店でのデフレ継続の中、収益向上が見込めない。
		鉄鋼業（総務部長）	・造船向け、産業用機械向け、ともに浮揚の兆しは見えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・太陽光の次に期待しているバイオマス発電について、国やファイナンス会社が認可の方向に向くようになった。
		建設会社（経理担当）	・民間工事受注により、受注高は増加。売上高も伸びたが、競争も厳しく、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	・補正予算も地方ではあまり期待できない。
		建設業（経営者）	・これから第3四半期にかけて自治体の発注に期待している。手持ちの仕事で竣工、納品できるものが出てくるため、あまり変わらない。
		輸送業（経営者）	・やはり長期的な不安がぬぐえない。
		輸送業（営業）	・年末に向け季節商材を中心とした一般消費財の消費拡大に期待する。購買意欲の活性化は天候に左右されるので、先行きは不透明である。
		輸送業（支店長）	・原油価格が安定しており、軽油単価が10円/ℓ程度安くなっている。この価格水準で推移すれば、ある程度の利益が見込める。
		通信業（総務担当）	・景気に影響する要素が見受けられない。

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	
		金融業（副支店長）	・人手不足、人材不足を課題としている取引先が多く、売上増に向けた戦略を取れない環境になっている。当地域の労働人口状況を勘案すれば、現状は当面続くのではない。	
		広告代理店（経営者）	・地元資本の多くの取引先は、長期に渡る消費低迷のため広告費の削減が続いている。大手資本の新規出店予定はあるが、積極的に展開する地元得意先は少なく、あまり変わらない。	
		公認会計士	・道後温泉のホテル関係は若干景気が良いようであるが、それ以外の業種に関しては変わりがないようだ。設備投資も後る向きに考える経営者が多いことから、景気は変わらない。	
		繊維工業（経営者）	・経済面での活性化が見えないなか、消費マインドもプラスに転じる要因が見込めない。	
		不動産業（経営者）	・低金利で借換え需要はあるが、新規の顧客はなかなか見つからない。先行き不安の状況で、不動産のような大きなものは、もう少し様子を見ようという傾向がみられる。	
	x	一般機械器具製造業（経理担当）	・新興国経済の減速、原油価格、為替、地政学上の問題等、下振れリスクは高まっている。	
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業）	・最低賃金の変更に伴い、全体的に賃金ベースが上昇し、消費者としては景気がやや改善していく状況。雇用主としては経費の効率化が問われる厳しい状況。	
		職業安定所	・8月の有効求人倍率は1.33倍と、2か月連続で上昇した。前年比でも0.16ポイントと上昇しており、やや良くなる。	
		民間職業紹介機関（所長）	・来年の新卒採用がまだ出ていない中小企業が多く、年末年始にかけて随時採用活動を行っていくと聞いている。人材が集まらなければ設備投資も出来ない、というジレンマを抱えている企業が多く見受けられる。	
		人材派遣会社（営業担当）	・需要が増える要素が見当たらない。	
		職業安定所（職員）	・対事業所サービスを行っている事業所からも好転している感は聞かれない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業からの求人は順調だが、これは人手不足への対応であり、景気動向とは関係ない。	
		人材派遣会社（営業担当）	・有効求人数が増加しており、派遣離れが懸念される。一般職の求人は少なく、専門職が増加していることから、就労にはつながりにくい。	
		求人情報誌（営業）	・地元中小企業の深刻な人材不足が解消されない状況が続くようであれば、景気は悪くなる。	
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期も過ぎ、求人数の減少が予想される。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・特に良い要素がない。	
		x	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	・地震保険や復興費用等が流動しているのが目に見えてわかり、花屋の売上が伸びる可能性もある。そのなかで建築以外の多くの業種にまで行き渡る可能性が高く、お金が停滞している状態ではない。
		乗用車販売店（販売担当）	・3か月前から来客数や売上が伸びている。この勢いに衰えが見えないので、このままの調子を維持できれば、更に状況は改善できる。
		観光名所	・10～11月は旅行シーズンで各旅行会社からの問い合わせが多く、また紅葉シーズンに入ることから一般客も夏同様に多く来町する。
		商店街（代表者）	・地域イベントによる広報チラシ関係の仕事が増える。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・そろそろフグの季節だが、今年は赤潮の影響でフグが高値のままである。だがシーズンになればやはり動くので、期待している。
		百貨店（営業担当）	・10月は友の会の会の来場が増え、次年度秋コース入会も増加している。催事による来店客増と店舗改装によるリニューアルで客の関心が上がり、来店頻度がアップするだろう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・競合店の閉鎖があと数か月は続く。青果の相場が高く、前年比170%となっている。一般食品は値ごろ感を打ち出せば売上は確保できる。衣料品が上向いてきており、前年比110%となっている。熊本地震の影響がまだ続いており、景気は良い。
		家電量販店（従業員）	・寒くなると暖房器具の需要が増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・年末にかけて新型車が投入される。来店客が増え、販売店の大きな収益の柱である新車売上が伸びるだろう。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・冬場に差し掛かり気温が下がるため、熱い飲み物の需要でコーヒーが必然的に増えてくる。それに伴い、購入量も若干増えて良い方向へ向かう。
		高級レストラン（専務）	・九州ふっこう割で観光客が増えており、このまま12月くらいまでは続く。来年は分からない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来週から地域の祭りが始まり、その後、大型のスポーツ大会が開催され、秋の行楽シーズンに突入するので宿泊も順調に予約が伸びている。
		旅行代理店（企画）	・良くなることを期待している。
		タクシー運転手	・政府の補正予算に期待したい。ボーナスシーズンに入るので、その需要もあり盛り上がる。心理的には落ち込みが激しい。
		タクシー運転手	・忙しいという実感はないが、地域全体のタクシーの売上が上向き傾向であり、年末までは続く。
		通信会社（企画担当）	・熊本地震関連及び地方創生関連予算の動きが続いており、新規募集もこれまでほどではないが続く。
		通信会社（営業）	・新戦略と新商品を市場に投入することで、自社が抱えるマーケットの活性化を図る。コストを割くことで市場全体の底上げになることを期待している。
		美容室（経営者）	・絶対良くなると見込んでいる。年末に向けて良くならないと困る。今後の景気対策を含め、年末に向かって何か政府のテコ入れがあり大体景気は良くなっていく。これからもどうぞ何か景気対策をお願いしたい。
		美容室（店長）	・客から時給が上がったという話を聞いた。
		商店街（代表者）	・客の収入が増えていないことが悪くなっている要因である。状況的に見て決して上向かない。
		商店街（代表者）	・客の購買意欲が良くないため、売上増加は見込めない。数か月前から変わらず悪い商況が続く。
		百貨店（営業担当）	・今月は経験したことのないような厳しさで、これ以上の悪化もありうる。中間層の購買意欲減退は今の状況の先行き不透明感がかなり鮮明に出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	・お歳暮、セール等で来店客数は少し増えると予測されるが、まだまだ景気回復は見込めない。
		百貨店（業務担当）	・必要な物への需要は高いが、提案商品への反応は鈍い。もう一つ余計にという買物がない。また今度とか、考えておきますといった反応が多い。需要が好転していくことが想定しにくい。
		百貨店（企画）	・良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（店舗事業計画部）	・今シーズンは注目しているトレンドが少なく、客は気温を見極めて、必要になるギリギリまで購入しない状況が続いている。プレゼントや記念日などのモチベーションも強くない時期のため、日用品で売上を伸ばせなければ苦しい。
		百貨店（売場担当）	・弊社については先月の来店客は伸び悩んでいるが、今月の見通しは悪くない。企業体業態間格差がかなり出ており弊社だけだとかなり悪く景気がやや良い等という感じではない。今月は台風が2回もあったこと、前年はプレミアム付商品券が6～10月まで出回っておりその反動で落ちているということも考えられる。
		百貨店（マネージャー）	・円高傾向の円相場も大きな動きがなく、景気が急激に上向く材料が少ない。明るい兆しとしては、インバウンドが今年度4月より、熊本地震の影響や円高により前年比70%台で低迷していたが、今月は90%台まで戻している。前年のような高額品類のまとめ買いはないが、消耗品の購買がコンスタントにみられるようになってきた。
		百貨店（営業統括）	・高温が続き衣料品売上低迷が続く。
		スーパー（経営者）	・全体的に安定感がない。
		スーパー（店長）	・景気が良い状況ではないと客が捉えている状況で、競合店の出店や改装計画もあり、価格を含めた競争が厳しくなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経理担当）	・特段消費に与える大きな動きはなく、今月の傾向が続く。
		スーパー（統括者）	・円高の影響がどう景気に反映するかが不透明であるため、どうなるのかわからない。
		コンビニ（経営者）	・客の状況から変化はみられない。景気の良い話は聞かない。
		衣料品専門店（店長）	・今年の冬は景気が良くなる材料が見当たらない。
		衣料品専門店（店員）	・今年は暖冬らしいという客の声をよく聞く。その情報のために重衣料を買い控える客が今年も多い。
		衣料品専門店（総務担当）	・各商業施設間の競争において当商店街が有利であるとは考えられない。高齢者層の生活防衛意識は今後ますます強まり、もっと悪くなる。
		衣料品専門店（取締役）	・今年もあつという間に終わってしまうが、政治的に何ら良い材料もなく、経済的にも良い材料は見当たらないので変わらない。
		家電量販店（店員）	・季節要因が入ってくるので読みづらいが、夏場の状況が維持でき、天候も平年並みであれば、今のやや良いという感覚のまま進む。
		家電量販店（店員）	・猛暑が終わったが、家電量販店としては夏は暑く冬は寒くないと商品が動かない。景気が底を打っているが、新都知事が無駄遣いは悪いということ各家庭に行き渡らせている。消費欲が落ちてしまうので、「ちょっとしたぜいたくは良いのだ、楽しいんだ」ということを共有していきたい。
		家電量販店（総務担当）	・話題になる商品も特になく、商品の入替え時期にあたり、買換え以外の需要が望めない。
		家電量販店（広報・IR担当）	・円安、株安等景気の不透明感は強く、個人消費も活発ではない。
		乗用車販売店（代表）	・変わる気がしない。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・業界的に売上改善を見込める要素が2～3か月で出てくる見込みがない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格の今後は不透明であるが、客の消費行動はあまり変化がない。10～12月の連休での観光客増による消費に期待したい。
		ドラッグストア（部長）	・外国人旅行者の購入単価が下がっている。客は増えているが、必ずしも売上増につながっていない。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・日銀の政策の失敗と消費税増税への不安から、消費引き締め傾向がある。
		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）	・今後の与件として大きな起爆剤になるような事項がない限り、状況は変わらない。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・今年は台風の接近が多く、また残暑が厳しいため秋の行楽シーズンが短くなる。旅行客が増えそうにないため売上の伸びが心配である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・消費環境が向上要素はない。厳しい環境は継続する。ラニーニャ現象により冬場の低温傾向が予想されており、気温低下による冬物の動きに期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・円安に振れるような状況にないため、インバウンド売上の改善は見込めないこと、衣料品不振のトレンドも変わらないため、市況が良くならない。
		高級レストラン（経営者）	・今より気温も下がることから鍋もの等が出るため、少しは良くなる。飲食関連には景気の良さはなかなか出でず、客単価も上がらない。
		スナック（経営者）	・9月は7～8月に比べ、やや持ち直したが、前年比ではほぼ同じ数字である。まだ景気の回復を感じるレベルには達していないが、近隣の空き物件には新規出店が続いている。景気回復を見越しての出店である。
		都市型ホテル（販売担当）	・爆発的な伸びはなさそうだが、前年並になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・目新しい経済対策が出てこない。
		都市型ホテル（副支配人）	・10～12月の週末に大きなコンサートやイベントが多く、予約状況は非常に良い。
		旅行代理店（従業員）	・第3四半期は、まだ九州ふっこう割の効果がみられるが、第4四半期は九州域内が元の価格に戻り、その反動が懸念される。
		タクシー運転手	・バスの団体は増えているが、個人客が少ない。

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	
		タクシー運転手	・予約状況は非常に良いが、夜の繁華街への稼働が悪く、人がまばらで良くない。	
		通信会社（営業担当） ゴルフ場（従業員）	・災害関係を一段落させることが最優先となっている。 ・インバウンドが入場者の3割近くになるが、台湾の台風でキャンセルが出ておりその影響が出る。県内、国内の旅行者、ゴルフは最近、直前の予約が多く、なかなか先が見通せない。計画を立てた旅行が1割くらい落ちている。	
		競馬場（職員）	・現時点で変わる要素が見当たらない。	
		理容室（経営者）	・12月に入らないと動きが出てこないの、それまでは厳しい。客の反応からみても都心部と比べて地方は仕事量が増えていない。	
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（従業員）	・今の状態が良くないので先も良くない。 ・住宅ローンの低金利傾向が続くようであれば、現状の景気は継続する。	
		商店街（代表者）	・当県は、熊本地震の被災者が多く、消費は控える傾向が見られる。文化商品が一番影響を被る。	
		商店街（代表者）	・商店街の中核であった老舗百貨店の閉鎖により来客数が激減している。とくに土、日は客が郊外へ流出している。百貨店の閉鎖で商店街での取扱品目も減り、魅力を感じない街という印象になっており、対策が急務である。	
		商店街（代表者）	・中国人の購買も減り、景気が良くなる兆しが無い。	
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・個人消費の落ち込みが売上に現れており、これからの数か月も期待できない。	
		スーパー（店長）	・野菜の値上がりなどで、販売量自体が非常に圧迫される。販売金額は変わらないかもしれないが、販売量自体が減ってくる。	
		スーパー（店長）	・要らない物は買わない、といった必需品のみの購買意識が強くなっている。	
		コンビニ（エリア担当）	・各種保険や公共料金の値上げが噂され、客の購買意欲が低下する可能性があり厳しい状況が続く。	
		住関連専門店（経営者）	・資材や製造メーカーによると、隔週週休2日の所が減ってきて完全週休2日に移行している。それにより生産を調整している所が増えており、置き家具の流通は縮小している。	
		競輪場（職員）	・業種全体での売上が前年度比で減少する可能性がある。	
		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）	・季節要因により、年末にかけて入院等による客の減少が想定されるとともに、平成30年4月からの介護報酬改定に向けて消費税延期等のプラス要素がない。	
		住宅販売会社（従業員）	・熊本地震、台風、大雨等の復旧工事が盛んに行われているが、工事業者がそちらに取られてこちらで業者がなかなか見つからず、見つかったとしても高額である。そのため、販売価格に跳ね返ってくる。マンションについては場所が良ければ販売価格が高くても売れるが、景気は下降していく。	
		×	百貨店（経営企画担当）	・これまで下支えとなっていた高額商品の売上にも陰りが出始めた。増税以降、中間層の消費低迷は継続しており、客単価の減少に歯止めがかからない。経済政策による効果が地方で実感できない限り、先行き不安による景気減速は継続する。
		×	衣料品専門店（店長）	・間もなく10月というのに秋の気配が見えず、来客も少なそうである。
		×	高級レストラン（支配人）	・10月の予約数が前年に比べ少ない。
	企業 動向 関連 (九州)		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・熊本地震の影響のばん回のため、増産された。また、新車種が発売され良くなる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・建築関係が忙しい状況である。解体がやっと始まり、これから修理・新築等が動き出す。その波及効果も含め、しばらくは良い状況が続く。	
		農林水産業（営業）	・年末に向けて需要期で上向きとなるが、前年実績には達しない。	
		化学工業（総務担当）	・下半期は需要期に当たる。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・秋に入り、受注関係は今よりも良くなる。水害や地震等で消費が停滞しているのは事実であるが、別の方向から攻めて受注を確保したい。	
		金属製品製造業（事業統括）	・オリンピック案件が出てくる。	
		電気機械器具製造業（取締役）	・来年3月までの見通しも、やや強気の計数を見込んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（社員）	・良くならないといけない時期である。第3～4四半期の発注は激減するため、年度末や来年度に向けて、下請工事でも良いので、今のうちにより多く受注したい同業者は多い。
		金融業（従業員）	・公共工事が持ち直してきているほか、観光取扱額が各種支援策等の効果で回復してきている。また、労働需給が改善してきており、時間外勤務も増加傾向である。
		金融業（調査担当）	・これからの復興需要が進捗し建設業界にプラスに作用する。若干、インバウンドの消費に変化が見られることから、地元小売業界への影響を注視したい。
		金融業（営業）	・秋口から年末にかけて、ものづくり補助金を利用した設備投資が多数予定されている。年末にかけて景気は上向く。
		経営コンサルタント（社員）	・高額商品の売行きが回復し始めた。
		農林水産業（経営者）	・居酒屋関連は順調に伸びているが、スーパー関係は期待したように伸びず不安定である。もちろん行楽シーズンである10～11月の需要はかなりの。客は全体的に買い控えており、大手加工メーカーは9月は前年ほどではない。10～11月は例年だとかなり伸びるが、9月の状況を見る限り今年は少し悪い。
		繊維工業（営業担当）	・3か月後はもっと仕事がある。取引先は、生産現場がない。
		家具製造業（従業員）	・家具の小売りでは高額商品の動きは鈍い。低価格の雑貨の売上でなんとか支えている。新年度4月の売上指数は通常120～140程度だが今年は120と伸びていない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・来年度に向けた予算取りは見えてきているが、今年度受注案件は少ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・以前より引き合いのあった受注のめどが立たず、受注量が減少する可能性がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・不透明感が大きく動きが取れない。その都度悪い様子だけが出て、良くなる要素がなかなか見いだせない。いずれにしてもユーザーの動き待ちである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月後も今の良い状況は保てるが、来年に関しては見通しが立っていない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・1か月先の受注量計画ではあまり変わらないが、まだ先が見えない状況である。
		建設業（経営者）	・現段階で2～3か月先に景気が大きく変わる要素はない。
		建設業（従業員）	・見積案件もそこそこで推移し、官公庁の大型物件が多く出てきており、受注できれば景気も良くなる。
		通信業（職員）	・堅調な受注状況が続いているが、省エネ関連の受注は目標に届いていない。年末まで大きな変化はない。
		通信業（経理担当）	・この先、IT関連の受注予定に特に変化は見られない。
		金融業（従業員）	・景気の起爆剤となるような要因が見当たらないが、悪くなる要因も見当たらない。
		金融業（営業担当）	・中小企業を中心に人手不足は変わらない。当面改善は期待できない。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居状況が横ばいに推移している。
		新聞社[広告]（担当者）	・通販、旅行広告が売上のベースとなる傾向は変わらず、この2業種の動向に左右される。
		広告代理店（従業員）	・9月の新聞折込枚数は前年同月比93%となり、この半期前年を超える受注はない。消費マインドは低調で変化がない。円高基調で株価は乱高下するが、金融マケットの中だけのことで実生活では給与の上昇もない。雇用も相変わらず契約社員に依存するのみで変化が見られない。選挙も終わり新たな政策の実施がない限り閉塞感は依然続く。
		経営コンサルタント	・かつてはセミナー開催に対する反応はかなりあったが、最近では反応が弱くない。あまり積極的な変化はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・自社ホームページのアクセス件数や問い合わせ件数に大きな変化が見られない。
		農林水産業（従業員）	・全体的に苗の定植が遅れている。九州は早生での出荷で稼いでおり、定植が遅れると出荷のピークも後ろにずれ、関東・中部の出荷ピークと被ることになる。果菜類は夏に比べて冬に食べるのが少なく、価格が例年よりも低下する可能性がある。
		鉄鋼業（経営者）	・足元の出荷量は契約残の増加から順調に推移しているが、新規の商談が停滞しているため、先々の需要が不透明である。新規建築物件に分譲マンションが減少している気配があり、今年後半からの需要が減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業（産業廃物処理業）	・中国経済がまだまだ悪化していくのではないかとの声があちこちから聞こえる。客からも良い情報が入ってこない。
		輸送業（総務担当）	・実質物価が上昇しておらず、景気がいまだ低迷しているが、最低賃金を上げる等の中小企業を困らせる政策が取られている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・当県内の市町村の9月議会による補正予算をみても、国民健康保険や電算システムの更新など必要経費に近いもので、調査や計画等の委託業務が少ない。このままでは、受注する物件が少なくなることから、景気は悪くなる。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・不良債権が発生し始めている。介護事業者の話では、特に30床以下の介護施設は採算が厳しく事業継承の話も多い。金融機関の支払をリスケジュールする先も出てきており、破たん懸念先は表面に出ていないだけで、実態数は多い。
	x	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	・長期間、人員調整をしていた企業からの募集や、派遣新規導入の問い合わせが数社あった。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて求人が出てくる時期である。お歳暮要員の依頼が既にきているが、中元時期よりも人数を増やす企業も出てきている。工場内での軽作業要員の依頼もきている。
		人材派遣会社（社員）	・求人数が数か月連続前年同月を上回り、また、派遣料金も堅調ではあるが上がりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・補助金も12月までの執行というものが多く、広告を始め活性化していく。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・6月からの大学生の就職活動が一段落した。インターンに来ていた学生の内定状況を聞くと、金融機関、国際物流等積極的に採用しているようで、採用状況をみる限り状況は良い。
		職業安定所（職員）	・熊本地震の復旧作業の進展により、求人の増加、求職者の減少がさらに顕著になっている。ただし、人手不足が強く、復旧作業や事業活動への影響がある。
		職業安定所（職員）	・熊本地震の影響及び中国景気の減速等について個別に企業訪問し聴取を行ったが、休業や解雇等雇用調整の動きはない。また、建設業のうち解体業者で復興関連事業の仕事が増える。
		人材派遣会社（社員）	・良くなる兆しがない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・特にこれといった好材料が見当たらない。
		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（職業紹介）	・全体的に有効求人倍率が今後も高い水準で推移する。新規高卒求人数も増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	・年末に向けた案件はまだ出しておらず、今後になる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・求人数は、介護、小売りの店頭販売、製造業ではおう盛だが、人材派遣の主力である情報中心、金融、IT系は増加していない。求人倍率が続伸傾向であるということは正社員の正規雇用は活発であるが、労働者派遣を含む非正規雇用ではマイナスに作用している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・景気そのものと現在の求人数の動きが直接的に関係があるとは明言できない。
		人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法改正・労働契約法改正の影響が出始める。
	x	-	-

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)		-	-
		コンビニ（経営者）	・品ぞろえに力を入れ、売上を上げるよう工夫する。
		ゴルフ場（経営者）	・客単価の傾向がかなり良く、良い方向へ向かっている。
		住宅販売会社（営業担当）	・建築費の総額が全体的に増え、太陽光発電と合わせて蓄電池の導入も増えてきている。
		一般小売店〔菓子〕	・国内入域客はほぼ横ばい、外国人観光入域客は増えるも、あまり購入に結び付いていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（店舗企画）	・徐々にインバウンド効果も薄くなり、衣料品の上がる要素もなく、ライフスタイル用品や食品に頼らざるを得ない。イベントで動員強化を図り、食品売場へ誘導する状況が続くであろう。	
		衣料品専門店（経営者）	・例年なら今月は、新しい季節の商品に切り替わって、先買いも結構出てくるが、今年に関しては特に少ない感を受ける。テレビ等で景気が良いとかいう話が出るが、民間はまだそういう感じはしておらず、様子見だとみられる。	
		衣料品専門店（経営者）	・今年が異常気象で、このまま台風が発生し続けると当方の職種は景気が悪くなるとみている。	
		乗用車販売店（経理担当）	・今のところ、特に不安材料が無い。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・特に大きく変化する要因は見当たらない。	
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階における予約受注から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、今月と同様に前年同月実績を上回る見込みである。	
		旅行代理店（マネージャー）	・大幅に伸びる要素はないものの、減る材料もないので横ばいになると感じる。	
		通信会社（店長）	・発売された話題性のある新商品の供給が潤沢でなく、購入待ちの客がいるので、現在の好調は落ちることなく続くと予想している。	
		住宅販売会社（代表取締役）	・現在の、やや良い業況が続くと思われるが、一方で土工事や型枠業者などの下請会社が不足しており、工期遅れが懸念材料である。	
		スーパー（販売企画）	・1品単価のアップは続くとみているが、昨年あったプレミアム付商品券の影響が懸念される。	
		×	商店街（代表者）	・本商店街では、衣料品やその他の物品販売業が大変厳しいようである。特に婦人衣料の方は2～3日売れないという、大変危機的状況にあるようである。小さい飲み屋が10店舗ほどあり、そこだけは、元気があるかと思われる。観光客も歩いているが、なかなか買うまではいかない。
		×	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・商品も多角化するが、メインの楽器は低価格の競争輸入品に追いやられ厳しい状況である。
	×	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・あらゆる方面に求人をかけているが、給与を周りより17%上げて、祝い金10万円を提示しても特に調理人は半年以上全く採れていない。現在、シフトが組めず、店休日をいれてしのいでいるが、1人でも倒れると営業できなくなる状態にある。働いている外国人も足元を見て法外な値上げ交渉をしてくる。断ると、さっさとやめていく。	
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・延期されていた工事等が開始される予定である。	
		輸送業（代表者）	・公共工事の端境期のなか、宮古島や石垣島でリゾート関連の民間工事が動き出しつつあるが、台風が集中していて、影響が懸念される。	
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の販売促進活動は、インバウンドを中心とする観光関連企業が受け入れ体制の強化整備に注力せざるを得ない状況から、やや消極的になっている。その他の企業も先行き不透明な景況感を抱いている様子で、販促投資も消極的な状況が続いている。	
		会計事務所（所長）	・プラスになる材料もマイナスになる材料も見当たらない。	
		コピーサービス業（営業担当）	・良くなる要素が見当たらない。	
		建設業（経営者）	・引き合い件数はそれなりにあるが、今すぐに成約に結びつくような客が少ない。	
		輸送業（営業）	・県内物流業界においては、需要は増えているものの引き続きのドライバー不足による労働環境の悪化、それに伴う労務管理の厳しさが増していくとみられる。加えて最低賃金のアップが即受注価格に反映もできないことや、燃料値上げも徐々に出てきているため収益悪化となる見込みである。	
	×	-	-	
雇用 関連 (沖縄)		-	-	
		人材派遣会社（経営者）	・9月上半期が終わり、契約の終了も多く見られたが、それを上回る問い合わせが続いているので、対応できたら数字は伸びていく。ただし、人材不足の状況も過熱しており、人材確保は更に課題である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・これから求人数が増加していく。
		学校[大学](就職担当)	・10月から後期が開始され学生の就活も動きが期待できるが、県内中小企業中心に求人が積極的になることを期待している段階である。
		人材派遣会社(総務担当)	・引き続き求職者不足のため、マッチングに苦労している。
		求人情報誌製作会社 (編集室)	・11~12月にかけて、求職活動が鈍くなる傾向にある。このような理由と年末の繁忙期に備え、企業は10月までに人数確保に動くものとみている。
	×	学校[専門学校](就職担当)	・東京オリンピック問題や東京都の問題等を筆頭に、いつまでも解決策が見えない沖縄問題など、様々な問題があり、政治家に対して不信感が拭えない。