

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)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・外国人観光客による売上は9月末時点でまだ85%の落ち込みとなっているが、全体売上は前年比75.2%で済んでいることから、今後の売上は良くなる。
		商店街(代表者)	・北海道胆振東部地震の影響も徐々に緩和されることになるため、今後についてはやや良くなる。風評被害の払拭や政府のいう国土強靱化に向けた具体的な対策に期待したい。
		商店街(代表者)	・9月は北海道胆振東部地震、ブラックアウトという特殊要因があったが、根本的には普通の状態に戻っていることから、今後についてはやや良くなる。
		商店街(代表者)	・これから青果物の出荷が最盛期を迎えることから、このまま台風の影響を受けなければ景気はやや良くなる。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・北海道胆振東部地震後に落ち込んだ来客数も、今後大きな余震がない限り、徐々に増えてくることになる。また、今後、北海道ふっこう割や民間による様々なサービス、割引を提供することになれば、外国人観光客も含めて北海道を訪れる観光客は回復することになる。
		百貨店(担当者)	・今後についてはクリスマス商戦や年末商戦が始まることで、控えられていた消費動向が幾分か活性化することになる。
		百貨店(販売促進担当)	・ウインターシーズンに向かうなか、徐々に景気が回復してくることになる。一時的に落ち込んだ外国人観光客も次第に回復し、年末から年始にかけて北海道胆振東部地震以前の水準まで戻るとみられる。
		スーパー(店長)	・食品が競争店も含めて上向き傾向になってきていることから、今後についてはやや良くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・前年よりもサンマ漁の動向が良く、売上に好影響が出ているため、今後についてはやや良くなる。
		家電量販店(経営者)	・季節要因による売上増が見込めるため、今後についてはやや良くなる。ただし、そのほかの要因は特に見当たらない。
		家電量販店(店員)	・今後については暖房器具への期待があるほか、防災関連商材の入荷状況によって来客数の増加が期待できる。
		自動車備品販売店(店長)	・9月の冬タイヤ購入は前年の80%台であったが、北海道胆振東部地震の影響で購入がずれこんだためとみられる。徐々に来客数も伸びてきているため、9月分の落ち込みは10月に取り戻すことができる。
		観光型ホテル(スタッフ)	・北海道胆振東部地震で一旦落ち込んだ国内客の宿泊が回復傾向にある。また、9月に休止した大会やイベントが延期開催されることもプラス要因である。一方、外国人観光客の宿泊については、年内は例年の20%前後に落ち込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	・北海道ふっこう割の導入など、北海道観光復興策やプロモーション活動などが活発化しているため、冬季観光、特に流水シーズンに国内客、外国人観光客が戻ってくることが期待できる。
		旅行代理店(従業員)	・北海道胆振東部地震への対策として北海道ふっこう割が閣議決定されることになれば、限定的かもしれないが景気が上向き可能性がある。
	通信会社(企画担当)	・節電要請が10月中に終了すれば、反動で消費行動も上向きと期待している。都市圏の販売店舗からもそのような客の動向が期待できるとの声が多く聞こえている。	
	商店街(代表者)	・今後については年末大売出しなどで来街者が増加するが、燃料の値上がりによる暖房費の負担増なども考慮すると、例年以上に客の財布のひもが緩くなる可能性は低い。また、季節限定商材も買い控えの傾向にあるため、現状と変わらないまま推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・問屋からの納入が遅れている商材がまだまだみられる。特に北海道に工場を持っているメーカーでは欠品状態が続いており、通常の状態に戻るまでまだ時間が掛かる。商材の供給体制が回復していないことから、景気が上向きになるとは考えにくい。
		百貨店（役員）	・10～12月は北海道胆振東部地震、停電といった特殊要因の影響から脱却するとみられるが、その後の状況が読みづらい。
		百貨店（営業販促担当）	・商材により好不調が異なる傾向はしばらく続く。衣料品などの高価格帯の商材は苦戦し、食品、化粧品、雑貨などは堅調に推移するとみられる。
		スーパー（店長）	・これから冬の季節に入るが、防災意識の高まりもあり、必要な商材以外の購入は控えるとみられるため、節約志向は依然として変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・変動要因が見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・ここ数年、当店の売価について他企業の競合店と比べて負けていることから、客離れが相当進んでいる。ただし、今は市場が飽和状態となっており、競合店の出店も最近はないため、景気は変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道胆振東部地震の影響で売上が下がったままであるため、この先の見通しは全く分からない。
		衣料品専門店（店長）	・北海道胆振東部地震の影響がまだ続くとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・北海道胆振東部地震により店舗が被害を受けたことに加えて、停電により2日間の全社休業を余儀なくされたが、月間では前年並みの受注を獲得できていることから、今後も堅調な新車販売が期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・北海道胆振東部地震は身の回りをを見直す機会になった面があるが、観光業を始めとして景気はしばらく停滞しそうだ。
		旅行代理店（従業員）	・来客数、販売単価共に横ばいで推移していることから、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・11月には市長選挙があるため、現行のムードと余り変わらない状態で推移する。
		通信会社（社員）	・年内はこのままの状態推移しそうだ。
		観光名所（職員）	・8月までは前年並みで推移していたが、北海道胆振東部地震の発生により9月以降の悪化が見込まれる。特に外国人観光客への影響が継続することが懸念される。1社単独ではどうすることもできないため、国や北海道全体での復興PRなどに期待したい。
		美容室（経営者）	・今回の北海道胆振東部地震による身の回りへの影響は余りなく、客の様子も落ち着いているため、今後も余り変化のないまま推移する。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・観光最盛期を過ぎたこともあり、今年中の大きな回復は見込めない。
		住宅販売会社（経営者）	・今後、北海道胆振東部地震の影響による観光客の減少などを通じて、北海道経済における所得の低下が懸念される。所得の低下は分譲マンション需要の縮小につながる恐れがある。
		商店街（代表者）	・北海道胆振東部地震による停電後の節電要請により、街中のネオンや看板が消え、当店も減光を余儀なくされた。このような雰囲気は消費にも大きな影響を与え、大幅な販売量の減少が発生した。節電の数値目標を取りやめた後は、商店街などでは全点灯を行っているが、大型店や一部チェーン店などでは今でも過度な節電を行っており、いまだに暗い雰囲気を漂わせている。消費を減退させるような過度な節電行為には疑問があり、消費者心理を変な方向に誘導しないようにしてほしい。
		百貨店（売場主任）	・日本人の購買マインドの低下は、今後3か月から半年程度は続くとみられる。また、外国人観光客の低迷は来年の中国の春節の時期まで続くとみられる。これらのことから今後の景気はやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・震災関連商材以外の需要の停滞に加えて、ガソリンや灯油の価格上昇による家計の圧迫要因などもあり、今後の需要動向が厳しくなることを懸念している。

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
		スーパー（役員）	・北海道胆振東部地震前と現在の商材の入荷量を比較すると全体では90%以上まで回復している。携帯ガスボンベ、電池、飲料水などの備蓄品は今でも入荷があれば売れているが、ほぼ落ち着きを取り戻している状況にある。今後は、10月前半から家庭内在庫の調整が始まるとみられ、年末に向けての支出は震災以前と同様にシビアになるとみられる。
		スーパー（役員）	・北海道胆振東部地震による震災特需の反動が懸念される。また、観光客の落ち込みなどにより、街全体の消費が落ち込む傾向が生じることになる。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道胆振東部地震があり、金銭的にも精神的にも大きな打撃を受けている。今後はハロウィーン、ポジョレーヌーヴォー、クリスマスと企画が続くが、客が余分な商材やし好品を購入する心理にならないとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響もあり、消費者のマインドも沈みがちであり、今後の販売に多少なりとも影響が出てくる。
		乗用車販売店（従業員）	・年末に向けて市場が小さくなるため、それに伴い販売量も落ちることになる。
		乗用車販売店（従業員）	・北海道の場合、これから寒くなり、タイヤ交換の時期が一段落すると客の動きが鈍くなる。このため、今後については10～11月こそ一定の来場者があるが、12月はかなり減少することになる。北海道胆振東部地震の影響もあって、活気あふれる状況は期待できないことから、今後の市場の動きとしてはやや下向きになる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格も高騰しており、景気を上向かせるような良い材料がない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・農産物の関税引下げが懸念されるほか、し好品の購入意欲の低下が見込まれることから、今後の景気はやや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・天候不順や北海道胆振東部地震の影響で景気がこれからやや悪くなることを懸念している。秋にかけて野菜などの高騰が見込まれるほか、観光客の減少も続くため、飲食業の立場としては不景気が見込まれる。
		高級レストラン（スタッフ）	・しばらくは景気の良くない状態が続きそうである。北海道胆振東部地震の影響で客が来ないため、仕入れは少なくすることで対応できるが、スタッフを早く終業させるにも限度がある。避難所生活が続いている人には申し訳ないが、一般市民は自粛ムードを早く収束させてほしい。
		高級レストラン（スタッフ）	・当地域では北海道胆振東部地震による影響はほとんどなかったが、その後のブラックアウトによる影響や風評被害により、じわじわとダメージを受けている。9月に予定していた地域イベントも本来の日程以外で開催されることが決まり、予定外の出費による経費の増大などが懸念される。
		スナック（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響で、今後の景気は悪くなる。11月に市長選挙が行われることもマイナスである。
		旅行代理店（従業員）	・観光については国も含めて支援が行われることで一定程度の回復を期待できるが、農業については今後の天候により農作物の生育状況がどうなるか次第である。
		旅行代理店（従業員）	・北海道胆振東部地震という災害が発生したことで、娯楽にお金をかける余裕がなくなっているため、今後の景気はやや悪くなる。
		タクシー運転手	・北海道胆振東部地震後の大規模停電による節電の影響で夜間の人出が極端に落ちている。年内の復調は絶望的である。
		タクシー運転手	・北海道胆振東部地震の影響は大きく、この先の予約もキャンセル連絡が続いている。イベント関連で新しい予約が少しづつ入っているが、前年比でのマイナスは確実である。
		タクシー運転手	・北海道胆振東部地震の影響が長引きそうな気配がある。9月の中旬から新しい予約が少し入ってきているが、先が見えてこない状況であり、このままの売上が続くのではないかと懸念している。
		タクシー運転手	・いつ起きてもおかしくない災害に備えるため、ある程度の備蓄品を買う傾向が強まっており、総体的に日用品の買い控えなどが発生することを懸念している。
		観光名所（従業員）	・北海道胆振東部地震による影響は徐々に収まりつつあるが、風評被害を払拭し、平常時の状態に戻るまで、しばらく時間が掛かりそうである。特に主力の外国人観光客へのPRが浸透するには時間と労力がまだまだ必要である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パチンコ店（役員）	・北海道胆振東部地震の影響による物不足が続いているため、今後の景気はやや悪くなる。観光関連は外国人観光客が戻ってこなければかなり厳しい状況となる。
		美容室（経営者）	・北海道胆振東部地震による予定外の支出が発生しているため、支出の優先順位を考慮すると、今後の美容関係の売上は前年よりも減少することになる。ガソリンや灯油の価格高騰が追い打ちをかける可能性もある。
		美容室（経営者）	・来年の消費税増税を前にして、人件費の引上げは避けられないため、今後の景気はやや悪くなる。
	×	商店街（代表者）	・これからオフシーズンを迎えることに加えて、北海道胆振東部地震の影響も懸念されるため、今後の景気は悪くなる。
	×	コンビニ（エリア担当）	・今夏の天候不順などで米を中心とした農作物の作柄が悪いことから、今後の景気は悪くなる。北海道胆振東部地震の影響により、客の買い渋りが強まることも懸念される。
	×	衣料品専門店（店長）	・現状、北海道胆振東部地震の影響でスーツの買換えを控え、その分のお金をインフラ関連の商材に回す流れが強いため、今後の景気は悪くなる。
	×	一般レストラン（スタッフ）	・今まで売上のなかで大きな比重を占めていた外国人観光客が北海道胆振東部地震以前の水準に回復するまで2～3か月は掛かりそうのため、今後の景気は悪くなる。
	×	観光型ホテル（経営者）	・既に北海道胆振東部地震の風評被害が発生しており、この先3か月の予約キャンセルに伴う損失額が多額に上るため、景気は悪くなる。
	×	タクシー運転手	・北海道胆振東部地震の影響はまだまだ続きそうである。秋の観光シーズンの観光客の多くがキャンセルとなるなど、北海道経済に2,000億円以上の打撃が生じており、今後しばらくは北海道経済が上向くことは期待できない。
×	住宅販売会社（経営者）	・消費はWeb販売などに押されており、住宅着工も一服しているところであることから、今後の景気は悪くなる。	
企業 動向 関連 (北海道)		輸送業（営業担当）	・北海道胆振東部地震後の大停電による物流への影響は最小限で済んだが、9月は3連休が2回あったことに加えて、停電に備えた節電要請もあり、月内は物流の多少の混乱が続いている。ただ、物流繁忙期に向かう10月以降は、徐々に回復していくことが期待できる。
		通信業（営業担当）	・国内を中心とした観光需要への支援、応援により北海道胆振東部地震からの復興が進むことに加えて、被害復旧に伴う対策の一時的な増加により、景況感としては現状より上向くことになる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・今後については自然災害復旧需要やインフラ補強需要の増加が期待できる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・先行予測数値が毎月上方修正されていることから、商材の動きや引き合いなどが増えている状況にある。また、北海道胆振東部地震の影響で防災用品や設備被害に備える意識が高まっていることから、物流環境が整えば売上は伸びることになる。供給側の問題がない限り順調に推移する。
		食料品製造業（従業員）	・幾つかの新規案件がみられていたことで、やや良くなると考えていたが、北海道胆振東部地震の影響が少し出ているため、景気は変わらない。
		家具製造業（経営者）	・北海道胆振東部地震や天候不順の影響が長引くことが見込まれるため、景気は変わらない。
		建設業（役員）	・北海道胆振東部地震により建設資材の流通がひっ迫しており、工事工程の組み直しを余儀なくされる現場が発生するなど、ここにきて建設コストアップの懸念が高まってきた。一方で応急対応や復旧対策での受注増も見込まれる。
		輸送業（支店長）	・海外輸出入、国内移出入のいずれにおいても物流量が好調を維持することを期待できるものの、人手不足、車両不足の改善が依然としてみえてこないことから、利益面では不安視せざるを得ない環境が続く。
		金融業（従業員）	・北海道胆振東部地震の悪影響は徐々に緩和されつつあるが、風評被害の払拭などにはある程度の時間を要することが見込まれる。道内景気は地震のあった9月を底として回復軌道をたどることが見込まれるが、当面は地震の悪影響が残り、現状の水準で推移する。

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
		司法書士	・地方都市の特徴である人口減少が不動産取引においても悪影響を及ぼしている。今後においても、どの程度回復するかは不透明である。
		司法書士	・北海道経済が回復する兆しが見えてこない。これから冬を迎える当地において暖房は欠かせないが、灯油が安く供給される見込みが皆無であることから、今後しばらくは不動産取引や建物の新築などが低迷することになる。
		コピーサービス業（従業員）	・受注額や受注量が上向いてきている。ただ、景気に直接の影響があるわけではないため、個人の収入が多くなるとまではいえない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・人手不足が解消されるとは到底思えない。人の動きがほとんどないため、中途採用も期待できない。そうかといって初心者の採用ばかりを増やすようになりリスクなことでもない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・限定的ではあるが、北海道胆振東部地震による観光面のマイナスと復旧工事のプラスが相殺され、全体としては横ばいで推移する。
		食料品製造業（従業員）	・北海道胆振東部地震の震源地の近くから豚肉などを仕入れているため、地震の影響により原材料の仕入れに影響が出ることを懸念している。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	・北海道胆振東部地震の影響もあり、今後の景気が良くなるイメージを持ってない。
		建設業（経営者）	・今後については官民共に受注は低調になる。工事は最盛期を迎え稼働はピークとなるが、例年人手不足となり、積雪寒冷期とも重なるため、進捗が落ちると同時に採算性も悪くなる。
		建設業（従業員）	・安全なイメージのある北海道で北海道胆振東部地震のような大きな地震が発生したことで、今後、道外からの観光客が減少し、ホテルの建設ラッシュに歯止めが掛かることを懸念している。
		広告代理店（従業員）	・北海道胆振東部地震の影響により、今後の景気はやや悪くなる。
		司法書士	・北海道胆振東部地震の被害が震源地のみならず、北海道全域に及んだことに加えて、当地においては稲作の不作も見込まれるため、景気は一層悪化することになる。今後、不動産の建物の受注増加は期待できない。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社（編集者）	・今後は観光客の回復や自粛ムードの緩和など、北海道胆振東部地震からの復興に向けた動きに風向きが変わっていくことが見込まれるが、いつ頃から良くなるかは読めない。ただ、求人数が減っている分、募集に対する人の集まりが多少は良くなるとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・台風や北海道胆振東部地震の停電による影響が少しずつ回復傾向にあることから、今後についてはやや良くなる。また、これから本格的な収穫期の始まる農業が堅調に推移することもプラスである。
		人材派遣会社（社員）	・年末まで3か月となり、年末年始商戦に向けた人材ニーズが高まることが見込まれる。また、冬になるまでに売上を確保しようという動きが出てくることで、営業の求人ニーズが一層高まることになる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ブラックアウトから生じた経済的ダメージが一過性のものなのか、影響が長引くのか、現段階では判断が付かない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・北海道胆振東部地震の影響で、建築、土木を中心に仕事量が増えるとみられるが、人手不足も重なり、ビジネスチャンス逃す事業所も多いとみられる。一方、スーパーなどの小売では、年金支給日に合わせてイベントを企画することで売上がややプラス傾向にあるが、一昔前と比較すると成長率は微々たるものであることから、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数が前年を上回る一方で、月間有効求職者が減少する傾向にあるため、しばらくは求人倍率が前年を上回る傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が10か月連続で前年を上回っており、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		職業安定所（職員）	・スルメイカの来遊量が前年並みと見込まれ、前年並みの低水準が続く見通しであることから、イカを原料とする加工業者の業況に不安がある。

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の採用活動の動きをみる限り、前年や一昨年と大きな変化はみられないことから、景気が特段上向くことも下向くこともない。
		職業安定所（職員）	・9月に道内において発生した北海道胆振東部地震及びその後の停電により、ホテルで宿泊客の予約キャンセルが出ており、今後の雇用に悪影響を及ぼす可能性がある。
	×	求人情報誌製作会社（編集者）	・外国人観光客が回復するのは来年の旧正月とみられるため、しばらくはホテル業界、飲食業界などに影響が生じることになる。

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東北)		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・販売量の推移は横ばいであるものの、単価の動きが良くなってきているため、引き続き業績の維持はできる見込みである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ファッション関係に復調の兆しがみえている。また、改装による増床効果も期待している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・株価が現在の状態で安定すれば、富裕層の客が街に出て消費や飲食をする機会が増えるのではないかと期待している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末に向けて少しは良くなるとみているものの、現状をみると今後の見通しは不透明である。
		百貨店（営業担当）	・消費増の引上げを来年10月に控えて、消費税率8%での冬物商戦は今期が最後となるため、駆け込み需要による消費の増加が見込まれる。
		スーパー（店長）	・前年は競合店の出店があり、売上がその年の前年を上回ることができなかった。今年は若干ではあるが月を追うごとに売上が回復してきている。この先も同様に良くなっていくとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も更なる統合効果が発揮される見込みである。
		衣料品専門店（店長）	・必要なものだけを購入するという消費動向は大きく変わらないが、気に入ったものを購入したい、じっくりと考えて買いたいという客層は増えている。そのため、来客数がそれなりでも単価が上がっていくとみている。
		家電量販店（店長）	・ガソリン価格の高値などの懸念材料はあるものの、買換え需要において良い商品を選ぶなど、客の購買意欲は高いとみている。4Kテレビの販売、冷蔵庫などの大型化など、家電業界は前年と比較して少しずつ上向いている印象を受ける。
		家電量販店（従業員）	・10月から4K放送用のチューナーが各社から発売になる。当然話題になり盛り上がるとみているため、需要の伸びを期待している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年末にかけて、防寒着やウオームピズ関係の動きが活発になる見込みである。早く寒くなれば需要が早まる可能もあるため、天候にも期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先も現在の良い状況が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・レストランにとっては秋～冬はシーズンであり、団体の予約が入り始めている。今よりは来客数も良くなるため、久しぶりに期待をしている。
		一般レストラン（経営者）	・早めの忘年会が定番化しており、年末に限らず11月に入るとそれなりに予約が増えていくため、現状よりは良くなる見込みである。
		タクシー運転手	・以前と違って、乗車人数の動きや客の会話のムードが非常に良くなっている。そのため、今後の景気の上向きと消費行動の改善を期待している。
		通信会社（営業担当）	・今年度中に新たな設備投資をしてサービスエリアを拡張するため、年内にも新規加入者の獲得が期待できる。また、12月のBS4K、8K放送開始による上乗せや、テレビ、ネット、電話のトリプル加入も見込まれる。
	住宅販売会社（経営者）	・一次取得者が多いため、不動産からの購入が増えている。	
	商店街（代表者）	・天候急変などの悪影響さえなければ、それほど悪くはならないとみている。ただし、駅周辺の小売商業施設の充実については、徐々に影響が現れると危惧している。	

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
		商店街（代表者）	・秋物商材、特にレディース物の動きが鈍い。ただし、メンズ物の専門店では動きが前年よりも早く単価も上がっているように見受けられるため、今後に期待している。
		商店街（代表者）	・年末に向かう時期であるが、季節感が余り感じられなくなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年は前年と比べても特別なイベントがあるわけではないため、このまま横ばいで推移するとみている。ただし、来客数が減少している分、多少苦戦するかもしれない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・暑い夏が終わり秋冬物商戦となるが、果たしてどれだけの売上となるか見通しが見えない。メインであるふとん仕立てが苦戦しているため、利幅のある商品をいかに客におすすめるかが今後の課題である。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドが少しずつ増えてきている様子はあるが、地方経済における大きなプラス要因は見当たらない。品ぞろえや価格帯の下方シフトなど、消費者ニーズへの対応が更に必要である。
		百貨店（企画担当）	・取引先や客からは、景気は良くも悪くもないという話を多く聞いている。
		百貨店（営業担当）	・大きな変動要因はないものの、前年を上回るためには新しい様々な施策が必須となる。
		百貨店（買付担当）	・来店に影響するほどの天候や気温の日が少なかったにもかかわらず、シニア層の来客数が減少した原因について検証が必要である。現時点において先行きの景気の動きは不透明である。
		百貨店（経営者）	・百貨店のシェアの多くを占める衣料品であるが、消費者の洋服に掛ける支出低下傾向は今後も続きそうである。さらに、販売チャネルの多様化により、客の流出が少しずつ数字に現れ始めている。そのマイナス分を年末に向けた高額商材の販売でカバーしていく構図となっている。
		スーパー（経営者）	・前月までの様々な自然災害の影響のほか、原油価格の高騰による各方面への影響を懸念している。石油製品、輸送費、電気料金、原材料価格の上昇が商品価格に転嫁され、消費者の購買意欲に水を差すのではないかとみている。ただし、しばらくは消費の傾向に変化はないとみている。
		スーパー（店長）	・客の買物の仕方は相変わらず節約傾向がうかがえる。ガソリン価格の高騰もあり、この傾向はまだまだ続くとみている。
		スーパー（店長）	・スーパーの新規出店は落ち着いているが、ドラッグストアの出店が多く、その影響で平日の来客数が減少している。前年を上回るような来客数の確保が困難な状況にあり、良い兆しはみえていない。
		スーパー（副店長）	・景気は決して悪くはないが、消費者には必要なものしか買わないという節約志向が根強く残っている。
		コンビニ（経営者）	・値上げの反動によりたばこの需要は落ちるが、他の堅調な項目分で相殺されるため、数字的には余り変わらないとみている。そのため、景気は依然として堅調に推移するとみている。
		コンビニ（経営者）	・今年に入ってから来客数の減少幅は落ち着いてきているものの、上向く要素は余り見当たらない。このまま横ばいの状態が続くのではないかとみている。
		コンビニ（店長）	・消費者の消費行動に変化はないが、政府が行っている値上げや最低時給の上昇は、経営に大きな影を落としている。実際、最低時給がコンビニの時給とイコールになっており、対応が追い付かない状況である。大変なことになってきていると実感している。
		衣料品専門店（経営者）	・優良客の購買が一段落して一般客に移行したときに、不安定な要素が多い。
		衣料品専門店（経営者）	・県内では台風の被害が少ないため、このまま稲刈りができれば農家の所得も増加し、消費の拡大に期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・これからは防寒着などの単価の高い商材が動く季節になるが、灯油などの価格も上がっているため、消費者は買物を控えるようになるのではないかと不安である。
		衣料品専門店（店長）	・プライダルなどの目的買い商品に対する需要は例年並みである。気温が例年並みに落ち着いてくれば、ふだん着のニーズも上がるとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・地方経済に回復の兆しはみられていないため、数値が前年を下回る状態が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・農業中心の地域のため、台風などにより購買意欲が減少している様子がうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	・12月にかけて受注量の減少が見込まれるものの、販売拡大に向けての準備をしていることもあり、全体的な動きは変わらないとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・法人向けの販売量は伸びているが、個人向けが伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、客の動きに全く変化がなく良くも悪くもなっていない。この先の数か月で状況が変わるとは考えにくい。
		自動車備品販売店（経営者）	・例年であれば10月は良い月となるのだが、今のところ売上につながる良い判断材料が見当たらない。
		住関連専門店（経営者）	・受注生産であるため、現在受注したものを生産してから納品する形となる。現在の受注量はそれほど多くはないため、横ばいの状態が続くとみている。
		住関連専門店（経営者）	・小さな店では売上につながるような企画がなかなかできないため、このまま現状維持で推移していくとみている。
		住関連専門店（経営者）	・景気はこれ以上悪くなることはないかとみているが、良くなることも考えにくい。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・ガソリンや灯油の値段が上昇しているため、今後も節約志向が続くとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・高齢化により暖房設備が電気へとシフトしていく流れが続いている。この先に大きな需要の伸びは見込めないが、寒さの状態によっては販売量が大きく変動する可能性がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油コストが下がるような要因がなく、高値のままであれば、現在の状況が続くとみている。
		高級レストラン（支配人）	・ほぼ前年と変わりなく推移している。この状態は今後も続くかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・東北の秋は芋煮会などがあるが、二次会は前年よりも少ない様子である。また、夜の町の動きも良くない。
		一般レストラン（経営者）	・自然災害による影響がどこまで続くのか分からないが、余り景気が良くなるような要素は見当たらない。今後もまた自然災害などにより外出を控えてしまうのではないかとみている。景気は良くはならないとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・観光シーズンである秋口や忘年会の予約状況を見ると、前年よりやや悪い推移となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・11月には大型団体の受注があるものの、それ以降は不透明である。
		観光型旅館（経営者）	・相変わらず消費の動きはめりはりが強く、若干の引締め感もあるが、先行きに余り変化はないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先大きなイベントの予定もなく、スポーツ関係も前年と比較して非常に少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・天候に左右されることもあるだろうが、前年並みは維持できるとみている。
		旅行代理店（経営者）	・北海道胆振東部地震の影響で、9～10月という北海道の一番良い時期の販売量が落ち込んでいる。この影響がどこまで今後に影響してくるか心配である。また、個人需要についても、目的はあくまで北海道であるため、代わりに他の地域に行くということはなく、取消しとなってしまふ。このような不安定な状態はしばらく続くかとみている。
		旅行代理店（店長）	・行楽シーズンにもかかわらず団体旅行、個人旅行の予約数が伸びていない。台風や北海道胆振東部地震の影響が払拭できず、旅行マインドは冷え込んでいる様子である。
		旅行代理店（店長）	・景気が良くなる要素が見当たらない。年末のボーナス商戦に期待したい。
		通信会社（営業担当）	・政府の景気対策の施策が見当たらないため、景気は横ばいで推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気を左右するような大きな要因が見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・高単価商材を購入する客が少ないため、購入単価が上昇しない状態は今後も続くかとみている。
		遊園地（経営者）	・ガソリン価格などの物価動向や経済状態が心配であるが、複数のイベントの開催で前年並みを維持する見込みである。
		競艇場（職員）	・7～10月にかけて多くのイベントがあるため来場促進策を強化しているが、現状がここ最近で一番良い状態であるため、これ以上の向上は厳しい。この先は現状維持が精一杯であり、景気は変わらないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・今年に入ってから、乗客数の前年比95～97%の状態が続いているため、この流れはしばらく続くとみている。
		美容室（経営者）	・同業者からも、以前と違い客の財布のひもが固くなっており、美容室に余り金をかけなくなっているという話を聞いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・原油価格の高騰による燃料や石油製品の価格上昇が懸念材料である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・リフォームについて、問合せの受付件数は前月より増えたものの、前年実績よりは減っている。
		商店街（代表者）	・3か月連続で商店街の来街者数が前年を下回っている。年末商戦に向けてプレミアム付商品券の発売や年末抽選会などを予定しているが、消費者の購買意欲向上にはなかなか結び付いていない。
		スーパー（営業担当）	・競合店の出店に歯止めが掛からない。9月以降もエリア内に競合店出店が予定されており、今後とも来客数及び売上の減少が見込まれている。
		スーパー（営業担当）	・原油高の影響により食品を含む商品が値上がりする可能性がある。また、北海道胆振東部地震に伴い野菜不足が発生しており、こちらの値上がりも懸念している。さらに、家計の負担増による買い控えの傾向もみられている。
		コンビニ（経営者）	・今のところ状況が変化する要因が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税の反動により、10月以降は来客数の減少が見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・消費の低迷化が始まってきているのか、来客数の動きが鈍い。この傾向は今後も続くとみている。
		コンビニ（店長）	・気温に比例して来客数も減少するため、これからは徐々に厳しい季節になっていく。さらに、人手不足も加速しており店を維持するのが難しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税の引上げによる消費の減退を懸念している。
		乗用車販売店（本部）	・しばらく好調であった中古車がじりじりと販売台数を落とし始めている。一方、新車部門でも新型効果が一巡しており、来客数、実績共に減少し始めている。そのため、サービス売上で何とかカバーを図っていく予定である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・状況が変わらなければ、景気はやや悪い方向に進むのではないが、酒のような嗜好品は一般家庭で消費する分も控えられている可能性がある。徐々にではあるが、金をかける対象から外れつつあるのかもしれない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・この先も台風が多く、また、原油高で燃料費が高騰する見込みのため、消費者は食品も節約してしまうとみている。
		高級レストラン（経営者）	・余り景気が良くなる要素がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人の利用数が少なく、来月の予約状況も芳しくない。
		旅行代理店（従業員）	・異業種の参入により、競争が激化している。この先は従来型のビジネスモデルからの変革が急務である。
		通信会社（営業担当）	・貿易摩擦の影響でここ2～3か月は下降気味であり、日本銀行による手だてもない状況である。スポーツビジネスで多少上向きになる可能性もあるが、全体的にはやや悪くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	・燃料費が上がってきている。地方では特に影響が強いのではないかと懸念している。
		観光名所（職員）	・気温が下がるため、寒さ慣れするまでは出控えが増えるとみている。
		設計事務所（経営者）	・同業者間の競争激化による受注価格の低価格化及び大手企業の進出など、現在の状況は今後も続くとみている。
	×	商店街（代表者）	・天候不順が精神的にダメージを与えており、消費がかなり下がっている。客の中にも廃業の話などが出てきているため、先行きはかなり悪くなるとみている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・地元の震災復興需要の終息に加え、人口減少、更にはガソリン価格を筆頭に諸物価の高騰により消費者の節約意識が高まっている。加えて、郊外に巨大ショッピングセンターがオープンし、市内の人の流れが変わってしまい、中心市街地は閑散としている。また、あらゆるところにネット通販との競合が発生するという構造変化もあるため、経営環境が自然に良くなるとは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	スーパー（経営者）	・酒のディスカウント店やコンビニの新規出店があり、オーパーストアの状況が更に激化している。
	×	衣料品専門店（店長）	・10月になると近隣に競合店舗がオープンする。ビジネス部門においてかなりの影響を受けるとみている。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（従業員）	・大型公共工事、大型民間工事の受注者確定時期と重なる可能性が高く、今月と比較して更に若干の景気上昇が見込まれる。
		通信業（営業担当）	・新しいサービスに関心を持つ客が増えているため、期待している。
		広告代理店（経営者）	・東京オリンピックのキャンプ地誘致により、若干の動きがみられている。
		広告代理店（経営者）	・秋口から年末の需要期で、企業活動の活性化が進むことを期待している。
		司法書士	・建て売り住宅が好調に推移している。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・業界全体は非常に良くないと聞いているが、地域的なものなのか当社はここ数か月商売が上向き傾向にあり、景気が良くなっているように見受けられる。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・気温も下がって本格的な需要期を迎えることで、飲食店も活性化すると見込んでいる。
		農林水産業（従業者）	・晩成種の桃は例年同様の品質であり、雨不足はあったものの大きさも例年並みとなっている。そのため、農協からの精算書の販売価格は良くなるとみている。
		食料品製造業（経営者）	・通常の土日の来客数や客単価で比較すると、この先もそれほど変化はないとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・既存品、新商品共に売行きが悪く、厳しい現状に変化はないとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注残が、今月と比較して同水準となっているため、景気は横ばいで推移するとみている。
		金属製品製造業（経営者）	・ある程度の高止まり感が出始めている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現在の良い状況はしばらく継続する見通しである。関連客の要求を満たすような製品開発を続けることができれば、見通しは明るいとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先は現状のままで推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・しばらくは通信に対する厳しい反応が続くとみている。
		通信業（営業担当）	・日本銀行、政治の施策の影響はない。
		金融業（営業担当）	・先行きの景気に対する大きな変化要因がない。
		金融業（広報担当）	・有効求人倍率の高止まりが続いている。また、製造、観光部門は好調を維持しているものの、消費心理を高揚させるには至っていないため、小売関連が伸び悩むとみている。
		広告業協会（役員）	・この先、年末年始に向けて広告出稿が増える傾向にあるが、新規イベントや新施設オープンなどの話題に乏しく、しばらくは横ばいの状況が続く見込みである。
		経営コンサルタント	・この先の行楽の秋に期待したい。
	公認会計士	・小売業などは売上、利益の減少傾向が続く見込みであるが、建設関係はまだ利益確保企業が多く、全体的には好調を維持するとみている。	
	その他企業〔協同組合〕（職員）	・景気が好転するような材料が見当たらないため、しばらくは現状のまま横ばいで推移する見込みである。	
	農林水産業（従業者）	・10月下旬から玄そばの収穫時期となるが、8月初旬に豪雨が続き生育が悪く、収穫量が減少する見込みである。	
	食料品製造業（経営者）	・原料価格の値上げが見込まれており、コスト上昇により厳しくなるとみている。	
	窯業・土石製品製造業（役員）	・業界の見通しにもよるが、落ち込んでいる出荷量に回復の兆しはみえていない。	
	輸送業（経営者）	・主要荷主の工場が減産すると発表しており、大きな影響が見込まれる。また、燃油費の値上げも通告されているため、先がみえない状況にある。	
	コピーサービス業（従業員）	・仕入れ商品の値上げや、配送コストの上昇などの状況が続いており、取扱商材の見直しや配送システムの変更を検討中である。先行きは明るくない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	木材木製品製造業（経営者）	・需給バランスの調整にはしばらく時間が掛かる。一方、輸入に頼る原材料のコストも円安の流れから高止まりしており、業界全体がかなり厳しくなる見通しである。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・求人数の増加傾向は続いており、結果的に求職者数も増えている。そのため、成約数の増加が見込まれている。
		人材派遣会社（社員）	・まとまった新規案件に恵まれているものの、9月の契約終了が前年以上になる見込みのため、やや良くなる程度に推移するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・地元の企業は、大手も中堅も2020年4月採用に向けたインターンシップの企画、実施を積極的に行っている。このことから、採用意欲が高い状態は長期的に続き、景気がやや良い状態が続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・登録者が不足しており、求人とのミスマッチは今後も続くともみている。
		人材派遣会社（社員）	・採用難の状況は変わらないとみている。
		人材派遣会社（社員）	・年末にかけて、企業や求職者の状況が劇的に変化するとは考えにくい。
		アウトソーシング企業（社員）	・委託は前年同様の動きで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・与党の総裁選挙後も大きな政治情勢の変動はないため、現状維持が続くのではないかと、地元では台湾を中心にインバウンド客が地元空港を経由して東北各地に移動している。商店街にもインバウンド客を見かけるようになってきているため、うまく消費に結び付けることができれば、景気は上向くとみている。
		職業安定所（職員）	・労働力不足の状況に変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	・状況に変化はなく、人手不足の状態が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・人員整理の情報が少ないことは好材料であるが、9月の求人数は前年同月比で減少となっているため、この先も余り変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	・管内の雇用保険被保険者数をみると増加しているが、小売業や水産加工を含む食料品製造業からの求人が減少傾向にある。求職者は減少しているが、就職者も減少していることから、厳しい状況は変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で7.2%上昇しているが、充足せずに更新する求人が多い。新規求人倍率は前年同月より上昇しているものの、求職者の減少傾向が続いている。状況に大きな変化はなく、今後も横ばいで推移するものとみている。
	学校〔専門学校〕	・中途半端な景況感であり景気の伸びは鈍化している。そのため、今後も景気の動きに変化はないとみている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の人手不足、ガソリン価格高騰、建設受注の減少が懸念材料である。	
	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)		コンビニ（経営者）	・地域のイベントがあったり、クリスマス、冬ギフト、おせち等の年末商戦で、稼げる商材がたくさん出ているので、良くなる。
		コンビニ（店長）	・10月早々の改装休業に向けて在庫調整を図ったため、来客数がかかり減り、悪い結果となった。10月末には新装オープンするため、3か月後は改装効果が続いているとみている。
		コンビニ（経営者）	・11月になるとボジョレーヌーヴォーが出る時期で、予約をたくさん受けたので、少しは良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りには余り良くない材料はないが、現在の株高などが手伝って、来店する客のムードも以前よりは少し和らいだり、良くなっているように見受けられる。人の動きも活発になれば、将来に期待ができる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店出店から間もなく1年が経過するので、やや回復傾向である。
		スナック（経営者）	・忘年会の予約が少しずつ入ってきている。それほど期待はできないが、一応期待を込めて、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会利用は前年と比べて受注件数が増えている。ただし大型宴会が少ないため、売上は微減の見通しである。宿泊は順調に件数が増え、単価も上がってきている。
		都市型ホテル（営業担当）	・3か月後の12月は、ホテルは高稼働率の時期で、季節的にも期待できるのでやや良くなる。
		都市型ホテル（営業）	・地元大手自動車メーカーの不祥事で、間もなく国土交通省に対策報告書が提出される。忘年会については自粛が解かれ、逆に今まで宴会ができなかった分も含め、利用の拡大が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・現在の売れ残り物件を含めて、販売促進のための値引きが増える可能性がある。
		通信会社（総務担当）	・主力商品の新モデルが出そろい、新旧併せて客の選択肢が増え、販売が増える。
		ゴルフ場（総務担当）	・天候次第だが、現状の9月見込みは前年同月比684名増加、10月見込みも395名増加と、前年を上回っている。
		設計事務所（所長）	・建設関連は件数が増えてきているので、やや上向く傾向である。
		商店街（代表者）	・商店街の秋の大型イベント準備で忙しくしているが、開催当日が天候の影響次第で客の購買に結び付くかどうか不安はある。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・天候が落ち着いてほしいが、今年は台風が多いので気温も定まらず、なるべく早く食欲の出るような気候になればと思っている。食品の相場も落ち着いてきているので、いくらか良くなると希望している。
		百貨店（営業担当）	・一部好調な商材は見受けられるものの、厳しい景況感に変わりはない。改善する要因は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・気温や天候、時期やイベントなどにより、部分的に好調な商品群が表れている。ただし、長続きはせず、店全体への好影響もそれほど大きくないため、トータルで見れば変わらない状況となる。
		百貨店（副店長）	・現在の好況は継続するとみている。駅周辺の新規出店、店舗改装が一巡するため、1周年の施策を盛り込み、対策を講じていく。
		百貨店（店長）	・地価や株価は上昇傾向にあるが、地方にはその恩恵が回っていないようである。
		スーパー（商品部担当）	・販促やイベントなどの集客で、売上等は維持できている。ただし、天候不順による農水産物の価格高騰の影響が今後、客単価、売上にもどのように出るかによって、先行きは、現状維持が精一杯という感がある。
		コンビニ（経営者）	・来客数が伸びていないことが心配だが、現状維持できているので、単価を上げるように努力したい。9月はたばこの値上げの駆け込み需要が見込め、売上は上がる。しかし、10月からの人件費上昇による経費増を心配している。
		衣料品専門店（販売担当）	・周りの状況を見ても、今後の景気が良くなる要素が見当たらない。来月は年金支給月で、当店の客のほとんどが年金生活者なので、その意味では若干は良いかもしれないが、全体をならしてみると、今後良くなる要素は見当たらない。万策尽きたというぐらいの感覚で、いろいろ手を打っているが、良い方法がなかなか見つからない。
		乗用車販売店（経営者）	・低位安定のままで変わらない。ただ、日米貿易交渉次第である。自動車など、総合的に日本に不利な結果に落ち着いてしまうと、経済構造や経済政策が大変なことになってしまう。
		乗用車販売店（販売担当）	・1か月くらい前から、サービス、車両の売上共に、少しずつ上がっている。前々月も少し上向いていたので、少しは良くなるのではないかと。
		乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月先に景気が良くなる起爆剤のようなものは、地域的にないので、地道にやっていくしかない。とにかくこの2～3か月は新車、中古車販売、車検の入庫等が安定している。極端に良いわけではないが、周りの状況を見ても、このまま年末まではいくのではないかと。
		住関連専門店（店長）	・景気に大きな変化はないものの、商品をインターネットで購入する動きが増えてきている。
		住関連専門店（仕入担当）	・異常気象や災害の多発も不安要素を助長している。国際経済の不安定化も合わせ、現状からは変わらない前提としている。

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
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・売上単価に変化はなく、秋から冬の商材販売にかかっている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注状況に変動はないが、前年と比べると減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	・今年に入って来客数の減少が続いており、回復する要因が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・秋から冬にかけてのイベントに向けて、宣伝などで対策は練るものの、景気の良くなる要因は見つからない。周辺企業の景気も特別良いとは聞かず、給与が上がる話も聞いていない。
		都市型ホテル（副支配人）	・10～11月はインバウンドの引き合いも多い。その他にも50名規模の予約が多く入っており、堅調な売上が見込める。
		旅行代理店（経営者）	・高額商材に興味を示す客が、まだまだ少ない。
		旅行代理店（所長）	・今年の紅葉は、例年に比べて早く進んできており、シーズンもそれに合わせて早めに落ち着いてしまう感がある。
		タクシー運転手	・地方では、景気が良くなりそうにない。
		テーマパーク（職員）	・前年以上に天候に左右されており、期待できない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・12月の景気復活に期待はできない。大型店やガソリンスタンド、コンビニの退店が後押しして、期待できないムードを高めている。
		住宅販売会社（経営者）	・政局がやっと決まって現政権が継続することになったので、消費税増税が正式に決まれば動きもあるとみている。それまでは現状のまま変わらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・特に理由はないが、やや悪くなる気がしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏が終わり、家電販売店はピークを越えてしまったので、2～3か月は落ちる。
		スーパー（総務担当）	・売上は今年に入ってから好調を継続しているが、食品のみ良い状況で、衣料品と住居用品の売上が前年を下回っている。今後は若干悪くなっていくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・競合店の影響でやや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・気温が下がってきて、来客数が減っている。
		衣料品専門店（統括）	・当店は祭り用品専門でやっているが、秋祭りは10月でほぼ終わる。祭りが終わると、一般の衣料品等になるが、そちらは大分悪い状況である。来年の春まではそんなところでやや悪い。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が減少し、更に客単価も下がっているため、やや悪くなるのではないかと。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・人手不足で、新規案件受託に乗り出しにくい状況が続く。為替の影響で輸入食材の価格上昇が懸念され、単価が上げにくい中で、コストアップが重しになってくるとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・過去1年間の実績と比較し、やや悪くなる。
		タクシー（経営者）	・夜の動きが悪いので、この先も良くならない。
		タクシー（役員）	・労働者不足で、やや悪くなる。
		通信会社（局長）	・ガソリン価格の高騰が止まらない。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上が、50億円の大会を切るようになってきている。
		美容室（経営者）	・地方の小都市では、景気が良くなるとは考えられない。長い間のデフレは、人々の心を諦めモードにしている。景気は低いところで安定したと解釈している。新たに美容室を開業する人を見ると、勤務している方がどれほど楽か、オーナーになっても先行きが見えないのにと余計な心配をしてしまう。それほど景気は冷え切っている。
		設計事務所（所長）	・幾つか問合せがあり、独立した弟子に仕事を回しているが、実際には予算が伴わないことが多い。
	x	通信会社（経営者）	・売上はじり貧状態が続く。高齢化、人口減、大手の地方進出に加えて、従業員の高齢化、人材不足と、五重苦である。ニュースで大手企業の所得増減などを取り上げるが、意図的なのが全国平均は公表しない。総務省発表の当地の平均所得は290万ほどで、これが現実である。これではニュースを見るたびに、従業員の士気は下がる。当地で景気が良いなどと言ってる人はまずいない。これで好景気なのだとしたら、不景気になったらどうなるのか。この先行き不安がぬぐいきれないために、物が売れないのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	美容室（経営者）	・与党総裁選挙で、議員票では82%を獲得したが、党員票での55%には現総裁は全く触れなかった。地方軽視は相変わらず景気浮上はまた3年遠のいている。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光発電箇所の増加が続くため、良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規の自動車部品やロボット部品等の量産立ち上がり予定があり、勤務体制を変更して増産対応する予定である。また、同業他社から様々な応援加工の依頼もあり、現場の稼働率は向上する見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・希望的観測も含まれるが、内示受注の状況では、かなり良い方向に向かっている。ただ、在庫が少し増えているようで、納入を抑えている感じなので、その辺が多少不安である。
		建設業（開発担当）	・現政権誕生後公共工事は順調で、今期の公共工事発注は前年比9%増、当社受注も前年比5%増である。今後も期待できる状況で、ひと安心である。
		経営コンサルタント	・大きくはないものの底堅い消費意欲、設備投資や教育訓練等の広い投資ニーズがあり、景気浮揚の素地はできている。ただし、人手不足がそれを阻んでいる。更なる革新的設備投資の機会や、消費に火をつけるきっかけが欲しいところである。
		化学工業（経営者）	・現在の状況が大きく上向くような材料は見当たらないが、悪くなるとも思いにくく、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・各種原材料の値上げを要望されている。
		金属製品製造業（経営者）	・採算性のある仕事が増えてきて、これからも増える予定である。先行きが良くなるように、従業員も増やして頑張るつもりである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先からの受注も、設計変更で計画が遅れている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は非常に良いが、今後の見通しは、余り良くない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのままで推移する。
		建設業（総務担当）	・受注した分をこなすのが精一杯になるとみているので、このままで進んでいくのではないかと。
		輸送業（営業担当）	・今後は冬物家電、ヒーターや電気カーペット、セーターなどの冬物衣料の輸送量は前年並みに確保する予想である。ただし、今年に入って台風、大雨、地震等の災害により、車両不足も発生し、よう車費の高騰や原油高による燃料コストの高騰もあり、利益確保が難しくなりそうである。
		広告代理店（営業担当）	・既に、来年の消費税増税へのマイナスマインドが広がっており、年末年始商戦への期待は薄い。
		司法書士	・特に開発が予定されているというような相談や準備段階という話が持ち込まれていないので、変わらない。
		社会保険労務士	・米中の関税をめぐる動向が、地域の大手輸出企業の業績にどう影響が出るのか分からず、先行きに不透明感が増している。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の投資意欲が旺盛で、今後も受注は増加するとみている。	
	通信業（経営者）	・原油高が物価上昇にどれほど影響するか気になる。	
	x	不動産業（管理担当）	・10月より受託業務の人員削減が行われることになり、既存の人員で業務をこなしていくことになった。各人が通常業務にプラスアルファを行わないと回らないが、給与を上げることもできないため、社員の負担が増えてしまう。
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社（経営者）	・今年は天候不順等で、生鮮食品等の出回りも鈍っていたが、行楽等のレジャー、ホテル関係も含めて、幾分回復していく見通しである。ただし、住宅関連の新築は、まだ見通しがつかず、動きは出ていない。自動車、電機等の製造業は安定した募集傾向で、多少良くなるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・改正労働者派遣法から3年経過し、雇用安定措置として直接雇用される人材が増える一方、より好条件の求人へと人材の流動性が高まることが予想される。
		職業安定所（職員）	・受注増に対応する人手が不足しているとする企業が、依然として多いため、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（経営者）	・人がいなくて困っている。ただそれだけである。
		職業安定所（職員）	・新規求人数を直近3か月と前年同期で比べると、5%増と増加傾向である。求職者についても同様に2.4%減少している。特に、運輸、土木関係の事業所は、人が集まらないとの話である。新規求人倍率、有効求人倍率共に、継続して高水準のまま推移している。
		職業安定所（職員）	・平成29年5月以降、有効求人倍率は2倍前後で推移しており、大きな変動はない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・求人数が多いと、求職者のわがままなえり好みにより、敬遠される企業、職種の求人が埋まらない。さらに、待遇面で企業が競うことになり、こうした状況が好景気につながるとは感じられない。
		人材派遣会社（管理担当）	・自動車関連の派遣、請負が3か月後にはなくなるので、やや悪くなる。
	x	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)		コンビニ（経営者）	・3か月後の12月はボーナス月になるので、景気は上向く。
		通信会社（管理担当）	・個人向け携帯電話の販売は冬商戦までいったん落ち込むが、法人企業向けの情報通信インフラに関しては、サービス等生産性向上IT導入支援事業の第3弾を有効活用し、中堅中小企業の需要が高まるものとみている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2か月後は行楽シーズンの最盛期になる。観光地としては、トップシーズンとなるので、今月よりは良くなる（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・4K放送が12月から始まるので期待している。地上波デジタルへの移行で売れたテレビも、それなりの使用年数になっている。また、細かい工事関係でもこつこつとやっている。利益率が高いので助かっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末に4K放送が始まれば、テレビの動きが良くなる（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商は、この先の大型案件が受注できていることもあり、今後は良くなる。また、ずれ込んだ案件もあるので、間違いなく上がる。店頭売りも、本来であれば売れるはずの手帳が、今月は売れていないので、10月以降に持ち越しになるのではないかと。
		百貨店（売場主任）	・10月以降、物産展など人気の催事を前年より多数仕込んでいるため、売上げが見込める。
		百貨店（総務担当）	・近隣商業施設が業態変換に伴う改装中のため、来客数の増加や買い回りが見込める。
		百貨店（営業担当）	・隣接する施設のリニューアルオープンにより、来客数は伸びると予想している。購買単価の低下は続くと思われるが、現状に比べれば上向きになる。富裕層の購買意欲は堅調であり、食料品も来客数増に伴い伸長し、やや良くなると見込んでいる。ただし、インバウンド需要については、特定顧客の買い占めが制限されているため、現在の落ち込みは戻らないと考えている。これが唯一の不安材料となっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・外商の売上が苦戦傾向だが、改善される見通しであり、かつ実売型の店なので、気温の影響がプラスに働く（東京都）。
	百貨店（営業担当）	・当エリアの商業施設のリニューアルオープン等の影響で、国内外の来街客数の増加が見込まれる。都内基幹店の特選品、宝飾品、時計等の高額品売上也前年比105%となっており、富裕層を中心とした購買動向は引き続き力強いものがある（東京都）。	
	百貨店（販売促進担当）	・暖冬予測の影響で、重衣料の売上動向に不安はあるものの、消費者の購買意欲はある。関連球団の好成績によりセールが活性化することや、インバウンドにも期待している（東京都）。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・想定より早期に涼しくなってきたため、秋物商戦が順調に推移し、冬物商戦にも期待が持てる。また、与党総裁選挙が決着したことから、来年の消費税増税への意識が高まりを見せ、クリスマス商戦に向けた高額品の動きが予想される（東京都）。
		百貨店（店長）	・台風シーズンが過ぎれば、秋の到来とともに少なくとも天候は安定してくる。外出ししやすい季節になることが、消費に少なからず良い影響を与える。
		スーパー（販売促進担当）	・食品を中心に売上改善が進んでいる。衣料品は天候次第だが、気温低下により客の買上動向が活発になる。
		衣料品専門店（営業担当）	・秋冬物がやっと本番を迎える。気温次第で売り方も変わるが、通常は10月が一番売れる月なので、秋物商戦で上がってくる。
		家電量販店（店長）	・多数の企業において上期決算に好調の兆しがあるので、ボーナス商戦への期待が高まる。また、日本株への海外勢の買いが入り、日経平均2万6千円台へ向けて市場が盛り上がりると予測する。これらにより消費の伸びが期待できる（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・4K放送の始まりに備えての4Kテレビ周辺機器の需要や、北海道胆振東部地震等による地域の消費自粛ムードの解消、被災エリアの風評被害の改善等に期待している。節約志向がまた強まっているようなので、慎重に見ている（東京都）。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新商品の効果に期待している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・平成最後の年末であり、消費税増税前なので期待している。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・第4四半期から年明けにかけて、各社から大型タイトルが出そうのため、市場が盛り上がりてくると予想する（東京都）。
		高級レストラン（役員）	・前年同期と比較して足元の来客数が増えている。秋の行楽、行事などに向け、予約客数が増えつつある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・来月の予約表を見ると、かなり大口の予約が何件も見受けられる。来月から最低賃金が985円とまた大幅に上がるので、周りはすごく景気が良くなっているのかなと思うが、当店では人手不足で大変困っている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・身の回りの動きは、比較的リーズナブルなものに消費動向が変化してきているような気がする。一昔前の「安かろう」に徹した動きはやや陰っている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・夏に落ち込んだ分、秋に期待ができる（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・11～12月の年内旅行は例年数字も大きくないが、今が悪すぎるので良くなると回答している。今後、北海道胆振東部地震等の災害で落ちた分を取り返すべく動いている。また、海外旅行は、関西国際空港の影響も微減なので、余り影響はない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・11～12月は、販売量の増加が期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	・視察旅行等の日数長期化傾向も含め、各企業の旅行需要が増加傾向にあるため、緩やかに良くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	・東京の個人タクシーは、運転免許証を返納した高齢者がタクシーを利用する場合、1割値引きすることを8割強の事業者が決め、関東運輸局に申請した。認可が出れば、11月中旬から適用を開始する予定である。初乗り410円に続く利用者への利便性提供となり、タクシー利用者がますます増えると思うので、景気は多少良くなる（東京都）。
		タクシー運転手	・昼間の動きが良くなっている。夜も中距離の利用客がまた少し増え、距離、回数共に伸びている。このまま12月あたりまで続くと良い。
		通信会社（経営者）	・手持ちの現金や資金があり、インフレの心配もないため、今後はお金が少しずつ回り始める（東京都）。
		通信会社（経営者）	・異動シーズンを迎え、客の出入りが多くなることによる接触機会の増加と、12月から開始される高度BSの4K、8K放送の認知度向上により、相談が増えることを期待している（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
		その他レジャー施設 [総合] (経営企画担 当)	・年末年始の予約が順調に推移している(東京都)。
		その他サービス[立体 駐車場] (経営者)	・近辺にマンションができたり、マンション工事が始まって いる。
		設計事務所(所長)	・多少話が出てきている物件が、消費税再増税の絡みで、実 際に仕事につながるのではないかと予想している(東京 都)。
		住宅販売会社(従業 員)	・住宅展示場での来場者数は減っているものの、新規に掲載 を始めた住宅情報サイトの反響が大分ある。自用地がない客 の情報が多いが、土地と建物のセット販売も徐々に決まって くるのではないかと。
		住宅販売会社(従業 員)	・だんだんと消費税の再増税前の駆け込み需要が動き始め、 一時的に業界の景気は良くなると見込んでいる。
		商店街(代表者)	・最近の商店街の通行量や客の動向は、買物袋を持っている 人がやや少なく、来客数が若干減っている。景気はまだまだ 難しい状況が続くのではないかと。
		商店街(代表者)	・上昇傾向の種が見つからないが、大きく割り込む要素もな い。今年続いている異常気象がどう出るのが鍵かもしれない (東京都)。
		一般小売店[和菓子] (経営者)	・秋は毎週末に祭りやイベントがあるが、売上につながるか どうかは天候次第のため、微妙なところである。
		一般小売店[家電] (経理担当)	・前月は来店客も少しあったが、今月は長雨と台風のせい で、来客数が少ない。電話の問合せも少ない。
		一般小売店[印章] (経営者)	・最近は何に対するこだわりというものがなくなってきたよ うに感じる。当店の場合は印鑑だが、客は彫刻がしており、 登録ができれば安い物で良いようである。昔のように、ある 程度の高品質な物とか、高額な印材の使用、また、一級彫刻 士の彫り物で作成するといったこだわりが全然なくなり、ロ ボット彫刻でも全く構わないということである。客にこだわ りがなくなってきたため、売上も伸びない。
		一般小売店[文房具] (経営者)	・ここ数年、年末商材の販売量が落ちてきており、大きな売 上の増加は見込めそうもない(東京都)。
		一般小売店[傘](店 長)	・悪くなる理由はないが、上向き要因も見つからない。
		一般小売店[茶](営 業担当)	・当店の商品は年末だからといって特別に増えるわけではな いので、今までの成績を何とか維持するのが精一杯である。 したがって、成績も伸びないので、年末のボーナスも期待が できない(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・全体的には当店を中心に食料品は回復するのではないかと 思っている。やはり一番気になるのは天候である。台風が一 つの大きな鍵となってくる(東京都)。
		百貨店(広報担当)	・大きく下がる要素はないものの、一巡したことで、インバ ウンド売上の伸長率が鈍化すると予想している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・デフレ傾向からの脱却が必要不可欠である。今後、消費税 再増税が大きく報道されると予測しているので、先食いはあ るにせよ、低調な推移が続き、厳しい状況である(東京 都)。
		百貨店(営業担当)	・天候不順により秋物商戦が10月以降にずれ込んでいる。ポ リウムゾーンの需要の浮上は見込めるが、回復するレベル までは期待できない(東京都)。
		百貨店(販売促進担 当)	・現状、売上をけん引しているのは高額品と免税売上で、免 税売上が勢いを失いつつあるなか、高額品の先行きも不透明 である(東京都)。
		百貨店(販売促進担 当)	・衣料品は比較的好調に推移しているものの、高額品の動き が安定していないことや、天候要因等が価格に影響する生鮮 食品などもあり、変わらない。
		百貨店(販売促進担 当)	・9月終盤からインバウンドが順調に来店しており、特に大 きな変化要因はないと考えられる(東京都)。
		百貨店(副店長)	・食料品などの身の回り品の動きは悪くないものの、天候の 影響などが売上動向に直結する状況は変わっていない。実体 としては、安定的な景気上昇の気配が感じられない状況が続 いている。
		百貨店(営業企画担 当)	・富裕層の動きが若干弱含みだが、訪日外国人客が回復傾向 にあるので、マイナスを埋め切れるかがポイントである(東京 都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（計画管理担当）	・4月以降は低調に推移しており、9月についてもその傾向が続いている状況を見ると、急に良くなることは考えにくい。ただし、悪化もしていないので、現状が続く（東京都）。
		百貨店（店長）	・取り巻く環境が変化しない。また、異常気象の影響により、消費が動かない（東京都）。
		スーパー（経営者）	・北海道の商品供給がどの程度平常時まで戻るかによる（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の様子を見てみると、ポイント何倍の日であるとか、広告初日の価格訴求の商品であるとか、いろいろな店舗、時間帯をうまく利用して買い回っているようで、なかなか付加価値のある商品、高価格帯の商品には手を出してくれない（東京都）。
		スーパー（経営者）	・競合の状況や今後の景気動向を見ると、なかなか良い材料も見当たらないので、現状どおりかやや悪い状態が続く。
		スーパー（店長）	・消費者には節約志向が依然として根付いている。日々お買い得品を買い回っている状況なので、全体の底上げにはなっていない。もう少しは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・客単価は変わらず、1品単価も上昇傾向にある。今月は天候不順のため来客数が大きく減少し、売上減につながっている。ただし、今後の天候回復等々によっては来客数、客単価、1品単価の確保は可能だと思われる。
		スーパー（総務担当）	・インバウンドが前年をやや下回りつつあるということも含めて、衣料、住まいの品の売上がまだ力強さに欠ける。今月は10月1日からのたばこの値上げに向けて、たばこの売上が大幅に伸びたり、青果物の相場高により単価が上がっていることもあり数字はいいが、今後相場が下がったり、たばこの反動減が起きたりすると、売上好転の見込みが今一つ立たない。
		スーパー（営業担当）	・貿易摩擦の過熱が今後に与える影響が大きくなってくる（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・北海道の畜産物、農作物、水産物はこれから収穫の時期を迎えるが、収穫量に不安が残る。特に、乳牛が不足したため、乳製品の生乳不足は当分続く。
		コンビニ（経営者）	・異常気象は続くと思われるため、変わらない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・国際的な経済変動の懸念、国内的にも格差が広がっているようで、先行きも余り希望は持てない。
		コンビニ（経営者）	・異常気象による天候が心配なこと、たばこの値上げによる単価割れが予想される。
		コンビニ（経営者）	・良い材料がない。また、災害などで店内商品も被災地にいつてしまうので、商売自体も縮小気味に感じる。
		コンビニ（商品開発担当）	・天候不順が続くため、客足を期待できない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・DM、チラシ等、あらゆる手段で集客しているが、結果に結び付かない状況がこの数か月続いている。
		衣料品専門店（経営者）	・現総理が再選されたが、アベノミクスの効果もよく分からないし、一部突出して景気の良いところもあると思うが、平均的に実体経済がそれほど上向きとは感じられない。当面は今の状態が続くのではないかと。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得が増えていないこと、消費税の再増税等、将来の経済的不安要素が足を引っ張っている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	・消費者の衣料品に対する購買意欲が下がっている気がする。
		家電量販店（店員）	・景気は厳しい一方で、市場の動向が大きく動いていないので、変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが、販売は8月まで余り芳しくなかった。今月は順調に販売が伸びたものの、来月以降どうなるかは心配である。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の受注がかなり増えているが、納期が大分先になるため、盛り上がりは落ち着いてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末までは反動減が予想されるが、新型車種で対応できる。

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
		乗用車販売店（販売担当）	・ここ数か月間多少良くなっていると回答しているが、ここ2～3か月については今月と余り変わらないのではないかと感じている。上向き傾向ではあるものの、少し鈍化というか、踊り場になっている。ただし、1～2年前と比べると景気は確実に上向いているし、消費も増加傾向にある。この数か月間、景気は上向きのままで、今月も変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車を中心に販売量を増やし、収益を増大させていく。
		乗用車販売店（店長）	・良くなると判断できるような情報や話題を、客との話の中で聞くことができない。
		住関連専門店（営業担当）	・来年度の消費税率引上げをにらみ、消費者がリフォームなど的高額投資を前倒しする傾向がみられる（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・当商店街の状況をみていると、客の様子はいつもと変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・9～10月にかけて来客数が増加してくると、売上も年末に向けて右肩上がりでも推移してくる。しかし、客の動きが鈍い現状からすると、余り変わらない（東京都）。
		その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・度重なる自然災害や物価の上昇により、客の購入意欲が減退している印象である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来年予定されている消費税増税という言葉が飛び交うことで、一時的には駆け込み需要もあるものの、消費の引締めが発生するのではないかと（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	・主に法人関連の宴会予約状況から判断している。全体的な感触としては、徐々に人数規模が縮小しつつある（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の予約状況は前年並みであり、大きな変化はない。ただし、北海道胆振東部地震で乳製品の価格や仕入状況に影響が出ると思われるので、注視していきたい（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先というと11～12月だが、予約も大分入っており、まして12月は店も忙しいので、売上は大丈夫だと思う。9月は売上が良かったが、大体同じくらいで変わらないのではないかと。12月はもう少し忙しいが、11月は前年並みで変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・定住する外国人の増加が著しく、ディープな外国人観光客の増加も顕著である。その対応も、今までのような表面的なものから、内面的なものにシフトしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・これからボーナスが出るかも分らないが、決して上向きとはとらえられない。3か月後というと忘年会、新年会シーズンだが、景気が上向いて良くなってくるような感じはしない。
		一般レストラン（経営者）	・現総理の与党総裁3選が決まり、景気対策もそのまましばらく横ばいとなる。2国間となった米国との通商交渉も、米国の中間選挙を控えていることもあり、余り楽観視できない。本来なら上がるはずの株価も横ばいになり、結果的に景気は余り上がってこないのではないかと予想している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・これ以上悪くなることはないと思う。年末に向けて少しでも良くなってほしい。
		一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックまでは伸びると見込んでいる（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・変化を感じない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・政府が新たに打ち出す経済政策による。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月後は繁忙期とはいえないので、景気は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・自然災害による被災地が余りに多く、あちこちにあり、インフラ等の復旧状況もまだはっきりとしていなかったり、交通の便も悪かったりで、客もなかなか旅行に行こうという状況ではなくなってしまっている。
		旅行代理店（従業員）	・景気が変わるような兆しはみえない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・9月にあった2つの大型台風と北海道胆振東部地震の影響により、海外、国内合わせてかなりのキャンセルが出ている。海外旅行に出発できない客もいたが、インパウンドのインパクトが大きい。下期は豪州から北海道へのスキー客を取り込みたいところだが、今年は行き先を北海道から変更するとみられる（東京都）。
		タクシー運転手	・夏休みも終わり、これから正月に向かうが、まだ様々な不安要素が拭いきれず、やはり迷っている客が大勢いる。不安のなかで生活しているというのが現実である。
		タクシー運転手	・残業等がどんどんなくなり、夜の客の動きが全くないので、どうしても夜は閑散としてしまう（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・個人消費が低迷しているとは感じないが、特に上向き要因もないため、現状維持が続く。ただし、原油高の影響で燃料価格が高騰しており、収支としては悪化傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・景気の見通しが不透明なこともあり、引き続き余分な出費を抑えようとする動きは続く。
		通信会社（営業担当）	・競合他社との競争が激化しているなか、固定インターネット回線、固定電話を保有しない世帯も増えつつあり、厳しい環境がしばらく続く。
		通信会社（局長）	・12月1日から4K本放送が開始され、4Kテレビ購入数が増えると予測しているが、余り宣伝されていないことに加え、コンテンツがまだ不十分の感があるので、2019年に入りAI関連消費と連動したサービスを展開できるまでは、現状維持とみている（東京都）。
		通信会社（総務担当）	・自然災害が多発しているなか、現状では景気回復の好材料が望めない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・商談内容に変化が余りみられない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・客の動きをみていると、当面は変わらないように思える。いろいろな客の話の聞くと、全体的に収入が減っているという声が多い（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・通信費は生活する上で毎月掛かるものであり、できるだけ安く必要最小限にする傾向は変わっていない。また、この先2～3か月でこの傾向が変わる材料は見当たらない。サービス提供地域、商圏の住民の平均年齢が上がり、人口は良くて横ばいか減少である。
		ゴルフ場（従業員）	・景気は急激には良くなるらない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者数は安定しているものの、価格に対して敏感になっている客が多い。
		パチンコ店（経営者）	・客の支持はパチンコやスロットの機械の良しあしによる。2～3か月後はパチンコ、スロットマシン共に新基準の新台が出ることになっている。その良しあしによって、この先の状況が大分決まってくる（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	・特に目新しいニュース、好材料がない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ生徒数に変化はみられない。ちょうどプラスマイナスゼロくらいである。人件費の相場は上がる一方なので、変わらないか、もしかしたらやや悪くなるかもしれない。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・現政権が続くこともあり、マーケット及び需要の動向が大きく影響を受けるような話はないので、今の状況が当面は続く。来年度になり、消費を喚起するための様々な施策が実行されると、当業界にもいろいろと影響が出るのではないかと（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・新規客の増加は余り期待できない。業界内の同業者同士の顧客争奪戦が更に激化することが見込まれる。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・今後は前年と同規模のマンション販売戸数が予想される（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・良くも悪くも、何かしら現状が変わりそうな要素は感じられない。
		設計事務所（経営者）	・前さばきをしている仕事は契約につながると思うが、それ以外の新しい案件が今はない。
		設計事務所（経営者）	・厳しい状況は変わらないが、周りを見回しても、景気が大きく変わる気配は感じられない。少子高齢化が進む今、仕事の性格上、現状維持はやむを得ないと考えている。
		設計事務所（職員）	・建築設計業界においては、特段の変化は起きないように感じる（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
		住宅販売会社（従業員）	・情報量、来場者数に変わりはないので、今後も同じような受注数になると考えている。
		住宅販売会社（従業員）	・今後も現状のまま大きく変化するとは思わない。金融機関も、今の融資体制を変えるつもりがないようなので、このまま推移していく。不動産の高止まりが続いているので、しっかりと商品価値を上げていく必要がある。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・例年であれば建材の需要期となってくるタイミングであるが、目立った物件情報が少なく、例年同様の水準となるのか見えていない（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・祭事が一段落し、以前の景気に戻りそうである。
		百貨店（予算算担当）	・インバウンド消費が鈍化している（東京都）。
		スーパー（経営者）	・ガソリン価格が上がっているため、他の商品の購入が控えられる。
		スーパー（店長）	・外部環境が変わっていないなかで、3か月前と比べると売上及び来客数は2～3%ずつ減っている。今のままでいくと、3か月後の10～12月、年末商戦は、今よりも更に減っていくのではないかと考えている。やっていることは今までと変わらないのだが、それが客に全く支持されていない状況で、非常に悩むところである。
		コンビニ（経営者）	・ここ3か月のうちに、同じチェーンのコンビニが2店と他チェーンのコンビニがオープンするため、悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニは気温の低下に伴い売上が落ちてくる。夜の来客数が減ることにより、3か月前と比べると全体的な来客数も減ってきて、売上も落ちてくるだろうと考えている。また、店舗数がかなり飽和状態になっているので、1店舗ごとの売上が減少するのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は競争が激化しており、大変である。客がインターネット販売に流れているので、売上が奪われているものとみている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・天候不順の影響により、やや悪くなる（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの駆け込み需要の反動で、来月以降の売上は前年を下回る予想である（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・世界的に異常気象のため、予測が立たず、余計な行動はしないようじっと耐えているように見受けられる。
		乗用車販売店（店長）	・年末年始は来客数が減少するので現状より劣る。
		住関連専門店（統括）	・現在は販売件数、販売金額共に伸び悩んでいる。この先2～3か月もしばらく現状が続くのではないかと。
		高級レストラン（経営者）	・人手不足と来客数の減少で活気がない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・連休が多く、お金が必要な場面が増える。また、ボーナス支給前の時期でもあるので、やや良くなる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的に先々の予約の動きがかなり鈍く、前年の半分以下となっており、引き合いも少ない。特に、11月は繁忙期だが、大型案件の受注がほとんどなく、派生でのプラスアルファも見込めない。
		タクシー運転手	・都心のホテルでは、訪日外国人専用の無許可タクシーも定着しつつある感じがする。海外ではむしろ当然のようだし、残念だが仕方ないと思うようになってきている。今後は、昼間の無人タクシーによる高齢者の病院や買物の送迎の時代が来ることも考えなければならぬのではないかと（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・前月から販売トレンドが変わっていない。
		ゴルフ場（経営者）	・レジャー産業が低迷しているため、やや悪くなる。
		競輪場（職員）	・大きなレースが続き、本来であれば秋は売上が伸びるが、インターネットの売上ばかりで来場客の客単価が上がらない。工事なども近くで行われ、客の動線も悪くなる。
		設計事務所（所長）	・この先、仕事が増えるという状況はなかなか見込めないで、いろいろと大変である。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅取得に関する環境が改善されない限りは、景気は良くならない。住宅が売れると経済波及効果が大変大きく、個人消費の回復にもつながり、景気は回復する。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・本来、年末くらいから行う仕事の話の相談は9月頃から入るが、今年は今のところほとんどない。この先が非常に厳しくなると感じている。
	x	一般小売店〔茶〕（経営者）	・来年から消費税が10%に上がるので、売上も景気もますます悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	一般小売店〔家具〕 (経営者)	・来店客の様子が非常に悪いことと、物の売り方が時代の流れで変わってきていることもあり、店頭売りは非常に苦戦している。内装工事などがあるのでやっているが、この先、店で売る商売は非常に厳しい時代になるのではないかという気がする(東京都)。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・以前の大規模小売店舗立地法のような規制が欲しい。
	×	一般小売店〔生花〕 (店員)	・2～3か月後という12月でクリスマスがあるが、9月のお彼岸にはかなわないので、今よりは悪くなる(東京都)。
	×	衣料品専門店(店長)	・費用が売価に反映できないため、今後も利益を圧縮して他社との競争に耐えるしかない。
	×	一般レストラン(経営者)	・最大の悪化要因は米中の貿易戦争である。次いで、日本の働き方改革による労働力確保の困難な状況、パート、アルバイトへの有給休暇付与の対応の困難さとトラブル、それらに掛かる費用の増加、人事におけるトラブル回避を不安視しての業務縮小による生産性の低下がある。米国の強硬な保護貿易政策が米国内にも悪影響を与え、世界的に景気が悪化する危険性を感じる。
	×	その他サービス 〔フィットネスクラブ〕 (マネージャー)	・競合店の出店により、客が流動化している(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・当社特有の繁忙期に入るため、受注量が増加することが予想される(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	・人の動きに活気が出てきている。徐々にではあるが、中小企業にも明るい兆しが出てきている。
		食料品製造業(経営者)	・秋にかけてイベントや行事が増えるので、天候次第だが売上は伸びる。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・店頭の個人客はそれほど客単価が上昇してきているとは感じられない。法人関係は件数が多く、材料も、今まで木製だった物を、黒水牛というワンランク上の印材での注文が2件ある。また、正方形の角印については、あってもなくても良い物のため今まで注文がなかったが、今月は6本の注文がある。法人関係にやや明るい兆しが出てきているので、景気は上向いている(東京都)。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・引き続きインバウンド効果の恩恵で、化粧品容器の受注は増加傾向にあり、生産設備が整えば、更に売上アップが見込める。
		金属製品製造業(経営者)	・得意先から今後も生産が増える予定と連絡が入っている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・安物ばかりに偏っている受注を、当社の手がける高級品に目を向けさせる営業努力をしている(東京都)。
		その他製造業〔化粧品〕(営業担当)	・夏の異常気象でサロンから遠のいていた客足が戻りつつある(東京都)。
		建設業(経営者)	・東京オリンピックや消費税増税で、そこまでは良くなるのではないかと。
		建設業(従業員)	・得意先からの受注状況が良いため、やや良くなる。
		金融業(統括)	・客の話から、東京オリンピックに向けて、設備更新や新規受注関係が期待できそうな様子である。
		金融業(役員)	・株価上昇による資産効果や、大企業を中心とした賃上げ効果により、年末に向けて個人消費が増加する。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・年末に向けた案件が出始めているので、今後の受注を期待している。
		食料品製造業(経営者)	・無駄遣いはしないが、必要な物は買うという気運はあるので、悪くはない(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・古くからの得意先も、小ロット多品種になり、忙しいが売上が伸びない。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	・年末に向けた動きがやはり鈍い。特に、カレンダーの標記部分で悩んでいる企業が多く、進捗が遅れている。
	化学工業(従業員)	・年末に値上げを行うので忙しくはなるが、景気としては変わらない。良い話も余り聞かなくてこない。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	・消費動向あるいは米国の貿易関係は余り良くないと思われるので、基本的には大きく変わることはない。	
	金属製品製造業(経営者)	・新規客からの引き合い件数が増える傾向にあるが、現状から大きな変化はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（経営者）	・注文量は増えそうだが、多品種少量生産なので合理化が難しい。価格を上げてもらえるよう客と交渉し、頑張るつもりである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・向こう2か月の内示ではそれほど落ちていないものの、実際には落ちている物もある。やや心配はあるが、このままいくのではないかと。
		精密機械器具製造業（経営者）	・原油高、世界的な貿易戦争の影響が製造業の生産を下げる要因になっており、自動車産業にも影を落とってきている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・基本的には変わらないが、企業それぞれの努力というものも影響し、格差が生じているのではないかと気がしている。
		建設業（経営者）	・中小企業に対する景気対策が十分ではない。また、人口減少により不動産を求める人が少なくなってきた。
		建設業（経理担当）	・年末が見えてきたが、景気上向きの波は一向に届いていない。首都圏及び自然災害があった地域で復興事業があるところでは仕事が忙しいようだが、当地域にはそうした仕事は一切ない。大都市の建設ラッシュの仕事を少しでも回してもらいたいものである。
		輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量はいまだに低迷している。物件の話はあるが、具体的にはなっていないので、今後も現状が続く。
		通信業（広報担当）	・当面は一進一退の動きが継続する見込みである（東京都）。
		金融業（従業員）	・これまでは建設業で人手不足を課題に挙げる取引先が目立っていたが、最近では中小の小売業でも人手不足との声がかかるようになってきている。中小企業は大企業よりも採用面で弱いため、今後の影響が懸念される（東京都）。
		金融業（支店長）	・ラグビーワールドカップや東京オリンピックを控え、ホテルは建設ラッシュで、建設業界は好調が持続する。外国人観光客が増え、個人消費まで伸び始めるのはしばらく先になり、当面は横ばいである。
		金融業（総務担当）	・製造業は、今後の受注予想が変わらない。卸売業は倒産が少しずつ増加している。不動産業は東京オリンピックまでは好調をキープしそうである。小売業は、気候が良くなり、来客数も増加する見込みである。全体的には最低賃金が上昇し、まだしばらくは人手不足で利益を圧迫するので、変化がない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・発展のために作られた1等地でも、店舗も住宅と同じく苦戦中なので、心配している（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・主力の賃貸ビルには空室がほとんどなく、また懸念材料も見当たらないので、当面はほぼ満室の状況が続く（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・受注や売上金額は前年同期とほぼ変わらず、新しい案件も見込めない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・当社のクライアントにヒアリングする限り、各社とも下期の宣伝費用の引締めがかなりあると感じている（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・消費税の増税まであと1年となり、事業者は気を引き締めている。
		税理士	・米国の対日政策も思ったほどではなく、景気に影響はなさそうである。株価、円相場も安定するとみている。
		経営コンサルタント	・米中の貿易問題による影響が出始めているが、まだ、中小企業への影響は読めない。金属材料が大きく値下がりしているが、ガソリンなど値上がりしているものもあり、不透明である（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・仕入部材や後工程の外注先の値上げがあり、受注の増加と相殺され、景況感としては変わらない状況がまだしばらく続く。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・しばらくは現状のまま推移していく。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先に製造業が多いため、米国やその他の動向次第では、輸出に大きなダメージがあることが考えられ、今のところ明るい見通しはない（東京都）。
		化学工業（総務担当）	・米中の貿易摩擦の影響を危惧している。
		輸送業（経営者）	・販売が低迷を続ける荷主業界の改善策が見出せない現状の下、燃料価格、車両購入価格、資材等の高騰、また、人件費を始めとする管理費の負担増が、この先大変危惧される（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・最低賃金の改正で、現行の人件費が上がり、人手不足も重なり、募集単価も上昇している。既存の契約金額の値上げ交渉も進まず、見通しは厳しい。新規物件に対しては、上昇した人件費をベースにした契約単価で成約するが、既存契約が足を引っ張っている(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・米中の貿易戦争は落とすところが見えず、泥沼化しそうである(東京都)。
		建設業(経営者)	・消費税増税と少子高齢化である。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	・東京オリンピック需要などで、求人募集は引き続き高止まりしている(東京都)。
		職業安定所(職員)	・完全失業率は2.5%と低水準であり、賃金も微増してきている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・与党の総裁選挙も終わり、景気の先行きについて複数の経営者と話したが、一番困るのが原油高である。これがどの程度続くかによって、経営にも大きく影響してくる。また、本格的に景気対策を打ってもらわないと、今のままではじり貧になる。特に米中の問題があるので、非常に心配だと話す方が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・人材不足の状況はこの先も続く。
		人材派遣会社(社員)	・景気回復の要因となるような事象が思いつかない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・9月末での無期雇用転換の駆け込みも一段落している(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・人材確保が課題だが、派遣や人材紹介などのニーズは右肩上がりで増えている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数が多く、人手不足の状況が続いている。また、採用しても長続きせず、交代採用が多い(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・周辺企業の様子では、東京オリンピックまで今の状況が続くとみられている(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・中小企業では、余り景気が良くなるような気配が感じられない(東京都)。
		職業安定所(職員)	・国際情勢などに大きな変化がなければ、当面は求職者の増加、求人数の減少はない。ただし、人手不足が解消されなければ、本当の改善にはならない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向が継続しているが、充足数は前年比マイナスで推移しており、全体として人手不足感が強い。内訳としては、宿泊、飲食サービス業の求人が前年比で約3割増の状況が続いており、事業所規模では30~99人の事業所からの求人がこのところ平均して多くなっている。
		職業安定所(職員)	・求人の増加、求職者の減少がいまだに続いている。有効求人倍率は頭打ちという話もあるが、まだ上昇し続けている。人手不足の職種のうち、運輸業は特に燃料価格の値上がりや人手不足による収益の悪化がある。荷量は増えたものの単価が安いために利益が薄く、人手不足による広告費が収支をより圧迫しているなどの深刻な声が聞こえてきている。
		民間職業紹介機関(経営者)	・2020年向けのインターンシップイベントに参画する企業は、前年と変わりが無い。しばらくは様子を見ている状態で、中堅企業の採用予算が増えるとは思えない(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・自然災害があるなかでも、採用意欲は減退していない(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・賃金の上昇は見られない(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	・2020年新卒や中途採用意欲が旺盛な傾向は今のところ大きく変わる見込みがない(東京都)。
		学校〔大学〕(就職担当)	・変化する要素がない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・今月末に派遣契約が終了するスタッフが非常に多くいるが、次の就業先の確保ができておらず、契約開始数より終了数が上回ってしまう状況である(東京都)。
		求人情報誌製作会社(所長)	・これまでは、企業や求人数などの動向から、現状を維持しており、やや上向いているのではないかと期待も込めて見ていたが、9月に入ってから状況を見ると、東京オリンピック関連を含めても頭打ちになってきているように感じている。

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	人材派遣会社（社員）	・求職者確保の厳しさが増していることに加え、次月以降に本格化する労働者派遣期間の3年満了者に対する売上への影響が懸念されている。加えて、競合他社の無期転換切替対応によっては、求職者の確保がより厳しくなることが予想される（東京都）。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (甲信越)		遊園地（職員）	・今後も、新規施設やイベント実施等により、引き続き多くの客の来園を期待する。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・10月に入り天候が落ち着いてくれば、秋の好天から年末にかけて、客の動きも上向いてくるのではないかと。
		スーパー（経営者）	・12月初めまではイベントがあり、前年より良くなる。今月は中旬に10日間イベントがあったため25日までで、売上が前年比141%、来客数同98%である。イベントがなければ売上は92%である。10月も2回大きなイベントがあるので、期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税増税前の買換え需要が、そろそろ見込まれるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・冬季商材の販売増が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・9月がひどすぎたので、希望的にやや良くなるとしている。製造業も、仕事はあるが以前のような利益は出ず、働き方が変わってきている。こうした影響がいろいろな部分に出ている。
		観光型ホテル（支配人）	・紅葉シーズンを迎え、売店、レストランの売上に期待している。来客数は予約状況から前年を上回る予想である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前月から、先の予約状況に動きが始め、その流れが続いている。天候によるフリー客のマイナスも考えられるが、それ以上に、予約は動いてきている。
		ゴルフ場（経営者）	・秋のゴルフシーズンを迎え、平日のシニア層の予約が順調である。また、コンペの組数は多くはないが、予約も順調に入ってきている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・冬に向かって葬儀や納骨といった問合せが増えてくる。
		商店街（代表者）	・天候に左右されることが多く、年末に向かって贈答用の農作物に影響が出ないことを祈る。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・暖冬と予想されているなかで、季節商材の動きは鈍く、4K、8Kテレビ放送の情報が流れても、さほど話題にならない。必要になれば動き出す消費者心理は崩れそうにない。
		百貨店（営業担当）	・客の買物の様子を見ても、余り積極的に買物している雰囲気はない。ガソリンを始め、石油製品の値段が上がっているので、節約モードを感じる。
		スーパー（経営者）	・米国発の貿易摩擦問題が不安ではあるが、とりあえず3か月くらいは大丈夫である。
		スーパー（経営者）	・消費者心理は、いまだ厳しい状況が続いている。客の財布のひもが固い状態はしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・来月頭にたばこの値上げがあるので、今月は持ち直しているが、来月になればなくなるので、その分若干落ちるか変わらないくらいとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・10～11月は冬物の準備で少しは客足が増えるだろうが、12月には準備も終わるので、余り期待できない。
		家電量販店（店長）	・少子化の影響で来客数が年々減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・小型車、軽自動車の販売はそこそこあるものの、高級車の売行きは良くない。
		自動車備品販売店（経営者）	・3～4か月間の合計販売量は、大きく上振れする要素がない。
	一般レストラン（経営者）	・若者の既存店離れ、社員同士の飲み会減少等、周りでも良くなる話を聞かない。	
	一般レストラン（経営者）	・良くなる材料が見当たらない。	
	スナック（経営者）	・少し期待していた前月が思ったほどではなかったため、様子をみないとわからない。客からは不景気な話は聞こえてこないで、それほど心配はしていない。	

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
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、今の悪い状態のまま変わらないという意味である。本当に何か良い方法はないだろうか。
		観光型旅館（経営者）	・関西や北海道の方には申し訳ないが、秋の間は関西や北海道からの旅行の振替需要がしばらくあるとみている。
		都市型ホテル（支配人）	・秋頃までは宿泊予約が順調に入っているが、例年、冬は落ち込む。今までが順調とはいえ、地方で大きな変化は期待できない。
		タクシー運転手	・車の動きは月によって違う。12～1月は良いが、9～11月は少し落ち目である。夜の動きがないのと、運転手が高齢化で、だんだん減ってきている。そうした面でも売上は減少している。
		通信会社（経営者）	・4Kテレビ放送開始の話題も少なく、多チャンネルテレビ等に対する関心はほとんどない。良い材料に乏しい。
		ゴルフ場（経営者）	・数年はこの状況が続くとみている。ただし、若者に可処分所得がなければ、今後、ゴルフ業界は伸びない。
		美容室（経営者）	・来月は年金支給日のため、高齢者の来店を期待している。秋のイベントで業界を盛り上げて、美容需要を増加させたい。
		設計事務所（経営者）	・現場監理物件は今年中はまだあるが、終わった後の物件数は少なくなっていく。
		商店街（代表者）	・当店はスキー、スケートの冬物は扱っていないので、これといって特別売る物もなく、学校のクラブ競技の予算も使い果たしてしまうので、毎年このことだが、10月過ぎると2月までは大変な時期となる。今年も特別なことがない限り例年同様である。
		百貨店（店長）	・天候不順もあり、主力の衣料品も苦戦している。全体の売上も前年割れが続いており、この傾向が変わる兆しも見えない。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ価格上昇の影響で、買い控え行動に拍車がかかる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月に市長選挙があるため、市内企業関係の動きは非常に鈍くなる。宿泊に関しては、今回の災害や台風24号で、インパウンドが減少するとみている。実際、当社でもキャンセルが出ている。
		旅行代理店（副支店長）	・今後の台風や天候の状況によって、農作物等が不作となれば、農家の収入が落ちるため、動きが多少悪くなるということと、更に海外情勢も悪くなり、輸出入のマイナスが起きているので、そうしたことから旅行等の受注が少なくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘オーナーの高齢化による売却依頼が多い。
	x	*	*
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-
		食料品製造業（営業統括）	・10月以降は新酒が出回り、来場者の増加が期待でき、前年を上回るとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・新穀を使用した商材や企画商材の投入で、てこ入れを行う。これに気温の低下が乗り、売上は増加するとみている。
		金融業（経営企画担当）	・米中の貿易問題によって、不安定だった日本の株式市場も耐性力がついてきており、変動幅も小さくなってきている。2012年以降、10～12月の株式市場は上昇する傾向で、年末に向けても上昇が予想される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末商材受注は見込めるものの、先行きは不透明である。クリスマスに向けてのワークショップ展開に期待をしたい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・営業をしっかりすれば、仕事の確保はできそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・当面は現状維持が続く。
		建設業（経営者）	・猛暑が過ぎると同時に、小口工事の受注が出てきている。受注は回復傾向にあるようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・紳士服店やホームセンターでは、「長雨で秋物の準備が遅れている」とのことである。「天候不順が長引けば、そのまま秋物需要を飛び越しそうだ」とも話している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・中国向けの商材は、どこまでデザインの高齢化に対応できるかが鍵である。国内マーケットが低迷しているため、中東、中国方面などの海外の展示会に出て、活路を探す業者も増えている。国内の回復が鍵となるが、先が見通せない。

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
		金融業（調査担当）	・米中の貿易摩擦の影響が懸念され、堅調な設備投資需要に悪影響が及ぶ可能性がある。企業マインドにも影響が及ぶことから、先行きに対する企業の慎重な見方が強まるとみている。
	×	食料品製造業（製造担当）	・得意先の閉店や原料高、さらには人件費高騰により、一層利益環境が悪化して、零細企業は倒産に追い込まれる。原価を上げられないと、相当に厳しくなる。
	×	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。
雇用 関連 (甲信越)		-	-
		職業安定所（職員）	・「原油価格が高騰しており、原材料コストが増加しているものの、それをカバーできる受注がある」との声が多く聞かれる。新規求人数は引き続き増加が見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・寒くなりつつあり、今後には新卒採用も控えているため、求職活動が止まることも考えられる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・これからも人手不足は続くため、特に福利厚生など従業員の優遇策を考えていかなければならない。
		職業安定所（職員）	・仕入単価は上昇しているものの、採算はやや改善している。また、今夏の猛暑の影響は、業種により明暗が分かれている。一方、求職者の応募には、労働条件の確認等に慎重さがうかがわれる。
		職業安定所（職員）	・パートを含む全数の新規求職者は、前年同月比、前月比共に微増で、有効求職者は前年同月比及び前月比共に微減となっており、減少幅はここ3か月間では最小である。新規求人数は、前年同月より増加するも、前月よりは減少し、有効求人数は、前年同月比、前月比いずれも増加しているが、前月からは微増程度となっている。有効求職者数は依然として低いレベルにあり、有効求人倍率は前月より0.03ポイント上昇し、引き続き高い数値をキープしているので、しばらくはこのまま推移していく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人員不足からパート求人正社員にシフトする求人が目立っている。正社員の採用基準を下げることは難しく、未充足のまま求人として残り続け、結果として、有効求人倍率を押し上げる状況が続いている。求職者1人1人の意識改革が必要で、年齢と経験に見合った求人への慎重な応募検討が必要となっている。
		-	-
	×	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	・就職が上向きで良い状況である。あと2年で東京オリンピックが始まるのも良い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・秋の行楽シーズンの順調な天候に期待する。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて宴会の需要が増加する。
		百貨店（経理担当）	・米中の貿易戦争が企業業績の悪化を招いて法人客の減少をもたらす懸念があるものの、個人客は増勢を維持する。
		百貨店（販売担当）	・限定品の投入があり客の購買意欲は高まる。また、館の施策実施が3か月先まで決定したため、来客数の増加に多少の期待がもてる。インバウンドは波があり、大きな期待はできない。
		スーパー（店員）	・暑さで日中は出控えが感じられていたが、午後からの来客数も戻ってきている。
		スーパー（総務担当）	・台風による停電の影響はあったが、その後の復旧により、家庭用の備蓄商品の動きがいつもより良くなっている。
		コンビニ（店長）	・地区の再開発が少しずつ始まっている。その工事の人たちの需要に期待している。
		コンビニ（店員）	・クリスマスに向けて、ケーキやチキンの販売に力を入れる。
		家電量販店（店員）	・現状と同様に、今後良くなっていくような期待をもつ。
		乗用車販売店（従業員）	・問合せはそこそこある。将来的には金を使っていく雰囲気がある。悲観的な感じはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・年末に人気車種のモデルチェンジを控えており、客からの問合せが増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末にかけ、12月に車検の客の来店が多くなり、商談数も増加し良くなる。
		高級レストラン（経理）	・年末を控えメリハリのある支出となるが、企業収益の安定から忘年会等の宴会とハレの日需要を期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・秋より冬の方が菓子業界は商品がよく出る。イベントもたくさんあり力を入れていきたい。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先は、前年比で予約が入っており、やや良くなっている。東名高速の集中工事が9月一杯あることも原因で10月にシフトしている。秋の需要が多少増加していることもあり、今後は良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・冬休み、年末年始から春休みの予約が例年だと10月以降にあるので良くなる。天候不順や地震等の自然災害が多いので心配である。
		旅行代理店（営業担当）	・海外旅行への懸念事項も減り、団体旅行での韓国、中国の見積りも回復がみられる。ただし、相手国からの訪日客で航空座席が取りにくくなっている。
		タクシー運転手	・現政権の成果で株価等が安定している。
		テーマパーク職員（総務担当）	・行政主催のイベント開催等により、計画を超える来客数が期待できる。
		ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約数は現時点において、荒天の影響もあり、余り良くない。これから10月に入りもっと予約数は増えるが大きくは期待できない。しかし、11月はゴルフシーズンでもあり、9月のように低迷することはない。
		美容室（経営者）	・10～12月は正月に向かっていく。この夏は台風が多く、パーマをかける客も少なかったため、今から忙しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げの影響が顕著に現れてくる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・マンションリフォーム、一戸建てリフォームや台風被害の復旧工事等、施工依頼が増えてきている。
		商店街（代表者）	・まだまだ買い控えの状況が続く。ただし、冬にかけては気候も良くなり、ひどいことにはならない。
		商店街（代表者）	・市場を見渡すと、全体的に少し好調な感じが見受けられる。
		商店街（代表者）	・デパ地下、ショッピングモール等は好調で、購買意欲は上昇している。ただし、気候の変化が室内売店と室外売店との好不調に想定以上に影響している。
		商店街（代表者）	・客単価が上がってこない。売上高、販売量につながってこない状況である。
		商店街（代表者）	・良くなる要素が全くない。地方や中小企業まで波及しない、全く効果の上がらないような経済政策を続けているようでは期待できない。
		商店街（代表者）	・良くなる要素がない。これ以上悪くなることもない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費が冷え込んでいる。まだまだこの状態が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・この3か月は天候不順が景気を悪くしている一番の原因である。10月から天候も回復し客が動くようになれば、ここ2～3か月よりは景気が良くなる。ただし、いつも記述しているように当地方の不景気な状態は変わっていない。近辺での大型開発で魅力的な店の多い大都市へ買物等に行ってしまう、ますます当地方の商店街は消えていってしまう。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・特別良くなる要因も、悪くなる要因も考え難い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・依然客単価は低く、必要な物だけ購入する傾向はまだまだ続く。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・客の飲食店への来店、飲食店でのアルコールの消費は引き続き伸びない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・年内に関しては今の状況で変わらない。法人客は交際費を伸ばしているが、個人客は3か月先も財布のひもが固いままである。法人客は伸びているが、個人消費がそれを相殺している。全体として3か月先も同じだけの売上しか上がらず、現状を維持している。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・年末にかけ予算消化用の受注が見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・日米貿易摩擦等の先行きが不安定で先が見えない。
		百貨店(売場主任)	・秋が深まると新しい靴を買おうという客の来店が増加するが、高額商品の売行きは厳しい。国産の3万円以内の靴を買いたい客は多いが、高額商品が売れないと売上は厳しい。
		百貨店(企画担当)	・インバウンド需要が急拡大し、売上は前年超えが続いているが、国内消費は伸びていないのが現状である。なかでも、いわゆる中間層に支えられている紳士、婦人の衣料品や雑貨関係が動いていない。この先数か月で状況が変化すると思えない。
		百貨店(販売促進担当)	・景況感も余り良いとは感じられない。しばらくこのような感じで推移する。
		百貨店(計画担当)	・インバウンド客の購入も引き続き好調に推移する。また、富裕層の購入も堅調に推移する。
		百貨店(経営企画担当)	・地震や台風等の天災による防衛反応から、消費マインドは冷え込むものと思われ、売上への影響が大変心配である。
		スーパー(経営者)	・行楽シーズンとなる。年末に向かい客足は増加すると期待しているが、青果等の価格が安定しない。
		スーパー(店長)	・最近の近畿地方の台風や北海道胆振東部地震による地域経済、産地への影響で、生産物の供給が安定しない状況がまだまだ半年くらいは続く。それによって、価格は若干高止まりすることが考えられ、客の買い控えが出てくる。
		スーパー(販売促進担当)	・大きな政策がないと数字は変わらない。
		スーパー(商品開発担当)	・売上は良い結果であったが、来客数は4か月ぶりに前年を割った。
		スーパー(経営企画担当)	・良くなる材料がない。
		スーパー(商品管理担当)	・秋の気候の動きで変化はあるが、商品の納入も安定的になっている。一部商品は納入がなく高騰しているが、代替商品で対応できる。
		スーパー(ブロック長)	・週末の客の買物の仕方をみると現状のやや良い状況が続く。後は大きな災害がないように祈るばかりである。
		スーパー(販売担当)	・野菜の相場高、北海道の台風、地震の影響はまだ続きそうである。
		スーパー(営業企画)	・依然として生活実感としての好況感はないため、消費傾向は変わらない。
		コンビニ(企画担当)	・今回の災害で、規制緩和が進まず東京オリンピック以降の景気悪化への懸念の他に不安要素がまた1つ増えた。災害時のインフラの大規模麻ひや、旅行者の放置や孤立化という課題が、安心安全への不安である。
		コンビニ(企画担当)	・8月のような追い風は収まったため、大きく変動する要因は見当たらない。
		コンビニ(エリア担当)	・9月はたばこの値上げ前で特需があったが、逆にいうと需要の先取りになる。今後はたばこが売れなくなり、来客数が減少する。また、セール品以外の動きが悪く、景気は良くなるよりは悪くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・災害による影響からは回復し、ファーストフードの強化と例年実施しているキャンペーンによる商品力アップで、何とか現状を維持する。
		コンビニ(エリア担当)	・季節的には下降傾向になってくる。天候不順は続きそう で、大きな改善方向はみられない。
		コンビニ(エリア担当)	・景気の悪さは感じないが、ドラッグストア等、他業態との競争が厳しくなる一方である。
		コンビニ(本部管理担当)	・世界経済も大きなニュースはなく、現政権も継続するというところで様子見である。ただし、悲観的な感覚はない。
		衣料品専門店(経営者)	・例年より早い時期に来店した客の、実需期の来店、購入を期待している。
		衣料品専門店(売場担当)	・株価がバブル崩壊後の最高値を更新したという報道があったが、その恩恵を受けているのは一部の国民だけだと感じる。バブル期のように国全体が盛り上がりえない限り、本当の景気回復とはいえない。
		家電量販店(店員)	・底を打った状態である。必要な物は多少高くても買うという状況である。特によく売れる商品もない。
		乗用車販売店(営業担当)	・米国の貿易政策がどうなっていくのが不安要素はあるが、景気が悪くなる気配はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・この2～3か月は大きなイベントも予想されない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車、中古車共に大きな動きはない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・各社決算時期でもあるので、競争は激化する。
		乗用車販売店（従業員）	・これから秋の販売促進時期に入る。暑かった夏も終わり、客も動きやすい時期となり店頭への来場が増えると期待したい。車を使った行楽も増えると考えられ、今の新型車両に装備された機能の魅力を、よりアピールできると期待したい。かなり長く使っている客も多く、市場は厳しい状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・この2～3か月でいろいろなことが大きく動くとは思えない。大きな地震が起きたり台風等の被害がひどかったりすれば景気が更に悪くなることはあり得るかもしれないが、悪い状態がこのまま続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新店舗のオープンもあり新規客の来店は増加しているが、販売はあくまで既存の保有客を中心にした買換えの促進が必要である。
		住関連専門店（営業担当）	・来年の消費税の引上げ前に新築住宅やリフォーム工事等、契約工事に取り掛かるという現場が増加している。また、このところの台風等で、災害復旧等の小さな工事ではあるが、関連企業の職人が忙しく動いている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・来月は店内を改装する予定で、来客数を伸ばしたい。近隣に大型店が続々とオープンするなかで、単価等で勝負するのは厳しい。何か対応策を考えなければますます客離れが進んでしまう。厳しい状態である。
		一般レストラン（経営者）	・消費税の引上げの情報が少しずつ実現化しており、懸念材料である。
		一般レストラン（従業員）	・値上げ続きで余り伸びない。
		スナック（経営者）	・節約志向が根強く、この先も期待できない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・目立った景気への刺激となる出来事が見当たらない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・し好品に対しては質の高い物を求められる場面が多くなっているが、日常消費する物に関しては依然として価格にシビアで、一層の景気拡大という状況ではない。
		観光型ホテル（支配人）	・2～3か月先の客室と宴会の予約状況は前年同月比で前年並みと、受注はしているものの昨今何が起こるか分からないので安心はしてられない。特に、これからの婚礼シーズンに結婚式の受注件数がすこぶる悪く、とても客室、宴会ではカバーしきれない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から判断した。
		旅行代理店（経営者）	・年明け2月以降の商品の受注がまだなく不透明であるが、このまま上向きが続くとは限らない。
		旅行代理店（経営者）	・少子高齢化によって全てにおいてオーバーストアであり、供給過剰を適切な水準に戻すことが必要である。一方で、介護を含め人手不足もあり、雇用の流動化と産業構造の転換が進まない限り、堂々巡りに陥っている。
		旅行代理店（営業担当）	・人が動かないと消費が生まれず景気は上昇しない。旅行の計画や申込みは減少している。こちらから営業をかけて何とか動かしている状態である。もっと客から来店や電話での旅行申込みがないと景気上昇はない。
		タクシー運転手	・長い間繁華街も人出が少ない。当分、良くなるという明るさは見えてこない。
		タクシー運転手	・当地域は貿易赤字の問題があり先のことは何ともいえず、輸出車等の見通しが立っておらず楽観はできない。最近はまだ円安が続いており、身近なガソリン等が値上がりしており、厳しい状態が続く。
		通信会社（営業担当）	・正直、好転する要素がない。
		通信会社（サービス担当）	・新規契約の客も大事だが、既存の客にももっと満足してもらえそうなサービスを提供しなければ、客は離れていく。
		通信会社（営業担当）	・少ない状態が、今後も3か月くらい続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・年末や年度末でもないため、動きがあると思えない。また解約数が横ばいのため、このままの状況が続く。
		美顔美容室（経営者）	・12月末までキャンペーンが続く。このペースで売上が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・大きく好転する兆しがみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・災害が発生すれば、一時的ではあるが仕事量は増えるが、一過性のもので期待はできない。まだ住宅建築への意欲は少ない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・売却希望の客の考え方が変わるように努力する上で、販売量が増加すれば景気も良くなる。
		一般小売店〔文房具〕（店員）	・消費税の引上げが影響する。
		百貨店（業績管理担当）	・今後も台風等の天災が予想され、消費マインドに影響がみられる。
		スーパー（経営者）	・12月頃は相変わらず人手不足がピークとなっているが、輸出も余り伸びず世界的に一服感が生じている。そのため、大企業は別として中小企業はボーナスが増えず相変わらず所得の伸びはない。ただし、休日は増えてくるため、12月の景気は横ばいかやや下がり気味となる。
		スーパー（支店長）	・原油価格の高騰に伴う悪影響が大きすぎて、今後の見通しはかなり厳しい。
		スーパー（販売担当）	・新しい店ができると1度は行ってみたいという欲求があるので、しばらくは来客数は望めない。
		コンビニ（店長）	・たばこの値上げで駆け込み需要があったため、しばらくは売上に影響する。
		コンビニ（店長）	・たばこの仮需の反動がどれだけあるか、大きな不安要因である。
		コンビニ（商品開発担当）	・夏場の異常な暑さの恩恵と10月のたばこ増税前の駆け込み需要による効果の反動が現れる点で、今よりも低迷が見込まれる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・客の様子も変わらない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・猛暑のエアコン特需も終わり、反動が激しくなる。また10月は閑散期である。
		乗用車販売店（経営者）	・年末に向かっては例年、販売台数は厳しくなってくる。新型車も次年度になっての発売が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	・この3か月が良かっただけに、これから年末に向かって下がっていくのではないかと懸念している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年末商戦に向けては、貿易摩擦の影響がある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高は前年比マイナス1.1%、来客数は前年比マイナス2.5%で推移している。
		一般レストラン（経営者）	・昨今みられる天候の変化が、これから激しくなるように思え、外食費に回す予算が少なくなる。
		都市型ホテル（経営者）	・業態が多様化しているいろいろな宿泊施設ができ、当然、競争が激化している。
		通信会社（企画担当）	・自動車のEV化は当地域にとってはマイナスの影響が大きく、地域の課題としても取り上げられている。大型店進出も、地域経済としては人手確保の問題も含めてマイナス面が大きく、地域全体として閉塞感が出てきている。
		テーマパーク（職員）	・台風の影響で花が早く終わってしまい、来客数に影響する。
		パチンコ店（経営者）	・管轄官庁の規制により業界全体の来客数の減少が著しい。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・原油高が影響し悪くなる。
		理美容室（経営者）	・売上も伸びず、段々景気が悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・年末まで余りイベント等は多くないので、客は来店を控える。
		美容室（経営者）	・就職先がないという理由で、若い人が首都圏方面に出ていってしまう。

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
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・10月より介護保険の福祉用具貸与価格に上限制限が始まる。厚生省が商品ごとに全国平均価格を集計し公表したが、物価の地域格差等が考慮されておらず、都市部の事業者にとっては減収の影響が大きい。
		設計事務所（経営者）	・新規の種まき案件がなく、以前の案件の支払も延ばされ気味である。
		設計事務所（職員）	・現況をみると景気の良くなる話は全く聞かない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・悪天候で外装の修理が増えているが、施主に余裕のなさがうかがえる。まだまだこの状態が続く。
	x	テーマパーク（職員）	・風評被害が落ち着くまでは難しい。
	x	理容室（経営者）	・これからも景気の良い話は出ない。
	x	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・健全な経営を継続していくために必要な、改善提案や営業努力をする能力がある人材の不足から、中小施設の事業者は事業継続が困難となる傾向にある。
	x	住宅販売会社（経営者）	・所得が上がらない、物価の上昇で徐々に悪くなっていく。
企業 動向 関連 (東海)		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・例年11～12月は繁忙期に入り物流が活発になる。青果物関係は台風の被害があったが全体的には余り影響はなく、景気は良くなる。
		化学工業（人事担当）	・特に大きな根拠があるわけではないが、国内の企業業績は堅調で、また、2020年の東京オリンピックを控え、気分的にも景気がゆったりと良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末にかけてある程度の設備投資が見込まれるのと、当社製品の販売が増えるという期待感がある。
		建設業（役員）	・マンションは、他社競合があり市況が活発化し、消費税の引上げもあり良くなる。
		通信業（総務担当）	・災害対策が終わり、観光シーズンが到来すると宿泊旅行等、消費が上向くと感じる。世界情勢では輸出関税の動向が気になるが、消費マインドを消すような一大事とまではならない。
		通信業（法人営業担当）	・東京オリンピックまでは、好景気が続く。鉄工関連の経営者の話では、東京オリンピックに向けて受注が一杯とのことである。ただし、その先は全く不明である。
		通信業（法人営業担当）	・秋は新商品投入の時期である。この時期に提案している案件を確実に受注して、新商品や新システムを利用してもらうことにより、新しい需要を掘り起こしていきたい。
		金融業（従業員）	・2020年東京オリンピックに向けてのイメージで、建築業等においては、特に景気は若干右肩上がりのイメージが非常に強く感じられる。
		不動産業（経営者）	・10月以降は例年と比較して晴天の日が多くなるとの予報で、当面の景気は良い状態が継続し、売上は前年同期比100%以上で推移する。
		行政書士	・年末に向け出荷量が増加する見通しである。
		食料品製造業（経営企画担当）	・長期予報によると暖冬傾向の予測もあり、先行きは不透明である。
		食料品製造業（営業担当）	・季節柄、飲料の購買が減る時期であることや自然災害の影響が大きく、受注量、販売量共に減少する。
		化学工業（営業担当）	・引き続き原料価格は上昇傾向の見込みである。
		化学工業（総務秘書）	・景気後退の特段の要因が想定されない。現総理の与党総裁3選も景気には良好な材料である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・目新しい引き合いがなく、新規受注による伸びが期待できないが、従来からの製品の動きは底堅い。
		鉄鋼業（経営者）	・客の単価や納期に関する要望は増えているが、それに見合う価格まで製品単価が上げられていない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いも横ばいであり、景気は引き続き低調な状況が続く。
		金属製品製造業（従業員）	・引き続き忙しい状態が続くのは変わらず、コスト増の状況も続く。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・北米の代理店からも明るい報告が少なく、設備投資の計画等が増えている兆しが無い。
		一般機械器具製造業（経営管理担当）	・高水準で推移している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・良化する要因が見当たらない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・好況であることは変わらない。取引先や通信業界では、2020年までは続きそうともいわれている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・今は多いが先は分からない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	・生産計画から判断した。
		輸送業（経営者）	・採用難や高止まりする軽油等、厳しい環境は続く。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油が前年比21円80銭と大幅に値上がりしているが、貨物の荷動きが少し良くなってきており、景気は変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・新規住宅の着工が増加しているが、それが全体的な景況感にどの程度影響を及ぼしてくるかというのはまだ見通しが立たない。個人消費が単に増加しているだけ、住居を買い求めているだけであれば、それが経済全体をどうこうすることにはつながらず、しばらく様子見が必要である。
		輸送業（役員）	・イランからの原油輸入の一時禁止や米中間の貿易問題がコストアップや収益悪化の要因となってくる。豪雨や地震による復旧需要も一部見込まれるが、観光産業の不振等が今後じわじわと景気減退要因になるように思われる。また、天候が不安定な場合には、食品価格の値上げにつながり消費が全体的に落ち込むマイナス要因ともなる。物流業界は、年末に向け人手不足が一部で顕在化し、サービスの低下やコストアップにもつながる不安要素があり心配である。
		金融業（企画担当）	・個人投資家は現状と変わらず、一般の個人は収入が増えたという実感が余りないとのことであり、大きな消費に向かいづらい状況である。当面は現在の景気が続く。
		不動産業（経営者）	・現状からの大きな変化は考えられない。
		広告代理店（制作担当）	・取引先である企業側では、冬に向けて広告予算を増やす予定はなさそうのため、このまま現状維持の状態が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・微増の理由がはっきりしないため、今後を注視したい。
		会計事務所（職員）	・冬のボーナスが大幅に増える見込みはない。限られた予算の中で必要な物とそうでない物を分けながら消費していくため、変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・既存案件にシステムエンジニアやプログラマーを投入済みで、対応できる人材が不足している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・ニューヨーク市場は米国大統領の人気で最高値を付けているが、本当は危険が迫ってきているように思っている。このような状態がしばらくは続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼メーカーの材料値上げがあり、単価に反映されない仕事を取りやめざるを得ない環境に変わりつつある。工作機械の今後の見通しについても、減少傾向が顕著に現れてきている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・特に消費イベントがあるわけでもなく、さらに、来月から少し燃料代が上がる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・米中貿易戦争で米国向けと中国向けの輸出が減る。我が国からは車を輸出しており、海外の消費マインドが下がると業績が悪くなる。
		建設業（経営者）	・今の最低の政治家と最低の国家公務員では、良くなる理由がない。
		輸送業（エリア担当）	・関税のために従来のルートでの輸出入を控え、違った流れになり混乱する。
		公認会計士	・中小企業の収益性、生産性の改善に関する具体的な施策がない。中小企業の事業承継はまだまだ時間が掛かる。中小企業の支援者である会計事務所等の力不足がある。
		会計事務所（職員）	・地元みかん生産業者は、猛暑及び台風の影響が収穫量減少の見込みである。取引単価が安ければ大きな減収となる。生産コストが上昇しているだけに減益が予想される。
	x	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（社員）	・上期から下期にかけてのタイミングのため、求人数が増え、求職者も活発になる。
		人材派遣会社（社員）	・9月が悪かった分、やや良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・世の中の景気が良くなるというよりも、各社で下期中盤になると年度内に予算執行できるように財布のひもを緩めるケースが多いため、2～3か月先は、身の回りの景気がやや良くなる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・12月末に向けて、ボーナス支給後の転職を目指す人がこれから増えてくる見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（経営企画）	・特に変化はない。
		人材派遣業（営業担当）	・留学生を含む外国人労働者の受入体制が各企業で整えられるまでは、引き続き景気が大きく上昇する見込みも少ない。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材不足、派遣労働者の3年満了による雇用安定措置、非正規社員の最低賃金の上昇等の問題から、非正規社員の無期化、正社員化、給与改定等が進み、人件費の上昇が加速する。
		人材派遣会社（企画統括）	・求職者の動きが鈍く、企業の人員確保がうまくいっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	・直近では大きな変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数について、今後は年末に向けて減少していく傾向がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・下期がスタートし、年内の状況については良くも悪くも変動はない。
		職業安定所（所長）	・若干求人件数は増加しているが、景気が良くなるとまではいえない。
		職業安定所（所長）	・今後は、働き方改革を進める中小企業が徐々に増えていくと予測されるが、その分コストや若干のロスが発生し、良好な状況にありながらもしばらくは足踏み状態が続く。
		職業安定所（職員）	・改正労働者派遣法が労働市場にどう影響しているかは分からないが、今まで販売員を非正規で雇用していた大手小売業で人手不足から積極的に正社員求人へ転換する動きもあり、景気の基調は変わらない。
		職業安定所（次長）	・各種の人手不足対策を積極的に実施しているが、求職者の減少等により厳しい状況にある。
		職業安定所（次長）	・新規求人数は横ばい状態にあり、大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の年齢層が高齢化してきており、人選のマッチングも提案型が増えてきている。現在は四半期での9月末終了者が増加しているが、今後、年始以降のスタート希望まで若干落ち着く。
		民間職業紹介機関（支社長）	・有効求人数は増加中のため、引き続き景気は良い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・従来、就職希望先より奨学金の給付を受けていた学生が不採用になること等なかったが、今年になり1名現れた。本人の資質によるものか、採用側の採用基準の変化によるものかは不明だが、周辺事情も含む雇用状況の変化を感じる。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人広告は、もはや新聞には戻ってこない。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連		衣料品専門店（店舗運営）	・店舗のコンセプトを変更してリニューアルするため、クリスマスギフト需要に期待できる。
(北陸)		通信会社（営業担当）	・新商品の発売と年末商戦によって販売数、来客数共に伸びると見込んでいる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末に向けて、セールによる売上や決算企業からの受注が見込める。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・年末に向けてブリやカニ、タラなど高価格帯のものが出回るの商いは大きくなる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・年末に向け資材などの値上がりも落ち着いて、少しは上向きな期待している。
		コンビニ（経営者）	・季節商材によって売上は良くなる。
		家電量販店（店長）	・BS4K・8K放送によりテレビの販売量が増える。
		乗用車販売店（従業員）	・各種イベントなどで売上に結び付くことを期待している。
		自動車備品販売店（役員）	・消費税の引上げに向けて市場活性化が期待できる。特に大型商品や冬季用品は今期シーズンに買換え需要が発生すると期待している。
		高級レストラン（スタッフ）	・10～11月は県外からの団体旅行の受注が好調で、例年比105%ほどで推移している。台風や地震の影響がないことも要因と考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・10月も国体と全国障害者スポーツ大会があり、11月の団体シーズンと12月の忘年会シーズンは順調に予約が入っている。
		通信会社（職員）	・年末に向けて長期の新キャンペーンを予定しており、訴求効果は高まる。
		通信会社（役員）	・12月からのBS4K放送の開始を見越して、新たな高品質テレビ番組の提供を計画している。4Kテレビ購入者を中心に活発な需要を期待している。
		通信会社（役員）	・年末商戦に向け通信、放送共に契約数の増加が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・客の動きが多くなっていることで、今後まだまだ販売量は伸びる。消費税の引上げ前に建物を建てたいという声を聞くことが多くなり、これから来年3月までは販売量は伸びると見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・新築とリフォームの受注は増えているが、営業も現場もそれぞれ人手不足であり深刻な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・基準地価が発表され、開業4年目の北陸新幹線効果が安定し、活発な動きをすと見込んでいる。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げに対する駆け込み需要の増加が見込まれる。
		商店街（代表者）	・国内全般的に景気が良いとの情報が聞こえてくるが、当地では実感がない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・販売量は前年並みで動いているので変わらないが、寒くなってくると、すき焼きや鍋物が多くなることから、単価が少し上がってくるのではないかと期待している。
		百貨店（売場主任）	・9月発売の新型スマートフォンの高額化や10月以降のたばこ関連の値上げなど、家計に占める出費がかさみ、中間層のファッション関連の購入に影響が出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・与党総裁選挙での現首相再選や堅調な株価動向に伴い、富裕層の需要は引き続き安定している。しかし、中間層の節約志向は相変わらず根強く、個人消費に改善はみられない。
		百貨店（営業企画）	・来客数は前年並みである。食品や化粧品が売上がけん引しているが、ファッションアイテムが不振である。10～11月の北陸の平均気温が、平年に比べて高くなるとの予報も出ているため、これから実需期に入るコートやブーツなどの売行きにも影響が出ないかと懸念している。
		スーパー（店長）	・国体が終わると北陸新幹線延伸が近づくまでは活気も一段落するとみられる。
		スーパー（店長）	・台風の影響で相場高の状況が続くとみている。特に野菜など鍋物需要に影響が出てくる。
		スーパー（総務担当）	・天候不順が今後も予想され、来客数、売上共に不安定な状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・台風など自然現象による影響は瞬間的にあるものの、大きな変動要素はないと考える。
		スーパー（店舗管理）	・価格高騰が落ち着くとみられるが、それに付随して販売件数が増加するとは考えにくい。
		スーパー（統括）	・競合環境による来客数の伸び悩みや生鮮品の相場など、環境の厳しさは変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上が厳しいことと人手不足が深刻であることから、現実問題として人材確保ができないという理由で閉店する同業者がいる。
		家電量販店（本部）	・期待できる材料もあるが、大きな災害が続いており消費への影響は不透明である。
		乗用車販売店（経営者）	・これから1～2か月は、競合他社も含め宣伝量を多く投入するとみられるので順調に進む。
		住関連専門店（役員）	・年間でも繁忙期の始まりの9月に動きが出始めて、今後もしばらくはこの流れが続くと期待している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・これからも景気は変わらず、良くならないと確信している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・アパレルのダウントrendは改善してきているが、前年を上回るまでには至っていない。一方で、アミューズメントやシネマ、飲食業種といったコト消費が好調に推移しており、当面はこの状態が続くと考える。
		一般レストラン（統括）	・年末年始に向けた動きについて、今のところ大きな動きはみられない。忘年会と新年会の予約状況などの動きは10月中旬以降からの見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・不透明な先行きや、なじみ客の高齢化、天候不順による影響など少し判断が難しい。
		観光型旅館（スタッフ）	・9月の予約仕入れは堅調であったが、10～11月は苦戦しそである。予約保有数でみると、9月以降では10月のみ92%であり、他の月は前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は、ホテルが乱立してきており、その影響が予想できない。宴会部門では、MICE関連は受注しているが、一般宴会は総件数や大型宴会の件数が前年を下回る状況が続いている。レストラン部門では、原材料が値上がりしていても全く価格転嫁はできない。慎重な価格志向が続いている。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊と宴会部門共に例年と同じ予約状況にある。レストラン部門は、一部店舗での月2回の定休日の設定によって微減であるが、全館での景気動向は変わらない。
		旅行代理店（所長）	・主要取引先での経費削減が継続されている間は、大きく好転する見込みがない。
		タクシー運転手	・観光関係の仕事が非常に少ない。
		通信会社（営業担当）	・キャンペーンによって来客数は若干増えるが、販売量に大きな変化はみられない。低価格の契約が相変わらず目立つ。
		テーマパーク（役員）	・3か月先までの予約状況を見ると、ほぼ前年並みに推移するとみられる。
		競輪場（職員）	・購入単価や売上などに大きな変化はみられない。
		美容室（経営者）	・国際情勢が不安定で、心理的にも前向きにはなれない。
		コンビニ（経営者）	・来客数の落ち込みが大きく、客単価の増加で何とかカバーしている状態である。客単価の増加はいつまでも続くわけではなく、売上も微減していく可能性が大きい。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税の影響でやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの値上げや天候不順の影響によってやや悪くなる。
		コンビニ（店舗管理）	・米国の貿易摩擦により、一層の閉塞感が漂う。
		家電量販店（店長）	・競合店のオープンもあり、市場活性化によって当店も今月は売上が伸びているが、需要の先食いであるとも考えられる。
		旅行代理店（支店長）	・販売高の減少が見込まれる。
		タクシー運転手	・2～3か月先は年末も近づき、財布のひもが一段と固くなる。
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ] (総支配人)	・新年度に入ってからの入会数不調と、光熱費などの経費の値上がりが続いている。経費は全く下がりにくい。
	x	商店街（代表者）	・今まで以上の売上は見込めず、これまでの損失を補うのがやっとという状態である。先行きは暗い。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		化学工業（総務担当）	・今後の受注は、増える予定である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・今後の受注状況も、引き続きおおむね順調に推移すると見込んでいる。
		金融業（融資担当）	・円安基調が続いており、取引先の輸出メーカーからは今後の利益押し上げ要因との声を聞いている。不動産は耐用年数を経過した中古物件ですら、売りに出ればすぐに引き合いがある状況であり、一層の売上の活発化が見込まれる。価格的には過熱感がある。
		繊維工業（経営者）	・先行きの受注状況は、10～12月までは見通しがあるが、1月以降は不透明感が強い。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合をみて、変わらないと判断している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内の設備投資に関わるような受注については、現在の旺盛な需要が一旦落ち着いてくるとみている。生産能力などから考えても、これ以上受注し、必要以上にコストをかけて対応するより、生産を安定させて、より品質の良いものを安定的に生産、販売する動きにシフトしていくようになると思う。
		精密機械器具製造業（役員）	・国内政権は一区切りついたものの、頻度が高くなった自然災害や米中韓問題の影響など不安要素も多く、安心できない状況が今後も続く。

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
		建設業（経営者）	・今年は大規模な自然災害が頻発し、国土強靱化の必要性に対する認識が深まってきている。それにもかかわらず、相変わらず財務省が主導する財政秩序優先政策によって、国民の安全、安心を守るために必要な防災対策やインフラ整備がなされない。
		通信業（営業）	・設備投資意欲は潜在的にあり、このまま推移するとみられることから変化はないと見込んでいる。
		不動産業（経営者）	・個人客の問合せが少しずつ増えており、法人企業からの要望も少し増えている。今後もこの傾向が続くと考える。
		司法書士	・福井国体が終わるので、旅行観光関連事業を中心にその影響が懸念される。
		税理士（所長）	・製造業や建設業では、今後の受注見通しはしっかり持っており、需要は安定しているとのことである。ただし、全体的なパイが膨らんでいるかという疑問である。いろいろな工事、製造現場で生産が遅れており、そのため下請を依頼できる会社が限られてくる。それによって需要が回ってくるものの、人手不足によって受注は伸びない。プラスとマイナスの要素がせめぎあっているため、変わらないと判断している。
		食料品製造業（経営企画）	・原料価格が更に上昇することは確定的で、それを販売価格に転嫁せざるを得ない状況にある。その結果として現状よりも更に収益が悪化する見込みである。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・米国と中国の貿易摩擦の影響を心配している。設備投資は経済の先行きに不安があればストップするので、状況によっては止まる可能性がある。
		金融業（融資担当）	・9月に入り石油価格が上昇している。各業者とも経費増加で収支悪化との話である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・9月も前年同月の売上を下回っている。一向に上昇の気配がない。特に住宅リフォームのチラシの出稿が思わしくない状況である。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の内容が、金額だけではなく職場環境に言及するものが多くなっている。時給が頭打ちとなるなかで、何とか他社との差異を出そうということだろう。求人にも工夫をしているということは、景気全体の良い流れがあるということかと考える。
		人材派遣会社（役員）	・需要案件に対して求職者の申込みが少なく対応できない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の話が出てこない。
		職業安定所（職員）	・人手不足を強く訴える企業は、引き続き変わらない状況にある。そのなかで、今まで職業安定所を利用していなかった、若しくは、しばらくの間利用していなかった会社からも、最近では求人を持ち込まれるケースが数件見受けられる。なかなか自分のところで必要な労働力を確保できないことから、下請という形での募集をかけてきている。そうしたなかでの動きではないかと考えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・雇用状況と人手不足が続いている現状から、景気変化は少ないと考える。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業との名刺交換会では、参加企業数は前年度と変わらないが、募集継続中の企業が前年度より多くなっている。
	x	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		都市型ホテル（客室担当）	・関西国際空港の連絡橋も復旧し、鉄道も通常運行となったことで、徐々にではあるが訪日外国人の宿泊が戻ってきている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・季節要因による、イベントなどへの影響が予想される。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・関西国際空港の連絡橋の事故によって通行止めとなっていたが、少し解除され、外国の観光客も戻ってきているため、売上の改善につながる事が予想される。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・季節変動により、購買意欲が高まってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔呉服〕 (店員)	・乗客数が増加し、催事でも買上げ数が増えている。
		百貨店(企画担当)	・外国人客の減少による影響は今月が最も大きく、月を追うごとに回復が進む。
		百貨店(営業担当)	・インバウンドによる購入も、前年並みか、それ以上が見込める状況になってきている。富裕層の優良客による、高級ブランド品や美術品、金製品などの高額品の購入も、昨今の株高などで伸びる。
		百貨店(営業担当)	・関西国際空港の機能回復でインバウンドの増加が見込まれるほか、株高により富裕層の購買意欲が更に高まる。
		百貨店(服飾品担当)	・客の購買意欲が徐々に戻ることで、高級品や防寒系アイテム、アウター、ブーツなどには更なる追い風が吹く。また、クリスマス商戦も前年よりも日並びが良いことから、大きな災害の影響がなければ、回復傾向が見込まれる。
		百貨店(マネージャー)	・台風21号で閉鎖されていた関西国際空港が復旧し、9月24日以降はインバウンド売上も前年比で30%台後半のプラスに戻っている。今後は、インバウンド売上の復活が見込まれる。
		百貨店(宣伝担当)	・関西国際空港の復旧により、訪日外国人数の回復が顕著である。10月は中国の国慶節もあり、近隣ホテルの予約状況も良好なほか、冬物商材の実需期に入り、重衣料の動き出しも順調であることから、期待している。
		百貨店(売場マネージャー)	・9月が底となるが、今後の天災によって左右される感もある。直近まで好調であった特選洋品や化粧品などは、ある程度回復してきそうであるが、主力の衣料品は苦戦が予想される。
		百貨店(外商担当)	・関西国際空港が思ったよりも早く復旧したことにより、インバウンド売上の回復が見込めるほか、秋には隣接するビルが新規開業となるため、乗客数の増加が予想される。
		スーパー(店員)	・年末年始に向けて、価格が高めの食材も売れていく時期になるため、売上も伸びていく。
		スーパー(企画担当)	・2~3か月先は年末商戦を迎えるということで、スーパー業界では年間で最も売上が増える。年々厳しい状態となっているものの、当社の強みであるこだわりや、安心、安全といった価値の訴求を明確にし、10~11月でしっかりと種まきを行い、12月に花を咲かせて、業績を回復させたい。
		スーパー(企画)	・消費税の引上げや東京オリンピックに伴い、1年先には景気が良くなることが予想される。
		コンビニ(経営者)	・フード類の売上好調は相変わらず続いている。プレミアム商品の売上好調も重なり、客単価の上昇傾向はまだまだ続くことが期待される。
		コンビニ(経営者)	・インバウンド客は、関西国際空港の復旧によって回復する。また、たばこが10月1日から値上げとなり、売上が増加する。
		コンビニ(広告担当)	・景気については、米国との貿易交渉や来年の消費税率10%への引上げといったマイナス面もあるが、2020年の東京オリンピックや、インバウンドの好調などのプラス面も想定される。2025年の大阪万博も決まれば、徐々に良くなることが期待される。
		衣料品専門店(店長)	・例年に比べ、ここ2~3か月は悪い状態が続いているが、今よりも悪くなることは考えにくい。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・秋物のオーダースーツの単価が上がっている。
		乗用車販売店(経営者)	・新車の販売や車検台数の予約などが、例年よりも少し増えているため、今後は若干良くなると期待している。
		乗用車販売店(販売担当)	・店舗改装などがあると聞いており、客の動きが活発になる良いきっかけとなる。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	・関西国際空港の受入体制が元に戻り、海外からの観光客が戻ってくることで、秋物商材やサプリメントの売上増が見込まれる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(店員)	・10月発売の新商品や日用品、化粧品などの購入意欲が高まると同時に、最低賃金の上昇に伴って収入が増えることで、プラスアルファの買物が増えることを期待している。
		その他小売〔インターネット通販〕(経営者)	・天候不順が落ち着いたら、秋の行楽での購買意欲も高まってくる。イベントも、ハロウィーンの仕掛けなどで家族客の集客につながる。

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
		一般レストラン（経営者）	・9月の後半になるに従い、徐々に乗客数は回復したが、完全に戻るまでにはもう少し時間が掛かる。
		観光型旅館（経営者）	・11月からのカニのシーズンは、前年よりも動きが少し良い。
		観光型旅館（経営者）	・関西国際空港も復旧し、今後は回復に向かう。
		都市型ホテル（スタッフ）	・台風の被害について、延期による受注は期待できないが、例年開催の宴席は順調に受注できている。宿泊も依然として単価では苦戦しているが、稼働率でカバーしている。
		旅行代理店（営業担当）	・消費マインドの回復に期待している。
		タクシー運転手	・秋に向けて国内客の動きが多少出てきた一方、海外客は横ばいとなっている。
		タクシー運転手	・9月4日の台風21号による関西国際空港の連絡橋の被害により、インパウンド効果が少し停滞気味である。また、それ以外の国内客の動きが鈍い。今後は職人による建物の修復工事によって、景気が上向くことを期待したい。
		タクシー運転手	・希望的観測もあるが、これからは宴会や旅行客も増えてくるため、堅調な動きとなる。
		通信会社（経営者）	・株価の上昇により、景気が改善する。
		通信会社（社員）	・4Kテレビの需要は、これから本格化してくる。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けて、アミューズメント機器の市場は活性化が期待される。
		競輪場（職員）	・例年、12月になれば回復する傾向となる。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・災害などの影響も落ち着いてくれば、経済の基調は緩やかに回復しているため、徐々に良くなっていく。
		美容室（店員）	・台風の影響が落ち着く。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	・消費税の引上げについて、政府の正式な発表があれば、駆け込み需要が見込める。
		商店街（代表者）	・単価については上昇が期待できない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・業況が最悪のアパレル業界でも、今後1～2か月は前年並みを維持できそうな雰囲気が出てきている。
		一般小売店 [花] (経営者)	・年末までは季節商材の需要が増えるが、単価や個数などが悪化しているため、景気が良くなるわけではない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・冬場に向けて販売量は増えていくものの、大きく増加する兆しはない。消費者の様子も、これまでと変わりはなく、良くも悪くも落ち着いている感じである。僅か数か月の間に、急に景気が良くなるとは全く思えない。
		一般小売店 [野菜] (店長)	・物価が上がったまま年末に向かえば、買い控えが多くなるため、小売の見通しは厳しい。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	・大阪北部地震や台風などの災害があり、当店の取扱商品はぜいたく品やし好品であるため、良い風が吹いてくる気配はなく、厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	・売上の基調は前年比で3%増といったところである。化粧品を中心とした婦人雑貨や特選ブランド、宝飾品などがけん引する傾向が続くと予想している。
		百貨店（企画担当）	・競合店の閉店による売上の増加が、2019年2月までは続くと予想される。
		百貨店（営業担当）	・当社は郊外を含め、現在のところは来客数も増加している。イベントの多い時期を迎えるため、極端にマインドが冷え込むような事件がない限り、この傾向は続く。関西国際空港の復旧に伴い、インパウンド客の来店は前年比で横ばいに戻り、化粧品の消費が続いている。次のポイントは消費税率の10%への引上げで、それまでは今の状態が続く。
		百貨店（営業企画）	・与党の総裁選挙が予想どおりの結果となり、自然災害によるマインドの低下が落ち着けば、年末に向けて景気は上向くことが期待される。
		百貨店（サービス担当）	・インパウンド効果もこの2～3年変わっていないため、傾向的には問題はない。集客のための催事やショップの入替えで、新たな客の取り込みに努めたい。
		百貨店（商品担当）	・与党の総裁選挙が終了し、国内経済は一旦落ち着いているが、米国の保護貿易主義を巡る対立による、景気の下振れリスクが気掛かりである。来年の消費税の引上げを前にした大型消費についても、どこまで活性化するかが読みにくい。
		スーパー（店長）	・人口の動向などから、良くなることは予想できない。

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
		スーパー（店長）	・台風などの災害対策による特需はあるが、今後良くなるははっきりとした要素が不明なため、先行きは上向くとは限らない。
		スーパー（店員）	・また台風が接近する予想であり、値段が下がることは当分ない。
		スーパー（企画担当）	・競合他社の動きなどを勘案すると、来客数の推移に変化はない。
		スーパー（経理担当）	・台風や長雨、気温の乱高下などによる売上への影響は大きいですが、足元の消費は底堅い。天候が安定すれば、秋から初冬にかけては順調に推移する。
		スーパー（管理担当）	・農産物も価格の高騰が続き、原油価格も下がらないなど、消費を後押しする好材料が見当たらない。
		スーパー（社員）	・関西では、今夏は大阪北部地震や台風などの災害が多く発生し、当社も幾つかの店舗に影響があった。ただし、災害後は、客の購買はむしろ積極的な状況が続いている。家庭内で食事を作ることが再び増えているようで、当面はこの状況が続くと予想される。
		コンビニ（店長）	・たばこに関しては、しばらく売れなくなると予想されるが、その分温かい麺類やおでん、フランクフルトなどが伸びてくるため、客の様子からしても、現状維持で推移する。
		コンビニ（店員）	・客が減少するような雰囲気は全くないため、このまま継続的に買物してもらえそうである。
		コンビニ（店員）	・今後、景気の良くなる要因が見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・高齢化社会の中で、所得の低い人が多い。将来不安を払拭するような施策がない限り、客の購買量は増えない。
		家電量販店（店員）	・歳末セールもあり、来客数は多くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・景気の良くなる理由が特に見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・米中貿易戦争は収束の糸口も見つからない状態で、株価の下落など、世界的な景気の低迷はしばらく続きそうである。消費を刺激するような政策がない限り、しばらくは景気が低迷することになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・Web広告を中心に集客を図っているが、反応が悪い。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	・貿易戦争の問題がどう推移するのかによって変わる。
		その他専門店 [食品]（経営者）	・特に大きな要因はないので、変化はなさそうであるが、12月になると例年のように忘年会シーズンに入るため、売上は上がってくる。
		その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	・大阪北部地震の被害による特需にしか、頼れないのが悲しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・天候が安定しても、今の傾向のまま推移しそうである。
		高級レストラン（企画）	・10月からの宿泊予約の獲得状況は、前年と比較して好調となっているが、婚礼の宴会予約が減少している。
		一般レストラン（企画）	・既存店売上は、客単価の上昇によって前年をクリアしているが、来客数は前年を下回っているのが現状である。日曜や祝日に比べて、まだまだ平日の来客数が増えていない。客単価が上がると来客数が減少するという傾向には、変化がみられない。
		一般レストラン（経理担当）	・原油価格が高騰しつつあるので、物価に影響が出始める。
		一般レストラン（店員）	・年末に向けて、忘年会などの外食機会は増えるが、これ以上単価が上がる要素はない。
		観光型ホテル（経営者）	・イベントを企画しても集客数が伸びず、何をやっても企画倒れの感がある。新規開拓も難しく、現状維持が精一杯である。
		観光型ホテル（経営者）	・経済政策に変化がみられないほか、災害が重なったことで、様々な支障が出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・関西国際空港が通常どおりに稼働すれば、現状よりも好転すると予想されるが、まだ予断を許さない。一方、宴会などは順調に予約が入ってきている。
		都市型ホテル（管理担当）	・関西国際空港の復旧状況や、今後の自然災害の動向次第であり、どのような推移となるかは予測できない。

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（総務担当）	・今後の宿泊予約の状況を見ると、前年を大きく下回っている。関西国際空港の鉄道などの復旧に伴う海外エアラインの運航再開で、インバウンドの回復が見込まれるものの、客室単価の低下傾向は続いており、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（管理担当）	・関西国際空港の運航制限による影響が長く続くとは、現状では考えにくい。
		旅行代理店（支店長）	・現在はまだまだ大きな動きになっていないが、今年の年末年始は日並びも良く、1月4日を休めば9連休となる。これをきっかけに客の旅行マインドも上がると予想されるが、現状をみれば、状況が変わることは期待しにくい。
		旅行代理店（役員）	・連休もあったため、ここへきて国内旅行にシフトする客も増えつつある。来客数は増えてきており、単価も上がってきている。
		タクシー運転手	・自然災害による被害で、建設関係や保険関係の需要がやや増加したものの、大きな影響はない。
		観光名所（企画担当）	・台風や大阪北部地震の影響はあるが、徐々に来場者は戻りつつある。
		遊園地（経営者）	・台風21号の被害に加え、それ以降も気象状況が不安定であったため、業績が安定しない。インバウンド需要は元々多くないが、それでも明らかに減少しており、先行きが不透明である。
		競艇場（職員）	・全国発売のG1競走や、通常のG1競走の売上は、ほぼ前年並みに推移しており、今後も同じような動きとなる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球シーズンは終了するが、10～12月には人気グループなど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。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・災害続きの日本に対する、インバウンドの観光の落ち込みが懸念される。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル] （エリア担当）	・物販売上はタイトルや時期に影響されることもあるので、書籍を軸にした複合カフェなどで売上を強化したい。
		住宅販売会社（経営者）	・今しばらくは、表面的な土地単価は高止まりの傾向となるが、現実の取引価格は下降気味の状況が続く。明らかなバブルの崩壊までは、もう少し時間が掛かる。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・不動産価格の高騰で、消費者の行動が停滞している。
		一般小売店[時計] （経営者）	・年末に向けての予想ができない。若い人たちの買物はインターネットが中心になるなかで、Web上では在庫があるにもかかわらず、当店でメーカーに聞くと、在庫がないと回答されることもある。対面販売の限界を時々感じており、先行きは不透明である。
		一般小売店[貴金属製品] （従業員）	・災害が連続していることで、悪影響が出る。
		百貨店（売場主任）	・前年は気温の低下により、徐々に防寒品を中心としたシーズン商材が好調であったが、今年はその反動で厳しい状況が予想される。その上、インバウンド需要が関西から他の都市に流れており、従来のような伸びは期待できない。国内客の購買意欲が鈍化しているなか、良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・今回の台風による被害の影響は、かなり長引く可能性がある。消費マインドが節約志向になり、買上げ単価も落ちることが懸念される。
		百貨店（マネージャー）	・大阪北部地震や台風被害などの風評もあり、インバウンド需要は厳しい状況が続く。また、サプライチェーンへの影響などで、国内産業にはコスト増といった影響が出ており、結果的に関西の消費はやや停滞する。
		百貨店（販促担当）	・月末に向けて大型台風の接近が再び予想されているほか、今冬も寒暖の変化が大きくなると、ますます消費者が守りに入る懸念される。また、米国の貿易政策によって株価が変化すると、富裕層による年末の購買にも影響が出そうな気配である。インバウンドの減少も一時的であればよいが、不安要素が目白押しである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・貨物便を除いて関西国際空港の運航が復旧してから、店内や街にも訪日外国人がこれまでのように多くみられるようになった。ただし、大規模な自然災害が多発した影響が、店頭での国内客には、余り明るい兆しが見受けられない。直近では株価がバブル期以来の高値を更新するなど、富裕層には明るい材料もみられるが、中間層の消費が好転する材料には乏しい。
		スーパー（経営者）	・前年のこの時期は、株価や仮想通貨が異常なほど上昇していた。そのなかで、農産物が極端な相場高となり、本来は売れないような牛肉や鍋物の高単価の商品もよく売れた。今年は4～6月が低迷し、7～9月は気象要因で特需が生まれている。今後、米国の中間選挙の結果次第では、株価の腰折れや円高などで日本の景気にも悪影響が出ることから、前年のような浮かれた状態は期待しにくい。
		スーパー（店長）	・米中間の貿易摩擦が日本にも飛び火してくれば、年末にかけて景気後退の局面も予想される。
		スーパー（店長）	・10月からは、競合店の改装オープンもあり、来客数の減少が予想される。
		スーパー（開発担当）	・原油価格が上昇しており、商品単価も徐々に値上がりしているなど、良くなる要素がない。
		家電量販店（企画担当）	・日本の自然災害の多さや、外国人向けの災害対応の地域差などに対する、外国人観光客の不安が解消されない限り、しばらくは回復が見込めそうにない。
		家電量販店（人事担当）	・4K、8K放送が開始されるが、コンテンツが乏しいほか、チューナーが高額であることから、売上をけん引するまでには至らない可能性が高い。
		乗用車販売店（経営者）	・台風以降、客足が遠のいた。車どころではないのか、優先順位が低いのか、保険での修理依頼ばかりである。
		住関連専門店（店長）	・災害続きで客の購買意欲が低下しているため、この状態がしばらく続く。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・今年は暖冬傾向になると予想され、衣類などの服飾業界には影響があるかもしれないが、全体としては災害による出費や備えの見直しなどが優先される。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・来年10月に予定されている消費税の引上げ議論も本格化し、消費意欲が一層停滞することが懸念される。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・まだまだ残暑が続いており、今後も秋らしくならないと予想されるため、来客数は増えない。
		観光型旅館（管理担当）	・災害対策の遅れによる経済の停滞や、米中間の輸入関税問題、米国による日本向けの関税の引上げ懸念などで、先行きに不透明感がある。原油価格の上昇など、不安要素も多過ぎる。
		テーマパーク（職員）	・来年度の予算編成において、消費税の引上げに関する方針がやはり気になる。増税がトータルとしての税収増にならないことは過去の事例をみれば明らかであり、本当に増税するとなれば、消費は必ず落ち込む。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・10月からの価格改定のせいか、教科数を減らしたり、退会者などが始めている。
		住宅販売会社（経営者）	・客の減少による影響で、先細りになってきている。
		住宅販売会社（総務担当）	・台風21号の影響が大きく、工事が遅れており、進捗状況が悪い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・不動産取引について、金融機関の融資姿勢が厳しくなっている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・低価格での災害特別点検などへの対応で、通常の点検業務がこなせないため、全体の売上は減少気味になってきている。
	×	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・北海道胆振東部地震の影響で、牛の生産にも影響が出てくるのが心配される。これから繁忙期に入っていくなか、全ての食材の高騰が予測される。また、全国的にも被害は小さくないため、景気にも影響が出てくる。
	×	スーパー（経営者）	・低価格志向が強まり、必要な商品や特売品以外は買わない傾向にある。
	×	スーパー（店長）	・今年は暖冬の予想となっている。また、貿易戦争が勃発しているにもかかわらず、米国の株価は上昇しているため、どこかでバブルが弾けそうである。

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
	×	衣料品専門店（経営者）	・現状が悪いので、今後も悪くなる。秋物商材がたくさん売れ残っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・相変わらずデフレ状態であると認識している。客は、最低限の必要な物しか買わないという状況が続いている。台風や地震などの自然災害が、より一層財布のひもを固くすると予想される。
	×	一般レストラン（経営者）	・良くなる見通しがない。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・従来の事業に加えて、新規のバイオマス燃料事業も始まるため、利益が格段に増加する。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・年内は今の状況が続くそうである。
		食料品製造業（経理担当）	・政治も現総理の与党総裁再選で落ち着き、災害の損害保険金対応も迅速に進むことで、上向きになる。
		化学工業（企画担当）	・年末で食品の需要期となるために、一時的に状況が改善される。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・12月の4K、8K放送の開始に伴い、特に4Kテレビの販売増加が期待される。
		建設業（経営者）	・このまま年末まで売上は緩やかに増えていく。
		建設業（経営者）	・消費増の引上げ前の駆け込み需要に期待したい。
		輸送業（営業担当）	・災害後は電子部品工場からの荷物の増加が目立つが、米国向けの輸出関税率の上昇を見越した、前倒しの動きかもしれない。
		輸送業（営業担当）	・競合店が閉店となるため、客が増える。
		金融業（営業担当）	・大阪北部地震や台風で大きく被害を受けた地域を優先的に、改善策を検討することになる。
		広告代理店（企画担当）	・海外情勢が変化しても、余り株価への影響がないので、少し安心感がある。
		経営コンサルタント	・災害の復旧に助成金が出るほか、年度内での完了といった条件もあるため、建築や設備などの特需は続く。
		経営コンサルタント	・人手不足や働き方改革、採用難といった人材を取り巻く環境の中で、省力化を目指したり、教育によって生産性を高める動きがこれからも続く。
		食料品製造業（従業員）	・気候が安定しないので、今後収穫される野菜価格の高騰も予想され、当社の調味料の売上に影響が出る。
		食料品製造業（営業担当）	・10月のイベントであるハロウィーンはあるが、売上は前年並みで余り変わらない。
		繊維工業（団体職員）	・年末需要に向けての動向は、おおむね前年並みと予測している。ただし、人件費や資材価格の高騰、更には外注加工費の値上げ要請などもあり、どれだけ価格転嫁できるかが重要である。
		繊維工業（総務担当）	・受注量や販売額がなかなか増えないため、高付加価値商品の販売比率を高めていかなければならない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事内容に変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・季節要因で生産量は増えることが予想されるが、大きな変化はない。
		化学工業（経営者）	・取引先からの新規製品や新規事業への問合せは少なく、先行きには期待できない。自社での新規事業の取組を活発化させているが、3か月程度では成果は出ない。
	化学工業（管理担当）	・取引先からは、発注量が若干増加するとの情報を得ているが、米国による中国への制裁関税の影響を受けるため、増加することはない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・試作関連の受注が減っており、新製品の動きの鈍化が懸念される。受注の動きは、生産調整後に持ち越された感があり、しばらくは横ばいの見込みである。	
	金属製品製造業（経営者）	・米国の輸入関税問題により、中国製品が日本に押し寄せてくることが懸念される。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量の推移から、今後数か月は景況に変化はない。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	・株価や為替の変動は予想されるが、全体的な消費は変わらない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・景気の先行きは分からない。市場の状況からは良くなると予想されるが、いよいよ日米の首脳による通商交渉が始まり、米国大統領には押し込まれそうである。現政権の下では、先行きが不透明で全く読めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今月は台風の影響で仕事が入ってきているが、それ以外の仕事は少なめである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・競合が激しく、引き合いをいかに成約させるかが課題である。
		その他製造業[事務用品]（営業担当）	・新商品の動きが悪いので、今の状態が続く。
		その他製造業[履物]（団体職員）	・台風の影響により、靴の材料の輸入に支障が出ており、メーカーにとっては納期遅れの心配が出てきている。
		建設業（経営者）	・今後も台風が直撃すれば、得意先の業績に影響が出る可能性もある。現在も、屋根や防水関係の建設資材の確保など、技能労務者は大変な状況である。
		輸送業（商品管理担当）	・毎年10～11月は特にイベントがなく、売上は横ばいとなる。
		通信業（管理担当）	・台風の影響で景気が冷え込む。
		金融業[投資運用業]（代表）	・米中間の貿易戦争に加え、更に米国はその矛先を日本に向けつつある。もしこれが本当に実行されれば、景気のけん引役といわれる自動車産業を始め、各分野に暗い影を落とすため、将来の景気を楽観できる状態ではない。
		金融業（副支店長）	・取引先の受注状況に変化はなく、関西の景気はなかなか上向かない。
		不動産業（営業担当）	・地元からの企業の撤退が続いているため、将来の景気も横ばいか、悪くなる。
		新聞販売店[広告]（店主）	・折込収入は前月よりもやや良くなっているが、毎年9月は良いほか、8月が悪過ぎた部分もある。
		広告代理店（営業担当）	・売上の前年比の状況は変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・年内に良くなる兆候は、今のところ広告業界ではみられない。
		司法書士	・良くない状態に自然災害が加わることで、更に悪くならないよう、現状を維持したい。
		その他非製造業[機械器具卸]（経営者）	・国内製品のほぼ半分が値上げとなっている。そのために商品の動きが少し鈍化している。
		その他非製造業[衣服卸]（経営者）	・今後も消費の構造的な状況は変わらない。インバウンド需要に支えられ、消費全体では数字が出ているため分かりにくい。国内客の消費が前年比で悪化している分野は広がっている。景気認識は厳しいと判断している。
		その他非製造業[商社]（営業担当）	・新製品が完成しても、それからの販売となり、売上が見込まれる時期としてはまだまだ先になる。
		繊維工業（総務担当）	・催事の新たな取組に、得意先が対応できていないようである。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	・上期の天災などの影響で、削減可能な予算は下期に削減されるため、広告などの発注は減少傾向となることが予想される。
		金属製品製造業（営業担当）	・今後も、販売価格の改定を客に受け入れてもらうのに、苦労することが予想される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注が少しずつ減ってきている。
		その他サービス業[店舗開発]（従業員）	・米中貿易摩擦がヒートアップするなか、日本も対岸の火事では済まされない状況になりつつある。
	x	-	-
雇用 関連 (近畿)		*	*
		人材派遣会社（支店長）	・米国による中国への制裁関税により、今後の不透明感はあるが、しばらくは好調が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・当面の間、特定業務における派遣募集は続きそうである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・年末に向けての業務が発生し、求人数が増える。
		学校[大学]（就職担当）	・気候変動などの影響が少なければ、少し上向くのではないかと感じる。
		学校[大学]（就職担当）	・人手不足が業績と連動しているのであれば、少し良くなってくる。
		人材派遣会社（経営者）	・10月からの下期に関しては、力強い動きとなっている。インフラ関係は関西圏で特に好調なようで、オーダーは非常に活発となっている。9月末で契約終了となったスタッフの受け皿もかなり出てきており、派遣会社は当分この忙しさが続く。

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
		人材派遣会社（役員）	・台風21号の一時的な影響はあるものの、全体的な人材マーケットを取り巻く環境に、特段の変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人への推移には、この先の景気の方向性を示す動きはみられない。ただし、景気がどちらに振れる可能性が高いかを考えると、今夏の猛暑や強力な台風による被害、最近の長雨などの自然災害によって、一時的ではあるが下振れする可能性が高い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末に向けて、特に目立った事業やイベントはなく、このままの推移が続くと予想している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人広告に関しては、少し落ち込んでいたのが戻ってきたような流れもみられるが、大幅に増えることはない。
		職業安定所（職員）	・台風の影響が少なからず、求人や求職の推移にも出てくる。現時点で、大規模な雇用調整などの事案はみられないが、今後どのような影響が出るかはつきりせず、状況を注視している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少傾向にあるが、依然として求人倍率が高く、人手不足感は強い。特に、人手が足りない建設業や運輸業、医療・福祉業では、求人は多いものの、希望する求職者数が少ない。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、大阪北部地震や平成30年7月豪雨の復旧工事の影響を受け、若干の改善傾向にある。今後は、人手の確保とのバランスが取れるかどうかを注視していく。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人件数が多く、求職者が少ない状況が続いている結果、求人がミスマッチとなる期間が長くなっている。派遣会社にとっては、実稼働時間が売上になるため、この影響が出ている。
		職業安定所（職員）	・台風による被害の影響で外国人観光客が減少し、先行きに不安感がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・2021年卒の採用スケジュールは不確定で、採用ツールも多様化し、競争が更に激しくなると考えるため、今後景気は悪くなっていく。
	x	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (中国)		家電量販店（店長）	・今年の夏は猛暑であったが、一般的に年間の平均気温は大きく変わらないので、夏が暑ければその分冬が寒くなるため、暖房商品が例年より多く売れる可能性が高い。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品の投入が相次ぎ、年末から年頭にかけての増販期に期待が持てる。
		自動車備品販売店（経営者）	・例年並みに冬季需要があるとともに、地元プロ野球チームリーグ優勝で小売業は活性化する。
		商店街（理事）	・ここ何年かにわたって続いた購買を控えて耐える冬の状況に限界がきており、少し購買意欲が上昇してくる。
		商店街（代表者）	・平成30年7月豪雨災害によって不通となった道路の復旧も済み、各都市間の物流や人的交流が活発になって、身の回りの景気も良くなる。
		スーパー（店長）	・競合店が出店してから1年経過し、来客数も前年並みになる見込みである。ただし現状が一般食品や米など災害時のまとめ買いであるため、当面買上点数の伸びの鈍い状況が続く。
		スーパー（店長）	・野菜の相場高や原油の値上がりなど原材料の価格高騰は避けられない状況にあるが、それを客が直接的に感じるほどまでは至らないため、現状維持が若干の回復が見込める。
		スーパー（業務開発担当）	・食品が値上がりしているにもかかわらず、販売点数が前年を上回ってきている状況が続いており、今後もこの状況が続くそうである。
		スーパー（販売担当）	・ここ数か月の客の動向からすると、当面は好調さが続く見込みである。ただ、衣料品で一番構成比の高い婦人部門だけが下降傾向にある。家計を握っている主婦層の消費意欲に陰りがみえる点が唯一の懸念材料である。
			コンビニ（エリア担当）

分野	景気の先行き判断	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）	・平成30年7月豪雨での大水害により、被災地区で着るものを全て流された客が、冬物などのなくなったものを買い足しに訪れているので、安定した売上が見込める。
		乗用車販売店（店長）	・来客数が増加してきており、特にサービス入庫客が増加している状況が、これから年末を迎えるに当たっての良い傾向である。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の実車が店頭に見れる。
		乗用車販売店（営業担当）	・3か月後はモデルチェンジもあり、来客数や成約数が増加する。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・平成30年7月豪雨災害の復旧が進み景気が好転する。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・猛暑から一転して過ごしやすいく穏やかな天候となり、来客数も増加する。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・7～8月の観光や外出を控えるムードがなくなり、客の顔色が明るくなっていく。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・平成30年7月豪雨災害の影響が少なくなり、来客数も回復してくる見込みである。不安材料は風評被害であり、インバウンドへの影響と被害の少なかった観光地区を訪れる観光客への影響が懸念される。
		一般レストラン（経営者）	・地元プロ野球チームのリーグ優勝が目前に迫っているが、それが実現すれば現在の景気も年末にかけての景気も向上してくる。
		一般レストラン（店長）	・平成30年7月豪雨での土砂災害の影響も一段落し、予約も以前の状態に戻ってくる。前年までと比べて秋のインバウンドも増加傾向にあるので期待が持てる。
		観光型ホテル（営業担当）	・秋の味覚、冬の味覚に絡めて来客増加を図っていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・平成30年7月豪雨災害以降インフラも徐々に整備され、交通もほとんど復旧したため、人の動きも出てくる。また、地元プロ野球チームも優勝したため、客の景気動向も向上してくる。
		都市型ホテル（企画担当）	・夏に出控えていた反動が年末にかけて現れる。また、地元プロ野球チームの優勝とその後の動向で一定の回復が見込まれる。
		旅行代理店（営業担当）	・各種災害復興支援策による効果に期待が持てる。
		タクシー運転手	・秋の行楽シーズン、年末の忘年会シーズンに入るため景気が良くなる。
		通信会社（総務担当）	・光サービスを開始することになっており、更なる新規加入件数の増加に期待が持てる。
		通信会社（工事担当）	・客の状況がやや良くなっていきそうである。
		通信会社（総務担当）	・山口ゆめ花博の効果によりやや良くなる。
		テーマパーク（業務担当）	・冬のイルミネーションも始まるとともに年末年始の休暇もあるため、多くの来園者が期待できる。
		テーマパーク（営業担当）	・暖冬予報が出ており、イルミネーションイベントで客の動きは良くなる。
		観光名所（館長）	・外国人観光客数は伸びており、気象に関わる異常がなければ邦人客の伸びにも期待が持てる。
		ゴルフ場（営業担当）	・今よりは良くなるが、前年と比べると10～12月の予約の入りが悪い。
		設計事務所（経営者）	・これから県内では平成30年7月豪雨災害からの復興に向けた建築工事の受注も増えてきそうな見通しである。
		住宅販売会社（従業員）	・既に消費税の引上げに向けた駆け込みが始まっており、来年3月までは加速していく。
		住宅販売会社（営業担当）	・年度末の引渡物件の受注が増えてくる傾向にある。
		商店街（代表者）	・新規出店問合せなどもあるが、貸出可能店舗数が少なく出店に結び付かないところがある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年はこのまま不昧公200年祭がずっと続くであろうが、秋は茶会シーズンなのでこのまま良い形で推移するとみている。ただ、どこかに不安がよぎる景気である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・食品では消費者に依然として根深い節約傾向があり、先行きの不透明感は変わらない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・大きなショッピングモールができて、客がそちらに移っていく。ただ、昔からの客はこちらに来るので期待は持てる。
		百貨店（経理担当）	・売場改装の効果が現れてくれば売上也上向きになる。

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
		百貨店（営業担当）	・食料品は人気があり集客力もあって販売量も多くなる。化粧品もインバウンド客とともに若年層の客も増え、販売数量が増加する。しかし、百貨店では衣料品の厳しい状況が収まらず、20～30歳代の集客が特に厳しくなる。日々地道な集客でも前年同様程度の集客しか取れない見込みである。
		百貨店（売場担当）	・アパレルメーカーのブランドスクラップがまだ続くとともに、問屋の納品も合理化が続いているため、在庫が更に少なくなってくる。
		百貨店（購買担当）	・長期予報では暖冬と言われているため、客は高額な秋冬物にはなかなか手を出さない。また、来年消費税の引上げがあるのかないのか、今買っておくべきかどうかとの客の声を聞くようになっている。本当に引き上げられれば買い足しも期待できるが、なかなか厳しい状況もあり、アパレル業界も持ちこたえられるかどうかの懸念がある。人員削減や支店の統廃合等も起きており、ものづくりも厳しくなっていくこの先どうなるか分からない。
		百貨店（売場担当）	・商業環境や景気の動向に大きな変化はなく、しばらくは今の状況が続く。
		百貨店（外商担当）	・山口ゆめ花博が開催されて週末の来客数が減少気味となるが、婦人衣料が比較的好調であるため、店全体として現状維持は期待できそうである。
		百貨店（外商担当）	・天候不順に加え、今年の冬は暖冬見込みであるため、冬物商戦が苦戦する見込みである。
		スーパー（店長）	・来客数はやや増加気味に推移しているが客単価が回復してこないで、この状況が続く見込みである。
		スーパー（店長）	・前月と比べて大きな変化がなく、来月以降も大きな変化要因は見受けられない。
		スーパー（店長）	・現在の状況が大きく変化する材料は見当たらず、現状維持の状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・季節商材が充実してくれば、集客につながるが、現状維持の見通しである。
		スーパー（管理担当）	・好転の兆しが現時点でなく、現状のまま推移していく。
		スーパー（販売担当）	・災害などが続いているために、客が本当に必要なものしか購入しておらず、安くても必要のないものは購入しない傾向にある。
		コンビニ（支店長）	・景気が変わる要素がない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・置かれている環境は変化しないが、又は競争が激化してくる。平成30年7月豪雨災害での観光客の減少に何らかの歯止めが掛からないと厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・今後経済が良くなる兆しが全く見えてこず、希望を持てるようなニュースも聞かない。
		家電量販店（店長）	・12月に始まるBS4K・8Kの商材に期待するものの今一つ反響がない。
		家電量販店（店長）	・来客数が減っているが、単価は高くなる。
		家電量販店（販売担当）	・決算に期待が持てる。
		家電量販店（企画担当）	・特に話題となる新製品もなく、今月と変わらない状況になる。
		乗用車販売店（統括）	・良くなる材料が見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・平成30年7月豪雨災害後、極端な購買意欲の向上が見られないことに加え、引き続き天候が安定しない状況であるため、大きく売上が上下する要素が見受けられない。地元プロ野球チームの優勝セールに期待感はあるものの、3年連続となるためお祭りムードに陰りがある可能性もある。
		一般レストラン（経営者）	・店舗の人手不足は深刻であるが、最低賃金の上昇や労働法の順守を考慮し、営業時間の見直しなどの実質的な営業の縮小も視野に入れなければならない、負の連鎖はますます続く。
		一般レストラン（外食事業担当）	・夏場のような大きな天候の変動がない限り現状のまま推移する。周辺地域の出店開発も落ち着き、それぞれの住み分けもできつつある。ただし、売上はそのままの状況が続くものの、要員不足の現状では互いに従業員確保のため、上昇傾向にある最低賃金以上の賃金で従業員確保に努めているため、人件費の増加が負担になってくる傾向にある。
		スナック（経営者）	・この業界は良くなる要素が何もない。今後消費税の引上げがあれば、廃業する店舗がますます増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（企画担当）	・今回の平成30年7月豪雨災害等の経験から、観光産業や外食産業は天候などによる災害に大きく左右される一方、情報の急激なスピード化により風評被害などがあつという間に拡大したことで、状況の先読みをすることが困難になっている。そのため目先の景気に関する明確な判断材料がない状況であるが、現政権の続投で経済成長の新たな具体的施策に期待が持てる。
		都市型ホテル（総支配人）	・10～11月の手持ちの予約は例年並みで推移しているが、12月は前年の神在祭に替わるイベントもなく、大幅に下回る予約状況である。がんばろう！西日本キャンペーンなどに連動した間際対策が強いられる。
		旅行代理店（経営者）	・天候の影響が余りに多く見受けられ、客の様子からはなかなか良い材料を見いだせない。
		タクシー運転手	・平成30年7月豪雨災害からの復興、交通の便、旅行客数が回復しないと難しい状況である。また、会社関係のタクシー利用も少なくなっている。
		タクシー運転手	・乗客はあるものの単価が低いためなかなか売上に結び付いておらず、今後もその状態が続く。
		タクシー運転手	・10月はまだ天候が悪く台風も来るようなので、客の動きが悪くなる。ただし、イベントもあるため、差引きすると変わらない。
		通信会社（企画担当）	・年内はこれからのサービス内容の変更や新サービスに向けた素材がないため、従来商品によるラインナップでの営業となる。
		通信会社（営業担当）	・景気浮揚に資する要素が特に見当たらない。
		テーマパーク（管理担当）	・地方経済に変化はなく、個人消費も活発にならない。
		美容室（経営者）	・駅前大きい施設が集客する一方で、こちらの商店街には客が全く流れてこない状況が続いているため、この先の予測が全くつかない。
		設計事務所（経営者）	・消費税の引上げに向け少しずつは客の購入意識は高まっているが、動きはまだ弱い。
		設計事務所（経営者）	・人手不足や建築物価の高止まりなど、建築業界の状況は変わる様子がない。
		商店街（代表者）	・ベビー服と子供服を専門に売っているが、状況は非常に厳しく、客はタイムリーに購入したいとの状況が顕著に現れており、先行きが非常に不安定である。地元プロ野球チームのリーグ優勝セールなど何らかのイベントがあるまでは待ちの客が多い傾向が続く。より良いものをより安くよりタイムリーに買う傾向が強まっていく。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・法人関係の注文が少なく積極的な動きがないため、前向きな取組がなされない見通しである。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・石油価格や野菜価格の上昇で消費マインドが落ち込む。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・年末にかけては売上向上の見込みであるが、7～9月が悪かったので全体としてはやや悪くなる見込みである。
		百貨店（営業企画担当）	・自社クレジットカードの年会費有料化に伴う退会者が増える一方で新規入会者が減少するとともに、入居店舗の売上も減少する。
		スーパー（財務担当）	・平成30年7月豪雨災害の影響が当分の間続き、ふだんの生活に戻るには時間が掛かるため、売上が減少する。
		スーパー（営業システム担当）	・原油価格の高騰により野菜の値上がりが懸念されるとともに、10月にたばこの値上げ等があり、良くなる要素が見当たらない。客は必要以上のものは買わない傾向にあるため、値上げ前のたばこのまとめ買いは控え目である。
		衣料品専門店（経営者）	・購買者の購入単価が低下していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算時期なので販売台数は増えていくとともに、平成30年7月豪雨災害の影響で買換えが必要になった客もまだある。
		乗用車販売店（総務担当）	・整備部門は在庫量をさばく人員が不足しており、この先も現状維持がやっとの状態である。新車販売は年末商戦を迎えるが、新しい情報が不足しており現状打破は容易ではない。
		自動車備品販売店（経営者）	・大手や大都市中心の景気対策が逆効果となり、地方の中小小売店は大手メーカーの直営販売店に圧迫されて苦しい立場に追い込まれている。大手メーカーはここ数年多大な利益を上げているが、地方小売店にその還元はなく、それどころかその利益によって我々を窮地に追い込んでいる。

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
		住関連専門店（営業担当）	・来月以降天きなイベントがないので、売上に余り期待が持てない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方経済を良くするためには地方行政の人材のレベルを上げなければならない。幾ら国が地方に金を出しても、有効に使われなければ、地方は良くならない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・冬になり客の動きがやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・現在の客のゆっくりしたペースが続くと、秋から冬にかけてその状態が改善される要素はないため、景気は悪くなる。
		美容室（経営者）	・消費税の引上げが決定し、大きな消費が増えてくるとともに、サービス業や小売業は消費を抑えていく方向に向かう。
	x	商店街（代表者）	・一般的には店頭での購買は非常に厳しい状況がうかがえるため、その日の売上の確保も難しい状況が続く。
	x	コンビニ（エリア担当）	・近隣の工事が少なく関係者の来客数が増える見込みが全くない。また、10月からたばこの値段が上がるため、その影響でたばこの売上が落ちる可能性が非常に高く、そうした状況から売上全体が上昇する見込みは全くない。
	x	通信会社（広報担当）	・価格が低ければ低いほど良いとする傾向は変わりそうにない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この先3か月も自動車メーカーからの受注が入っている。
		化学工業（経営者）	・米中両国間の関税引上げの応酬は続いており、ますます対象品目が増加してくる。景気への影響が懸念されるが、当面の景気は今以上の水準になる。
		鉄鋼業（総務担当）	・下期は建築分野の案件も増えて現状よりも活動水準は好転する。ただし、米国の関税等の動向次第では、自動車などの輸出産業への影響が懸念される。
		輸送業（経理担当）	・平成30年7月豪雨災害の影響がなくなれば元に戻ることに加え、人員確保に若干のめどが立ちつつあるため景気は良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・客の情報によると、年末年始での販売につなげる内容で、例年どおりの受注がある見通しである。
		農林水産業（従業員）	・景気の末端に元気が戻らないと変わりようがない。
		食料品製造業（経営者）	・景気が良くなっているのか悪くなっているのか判断できない状況である。
		食料品製造業（総務担当）	・当社の景気は為替に大きく左右されるため、米国と中国との貿易摩擦等もあり、それに影響を受けるかもしれないことから、景気がどうなるかは何ともいえない。
		繊維工業（監査担当）	・来月から秋口商戦が始まるが、急激な天候の変化がない限り例年同様の状況になる。
		木材木製品製造業（経理担当）	・災害などの特殊要因がなければ、基本的には景気は横ばいであるので、秋に向けての景気は変わらない状況にある。
		化学工業（総務担当）	・原燃料が値上がりしており、本来であれば当社のような素材産業は景気が下向きとなるはずであるが、化学品については原燃料費上昇による値上げ交渉が順調であるため、先行きは横ばいである。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産量は現在の水準が継続する。また、人手不足が多忙感を助長しているところもあるが、人材調達の困難さも現在と同様に推移する。
		鉄鋼業（総務担当）	・工具鋼、産業機器材、電子材などの各セグメントで、依然高い水準の受注量が継続中である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子素材関係の受注量の低下傾向は継続する。
		金属製品製造業（総務担当）	・工作機械業界の得意先の受注量は、直近の四半期は前の四半期よりも減少しており、ピークは過ぎたものの受注残は5か月分を抱えているため、当社への発注も継続して見込める状況である。しかし、他の工作機械メーカーは受注が減少しているとの話もあり、同業界でも差が出始めているようである。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・本来は平成30年7月豪雨災害の影響による受注量の減少を取り戻したいところであるが、下期の生産量がそもそも高く設定されているため、当初予定の生産量を予定している。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・短期間で景気状況が変化する要因がなく、やや悪い状態で当面は推移する見込みである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（総務担当）	・平成30年7月豪雨災害からの復興関連物件の発注はしばらく継続することが見込まれるとともに、予定物件も順調に受注につながっていく。
		建設業（総務担当）	・米中の貿易摩擦など不安定要素が多くなってくる。
		輸送業（総務担当）	・客の受注量等に大きな変化はみられない。
		通信業（営業企画担当）	・セキュリティ、モノのインターネット、AIと新しい領域の商材についての案内を拡大しているが、具体的な導入は現時点で大きな数にはなっていない。
		通信業（営業担当）	・特需的な要素はなく、国の施策等もないことから景気に期待が持てない。米国の現政権によるイラン原油の輸入制限や関税引上げなどの不安材料があり、結果的に中小企業に影響が及ぶ。
		金融業（融資企画担当）	・米国の自動車輸入規制が懸念材料であるが、地元完成車メーカーの販売は多目的スポーツ車が好調で、系列部品メーカーの受注は当面は高水準が続く。
		金融業（貸付担当）	・公共工事請負金額は、県、市からの発注は前年割れとなった一方、国からは大幅なプラスとなってきた。
		会計事務所（経営者）	・現状を維持するが、人材維持確保のコストが年々増加し、情報化設備投資負担増も予定されるため、懸念材料もある。
		輸送業（支店長）	・働き方改革を進めていくなかで、人員確保のため人件費部分への投資がこれからかなり必要となる。採用コストとともに定着率を高めるための教育に関わる経費が今後増大する。荷物の動きが停滞しているため、収支は苦しくなる見込みである。また、働き方改革の一環として職場環境の改善も進めているので、既存施設に対する経費も今後は増えていく。
		不動産業（総務担当）	・例年、賃貸物件需要の落ち着く時期となるため、今年も同様に推移する。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなる。
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支社長）	・平成30年7月豪雨災害被災地の復興や地元プロ野球チームのリーグ優勝など、積極的要素はある。当市の地価も駅前再開発などで上昇しており、人材業界に限らなければ景気上昇の下地は大いにある。
		人材派遣会社（支店長）	・これから2～3か月後年間を通して下期に当たり、来年度に向けているいろいろな企業が取組を行うが、そのなかで雇用も来年度に向けた採用も増えてくる。年度末に向けた様々な商戦もあるので、そのための短期的、時期的な人材需要も増えてくる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・これから2～3か月後は、飲食業やサービス業の求人が年末年始に向けて例年増えていく傾向にある。特にアルバイトパート求人が増えると見込まれ、正社員求人に関しても最近では堅調なので年末にかけても一定数が見込める。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・景気に左右されるというよりも、業種にかかわらず慢性的な人手不足が課題となっている。一方、業種によっては特需などの仕事が発生しており、レンタル企業などが年間50名以上の中途採用を実施している例もある。
		職業安定所（職業指導担当）	・引き続き有効求人倍率は好調を維持しており、景気は今後も良くなる見込みである。
		民間職業紹介機関（職員）	・地元プロ野球チームリーグ優勝の明るい兆しもあり、経済効果に期待が持て、気分的にも前向きになり個人消費にもつながっていく。
		人材派遣会社（社員）	・有効求人倍率が2倍以上と高く、引き続き求職者有利の市場は続く。また、米中の貿易摩擦も3か月程度は影響がなく、季節増減以外では景気は変わらない見込みである。
		職業安定所（所長）	・今後も人手不足感が強い状態が継続し、来春の新規高卒求人も前年同月比で1割増と好調なほか、一般求人の有効求人倍率もバブル期を超えて高い水準を維持する。
		職業安定所（事業所担当）	・大型廃業等の情報もなく、離職者数等も減少傾向にあることから、当面、現状を維持する。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・求人内容と求職内容のミスマッチは今後も続き、人手不足の解消を図れる見込みがない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・ここ数か月は景気の影響を直接感じる機会がないため変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人件費の上昇や材料費の高騰など、企業にとっての負担は今後も増え続けていく。平成30年7月豪雨災害に伴う非製造業への悪影響も懸念される。

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
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	・人手不足の解消のためには会社の生き残りがまず先であり、一旦は景気の悪い方向に行くしかない。
	x	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (四国)		-	-
		商店街（事務局長）	・米国の好景気の影響が日本の経済をけん引しており、ようやく地方でも消費が上向き兆しが見え始めている。世界の地政学リスクが顕在化しなければ、来年の消費税の引上げ前までは財布のひもも徐々に緩んでくると考えている。
		商店街（代表者）	・地区によっては路線価が高騰していることや、株価の上昇があり多少ではあるが良くなる。
		百貨店（販売促進）	・来客数の増加傾向とインバウンド関連の売上高上昇により、景気は良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・客の景気も良さそうなので、秋冬物が売れるような気温になれば、単価も上がり、景気は良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・年末も近づき、寒くなることから、アウター類など重衣料が売れるため、ある程度良くなるのではないかと。消費が広がれば全体的に景気も良くなる。
		家電量販店（店員）	・季節商材が動くようになり、ボーナス商戦等もあるので期待したい。
		乗用車販売店（役員）	・年後半に向け高級新型車導入効果が見込める。
		住関連専門店（経営者）	・今月は猛暑で、客の出足は非常に悪かったが、3か月先については良くなるのではないかと。また、住宅はまだまだ周辺に建っているの、家具などの調度品が伸びるのではないかと期待している。
		その他専門店[酒]（経営者）	・年末が一番よく売れるシーズンなので、景気は良くなる。
		タクシー運転手	・天候が安定化してくるとともに、忘年会のシーズンで酒宴も増えることから、タクシーの利用も増え、景気は良くなるかと判断する。
		通信会社（技術）	・年末に向けての特別施策があり、販売量が増加する。
		商店街（代表者）	・冬場に向けてイベントも計画されており、早く寒くなれば年末年始の冬物商戦もかなり活発になる。
		一般小売店[文具店]（経営者）	・今のところ状況が好転する要素が見当たらない。
		一般小売店[生花]（経営者）	・このまま平年並みの売上を見込んでいる。台風が多いので続けて被害が出ないことを願っている。
		一般小売店[酒]（販売担当）	・台風や異常気象の影響と政治経済不安で、景気回復の要素も見当たらず低迷が続く。
		百貨店（営業統括担当）	・11月以降の気温動向により、重衣料の動きは変わってくるが、気温以外で現状と大きく変わる要素は特にない。
		スーパー（店長）	・連続して台風が来ており、このまま製造業が持ち直さないと見込んでおり、3か月先でも現状と変わらない。
		スーパー（企画担当）	・天候が回復しても市場の回復には時間が掛かるので短期的には売上、客数共に厳しい状況が続く。
		スーパー（財務担当）	・他業態、同業スーパーマーケットとの競争は、ますます激化する。
	コンビニ（店長）	・現状維持と考えている。これ以上良くなることは難しい。	
	コンビニ（総務）	・今のところ客数増の要素が何もない。	
	コンビニ（商品担当）	・前月同様、外的要因含め良くなる要素が見つからず、良くも横ばいである。	
	乗用車販売店（従業員）	・新型車の効果も終わり、次の新型車発売予定もなく、既販車のみで苦戦する。	
	その他小売[ショッピングセンター]（副支配人）	・株価は上昇しているが、いつまで続くか、不安な気持ちである。	
	観光型旅館（経営者）	・国際的な政治情勢が少し怪しい状態である。国内でも地方選挙がある。この1か月くらいは見通しが立たない。	
	旅行代理店（営業担当）	・今年の変遷地異を考えると、全体的にレジャーに対する自粛ムードになる。	
	通信会社（支店長）	・当面の変動要素は、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
		競輪競馬（マネージャー）	・現状の娯楽し好の分散化と他場のナイター営業の増加攻勢もあり、増加見込みは薄く景気は引き続き横ばいを見込む。
		設計事務所（所長）	・大手のデベロッパーが市内中心部の土地を買収しており、今の景気は続くだろう。
		商店街（代表者）	・大きな変革が起こり、根底から流通の仕組み、街づくりの仕組みを組み直すことを余儀なくされる。街の在り方、流通の在り方が覆るのではないか。基本的には経済優先でなく人間の生命、生活優先の街づくりになること、自然災害に対応できる街づくりとはどうあるべきか、そこに予算を集中する時である。
		衣料品専門店（経営者）	・イラン制裁による原油高や、米国と中国の貿易戦争の影響が出るため先行きは悪化する。
		衣料品専門店（営業責任者）	・天候が安定すれば売上は回復するが、季節が進むにつれ、今ある在庫の販売は難しくなり、収益を悪化させる可能性がある。
		乗用車販売業（営業担当）	・ここ3か月は予想以上に来客数、販売数が良かったが、継続的なイベントがないため苦戦する。
		乗用車販売店（従業員）	・中古車部門の販売状況が厳しく、新車の受注増加傾向が継続するか、もう少し様子を見ないと分からない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊客の減少がずっと続いている。先行きを考えると景気は悪くなる。
		通信会社（営業部長）	・新商品発売効果が一巡し、ボーナス商戦前の様子見の時期と重なるため、悪化する。
		美容室（経営者）	・毎年9～10～11月は売上が落ちる。イベントも少なく、12月のサイクルに合わせて調整される。
	x	コンビニ（店長）	・地場産業の主力である造船業界も景気が良いと思えず悪くなる。
企業 動向 関連 (四国)			
		木材木製品製造業（営業部長）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待している。住宅メーカーの契約受注数も上がってきているため下期には受注量がアップする。
		化学工業（所長）	・原油価格は更に高騰している上、円安傾向で原材料価格の値上げが止まらない。一方、川下では安値を求める消費者が多くなっている印象で、価格転嫁が進まず収益悪化が想定される。
		輸送業（経営者）	・安定政権のため景気は良くなる。
		農林水産業（職員）	・台風24号が日本列島を縦断する予報であり、農業被害は少なからず発生することが予想される。ハウスでの冬春栽培では、既に多くの品目が植え付けられ、品目によっては、そろそろ収穫が始まる時期にきている。このハウスが被害を受けた場合、被害の程度にもよるが、春先まで品薄状態が続かかねない。被災者のもとより量販店、業務用の納品業者等に幅広く影響し、生鮮食料品の高値がもたらす消費行動への影響は大きい。
		繊維工業（経営者）	・地方の小売店は相変わらず厳しい状況が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後、需要期に入るが、売上、利益共に増加する見込みは余りない。
		鉄鋼業（総務部長）	・価格低迷、製造費用の上昇傾向が続くと予想する。
		電気機械器具製造業（経理）	・客からの受注量について大きな変動はなく、発注予測においても安定的に推移すると判断している。また、市場規模に関しても大きな変化の要素が見受けられない。
		建設業（経営者）	・災害対応のため、少なくとも年内は繁忙期が継続するだろうが、仕事量自体は漸減していくため、現状を維持する程度と見込まれる。
		建設業（経営者）	・2～3か月先の見通しが非常に悪い。
		輸送業（支店長）	・JR貨物輸送は元に戻るだけのことでプラスマイナスはゼロである。円安の影響で輸出貨物が増加するが、一方で円安は燃料価格の上昇にもつながり、経営的には良しあしである。
		輸送業（営業）	・年末繁忙期に向け取扱物量の増加が期待されるが、依然として燃料油の価格高騰、高止まりが続いており、物流事業者の経営を圧迫している状況に変わりはなく、いまだ予断を許さない状況である。
		通信業（総務担当）	・変動する要素がない。
		通信業（企画・売上管理）	・身の回りでは特に大きな変化は聞いていない。

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
		広告代理店（経営者）	・好調なインバウンド関連のホテルからの受注は多少増える見込みであるが、地方の景気は停滞している。金融機関等で下期の広告予算削減の話があり、全体としては余り変わらない予想である。
		公認会計士	・最近では、建設会社の大型倒産等があり、また、風雨被害等の影響が残っていて、設備投資になかなか積極的になれないという意見が非常に多い。温泉街のインバウンド効果は、変わらずいいようだ。
		食料品製造業（経営者）	・原油高に伴う包装資材の値上がり、円安による海外仕入原料、製品の値上がりが想定されるが、販売価格に転嫁できない状況で利益が圧迫される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注はかなりの仕事量を持っているが、再生可能エネルギーは規制も厳しく、再生可能エネルギー固定価格買取制度の価格も下落してきており、その点では非常に悪いというのが事実である。
		金融業（副支店長）	・購買意欲は低下が予想される。
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業担当）	・直接雇用が増加し、労働者の給与改善がなされることが期待できる。
		求人情報誌（営業）	・求人に関して、現状では短期での改善の見込みがないため、2～3か月先の景気は変わらないと判断した。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地方における広報予算は常に微減が中心であり、今後も伸びる要素はほとんどない。そのなかでの競争となる。
		職業安定所（職員）	・生産活動が活発になるための労働力が確保しづらく、景気を向上させるきっかけが見つからない。
		職業安定所（求人開発）	・8月の有効求人倍率は1.54倍で、平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないためである。
		民間職業紹介機関（所長）	・サービス業は、やはり人手不足が続いており、通年採用の企業が大半で、新卒採用に関しては、諦め感が強い。特に、高校生の採用については、全業種を通して、予定人数の採用ができていないようである。
		人材派遣会社（営業）	・医療福祉業界の人材不足はもちろんだが、サービス業界も人材不足であり、現場の社員にかかる負荷が軽減されないため、モチベーションも下がり景気もやや悪い方向へ向かうと考える。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣登録者の数が減少傾向のなか、登録スタッフの mismatch も多くあり今後を懸念する。
		求人情報誌制作会社（従業員）	・募集をかけてもなかなか人材が採用できない企業が、現在勤務している従業員の離職を防止する方に予算をかけ、採用費用を減らしつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・水害や地震などの被害により生じた自粛ムードが、旅行や各種の消費にマイナスの影響を与えられられる。
	x	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		家電量販店（従業員）	・季節が変わり、暖房器具の需要が増えるため状況は良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・消費税率について懸念している声が多い。駆け込み需要が増えている。
		商店街（代表者）	・災害に対する心理的なものが多いので、3か月後にはそれも少しずつ薄れていき消費が戻ると思われるが、気象状況に左右されるため、今後の状況は不透明である。
		商店街（代表者）	・季節が変わり、涼しくなっていることで食欲も出ている。徐々に当商店街もにぎわいを取り戻しているため、今後に期待している。
		商店街（代表者）	・これからは、秋の催事や年末にかけてのイベント等が少しずつ続いていくので、小売店や飲食店にも売上を期待したい。
		商店街（代表者）	・10月になると年末商戦が始まり、また時期的な印刷物が増えてくると予想される。
		商店街（代表者）	・8月は猛暑、9月は台風の襲来があったが、10月以降は天候は穏やかになる。

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
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・気候的に落ち着いてきて、これから地場物の野菜が中心になっていくが、今回の台風24号の影響で競り場では、ピーマン10キロ3,500円が8,000～1万円になっている。きゅうりも2,500円が5,000～6,000円になっており、10～11月には、この台風の影響による販売量の動きに注意したい。
		一般小売店〔鮮魚〕 (店員)	・これからフグの季節になるので若干良くなる。高額商品がなければ、なかなか売上が上がらない。手が掛かる魚ではあるが期待をしている。
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・現在仮設店で営業しているが、11月中旬には新店舗が完成する。気候も良くなり、生花がメインとなるため例年売上が良くなるので、それ以上の売上に期待している。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	・大きく変化することはないが、今後徐々に季節に応じて来客数は増加していく。それに伴い売上は伸びていくと思われる。
		百貨店(営業担当)	・紳士靴、衣料品、雑貨は特選関連商品等で単価が上がり数量減少を補うなど、必需品を厳選した購買意欲が感じられる。季節要因の高い家電、目的買いの子供服及び婦人雑貨は好調で、インポートブランド各社・貴金属・舶来時計・眼鏡や美術等し好性の高い商品も依然好調に推移しているが、購入時の慎重な購買姿勢は継続している。
		百貨店(経営企画担当)	・9月は例年よりも平均気温が若干高かった影響もあり秋冬商材が低迷した。直近では気温も下がり出し衣料品販売にも動きが出てきた。クリスマス、年末商戦に向けて消費意欲も向上すると見込んでいる。
		百貨店(売場担当)	・景気は株価の上昇等で良いイメージだが、生活の実感や消費の傾向については、今までと変わらず価格についてもシビアな傾向が続いている。
		スーパー(店長)	・夏場落ち込んだ景況感より悪化するとは考えにくい。
		コンビニ(エリア担当・店長)	・年末に向けてコンビニエンスストアのギフト商品、年賀はがきの印刷、クリスマスケーキについては、店頭での予約販売は余り期待できないが、ネット販売での予約が増えにくる。そのため、来店客数は若干前年より減少していく。
		家電量販店(店員)	・今年は災害が非常に多かったこともあり、防災関連グッズ関連がよく売れている。現在店舗の改装をしており、来月からは家具も販売開始する。客の1人当たりの単価が上がっていくと思われるので、そのことが景気の上積みになることに期待をしている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・コーヒー業界では、これから寒くなり年末に入っていく。1年の中でも繁忙期に入るので、前年と変わらないか来店客数が若干増加すると予測できる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	・大河ドラマ効果を十分に享受し、残り3か月間で販売を伸ばしていける。更なる観光客の増加に期待している。
		観光型ホテル(専務)	・秋が一番の旅行シーズンのため状況は良くなっていく。
		都市型ホテル(販売担当)	・ホテルの繁忙期に突入し、1年間で最も売上が増加すると予測される。
		都市型ホテル(副支配人)	・10月は難しいが、11～12月は大規模なコンサートが集中しており、団体の売り込みや個人の予約は良い状況である。
		タクシー運転手	・タクシー営業は以前は季節変動で売上が大きく変化することが多かったが、最近数か月は変わらない安定した収入の伸びを達成している。観光客の増加が一番の理由だが、当分は堅調さが続くと思われる。
		通信会社(営業)	・株価の上昇に伴い円安傾向である。また、年末商戦に伴いヒト、モノ、カネの動きが活発になってくると考えられる。
		ゴルフ場(従業員)	・これから3か月が1年間の内で一番の繁忙期となるが、予約は県内・県外・国外共に順調に推移しているため若干良くなる。
		美容室(経営者)	・2～3か月後の景気は上昇する。客の動きでは、秋に入ることによって服装に変化が出ており、年末、年始の忙しいシーズンにも入る。それに伴い消費量も出てくると期待している。
		美容室(経営者)	・3か月後は年末で一番忙しい時期になるので景気が良くなる。
		音楽教室(管理担当)	・少しずつ体験参加が増加しているので、その客が入会すると生徒が増えていく。
		設計事務所(代表)	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に期待できる。
		住宅販売会社(従業員)	・最近住宅ローンの金利動向に関する報道も見受けられ、消費税の引上げ前で客の動きは活発になっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・大手企業や公務員等の収入は良くなっているが、一般的には景気回復の実感がなく、景気上昇は感じられない。
		商店街（代表者）	・猛暑から過ごしやすい時期に移り、売上アップに期待したいところだが、大幅な上昇は見込めそうにない。
		百貨店（営業担当）	・売上や来客数が気候の変化に左右される要素が大きく、将来を読みづらい状況である。ただし、街の人出は相変わらず少なく、提案力を高めていけば上向きになるチャンスはあると考えてる。
		百貨店（売場担当）	・各店舗売上は、前年の98～102%で推移しており、振れ幅については大きくない状況である。百貨店関係については、一般客の購入は増加しているが、当店のカードを持っている固定客の高齢化があり減少している。衣料品についてはやや上がっているが、前年を超えることがまずない状況が続いている。来客が多くなっているわりには購入が少ないのが現状である。
		百貨店（業務担当）	・ヒット商品や話題の商品が現れない。客の購買意欲も今一つ上がらず、景気が良くなる気配がない。
		百貨店（マネージャー）	・前年は、地元球団の優勝セールなどが9月以降続いたため変わらない。
		百貨店（プロモーション担当）	・年末年始にかけて大型商戦が続くが、地震や台風の被害が多かった今年は、消費意欲が上向くかが不透明である。訪日外国人の伸びに依存しない国内消費の盛り上げも課題である。
		スーパー（店長）	・熊本地震から2年が経過し競合店も順次開店しているが、売上は前年の102%で推移している。競合各社販売促進しているが、成果がないようである。客単価が下がっていることが課題である。この状況は今後3か月は続く。
		スーパー（店長）	・今後景気が上向くような要素が、現在見当たらない。競合店の出店や価格競争により売上を確保することが難しい状況が更に続いていく。
		スーパー（総務担当）	・気候が良くなることや、年末に向けて消費に関する指数が高まる時期となること等プラス要因もあるが、自然災害による産地のダメージも大きく、今後、価格高騰等を招くマイナス要因もあり、全体的には消費に力強さもないことからプラスマイナスゼロといったことを予想している。
		スーパー（経理担当）	・徐々に物流等は戻りつつあるが、生育を待つ野菜類等にはしばらく影響がある。
		スーパー（統括者）	・他業種との競争も激しくなっており、利ざや確保も難しくなりつつある。
		コンビニ（経営者）	・チェーンストアによって差があるが、当店のようフランチャイズの立場では厳しい状況が続き、今後も変わる見込みがない。
		コンビニ（経営者）	・10月より最低賃金の大幅アップがあり経営が厳しくなっていく。経営者の人件費抑制のため、店の運営に大きく影響する。やはり厳しい状況が続いていく。
		衣料品専門店（店長）	・経済情勢は変わらず、この状況が続くと思われる。
		衣料品専門店（取締役）	・12月はセールの時期になる。クリスマスセールが前倒しで行われる傾向にあるため、物の数量が売れることは予想できる。ただし、安価であるからと大量に購入する客が減少しているので、景気は変わらない。プレゼントの需要はあるが、前年と比較すると特に好材料がない。
		衣料品専門店（総務担当）	・県庁移転後1年が経過するほか、訪日外国人減少も底を打つため、現状維持となる。
		家電量販店（総務担当）	・年末放送に向けての需要に4Kテレビの関連商品等に期待しているが、需要を回復させる他の商品が見当たらない。
		家電量販店（広報・IR担当）	・市場をけん引するような商品はなく、世界の貿易摩擦による家電製品への影響も不透明であるため、景気が良くなる材料は見当たらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・当面、新型車の投入計画はないため、新車販売は現状の厳しい状況が続く。新車以外の中古車販売、車検、点検の売上を伸ばし会社全体の利益を確保していく。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・持ち株の需要は年々減少しており、地方での景気回復感は感じられない。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今後の燃料油の小売価格は、不透明であり見込みが立てにくい。10～12月には寒さが増してくるので灯油販売に期待したい。また、来月以降の連休も当地への観光訪問による消費に期待したい。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	・商品の目新しさがなく、消費者に訴求できる商材が見当たらない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・映画業界の好調で売上が上向いているものの、今後の映画動向としては不透明な状況といえる。景気回復判断を出すためには、物販テナントの好調材料が乏しい。物販の中でも特にファッション業界の回復が望まれる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・ガソリン高騰等のマイナス要因はあるが、訪日外国人の消費は増加傾向にあり、消費の下支えをしている。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況も前年並みであるため、良くも悪くもない。
		スナック（経営者）	・これから年末にかけて飲食業は繁忙期に入るが、9月の数字が前年並みで景気の上向きは期待できない。景気は上向きと予測されているが、その影響か飲食業は新規参入が多く、競合店が増えることで1店舗辺りの売上は前年並みとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が芳しくなく伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大きな変動はないと予想するが、災害や政治情勢等の外的要因で変わる可能性は大きいと考えられる。
		旅行代理店（従業員）	・10月の燃油サーチャージは据置きとなったが、原油減産により再び燃油値上げが懸念される。特に年末ピークの集客の伸び悩みに影響が出るのが心配である。国内では、秋の旅行シーズンは現在順調に推移している。
		タクシー運転手	・野球の2軍の大会やゴルフの客に期待をしたい。
		通信会社（企画担当）	・販売量は、購入見込み客の動向から、予算は豊富な印象を受けるが、競争も激しい。特に多様な業種からの参入が多い状況である。
		通信会社（企画担当）	・販売量を上げる要因が見当たらない。
		理容室（経営者）	・少し暑さが緩んできたため、来店客数が今月末から減少しており、11～12月上旬までは動きが良くない。客の回答も夏と比較して仕事が減り、今後の状況は不透明である。
		美容室（店長）	・旅行や同窓会等計画があれば美容室へ来店する機会が増え、売上が若干良くなる。
		設計事務所（所長）	・世界の状況が不安定であり、地方には金が落ちてない状況である。
		設計事務所（所長）	・2～3か月先に結果が出るため、現状が良くないので、この先もこの状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が良い企業や悪い企業があり平均すると景気は変わっていない。一般的には昇給や時間外手当が付いているが、景気は伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	・商品購入の客単価が下がっている。消費者の所得が増えず、金銭的に服飾雑貨に回す余裕がない状況である。
		商店街（代表者）	・震災復興に携わっている企業は、景気が良くなってきているようだが、商店街の小売業は全体として低迷し始めている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・従業員の定着が悪く、新規事業を計画どおりに取り組めない状況である。
		スーパー（店長）	・東京オリンピックが終わると景気も後退していく。
		コンビニ（店長）	・広範な米中貿易戦争が、暮らしに影響を与え始めると予測している。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・年末年始の繁忙期で、若干売上向上が見込めると期待している。
		高級レストラン（経営者）	・ニュースでは、自然災害や悪い政治情勢が流れ、また犯罪も多く年末まで期待できない。
		高級レストラン（経営者）	・来月の予約状況は、少しずつ入っている状況で今月は若干良くなる気配はある。景気が上昇するようには感じられないが、今後良くなることに期待したい。
		旅行代理店（企画）	・商品のうち、旅行の需要が個人旅行化しており、旅行会社の利用離れが進んでいる。

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
		タクシー運転手	・平成最後の年にかかなりの気候の変動とそれに伴って起きる災害の多さで、潜在的に消費者の気持ちが沈んでいる。今後もこの状況が続いていくのではないかと危惧している。
		観光名所（従業員）	・紅葉、雲海、そして夜神楽の時期に入ってくるが、夏の酷暑などの異常気象による影響で、冬の天候等に不安がある。
		競艇場（職員）	・競合が増加するため、販売が減ると考えられるので状況は悪くなる。
	x	百貨店（総務担当）	・当施設の問題ではあるが、核となるテナントの営業休止が発表され、他のテナントに大きな影響が出始めている。年末年始にかけて厳しい状況が予測される。
	x	衣料品専門店（店長）	・今後年末に向かって悪くなっていく。
企業 動向 関連 (九州)		一般機械器具製造業（経営者）	・ある半導体製造装置メーカーから来社があり、1年以上の仕事量の説明と人員確保を要求されている。
		農林水産業（経営者）	・スーパーマーケットや居酒屋関連は、気候が涼しくなり、行楽シーズンとも重なるため需要が期待できる。加工メーカーも年末年始の需要生産期に入るため、素材原料の引き合いが強くなってきている。この2か月間は原料事情に問題はない。12月は大きな需要が期待されるが、原料調達に少々不安があり、チャンスロスを心配している。大きな課題は、各工場の人手不足による供給不安定さである。
		農林水産業（従業者）	・現在発生している台風24号の進路が心配である。特に問題がなければ、今後は11月末にかけて、農業は稼ぐ時期となるので状況は良くなっていく。
		食料品製造業（経営者）	・現状よりは良くなっていくと見込んでいる。
		金属製品製造業（事業統括）	・旺盛な受注は年度内まで続く見通しである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今年の後半における動きは、例年秋口から動き出す。今年もそれなりの回答をもらっており、これから準備に入るので少し動き出している。
		電気機械器具製造業（取締役）	・受注状況が良好である。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・売上は上昇が続くが、利益は余り見込めない。
		輸送業（従業員）	・年末にむけて取扱高が増加することと、関西地区での台風21号の影響により徐々にではあるが、九州にも拠点をおく等対策をすることで、取引先が増加している。拠点が増加するとコストの問題が発生するが、BCPやサービス面からやむを得ないと考える取引先が増加している。
		通信業（職員）	・第3四半期に官庁案件の発注予定が数件あるため若干良くなる。
		金融業（営業）	・猛暑や台風等により、製造業の設備投資や建設現場で遅れが出ており、下請業者の需要増加や生産効率の上昇が期待できる。
		経営コンサルタント（社員）	・高額商品の売上構成比は上がっているため状況は良くなっていく。
		経営コンサルタント（社員）	・これから年末までは各社努力していくので、その影響が出ることに期待している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・2019年10月に消費税の引上げが実施されるに当たり、徐々に設備更新の発注が出始める。
		家具製造業（従業員）	・米中の貿易戦争等の悪影響が懸念される要因はあるものの、国内の家具需要に直接的に影響はないと思われる。中高額商品の需要は緩やかな上昇傾向にある。販売の量から質、金額ベースでの転換が家具メーカーの生き残りの条件となりつつある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・受注案件の納品予定が、年明け以降に集中している。
		化学工業（総務担当）	・貿易における関税問題等の発生の有無は、地場経済への影響が予測されないため変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現状の受注量は、前年と余り変わらない状態である。今後も地震や台風の影響で、なかなか消費に向かう状況でなくなることを危惧している。
		鉄鋼業（経営者）	・製造原価の上昇は今後も続く見込みで、受注環境は改善されているが、経営環境は厳しい状況が続いていく。
	電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の様子からでは特別な要因がない。	

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	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ 今月同様、生産量も高水準で安定している。	
		建設業（従業員）	・ しばらく今の状況の工事発注が続くと予想される。減少の傾向はなく、現状が続いていくため、変わらない。	
		建設業（従業員）	・ 当市は、新幹線工事で活気付いているが、その他の工事は低迷が続いている。見積案件も引き合いが少なく、設備投資も控えている状況である。	
		建設業（社員）	・ 現在の良い状態が続くことを期待する。今から着工する工事もあるため、年度末までの状況は良いが、繰越工事や国債工事が発注されなければ今の景気は続かない。	
		輸送業（従業員）	・ 健康食品の納品は3か月待ち状態が続いており、現状維持の見込みである。	
		金融業（従業員）	・ 外国人観光客が引き続き増加しており、国内旅行者も持ち直し傾向にある。また、企業の求人意欲は旺盛で、雇用情勢が改善傾向にある。人材確保に苦労する企業が多く、人手不足が経営面の障害となっている。	
		金融業（営業担当）	・ 中小企業全般的に人手不足が続いており、採用すると人件費が必要になる問題が今後も続く。売上は大きく見込めないため、採用すると利益を圧迫する状況が継続する。	
		金融業（調査担当）	・ 景気回復の材料が見当たらない。中長期的には悲観的な声も少なくない。	
		金融業（調査担当）	・ 取引先の資金需要や取り巻く環境は、ここ1年多少の上下はあるが大きな変化はない。また時流を変えるほどの大きなトピックが見当たらないことから、今後2～3か月での大きな上下変化は見込んでいない。ただし、米中の貿易競争に伴う経済環境の変動や東京オリンピック・パラリンピック以後の景気不透明感、随所で議論されており、今後のマインドへの影響を注視している。	
		不動産業（従業員）	・ ホテルの稼働率が横ばいに推移しており、今後もこの状態が続くと考えられる。	
		新聞社〔広告〕（担当者）	・ 前年度は衆議院選挙が行われたため、今年度の売上は前年度より減少となる見込みである。	
		広告代理店（従業員）	・ 今月の新聞折込受注枚数は前年比97%で推移状態が続いている。業種別にみると、好調業種は、衣料品、自動車販売、家電、健康関連等で、不調業種は百貨店、家具、流通等である。生活に密着した業種には変化が見られず、しばらくこの状況が続いていく。	
		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数や問合せ件数に変化がない。	
	×		精密機械器具製造業（従業員）	・ 受注状況が事業計画を下回る状態が続いている。外部販売で若干のスポット受注があるものの、全体の底上げには至っていない。まだまだ予断を許さない状況にある。
			輸送業（総務担当）	・ 人手不足に対する荷主の理解を得るにはかなり難しい状況である。景気が良いのは大企業のみで、中小企業が生き残りに必死なのは変わらない。
		繊維工業（営業担当）	・ 最低賃金の毎年の値上げとガソリン高騰による資材の値上げが負担になっているにもかかわらず、工賃は値上げできず、最終的には生産工場が値上げをかぶる結果になっている。	
		×	×	・ 10月も続けて、市町村からの調査や計画等の委託業務の入札においては、低価格で取り合いになると考えられる。また、市町村からのコンサルタントへの委託業務は、予算が限られているため追加の発注が期待できない。このため、景気は悪くなると考えられる。
雇用 関連 (九州)		-	-	
		人材派遣会社（社員）	・ 改正労働者派遣法の3年満了になる派遣社員の直接雇用への切替えやそれに伴う欠員補充、紹介予定派遣等の動きが出てくる。	
		職業安定所（職員）	・ 行楽シーズンを迎え、観光産業の多い本県では、これからが繁忙期という企業が多い。レンタカーの企業は、夏季も例年に比べると保有車両の稼働率が高かったが、9月以降が本格的に忙しくなり、売上上昇も期待できる。	
	人材派遣会社（社員）	・ 企業の採用意欲は旺盛であり、有効求人倍率が上昇している一方で、人手不足感が広がっている。		

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
		人材派遣会社（社員）	・10月より下期がスタートするが、人員体制は既に決まっておき、現状維持がほとんどである。また、お歳暮時期になるが、お中元の状況を踏まえて人数調整をすることになっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・当市では11月に、新大型施設が開業する。163店舗が入居するが、そのほとんどが当市以外からの資本である。もともと支店経済都市といわれ、地元企業にとっては、さほどもリットがないようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ビルや店舗の改築改装もそれほど急ピッチでは進まないことや、また当県では2019年に世界的な大イベントが多く、年明けにそれに伴う動きも出てくると予想される。このことから年内は今の状況で推移すると考える。
		職業安定所（職員）	・新規求職者については、在職中の登録者が増える動きがあったが、続かなかった。また、事業所の倒産や整理統合等もほとんどない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	・求人数は既に求職者数をはるかに超えているが、職種が大きく偏っており、製造業など景気判断の土台となる産業からの求人は多くないのが現状である。この状況はしばし継続するものと判断している。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は高い水準で推移するものと思われる。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・2019年3月卒学生への採用については、おおむね終了した企業もあるなか、中小企業の中には、売手市場による影響を受け、採用予定者の充足状況が芳しくない企業もある。また、将来的な労働人口不足への対応等も含め、今後も各企業では広報活動等を意欲的に行うと考えられる。景気そのものと求人との動きが直接関係があるとはいえないため景気は変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて、事務系の派遣社員の需要は減少すると思われる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費税の引上げを1年後に控え、テレビや新聞等の報道が活発になると心理的な不安も重なり、消費に影響が出ることが懸念される。
	x	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (沖縄)		-	-
		百貨店（店舗企画）	・今月で化粧品売場の改装が一段落するため、来月以降その効果が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・弁当、ファーストフードの売上が増えてきている。また、固定客が多くなってきている。
		旅行代理店（マネージャー）	・10～11月の旅行予約数は順調に伸びているので期待したい。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅展示場での相談件数が、土地有りの来場組数の32%と増えている。
		コンビニ（代表者）	・人手不足は深刻化しているが、観光客の動向は継続して好調に推移し、県経済の下支えとなると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・客は一部以外は新しい季節の商材より、セール品への方に興味があるようで、安い物を探している客が多いようにみられる。景気はまだまだ良くなる気配がみえない。
		衣料品専門店（経営者）	・特に変わった様子もなく、例年に引き続き推移していくとみられる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・販売量の微減が続いているが、この流れが大きく変わる見込みはない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・周りの建築関連は好調のようだが、飲食は求人への掛かりが悪く、強制的に店休日を入れなければいけないので、なかなか売上を伸ばせない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測する今後2～3か月後の客室稼働率は、今月同様に前年同月実績を下回る見込みである。
		観光型ホテル（代表取締役）	・宿泊者数の予約状況をもてもほぼ前年同様である。ただ、今週末の台風などが心配である。飲食も予約状況から前年同様か少し下がる予想である。

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
		通信会社（営業担当）	・新商品の影響は長くは続かないとみられるので、店頭での提案に力を入れ、購買へのきっかけを作れば現状維持できると期待している。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・自然災害の復旧が急務であり、観光関連の業種は当面厳しい状況が続くものとみている。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築相談案件はあるが、商業施設や宿泊施設など非住宅系の建築案件の経験豊富な設計士が少なく、その部門の設計作業が遅れがちである。
		*	*
	x	商店街（代表者）	・商店街では、商品の物販がうまくいかず、閉店が多くなっている。閉店したところに次は飲み屋が入って、増えてきている。飲み屋同士で、客の奪い合いを起きているのではとみている。全体的に見たら大変厳しい状況下にある。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		食料品製造業（総務）	・季節要因により今後の2～3か月先の景気は今より良くなることは間違いないが、季節要因を除く前年同期で見た場合は、自然災害等のマイナス材料もあり逆にやや悪くなるのではないかとみられる。
		輸送業（代表者）	・宮古島、石垣島は観光客対応のホテルや量販店の民間工事が多く、先々も続く様子である。その上宮古島は陸上自衛隊関連の建設工事本格化しており、生コンの出荷は過去最高の水準が続いている。アスファルトの出荷量も上向いてきている。
		輸送業（経営企画室）	・台風の影響もあり観光客数の減少があったが、一過性のものであり9月は増加している。今後もますます増加するものとみられ、年末にかけて良くなっていくとみている。また10月からは最低賃金の改定もあり、そこも影響してくるかとみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・民間工事主体に推移する見通しである。
		広告代理店（営業担当）	・主に県内企業の販促活動を見ると、地元資本の企業と比較して県外資本の企業が積極的に動き始めている。広告市場全体としては、ほぼ横ばいで推移するものと推察している。
		コピーサービス業（営業担当）	・景気が好転したとしても、業種的にその影響を受けるのはかなり後になると予測される。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		人材派遣会社（総務担当）	・年末に向けあらゆる業種で繁忙となり求人数も更に増加が見込めるが、季節要因の範囲内で景気の状態は変わらないとみられる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数は増えているが、求職希望者数が減り、人材確保が難しくなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・人材不足解消の秘策の一つとして、元気のある女性を活用するための働き方改革は急務といえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒求人の状況は一旦落ち着いてきたが、10月から後期が開始するため学生の就活、企業の求人共に二次的な動きが期待される。動きとしては、双方、緩やかなものとみられる。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・9月最後の週の件数が前年同時期と比較すると200件ほど減少している。11～12月は今月より件数が減少するものとみられる。
	x	-	-