

1. 景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を意識した買物の傾向が強くなっている。特に4Kテレビなどの高価格商材、リフォーム関連の販売量が増えている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・消費税増税が決まりつつあるなか、国内タイヤメーカーの値上げが決まったことから、冬タイヤの駆け込み需要がみられ、8月の売上は前年比200%超えとなっている。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・買上客数はいまだに前年並みまで回復していないものの、来客数が前年を上回ってきている。7月末から気温が上がったことで、シーズンアイテムが動き出している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月前半の猛暑の影響で夏物家電、特にエアコンなどがよく売れた。販売台数は前年の1.8倍となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・10月からの消費税増税の影響で8月は好調であった。9月も過去の消費税増税直前の月と同様の数字を見込めるが、増税後は悲惨な状況になる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年度内の旅行計画の話が入ってきており、販売量が伸びている。下期のビジネス需要の動きも少しずつ出始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から、段々と景気が悪くなってきている雰囲気強く感じられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月上旬は観光客の入込があり、宿泊、交通、土産物で動きがみられたものの、観光客以外の地域住民はまばらであり、例年以下の来街者数であった。中旬においては、歩行している来街者が例年以上にみられたが、下旬になると来街者数は再び減少した。全体として、前年以下の来街者数となり、多くの業種でやや悪い状態であった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・8月は国内客、海外客共に前年を上回っている。夏休み時期ということもあり、家族連れが多く、購買件数の多い月となった。客単価は前年並みであったため、旅行客数が増加したことが売上のプラス要因となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、販売量が回復基調にあるが、まだ景気が上向いているとまではいえない。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・前月、前々月と比べると、10月からの消費税増税を前にした駆け込み需要の動きが明らかにみられる。ただし、こうした動きは一時的なものであり、この後の反動がどうなるか分からない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お盆休みが長期間となったことで、お盆商戦における帰省準備用品や高単価商材の買い回りが前年と比較して少なかった。不必要な商材は買わないという節約志向の客が目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温が高くなると販売量が増える傾向があるが、8月は気温の高い日が続いた際に、予想ほど販売量が伸びなかった。客が消費を抑えている、又はより価格の安い店舗に流れているとみられ、消費者心理の厳しい状況が続いていることがうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響により、オーダー関連の販売量が大きく伸びている。問合せも例年と比べて多い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客が無駄な買物をしなくなっている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・当社の決算期が9月ということもあり、例年8月は谷間の月となる傾向がある。客の動きは多少みられたが、全体的に盛り上がり欠けた月であり、景気はこれまでと変わらない。	
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前であるが、客の動向は余り変わらない。ただし、10月の消費税増税後については、不透明な部分がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・8月はこの1年間で最も多忙な月となり、売上は前年から34%の増加となった。中旬までは家族連れの団体客が主であり、週末になると、ランチ、ディナー共に満席の状態が続いた。こうした中、回転率を上げるため、スタッフが後片付け、セッティングを素早くこなし、テーブルを長い時間空けないようにしていた。下旬になると、来客数はさすがに減少してきたが、年配客の来店が目立つようになった。ゆったりとした雰囲気の中で、スタッフは客と会話を交わしながらサービスに努めていた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・8月は前年並みの売上となった。8月前半、特に気温の高い日は、観光客、地元客共に来店が多く、昼夜で売上が上がった。一方、後半は、気温の高い夏休み中にお金を使ったこと、9月における2度の3連休や10月からの消費税増税などを前にして、客が行動を控えていたことなどから、全体的に売上が減った。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客共に団体旅行が低調である。ビジネス需要を含めた個人予約でのカバーを狙ったが、及ばなかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・当地への観光客及びビジネス客の入込が好調を維持している。夜の街もにぎわいがあり、活気がある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年と比べて、客の来店の動きが鈍い。客単価も上がってこない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月はタクシー1台当たりの売上が前年から3%ほどのプラスとなったが、乗務員不足と減車の影響で稼働台数が減少したことで、会社全体の売上は前年比マイナス10%と大きな減収となった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・8月の来客動向は7月と変化がなかった。お盆期間中も想定内の来客数であった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・お盆を過ぎても客の動きが衰えず、安定した売上を維持している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・この2～3か月、来客数がほとんど変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を直前に控えて、様子見の客が多く、商談に要する時間が以前よりも長くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、販売量、販売単価のいずれも前年と比べて数字が落ちている。消費税増税前の駆け込み需要はほとんどみられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・7月までは順調に推移していたものの、8月に入ってから減少傾向が続いている。暑さの影響もあるが、お盆休みが例年のような短期集中とならなかったことで出費が増えたのが、一般商品と飲食店における消費の動きが悪くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・雨不足の影響で果実の収穫が若干遅れている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから、景気が段々と悪くなってきている。8月の売上は、前年比92%、一昨年比98%であり、外国人観光客が売上に占める割合も13%まで落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月は消費税増税前の駆け込み需要による売上増を見込んでいたが、一部を除いて、目立った動きはみられなかった。前回の増税時から余り期間が空いていないこと、税率の引上げ幅が小さいことから、客の購買意欲が高まっていない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は微減にとどまっているが、外国人観光客の減少幅が大きくなっており、外国人観光客による売上がマイナス基調になってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の購買行動の落ち込みや客単価の低下などがみられ、売上が下がっている。競合他社も同じような状況にあり、地域全体が減少トレンドの動きとなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・お盆期間などの晴れの日には前年並みの販売量となるが、それ以外の日はぱったりと止まる。その止まり方も以前と比べて極端であり、客が相当節約している様子がうかがえる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、売上に大きな落ち込みはみられないが、来客数、客単価が落ち込む流れとなっている。また、8月はお盆商戦が売上面での大きな山となるが、帰省などの行動が年々減少していることで山が小さくなっており、厳しい状況になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	お客様の様子	・お盆商戦は帰省客が多いこともあり、活発に推移したものの、お盆明けの動きがとて悪かった。想像以上に客はお金に余裕がないようだ。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。天候要因による部分が大いだが、それ以外の要因による影響もつかえる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・地域の基幹産業である漁業関係から良い情報が伝わっていない。港周辺の加工場なども含めて、関連施設の稼働が低下していることから、景気はやや悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の受注量が依然として上向いてこない。他社の状況も注意深くみているが、大きく変わらないようである。基幹産業の低迷が一因とみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による伸びを期待していたが、残念ながらそうはなっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月と比べて、販売台数が大きく減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客が減少傾向にある。9月に予定されていた韓国からの国際チャーター便の運航も中止が決まった。ただ、9月の外国人観光客の入込については、前年の北海道胆振東部地震の反動があるため、前年比ではプラスになることが見込まれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6～7月は例年並みであったが、8月に入ってから予約も含めてオーダー数が減少している。外国人観光客関連ではキャンセルも目立つようになってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・外国人観光客による予約が入らなくなってきている。日韓関係による余波とみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月も観光客と地元客の動きが変わらず、やや落ち込んでいる。この先の景気が上向きに転じるような気配もない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月に予定されている消費税増税を控えて、備蓄品などである程度の駆け込み需要が発生しており、それに伴って客の利用頻度が増してきている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7～8月と天候不順が続いていることで、来客数が落ち込んでいる。8月の売上は26日時点で前年比94.6%となっており、6月から3か月連続で前年を下回っている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・大型台風の影響もあり、旅客、車両共に前年と比べて輸送量が減少している。
		×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・8月の売上は前年を5%下回った。前年はイベント効果で売上が増加するという特殊要因があったが、前年のイベント分を考慮しても、落ち込み幅が大きい。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅については消費税増税前の駆け込み需要がほとんどみられない。自動車についても駆け込み需要が余りみられないようであり、全体的に増税前の駆け込み需要が少ない。
企業 動向 関連 (北海道)		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度計画を上回る受注量が確保できている。いずれの現場も工事の最盛期に入り、出来高が順調に積み上がっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられるようになり、受注増につながっている。ただし、前回の増税時ほどの勢いはない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・消費税増税を前にして、駆け込み需要が多少出ている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・先行売上の見通しが、毎月、増加している状況にある。市場の動きとしてはそれほど大きくないが、需要は多く生じている。先々の仕事状況を把握してユーザーの意に沿った提案を行うことが重要になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	それ以外	・民間の継続工事に引き続き、公共工事の発注も出そろってきている。保有労務量からみると、建築工事では、く体工事や仕上・設備工事が飽和状態となってきた。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・韓国からの観光客の減少が、これまで好調に推移してきた観光関連業種にとっての重荷になっているが、個人消費が底堅く推移していることや公共投資が増加していることから、道内景気は3か月前と横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の状況は、3か月前と比べて変わらない。消費税増税を前にして、若干の伸びが出てくることを期待していたが、余り変化がない。
		司法書士	取引先の様子	・景気回復の兆しが見当たらない。米中の貿易摩擦、日韓関係の悪化など、経済にダメージを与える出来事が多発していることに加えて、消費意欲も低下しており、こうした中で不動産取引だけが順調に伸びることはない。しばらくは様子見の状況が続く。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・働き方改革の影響などにより、パソコンの需要や関連の設備投資などの動きが進んでいるが、当社の業績は横ばいでの推移となっている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年並みで推移する状態が続いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて、売上が1割以上落ち込んでいる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・関東地区の梅雨明けが遅れたことから、飲料品の動きがようやく8月前半から活発になっているが、これまでの落ち込み分のリカバリーは難しい状況にある。飲料用容器はこれまで先送りしていたこともあり、動きが鈍い。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・実際の売上が大きく減少しているわけではないが、先々の景況感の悪化予測や韓国からの観光客減少による機会損失などを要因として、企業活動や消費活動が緊縮傾向に入ったとみられる。ただし、これらの影響は報道などに影響され、過大に見積もられており、実際の影響は一部に限られる。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・日韓関係悪化の影響で、ホテル、飲食、百貨店などの観光関連の売上が芳しくない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注状況がやや悪化している。案件が中止されることはないが、規模の縮小は普通に聞ようになった。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月の販売量は前年比マイナス10%であったが、3か月前の5月の販売量はマイナス6%であったことから、景気は悪くなっている。
	×	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが最大9連休となったことが影響して受注量が減少している。
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の業容拡大意欲が継続しており、求人数は増加傾向を維持している。適正スキルを持つ人材の応募が少ないようであるが、企業が採用条件の緩和を考えている様子はみられず、強気の対応が続いている。ただし、希望する人材の採用が進まないことで、企業の採用疲れが見え隠れしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・基幹産業の農業が好調であることに加えて、観光客の入込も順調なことから、景気はやや良い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・基幹産業の農業において、本格的な収穫繁忙期を迎えていることで、これまでの人手不足に拍車がかかっている。どこの企業も非正規の人材獲得に苦戦している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・外食産業や小売業では積極的な採用活動がみられるが、思うように採用できない状態が続いている。観光関連業界も含めて、不足人材を外国人労働者でカバーする動きが徐々に広まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・これまで前年比で右肩下がり気味に推移していた求人数がほぼ前年並みで推移しており、下げ止まりの動きがみられる。ただし、今後の消費税増税がどのように影響するかが読めない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・お盆期間や夏休み期間を乗り切るための募集広告に引き続き、クリスマス、年末年始商戦に向けた人員募集が早くも始まっている。今年の夏は暑かったため、飲料、ピヤガーデン、焼き肉業界は忙しかったようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の有効求人倍率は1.13倍と前年を0.07ポイント上回り、平成22年3月から9年5か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が5か月ぶりに増加したことで、有効求職者数が2か月ぶりに増加した。一方、新規求人数は更新時期のずれなどが影響したことで7か月ぶりに減少し、有効求人数も6か月ぶりに減少した。これらのことから、有効求人倍率は0.99倍と4か月ぶりに前年を下回った。また、新規求職者数が増加したことで紹介件数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の有効求人倍率は1.11倍であり、前年を0.03ポイント下回ったが、引き続き高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・カーディーラー、卸売業、家電量販店、ホテル業など、ほとんどの業界で企業側の新卒採用活動が継続しており、10月頃までは前年と同様の動きが続く。
		-	-	-
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏の最盛期のため、来客数、売上共に年間で一番良い数字となっている。ただし、天候に恵まれず例年よりは落ちている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンなどの季節商材は、暑さの影響で売上が前年比120%と伸びている。冷蔵庫や洗濯機などは、消費税の引上げ前に買換えを検討する客が増えている。そのため、販売量、単価共に伸びている。テレビなどは東京オリンピックを控えて客の関心も高く、引き続き堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続いて飲料水、アイスがよく売れている。また、お祭り期間中も天候に恵まれて人出も良い状態である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の上昇が影響しているのか、8月の来客数は前月より3%改善しており、日販も前年比100%で推移している。
		家電量販店（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げ前にという声が客から聞こえている。商品の説明をしていても、購入するポイントとして「今がいいよね」というケースが増えている。暑さを過ぎた時期のエアコンなども、今のうちに購入してしまおうという客の動きがある。また、冷蔵庫、洗濯機、テレビなどの高額商材についても同様の声が上がっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年を上回っている。販売単価も安定しているため、利益が取れてきている。ただし、需要期ではないために収益の絶対額は低い。このままの利幅で需要期に入ることを期待している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・8月上旬からの好天や気温上昇により、これまでと比較して販売量の前年比が改善している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は市議会選挙があり、多少の影響がみられたものの、来客数は前年を上回っている。ただし、気温の高い日が続いたことで日帰り入浴客は伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の影響により、やや景気が良くなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・既存のサービスエリアを光ファイバー網に更新する工事が順調に進み始めている。既存客の新メニューの追加加入や新規客の加入も増えており、純増となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	単価の動き	・天候に恵まれて乗船人数が増えたことにより来客数が伸びている。さらに、まとめ買いをする人が多く、単価も非常によい状態である。数か月前と比べると景気が上向いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・仕事量、売上共に好調に推移している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・福祉施設、工場、事務所など、民間事業主からの問合せ件数が増えてきている。官公庁からはある程度の発注があるものの、受注者のダンピングが続いており、売上の計上はできて利益の確保は厳しいとみている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・リフォームでは消費税の引上げを意識した工事が増えている。また、住宅設備は熱中症対策のためのエアコン取付工事が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候に恵まれて毎日好天の日が続いている。また、久しぶりに飲食などにヒット商品が出ており、若い人や高校生が商店街に集まるようになってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街の最大のイベントにおいては、6月の大型店舗の閉店による来街者数の落ち込みが懸念されたものの、各店舗の頑張りや創意工夫により前年度並みににぎわいとなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑が続いたことで飲食店への販売量は好調である。ただし、お中元が思ったほど伸びずに苦戦を強いられている。今年のお中元は出足も鈍く、お中元を贈ることを控える企業もかなり目立って増えている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の上昇で助けられたものの、これはたまたま単価の高い客が集中したお陰である。来客数自体は低調であり、全体的に横ばいで推移している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・大きなカーテンなどの仕事はあるが、継続できる布団の仕立てや二次製品の売上が相変わらず伸びていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の動きが鈍い状態が続いている。また、ここに来て高額商材の売行きにも減少傾向がみられている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が全体的に低下している。春から続くこの傾向は今月も購買動向に現れている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・化粧品など一部のカテゴリーについては消費税の引上げ前のまとめ買いがみられるものの、衣料品系は苦戦している。平均すると前年を上回っているが、カテゴリーによって差がみられており、必需品を優先的に購入する傾向が顕著である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・8月は厳しい暑さが続き、涼味品、アイス、飲料、アウトドア商材などの動きは良かったが、暑すぎて昼間の来客数が低迷している。1品単価は前年並みだったものの、来客数が前年割れしているため、全体的な消費低迷の傾向に変化はみられていない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店舗の販売促進活動が強く、来客数に影響している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化がほとんどみられていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月は高い気温が続いて来客数は好調に推移したが、天候不順で減少した7月の分までは取り戻せていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今年は天候が不安定で東北地方も非常に雨が多く、流動客の流れが悪い状態である。一時的に気温が上昇して回復傾向にあったが、8月の後半からの急激な気温低下により、来客数は下降傾向となっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物セールが不振のため、秋物の立ち上げを早めた結果、高額アウターを中心に売上が好調である。消費税の引上げ前の駆け込み需要もあるとみている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・地元の祭りは曜日の関係で例年よりも人出が少ない印象を受けた。宿泊客が減少したため、ホテルに出店した土産品の売上も減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・7月末からの気温上昇により、ようやく夏物商材の需要が増えている。カジュアルを中心に好調に推移しているものの、この動きは短期間であるとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・今年度になって初めて来客数が前年比100%に近い数字になっている。ただし、消費税の引上げ前の駆け込み需要による来店があったとみている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ前にもかかわらず、販売量が伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・新規客の来客数、成約件数共に大きな変化はなく、消費税の引上げ前の駆け込み需要による受注もない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数に変化はみられない。また、消費税増税前の駆け込み需要も見受けられない。
		乗用車販売店 (本部)	販売量の動き	・直近の実績は、販売、サービス部門共に前年を上回る状況が続いている。ただし、来客数及び受注状況は前年比90%台と芳しくない。この状況が続くようであれば、前年割れの懸念がある。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月はある程度来客数があったが、売上には結び付いていない。客のニーズの多様化により、製品が少ない小規模店舗には厳しい状況となっている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上、販売単価に大きな変化はない。売上が伸びるように努力したいが、思うようにはいかない状態である。
		その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・お盆の連休中は来客数が増加し、販売につながっている。また、猛暑であることもショッピングセンターへの集客にプラスに働いている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・お盆帰省客の来客数が増加したため、8月としては非常に良い数字となっている。
		観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・高単価客室の販売停止と震災余波に伴い、来客数30%減少、売上20%減少と全体的に数字が下がっている。また、お盆期間は高めの宿泊料金を設定していたものの、間際で2割引きの販売をして何とか売り切った状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・お盆の連休のため個人利用の宿泊やレストランは堅調だったものの、その分企業法人の利用が少ない状況である。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・消費税の引上げを前に消費意欲が高まっているかといえばそうではなく、今までと全く変わらない状況である。前回の消費税の引上げのときは違った動きとなっている。
		旅行代理店 (店長)	お客様の様子	・東北地域から出発するインターハイや高等学校総合文化祭などの動きが目立っている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・ボーナス商戦の声をほとんど聞くことなく、前月と変わらず市場が冷え込んでいる状況である。帰省時期でも例年と比較して混雑がなく、お盆渋滞というよりも事故渋滞がほとんどであった。世の中の習慣が少しずつ変化している様子であり、少子高齢化と地方格差の影響とみられている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の購買意欲に変化がみられていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・安価なものを最優先で買い求める傾向が見受けられる。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・来客数に余り変化はないものの、客単価の減少幅が大きくなっている。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が増えているが、景気が悪いからこそ駆け込み需要なのではないか。前年同月と比較して1.2倍の売上、販売量となっているが、景気が良いというわけではない。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・美容室業界は今もマイナスで推移しているが、魅力を打ち出して宣伝効果を上げる努力が必要である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 (住宅展示場運営会社)	来客数の動き	・成約棟数は横ばいで推移している。しかし、来客数が大きく減少しているため、今後の成約棟数の減少につながることを危惧している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・消費税の引上げを前に値上がり相次いでおり、景気の悪さを実感している。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・8月は前半に抽選会、後半にカード特典ポイントサービスデーがある。抽選会の動きは良かったものの、ポイントデーは余り振るわない状況であった。来客数も前年比91%であり来客数が伸びていないことが最大の原因であるとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きが鈍く、売上も減少している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数に動きはないが客単価が減少している。特に衣料品はセールになっても買上点数が減少しており、不要不買の動向が顕著に現れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入ってから来客数は前年並みで推移しているが、客単価が99.2%、売上が98%と、若干の買い控えがみられている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・特売やクーポン強化日は来客数が伸びるものの、その他の日は厳しく月間では前年並みとなっている。ただし、1品単価、客単価が低下傾向にあるため、売上が前年を下回るなど、無駄な買物をしないという節約志向が強くみられている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・天候不良で帰省が早まったこともあり、お盆期間の来客数は前年と比較しても伸びていない。また、お盆以降の買上点数も増えていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設業の客が増えず、農家の客もこの長雨で作物の生育が悪く収入が落ちている様子である。そのため、目的買いはあっても衝動買いはなく、売上も伸びていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続くなど、厳しい経営状態となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣の会社でも住民にも高齢化が進んでおり、全体的に景気は非常に冷え込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・お盆の9連休と猛暑により、秋物商材が全く動いていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お盆前はまずまずだったが、お盆後は例年以上に動きのない状態が続いており、特に定番商品の状況は深刻である。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・8月は売上が前年をかなり下回るなど全体的に厳しい数字となっている。空調服に期待をしたが、東北では今一つぱとせず、厳しい暑さも短い期間であったため、購入には至らず残念である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これまでも低調に推移していたが、今月も連休が長かった反動により金をレストランで使わなくなっている。特にランチタイムの来客数減少が著しい状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が例年と比較しても少なく、35年間の営業の中でも今が一番予約率と来客数が悪い状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・選挙の影響か、来客数がかかり減少している。ただし、今回ほどの落ち込みは初めてであり、選挙の影響だけとは考えにくい。また、当店では消費税の引上げ前の駆け込み需要は見込めないため、全体的な雰囲気として景気が悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを気にしている人が多いが、キャッシュレスによる最大5%のポイント還元を知らず、また、教えても面倒に思うのか恩恵を受けている人が少ない。そのため、消費税の引上げばかりが気になり、今のうちに消費の切り詰めに慣れようとしているのか、買い控えをしている様子が見える。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・お盆期間は例年並みで推移しているものの、その前後の落差が大きく、全体的な来客数はやや減少という状態が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・リニューアルのため、お盆期間のイベント最盛期に宴会場を利用できなかったことにより売上が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・8月のお盆休み期間中において、稼働している同業他社のタクシーが非常に少なくみえた。そのため、乗客を得たタクシーは売上を確保できたが、その他はそうでもない様子である。
		タクシー運転手	それ以外	・帰省人口は多い様子であったが、他業種である商店関係者の話によると、スーパーで食品を買い求める消費者以外で、土産品を買い求める人の数はかなり少なかったと聞いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げの話ばかりであり、他の案件の話にならない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・お盆期間の曜日の並びが良く天候もまずまずだったが、期待したほど来客数は伸びていない。周辺の宿泊施設の利用率も前年より悪化しており、遠方からの来客数が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・上旬の暑さやお盆期間中の天候不順が響いており、来客数は前年を下回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・大きな宅地の売買予約が数件キャンセルとなっており、不動産の在庫が増えている。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・新刊の販売量が著しく減少し、全体的な販売量も減少している。来客数はそれほど落ち込んではいないものの、販売量の減少に伴い売上も減少している。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・お盆までは来客数が良い状態で推移していたが、その後は客足が途絶えている。市議会選挙の影響もあるのか、街中まで人がこなくなっており、月後半は前年比が10%減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・不安定な天候や気温の影響や、9連休というお盆休みで購買が分散化している。さらに、消費税の引上げを2か月後に控えて、大きな買い控えが発生している。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いて買物をするために外出する意欲もなくなるのか、来客数が減少している。夏物はもうそろそろ終わりとなるが、秋物にもまだ早い時期である。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・当店のような業種では、夏の天候としては、初めが暑く終わりが寒いぐらいが理想的である。今年は途中から暑くなったものの、ビジネスマンの夏物需要が振るわず、大苦戦している。また、夏休みやお盆休みの長期化により、ゴールデンウィークと同様に、レジャーなどに金を掛けてふだんの消費を抑えている印象を受ける。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注量の減少に伴い、販売量も減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月から非常に良くない日が続いており、9月の予約も良くない状況である。
	×	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・お盆商戦は年々下降傾向となっている。特に、家族連れの来客数が減少している。
	×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月からは若干の回復の兆しがみえるものの、前年同時期との比較では販売量は80%という状況である。
企業動向関連		-	-	-
(東北)		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年並みであったが、今月は前年比105%と伸びている。消費税の引上げ前の駆け込み需要が発生しているとみている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・桃の品質が良く、注文数は例年並みとなっている。また、お盆前に最盛期を迎えたことで、販売量は前年よりも10～20%ほど良い状態である。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の価格が低迷状態から徐々に持ち直してきている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年同月の数字を何とか維持している状態であり、日々の売上に一喜一憂している。景気が厳しい状態であるという認識は、3か月前と変わりが無い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・単月では売上が前年を上回っているものの、飲食店などからは景気の良い話は聞こえてこない。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間格差はあるものの、5年連続で前年度実績を下回っており、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・特に大きな変化はみられていない。ただし、経済や政治の面で日本の景気を回復させる対策が余り見受けられないなか、日韓関係など景気悪化につながるような問題は多くある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子に特に大きな変化はみられていない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・改修工事などの受注量に大きな変化がなく、消費税の引上げ前の駆け込み需要も余り実感できていない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先により受注量の増減は様々である。全体的には3か月前と比べても余り変化はみられていない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの値下げ相談が多くなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・投資信託、外貨保険の販売が鈍く、投資家は様子見の状況となっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙の年のために選挙関係の仕事が多少あるものの、それ以外の受注量は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待しているが、現在は表立って商談件数が増えている実感が無い。9月になれば増えてくるかもしれないが確信がもてない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の流通業では売上の前年比が僅かに伸びたが、当方の受注額の前年比は反比例して減少している。微減ではあるもののマイナスに変わりはない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の祭りは新聞発表による人出は良かったが、土産物の売行きはかなり厳しい数字となっている。お盆商戦も余りぱっとしないままである。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料の輸入価格が上昇傾向にあるため、販売価格も上昇しつつある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響により、受注量、販売量共に減少している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・個人消費は概して回復基調を維持しているものの、一方で前年度産りんごの消費地市場価格が低迷している。当初仕入価格の高止まりもあるため、移出業者は利益の確保が難しい状況である。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要による広告出稿に期待をしたが、余り活発ではなく、期待外れの感が強い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・冷夏や長梅雨、市議会選挙など消費を抑制する要因が複数ある反面、消費を促進する要因が見当たらない状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は売上、利益共に前年比が減少傾向にあるものの、利益を計上している企業は多い。また、小売業も同様に前年と比較して業績は悪化傾向にあるが、こちらは赤字企業が増えてきている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先から大幅に減産するというニュースが入ってきている。
	×	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年になってから徐々に悪くなってきており、今月の売上も前年比92%と落ち込んでいる。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・大手外資生保の大口派遣供給が安定しているなか、大手フリマサイト事務センターの単独注文が成約している。連続しての大口供給で景気は上向きになっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒採用に苦戦している企業が、中途採用に動くケースが増えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・建設資材の商社、加工製造の企業などは、建設物件の減少に伴って受注量が減少している。そのため、従業員が辞めても欠員補充をしない企業が増えている。また、外食産業での採用についても、3か月前と比較して同じ状況であり、こちらも積極的に求人をしないで欠員補充のみを行うような企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・目の前の採用苦戦の諦観に加えて、東京オリンピック後の景気低迷を想定して増員採用を手控える企業が散見されるなど、企業の採用活動に鈍化の兆しがみられている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・同一賃金同一労働の動きもあり、企業は様子見をしている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・受注の動きは落ち着いてきており、特に変化はみられてない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・サービス業を中心にようやく求人が増え始めている。また、参議院選挙による企業の様子見が終わって少し動きが出てきているが、これが景気の上向き感のためなのかは少し様子を見ないと判断できない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が全くみられていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数、求職者数共にそれほどの動きはない。今後の景気状況や、米中貿易摩擦による中国経済の動き、韓国、欧州などの動きに非常に神経質になっている企業が多いのではないかと。ただし、現状では景気状況に変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に3か月前より減少している。前年同月との比較では増加しているが、特徴的な動きはないため、景気は余り変わっていないとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の解雇が増えている。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・消費税の引上げが10月に迫り閉塞感が漂っている。景気が落ち込まないようにいろいろな情報が公開されているが、果たしてそれが浸透しているのか否か微妙である。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・製造業では、受注量の減少から従業員の休業を開始する企業が出始めている。
	×	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中小企業の雇用情勢は一向に改善しておらず、首都圏主導の成長率である。地方はまだまだ停滞している。

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北関東)		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月はピークのため、良くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は良くなっている。6～7月は前年と比べて暑くならず、コンビニ業界としては少し厳しかった。その反動か、暑さが続いた8月は、単月で見ると、上向いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税の動きにより、やや良くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車、中古車の販売量が、7～8月と右肩上がりに良くなっている。中古車はかなりの販売台数が売れている。それに伴い、車検、一般修理の入庫率、台数も右肩上がりに増えている。理由は分からないが、ここ1～2か月は販売量、修理関係の入庫が増え、売上もそこそこ上がっている。中古車は金額的には大したことはないが、修理関係が多いので、収益内容もかなり良くなっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・8月は気温上昇に伴い、夏物商材が上向いている。また、増税前特需が予想される。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・8月は最繁忙月である。宿泊は単価政策が奏功し、室単価、月間売上が過去最高を記録する見込みである。一方、宴会はお盆月ということもあり、需要が少なく苦戦している。全体では、やや良いといったところである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休み明けだが、動きが出ている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・当社も含め同業者や取引先の話聞いても、比較的忙しいところが多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、近隣に道の駅がオープンし、珍しいので「話の種に見物」と、たくさんの人出でにぎわっている。一方、商店街は寂しい状況だが、固定客は変わらずに来店してくれている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・月初から猛暑の連続で、各地で行われた納涼祭等の出足も悪い。長期の夏休みも、暑さで余り人出が見受けられない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一部の宝飾品等、高額品に動きはあるものの、それ以外では消費税増税前の駆け込み需要は見受けられない。依然として衣料品の動きも鈍く、厳しい状況に変化はない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当地では猛暑日をはるかに上回る高温の日が続き、来客数に影響が出ている。客単価、商品単価は微増しているものの、そもそもの客数が減っており、3か月前と比べて売上に大きな変化は見られない。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているが、想定したほどの駆け込み需要は見られない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・退店等の影響もあるものの、来客数は既存店の前年比97%と低調である。前月の長雨から猛暑となり、生鮮食料品は価格の変動幅が大きい。
	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・天候不順で集客にでこぼこはあるが、トータル的には前年を維持できている状態が続いている。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて今月は、売上100.5%、来客数98%、単価102%で推移している。月前半の猛暑で売上が伸びたものの、お盆以降、夏物が売れず不良在庫として残りそうなので、早めに処分セールを行っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・当店は婦入衣料の店だが、8月はちょうど切替えの時期で、かなり客の出も悪い。その上猛暑も重なり、客数が減って売上が相当落ち込んでいる。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・地域の自動車メーカーは前年のリコール問題などで苦境にあったが、安全性能の向上や人間性を大切に考えるコマーシャル等によって、国内販売も前年に近づきつつある。また、輸出も相変わらず好調を維持している。地域から歓迎され、購買意欲も向上している。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べても、特に目立った良さや悪さは出ていない。そう考えると、お盆の月なので少しは例年より良い感じがしなくもないが、特に目立った良さもない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークもそうだったが、長期連休は実用品の消費にマイナスの影響を与える。8月もお盆休みが長く、後半の来客数は伸び悩んでいる。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないものの、昼間の動きが良かったので、前年同月比3%の増収である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・現行事業の販売量増加は見込めないため、他業種との協業を推進中である。現業のデザイン事業も、中心業務をコンサルティングに移行中である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・一部地域で増税前の駆け込み需要が生じているものの、全体では大きな変化は感じられない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・販売動向やサービス解約数に変化はない。今後の消費税率の引上げに伴い、毎月の支払料金への反応が変わってくる可能性はある。電気料金等、これまで見直しをしていなかった人も見直しを検討するなど、変化があるのではないかと。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほぼ変わらずに推移している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・仕入案件が少ないため、売物件も販売できない。商材の動きが鈍い状態が続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・ここへ来て、店舗、アパート、マンション等の引き合いが本当に少なくなり、今は停滞状態である。土地も安い物件には引き合いがちらほらあるものの、一般的な価格の物件についての引き合いはない。
		一般小売店[青果] (店長)	お客様の様子	・店頭に来客数は減少しているが、納品している取引先食料品店等への仕入れはかなり減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数、金額が、少なくなっている。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	お客様の様子	・小売業だが客の動向がつかみにくくなっている。天候が不安定で、「計画している外出が予定どおりいかない」と客がよく話している。また、心理的に貿易問題や消費税増税に対する先行き不安があるようで、自分にマッチしたものは積極的に購買するが、納得しないと買物をしない傾向にある。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・使用量が減少し、受注も減少している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・平均客単価が下がったまま回復しない。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・天候や長期休みの影響でやや下向きだが、例年並みの8月といった感じである。消費税増税前の駆け込みも今のところ見受けられないが、買い控えまではないとみている。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・予約以外のフリー客が減少傾向にあり、やや悪くなっている。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	お客様の様子	・景気変動の直接の影響は、現時点ではまだ出ていないものの、海外と取引のあるクライアントでは、受注減の影響が出始めているところもあり、取引条件変更の打診や食数の減少が懸念される。
		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・宿泊は価格競争になっているものの、各種サービスの充実により持ち直し、目標達成はできている。しかし、宴会は大幅に目標未達で厳しい。トータルで考えると、やや悪くなっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・来客数が前年より減少しており、単価も上がらない。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・長雨等の天候不順が、旅行に出掛けようという気持ちまで、弱らせてしまったのではないかと。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（役員）	お客様の様子	・労働者不足である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売方式を変更した6月を境に、確実に販売台数が減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏の繁忙期であるお盆期間に台風10号が上陸し、影響を受け、その後も不安定な天候が続いたため、やや悪くなっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・天候に左右されやすい業種のため、梅雨が長引き来場者減となっていた。8月は台風による長雨はあったものの、おおむね順調な来場数で、計画3700名のところ、実績見込みは3638名である。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き	・来店客の財布のひもが固い。故障予防の整備をちゅうちょしたり、より安価な物を求める傾向が増えている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・週60時間労働で有給休暇がないと過労死レベルなのか。それなら個人事業主の私たちはとくに死んでいる。趣味や道楽で仕事をしているわけではない。現在の不景気では、料金を上げたくても上げられない。政治家目線で、最低賃金を決めてほしくはない。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-	-
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け輸出が92か月連続して前年同月比を超えている。今後も伸びていく見込みである。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・休みが多かった影響なのか、主力製品が大きく落ち込んでいる。他の好調な部門がカバーしている状態で、変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆休みがあり、1か月の売上は5%ほど悪かったが、1日当たりだと悪くはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、受注量、販売量の動きが少し停滞しているが、余り変わらない。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている建設業を営んでいる。前政権時は「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで、大変であったが、現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。ただし、今期の公共工事は過去に経験したことのないほど厳しい。地方業者に一番影響のある市町村発注が前年比20%減だからで、今後の発注に期待をかけるだけである。決算は前期の発注となるので、何とかしのげるのではないかと。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・8月に入り、天候が良く暑い日も続き、本来動く予定の夏物家電、エアコン、サーキュレーター、流行りの携帯扇風機などが動いている。また、冷蔵庫、洗濯機などの大物家電も増税前ということで、通常よりも荷動きが良い状況である。輸送量は前年比15%増である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・引き続き、中小の製造業、建設業等の受注、販売は落ち着いている。販売、飲食業などは例年並みの業況である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出関連の製造業が、悪いなりに落ち着いてきている。小売関連もそこそこである。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから全体的な仕事量が大幅に落ち込み、受注は前年同月比3割減の状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～9月は前年同月比10%ぐらいのダウンである。今後2～3か月もやや低空飛行になる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べ、明らかに受注量が少ない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・設備修繕等のうち少額で済む物以外は、増税があるからと、駆け込みで実施するところはほとんどない。他の修繕や維持管理と合わせて実施し、支出を減らしたいという相談が多い。当社も受注件数が減り、利益も減ってしまう。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・物販関係の売上減少が顕著である。増税の影響が相対出ている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の新規機種等の開発が遅れているため、悪くなっている。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北関東)		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・暑さが厳しく、夏物衣料の品ぞろえはかなり多い。スーパーでは野菜なども大分出そろっている。夏休み期間中ということもあり、旧盆ギフト商材も多く、販売員、配送スタッフの募集は活発さを見せている。また、夏前に始まっていた増改築、新築等住宅関連の仕事も目立っている。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・企業側が従業員の残業時間を抑制する傾向が顕著である。従業員が対応しきれない業務は、派遣社員を活用したいという需要が一定割合ある。
		人材派遣会社 (管理担当)	採用者数の動き	・派遣社員の採用数に変化はなく、低い状態で安定している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数及び新規求職者の直近3か月や前年同月の3か月間を見ても、ほとんど変わらない。産業別で見ると、宿泊、飲食サービス業で増加となっている。飲食業は深夜までの就労時間が多く、未充足求人となっており更新求人が多かった。また、高齢等による退職で1年ぶりに受理した求人等もあり、増加となっている。
		学校[専門学校] (副校長)	求人数の動き	・ここ数年、求人がある職種は常に変わらない。特に、運輸や建築関係企業の学校訪問が多く、求職者のより好みが見えてくる。また、常にミスマッチな仕事を希望する求職者も多い。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・製造業を中心とする業種で、求人数は余り増加しておらず、どちらかといえば減少傾向にある。また、一部の業種では親会社からの受注減により休業を開始した等、余り良い話もなく、景気のピークは過ぎたと感じている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・企業からの新規求人申込みは前年同月比で減少している。特に、建設業、卸売業、小売業は大きく落ち込んでいる。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		衣料品専門店 (統括)	販売量の動き	・ワイシャツ、ネクタイ、靴下などのビジネス用品、日用品の販売点数が伸びている。
		一般小売店[和菓子] (経営者)	来客数の動き	・猛暑が続いた割にゲリラ豪雨が少なかったため、夕方からの来客数が減らずに済み、売上に繋がっている。
		一般小売店[家電] (経理担当)	販売量の動き	・夏の暑さや、消費税増税前の需要でやや良くなっている。ただし、前回の増税前の時期と比べると、消費者もいつ買うのが得なのか、よく分からないようである。当店としても、今がお得となかなかお勧めしにくいのは確かである。
		一般小売店[祭用品] (経営者)	販売量の動き	・8月は天候が良く、イベント等も盛んに行われているため、若干ではあるが需要が多い。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でやや良くなっている(東京都)。
		一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・出掛ける人が多いのか、初旬からお土産感覚のギフト需要が多く、来客数、売上共に前年をクリアしている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月に入ってから婦人、紳士アパレル関連が前年を上回るなど、全体的に商品の動きは良くなっている。消費税増税前の駆け込み需要により、ブランド品、宝飾品、時計等の高額品は堅調に推移しており、一部の観光客の減少も報道されるなか、化粧品についてはインパウンド需要の堅調さは変わらない。不振カテゴリーの復調により全体の底上げにつながっている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・7月末の梅雨明け以降、来客数は前年を超えている。特に、都心店は地方からの旅行客や外国人観光客でにぎわっている。連日の猛暑により、UV関連商材や夏物衣料が好調だが、本来は前月に売れるべき商材であり、前月の天候不順による影響である。購買口数は依然として減少が続いており、必要な商品のみ購入にとどまる傾向は継続している(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・8月に入り、当エリアの天候が安定し、夏らしい日差しが出たため、これまで動きの遅かった夏物セール品の販売が改善している。しかしながら、環境は前月まで以上に悪化しており、先行きは依然として不透明なままである。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・8月については食料品が不調だが、衣料品が好調なため、全体では前年を上回る勢いで推移している（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・買上客数は2%減だが客単価がアップし、売上が増加している。暑さが戻り、衣料品の売上も大幅に伸びている。生鮮食品は横ばい傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きから判断すると、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこの売上が日販で2万円くらい落ちていて、それを加味してもやや良くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコン、冷蔵庫が猛暑により好調である。また、洗濯機も依然として伸びている。これらの白物家電は全体の単価を押し上げる効果があり、単価は前年比2けたの伸びを示している（東京都）。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み購入がみられる。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが顕著である。また、パソコンにおいても増税前と、OSのサポート終了が近づいているため、動きが良い。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・7月の梅雨寒から一転して猛暑に戻り、8月は、7月に厳しかった季節商材を中心に、国内消費が復活している。また、消費税増税前の駆け込み需要も加わっている印象である。インバウンドについては、元安や米中貿易摩擦の影響か、中国人ツーリストの購買力が落ちている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の影響か、駆け込み受注が増えている。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・全般的に販売量が増加してきている。取扱商品の特性から、消費税増税前の駆け込み需要もあると考えられるが、前回増税時のような大きな変化はみられない（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・8月の曜日回りが良かったこともあるが、それを差し引いても前年売上を実質的に超えている。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上額、粗利共に前年実績、今年度予測よりも3～5%増となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏なので宴会はそれほどないのだが、昼夜通してフリー客が増えている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・長梅雨が災いして夏の出だしが遅かったが、その後の暑さのためインド料理を扱う飲食部門、飲料やスイーツ原料の輸入卸し部門、いずれも8月の売上は前年比で伸びている。ただし、飲食部門は改築して増床したことが原因で売上増になったとも考えられる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月も近隣のコンベンション施設の稼働が非常に高い。音楽、ライブ関係のイベントも多数あり、宿泊の稼働率は好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季シーズンということで、周辺のイベント需要により高稼働となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・市内で国際会議があり、そのインバウンドの影響で、単価が非常に高く取れている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比較して売上が5%ほど伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆休みがあったにせよ意外に利用がある。昼は暑さしのぎでタクシーに乗り込み、夜も飲み屋街からのオーダーがやや多く感じる。30度超えの暑さが続いていることが、利用が増えている要因で、1日を通して平均的に仕事ができている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候のおかげでやや良くなっている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあると思うが、新築戸建てや転居の件数が増加しており、契約数を押し上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	それ以外	・音声認識システムの普及が鍵だと考えている。携帯業界は新規参入と長期契約縛りの是正によって下火になるが、社会的に音声認識システムを広めることで、家の中の家電の買換えも進むと考えられる。ネットワーク起点となる新技術を普及させるべきである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前にもらった仕事が少ないこともなく、現在も続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約93%となり、景気はどちらともいえない。3か月前の販売量と比べるとやや良くなっている。子供の夏休みと、長い夏期休暇により来客数、商談数共に減ると思われたが、ふだんの月と変わらなかったという印象である。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今月は、来客数が少ないため日々の売上は落ちているが、単発のエアコン工事関係の仕事が増えたので、大体例年と同様の売上になっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・昔から当社の業界では、ニッパチという言葉があり、2月と8月は最悪だという話を父からも聞いてきたが、全くその通りで、猛暑で最悪である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・当店に関しては売上、来客数共にほぼ横ばいである。8月は商店街のイベントが幾つかあり、例年以上の人出でにぎわった。しかしながら、客は「モノからコトへ」の傾向が強く、近隣物販店の売上は伸び悩んでいる。飲食店ではイベント帰りの客で混雑している店が多く見受けられる。景気が良くなっても、消費者のモノへの価値観が変化していることを強く感じる（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・一時期上向きに感じたが、徐々に動きが鈍くなっている。結果的には余り変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・全体的には、消費税増税前ということで、食料品以外はよく売れている。食料品もほぼ前年並みで、前月と大きくは変わっていない。8月は猛暑があったので、飲料水、ゼリーを中心によく動き、何とかもっている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・長い梅雨が明け、衣料品等、一部は好調に推移しているものの、売上分母が大きい生鮮食品等が苦戦しており、全体的にも厳しい結果となっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・付加価値が高い商材への関心は高い一方で、中間価格帯の商品群への関心は気温に左右されるなど力強くない。消費税増税前の駆け込み需要による押し上げもまだ限定的である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・都内基幹店の売上は前年比102%、来客数は前年比99%で、消費税増税前の美術品、高額時計等、高額品が好調である。インバウンド売上は、韓国人旅行者や中国系パイヤーの減少により、免税売上が前年比94%と引き続き苦戦している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・一部のラグジュアリーブランドや宝飾品等に消費税増税前の駆け込み需要と思われる売上増がみられるが、それ以外の商品カテゴリーにはほとんど変化はみられない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・8月に入り、遅い梅雨明けの影響を受けていた衣料品のセールやシーズンアイテムの売上が持ち直している。また、月後半には消費税増税に向けた駆け込み需要なのか、化粧品の売上が伸長している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見てみると、広告初日の値引き、安価商品やポイント何倍の曜日、時間帯でのタイムセールなどお得な時間、曜日、店舗をうまく使って安い物を買っている状況が多くみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・7月は良くなかったため、8月こそ暑くなって良くなるかと思ったが、それほどでもない。来客数がやや少ない状況が続いており、客の節約志向も多少あるように感じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が1日当たり53名、累計値で1325人が前年に比べて減っている。外的要因がない中で、来客数だけ減っている。客単価、買上点数は前年を上回っているため、来客数が落ちた分をしっかりとフォローできれば上向きになるとは思うが、減少要因を具体的につかめていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上、点数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない。より安価な物へと志向が傾いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・必要な物は多少高くても買うが、必要でないものは安くても買わない。そのため買上点数が上がらない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・8月に入り、季節商材の急稼働がみられるが、7月の長雨の影響による売上ダウンはまだカバーできていない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年のお盆休みは9連休となり、遠距離に出掛けた人も多く、通常の買物は節約ムードであった。また、猛暑が続き、来店頻度が減り、来客数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・7月下旬からの気温上昇に伴い、夏物商材の売上は伸びているが、客の来店時間が遅くなっているため、平均単価に若干影響が出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数が少なくなっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天気の変動等で来客数、売上の変化はあるものの、月間ではこの数か月の数値に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明け後の気温上昇により、飲料等の商材が好調だったものの、後半の台風等で売上が足踏みし、全体では例年並みの実績になっている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・お盆前後から天候に恵まれ期待していたが、月末に天候が崩れ、このまま秋になってしまうと売上が不安である（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑くなり、盛夏物が売れている。特に肌着、靴下の実用衣料品が良い。ファッション衣料は値下げを早めたので、処分販売はできたが売上にならない。客は今必要な物しか買わない。衣料は始末の対象となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・7月の天候不順による落ち込みに比べれば回復している。現時点で前年比を5%程度上回っているものの、7月の落ち込みをカバーするには至っていない（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・依然として売れるのは低価格品ばかりで、高額品の動きは全く悪い。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・物にお金を掛けられるかという客の様子は以前と変わらない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前のため、来客数は微増だが、客から増税を控えているから買いに来たという様子は余り感じられない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、買い控えが出てきている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。10月から消費税が上がるので、駆け込み需要を期待したのだが、余り伸びていない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の話によると、建築関係については、契約は増えてきており、人手不足のため人件費を上げているとのことである。来年の東京オリンピックを控えて、人手不足に加えて工期の遅れも出てきているということなので、景気としては良い状態で今後も推移する（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客に消費税増税前の駆け込み購入の考えがなく、売上が上がらない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・消費税増税を前にした駆け込み需要もあるが、景気が良いとは思えない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率の引上げを目前にして、駆け込み需要が顕在化している（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	お客様の様子	・客と話をしても、余り良い話が聞こえてこない。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・主要2ハードのうち片方のタイトルラインナップが薄く、もう片方も秋にハードのマイナーチェンジを控え、やや盛り上がりにかける夏季商戦である（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・7月現在、レストランの来客数は前年比98.2%、宴会客数は前年比102%、総合計は前年比102.0%である。これに対し、客単価の下落がみられ、売上はほぼ前年並みのため、総合的に判断して、景気は変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売単価、来客数、売上いずれも前年とほぼ変わらないが、長雨の影響か、ビールの売上が振るわない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・天候不順は除外しても、外交、経済の不安要因の増大は、客の意欲を低下させ、外食においては文字どおり食欲不振を起こしている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の様子からも、決して景気が良くなっているような感じはしない。年金や社会保障の問題があり、消費者は不安に思っているため、財布のひもが固くなっている。お金をばらまくような景気の良さはなく、シビアである。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・景気は東京オリンピックまで少しずつでも上がり続けると思うが、同業者の中には仕入原価、人件費を吸収しきれずに、経営が悪化しているところも見受けられる(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・注文数は特に変わらない。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・8月はここ数か月と大きな変動はなく、客の動向は安定している。業績も同様であり、現場レベルでは景気の大変動は余りない(東京都)。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・近隣店舗の様子や、街のにぎわいも変化がないように感じる(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・天候不順や急に暑くなったことにより、年配者の利用が減少傾向で、特にレストランは販売量に影響が出ている。消費税増税を控えて景気も停滞気味で、夏休みではあるが通常のと変わらない販売量となっており、良くも悪くもない状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年と比べて売上に大きな変化はみられない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・営業手法別で傾向が違い、戸建では前年に比べて減少しているが、集合住宅はリアクションも含めて前年比で増加傾向で変わらない(東京都)。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・秋のイベントに向けて活動が増えている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、相変わらず必要最小限の内容を選択する傾向が続いている。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談数、契約数共に横ばいである(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規加入数と解約数が3か月前とほとんど同じなので、状況は変わらない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	単価の動き	・必要最小限の安い料金プランが好まれている。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・夏場に入り、特にお盆連休が長いこともあり、売上、来客数共に若干伸びているが、直近3か月を通算すると横ばいである。
		競輪場(職員)	単価の動き	・いろいろな売上対策を講じて、どうにか変わらない景気を保っているというのが現状である。来客数は減っているが、単価は微増しているので、変わらない状況を保っている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・民間の投資意欲が低いまま推移している。今年度の官庁案件も一段落したので、現在の手持ちの仕事以外、新規受注は厳しいと考えている。
		設計事務所(職員)	それ以外	・自社の売上状況、業界の動向いずれも大きな変化はみられない(東京都)。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム] (経営者)	競争相手の様子	・今月に入っても今までどおりで何の変化もなく、全く期待が持てない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・10月から消費税が上がるが、それに対する反応が非常に鈍く、先取りして買おうという意識が余り感じられない。そのような様子や、今月の売上動向から考えると、余り思わしくないというのが現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱は辛うじて前年同月並みを維持しているが、全体的な来街者の動きは余り活発ではない。消費税増税前の駆け込み需要もまだない。ただし、イベントに対するレスポンスは良く、世界経済などで暗い話題が多い中で、一般人が消費とは別の次元で楽しみを求めているのは間違いない。ラグビーワールドカップなどで明るい話題が出れば、良い空気感が出るかもしれない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があると思ったのだが、全くないように感じる。動きはあるが、他店と比べられることが多く、どうしても単価が安くなってしまふ（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず新規契約を取れず、売上も伸びない。現状を維持するのに四苦八苦している。客の注文もまとめてはくれない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、来客数の減少に歯止めが掛からない。百貨店での買物より生活必需品が重要ということか。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温や天候の影響を受けた衣料品の不振は継続している。高額品の一部で消費税増税前の駆け込み需要がみられるものの、想定していた半分程度の効果である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・客単価が好調で、売上を支えている全体の大きな流れは変わらないが、今月に入って少し客単価に陰りが見え始めている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前年よりも1か月梅雨明けが遅く、8月の頭に梅雨が明けたということで期待したのだが、来客数は前年比95%程度となっている。客単価はまずまずだが、売上は食品を中心に7%ほど前年を割っている。客の買い方に力強さが見受けられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月は真夏日が多くプール客も見込めたが、例年を下回り、厳しい結果に終わっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・長い梅雨も終わり、今月は来客数が増えるところだが、前年比で来客数が伸びていないので、悪い方向に行っているのではないが。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の夏物商戦は販売期間が短く、定価販売時期もほとんどないままセールに入ったが、猛暑が続き、外出を控える客も多いため、販売量が少なく、前年比85%で終わっている。老後の2000万円不足問題から年配者の購買意欲が落ち、本当に物を買わなくなってきた。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月初旬に梅雨が明け、季節商材を中心に好調に推移し、前年比で久々の2けた伸長となっているが、気温の低下とともに販売量も下がり始めている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量も前年よりかなり減少している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共に減少している。
		乗用車販売店（店長代行）	来客数の動き	・決算月、消費税増税前の駆け込み販売を期待していたが、4月以降の来客数と変わらない（東京都）。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・現時点で、消費税増税前の駆け込み需要は見受けられず、買い控えがいまだに続いている。売上も伸びず、低迷している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・8月は休みが多いために、店の売上がかなり落ちる。ケータリングもやっているが、8月はほとんど注文がないため、年間で売上が最も悪い。3か月前と比べると20%くらいマイナスになっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の5月1～29日までの前年比は、売上108.7%、来客数100.5%である。8月1～26日までの前年比は、売上101.1%、来客数91.5%である。3月に1店舗、5月に2店舗で販売価格を上げているので、売上は前年比を少し超えているが、来客数はかなりダウンしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月は長雨、8月は気温の高い日が続いたので、外食産業にとっては良いことがなかった。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・客は来店するが、行きたい旅行先についての現状の気象状況がなかなか把握しにくいいため、決断が難しく、販売量が徐々に下がり気味になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国、香港問題の影響があり、海外旅行を控える人が目立っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は夏休み等があり、個人旅行の最盛期を迎えているが、当社の場合、個人旅行全体として前年比マイナス9.3%になっている。国内企画旅行はそれほどでもないが、海外企画旅行が2割強減っており、非常に厳しい。国内の団体旅行に関しては、前年比15%減である（東京都）。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・客からの依頼件数は変わっていないものの、予算、人数が減少している（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都心の地下鉄改良工事、出入口のエスカレーター設置、地下連絡通路工事等で通行に不便を来す昨今で、内需拡大と思いきや、景気には全く関係ないようである。深夜の歓楽街はひっそりとしており、客足は早く引け、今一つ景気が良くない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温が上がっているときは客の売上が少し良かったのだが、このところ気温が下がってきており、やや低調である。天候に左右されるとはいえ、多少心配である（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・今月前半は猛暑、夏季長期休暇の影響によりタクシー利用が増加したと思われるが、その反動からか、長期休暇後は極端に低迷している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・8月はお盆休みがあるので、機器販売及び工事等は9月に入ってからの声が多い（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数の減少がみられる。前年実績を下回る日が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット、モバイルそれぞれの契約数は、前年比で下降トレンドになっている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けのソリューションシステム販売は、件数こそ出ているものの、大型案件は減少している。また、個人向けの携帯電話及び附属商品の販売は、販売台数が減少している（東京都）。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日用品等に少しずつ値上がりの動きがみられる。消費税増税前の駆け込み需要の勢いは感じられない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・前年は猛暑日が続いて来場者数が減った。今年は、前年に比較して猛暑日は少ないが、天候不良で来場者が減っている。日本の気候は亜熱帯化してきているように感じる。日本人の生活スタイルも変化している。命に関わる暑さといわれれば、外出も控えるし、ゴルフもしないだろう。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・猛暑と降水量の増加により、来客数の低迷が続いている。猛暑の時期は避暑地でプレーするケースが多い上に、7月の多雨及び日照不足がコースコンディションにも悪影響を及ぼしており、集客に苦慮している。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・新規の取引がない。これから先も販売増加は見込めない。消費税増税が影響する。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・前月から同様だが、実働している社員が不足しているために、営業が思うように展開していない。行政の入札関係にも積極的にチャレンジしているが、なかなか受注に結び付かない。社員の増強を図ることが一番肝心だと思っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・改修工事の話が多少出てきてはいるが、内容説明のみでその気配はない。新築関係の話はほとんどない（東京都）。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・現在は増築、改築、耐震補強という仕事が主流である。新築物件がないということは、景気にはなかなか直結していかない。耐震補強などはあるが、新築物件と比べれば雲泥の差である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量がやや落ちてきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べ、新築売りのアパートの売行きが徐々に悪くなってきている。8月という季節もあるが、例年余り関係なく契約できているので、やはり景気が後退していると感じる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売物件の動きがとにかく悪い。展示場や現場見学会への来場者数も目に見えて減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・例年に比べて数字的な落ち込みは少ないが、景気が良いという世間的な印象とのかい離がみられる。建材業界では上向き要素は少ないのが実態である（東京都）。
	×	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・景気が悪い。来客数が少ないので、当然ながら販売量も少ない。10月に消費税が10%に上がるには駆け込み需要がなく、非常に悪い（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・店舗が過剰なため、悪くなっている。
	×	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要等があり、役所等の案件が多かったのだが、それになかなか対処できず、納期遅延により1か月間の指名停止処分を受けてしまった。商品の納入等が一切できなくなってしまい、最悪の状態になっている。店頭販売である程度の売上は確保しているが、それもやや下り調子になっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑で外出を控えている人がとても多い。
	×	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・消費税増税を目前に控え、世界経済の減速もマスコミでささやかれており、心理的にはマイナストrendばかりが強調されている（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・単価の値上がりに加え、入荷も少なく、利益が出ない（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末などは来客数がかかり多かったが、まとまった宴会の数が少なかったため、売上が悪くなっている（東京都）。
	×	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	それ以外	・人手不足により、新規現場の獲得を見送るケースが顕著に出てきており、危機感を感じている。また、最低賃金の引上げ等、人件費にまつわる経費増が収益を徐々に圧迫してきている。売上、経費両面で厳しい環境にある（東京都）。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はゴールデンウィークもあったので、今月は3か月前と比べると全然少ない数字となっている（東京都）。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパーと総合建設業である。ここ3～4年は住宅の売行きが非常に悪い。政府が住宅取得のバックアップをしていなかったからである。例えば、住宅取得のための生前贈与は、数年前は3500万円までであったが、現在は700～1000万円までで、住宅ローン減税も減ってきている。10月1日の消費税増税を機に、住宅取得の後押しになる政策を期待する。一方、建設業は、工事原価が著しく高騰しているために、公共工事では赤字になってしまうこともあるため、落札者が出ずに不調になることもある。
企業動向関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。8月は珍しく特需があり、商工会議所から、10月に行われるプレミアム付商品券に関連するスタンプ印とゴム印各128個の注文があった。プレミアム付商品券に合うかなという部分であるが、落ち込みがちな8月の特需が補ってくれている（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上半期の決算期に向け、例年どおり受注が増えている（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・海外との貿易関係でマイナス面はかなり出ていると思うが、東京オリンピック等の盛り上がる材料があるので、全体的にまだ上向きそうな感じがする。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・ラグビーワールドカップ関連のイベント等が増えている。
		税理士	取引先の様子	・梅雨寒で売行きが悪かった夏物衣料も、梅雨明けからの猛暑でセールを早めた効果もあり、好調となっている。消費税増税を10月に控え、大物家電の売行きも好調である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から受注量が少なく、景気は悪いままで変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・ペーパーレス化、各種電子化などにより、受注が低迷している。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・中国の電子商取引法改正により滞った化粧品容器の受注に全く回復傾向がみられず、今月は夏休みも重なって売上は大幅減となっている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・毎年8月は稼働日数が少なく、販売に苦勞をしている。それに加えて、今年は連続9日間の夏休みを取る人が多く、経営者はつらい。日本人は昔に比べて働かなくなっている（東京都）。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思うような価格で売れない。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の生産が大分減ってきているようで、派遣も減ってきている。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・取扱量の減少により、取引先が夏季休暇の日数を例年より1日増やしたため、稼働日数が減少した。取扱量も低迷を続けており、特段の変化はない（東京都）。
		輸送業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・繁忙期は過ぎたが、物流量が前年を下回っている。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・繁忙期に向かって物量は増えていくが、価格交渉の成果が見えていないので、収益は伸びていない。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もさほどではない。足元の景気は横ばいである。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・市の第1再開発地区の百貨店が9月末で閉店する。23年間の感謝を込めたファイナルセールが開催されているが、まだ新規の発表が出ていない。皆も何が来るのか期待して待っているが、大型店舗のためそう簡単にはいかない。期間も相当掛かると思われるので、年末から新年にかけてのオープンではないか（東京都）。
		不動産業（総務 担当）	競争相手の様子	・景気の悪化が叫ばれているが、当社も含め都心のビル賃貸業者の景況感は悪くはないと感じている。所有ビルの稼働状況は相変わらず好調である（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣JR駅周辺の商店街にある飲食店を見ているが、客が余り入っていない。入っているのは駅前の居酒屋など一部の店である。別の私鉄駅周辺の店は、客は入っているが、すぐ潰れて違う店や経営者に変わっていることが多い（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだ資金繰り等の厳しい会社が見受けられる。今回の最低賃金改正も、中小企業にとっては影響が大きいと感じている会社が多いようである（東京都）。
		その他サービ ス業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・このところ売上の推移に大きな変化はない。お盆を挟んで人の動きもほとんどない。
		その他サービ ス業〔映像制作〕 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の引き合いはあるが、見積りの段階から発展しない。取引先は優先順位を見計らっていて、広告費などは後に回す傾向にある（東京都）。
		その他サービ ス業〔情報サービ ス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・今年度に入ってから、通信系の設備投資が順調に伸びており、若干良い状況が継続している。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・お盆の繁忙期は前年比90%で、人の動きも変わっているように感じられる。
		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	取引先の様子	・お盆休みの影響もあり、動きが鈍い。前年の水準を下回る状況で推移している。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	それ以外	・中古オフィス家具専門店の営業によると、オフィス家具の入替えが少なく、中古品が出回らないため、需要があっても商品がなく、売れないとのことである（東京都）。
		化学工業（総務 担当）	取引先の様子	・例年、夏場のこの時期は売上が減少するので、景気後退というより季節性と思える。需要先によっては例年を下回るところもあり、勢いが無い。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・米中の貿易問題や日韓関係の問題など、海外情勢の影響が国内でも少し出てきて、全体の動きがやや悪くなっているように感じる。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・取引先からは、先の予定は今のところないと聞いているので、営業範囲を広げて、仕事確保に努める。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・各得意先からの発注量が減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・何社かある取引先の中で、落ちているところがある。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・在庫を余り置かないということで、仕入れが抑えられている。消費税増税と、東京オリンピック関係の問題があると予想している。
		金融業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子だが、8月、特にお盆の天候悪化により、小売業や飲食業で売上が減少している。食品やゴム製品の値上がりもあり、消費は落ち込む傾向にある。不動産業では、地価が高止まりしており、仕入れがしにくい。建設業では、アパート等収益物件建設の売上が減少している。また、銀行融資も厳しくなっている。全体的に、人手不足から人件費が高騰し、利益を圧迫し始めており、景気は下がり気味である（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建売事業等における販売期間の長期化がみられ、当該事業に係る融資についての期限延長が増加している。また、米中貿易摩擦の影響が製造業を中心に表面化しつつあり、事業計画を下方修正している取引先がある。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社の売上は、各業種にわたり前年を割っている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要などは起きていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・海外情勢が景気を悪くする方向に大きく影響している（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は夏季長期休暇や暑さの影響等で取引先工場の稼働率が落ち、受注量が減少している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が予算を下回っている。また、現状では前年以下の売上となっている（東京都）。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の大企業が、9月決算に向けて在庫を絞り始めている。このような動きはここ2～3年見受けられなかったが、景況感が悪いときの行動パターンであるため、注目している。
	×	建設業（経営者）	取引先の様子	・営業をしていても、話が進まない。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の動きは前期比80%と落ち込んでいるものの、前々期からは110%となっている。前期は労働者派遣法への対応による人員交代募集の影響があったので、継続的に人手不足感は解消されていないとみている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・企業の長期就業期待にこたえるサービス形態として、無期雇用契約スタッフの派遣ニーズが高まり、依頼が堅調に伸びてきている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・クライアントの下期の開始に伴い、求人数が微増している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人数は変わらず堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・日常生活で景気の影響があると思えるような変化がない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・同一労働、同一賃金への賃上げ要請に対して、非常にシビアな回答が多い（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業では、中途採用への意欲をよく聞くので、景気はまだまだ良いのではないかと（東京都）。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、月間有効求職者数共に減少傾向にあるが、新規求人数は増加している。全体的な労働情勢は回復しているが、人手不足分野は依然として応募がない状態が続いており、良くも悪くもない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用は終盤を迎え、留学生、公務員からの転向組にシフトしているが、前年ほどの盛り上がりは感じられない。企業は抑え気味の活動である（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人に対し求職者の応募はあるが、技術系など職種によっては鈍い。待遇の内容は悪くないが、全般的に動きが鈍い（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・夏休みなどで面接や採用などのスケジュールが遅れることはあるが、大きな変化はない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大手企業のリストラが更に進んでおり、求職者数が増えています（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣先からの求人数は前年を割っている。今年に入ってから、前年を基準軸として上下に振れるケースが増えてきていることもあり、徐々に厳しくなり始めている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ここ数か月間、周りの景気が少しずつ悪くなってきており、前月求人数が減少したことにより、採用決定数が減少している。そのため、近隣地域における派遣労働者人口は減少傾向にある。また、求人数、求職者数も減少しており、全体的に動きが鈍くなっている（東京都）。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が4社、廃業が2社、新規が49件である。例年8月は落ち込むことが分かっているので頑張って取ったのだが、それにしてもそれほど伸びがない。短期の募集など小さい物も拾えて良かったが、やや悪くなっている。
	×	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣事業において、製造業からのエンジニアの引き合いが減少してきている（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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (甲信越)		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みとみられる受注により、新車販売が増加している。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇している。低価格の料理よりも高額商材が出ている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・8月は猛暑でエアコン等の販売が多く、前年も良かったが、それ以上に良くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・8月に入り、季節商材の動きが好調に推移している。
		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・葬儀の風評被害も2か月で済んだようである。今月は普通に葬儀依頼、墓じまいもあり、相談も以前と同様にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順は客の気持ち左右する力が大きく、お盆過ぎまでは中心街の人出は寂しい限りであった。夏物バーゲンはまだあったが、買い控えの客は多い。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・8月の暑さで季節商材の動きは良くなっている。動く商材は必要に応じた物のみで、相変わらず余計なことへの出費はない。特別な動きはみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7～8月と比較的暑いので、販売量は余り変わらない。寒くなれば販売量が落ちるので、売上も悪くなる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は天候が良く晴天が続いたので、その前の寒かった時期から大分盛り返し、元に戻っている。若干良くなったというか、ようやく以前と変わらない状況に戻ってきている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・客単価が上がっているものの、来客数は余り伸びていない状況で、今までのような消費税増税前の駆け込み需要は余り感じられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・酷暑、天候不順の影響は否めない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・7月は天候不順の影響で客足が伸びなかったが、梅雨明けからは反動で、8月の来客が順調に増えていた。近隣の火山噴火の報道で予約キャンセルが続き、更に新規の予約が止まっている。結果、今月は例年よりもやや悪い状況となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・お盆の間は良くなかった。お盆過ぎの19～24日の週は、結構売上は良かったものの、今週に入ると良くない。売上が前年比95%くらいで終わりそうである。
		通信会社（社員）	単価の動き	・テレビサービスの専門チャンネル契約が増えていない。インターネットは必需品だが、テレビは娯楽との認識が高く、視聴習慣のない方が興味を持つまでには至っていない。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・施設の新規開業やリニューアル、各種イベントなどの集客施策を実施し、来客数は前年を上回ったものの、台風や天候不順の影響を受け、3か月前と比べ伸び幅は縮小している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・悪天候の日もあったが、前年と変わらない来場者は確保できている。しかし、いろいろな集客活動などのため、客単価はいまだに下がる傾向にある。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・予約状況に大きな変動はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数は多く、下請に出さないと間に合わない状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・小売はそう高くないが、運賃や仕入単価がかなり上がってきている。当店の商売で学校販売について、春先に学校との話し合いで定価を決めてしまうと、よほどのことがない限り、途中で変えられない。今年の場合は、物価や消費税が今後も上がるので、もう一回、学校と交渉しないとならないかと、大変悩んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順に尽きる。1年で最もトップシーズンである夏の大型連休も、大型台風騒ぎで記録的な不振である。近年では最悪の8月である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑となった今月中旬までは順調だったが、その後は少し買い控えが感じられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・2～6月末までは忙しかったが、8～12月は前年ほどイベントがないので、毎日忙しくても売上が前年を超えることは難しい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新規客の誘因は電子決済の優遇率で測られていると感じるが、個人消費は少額で、景気が良いと感じることはできない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10月に消費税増税を控え、車両販売に期待していたが、むしろ減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・改元の祝賀ムードが一段落した6月半ばあたりから徐々に悪くなってきたようである。増税も控えており上向くとはなかなか思えない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・月前半は雨が多く、宿泊は天候の影響を受けている。また、宴会受注は減少傾向にある。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・宿泊予約は入るものの、その後のキャンセルが多いと感じている。また、全体的に直近の予約は多いが、先々の予約の入りが少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・数か月前から予約受注は好調に推移していたものの、フリー客の動きが非常に落ち込んでいる。連休期間中もさほど動きが良くなく、月を通して、フリー客が前よりも落ち込んできている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当ホテルで屋上ビアガーデンを開催しているが、前年に比べ売上が2～3%落ちている。長雨による天候不順の影響ではないか。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気低迷もあるが、やはり5月の大型連休の出費もあつたためか、夏休みのレジャーは国内旅行は安近短や日帰りが多く、出費を抑えている。海外旅行は近隣国の受注が、諸問題があり減少したものの、他の旅行地については、前年並みと堅調である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・8月に入っても天候不順の影響を引きずっている。
	×	百貨店（店長）	販売量の動き	・増税を控えている心理的な影響か、客の財布のひもは固い。
	×	スーパー（経営者）	来客数の動き	・7月冷夏の影響で、夏物商材が大幅ダウンし、売上が減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客が動かない。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子と回答したが、競争相手の様子もある。いづれにしても景気は良くない。
	×	通信会社（経営者）	お客様の様子	・料金の安い他社への乗換えが、増加傾向にある。
企業 動向 関連 (甲信越)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎日暑い日が続いているが、手持ち工事は一杯で、同業他社も同様だとみている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・大阪サミットの会食で採用された国産ワインが人気で、徐々に業者からの引き合いが来ている。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・市場経由の客は増えたものの、スーパーなどは軒並み販売点数が減ってきており、トータルでは減少が続いている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年比、計画比共に、販売が振るわず、依然として良くない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏休みイベントやワークショップ企画などをPRしたものの、反応すらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
x		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・米中貿易摩擦等の要因から、世界景気が減速してきている。また、10月の消費税増税に向けた駆け込み需要が、今のところ確認できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周辺企業から「受注量が少ない。部品の入りが悪く生産できない」という話をよく聞く。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、米中貿易摩擦の影響で受注が減少するなど、景況感の悪化が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・数年前からの人件費や燃料費の高騰に伴い、当社商材も一部で値上げに踏み切ったが、10月に消費税増税が予定されているため、各家庭等の節約志向は強く、販売量に影響が出ている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年を若干下回っている。7月セール不振以降、8月のお盆休みも台風の影響で、店舗は来客が減少し落ち込んでいる。今月終わりに国内外向けの大きな宝飾展示会が計画されており、消費税増税前の駆け込み仕入れに期待している。また、香港のデモの影響で、中国からのバイヤーが9月の現地フェアの代わりに、この展示会に来日し購入することに期待している。
雇用関連		-	-	-
(甲信越)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は正社員、パートの求人で医療、介護関連の募集が多い。通常8月は、商業施設、サービス業のパート、アルバイト募集が多い月だが、今年は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業などの一部では、依然として下向きの事業所がある。極端に良いわけではないものの、全体で見れば小康状態で、一服感がある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前月以上に求人が少なく、ブラック企業ばかりが正社員の離職が多く、入れ替わりでの採用活動が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・米中貿易摩擦の影響で、中国向け輸出がストップし出荷等が落ちている企業がある。そうしたことから、採用活動が停止している。また、建設関係業種も同様に求人が前年同月を下回っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・取扱製品の少ない製造業や中国からの受注が多い企業で、米中摩擦関連で受注が減少し、子会社、協力会社への外注などに影響が拡大し始めている。
x		-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子を見ると良くなっている。韓国の問題も良くなっていくだろう。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税が2%引上げとなることにより、来客数が増加し売上も同様に前年比20%アップで推移している。飽くまでも消費税増税の影響が大きく、継続的に売上増加が続くわけではないので、下期へ向けた販促を考えて行わなくてはならない。今は3か月前よりは良いが、下期は間違いなく影響が出て悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月はなかなか売れない月といわれているが、来店や問合せもあり、売上も8月の割に良かった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・全般的に天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位で、この地域の注目度は4月以降は様変わりである。今月は台風10号の影響で14～15日は勢いがうせたが、それ以外は好調である。
		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・消費税増税が10月に見込まれているが、前回ほどの駆け込み需要はみられない。9月になったら本格化するかも疑問である。増税を前に節約志向になっているかもしれない。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・お盆に、一番近くの競合店が閉店したため、今はよく売れている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が続いたので、冷たいドリンクやアイスクリームを買いにくる客が増えた。店内手作り弁当の販売量も好調だった。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がでているので、高単価な商品がよく売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前で新規の来店客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・5月に一部主力商品を値上げし、売上は落ち込むかと思っただが、値上げした分売上が上がった。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税対策の客もあり、例年10～11月に実施する社員旅行を前倒した案件が数件あり、8～9月の取扱いが増えた。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月からのキャンペーンと秋冬向けの新商品の販売により、売上が増加した。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・お盆期間の台風10号による売上激減は別として、低空飛行で変化はない。ここ数か月間の傾向としては、数年前と同様に1000円以上の商品の売行きが完全に鈍化している。
		商店街（代表者）	それ以外	・仕入商品の廃版が多い。取引先によると、メーカーの撤退や部品供給が激減し、職人の廃業等も多くみられる。せっかく購入が決定しても廃版などで商談が破談になることも多く、非常に困る。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お盆の花の売上、販売量は前年並みであったが、40代くらいまでの若い人たちが先祖を思う気持ちが薄く感じられ、お墓参りを段々としなくなる傾向にある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・お盆の稼ぎ時に台風の影響を受けたことや天候不順により、客の来店は鈍い状況である。また、インバウンドも外交問題等により売上の伸びが鈍化している。消費税引上げ前の駆け込み需要も盛り上がり欠いており、本当に消費税が上がるのかと思わせる状況である。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・8月に入り家族連れが増えたが、お盆商戦は盛り上がり欠けた。中旬以降は消費税増税を見込んだ来店が増え始めたが、前回の増税ほどの反響はない。インバウンドは波があるものの、高額品の稼働率が高い。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により大幅売上増を予測していたが、まだ余りそのような動きは感じられない。日韓情勢の問題によりインバウンド需要の減退が心配されたが、韓国人旅行客のシェアが低いいため、まだ全体ではそこまで影響が出ていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・暑さ等の気候変動だけでなく、来店してもらうための魅力的な商品の品ぞろえが良くなかった。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・特に変化がない。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・買上点数に変化を感じない。
		スーパー（商品管理担当）	販売量の動き	・夏らしい気候で夏物関連商材が順調に売れている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・今年は梅雨明けが遅かったことと、お盆休みが前年に比べ長い人が多かったため、駅ナカのコンビニはその分低調であった。暑さが本格化してからは戻りつつあり、前年並みで推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比2～3%減少したが、単価は上昇傾向にあり、どちらともいえない状況である。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・10月に予定されている消費税増税前の駆け込み需要を期待していたが、現状は特段、客の購買に変化はみられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を前にして新車の販売は少し増加しているが、整備に関しては少し減少しているようだ。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要を期待したが、ほぼなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新店舗オープンから1年たち、1周年記念イベントを開催したため目標台数はクリアできたが、8月ということで休みも多く、客の動きもかなり鈍化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は起こりつつあるが、予測していたより遅い動きである。8月自体は1年で一番売上が落ち込む月ではあるが、前年を上回る販売量は明るい材料でもある。ただ、案外という印象が拭えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の関心が以前にも増して軽自動車に向いている。各社の新型車両が出そろったタイミングでもあるが、自動車税等の維持費を気にしている客や、軽自動車でも事故に対する安全対策が、登録車におけるコンパクトカーの対策をりょうがしていると感じる客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・今月はお盆休みもあり、レジャー代に流れてしまい来客数が伸び悩み、売上が減少した。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・団塊世代の最終組も70代になり、高齢者の購買にも先細り感がある。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、消費マインドの冷え込みや天候不順もあり客足は鈍い。その一方で、お盆や週末などイベント時は前年を上回っている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前に比べて宿泊客は前年比3~5%増加傾向であるが、昼食は横ばい、夕食はやや減少傾向にあるため、景気は変わらない状況が続いている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・今年分の新規の受注は減っているが、既に受注している分の単価アップ等が図られている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・近隣の高級スーパーが土日にセールを行うようになり、朝から来店客が増えている。周辺部の店に対抗するには、良い物をタイムリーに安くして売るしかないようになり始めている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・消費税の引上げにもかかわらず、情報が大変少ないので商売しにくい。消費者も8%から10%の引上げなので余り気にしていない様子である。依然として商品の価格競争は避けられないようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出が少なく、飲食店経営者からは暇だという声しか聞かず、週末も人が増えていない。長い間同じような状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2~3か月、客の数が変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は暑い日が多く、半ばには台風もありタクシー利用客は多かった。お盆中は繁華街の客が少なかったが、お盆明けはプロ野球、大型イベントやテレビ番組の催物があり、活発に人が動いていた。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約は件数こそ増えているものの、トータルで見ると低価格サービスへの移行が顕著で、1件当たり単価が大幅に下落してきている。
		通信会社(サービス担当)	来客数の動き	・新規申込みの分、解約の申込みも多い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前月に続き、現状維持の状態である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・商店の規模に見合った顧客対応をするが、設備投資をする意欲がない。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・毎年この時期は閑散期であるが、前年同月比では来客数が微増となっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・8月はお盆に台風の影響があり、それ以降も今一つ天候に恵まれず、入場者数は前年同期よりかなり少なくなっている。月末も雨模様が続き期待ができない。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが変わらない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税引上げに対して今から準備している客が多く、無駄遣いが少ない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・消費税増税に向けて変化はみられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(営業)	来客数の動き	・営業日数が少なかったが、契約件数は前月並みで客足は増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・毎年8月は需要期になるが、今期に関しては来客数が少なかったため販売量につながらなかった。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・例年お盆期間の休日は売上が増加するが、今年は台風の影響もあり約1割減少している。
		一般小売店〔高級精肉〕(常勤監査役)	販売量の動き	・貿易摩擦、為替変動による今後の見通しなど、全てに良いニュースはなく、景況感は悪化し、販売に影響する。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・8月は売上が悪かった。法人客、個人客共に調子が下向きである。消費税引上げによる買い控えか、企業も慎重になっており、個人は更に慎重になっている。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・夏季長期休暇の影響で受注に伸びがみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏休みということもあり家族での来店も多い。平日も男性1人の来店客があるが、買物というよりは涼みにきているようで、腕を組みただ見ているだけの客がほとんどである。夕方以降も会社帰りの来店客は見にきただけの様子で、売上が厳しい状況である。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・お盆休みの日並びが良く販売量は増加したが、単価の低い商品が多く選ばれているようだ。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・端境期ということもあるが、消費税増税前の駆け込みもみられない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・台風の影響が大きい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣スーパーは安売り競争が激しく、大手ディスカウントスーパーが有利となり、その他スーパーの売上が減少している。近隣の喫茶店もモーニングサービスの時間はにぎわっているが、それ以外の時間帯は来客数が減少している。以前にも増して各家庭の節約志向が増している。中国への輸出をみても、我が国を始め各国共に減少しているため、在庫が増え困っているだろう。景気が悪くなっていることも消費者はわかっているため節約志向が増し、景気は更に悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・冷夏のせいか来客数は減少している。今後、四季がなくなるのではないのか。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・買上点数の減少で、売上が前年比で悪化している。来客数も3か月前に比べると減少している。無駄な消費をしなくなっている様子である。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・身の回りの話題では、隣国とのあつれきや貿易摩擦など不景気な話題が増えている。気分的に良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・弁当やおにぎり等の主力商品の販売数が減少してきている。夏は冷やし麺も売れる時期であるが、以前より売上が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれなかったことが大きく、特にお盆休みの週に台風が来たことが来客数のマイナスにつながった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月に入り猛暑日が続く、夏らしい動きになると思ったが、お盆の台風による影響等で、トップシーズンに飲料やおにぎり等の主要商品が落ち込んだため、長期連休の恩恵を受けることができなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や気温等の季節要因の回復で、売上は前年比3%改善した。夏の販促企画関連商品の調理パン、調理麺やデザートが伸長して全体を押し上げたが、来客数は前年比でマイナス1%と回復していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・8月前半は猛暑でアルコールやソフトドリンクを中心に売上は好調であったが、お盆明け以降は雨の日が多くなり、トータルでは前年を少し下回った。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・8月は販売量が前年比99%と低水準である。8月中旬以降の天候不順と世界経済の先行き不透明感が、来客数と客単価に影響していると実感する。特に天候不順は、小売業にとって大打撃である。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。電話での問合せ、注文も減っている。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・8月前半は天候の回復もありエアコン等の夏物が売れたが、例年に比べ来客数が少ない。消費税増税を前に節約志向が強まっているのかもしれない。来店客は大物を買う客が多いので客単価は伸びているが、増税後の不安から、買わない選択をする消費者も多い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・8月は猛暑続きで、台風や大雨なども続くなど来客数が減った。客の動きも鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・異常に暑かった夏があり、台風や大雨等の水害、韓国との経済問題等、世間では一般市民が不安に感じることが多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏季休暇もあり稼働日数の少ない8月は、例年販売も芳しくないが、前年比でみても落ちている。消費税引上げに対する客の反応も鈍い。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年比で8.3%マイナス、来客数は前年比6.0%のマイナスで、2つの数字が両方ともマイナス5%を超過するのは初めてである。今月の前年比の数字は、最近にはない落ち込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入原価が上昇している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・世界的な株安、米中、日韓関係など不安定要因が多々あり、マイナスの雰囲気と流れが段々と具体的に現れ始めている気がする。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税の増税に対する消費者の関心が高くなってきた。増税前に買い増しするわけでもないが、増税後は購入を控えるといった話が増えてきた。米中、日韓の情勢についても関心を高く寄せている人が意外に多く、漠然とした不安から消費を控える行動が現れている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年8月は、その前月に風水害の多大な影響を受けた反動で、宿泊人数もすこぶる伸びたが、今年は一昨年をも下回るほど集客できていない。合わせて食堂部門もお盆期間の来客がかつてないほどの落ち込みで大幅な減収となっている。理由は台風の影響もあったが、ゴールデンウィークの反動や10月の消費税増税を見据えての外出控えといわれるが、本当のところは定かではない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなった。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業を中心に需要が減ってきている。今後も悪化していくだろう。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・10月からの消費税増税を見据えて生活必需品や加工食品類の値上げが続いており、財布のひもが固くなってきている。旅行や観光などの余暇に充てる金を貯蓄に回しているようで、旅行申込みの来客数も減っている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・気候の変動や政治情勢から、やや悪くなっている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・富士山の登山者数が減少している。天候不順の影響もあるが、日本人ツアー客の数が減少している。
		理美容室（経営者）	お客様の様子	・今月はお盆があり忙しいはずの時期であるが、来店客が少なかった。
		美容室（経営者）	それ以外	・客の高齢化もあり、余り変化がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・10月の消費税引上げは、客への精神的なダメージがある。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・一部の建築会社は好調かもしれないが、地元で中堅といわれていた会社が倒産し、前期はぎりぎり赤字を免れたとの声を多く聞いた。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・消費税引上げ前で仕事は増えており、人員を増やして対処しているため、人件費がかさみ利益が残らない。9月後期を過ぎると10月からが心配である。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・7～8月と、天候不順により非常に景気が悪い。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・お盆明けは飲食店の来客数が減少している。例年に比べ、客がゼロの店やゼロに近い店が多くなっており、非常に来客数が悪くなっている。
	×	スーパー（店員）	販売量の動き	・お盆商戦は天候不順のためか、とにかく品物が入らなかった。ぶどうはたった2種類しか入荷がない状態で、お供え用の包装も少なく、不景気を実感した。
	×	スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合先のチラシによる販促が強化されていると強く感じる。チラシサイズの拡大、価格の強化、ポイント販促の強化、クーポン券の掲載など、集客のためのあらゆる策を講じている。
	×	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前は売上が前年比100%で推移していたが、8月は前年92%と非常に厳しい数字であった。特に夏物の売行きが悪く、数値を大きく落としている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑で外出を控えているのか、極端に来客数が少なかった。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月の連休同様、連休が続くと街が静かになり、なかなか消費につながらない。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安い店に客が流れる。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・取引先減少の影響が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・お盆休みが山の日などで長くなったことや、猛暑による外出控えのためか、来場者数が減少している。今後の動向が心配である。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		金融業(従業員)	取引先の様子	・特に建築業においては東京オリンピックに向けて予約注文が多く、作業が追い付かない状況になっており、比較的景気は良い。
		不動産業(経営者)	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・米中の関税報復合戦や円高で景気には悪い影響があるが、まだ症状としては現れていない。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・各社からの受注量が平均的な量で安定している。新規引き合いも平均的な件数であり、成約率は高めである。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が全体で減少している。販売価格についても競争が厳しくなっており、値下げをするケースが多くなっている。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・引き続き対応しきれないほどの引き合いがあり、忙しい状況が続いている。関東の案件が目立つが、全般的に多いと思う。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・北米の自動車向け設備の計画は次々と凍結されている。一旦中止になった計画が再開されるという情報もないままで、引き合いは低調である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客先の業界が相変わらず悪い。様々な規制の関係等を含め、消費税引上げ前の駆け込み需要も少なく、良くない状態である。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・暑さが長引き季節商材の動きが良いが、前月までの梅雨の影響も大きかったため、全体的にはほぼ同じである。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・インターネット関連の大容量通信の要望は高く、インフラ設備の高度化のための投資が続いている。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・特に良くなる材料も、悪くなる材料もなかった。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・10月からの消費税引上げに伴う動きで、もう少し駆け込みの仕事があるかと思ったが、余り感じられなかった。
		通信業(法人営業担当)	それ以外	・夏休みで、レジャー施設や大型スーパーでは家族連れを見掛けることが多い1か月だったが、数年前まで日本人しかいなかった高級ホテルは、日本人よりも外国人が多い様子で、ここ数年の我が国の景気低迷と、海外との景気格差を感じた。
		金融業(企画担当)	取引先の様子	・やや円高で株価も上がらないことから含み益が増えず、様子見の個人投資家が多い。個人投資家以外の個人は、給与が上がっている実感が無い。いずれも消費に向かいづらい状況である。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・荷動きが変わらない。
		公認会計士	それ以外	・輸出型の大企業の業績は良いように見えるが、下請等の中堅・中小企業の業績は非常に厳しい。中堅・中小企業では、コスト高、人材不足、働き方改革による労働時間の減少等により、収益性が著しく低下している。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	取引先の様子	・下期に向けて製造工程が佳境になるにつれて、要員の調達が活発である。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・前月に引き続き余り良くない。設備投資に関しても前月と同様抑え気味である。時間を掛けた新製品が基本的には完成したため、心理的には非常に安心している。
		食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・7月下旬までの長梅雨や冷夏の影響で、夏物商材が苦戦した。加えて継続的な原材料価格の高騰が収益を圧迫し、厳しい状況が続いている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が例年以下の状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ハルブ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・夏休み、天候不順や台風等の影響により、受注量、販売量共に大きく減少し、3か月前と比較するとやや悪い。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、受注額共に前年比5%ほど落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・稼働日数も影響しているかもしれないが、工作機械、自動車関係に関して、数量が以前に比べ2割弱減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け輸出が伸びていないと完成車メーカーから聞いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・国内消費財の物流に大きな変化はないが、中国を中心に東アジアへの工業品輸出が減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量が減っている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・今年はお盆休みが長く営業日数が少なかったことも影響しているが、輸送物量が前年同月を大きく下回っている。消費税の引上げも迫ってきているが、これまで2回の引上げ前のような、駆け込み需要が寄与して全体の輸送増となる現象はうかがえず、消費自体の低迷が著しい。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・6～8月の毎日の取扱荷物が前年比で減少している。日別でみると多少の変化はあるが、月別でみると減少しており、景気の下降感が徐々にみられる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・特に、鉄関係の荷動きが鈍くなっている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要は感じられない。知人の飲食店では、来客数に変わりはないが、注文の中身に变化がある。単価の高いおいしいメニューより、安価な食べ放題コースが増え、売上は減少している。庶民の感覚は鋭いものがある。
		通信業（総務担当）	それ以外	・不安な事象が多すぎるのが、景況感、人々の元気や活力を奪っている。韓国との経済、軍事交渉や米国との貿易交渉の先行きが不安である。消費税増税も決まり事とはいうものの、10月の開始を前に購買力は落ちている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要はみられない。慎重な様子が見えかわれる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客主催の夏のイベントは、雨や猛暑続きもあり、客足が伸びず売上も悪かった。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注量が少ない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・景気の影響は、大企業から中小零細企業に到達するまでに時間差がある。客先の零細企業が好調になっているが、一部上場企業の完全子会社は減速し始めていると聞いた。下向きに向かい始めている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がみられない。製造業においても米中貿易摩擦の影響で受注が安定せず、深まる対抗措置に回復への期待感も薄れつつある。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要から物価が上昇し、消費が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・悪天候の影響が少なく、夏季のイベントの利用が好調だった。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・求人数は前年同期比でほぼ同じ水準となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・貿易摩擦等で株価が安定しない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・求人広告会社の状況として、ネット、紹介業が両方共悪く、印刷媒体に回帰しているようにも見える。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で1割ほど減少している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期と同水準であり、有効求人倍率も高水準で引き続き推移している。中小企業では特に人手不足感が強い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・景況感をみたと上で、面接では候補者を吟味して採用する企業が増加傾向にあり、面接通過率に影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・当地域においては、大手メーカーの採用意欲はやや下がったままの印象が続いている。具体的には面接通過率が下がっている。求職者数自体は減少していない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・自動車関連企業を中心に予算緊縮の動きが顕著となってきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・同一労働同一賃金の施行を控え、企業が派遣活用を控えつつある。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主要取引先の自動車メーカーから、金額が変わらない継続案件の見積りに対しても、細かな見積根拠を求められる等、経費の精査がより厳しくなっており、景気はやや悪くなってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、契約開始数・終了数の全てにおいて、前年を下回っている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・当地区の主要自動車メーカー及び、その二次、三次下請メーカーの求人募集がストップしている。ただし、一時的なものと考える。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数を減らす、若しくは求人を出さない企業が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で12か月連続して減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・前月に引き続き、事業所閉鎖、業務縮小による解雇が管内事業所で6社あり、必ずしも景気が回復傾向にあるとはいえない。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・企業からの求人1件当たりの求人数が減少傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・製造業を中心に求人の動きが鈍くなっており、前年同期比で減少傾向が続いている。
	x	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・出退店に伴う販促により客足が伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑が続き、エアコンなど夏物商材が好調である。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・冬用タイヤの販売量は早期展開と値上げ、消費税の引上げもあり、前年度から大きく売上を伸ばしている。ドライブレコーダーも事故や事件の影響から360度撮影可能な高額モデルの問合せと購入客が前年比200%と大きく増加している。
		住関連専門店（役員）	単価の動き	・高価格帯商品の販売量が増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は5月と同じで長い休暇があったが、最低だった5月よりも良く、例年の8月と変わらない。ただ、お盆以降は人通りがなく、閉店時間も全体的に早めだった気がする。駅前の居酒屋などは満員と聞いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は猛暑の影響でタクシー利用が増えている。ふだんバスで外出する人もバスを待つ間が暑いので、タクシーの利用者が増えている。夜の街も涼を求めて入客があり好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高級時計等の購入の動きが活発とのことである。お盆は大型連休になるも街中の入込客は少なく、お盆明けくらいから少し戻ってきたようである。近隣市の百貨店の閉店に伴い、当地の同系列百貨店への人の流れができ、中心商店街へ回遊することに期待している。消費税の引上げに伴う冷え込みも考えられるなか、キャッシュレスに伴うポイント還元制度に乗り遅れないよう情報提供している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・消費税の引上げ直前だが駆け込み需要や商談がほとんどなく、売上に直結するような案件がない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・絵画や時計等の高額商材が好調に推移し、前年比10%増の見込みである。秋物衣料品も例年より早く動き出している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・化粧品を中心に消費税の引上げ前の駆け込み需要の動きが始まっている。また、呉服、宝飾、美術品などの高額品への関心が強くなっており、消費税の引上げ前の一時的な現象ではあるが、全体的な消費マインドは上がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に変化はみられない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年の旧盆セールは長期化するため売上増を見込んだが、台風の影響で後半は前年売上を下回り、ほぼ前年並みになる。また、猛暑の影響で飲料関係の売上が増加する。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・8月のお盆商戦において、ギフトやオードブル等の1品単価はダウンしたものの、販売量については前年並みで推移している。やや下向き傾向はみられるが、変わらないと考える。
		スーパー（統括）	単価の動き	・お盆期間は好調であったが、平常時の節約志向は強く、月間を通しては厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・売上、単価いずれも前年を大きく下回っている。天候の影響から前年の7月は大きな売上があり、今年が絶望的なくらい前年を下回っていたが、8月に入り顕著な前年割れは収まっている。ただ、7月が余りにも悪過ぎただけで8月の景気は決して良くない。8月の最終週においては前年を大きく割っている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・お盆の9連休に期待するも、大型台風の影響で当てが外れた。来客数の減少を単価の引上げで補いたいところではあるが、思うようにはいかない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順で暑かったり、寒かったりしており、客の積極的な購買意欲を感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発表展示会を開催したが来客数は少なかった。暑さの影響もあると思うが、購入への足が重いようである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要等が余りみられない。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・昔から2月と8月は暇ということになっているが、そのとおり暇である。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・お盆期間については日並びも良く、集客が伸びた。夏物についても売り尽くしと合わせて比較的動いた。周辺環境や商業環境も変化しているため、一概にはいえないが今月は好調な状態である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・お盆過ぎまでは例年を上回る動きだったが、そのあとは例年程度になっている。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・ほぼ前年と同等の実績で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝方、夕方において、県外から出張してきた営業人の利用が少ない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ここ数か月継続して放送、通信共に契約獲得が好調に推移している。前年に比べても大幅に増えている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の動きは、国内では団体及び個人、海外客も前年並みに推移している。
		その他レジャー施設【スポーツクラブ】（総支配人）	競争相手の様子	・6月より新規客獲得のため設備投資を行い新プログラムを実施し、予定の客層を順調に確保してきたが、8月より同様のプログラムを実施する全国チェーンの大型店がオープンし、超安値のオープン販促を開始した。当社の集客に影響が出始め、今後競合店への会員の移籍も出始めると考える。
		美容室（経営者）	それ以外	・来客数、売上共に前年をクリアできている。また、ヘアケア商品の売上も10%ほど伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の契約数に増加はなく厳しい状況ではあるが、請負単価は上がっている。施工業者は相変わらず少なく、段取りがつきにくい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・10月からの消費税の引上げにより展示会場の来客数が減少している。客の動きが鈍っていると感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭りは例年にないほどの人出で、特に若者が多かったように見える。遠出をすることもなく、近隣で休日を過ごして、金を使わないという行動パターンが多いようである。
		一般小売店【鮮魚】（役員）	販売量の動き	・お盆休みの連休も思ったほど良くなかったし、後半は台風の影響でさっぱりだった。お盆以降は静かである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・ここ最近では来客数、販売量、客単価全て悪くなっており、特に販売量の落ち込みがひどい。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・8月前半の急激な気温上昇の影響もあると考えるが、来客数が減少している。特に60代以上の高齢の客の来店が減少している。車で来られない客が暑さで来店を控えた可能性がある。また、暑過ぎるためイベントの中止やプールなどの入泳禁止があり、子供連れ客の水着やリゾート関連商品の購入を目的にした来店も減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税の引上げ前の需要があるかとみていたが、まだ先である。節約志向から単価ダウンがうかがえる。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・曜日の関係もあるかもしれないが、旧盆セールが前年より不振に終わった。来客数の減少もあるが、買上点数の落ち込みが激しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費に対しては、ますます慎重になってきている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・8月の販売量は前年同月比104%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比136%で、下向きである。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の、駆け込み需要の動きがほとんどなく、全般的に購買意欲が低調な感じである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・お盆期間の日並びが非常に良かったが、夜の集客が例年に比べ1割ほど少ない。19日は働き方改革を考慮し休館した影響もあり、今年最も苦戦する月となっている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィークと比べ、消費者の消費行動が抑え気味に感じる。旅行も海外ではなく国内が多くなっている。そのため、外食に掛ける費用や回数もこの夏は減ったと感じており、来客数の数字にも表れている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・夏休み期間、宿泊単価は前年並みだが2次消費が前年より約3割減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は7月に続き8月も宿泊者数2けた減が続いている。レストラン部門も宿泊利用は減少し、旧盆後の売上が減少したため月累計でも前年割れである。ただし、宴会部門は低価格帯の商品企画やお届け料理は堅調に伸びている。ホテル全体では前年割れである。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・8月は夏休みによる営業力低下の影響があり、年間で契約獲得数の少ない月であるが、今月は前年と比べて明らかに低調に推移している。消費税の引上げを控え、家計負担の節約の可能性もある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売の兆しがあり、買い控えの様子がみえているため、販売量が少なくなっている。
		通信会社（店舗統括）	単価の動き	・便利なサービスに金を使うより、なるべくランニングコストを抑えようとする客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・問合せ、イベント来場共に少ないこともあるが、契約件数、契約金額共に2割以上減っている。今年は暑く、異常に湿度が高かったこともあり外出を控えたと考えるが、それにしても少ない状況である。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の8月は真夏日も多く人通りを心配したが、イベントの効果もあり人通りは多かった。反面、前年と比べると高額商品を買う人が少なく、大幅な売上減少につながっている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は88%、宿泊人数は85%、宿泊単価は103%である。団体客を受注できず、個人客も予想に反し伸びなかった。ファミリー向け商品の展開変更の影響も受けている。
	×	住宅販売会社（営業）	競争相手の様子	・同業者からも一様に客足の鈍化に対する懸念が強まっている。下半期の受注に対する懸念が特に強い。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は受注が少なかったが、その後受注は順調に増え、酷暑の夏の現場では熱中症に悩みながらも、多くの仕事をこなしている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・ここ数年チャネル別で着実に伸長してきたコンビニ向け商材が今春より頭打ちである。また、輸出の中心相手国である中国向けもこのところ低迷気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・国内販売先の様子は、全般的に心持ち厳しくなっている。その割合が多くなっているような感触がある。
		通信業（営業）	受注量や販売量	・受注額が前年同月を下回っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・猛暑ではあったが、観光関連の取引先は好調を維持している。小売業も、7月に遅れていた夏物関連商材の販売をばん回した取引先が多かった。メーカーは、既に輸出停滞の影響を受けている取引先もあれば内需で好調な取引先もあり、会社によるばらつきが大きい。
		司法書士	取引先の様子	・価格の安い物件が多いが、住宅用宅地の取引が多く建物新築の案件も多い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・3か月前は、各経営者は受注の見通しに自信がなかったが、何とか短期的な受注はできているようである。仕事は何とか現状維持ができているような感じである。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況によると考える。取引先で用途が良いもの、あるいは非常に企画のあるもの、そうした取引先によって違いが出てくると思う。衣料関係は、とにかく目先が厳しいということで、9月は何とかしのいでいるが、10月から先はまだまだ見通しが立っていない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、分野によっては米中貿易摩擦の影響を受け、減少に転じているものもある。また、原材料費や物流費の高騰も景気の減速に影響を及ぼしつつある。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響や先行きへの不安があり、設備投資が慎重になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・6月末時点の四半期、半期決算が出そろわないが、前期比で減収減益傾向の会社が多く、増加運転資金の需要は少ない。また、2020年以降の受注状況も前期比で単価、数量共にマイナスである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は、個人客からの問合せが全くなかったという話が多い。
	x	-	-	-
雇用関連				
(北陸)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・開発系の求人数が微増傾向にある。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として、人材確保ができない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告の内容をみると、正社員の求人が減少傾向にある。求人広告件数も減少しており、費用を縮小しているようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.99倍と、前年同月比で0.06ポイント減少したものの、新規求人数は4651人と前年同月より9.2%増加している。特にパート求人で15.8%と大きく伸びているのが7月の特徴である。主要産業では、建設業、情報通信業、運輸業、卸売業、小売業、生活関連サービス業、娯楽業、医療福祉業、サービス業で新規求人数が伸びている。製造業では前年同月比21.6%の減少というところが、気になるところである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を出し続けている業種である介護や建設などの求人には登録者がほとんどいないため、対応しきれない状況である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べ、掲載件数が少し落ちている。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		コンビニ（店長）	来客数の動き	・スーパーとコンビニの競合店舗が同時に閉まり、その後がなかなか決まらない。当店にも客が流れてきているため、ここ3か月は好調を維持している。
(近畿)		コンビニ（店員）	来客数の動き	・観光客が以前から多い地域であるが、家族連れや友達同士といった客の来店が増えている。来店するとかんりの量を買う客も多く、レジでの行列も長くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・消費税増税を前に、購買意欲が上がってきている。9月に入ればもっと良くなるはずである。
		家電量販店(人事担当)	販売量の動き	・テレビは家電のエコポイント制度から10年が経過して、4Kテレビへの買換え時期となり、パソコンも主要OSのサポートの終了時期ということで、それぞれが消費税増税と相まって、販売量の増加につながっている。
		百貨店(服飾品担当)	お客様の様子	・天候が不安定であった前年に比べ、今年は天候も安定していた。それに伴って来客数も順調となり、新たな商材が投入されたラグジュアリー雑貨やジュエリーは共に、前年比で2けた以上の伸びを示している。また、化粧品はインバウンド売上がやや落ち着き、前年比では微増にとどまっているものの、国内客の売上は堅調に伸びている。衣料品関連もセールの売上はやや減少しているものの、流行の商材は動きが良く、定価品の販売も伸びている。いずれも鮮度やインパクトのある商材に動きがあるなど、良い商材へのニーズは高まっている。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・百貨店全体の婦人服売上は苦戦したものの、当店ではクリアランスからの切替え用に、定価品の在庫を確保したことが奏功し、比較的好調に推移している。結果として、7月は特価品を買い、8月は定価品を買いという、消費者のメリハリのある購買行動が浮き彫りになった。日韓関係の悪化による影響もさほどなく、インバウンド需要も堅調であった。猛暑や中旬の大型台風で来客数がダウンした日もあったが、売上への悪影響は余りみられない。
		百貨店(営業企画)	販売量の動き	・お盆の食料品の販売が好調となっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・梅雨が明けて、お盆までは天候が良かった。お盆明けから天候が不安定となったが、来客数は維持できている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・地域での祭りの開催が続いている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・今月もサラダやファーストフード、青果などの生活用品の売上が好調で、客単価を押し上げている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣ホテルのインバウンド客が夜8～11時ごろに多く来店し、売上が前年比で30%ほど増えている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・店の駐車場が有料になり、長時間止める車がなくなって回転が良くなったせいか、一見客が増えた。また、休日は家族連れやグループで来店し、大量に飲物など購入する動きも増えている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が堅調で、販売量が伸びている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・景気自体が良くなっているわけではなく、単に消費税増税関連の需要があるだけで、増税効果も期待したほどではない。客の様子を見ると、増税前と増税後のどちらで買うのが得かを考えている。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の動きが出てきた。増税後のポイント還元よりも、目先の現金の方が、感覚やイメージに与える影響が大きいと感じる。
		住関連専門店(店員)	単価の動き	・8月は客が増え、成約につながることも多かった。ただし、これは消費税増税前の一時期な動きのような気がする。
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・新カタログが発刊されたこともあり、受注数がかなり増えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・前月に続き、宴会部門と食堂収入が伸びている。宴会はサマーバイキングが大きく伸び、新規の宴会も複数受注できた。食堂も各シフト共に増収で、要因ははっきりしないが、女性客や夜の法人利用が増えている。宿泊も厳しい状況ながら、高単価、高稼働で推移している。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・3連休での需要や、消費税増税前の駆け込み需要も見受けられる。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は1万213円で、3か月前の1万47円よりも上がっている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・一般の客の動きが、少し活発になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、客からの部品交換の依頼が増加している。一時的な傾向と考えられるが、対応に追われている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購買の決定に時間が掛かり、慎重である。また、インバウンドが激減している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・今年は山の日が日曜日で振替休日となり、お盆休みとも重なったため、想像以上に休日が増えた。客にも帰省や旅行の計画をしている人が多く、店の前の人通りも極端に少なかった。さらに、お盆休みの台風による、各地での大雨被害の報道で、買物をする気にならないと話す客もいた。来客数、売上共に厳しい月となっている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・総販売量が横ばいになっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税が迫ってきたため、駆け込み需要が増えると期待していたが、盛り上がりは感じられない。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年8月と5月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は8月が78.6%で、5月が96.0%、関東は8月が105.4%で、5月が109.7%、中部は8月が107.7%で、5月が104.7%、中国は8月が100.9%で、5月が114.7%となり、各地区合計の平均は8月が90.4%で、5月が102.3%となった。8月に入り、京阪神以外は比較的好調であるが、京阪神は不調である。要因は、お盆休みの大型化で帰省が増えたためであり、この期間の実績の悪化は大きい。
		一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・客の購買意欲にあまり変化はなく、余分な商品は買わないという意識が定着している。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・お盆が過ぎて夏物商戦も終わり、販売量がやや低迷している。これから秋物商戦に期待したい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・猛暑のため、紳士、婦人衣料品の販売は前年を上回るが、インバウンド比率の高い化粧品の売上などは、前年から1割近く落ち込んでいる。一方、高額品の動きは活発で、消費税増税前の駆け込み需要が活発化してきている。
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・お盆までは、売上、来客数共に好調に推移した。例年、8月後半はセールが終了し、秋物が動き出す時期であるが、少しでも価格の安い商品を探す客が目立つ。台風の影響を考慮しても、前年よりも客単価が落ちている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・ようやく夏らしい気候となり、夏物商材がファッション、雑貨共に活発に動いている。ただし、相変わらず冷静な購買動向であり、価格だけでは動かない傾向が続いている。食品も、家での料理を避けたい揚げ物が好調で、冷菓などとともに動いている。一方、消費税増税を意識した動きは、まだ目立たない。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・為替や政治面での影響もあって、訪日観光客の消費が減少している。一方、お盆休みの大型化による影響は、ゴールデンウィークほど客が分散せず、来客数の落ち込みはみられない。ただし、前月までと同様に購入意欲が低く、消費税増税前の駆け込み需要もほぼみられない。富裕層の一部では、家具などを買換える動きもあるが、一般客にまでは広がっていない。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・消費税増税を前に、輸入の特選品や、時計、宝飾品の動きが活発になってきた。インバウンドも中旬以降は復調し、前年の実績を上回っている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、衣料品の不振と、特選洋品、化粧品の好調な状況が続いている。天候不順の影響もあるが、消費マインドの偏りがかなり拡大している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はお盆に台風がきたほか、日韓間の政治問題などで、韓国人の来店客が前年比で4%減となっている。売上は前年並みをほぼ確保できているものの、今後の推移には注意が必要な状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ついで買いの動きがなくなり、ディスカウント商品や高級品、し好品など、店の特色によって購入先を使い分けている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が95%前後と、余り変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	それ以外	・天候が非常に不安定で、雨の影響もあり、全体的には前年割れである。気温も下がり、真夏商材の需要もピークを過ぎた感じになりつつある。秋冬商材を展開しつつ、夏物商材の売切りが必要となる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候の影響も大きいですが、基本的な消費マインドが余り強くない。消費税増税に伴う軽減税率の適用商品には駆け込み需要もないため、足元は売上が伸びる環境ではない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅れたほか、8月後半は雨が続いたため、販売状況が良くない。9月に入り、消費税増税の駆け込み需要が出てくると予想されるが、現時点ではそれほど購買意欲の高まりが感じられない。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・特に、感覚的には変化はないが、雰囲気には下向きである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ最近、来客数に変化がない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・冷たい物は売れるが、雨が多かったせいで、客足は少なめである。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・来客数は若干増加傾向にあるが、客単価がやや下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・8月の中旬までは厳しい状況が続いていたが、お盆明けからは少し持ち直している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・家電量販店では、必要な物は購入されており、大きな変化は感じられない。ただし、購入の意思決定については、納得感のある商品が、割安得を感じて購入する傾向が見受けられる。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・来客数が減少傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・10月に実施される消費税増税を見据え、数か月前から乗換えのキャンペーンなどを開催しているが、高額商品の購入には慎重な客が多い。現在も顕著な駆け込み需要はみられず、受注台数も伸びていない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国と中国の貿易摩擦が落ち着きそうになく、非常に不安定な状況である。それに伴い、株価が上がったり下がったりしており、当分の間は安定しそうにない。ただし、金の価格が上がっていることが、業界にはプラスとなっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前であるが、食品には特需のような動きはなく、良い状況ではない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・8月も厳しい暑さの日が多く、飲料や殺虫剤の動きが良かった。一方、中旬以降は雨の日が多かったこともあり、カウンセリングを含めて化粧品が鈍い。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	それ以外	・今月はお盆ぐらまでは売上目標を上回り、買上点数は増加し、客単価も80円強上がるなど好調であった。ただし、同じ商品を大量に買う客が多く、恐らく消費税増税前のまとめ買いであるため、決して景気が良くなっているわけではない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気の安定感や、上向いている感覚がない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前でも、特に動きはみられない。
		その他小売【インターネット通販】（経営者）	来客数の動き	・天候が悪くなる前に、買いだめをする年配客が多く、雨の間は客足が減った。その後、天候が少し良くなれば、買い出しに来店する客が増えている。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・催事関連の売上は苦戦しているが、婦人服を中心に前年を上回っている。また、日韓間の政治問題の影響もあり、インバウンドの来店は前年を下回っているが、客単価の上昇で売上の減少は軽微にとどまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に比べて、ランチよりもディナーの予約客が増えている。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・宿泊ではインバウンド需要が堅調に伸びているが、値崩れによるエリア全体の単価ダウンで、業績の顕著な伸びはみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・8月に入って来客数、客単価共に大きく改善し、売上の前年比は1か月で100%超に戻っている。7月は天候不順による一過性の悪化だと考えられるが、お盆以降は前半戦の勢いがいないため、決して楽観できる状況ではない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・梅雨明けが遅れたほか、8月のお盆の台風が響いた。特に、過剰ともいえる台風の報道が出控えにつながり、ほとんど台風の影響がない日にもキャンセルが続出している。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・8月の宿泊状況は、予約は前年を上回っているが、客室単価は前年を下回っている。一方、宴会、レストランについては堅調に推移している。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・日韓関係の悪化により、韓国人の訪日客数は前年比で32%と落ち込んでいる。ホテルの供給過多もあり、客室単価も1.3%落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆は台風の影響が悪かったが、暑い日が続いているので乗車する人も多く、全体的には余り変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・特に代わり映えせず、売上も例年どおりである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の高い日が続いたほか、天候不順もあり、客の乗車機会は増えたが、営業収入に前月と大きな差はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今夏は陽射しが最高に厳しく、出歩く人が少ない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
		通信会社(社員)	来客数の動き	・今夏のサービス加入数は、少し芳しくなかった。消費税増税前のテレビの購入も、ケーブルテレビの新規申込みにはつながっていない。
		その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の来場者に対する購入時期のアンケートでは、1年以内という回答が減少するなど、様子見の傾向がある。
		一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・前年の8月は前年割れとなったため、今月は最終的に微増となる見込みである。セールも終盤であるが、割安感だけでは売上の増加につながらず、プラスアルファの提案を続けることで、売上増が可能となっている。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・8月は夏休みであり、当店は観光スポットのメイン通りに面しているため、例年ある程度はにぎわう。しかし、今年は平日のような人通りで、お盆休みが大型であったにもかかわらず、人通りが増える様子は全くなかった。また、韓国や香港の情勢も影響しているのか、アジアの観光客が極端に減ったと感じる。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	来客数の動き	・韓国の不買運動による観光客の減少や、香港のデモによる影響を大きく受けている。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・バーゲンセールの売行きが悪い。1回当たりの購入金額もセールにしては低く、購入に対して消費者が慎重になっている様子がうかがえる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を上回る見込みである。ただし、前月は気候の影響もあって苦戦したにもかかわらず、その分を補う勢いはない。また、インバウンド需要も従来ほどの伸びはない。消費税増税前であるが、国内客の消費は一部の商品に限定され、価格が安くても不要不急の商品は買わない傾向がより一層強くなっている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・8月29日までの実績で、来客数は前年比で1.8%減と微減である。売上もほぼ連動し、1.5%減で推移している。直近の数か月は、販売数量よりも販売単価の低下により、売上が減少している。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・前月と同様に、ゴールデンウィーク以降、売上が不調である。夏の天候が安定せず、夏物衣料の動きが悪かった。また、梅雨明け後の8月は急激に暑くなったため、客足が減少した。さらに、当地区では台風10号の通過で臨時休業したこともあり、8月の売上に影響が出ている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・不安定な気候で、季節商材の動きが悪いのに加え、前月からは外国人売上の客単価が大きく低下し、売上の前年比の伸び率が鈍化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客については、高額な宝飾品の特價販売で目立った売上となったが、猛暑の影響か、店頭での来店が伸びず、バーゲンセールや売り尽くし販売も低迷している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・気温の高い日が続き、秋物の婦人服の売上が低調である。さらに、日韓関係の冷え込みにより、インバウンド売上も前年並みにとどまっている。消費税増税前の駆け込み需要もほとんどみられない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・化粧品や特選品を中心に、インバウンド売上が前年比で9.7%減と厳しい。ただし、時計や宝飾品、美術品などの高額品の売上は、消費税増税前の駆け込み需要も一部にあって好調で、平均単価は2.7%上昇している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・お盆休みに西日本を直撃した台風10号により、一部で閉店時刻を繰上げたため、来客数が伸び悩んだ。また、米中貿易摩擦や日韓関係の悪化により、地方や郊外店では、インバウンドの来店が減少した。都心店が全体を押し上げているものの、伸び率が鈍化している。一方、夏物商材の処分期に気温が高くなったことで、特に婦人雑貨は好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・夏物ファッション商材の動きも悪く、国内客の現金売上は前年比で3.1%減となった。50代女性の滞留時間や入店客数の減少が顕著である。アイテム別には、ギフトの不調もあって食品部門の苦戦が目立つ。また、今まで比較的好調であったインバウンド売上も、2けた減となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月は前年との天候の差が大きく、季節品を中心に厳しい動きであった。8月はお盆までは堅調であったが、それ以降は、お盆明けの節約の動きと、消費税増税前の買い控えが顕著となっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・お盆が終わったが、単価の高い人気商品もなく、天候の影響で果物の入荷量も少ない。野菜もこの時期は種類が少なく、青果の売上はさっぱりである。
		スーパー（エリア統括）	来客数の動き	・お盆期間が5月のゴールデンウィークと同様に長期となり、例年のような、中旬から後半に掛けての盛り上がりは全くなかった。ただし、ショッピングモールや大型店、アウトレットなど、家族客が滞在できる場所では、ゴールデンウィークのようににぎわっている。お盆明けも雨や朝晩の冷え込みで、食品を中心に販売は鈍く、夏物商戦が短くなっている。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・ふだんは余り感じないが、以前よりも、天候の悪い日やイベント翌日の来客数の落ち込みが目立つ。積極的に買物をしない客が多くなったように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税まで2か月を切り、駆け込み需要の取り込みを図ったが、不発に終わっている。政府による駆け込み需要の抑制発言も影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が全くない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・税務署によると、契約日ではなく納品日が9月末までであれば、現行の消費税率が適用される。受注生産が多い当店は、既に前倒しで増税が始まっているようなものである。納期が10月以降ならば増税対象と伝えた途端、取引先の不興を買う。失注するか、商談自体を先延ばしされるなど、値上げ以外のデメリットも出ている。今回の増税は、前回よりも取引先の不満の声が大きい。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・月末にはやや回復したものの、来客数全体では減少しているとの話をよく耳にする。当店も、お盆休みもあって営業日数が少ないなか、基本的な来客数は変わらないが、売上の伸び率は低い。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・台風の上陸に日韓関係の悪化と、お盆は大荒れである。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	それ以外	・客の要望がシビアになっている。注文量を増やすのではなく、目先の変化が求められる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・お盆に台風10号が直撃した影響も多少あり、8月は全体的に地域への来客数が少なかった。日並びの関係で、今年はお盆休みが長かったこともその一因である。5月の10連休もトータルではマイナスとなったように、大型連休は当地域にとってマイナスにしかならない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・天候不順による来客数の減少のほか、お盆の時期に台風が接近したことでキャンセルが相次いでいる。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・東南アジアや台湾からの宿泊客が減少し、今後の回復の見込みは立っていない。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・ホテルの供給過剰で厳しい状況が続いている。また、日韓関係の悪化に伴い、韓国からの観光客が皆無の状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・韓国や香港といった、アジア方面への旅行人数が減少している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・韓国や香港への旅行が完全に止まっている。現状、どんなプロモーションをしても意味がなく、待つしかない状況で、先が見通せない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏以降は個人消費が落ち込んでいるのに加え、米中、日韓間の政情不安の影響で、インバウンド需要に影響が出始めている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税の影響がやはり出ているのか、買い控えは間違いなく起きている。
		その他サービス【学習塾】（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みの新規生徒が、思ったほど獲得できていない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・一連のホテル用地の需要に陰りがみられ、市内中心部の土地単価はピーク時よりも下がりつつある。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・例年、2月と8月は受注が悪いが、特に今年は前年よりも大きく減少している。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・住宅の購入に消費税増税前の駆け込み需要はなく、前年を下回る客の動きとなっている。
	×	一般小売店【呉服】（店員）	お客様の様子	・着物を選び、価格を提示するところまではスムーズであるが、その先が進まない。価格を聞いて、やはり200万円は置いておきたいので、買わないという客が圧倒的に増えている。
	×	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・衣料品に関しては、以前は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今回は節約しようとする客が多い。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は天候が悪いせいもあり、商店街には人通りが少なかった。消費税増税前でもあり、外食の機会が少なくなっている。お盆の時期は3世代での食事をよく目にするが、今年は少ない。
	×	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・8月上旬の動きの悪さに加え、お盆の繁忙期での台風によるキャンセルなどで動きが悪い。
	×	通信会社（経営者）	来客数の動き	・法改正などによる官制不況で、携帯電話の販売代理店には相当なダメージが予想される。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・端末本体と利用料金の分離で端末代が上がっている。新たな料金プランもさほど安くないため、販売数が激減している。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件、従来のリピート案件共に、順調である。一時に比べて数量的には減っているが、利益は確保できるレベルであり、多品種少量化の流れとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月に入って受注が堅調であり、問合せも増えつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期初よりも、広告の受注が少し活発になっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先をみていると、若干であるが、消費税増税前の駆け込み需要が出ている。ただし、期待したよりもかなり少なそうである。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷間際まで受注が正式に決まらないため、今月の出荷量が目標を達成できるか否かの判断が難しい。客からは、先の見通しが立てにくいとの声が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	それ以外	・7月後半からの急激な気温上昇に伴い、エアコンなどの夏物商材が大幅に売上を伸ばしている。また、冷蔵庫や洗濯機などの大型商品も前年を上回る荷動きである。ただし、例年7月にピークを迎える夏物商材の実売が8月にずれ込んだことが大きな要因であり、景気が上向いているとはいえない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業績好調の企業は設備投資を続けており、競争は厳しいが、仕事量は前年並みにある。一方、官庁関係では、相変わらず厳しい価格競争が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今は家具を必要としない住宅が増えているため、たんすなどの売行きが悪い。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先との会話では、以前よりも良くなっているとの声がほとんどない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・日韓関係の悪化による影響は、景気を左右するほどではない。観光業界では売上の減少を嘆く声もあるが、もともと観光は、天候不順や自然災害で一時的に売上が落ち込むことはめずらしくない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・お盆前後の営業活動が鈍く、売上が伸びていない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型連休後は少し慌ただしかったが、それが続かない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・日韓関係の悪化により、ターミナル駅を中心に、韓国からの旅行者の減少が顕著である。その一方、中国人観光客が増えているとの情報もあり、インバウンド売上自体に影響はない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・チェーンストアなどでの日用品の売上は堅調であるが、特注品の市場は低調で、企業からの引き合いは減っているなど、業界の動きにはばらつきがある。一方、最近中心市内で事務所を賃貸しようしたが、空室率が極めて低く、賃料全体が値上がり傾向となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・お盆休みまでは売上は順調であったが、お盆明け以降は出荷が低迷している。お盆休み中の台風で夏祭りなどが中止となり、在庫の滞留につながっている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みの影響もあって催事が少なく、受注件数が前月の半分となっている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月も、生産量は前年比で10～15%の減少である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年はお盆休みが長かったため、取引先、当社共に稼働日数が減り、受注量が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響で自動車関連部品が減少しているが、そのほかに大きな変化はない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが例年よりも長かったため、営業日数が減り、売上が減少した。祝日をむやみに増やしても、必ずしも良いことばかりではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、受注の確定には至らないケースが多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が減少している。
		輸送用機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・自動車向けの設備投資について、計画実施の決定が遅れており、延期や中止の連絡も入り始めている。一方、自動車関連以外の設備は横ばいの状況である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域からの企業の撤退が続いており、事務所の閉鎖が続いている。それに伴い、事務所の空室率が上がり、賃料が下がっているほか、社宅のニーズも減っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、広告の受注件数が減っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・小売業の動きを中心にみると、今夏は猛暑や長雨のため、業種ごとにプラスとマイナスが入り混じっている。そこに消費税増税が迫ってきたこともあり、主婦層の買い控えが厳しく、動きは余り良くない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・梅雨明けの遅れや、気温が上がらなかったことが原因で、夏物商材の売上が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [商社] (営業 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・10月の消費税増税のほか、水俣条約で2020年12月31 日以降は水銀灯ランプや蛍光灯が製造禁止となるた め、LEDの利用が加速すると予想していたが、それ ほどでもない。良くなる話題が少ない。
	×	広告代理店 (企 画担当)	それ以外	・株価の下落が激しく、取引先との会話でも、景気の 先行き不安の広がりを感じる。消費税増税前のセール なども行うが、消費者は前回の増税前ほど熱くなって おらず、盛り上がり欠ける印象がある。また、韓国 関連の問題で、インバウンド需要が減っている。
	×	その他非製造業 [電気業] (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・英国のEU離脱問題もあり、世界の経済情勢が混と んとしている。
雇用 関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・お盆明けから、求職者の動きが活発になっている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・今のところ、米中貿易摩擦の影響はみられないが、 徐々に出てくると予想される。
		新聞社 [求人広 告] (営業担 当)	求人数の動き	・10月の消費税増税が近づくなか、求人数自体は増加 傾向にあるため、上向きになっている。
		民間職業紹介機 関 (職員)	求人数の動き	・求人数が高止まりしている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・予想どおり、お盆明けから景気は芳しくない。ただ し、関西ではインフラ関係がけん引しており、今のと ころオーダーは目立って減少していない。一方、ここ へきて9月末に契約が終了するスタッフがかなり増え ており、少しマッチングしやすくなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣の依頼件数は引き続き多く、時給も高いままで ある。
		新聞社 [求人広 告] (管理担 当)	求人数の動き	・求人市場も中だるみの時期であるが、新聞求人は依 然として、介護や建設、物流といった、恒常的に人手 不足の業界に依存している。新聞求人の縮小は少しず つ進んでいるが、この傾向は景気の影響ではなく、構 造的な問題である。
		新聞社 [求人広 告] (担当者)	それ以外	・新聞の求人広告の推移をみても、特に大きな変動が ない。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で5.2%増と、前月に続 いて微増となったが、新規求職者数は微減の2.7%減 となった。全体として大きな変化はない。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・ここ数か月、新規求人数は高止まりの状態であるな ど、景気はさほど変わらない。
		民間職業紹介機 関 (営業担当)	それ以外	・新卒採用業界では、ターゲットが既に3年生にシフ トしつつあり、採用難のなか、企業のインターンシッ プによる囲い込みが始まっている。この状況を見ると 景気が良いと感じる一方、超大手企業では以前ほど予 算を掛けない傾向もあるため、差引きしてやや良い状 態だと判断している。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・夏季休暇中であることも原因と考えられるが、内定 の報告に訪れる学生が少なく、相談件数も少ないと感 じる。
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・求人数の減少傾向が続いている。
		アウトソーシング 企業 (管理担 当)	それ以外	・通常の仕事がほとんど入ってこない状態が続いてい る。
		職業安定所 (職 員)	周辺企業の様子	・事業所からの聞き取りでは、既に景気はピークを過 ぎており、下降局面にあるという回答が多い。
		職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・近畿の有効求人倍率は3か月連続で低下したが、求 職者の増加が原因となっている。特に、高齢層や女性 の増加が大きい。事業主都合の離職者も増えている が、自己都合の離職者も増えている。また、より良い 条件を求めて転職を希望する動きも、一定の増加がみ られる。
		民間職業紹介機 関 (マネー ジャー)	それ以外	・採用面接での合格率が下がってきている。採用人数 への影響はまだないが、面接での合格が少し減ってい ることで、採用に慎重となっている様子が見られる。
		民間職業紹介機 関 (営業担当)	求人数の動き	・改正労働者派遣法の施行に伴い、派遣の終了や求人 数の減少につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・インバウンドの数が急激にターミナル周辺でも減少している。新学期が近づいているほか、日韓間の問題が影響していると感じる。逆に、欧米の客が増えているのかどうか分からないが、目立つようになっている。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		家電量販店（店 長）	単価の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で売上が前年比2割増となっている。来客数は前年並みだが、客の購入意欲が明らかに高まっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・直近のお盆商戦の商品単価の動きが良く、景気はやや良くなっている。前年やゴールデンウィークの状況と比較しても、単価の高い商品を購入する客が圧倒的に多くなっている。
		家電量販店（企 画担当）	販売量の動き	・消費税の引上げを前に販売量が増加している。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・新型の軽自動車の販売が好調なため、前年比110%となっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・商品の生産状況が良くなっている。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要のお陰で売上が前年比プラスとなり、好調である。
		一般レストラン （店長）	単価の動き	・3か月前に比べて客単価が上昇傾向にあり、落ち込んでいた来客数も徐々に回復している。天候不順による落ち込みはあったが、それを除けば好調だった前年並みで推移している。
		観光型ホテル （支配人）	来客数の動き	・夏休みに入り、施設の近くの川を訪れる来客数が前年より増加している。レジャーの費用を安く済ませるため、客がほとんど金の掛からない川遊びを選択しているということもあり、売店の売上や宿泊者数が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月に2週間以上猛暑が続いたため、涼しいタクシーを利用する客が増加したほか、イベントの開催も利用客の増加につながっている。
		通信会社（工事 担当）	お客様の様子	・客の様子から景気がやや良くなっている。
		競艇場（企画営 業担当）	販売量の動き	・1日の平均売上が3か月前より若干上回っている。
		その他レジャー 施設〔温泉セン ター〕（担当 者）	来客数の動き	・繁盛期であり、1年のうちでも来客数が増える時期なので売上等は上がっている。
		住宅販売会社 （営業担当）	販売量の動き	・客からの問合せが多くなっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・イベント開催時は人通りもあるが、ふだんは閑散としており来客数も増えていない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・低価格志向が強く、買い控え傾向も続いている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・天候不順、消費税の引上げ、日韓関係など各種問題で不安が募り、消費を妨げている。
		一般小売店〔食 品〕（経営者）	単価の動き	・食品スーパーではデフレ傾向が一向に改善されず節約志向が徹底している。
	百貨店（経理担 当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであったが、猛暑、台風、大雨など天候の影響もあり売上は前年割れの部門が多い。	
	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・7月は平成30年7月豪雨の反動で前年を大幅に上回る来客数であったが、8月はミセスの売上が前年を大幅に下回り、特價品、常備品のいずれも厳しい状況である。	
	百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・8月前半は夏物セールの動きが良く、日傘やサンダルが好調、アクセサリー、宝飾、家庭用品は消費税の引上げ前の駆け込みの動きがみられるが、ラグジュアリーバッグや化粧品には今のところ動きがみられない。	
	百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前で売上が増加していく時期にもかかわらず、動きがみられない。国際情勢が不安定で株価が下落傾向にあり、消費も弱い状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ラグジュアリーブランドの数十万の婦人服が売れたり、美術品や陶芸品で100万円程度の物が売れたりしている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・前年ペースで推移していたが繁忙期であるはずのお盆に台風が直撃、店舗が1日休業日となり状況が一変した。月後半も客足が戻らず厳しい状況となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・消費税の引上げを前にして、衣料品関係の動きに変化はないが、宝石や美術品はいつも以上に高額の商品が売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較し、来客数は前年比94%前後で推移し、悪い状態が続いている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数が前年比102%、売上が前年比105%で、数字としては悪くはないが、ここ数か月の動向と比べると、やや低調である。本来であれば、集客の見込まれるお盆休みに台風の直撃を受けたことが、大きく影響している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・1人当たりの客単価に大きな変化がない。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・販売点数は前年並みで推移しているものの、単価が上がらない。特に野菜の単価が13ポイントも下がっており、他の商品も特売でしか動かない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は若干減少しているが、客単価が上がっているため、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれたため、変わらない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・10月からの消費税引上げ後の来客数の動向について注意が必要で、買い控えが予想されるなか、電子決済を行った客への2%還元についてどのような反応が起こるか未知数である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特に何も変化はない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・7月末の梅雨明けと猛暑で、年配者の多くが外出を控えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、単価も上がっていない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が10%以上減っている。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・土産物の単価や売上がやや下がっているが、それ以上にインバウンド以外の客に元気がない感じである。
		その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・消費者によって購買意欲がかなり違い、全体的には売上が伸び悩んでいる。
		その他小売【ショッピングセンター】（支配人）	来客数の動き	・お盆期に台風が到来し、売上や来客数の月間数値を約4.5%低下させている。消費税の引上げ前の駆け込み需要はまだ目立って見られない。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	来客数の動き	・8月はお盆中の台風の影響もあり、来客数が全館的に伸び悩むなか、アウトドア関係の商材は比較的好調だったが、衣料品関係の売上が伸び悩み、消費税の引上げ前の目的買いの傾向が出ている。館内でのイベントでの来客数は前年よりも若干増加したものの、シャワー効果によるついで買いなどは余りない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はそこそこだが、客単価が減少しているのので、景気の良さが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が目立って出していない。客の節約志向が変わらず、消費の変化が目立たない。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・土産物が不調である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・連休とお盆休みに集中して客が増加したが、一方で、連休やお盆休み前後の落ち込みが激しかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・駅商業施設の改装工事による影響もあるが、宿泊ではインバウンド団体が減少、婚礼宴会受注も低迷し、レストランの来客数も伸び悩んでいる。消費税の引上げ前の駆け込み需要などはほとんどみられず、ゴールデンウィーク明けからの景気低迷から抜け出せていない。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・昔に比べて、全国の気候などに違いがなく、夏は涼しい所へ旅行とかいわれていたが、今はどこも気候に変化はなく、設備や環境の良いところへの旅行となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・涼しくなり多少動きが出てきたが、良くも悪くもない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝昼はそうでもないが、夕方以降の動きが悪いため、全体的に悪くなっている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・ここしばらく低調な状態で推移している。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・消費税の引上げを意識しての動きがあるというより、全体的に営業面で停滞している。
		放送通信サー ビス(総務経理担 当)	お客様の様子	・料金の支払延滞を景気指標の1つとして捉えることができるが、延滞客数に大きな増減はない。
		観光名所(館 長)	来客数の動き	・8月中旬までは堅調に入場者数が伸びたが、台風10号の接近で14日は営業時間短縮、15日は臨時休館となり、8月の月間入場者数も一昨年比で5～7%前後減少する見込みである。前年比は平成30年7月豪雨の反動でプラスの見込みである。また、韓国からの来客数はもともと多くないが、日韓関係の悪化が長期化すると、韓国だけでなく、台湾や香港等の周辺エリアからの来客数にも波及するため痛手になる。
		ゴルフ場(営業 担当)	お客様の様子	・韓国からの客が減少、予約も減少している。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・引き合いに変化がなく、消費税の引上げによる駆け込み需要がみられない。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・一部の業者が消費税の引上げ前の最終駆け込み需要で繁忙している状況だが、その他の業者には余り影響が見受けられない。消費者が消費税の引上げ後の優遇措置を見ながら行動しているようで、大きなプラス要因が見受けられない。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前に短期間で終わるリフォーム工事を考えている人や、民間建物の定期報告調査を9月までに終わりたいという相談もあり、消費者は少しでも節約しようとしている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・総合住宅展示場モデルハウスへの来場者数が減少しており、イベントでの集客数も伸びない。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・バーゲンセールで良い物を安く販売しているが購入につながらない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がなく、連休や台風の影響もあり売上確保が厳しい。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・観光客数が全体的に減少している。
		一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・8月は毎年売上が悪いが、特に今年は来客数が少なく、例年以上に悪くなっている。
		一般小売店 [茶](経営 者)	販売量の動き	・8月で当社の半期となるが、前年を大きく下回っている。
		一般小売店 [靴](経営 者)	来客数の動き	・7～8月は来客数、売上いずれも前年割れしている。
		百貨店(営業企 画担当)	来客数の動き	・大型改装による閉鎖売場拡大と催事会場仮設売場利用に伴い、物産展やギフト解体セール等の実績がマイナスとなっている。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・来客数、買物点数いずれも減少が続いている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数が前年比97%で推移し、天候の影響もあり、特に平日の来客数が減少傾向にある。財布のひもが固くなり、週末に買いだめし、平日は無駄な買物はしない。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・来客数、買物点数いずれも減少気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・来客数の減少に歯止めが利かない上、依然として節約志向が強く売上に繋がらない。	
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・呉服の催事がどこも悪い。	
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・前年と比較して、来客数が減少している。	
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・3年前と同じ店仕舞いセールを行っているが、売上は半分程度である。	
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年より増加しているが、一昨年に比べるとかなり減少している。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・今年の8月は猛暑で、客に元気がなく、ゆっくりと買物をしていない。	
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・販売量が低下し、予算にも前年の実績にも届かない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が6月は109.3%、7月は96.9%、8月は95.5%と低下傾向にあり、特にランチタイムが前年比91.7%、21時以降のディナーが前年比95.0%と落ち込んでいる。原因はお盆前の猛暑とお盆時期の台風接近による交通機関の停止により、お盆明けの需要が落ち込んだためである。曜日別では金曜日の来客数が前年比69.7%と大幅に落ち込んでいる。	
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・アジア圏の勢いが弱いことで、宿泊単価が伸びておらず厳しい状況で、国内地元客が利用するレストランもなかなか浮上しない。	
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・国際情勢の悪化、特に韓国からのインバウンドの減少が影響を及ぼしている。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・夏の繁忙期ではあったが、ゴールデンウィークの反動もあり販売目標に達していない。	
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・猛暑の影響と韓国や香港等からのインバウンドの減少により客の動きは鈍い。	
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・危険なレベルでの高温が続き、また中旬には台風接近で臨時閉園になり、今月期待をしていたお盆休み時期の来園者、主に野外イベントで少なくなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月は花火やお祭りなどのイベントがなくなった影響で人の流れがなくなり、売上が激減している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客が年金問題、消費税引上げ、物価上昇などの理由で引締め傾向にあり、節約していることから、売上が上昇しない。	
		×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・商品の回転率が悪くなり在庫がダブっている。
		×	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑のため、人出も少なく、売上也減少している。
		×	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・7月同様、8月も前年は平成30年7月豪雨災害の特需があり、大きく売上を伸ばしたため、その反動や節約により既存店の来客数、買上点数いずれも前年を下回っている。
	×	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・お盆の長期休暇で稼働日数が少なかったこともあり、来客数は前年の80%で、特に平日は前年の75%まで落ち込んでいる。	
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規の客の来場も減少し、販売量が5月の半分程度になっている。	
	×	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客がとにかく安い物だけを求めている印象である。	
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干落ち着いたが、忙しい状況が続いている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の動きで夏の販促シーズン及びイベントに関する受注量が増えている状況だが大きな進行ではない。	
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・依然として、単価安の状態が続いており、注文数も店当たりで、増えることがない。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが終わっても、取引量に特に変化はなく、注文数も増減がない。	
	繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・業界はオフシーズンに入っていて、商売、荷動きはほとんどなく、景気は横ばい状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で前年同期に比べ少し増加しているが、前年の売上が少なかったことを加味すれば、結果として景気は余り変わっていない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・市中在庫が引き続き多く、各社在庫調整を優先し新規の発注を抑えている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量について、日当たり数量に大きな変動はないものの、新製品効果による受注量は期待を下回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいで変化がなく、大きく上振れ下振れすることもなく安定感がある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で技術職職員の稼働が目一杯の状況が継続している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先に大きな変化はない。米中貿易摩擦の影響も余り感じられない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・百貨店やスーパーのお中元の発送が伸び悩み、個人の荷物も落ち込んでいるが、電子商取引市場の拡大で現状を維持している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売成果に変動がなく、好転している感じも余りないが、安定はしている。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元完成車メーカーの世界販売が、主力のSUVの中国や北米での前年割れが続き、減少しているため、系列の地元部品メーカーの受注が伸び悩んでいる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材や贈答土産品の受注量と販売量が伸び悩んでいる。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響もあり主要取引先の海外生産拠点で自動車向けを中心に受注量が減少しており、国内生産も徐々にではあるが調整局面になりつつある。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件製造の谷間の時期となり、通常製造品の生産量に陰りが出ているため生産量が減少している。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係において、受注が極端に低下してきている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械の客からの受注が3か月前に比べ、20%減少している。客の引き合い自体が減ってきており、商談が少ない状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資の谷間により売上が減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・足元の円高リスクの高まりが国内船主の投資マインドに影響し始めている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国際情勢の懸念から荷動きが鈍くなりつつあり、夏季の高戦期も期間が短く、それほど影響が出ていない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心にセキュリティ等の差し迫った課題を除き、情報通信関連の設備投資が減少している。アウトソーシングについてもパブリッククラウドといった安価なプラットフォームへの流れが出てきている。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・特に設備投資、貿易、消費の動きが鈍化している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が減少傾向となっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注量や規模が減少し、契約変更が増加している。
	x	-	-	-
雇用関連				
(中国)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率がやや下降気味ながら、来春高卒求人はここ10年で最多となっており、企業の採用意欲は高水準のままである。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数や求職者数などに目立った動きはなく、景気の変動は感じられない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き前年、一昨年を超えて推移している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、ストック製造、婦人服製造の繊維工業が好調だったため、製造業が前年同月比で2割増となったほかは、多くの業種で低調だったため、求人全体では横ばいとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前月の反動から前年同月比で8.3%増加し、18か月目で前年同期を下回った有効求人数も微増ではあるが再度前年同期を上回っており、企業の募集活動に特段の変化はみられない。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・一般求人の状況は引き続き高水準で推移している。これからも高水準で推移し、人手不足の状況が続く。また、新規高卒者の求人状況も前年並みに高く、人手不足の状況が顕著である。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・製造業の中には米中貿易摩擦等に影響を受け求人数が減少している事業所も一部見られ、新規求人数は前年に比べ微減、一方、有効求人倍率は横ばいで推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・プライベートで利用している全国展開型の小売店は、いつ行っても人だかりが絶えなかったが、閑散としている日も出てきている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・求人数は多いが、若い世代の人口減少の影響であり、景気とは連動していない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数に大きな変化がない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数が1割程度減っており、求人数とともに求職者数も減っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・採用できない時期が続く、採用活動疲れに陥っている企業も出てきたため、小規模企業の求人件数がペースダウンしている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	それ以外	・来期の新卒採用予算取りをする時期だが、取引先のほとんどの企業が良くて今年度並み、おおむね前年より減少傾向となっている。インフラ関係の企業の仕事量の減少により採用枠が減少、消費税の引上げも含め、経済の先行きに不透明感があり、良くなる要素が見当たらない。慢性的な人材不足のメーカーにも、留学生採用を積極的に取り入れる動きが出てきており、金を大量に使っていた採用だけでなく、外国人も含み採用できる人材を採用する動きも出始めている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人数は、日韓関係の悪化による受注減や消費税の引上げ前の準備などにより、減少している。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・消費税増税に伴う特需が徐々に出てきている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・来店客に占める目的買いの客の比率が高かった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で5ポイント増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今は夏場だが、それでも割と単価の高い衣料品が売れていく。10月の消費税増税を見越しての駆け込みというほどではないが、その影響もあって今は少し売上が良い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年、お盆休み、夏休みがあるため、6～7月は悪く8月は非常に良い傾向がある。今年は余り期待できなかったが、過去の6～7月から見て、8月は良くなった。当地の温泉本館が工事中であるが、それがマイナスにならないように、行政が上手に対処している。また、本格的な営業活動を行い、来客誘致の努力をしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前と比べると、少し良くなっている。夏休み、お盆休み、当地の祭り等があったため、10%位良くなったが、お盆を過ぎてからは実車率が悪い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数年はお盆の時期でも客が余り動かないことが多かったが今年はかなり動きがよかった。台風の影響もあり、県外の客が思った以上に来店したことが大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月の当地の祭り期間も天候にも恵まれたため、かなりの人出があった。観光客がかなり入ってきている。その後も、夏休みや土日を中心に観光客が商店街に入っている。県内客もかなり多い状態が続いている。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・街は多くの人通りでにぎわい、活気があるものの財布のひもは固く、消費はさえない様子である。消費税増税前の駆け込み需要も一部の高級品や大型家電にとどまる。伸び続けていたインバウンド需要も韓国からの観光客減少や、このところの円高による商品の割高感もあり、停滞気味である。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・今夏の前半は冷夏で、8月の県下最大のお祭りも4日のうち2日間が台風で中止となった。そのため、書き入れ時の夏に売上が伸びなかった。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・台風で1日閉店したことによる被害については、何とかカバーできた。
		百貨店（販売促進）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は身の回りの品にはまだ見受けられない。直前の9月にはある程度のまとめ買いが見込まれるが、5%から8%へ引上げられた2014年ほどのインパクトはないのではないかと。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・8月上旬は想定したほど客足が伸びず、売上を伸ばすことができなかった。競合との買い回りが更に激しくなっている。お盆期間の台風によって極端に客足を落とし、台風前後をまとめても前年よりかなり来客数が減少した。お盆明けの天候不順もあり、来客数の伸びは鈍く売上は望めなかった。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年に比べ3%程度のマイナスで推移している。客の買上点数の減少が売上の減少につながっている。必要以上に商品を購入することを控える姿勢が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数も伸びず目標に全く届かない。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・過去と比べ、目立つような消費税増税前の動きがみられない。このまま何事もなかったかのように消費税の引上げを通過できれば良いが、予測がつきにくい状況にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・お盆の時期に台風が来たため、帰省客並びに観光客が一気に水を差された。ただ、夏休みということで、それなりの客数は確保できている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の受注ピークにもかかわらず、販売が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・前年の販売量と比較して、7～8割の水準が続いている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・新規加入数が増加しているサービスもあるが、解約数も増加傾向にあるため、どちらともいえない。
		競輪競馬（マネージャー）	お客様の様子	・毎日の両替資金や運営資金の額が同額水準で推移しており、営業中の追加資金もほとんど必要としないため横ばいで推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・中心部で、古い建物の解体工事が多くなっている。今後、建て替えがあるだろう。
		商店街（代表者）	それ以外	・世界中のファンダメンタルズが悪化傾向にあり、自国第一主義の風潮が納まらなければ経済環境は負のスパイラルに陥っていく。その中で日本は人口の減少、高齢化の加速等があり、ポジティブな要素が全く見当たらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年比の来客数は、3か月前よりマイナス幅が増加しており景気がやや悪くなっている。消費税増税を控えている事や将来の年金問題等の不安材料が多く、客の消費傾向が厳しくなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・お盆休みの10連休中は来客も多く、観光客などで人通りが多かった。しかし、年々、町を挙げて行う踊りパレードのにぎわいが減っていつている。お盆休み明けは、今までにないほど来客数が減った。
		百貨店（営業管理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定を下回っており、高額品や衣料品が伸び悩んでいる。また来客数についても、夏休み企画や芸術祭との連動企画などを実施し来客数増加を図ったが、天候条件も影響し前年を下回って推移している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・お盆の台風の影響が大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候に大きく左右されるが、8月は来客数が大きく前年割れし、売上も前年割れしている。消費税増税を目前に控えて消費の冷え込みが始まっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月に関しては、猛暑、雨や台風、曇天など天候が目まぐるしく変化した。バーゲンセールが少し遅れたせいもあるが、7～8月は厳しい状態になっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（副支配人）	来客数の動き	・台風の影響により、当地の祭りが4日のうち2日間中止となり、大きく減収となった。前年の祭りの運営をめぐる騒動で来客数も減少しており、今年こそはと期待していただけに残念であった。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・夏休みやお盆休み等があり、財布のひもが緩くなるかと期待したが、期待するほどではなかった。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・夏休み、お盆シーズンの台風、猛暑等の天候の影響もあり、客の動きが鈍く来客数は減少傾向にある。
	×	一般小売店 [乾物]（店員）	販売量の動き	・当地の祭りが中止になって、近年になく売上が悪い。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・今年の夏は雨が多く、季節商材の売上が一層低迷した。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・お盆の台風の影響で来客数が一気に悪化した。相変わらず前年割れである。台風の影響か、購買意欲の低下か、競合激化の影響か、どれをとっても当てはまる状況である。
	×	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みも終わり販売量が落ち込んでいる。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今注文をしても納期が10月以降となる車種が増えたため、受注台数が減少している。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		*	*	*
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は例年どおり暑さも戻り、前年並みであるが、小売店の店頭販売は厳しい状況が続いている。相変わらずインバウンド効果のある地区は順調であるが、全国的には限られており、多数の地域では人口減少、地域経済の低迷、価格競争激化などマイナス要因により、廃業なども散見される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メディカル用品が中国や台湾で受注が決まってきたことと、業務用関係が少しずつ増加してきているので、少しは良くなっていく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・需要傾向に大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前から現在まで、おおむね同程度の出荷量で推移している。なお、製品価格も特段の変動は見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民共に、受注量が思うようには伸びない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国、県の発注事業量は事務所によりばらつきはあるが、全体では、前年度並み又は前年度を上回っている。技術者単価も上がっているなど、供給側の環境は良くなっているが、競争が激しく、特に大手企業が相手では勝てない。地方企業の受注領域が質、量共に狭まってきている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きくは変わらないが、先行きは不透明感があり、これからが不安である。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・8月は台風や前線の影響を受け天候不順が続いた事や、お盆を挟んだ9連休の影響もあり取扱物量が低迷した。10月の消費税増税に向けての駆け込み需要を期待していたが、四国への到着物量に増加が見られないなか、四国からの出荷を値上げ幅の小さい運賃の安価な業者に集中させる動きが以前にも増して顕著となっており、一般的に取扱物量が減少する夏場の閑散期においては経営を圧迫する要因となっている。
	農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場の動向は、需給バランスによるところが大きいですが、今月も入荷量は比較的安定し、近年の中では低い販売単価で推移している。これは、産地で台風等の被害が少なかったことに加え、梅雨に低温、曇雨天が多く、梅雨明け後は高温が続いたことで、身体が気温の変化に対応できず体調を崩す人が多く、食欲の低下もあり青果物の消費は鈍い環境が続いたことが一因である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風、豪雨等、気象条件が悪化したことで、小売での販売量が減少した。	
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・梅雨が長かった影響で夏商品の売行きが悪くなかった。	
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は頭打ちで、人手不足により生産、出荷が遅れ気味である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では消費税の問題もあり、個人で再生可能エネルギーの発電施設を作る受注は、ほぼゼロである。発電所の建設、太陽光発電設備の設置をする人はいない。大型の設備については、今までの努力で受注残があるので、何とか経営はやっていけている。	
		輸送業（経理）	取引先の様子	・米中貿易摩擦や日韓外交悪化等の影響により、輸出入の物量が減少し、国内の輸送量も低迷している。	
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の決算書や試算表が若干悪化している。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算書、試算表等を分析すると、若干、前年比で売上、利益共に下落している企業の数が増えている。	
	x		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・大手ハウスメーカーの受注が4月から大きくダウンしており、下期の受注もダウンすると見込んでいる。消費税の影響が出ている。
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・消費税増税前の駆け込み需要によって、小売、流通の需要が高まりつつある。そのため人材確保が急務となり雇用形態も契約社員や派遣社員から正社員移行の雇用とする求人も増えている。	
		民間職業紹介機関（所長）	それ以外	・最近、様々な層のキャリアコンサルタントを実施しているが、在所中の方の転職希望が多いことに驚いている。理由として多いのは待遇面であり、退職して初めて、在職していた会社の良さが分かるのであるが、どうしても隣の芝生と比較してしまうようである。我々としては、じっくりと耳を傾けるしかない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4年制大学では、内定率が前年の同時期よりも良くなっているものの、短期大学では、内定率が下がっている。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・大型の業務処理センターが、増員を控えている。	
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内企業では求人数が増加しているが、採用数は横ばい若しくは減少しており、人手不足が更に深刻化している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・売上当たりの労働負荷が高い。	
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・7月の有効求人倍率は1.46倍で、3か月前と比べて0.03ポイント減少しており、前年同月比で減少となった。また、管内の企業整備の情報が小規模ではあるが幾つか出てきている。	
	x		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・職種が限定された求人があり、電子関係などの業種の募集が激変している。とはいえ求職者が増えていない。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		観光名所（従業員）	乗客数の動き	・7～8月の台風や長雨の影響で、観光目的の1つであるボートに乗ることが、ほとんどかなえられなかったにもかかわらず、それでも多くの客が来訪している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月の長梅雨の反動と消費税引上げ前の需要で、若干上向き傾向にある。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・8月下旬から、消費税引上げ前の駆け込み需要で、秋冬物を求める購買意欲のある客が見受けられるようになっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客数は減っているものの、消費税引上げを目の前にして、客の購入意欲が非常に高まっている。売上の前年比が客数の前年比を大きく上回る状況にある。
	家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・梅雨明け後の猛暑により季節関連商材が伸び、また、消費税引上げ前の駆け込み需要の影響も出始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・見込みの問合せや引き合いは、活発である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線提供エリアの拡大で販売量が増えている。ただし、短期的な動きであると推測される。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・韓国の観光客で商店街がにぎわっていたが、最近では日韓問題の影響により、商店街が寂しく売上が伸びていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・客の話では、例年この時期は売上が落ちるが、今年はひどいという。仲卸店舗での売上も上らず、営業をやめる人もいる。現状では、将来が不透明で不安である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・当地区の占有率は、近隣の都市と比較して高くはないが、飲食店や服飾雑貨テナント等韓国客の比率が比較的高かった店舗では、購入客数、売上に影響が出ており、回復の兆しが見えない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・リニューアルしたラグジュアリーショップや化粧品などの動きは良いが、日韓関係悪化の影響により、韓国からの訪日外国人が減少し、企業全体の売上低下にもつながっている。また今月は、当地区での花火大会が終了した影響で、浴衣の売上が低迷した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順のほか、祭り、観光船入港が中止となった影響で土日の来店客数が減少し、またお中元ギフトセンターも低調で推移している。一方、特別招待・夏休みファミリーイベントでの来店、ギフト解体催事・カード催事等の開催で、目的買いの来店が増加している。加えて、カードポイント交換キャンペーン復活の効果により、平日の来店客数が伸びている。交換された金券で購買意欲が高まり、金券の利用率アップが売上伸長率、購買単価に良い影響を与えている。また、店外受注のインターネットギフト・ギフト通販の受注も好調である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要の問合せを期待していたものの、駆け込み需要はなく、既に備えに入っている客が多い。また、ポイント等の利用方法が分からない客も多い。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・食品価格の値上げは、小売価格への転嫁が少しずつ進み、消費税引上げを前に買い控え傾向にある。食料品には、消費税引上げがないが、天候不順もあり客の消費意欲は減退しており、チラシに対する反応も盛り上がり欠けている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏は天候等の外的要因に左右されることが多く、それを除けば横ばいである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・長梅雨で、夏の商品であるビール等のアイス飲料が伸び悩み、前年を下回っている。また、雨の影響で客足も鈍く、客単価が大きく下がってしまい、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来店客は、商圏内のホテル客が多く、明らかに韓国客の来店客数が減少しているが、商圏内でビルの建設工事が行われており、建設作業員の増加により、売上高は大きな変動は見られない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前半は天候が良く、インスタキャンペーンの好調もあり、来店客数増加に寄与したが、お盆辺りから不安定な天候等で、客足が伸びていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税引上げ前の需要を期待していたが、盛り上がりせず、3か月前と状況は変わっていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は来客数はあるが、売上につながらない下見の客が多い。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・新規客の来店が若干あるため、売上は、前年よりやや上向き傾向となっているが、客の動きが、前年とほぼ変わらない状態である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、高止まりからやや下げの傾向となっている。8月の暑さが厳しかった影響もあり、8月の燃料油の販売量は微増である。カーケア商品の販売は、計画どおりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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）	販売量の動き	・売上は、全館客数の増加により、やや回復基調にあるものの、景気動向としては改善しているとはいえない状況である。春先から継続して、映画業界の作品の好調に助けられているが、物販系テナントについては、明暗がはっきりと分かれており楽観視はできない。今年の九州エリアは梅雨入りが遅く、気温の上下変動が大きかったことも、季節商材を売る物販系テナントにはマイナス要因となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・天候の影響もあり、予約・集客が少ない状態である。
		観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・夏休み期間中のレストラン来客数は、4～5月の大型連休期間中に比べ、多くはない。宿泊客はやや増加しているが、訪日外国人は緩やかに減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・韓国人観光客が減っており、その分を国内からの客で補っている状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、人の動きは多いが、レンタカー利用が多く、タクシー利用は夜のみになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客が減少しているものの、8月の前半には猛暑、後半は天候不順で雨が続き、売上は予想以上に好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・業界的には、夏場は販売数が鈍化する傾向にあり、今年も伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・熊本地震からもうすぐ3年になるが、景気が悪い話ばかりで、上向き状態ではない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前の数字と比較しても景気の回復はしておらず、美容業界では、横ばいか、やや下降気味である。ファッション業界においても夏物の売上がなく、秋口に期待をしている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は、お盆休みや定休日で休みが多かったが、来店客数には変化がない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	お客様の様子	・台風や豪雨により、サービスキャンセルが多く、全体的な売上が減少した。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・全国お盆前後の猛暑やその後の長雨により、客の出足が鈍く、来場数が減少したことが影響し、成約までに至っていない。来場者がなければ、販売につながらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物半額処分を行っているが、例年以上に売行きが悪い。悪天候や年金2000万円問題、10月からの消費税引上げを前に、消費を極力控える客が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年8月は消費が低迷する上、天候が不順であるため、来客数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年金受給者の購買力が年々落ちている。状況が良くなる要素がなく、年金生活者で収入が減少している人を対象とした商売をしているため、非常に厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・休日が多く営業日数が減少し、加えて雨が多かったため、来客数が大幅に減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・8月はイベントが少なく、加えて最近の大雨で客足が鈍っている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・梅雨のように雨が長く、来客数は減少している。消費税引上げ前の買い増しではなく、買い控えが多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・北部九州豪雨など天候要因もあるが、8月上旬のお中元ギフトの数字が、前年を大きく下回る結果となっている。競合上の問題ではなく、どの店舗も同じ状況である。消費税引上げ前の駆け込み需要が始まってよい時期であるが、その兆候は僅かで、大きな動きはない。衣料品等は、非常に厳しい状態が続いている。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・日韓情勢を受け、インバウンド消費の割合が大きい服飾雑貨や化粧品がマイナスになっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風による臨時休業や長雨等の天候不順が続き、入店客数や売上が前年を下回っている。特に衣料品は在庫が残っており、売上が伸びず、厳しい状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・近隣への競合店の出店や、天候不順で雨が多かった影響で、来店客数は前年比97%と厳しくなっている。客単価は前年の101%となっているものの、天候に左右され、またお盆商戦も思うようにはいかなかった。ギフト関係は105%で推移しているが、やはり天候で来店客数が左右される。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数の減少により売上が苦戦している。客数の減少とともに、売上の非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費税引上げや年金問題等の影響で、消費にマイナス心理が働きやすく、加えて長雨や気温低下等により、夏物商材の売行きが悪くなっている。また当店営業エリア内で、大手資本の新規出店があり、来客数減少も続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の猛暑とは異なり、今年は梅雨明けの遅れや長雨等天候の影響が大きく、ある程度の販売量があったお盆期間中を除くと、スイカやそうめん、アイス等の動きが悪い。長いお盆休みと消費税引上げにより、商品に対する購入意識も厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年と比較すると、非常に雨が多く、気温も上がらないため、苦戦している。傘等の販売により、雑貨の売上が前年より増加し、また客単価アップの傾向は続いているものの、それを上回る客数減少で、全体を押し上げるまでには至らない。一方、おでんを通年で販売していることは、好材料となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月上旬の冷夏等の天候不順、及び訪日外国人の減少により、客数が減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年と比較して、夏も短く、気温も低く、売上が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・前月から目的の買物以外で、プラス1品が減少している。なるべく少ない支払をする客が増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子から、景気が少し下降気味である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者がほとんどないため、来店客も余りない。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・全般的な不況に加え、衣料品業界は、百貨店の衣料品売上の大幅な減少にも表れているように、とりわけ景気が悪化している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・残暑に期待していたが、逆に例年より秋の訪れが早いため、この天候不順が大きく影響し、動きが若干悪くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要を期待していたが、新車販売には全く実感がない。中古車販売は、まだ現行消費税率での登録が可能のため、販売に力を入れていく。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	来客数の動き	・日韓情勢の不安によるインバウンド需要の低迷により、下降気味である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも集客数が減少しており、予約状況も悪い。加えて、訪日外国人が確実に少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・週末の客数が良くない。8月の連休中が特に振るわず、同業者も好景気感は一切感じられないと危惧している。
		その他飲食の動向を把握できる者 [酒卸売]（経理）	販売量の動き	・飲食店への売上が、前年から2%減少している。今年4月以降、前年割れが続いており、加えて天候も影響し、景気は若干悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・韓国からの訪日が減少している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・8月は、予想を超える天候不順が続き、景気に悪い影響を与えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約は、ほぼ前年並みを維持しながらも、7月に引き続き、8月も前年より降水量、降水日が多くキャンセルが相次いでいる。主要道路である県道の道路崩壊も仮復旧に数か月掛かり、入場者数が伸び悩んでいる。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・夏休みで、欠席等が多くなり、売上が減少する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料費や人件費は上昇しているが、仕事の対価は上がっていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場数と商談数が減少傾向になっており、先の成約数にも影響が出ている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・長雨により来客数が激減し、売上は前年比25%減少である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年この時期は、帰省客等で商店街はにぎわうが、徐々に減少している。今月は、台風や長雨の影響で、かなり来街客数が減っている。各店舗は非常に厳しい状況が続いている。
	×	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・前年は、全国うまいもの市を開催し、今年はファッションバーゲンセールが開催したが、全店の3か月前の前年比は101.6%、今月の見通し前年比は95.7%である。7月の前年比98.9%と比較しても悪い状態である。客は、買物に対してシビアになっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当店は、ホテル立地のため、外国からの客が多く、特に韓国人は外国人客の半分以上を占めていたが、このところ利用者が大きく減少している。また、近隣にドラッグストアがオープンしたことも影響している。
	×	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・訪日外国人が激減している。韓国人観光客が減り、売上に影響が出始めている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は、個人客の予約が入っているが、会社関係の動きはない。祝日やお盆で休暇が長く、営業日数が短くなったため、飲食店にとっては、厳しいスケジュールになっている。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージのアップによる収益圧迫は来月まで続き、日韓問題で韓国旅行のキャンセルが増えている。10月以降は回復の兆しがみえるものの、9月までの伸びは期待できない。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		建設業（社員）	取引先の様子	・官公庁の発注も多くなり、工事を選択している同業者も多くなっている。今後も現在の状態を維持し、多くの発注を期待している。
		通信業（職員）	受注量や販売量の動き	・官庁案件の受注見込みが増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額共に伸びている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月の売上は、計画に若干届かなかったものの、値上げや生産の効率化により、利益は計画どおりとなっている。8月は現時点で95%の動きとなり、売上は対計画を下回ると予想される。8月前半の動きは、外食、スーパーマーケット全て良かったが、後半は少し鈍くなっている。大手冷食メーカーの動きは、価格的に厳しいものを要求されている。供給過剰が影響している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気感は受注額、見積量、荷動き等総体的に小康状態である。背景として、10月からの消費税引上げや日韓関係、株安、円高、そして米国大統領の強硬な二国間交渉等様々な不安要素が渦巻いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ほとんど貿易関係の製品への納入であるため、米中貿易摩擦問題に影響され、在庫調整が2～3か月続いている状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量に余り変化が見られない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は、年末に向けて必然的に在庫量が多くなるが、消費税引上げ前の影響もあり、どの寄託者も例年より在庫数量が多い。ただ、それが景気の良しあしの指標になるかは、今の段階では分からない。
		通信業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・営業担当者との情報交換では、取引先の様子に特段の変化が見られず、消費税引上げ前の駆け込み需要についても目立った動きがない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売は、高水準ながらマンションを中心に売行きが鈍化しており、百貨店やスーパーマーケットの売上も伸び悩んでいる。一方、人手不足を背景に、緩やかながら雇用者所得は増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	それ以外	・法人向け融資残高は、大・中堅・中小企業共にほぼ横ばいで推移している。総じて地方企業の資金需要は、引き続き一定水準を維持しており、3か月前に比べて大きな変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業を中心に人材不足である。また、設備投資をする場合にも、建築費の高騰等で手詰まり感があり、売上拡大及び利益創出がうまくいっていないのが現状である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・個人については、消費税引上げ前で、順調に推移しているが、法人からの資金調達は、ほとんどない状況で、景況感は、それほど高くない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・土木や運送関連で、大型車のドライバーが不足しており、数社が協調してドライバーを融通し合うケースもみられる。家庭用耐久財では消費税引上げを意識した駆け込み購入の動きが顕在化している。マンション建設は増加しているが、地域差が大きい。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ前であるが、広告申込みの増加等の動きは見えない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・異業種の交流会での発言では、活発な動きがある状況ではない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・韓国からの来客が激減している。その売上は、ウイスキーでカバーしているが、影響は大きい。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・トマト等の果菜類は過去5年平均で比べても安く、葉菜類や果物は平均よりも高く推移している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材の端境期であるため、若干悪くなる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と変わらず厳しい状況が続いている。受注関係が前年と比較して悪い。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・米中貿易摩擦や日韓問題により、輸出部門での納期延期等の影響が出始めている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体、自動車関連の製造装置の部品加工の需要が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦のあおりを受け、半導体関連は依然重い動きである。後期にかけて、持ち直しの傾向はあるものの、中小企業への影響は、読みが困難な状況である。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・このところの円高や関税問題等により、減産や販売不振が続いている。
		輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・健康食品の受注量が明らかに減少しているが、化粧品等高価格帯は変化がない。機能性食品のトレンドが変わっている影響もあり、衰退気味である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業では、数か月前まで需要はあるものの、人手不足のため、生産できないという悩みを抱えていたが、今は需要が先細りしている。米中貿易摩擦に起因する世界的な需要減少が根底にある。
		不動産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・投資用不動産への銀行融資が付かないことが多く、融資が付いても自己資金の投入比率が高い。居住用不動産への融資には、まだ影響が余りない。
		広告代理店（役員）	取引先の様子	・客に採用関連のサービス提案をしたところ、数社は、既に採用経費を抑制している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・今年の8月は、お盆休みが長く、天候不順で猛暑であったことが、マイナスに作用している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・取引先の景気の良い話や消費税引上げ前の駆け込み需要等は、ほとんど聞かない。不良債権が発生している取引先があり、また、回収業務のアドバイスやスキームを求められることもある。反面、業績好調な企業もあり、各種節税商品を模索している企業もある。少額でも消費税が引き上げられるため、買い控えが出ることを危惧している。
	x	繊維工業（営業担当）	それ以外	・仕事の受注はあるものの、9月から系等の資材値上げがあり、工賃と人件費と人数のバランスが悪くなっている。最賃の上昇が経営を大きく圧迫し、今後が懸念される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から調査、計画策定、建築設計等の委託業務を受けているが、6月補正予算は該当するものが少なく、期待していた地方創生の総合戦略の業務発注は少ない。総合戦略の発注が、入札によって行われる場合があるが、予算の4割以下で落札する傾向にあり、新規の受注が見込めない状況である。
雇用関連		-	-	-
(九州)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・店舗改装や新店開設等の企業もある反面、退職者の後任は、残りの社員で対応する企業もある。新規雇用をする企業よりも、退職者の後任を探す企業が断然多いが、その後任でさえもしない企業も若干見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・消費税引上げ前の駆け込み受注等も増加していない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・現在と比較すると、多少の求人数の動きはあるが、景気に直結した上向きな動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・日韓関係の悪化によるインバウンドの減少等はあるが、大規模観光宣伝キャンペーン等もあり、観光客を含め、人出や消費行動は活発であり、好調を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、春先から頭打ち傾向であるが、大きな減少はなく、人手不足傾向が解消されていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が、低減傾向である。一方、求職者も減少しており、全体としては横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が若干増加したが、有効求人倍率がいきなり高い水準になっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数共に減少しているが、求職者数により減少している。3か月前よりも求人倍率は高くなっているものの、景気が良くなっているといえる程度ではない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業採用の実施状況は、前年より活動比率が低い。求人受理件数も前年度より少なく、減少傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期求人数の減少がある。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数が、前年と比較すると減少傾向にある。背景には採用難により、求人手段の多様化が進んでいることが挙げられる。同業大手が、求人サイトの事業から撤退したり、紙媒体を廃刊したりと、人手不足にはあり得ない減少が発生している。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(沖縄)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が回復しているので売上も上向いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・6月からの販売方式の変更により、6月は販売量が前年比で75%に落ち込んだが、8月は90%に回復している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続き、外を歩く人が少ない。来客数が伸びない原因でもともとと考えられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において、3か月前と同様に、前年同月実績を下回る状況が続いている。沖縄県自体の入域観光客数は毎月前年を上回る好調な状況にもかかわらず、競合他社が多いためなのか、毎月前年割れの状況が続いている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊者数について、県全体としては微増であるが、それ以上にホテル、宿泊施設が増えていて競争が激しく、売上アップの努力をしても前年とほぼ同じである。他のホテルでは、前年よりも減少しているところも増えている。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・飽和状態が続くものの新規や解約などで多少の動きはあり、各社の競争が激化している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・国内客は増えているが、韓国人客が激減している。若干、台湾人や香港人の客も落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・観光業に関連したレンタカー会社や宿泊施設などの民間工事や公共工事の受注が順調である。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・近年、商店街では物販業が衰退してきて、新規に入ってくるのは飲食店が多いため、競合店が多くなり、単価も落ちてきている状態である。
		一般小売店 [鞆・袋物] (経営者)	来客数の動き	・観光客が増えていると言われているが、インバウンドの購入客は減っているようであり、買上量が減っている。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・中国人観光客の購買が落ち込み、免税売上に影響が出ている。
		スーパー(販売企画)	販売量の動き	・前年より旧盆の時期が10日間早かったため、8月としては旧盆後の需要落ち込み期間が長くなる。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・インバウンド売上の減少が顕在化してきている。為替レートの課題も大きい。
		旅行代理店(マネージャー)	お客様の様子	・大手航空会社などの海外パッケージ商品ではなく、LCC航空券とネットでの宿泊予約が20~30代に増えている。荷物さえ少なくできれば片道1万円以下で行ける国が増えているのも要因である。消費者には良いことだが、旅行会社にとってはかなり厳しい状況である。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比9%減と3か月連続で減少、前年同月比では8%減と来場組数が減少している。
	x	その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・旧盆と月遅れのお盆が重なって地元客も観光客も来店客数が落ちた。インバウンドは相変わらず目抜き通りにあふれているが、来店する外国人の中では、韓国人がかなり減っている。
企業 動向 関連 (沖縄)	-	-	-	-
	-	-	-	-
		食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・実際の売上、販売量を前年並みに近づけるのがやっとで景気が上向いている感覚はない。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比減、民間向けは前年比増、全体では横ばいである。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約が完全に止まっている。
		輸送業(経営企画室)	取引先の様子	・県内様々な企業の現況をうかがう限り、忙しさ、イコール景気の良さを維持しているような状況である。
x	-	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)	-	-	-	-
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求職者の減少が継続的に続いている。
		職業安定所(職員)	それ以外	・特に景気の変動を感じられるようなことが身の回りに起こっておらず、変わらない。
		学校[専門学校] (就職担当)	採用者数の動き	・企業の採用活動において、前期決戦を制した企業は採用活動を終了しつつある。採用人数未達の企業が二次募集を開始する。また、後期は地元企業の採用活動が活発になるとみられる。
	x	学校[大学] (就職支援担当)	求人数の動き	・学生の夏季休暇の影響か、求人数が減少し、就職活動も減退している。
	求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・8月の週平均求人数は728件で、5月の週平均件数の890件と比較すると、マイナス162件と大幅に減少している。	