

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)		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が続いた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月に入り、消費税増税前の駆け込み需要が出てきており、高額商材や消耗品の動きが活発になった。
		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みられ、エアコン、4Kテレビの売行きが例年よりも好調である。リフォームも増加傾向にある。ただ、前回の消費税増税時と比べると、駆け込み需要は少ない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税を前に、来客数、客単価共に前年を上回って推移しており、9月一杯はこのままの傾向で推移する。
		百貨店（営業販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が9月中旬から活発化している。特に化粧品、高額商材、耐久消費財で動きがみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が高まってきており、家電製品やカウンセリング化粧品などの高額商材、消耗品を中心に販売量が伸びている。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・消費税増税前の買い込みで、日用品、酒がよく売れている。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・連日、あおり運転のニュースが流れていることで、ドライブレコーダーが好調である。また、10月からの消費税増税を前にして、タイヤの購入が増えている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の影響なのか、9月は来客数及び売上が直近の3か月平均と比べて8%程度増加している。
		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	・前年は北海道胆振東部地震でのブラックアウトによる影響が大きかったが、今年は輸送量が順調に推移している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税を前にして、若干ではあるが、買い回りの駆け込み需要がみられ、販売量が増えている。客単価も上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・全体的には、前月と同じような状況にある。ただ、景況感はやや下向いている雰囲気がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年は北海道胆振東部地震の影響で営業日が減っていたにもかかわらず、今年の販売量は前年並みにとどまっていることから、実質的な景気は若干悪い状況にある。消費税増税前の駆け込み需要も前回の消費税増税時と比べて少ない。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・前年は北海道胆振東部地震があったため、単純に比較できないが、9月の売上は前年比134.1%、一昨年比105.9%となっている。韓国人観光客が減っていることは確かだが、当店は昆布専門店ということもあり、今のところ、影響は余り感じられない。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・9月の売上は前年と比べて8%ほど増加しており、まずまずの状態にある。ただ、身の回りの状況からは、景気が回復しているとは感じられない。スポット需要で大きな注文が入ったことが、売上を押し上げており、既存の取引先については厳しさがうかがえる。
	百貨店（役員）	販売量の動き	・9月の経営環境をみると、前年の北海道胆振東部地震の影響に加えて、10月からの消費税増税の影響があるため、判断しづらい面がある。10月以降については、どのような流れになるか読めない。	

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
		スーパー（役員）	来客数の動き	・前年は北海道胆振東部地震の影響で、水、電池、ガスボンベなどの防災用品や非常用品が異常な売れ方をした月であり、地域によって店舗の営業状況も異なっていたため、9月の景況感は読みづらい面がある。ただ、来客数、売上については、ここ数か月、ほとんど変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・前年の北海道胆振東部地震による反動に加えて、消費税増税に伴う駆け込み需要の影響もあり、景気の様子がよく分からなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて、変化がみられないため、景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・前年は北海道胆振東部地震があったため、前年比などの数値では景況感が読めない状況にある。一方、消費税増税による駆け込み需要は、当業界では発生していないとみられる。報道などをみる限り、そうした客は量販店に流れている印象がある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・季節の立ち上がりからスーツの売行きが非常に好調である。特に高額商材は、消費税増税を前にした販促の効果もあり、大きく売上を伸ばしている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・購買意欲の高い客が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・消費税増税の影響で来客数が増えると思っていたが、見込みほどではなかった。また、前回の消費税増税時と比べると、駆け込み需要も多くなかった。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は確実にあるが、10月以降の落ち込みを考えると足りないくらいである。今後の対策が急がれる。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を前にして、地域全体的に駆け込みでの購入が増えている。ただし、10月以降は、売上の落ち込む店が多くなることを懸念している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年は北海道胆振東部地震の影響で旅行客のキャンセルが続出したが、今年は前年のキャンセル客が1年越しで来店する動きもみられた。一方、繁忙期を過ぎ、スタッフも気を抜くことなく対応しているが、満席状態にならない日もみられるようになってきた。北海道胆振東部地震の影響があるため、前年とは単純に比較できないが、9月の売上は前年比83%であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月は例年並みの売上となり、景気は変わらない。当地でラグビーワールドカップの2試合が開催されたことで、元選手のような体格の良い国内客が目立った。ただ、外国人客の来店は少なかった。月全体を通してみると、3連休の客入りは良かったが、それ以外の日は昼夜共閑散としており、特に夜の落ち込みがひどく、スタッフのやりくりで神経を遣った。知人の飲食店は8月下旬から、売上を落としており、対応に苦慮している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・消費税増税に伴い、駆け込み需要が起こっており、日中に外出する客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は夏場を迎えても、売上がほぼ横ばいで推移している。むしろ3か月前と比べると、若干の落ち込みがみられるほどである。この先についても、変化が起こるような兆しが見当たらず、しばらくは今の状況が続く。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用客数はほぼ例年並みで推移している。当初懸念していた韓国人観光客については、団体ツアー客が激減しているものの、個人客がますます来場しており、外国人観光客全体としては余り変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数はほとんど変わっていない。消費税増税前ということもあり、店頭での商材販売の売上はやや増えているが、それ以外はほとんど変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部のホテルにおける宿泊状況を見ると、国内観光客が微増傾向にあるが、買物などで当商店街区域を利用する客は例年と同程度となっている。むしろ、3か月前と比べるとやや減っている。一方、外国人観光客は2～3人程度での旅行が多く、交通機関や土産屋を除けば、売上は伸びておらず、全体としてやや悪い状態にある。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・9月の売上は、化粧品、家電、ヘルス&ビューティケア商材における消費税増税前の特需に引っ張られ、増加傾向のようにみえるが、こうした動きは一過性のものであり、全体的な景気のダウントレンドは変わっていない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響で多少の買いだめがみられるものの、節約志向が強いためか、その買いだめも前回の消費税増税時より少ない。また、前年は北海道胆振東部地震による大規模な停電があったことから、今年は防災用品の販促に力を入れたが、客の様子をみると、消費税増税を控えて防災需要まで手が回らないようだ。今回の消費税増税はタイミングとしても最悪である。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は日用雑貨、酒類などで若干生じているものの、食品については、増税後のキャッシュレス決済でのポイント還元を見込んだ買い控えの動きがみられ、販売量の増加はほとんどみられない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・相変わらず基幹産業である漁業の動きが悪く、周辺の加工場の稼働も少ない。
		家電量販店（店員）	それ以外	・月後半になり、消費税増税前の駆け込み需要の動きが強まっている。販売量はふだんの月の200%超えまで伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・地域経済の要となる水産業での漁獲量低迷が大きく影響している。加工業、運送業などの関連業種にも減速感がみられ、全体的な景気後退が強く感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・主力の新型車が発売されたにもかかわらず、景気が一向に良くなっていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税を控えているが、客の動きが悪い。キャッシュレス決済でのポイント還元や増税対象となる品目などが複雑なため、よく分からずに様子見している客も多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の最後の月となり、中古車については駆け込み需要が若干みられた。一方、新車については増税までに間に合わないとみられていることで、既に販売量が落ちている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・以前と比べて、客足が鈍くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・韓国からの観光客が激減している。全体的にアジアからの観光客が減少傾向にあり、宿泊客数の減少が目立つ。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・外交に関するあつれき、海外航空会社でのストライキがマイナス要因となり、景気はやや悪い。他社が当地でホテルを新築していることもマイナスとなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年は北海道胆振東部地震及び全道的なブラックアウトの影響により観光客が大幅減となったため、前年比では大きく回復しているが、消費税増税の影響で消費がほかの生活用品の購買に回っており、旅行への消費行動が伸長しているとはいえない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・管内における観光客の入込について、韓国人観光客の落ち込みによる影響が出てきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年は北海道胆振東部地震の影響で2日間のブラックアウトがあったが、その間もタクシーは稼働しており、まずまずの売上があった。一方、今年は、タクシー1台当たりの売上が前年並みとなっているものの、乗務員不足でタクシーの稼働が落ち込んでおり、会社の売上は大きく減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内旅行者による予約が減少している。外国人観光客については、アジア圏の客による予約や問合せが減少している。これらのことから、景気はやや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月からの消費税増税の影響については、キャッシュレス決済でのポイント還元などもあることから、前回の消費税増税時ほどの駆け込み需要はみられない。一方、運賃改定に要する費用が生じていることから、利益率は低下するとみられる。

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
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・通信端末の割引額を見直す動きが続いており、現行の割引額では携帯端末の金額が高く、販売量の動きが鈍い。また、10月以降は、割引額に制限がかかることが予定されているため、一層の落ち込みが懸念される。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前にシャンプーなどを購入する客が多いが、増税後の客の動きがまだみえてこない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ホームセンター、デパート、食品などでは若干の駆け込み需要がみられるようであるが、住宅や自動車などでは駆け込み需要がほとんどみられない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・駆け込み需要はほとんどみられない。客の多くは消費税増税を前に、既に関心を持って入っている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・テレビドラマの影響で観光客の入込が増加しているが、一時的な影響とみられ、楽観視できない状況にある。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月の販売量は前年比プラス8%であったが、3か月前の6月の販売量は同プラス2%であったため、景気は良くなっている。
		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顕在化してきた。さらに、東京オリンピックに向けた需要も増えてきた。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・これまで工事の進捗よくに遅れがみられず、出来高が順調に積み上がっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の北海道胆振東部地震を踏まえて、道内企業ではBCP対策として、ITや通信関連での設備投資がみられるようになってきている。案件数、受注量共に着実に増加している。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・ラグビーワールドカップやバレーボールワールドカップでの試合開催など、観光客の増える要素が多くみられた。また、食をテーマとした恒例のイベントも開催されており、例年よりも売上が良かった。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・8月まで特に目立った動きはなかったが、9月に入ってから消費税増税に伴う駆け込み需要がみられた。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・官民共、建築工事がフル稼働しており、新規工事を受注する余裕のない状況が続いている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・短期間ではあるが、全国的な残暑の影響で、飲料関連の駆け込み需要がみられた。一方、生乳は北海道での生産が好調なことから、本州方面向けの物流量が大幅に伸びている。ただ、物流量全体としては苦戦傾向にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は消費税増税前の駆け込み需要がみられ、堅調に推移している。公共投資も予算執行の本格化に伴い、増加している。一方、国内観光客、外国人観光客の入込に一服感がみられ、観光関連のマイナス要因になっている。総じてみれば道内景気は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	・不動産取引や建物建築などの状況は例年と変わらない。消費税増税前の駆け込み需要も特にみられない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要は余りみられない。また、増税後も景気は大きく変わらないとみている取引先が多い。
		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	・要員確保が厳しい状況に変わりはない。仕事量は減ってはいないが、増やすことも難しい状況にある。
		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	・売上について、前年とほぼ横ばいの状況が続いている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前の予測と比べれば、売上はアップしているが、これまでに受注した物件の納入が順調に進んでいるためであり、景気が大きく上向いている印象はない。
	司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復感はなく、不動産取引も活発ではない。市街地の再開発などで中心部でのビル建設はみられるが、個人向けの住宅建て替えや新築、土地取得については先細り傾向にある。	
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が3か月前から1割ほど減っている。前年との比較でも2割ほどの落ち込みとなっている。

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
雇用 関連 (北海道)		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・飲食、ホテルなどのサービス業については、観光客の入込が順調なことから好調である。また、基幹産業である農業については、作物の生育が堅調に推移している。農業関係者の消費が増大していることもプラスである。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・9月も求人数が堅調に推移しており、3か月前と比べて3割ほど増加している。企業における求人意欲の強さから、業績が順調であることや業績拡大への意欲が強いことがうかがえる。ただ、最近では内定を出されても人材が辞退するケースが多く、企業から採用疲れの声を聞くことも多い。代替手段として、人材派遣の活用だけではなく、シニアや主婦の活用を検討する企業も増えてきている。流通業などでは10月からの消費税増税への対策費用が今後の営業活動にどのように影響するのかをみる必要も出てきそうである。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求職者数の動き	・潜在的ではあるが、若年労働者の不足が深刻化している。また、求人倍率の高止まりが続いていることで、農家はどこも畑作業における季節労働者の確保に苦労している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	雇用形態の様子	・韓国人観光客が減っているため、観光関連業種に多少の影響が生じている。また、消費税増税の影響を様子見している企業が多く、正社員ニーズがやや落ち込んでいる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・求人については、なかなか人が集まらない状況も踏まえて、相変わらず必要最低限のレベルでの募集となっている。また、増員に踏み切るような明るい話も聞こえてこないため、景気は大きく変わっていない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・消費税増税を前にして、電化製品、乗用車、結婚指輪など的高額商材では駆け込み需要が生じている。印刷業界もパンフレットの刷り直し、プレミアム付商品券の発行などで忙しそうである。また、今年は天候に恵まれたことで、農作物の豊作が見込まれること、秋のイベントがおおむね成功していることなどもプラス材料となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は1.15倍と前年を0.07ポイント上回り、9年6か月連続で前年を上回っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数が減少し、有効求職者数が前年並みとなったことで、有効求人倍率が1倍を下回った。有効求人数の減少は、求人の更新時期のずれや募集人数の精査などにより新規求人数が減少したことによるもので、人手不足の状況に大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は1.13倍であり、前年を0.01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	・外国人観光客相手の業界に陰りがみられる。先行投資で店舗拡大を続けてきた大手ドラッグストアも販売状況を見込みを下回っているとの話を聞く。これらの影響により、新卒採用における動きの悪さも感じられるようになってきている。
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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)		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要があり、現時点で前年比120%となっている。
		百貨店(買付担当)	お客様の様子	・前月に引き続いて、消費税の引上げ前の駆け込み需要により宝飾品など的高額商材や生活必需品が稼働している。月末の売出しで実績を確保したが、一般日でも購入する客が多い状態である。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・8月の利益が今月に入金されたが、1年間のうち最も高い収入となっている。ただし、最低賃金の上昇や競合店の影響もあり、年々減少傾向にある。補うために毎年1店舗ずつ増やしているが、いつかは限界がきそうである。
		家電量販店(従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で、単価の高い商品から低い商品までまんべんなく売れている。

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（営業担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、来客数、販売量共に増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に加えて、3か月前はほとんどなかったインパウンドの売上がプラス要因となっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・9月後半より消費税の引上げ前の駆け込み需要が増えてきている。化粧品や宝飾品、時計などの高額商材や、ちょうど季節の変わり目の需要と重なった衣料品が好調に動いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が発生しており、9月中旬～月末に向けて販売量が増加している。特に家庭用品と酒類が伸長している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で雑貨品の売上が前年比120%となっており、店全体の売上を押し上げている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・景気が良いわけではないが、消費税の引上げ前の駆け込み需要で売上はやや良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が、3か月前と比較して3ポイントほど回復している。また、コンビニ主力の飲料やデザートが良く、日販改善に貢献している。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・販売台数は新車、中古車共に前年を上回っている。サービス部門でも、比較的高額なスタッドレスタイヤなどの販売が好調であり、収益も前年を上回っている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税の駆け込み需要が若干発生し、売上は増加している。ただし、その中でもいかに安く購入できるかを考えている客が多く、所得が増加している人は少ないように見受けられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7～9月までの個人旅行シーズンは、良い状態が続いている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・個人の海外旅行及び国内旅行の動きは鈍いが、国内の団体旅行の動きは非常に良い状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・セット加入による大幅な割引特典が効果を発揮し、新規加入者が増加している。そのため、通信サービスや電話加入者の純増が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年同時期と比べて予約なしの個人客が多く、来客数が圧倒的に伸びている。
		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で客単価が近年にないほど上がっており、前年比108～110%となっている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・秋の農繁期になっても、来客数、契約額共に好調に推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・8月に引き続き、飲食を中心にまずまずの業績である。9月の中旬まで暑い日が続いたことで衣料品を中心に多少伸び悩んでいたものの、下旬以降は急に寒くなって秋物が動き出している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前であるものの、駆け込み需要などの消費動向はみられていない。地元商店街では当面の間は大幅な値上げを予定していないため、飲食店などでは増税分の負担を売主が負担するケースが増えるとみている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、販売額は増加している。ただし、来客数は低調であり、ここ数か月の平均的な来客数よりも少ない状態である。
		一般小売店[寝具]（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要は余りなく、売上にも反映されていない。
		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（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がみられているものの、余り状況に変化はない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の既存店平均1品単価はほぼ前年並みであり、来客数及び買上点数も同じ傾向である。月後半から雑貨と加工食品の一部に消費税の引上げ前の駆け込み需要がみられるものの、全体的な購買動向に大きな変化はみられていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・雑貨や酒などに対して、瞬間的に消費税の引上げ前の駆け込み需要が発生している。ただし、今後は逆に落ち込むのではないかと懸念している。

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
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前に耐久消費財の購入が増加しているが、生鮮食品などに変化はなく、かえって節約傾向がみられている。また、客単価は前年並みまで回復しているものの、買上点数が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれ、週末のイベントでは予想以上に来客数が増加し、販売量も増加している。ただし、客単価や買上点数は横ばいである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・無駄な金を使わない客が増えているのか、夕方～夜間の来客数が伸びず苦戦している
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏前と比べても、外的環境や消費動向に変化はみられていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全国的に回復傾向にあるが、東北地方についてはなかなか売上の増加につながらない状況である。週末の天候が悪いこともあるが、全体的に来客数が伸びていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ここ数か月、単価の低い状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待して、ポイントアップやクレジット手数料の無料サービスを実施しているが、販売量、単価共に前年並みであり、売上も前年と同じである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を見込んでいたものの、売上は期待したほど伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・朝夕の寒暖差はあるものの、日中が暖かいため、秋冬物に対する購買意欲がみられていない。比較的若い客は早くから季節を先取りするため反応は良いが、年代が上がると実際に寒くならないと動かないという傾向がある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・気温が不安定であり、消費者のニーズも秋物に向けたかと思えば夏物に戻るなど不安定である。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・9月下旬より消費税の引上げ前の駆け込み需要が目立ち始め、売上を伸ばしている。ただし、この動きは10月に入ると止まるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の発表もなく、販売量が伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注量に変化はない。中古車販売においても、後から駆け込み受注だったと気づく程度の微増ともいえない動きとなっている。また、サービスは対象台数の減少に伴い横ばいで推移している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が多少みられている。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・前回と比べて、今回の消費税の引上げ前の駆け込み需要は盛り上がり欠けている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が多少あったものの、売上の前年比は前年並みであり、良くも悪くもない状態である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の販売量が前年を上回り、収益も回復してきている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待していたが、余りそのような動きはみられていない。そのため、客の動きは全体的に例年と変わらないままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・取り立ててどの産業が上向きということはないが、6月くらいから天候が安定しており、その影響で駅前エリアの客が多いという状況が続いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・他社を含めて動きは鈍いものの、タクシー配車アプリが導入されることにより、どのように変わるか注目している。
		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が増加しているが、飽くまでもスポット的であり、景気が上向きになっているわけではない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。

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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・工事価格が高止まりしているが、事業を進めたい民間事業主からの問合せは多い。設計や建設工事に関する契約の消費税は既に10%が適用されており、消費税の引上げに伴う影響は特にないとみている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・大きめの宅地販売の動きが鈍く、受注額が伸びていない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要として、エアコン、給湯器などの住宅設備のリフォーム工事が急増している。
		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	・6月頃から来客数の前年比減少が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税の引上げに向けた対策商品も間に合わない状態であり、早々に景気が冷え込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・インターネット通販の影響か、物販の売上が悪化し続けている様子である。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・連休の販売量は多少良かったが、それ以外ではやや前年を下回っている。また、消費税の引上げ前の駆け込み需要も余りみられていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数も販売量の動きも鈍い状態である。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。消費税の引上げ前の駆け込み需要により、酒、雑貨類は伸長しているが、食品は前年並みである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注活動が思うようには進んでいないため、受注量の減少により販売量も減少している。
		その他専門店[酒]（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はみられていない。全体的に動きが悪く、ここ数か月は景況に期待がもてないため、今から対応策を検討している。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・夏の猛暑による販売量の増加が長続きせず、今月は前年割れの水準に戻っている。また、消費税の引上げ前の駆け込み需要も期待できない状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・連休中の来客数はそれなりであったものの、給料日前の来客数が特に落ち込むなど、日によって来客数に大きな差が出ている。また、平日の主婦層の来客数の減少が進んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少に伴い販売量も減少している。また、仕入価格も高くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店の客の中にも、消費税の引上げに備えて日用品を中心に買いだめをしている人が多くみられている。そのため、夜の夕食の回数が激減しており、昼食も同様の状態であると聞いている。増税までこの現象が続くため、外食産業にとっては痛い月となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げを目前に控えているせいか、客の動きが鈍い。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・前年に比べて来客数20%減、売上13%減で推移している。宿泊単価が上昇した分、宿泊売上の減少は予想よりも抑えられている。ただし、館内利用の飲料や売店の売上については、前年より30%減少とかなり落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・秋の旅行の動きが良くない。紅葉などの行楽シーズンに入るが、動きが例年よりも鈍い状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月に消費税の引上げとなるが、前回、前々回の増税時には駆け込み需要で大量に購入した客がタクシーを利用するという恩恵を受けたが、今回はそのような兆しが全くみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・災害により農産物と漁業の供給が減り、物価の高騰と消費税の引上げもあることで利益を圧迫している。また、新製品から値下げ対策をしているが、売上が低迷している状態のため、景気は落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げを控えて、コスト削減の要請が顕著になってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要や、新商品の発売などにより販売量は増えている。ただし、前年同月比90%程度である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・前年同様に3連休が2回あったものの、いずれも台風の影響を受けて来客数が前年を下回っている。

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
		競艇場（職員）	単価の動き	・単価と来客数の動きが鈍く、売上の減少が続いている。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げを控えて、各種需要に対する商品力の順位が低い。また、地方においては先行きへの不安感が大きく、消費マインドが冷え込んでいる。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・当店は医薬品を取り扱っているが、消費税の引上げ前の駆け込み需要のため、客はすっかりドラッグストアに流れてしまっている。そのため、日中の来客数が激しく落ち込んでおり、前年比で20%近く減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はあるものの、前回の増税ほどの勢いはない。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月末～9月にかけて極端に来客数が減少している。なじみ客である建設業関係の仕事が途切れているためであり、朝～晩の来客数がかかり減少している。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・25日を過ぎてようやく消費税の引上げ前の駆け込み需要が出てきているが、それまでは全くみられていなかった。増税が本当に実施されるのかが不透明だった分のつけが回ってきている。
	×	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・食品は消費税の引上げの影響を受けないとみていたが、高級品に分類される食材が敬遠されているように見受けられる。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月から非常に悪い数字が続いており、当社が始まって以来の状況である。同業他社も良くない様子であり、本当に景気が冷え切っている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・余り良い状態ではなく、来客数、販売量、単価、全て落ち込んでいる。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間の設備投資案件を中心に受注量が拡大傾向にある。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・桃の注文数は前年より10%ほど減少したものの、品質が良いため農協出荷分の単価は前年よりも10～20%高くなっている。
		食料品製造業（営業担当）	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があり、販売量が増加している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	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と地方選挙の関係で売上が増加している。
		出版・印刷・同関連産業（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により、前年比が約3%上回っている。
		広告代理店（経営者）	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が多少あったものの、前回の増税時ほどではない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2回あった3連休はまずまずであったものの、それ以外の日の動きは鈍い。消費税の引上げを控えて食品は厳しいのかもしれない。ただし、取引先の話では、食品以外でも駆け込み需要はそれほどないと聞いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体メーカーの景気を左右する携帯機器メーカーの開発状況に大きな変化がないため、景気にも変化はみられていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・3か月前と比較して、特に大きな景気の変化はなく、経済に影響を与えるような大きな政策もない。
		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は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	・3か月前と比較して特に状況に変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・最近取引先からの引き合いの話がない。
		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	・消費税の引上げ前の駆け込み需要は期待したほどみられていない。個人投資家の資金運用も様子見の状態である。
	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対策で広告出稿が多少目立ったものの、全体を押し上げるまでには至らず、前年比では横ばいの状況である。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はほとんどみられていない。	

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
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・リース契約物件などにおいて消費税の引上げ前の駆け込み需要があるものの、期待したほどの件数ではない。引き合いなどは10月が近づくにつれて多くなっているが、成約に至らないケースが多い。
		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、消費税の引上げ直前にもかかわらず、期待したような駆け込み需要はみられていない様子である。軽減税率が適用される商材を多く扱っているせいもあるが、前回の増税のときは駆け込み需要が発生していたため、今回は期待外れだったと話している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼの売上が全て入金されている。ここ数年で一番の高値ではあるものの、収穫量が激減しているため、全体的には余り良くない状況である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光客など、他県からの人の流れが少ない状況である。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・震災復興や民間の大型案件が終了し、東北全体の需要は減少傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・カメラ業界は夏～秋に掛けてが繁忙期であるが、受注量が少ない状態である。
		金融業（広報担当）	それ以外	・足元の個人消費は堅調ながら、米中貿易摩擦の影響を受けやすい精密部品製造業を主体に、有効求人倍率が今年当初のピーク時に比べて低下基調に入っている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げの影響による落ち込みが顕著である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は利益を計上している会社がまだ多いものの、小売業は売上、利益共に前年比が悪化している企業が多い。そのため、全体的な景気は少し悪くなっている。
	×	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は前年並みであるが、売上は前年比92%と落ち込んでいる。一般的に単価が下がっておりデフレの傾向が強くみられている。
雇用関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	それ以外	・6～7月は売上総利益率が改善して好調に推移している。8月は例年稼働日が少なく、有給休暇の取得日数も増加する傾向にあるため売上総利益率は大きく減少するが、今年は前年比が0.5%増加と堅調に推移しており、良い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数、求人数共に堅調に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・ラグビーワールドカップの影響で、開催地域を中心に消費が上向いている。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、一時的に景気が良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・業種に関係なく地元の中小企業の採用が一段落しているが、採用予定数に足りなかった分を中途採用で補おうとする積極的な動きが出ている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先や派遣者人数が劇的に増加したという話を聞かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると、サービス業や建設業からの求人が減少している。ただし、県内など就業場所が広範囲の求人が多かったことから、景気は余り変わっていないとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は横ばいであるものの、求職者数が減少傾向にあるため、採用困難の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業でも電気機械製造業、電子部品製造業からの求人が出てこない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・同一労働、同一賃金への対応がまだまだの状態のため、求人数の増加がみられず、むしろ減っているようにも見受けられる。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・受注量が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・流通業を中心に消費税の引上げの様子見として採用を控えているのか、多少回復していた求人件数が、月末に近づくにつれて減少してきている。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・人手不足の業種はあるものの、製造業では先行き不安を訴える企業が多い。また、国内での縫製を売り物にしている企業から仕事を請け負っている縫製業の倒産が増えてきている。

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
	×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・最繁忙期である10月の求職者数の伸びが悪く、前年より更に悪化している。

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)		百貨店(役員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで、化粧品等の消耗品や宝飾品等の高額商材の売上が大きく伸張している。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要がある。冷蔵庫は前年比170%、洗濯機同150%、映像関連同150%、パソコン関連も同140%と販売が増加している。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・衣料品等への天候の影響は少なかったが、野菜などの生鮮食品にはマイナスの影響が大きかった。お彼岸等の歳時記商材の動きが前年より良かったことに加え、給与支給日前後から、消費税増税前の駆け込み需要が増えてきたのか、日用品等も前年を上回っている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・消費税増税を前に、多少販売量に動きがある。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・当社は輸入、国産、中古、新車も問わず、オールマイティに車を販売している。中古車、新車の売行きはそれなりに良くなっている。地域の修理工場が何軒か廃業したため、ユーザーが流れてきたのか、メンテナンス、修理、車検の入庫台数が多くなってきている。ここ半年くらいは、中古車、新車の売行きも良いが、それに増して、修理関係の入庫台数が多くなってきている。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・10月の消費税増税に向けて、販売数が上向いている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・案件が多くなってきている。
		設計事務所(所長)	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。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店と最寄品販売が主な商店街で、日用品の買い求めは見られるものの、消費税増税への関心が薄い店もある。10月以降の買い控え風評の連鎖が懸念される。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・今月も千葉県で大きな災害があった。当地は被害はなかったが、客の動きは前月と同様、暑いために涼しい大型店に集中している。小規模店はお手上げである。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・駆け込みの購入は若干あったものの、さほど大きな駆け込み需要にはなっていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・宝飾や時計などの一部高額品に、消費税増税前の駆け込み需要とみられる動きがあるものの、それ以外の商品群には、特に大きな動きがない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税を目前に控え、一部商材で駆け込み需要がみられる。食品は軽減税率対象のためか、以前の増税時のような極端な伸びはない。化粧品などの消耗品や婚約指輪などの高額品に伸びがみられる。全体の売上は増加しているが、一過性であり、基本的には3か月前と変わらない。
		スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・消費税増税の影響がみえず、従来どおりの集客、買上単価の状態でも推移している。増税後の還元施策やプレミアム付商品券の利用等に、多少は期待しているが、大きくは望めない。
		衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・気温の高い状況が続いていることも影響しているのかもしれないが、とにかく人の動きがない。客が来店したときの対応というよりも、前段階の人の動きが全くなく、ひどい状況である。どんな手を尽くしても、打開策が見つからない。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・消費税増税で、多少売上が増えると思ったが、期待していたほどではない。	
	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の生産台数は、前年同期と比べて多少落ちてはいるものの、輸出に支えられ大幅なダウンはない。当地域では新車販売に消費税増税前の駆け込み需要などもなく、厳しい。ただし、不思議なことに月後半の連休には、大規模小売店に多数の来客があったようである。	

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
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・自動車販売業だが、本当に変わらない。あるかと思っただけの駆け込みの購入もない。サービスの在庫もリコールが毎月大量にあるのでプラスになっているが、それがなかったら、変わらない。
		住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み購入が増え、前年を大きく上回っているが、景気の上昇による伸びではなく、生活防衛のための一時的な売上増である。当然、反動が見込まれるため、傾向としては悪いままで変わっていない。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ビジネスホテルだが、今、県内で国体があり、上積みもあってそれなりに稼働は良い状況だが、それがなければ、3か月前と余り変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・8~10月にかけて、宿泊は過去最高を更新するほど好調に推移している。一方、料飲は宴会予約が伸びず苦戦が続いている。ホテル全体では、やや良い状況で変わらない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きが悪く、前年同月比6%減である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・不動産関連の一部で、消費税増税前の駆け込み需要はあったものの、大きな影響はない。
		通信会社(局長)	来客数の動き	・来客や販売件数は、横ばい状態である。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・前年を上回った月は5月だけで変化はない。台風予報の影響で、来場者キャンセルが発生することもあったが、当ゴルフ場では台風の影響が全くなかった。客の動きは、天候や天気予報に左右され易い。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、ほぼ変化がみられない。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・車両のメンテナンス中、安全に関する機能低下や劣化の進行状況を客に提案するシステムを取っているが、今すぐ問題とはならない機能低下や劣化、法的拘束力のない部分は、金額面を優先し、乗れるところまで我慢するという顧客の割合は50~60%と変わらない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・一時の忙しさは過ぎた感じである。落ちついてはいるが仕事は切れていない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、大きな動きはなく少し寂しい感じである。ただし、店舗等の引き合いは多少増えてきている。事務所関係は、まるで駄目である。住宅も今は余り動きはなく、落ち着いている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・9月の実績は、前年比、来客数94%でマイナス41人、日商は同比92%でマイナス62円である。トータルでは1日当たり、マイナス7万8000円、87%で推移している。9月初めの天候不順や夏の終わりが早かったことが、売上減の大きな原因となっている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・売上は例年より良くない。来客や雰囲気、将来についての前向きな話など、手応えが余り感じられない。期待できないムードが漂っている。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	お客様の様子	・消費税増税と関係があるのか分からないが、購買動機のある物は、販売に結び付いている。ただし、受け入れられているのは必要な物や良品で安い物である。9月末になって客が動き出した感がある。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・受注が減少しており、前年と比べても減少傾向である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価が下がっている。連休でも、客入りが良いとは限らず、連休明けは来客数が減っている。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・連休が2週続いて、流れがおかしくなっている。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	お客様の様子	・事業所給食では、来年度の新規受託が決まりだし、受注環境が悪くなるどころまではきていない。ただし、現在の受託先、特に製造業では派遣社員を含めた人員の見直しを検討し始めるなど、懸念材料が出始めている。
		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・宿泊は地域内の競争が厳しいなか、新たな戦略で目標を達成している。一方、宴会は各企業とも若干控え気味で、少人数だと居酒屋へ流れてしまうので、今月も目標未達で厳しい。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・航空券や鉄道のバック商材の単価が上がっている。高額商材はなかなか売れない。

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
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・宿泊者数やその他施設の来訪者数をみても、良くない。台風の影響が一因とみている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2か月仕事を休んで9月から復帰をして驚いたのは、タクシー利用客がかなり減っていることである。7月と比べて売上が20%以上落ち、50万円ほどあったのが40万円以下になってしまっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要を加えても、3か月前と販売数が変わらないほど、減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・台風などの影響で週末ごとに降雨が多く、来園者数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・従業員の退職により人員が減ったため、従業員の希望で完全予約制にしたので、飛び込みの客もなく、当然来客数、売上共に減っている。大手と中小企業の明らかな差は経営者の意欲をなくさせる。起業した以上努力をしてはいるが、何をどうするか疑問になりつつある。将来の見通しは大変暗い業界となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税がいよいよ来月に迫り、様子見状態にある。動きはみられない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・生活用品や金額の大きな物への駆け込み消費にお金を使い、外食を控えているのか、来客数が例年に比べて大きく減っている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・季節的要因を考えても、今月の売上の落ち込みは甚だしい。消費税増税前の駆け込み需要は、「買いたくても先立つものがない」という声が大勢である。
企業 動向 関連 (北関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月頃から少し落ち込み始め、現状では前年同月比マイナス5%くらいで推移している。駆け込み需要は特にないが、10～12月とかなり多くの仕事が入ってきている。
		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%を占める建設業である。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。今期の出だしは前年比減で心配していたが、8月現在、公共工事の発注額は同比20%増で、当社受注も前期比10%増と、ひと安心である。問題は社員の高齢化で、新入社員の確保の難しさが、今後の課題である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け自動車輸出が、93か月連続で前年超えとなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ようやく工事量が増えてきており、今月は多少、受注もあり上向いている印象である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べると売上は良いものの、景気が良いとは判断できない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注や販売の動きは、8月は若干落ちたが、9～10月と元に戻り、余り変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10月からの消費税増税に向けて、4Kテレビや冷蔵庫等の大型商材や、こたつ、電気カーペットなどの冬物家電等の荷動きが良く、輸送量は前年の15%増である。しかし、景気が上向くわけではない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税率引上げ前の駆け込み購買がタイヤ、家電品、住宅関連などにみられる程度で、消費財等への大きな需要の変化はない。企業の設備投資も多くはない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ほんの少しずつ下がっている感じである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・派遣会社が、業況不振な企業から一部好調な半導体の製造、計測等装置関連企業に派遣先を振り替えている。
		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	・商談件数、受注量共に、特段の変化は見られない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昇降機の受注は7月がピークで、やや悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械やロボット向けの業務では、秋口から仕事に戻ってくるとの予測もあったが、全く上向かず、むしろ減産傾向が強まっている状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の要望で受託業務を削減し、売上が減少している。新規の顧客開拓を行ったり、上期末にスポット業務なども行ったが、トータルでは減少分の補てんには足りていない。

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
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・高価格帯商材を扱う取引先の売上が非常に厳しい。車、住宅、結婚式場等の集客自体が落ちている。消費税増税の影響がかなり大きい。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注が低迷している。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅の増改築、改修等の動きや道路等の公共事業等の動きが各地で多くみられている。生鮮食料品等の品ぞろえやお彼岸等の生花も多くみられ、募集に活発さがある。消費税増税前の衣料品の販促商材が店頭に並ぶ割合が増えている。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前に忙しくなる取引先や周辺企業がない。例年どおりである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者の直前3か月と前年同月期をみても、ほぼ変わらない。有効求人倍率も1.5倍台と高い状態が続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・高校生への求人も前年並みのようである。職種の偏りは例年どおりと感じる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業から「人がいらなくなった」という話がたくさんあり、50人くらい仕事がなくなっている。非常に悪い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年同時期と比べて長期派遣の求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・県内主要企業の業績の影響を受け、工場閉鎖予定の事業所が出てきてしまっている。今後の動向によっては、他の事業所にも影響が出るのではないかと。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中国に海外拠点を持つ製造業の企業が、米中貿易摩擦の影響を受け、資金繰りが悪化し破産申請をする事案があった。景気が下向いている状況を身近で感じられるようになっている。
	×	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、前年比で大きく伸長している。特に高級ブランド品、高級時計、インテリアなど、高単価商材の動きが良い。全体では前年比15%伸びている。なお、食料品も3%プラスと堅調に伸びているが、税率が上がる和洋酒等が要因で、駆け込み需要がみられている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税1か月前となった月初には駆け込み需要の気配が感じられなかったが、下旬に入り特選ブランドや宝飾品、振り袖等の高額品、スーツ、コートなどの衣料品を中心に駆け込み効果が現れてきている。2014年の増税時ほどの効果はないが、8割程度で推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定を上回り、特に9月終盤になって売上が跳ね上がっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・高額家電を中心に消費税増税前の購入が好調である。特に洗濯機、冷蔵庫の需要がテレビなどの黒物家電よりも大きい。家電のインバウンド需要は依然として低迷傾向だが、化粧品や日用品に加え、腕時計、フィギュア等の趣味嗜好商材は人気が高い（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が月初から出ており、白物家電の冷蔵庫や洗濯機、テレビが好調に推移している。金額は前年比で約140%アップで着地する見込みである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売れているので、来月以降反動が懸念される。

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
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・想定どおり9月は消費税増税前の駆け込み需要が発生し、国内消費者の売上が顕著に伸びている。売れている部門もほぼ全てで前年超えを果たしており、過去のまだら模様の消費分布から大きく変わっている。一方、インバウンドについては、来客数の戻りは明確に見えるが、単価が上がってこず、額ベースでは前年を割っている（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・一過性ではあるが、消費税増税前の駆け込み需要で販売量が増加している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・本社社屋とレストランを建て替え、増床して、今年3月にオープンしたため、売上が伸びている。その分を調整して数字を見なければならぬが、輸入卸も含めて、消費税増税前の駆け込み需要は若干だがあるようである。それらが大きな要因となり、良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の梅雨の走りと比べると、今月は良くなっている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・台風15号の影響で、1週間くらいは動いていなかったが、その後は目まぐるしく動いている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	・自治会からの敬老の日の注文件数が、例年に比べてかなり増えたので、売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・今月は10月の消費税増税前で、量販店ほどの駆け込み需要はみられないが、冷蔵庫、洗濯機などの高額商材が売れている。また、まとめ買いの客もみられる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあるだろうが、暑さなど天候や台風による工事修理なども含め、商品が動いている。電気自動車のバッテリー充電工事なども増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と、台風被害による受注がある。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・10月1日からの消費税増税に向けて、駆け込み需要により若干ではあるが販売量が増加している。また、軽減税率制度の導入に伴い、テイクアウトを行っている飲食店や、8%と10%の税率が混在する商材を取り扱っている物販店からのレジスターの注文が増加し、売上が伸びている（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、必要な物は先に購入しようと考えて、問合せも注文も多くなっている。
		一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・9月はお彼岸があり、客は不景気でも墓参りには行くようで、かなりの来客数があった（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税前ということもあり、大きな売上を見込んでいたが、大型台風等の天候不順や、堅調だった化粧品等の駆け込み需要が鈍かったこともあり、想定に届いていない。ただし、前年実績はクリアできている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により呉服、美術、特選品の高額商材が前年比130～200%で推移している。また、これまでインバウンド客の減少で苦戦していた化粧品も、前年比110%と国内客の需要が復活している（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税前に買いためしよう、今のうちに試してみよう、という動きがある。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が全体をけん引している。衣料品、肌着、子供用品、化粧品、住まいの品では洗剤や紙類の売上が大幅にアップしている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・天候に比較的恵まれたことや、消費税増税前の需要喚起の影響もあり、好転している（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の最後の駆け込み需要により、フォーマルドレスを中心に売上が伸長しているが、今期の落ち込みを補うには至らない（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、礼服を中心に来客数が伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は横ばいだが、整備部門が伸びてきている。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・基本的には人材不足である。政府も特定技能という枠の中で外国人労働者を入れようとしているが、建設業、自動車関連業など、全て日本人がなかなか就業したくない職種で人材が不足している。景気の良さあし以前に、どうしてもその職種に従事する人がいないということである(東京都)。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・上期の最需要月であり、新車、中古車、サービスの売上及び粗利が伸長している。
		高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・売上が前年比でプラス12%となっている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・追加商品の販促をしている。勤めると追加商品の注文をもらえている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・近隣のコンベンション施設での大型国際会議開催の影響もあり、ほぼ各部門で販売量が前年を上回っている。特に、宿泊は大幅な増収となっている。夏休みということで家族連れでの利用が目立ち、単価の上昇につながっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・営業手法別で傾向が違い、戸建ては前年比で増加傾向、集合住宅は客のリアクションも含めて前年比で減少傾向にある。トータルでは増加となっている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービスの加入が、当初見込んだ目標数値よりも上振れしている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・AIや音声認識に対する認知度が高まっている。世代を問わず新商品に対する問合せ、成約がある。技術革新に後押しされ、景気はやや良くなっていると感じる。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・消費税増税直前期になり、一時的に幅広い品目に駆け込み需要の勢いがみえる(東京都)。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新しい案件が入ってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約105%となり、3か月前と比べてもやや良くなっている。3連休が2回あり、気候も良くなってきており、具体的な商談が進んだため、販売量の増加につながっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数が若干少なめであることと、客の買上率もやや低下していることから、販売点数、販売量がやや減っている。消費税が上がる前の月としては非常に残念な状況である。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱は、前年同月比はクリアしている。今月に限っていえば、消費税増税前のプチ駆け込み需要があったものの、思ったよりは伸びず、米中などの世界経済問題もあり、景気は良いとはいえない(東京都)。
		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・いつも来客数の動きを選んでいるが、とにかく客が来店しなければ売上にも結び付かないので、いかにして客に来店してもらうか、日々検討している。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・大きな変化がないので、変わらない(東京都)。
		一般小売店[文具] (販売企画担当)	お客様の様子	・7~8月は官公庁から消費税増税前に少しでも安くというような駆け込み需要があったが、今月は外商、店頭共にほとんどない。1か月ほど指名停止になっていたこともあり、9月はほとんど売上に寄与できなかったというのが現状である。店頭部門に関しては、駆け込み需要もなくはなかったが、それほどでもない。
		一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・同業他社が1軒閉店したので、売上、来客数共にやや伸びている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今は消費税増税前で、食料品については酒以外はほぼ増税にならないが、館内全体的に来客数が非常に多く、その恩恵で2%くらい売上が伸びている。これが来月になるとどうなっていくかがまだ不透明である(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・付加価値や資産価値が高い商材への関心が堅調な一方、それ以外の商材への関心は低調のままである。消費税増税前の駆け込み需要の影響で一部押し上げ効果があるものの、前回のような切迫感を感じられず、業績に大きなインパクトを与えるほどではない(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
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上を伸ばしているのは、消費税増税前の駆け込み需要の影響を受けている特選ブランド、宝飾、時計、呉服、美術品だけで、一般商材には特に変化はない。景気が良くなっているという実感はない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・上旬から中旬にかけては台風15号による停電等の直接被害はなかったものの、交通機関の混乱による営業時間の変更等の影響があった。また、県内の被災による心理的な買い控えも影響した。下旬は化粧品、宝飾、家具等を中心に消費税増税前の駆け込み需要が顕著で、売上が伸び、月全体でも前年比プラスとなっている。ただし、消費税増税前という特殊要因のため、景気が良いとはいえない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・衣料品、食品の動きは引き続き悪い。化粧品は安定的な売上動向である（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・地域の競合他社との価格競争があり、客の買上点数は前年を上回るようになってきているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額合計がなかなか前年まで達していない（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・変わらないと答えたが、多少は良くなっている。要因としては、まず天候が大きい。また、消費税増税前ということで、対象品目はそれほどないが、多少上振れしている。ただし、これは今月だけの要因ではないかと思っているので、変わらないとしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の買いだめで、軽減税率対象外商品に関しては一時的に良くなっているように思えるが、その分軽減税率対象商品にシワ寄せがきているので、全体的にはさほど変化は感じられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前年を割っていた今までの状況に比べるとやや上向いているように見えるが、プラスになっているのは、肌着関連、日用品、雑貨関連、化粧品などで、月半ばからの伸びである。一方、残暑により秋物衣料品の動きが悪く、食料品全般も酒を除いては前年を下回っており、トータルでは前年並みである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が若干あり、販売量が増えているものの、今夏の天候不順の影響による売上マイナス分と相殺されている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・3日の雷雨、台風15号の影響で浸水した店舗もあり、来客数減となっている。気温が高いため、秋物商材の動向が悪い。消費税増税となる酒、雑貨は多少買いだめ需要がある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・安定した天候にも恵まれ、来客数、客単価は変わらず、順調な販売が維持できている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は余り変わらないが、どうも財布のひもが固いようで、消費税増税前の駆け込み需要も芳しくないため、余り良くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり、売上の期待をしていたが、天候不順で来客数もそれほど伸びなかった（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数はさほど変わらないが、買上点数及び単価が減っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・駆け込み需要はない。キャッシュレス決済のポイント還元での5%引きの方がお得と思っている。今月も暑いから、夏物衣料を早く処分販売したので、今売る商品がなく、売上は前年並みとなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はあるが、一時的なものである。
		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、販売は、客の来場はあるものの、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算と消費税増税の効果で、前年よりは販売量が上回っている。
		乗用車販売店（店長）	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ていたが、大きな動きがみられない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の販促により、今月は前年比120%で推移している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・消費税が上がるということで、買いだめしている人も幾らかいるように見受けられるが、売上としてはさほど変わらない。

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
		その他小売 [ゲーム] (開 発戦略担当)	販売量の動き	・国内で大型タイトルの発売があったほか、旧譜も手 堅い動きを示している (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	・9月の売上の好調さは駆け込み需要によるもので、 本質的には横ばい下がり傾向にある。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年比99.1%、客単価は102.5%、売上は 101.6%となっている (東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・営業店舗ごとにばらつきはあるものの、販売単価、 来客数、売上いずれも全体的に前年とさほど変わらない (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて良くなっているとは全く感じられ ない。悪い報道の方が多く、特に消費税増税の関係で 外食を控えることなどが報道されたりして、良い状態 ではない。ただし、売上自体は余り変わっていない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の6月1～26日までの前年比は、売上 97.1%、来客数90.2%である。9月1日～26日までの 前年比は、売上99.5%、来客数93.7%である。5月か ら2店舗で売価を上げている (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は特に大きな動きはなかった。来月以降、秋に なるとイベントがたくさんあるので、来客数や予約数 も増えていく (東京都)。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・来月から消費税増税になるものの、レストラン事業 については客の具体的な駆け込み需要があったかどう かは実感できなかった。景気の変動は感じられない (東京都)。
		その他飲食 [居 酒屋] (経営 者)	競争相手の様子	・当店は飲食店が多い地域にあるが、他の店舗も前月 と同様の混み具合である (東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と比べるとほぼ変わらない動きである。連 休中の取り込みは見込みどおりであったが、平日は低 迷している。
		旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・例年、職場旅行を実施している会社、団体が継続し て実施している状況なので、変わらない。
		旅行代理店 (販 売促進担当)	販売量の動き	・団体旅行は国内はほぼ予定どおりだが、海外が悪 かったことで、プラスマイナスゼロになっている。個人 旅行は、国内はほぼ横ばいだが、海外が悪い (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、販売量に顕著な伸びがみられ ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・真夏日でも、降雨でも売上が伸びない。乗客に聞い ても、売が悪いといった話が聞こえてくる。タク シーは他産業の景気に左右される末端の業界で、景気 の悪さをじんわり感じる月が続いている。景気は悪い ままで変わらない (東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの利用客は、このところ景気よりも天候に 左右されることが多い。昼間は変わらないものの、深 夜の客が減る傾向が相変わらず続いている (東京 都)。
		通信会社 (社 員)	お客様の様子	・引き続き、秋のイベント活動が増えている (東京 都)。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・10月の電気通信事業法改正に伴う通信の囲い込み競 争は一進一退となっており、契約数はほぼ横ばいと なっている。
		通信会社 (局 長)	販売量の動き	・ラグビーワールドカップがあり、テレビ購買に連動 したケーブルテレビ契約の好循環を期待していたが、 その効果はなく、前年同月比でも下降トレンドとなっ ている (東京都)。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最小限の内容を選択 する傾向は変わらない。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要も特になく、大きな動 きはない (東京都)。
		通信会社 (経理 担当)	お客様の様子	・毎月、一定の層がまとめ割引で解約したり、加入し たりの繰り返しである。携帯電話の解約手数料値下げ の影響も特にない。解約手数料が下がるのは、今後新 たに契約する方が対象であるため、スマートフォンの インターネット通信料も目立って下がることはなかつ 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
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・販売量は相変わらず横ばい状態あるいは下降気味で、増額、増収はしていない。増収が期待できる要素もない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今までは東京オリンピックに関する仕事が多かったが、それがようやく落ち着き、新しいチャレンジ案件が多少動き始めている。社員も2名ほど増強できたので、多少動きが良くなったような気がする。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・台風15号の影響で住宅被害を生じた複数の方から相談を受けている。一部業務に結びつく案件がありそうだが、一過性で、特に景況感に影響を与えるような要素はない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・当社は9月決算だが、減収(微減)増益の可能性が高く、景気動向という観点では変わらない(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・3か月前と比べて大きな変化はない。8月は販売が余り伸びなかったが、9月に入り少し良くなってきている。客の購入意識は変わらないが、金融機関の融資が通らず契約に至らないケースがある。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建材の需要期に向かっているが、目立つ案件は少なく、例年並みとなっている(東京都)。
		一般小売店 [茶](営業担当)	販売量の動き	・相変わらず悪い。10月からの消費税率の引き上げも余り影響がなく、売上も特に伸びていない。客の状況も相変わらずで、現状を維持するのに四苦八苦している。商品自体がそれほど消費税増税の影響を受けるようなものでもないもので、仕方がない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は台風15号の影響で、営業時間の変更などがあったが、消費税増税前の駆け込み需要が徐々に高まり、その効果で前年を上回っており、消費者の消費傾向は更に堅実な方向に進んでいる。訪日外国人による免税実績の伸びも鈍化している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・売上自体は引き続き前年超えが続いているものの、消費税増税前の駆け込み需要に力強さが感じられない(東京都)。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・今月に入り、来客数、単価共に前年を割っている。降雨や台風接近で売上が大きく落ちていることに加え、10月から消費税が上がるため、客が必要な物以外は買い控えしており、守りに入っているのを肌で感じる。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・買上点数が減っている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前、若しくは前年同月と比べて来客数が減っていることから、景気がやや悪くなってきているのではないかと。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・消費税が上がるので、駆け込み需要をある程度予測していたが、来客数も売上もさほど伸びていない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](団体役員)	単価の動き	・中東問題の影響により原油価格が高騰し、消費者が買い控えしている(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・消費税増税が目前となり、駆け込みセールが目立つ中、前回ほどの反響はみられない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると9月は余り良くない。販売量がかなり違う。ケータリングも、3か月前と比べて9月は大幅に減っているため、販売量が少なく、売上は1割ほど減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・外国人観光客は相変わらず目立つが、消費税増税前にもかかわらず、サラリーマンなどの回遊人数が減少している(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・2週続けて連休があったため、客は旅行へお金を回し、飲食店での消費を控えているような気がする。来客数が減っており、客単価も若干だが低くなっている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ラグビーワールドカップは一部飲食店では影響があるかもしれないが、当店にはない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・香港、韓国情勢の影響を受け、アジアの数字が落ちている(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（総務担当）	お客様の様子	・海外業務渡航において、客の海外出張の件数が減少してきている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・涼しくなったこともあり、やや動きが悪い。昼間、待機する時間帯が長く感じることに加え、夜の動きも悪いため、不安になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー業界では例年2月と9月は悪いといわれている。確かに、今月は夏休みなどでお金を使っているせいか、客の流れがなく悪い。特に、深夜帯は客が全然いない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・9月に入り、タクシーの利用者数は明らかに低下している。8月の長期休暇と、気候の良さも影響し、例年利用者数が減少する月ではあるが、例年以上の落ち込みが感じられる。業界の実績値も前年同月を下回っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・10月から消費税が上がるため、様子見の客が多い（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響か、解約が増加している。
		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、OSのサポート終了の影響により、パソコンの入替え需要が堅調だが、単品での販売のため収益幅は大きくない。個人向けの携帯電話及び周辺機器の販売は、消費税増税前の駆け込み需要もなく、苦戦している（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・人生100年時代といわれるようになったものの、60歳定年がまだ定着しており、新たなライフスタイルができ上がっていない変遷期である。定年して時間はあるものの、将来に不安が残り、ゴルフより仕事をしたいと思う人の方が多い。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・9月に入り、台風や天候が不安定な状況が続き、客足が幾分遠のいた感がある。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・ここ10日くらいのデータだが、客単価が5%ほど下がってきている。台風の影響が大きく、休日も遊ぶ客が減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・台風の後、街が静かになったような気がする。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・消費税増税とともに節約意識が高まっており、なかなか商談の進みが遅くなっている（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今は東京オリンピック景気で、都内に建物が集中しているが、地方にはなかなか良い影響が出ていない。新築物件が非常に少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年の9月と比べて受注量が落ちている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・分譲住宅では、9月に入っても消費税増税前の駆け込み購入はみられず、増税後の住宅取得優遇策を選択する客の方が多い。
	×	一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・景気は悪い。本来ならば、10月に消費税が上がるのであれば、耐久消費財については今の段階で駆け込み需要があってもいいと思うのだが、全くない（東京都）。
	×	スーパー（経営者）	それ以外	・台風の影響で悪くなっている。
	×	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は台風直撃で営業日数を減らされ、被害も大きく、客も衣料品の買物まで行かないのが実態で、前年比75%と過去最低の数字である。当ショッピングセンターでも退店5店舗とひどい状況が続いている。
	×	衣料品専門店 (役員)	販売量の動き	・気温が高いこともあり、秋物衣料の売行きが悪い。消費税増税前の駆け込み需要は皆無である。
	×	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、景気の冷え込みを感じる。
	×	その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・食料品は軽減税率対象ではあるが、消費者は増税対象品目によりお金を使おうとするので、全く売れない（東京都）。
	×	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・台風15号により県内あちこちに甚大な被害が生じてしまい、近隣の客もなかなか旅行する気分になれないと二の足を踏んでいるようなので、景気が良いとはいえない。

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
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・消費税増税による駆け込み需要が発生する業態ではなく、購買力低下、ファンダメンタルズの悪化による低迷が続いている。日韓関係の悪化によるインバウンド客の減少については、地理的要因もあり元々さほど多くない上、韓国からの来客はほぼ皆無といえ、影響は限定的である。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・改修工事等、コンサルタント的な相談はしばしば受けているが、単なる知恵の提供のみで、仕事には結び付かない（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2～3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いからである。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700～1000万円程度である。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、住宅取得を後押しする政策が発表されているようだが、生前贈与の額と住宅ローン減税が拡充され、売行きが良くなることを期待する。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ために、落札者が出ず、不調になってしまうこともある。
企業 動向 関連 (南関東)		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年7月以来の大幅増である（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり、敬老の日の注文が入ってきたが、予算が下がってしまったところも数件ある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は今月もそれほど増えていないが、2～3か月前の受注量が非常に少なかったため、それと比べるとやや良くなっている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が影響し、月の後半にかけて受注が大きく増えている。
		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、名刺印刷の仕事で、法人関係の納品と店頭売りの両方を行っている。今月は、プレミアム付商品券に関連した商工会議所からの注文と、旅行代理店から外国人向けの印鑑を51本という特需があり、上向きになっている（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駆け込み需要かははっきり分らないが、前月比12%増、前年比でも22%増と、単月としては好調である。
		その他製造業【化粧品】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・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）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先向け景況レポートにおいて、2019年7～9月期の業況判断D Iは全業種平均でプラス8.6と、前期比0.7ポイントの小幅改善となっている。
		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	・消費税増税前の駆け込み依頼が予想以上に多く、受注量が増加している。
		その他サービス業【警備】（経営者）	取引先の様子	・インフラ工事等が入り、警備員の不足が生じてきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足は非常に重要な問題になっていて、これが売上に影響してくる（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の客の要望に従い、設備投資に踏み切った化粧品容器の受注が回復せず、途方に暮れている。前年同期に比べて9割落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近は見積件数も少なくなっている。難しい仕事が多くなり、その割に価格を安くというので、非常に苦慮している。同業者も少なくなっているようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・増える客もあれば、減る客もあるので、平均すると変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社はメーカーなので、国内景気はもとより、海外のマーケット動向も気になる。現状は決して良い環境とはいえない（東京都）。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・思った価格で物が売れない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気は落ち着いたしまい、やや下降気味である。取引先も受注が落ちてきているとのことである。	
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・人件費の値上げ交渉がうまくいかない（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
		輸送業（経理担当）	それ以外	・9月末に決算を迎えるが、前年より収入は減少、人件費は増加の見込みである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期に向かってはいるが、なかなか物量が増えていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・消費税の引上げを控えているが、それほどマインドが冷めているわけではなく、今までと大きな差はない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・当地域の百貨店が今月末をもって閉店する。地域で最初に開発された地区である。跡地に何がオープンするかと住民は待っているが、いまだに情報はない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・都心で不動産賃貸業を営む者としては、ビルの入居状況、賃料水準から判断するに、身の回りの景況感はず変わりない。ただし、外資系企業の中には、本国の景気が悪いので、賃料を下げてほしいと言ってくるテナントもいる（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上要素としては余り芳しいものがないが、一部のクライアントによる売上増があり、売上は確保できているので、変わらない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に、近隣駅の商店街まで歩いたりしながら、飲食店をみても、客が全然入っていない。駅前のチェーン店や居酒屋には入っているが、全体的には余り入っていない。居抜きで店名が変わったりもしている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだまだ資金繰りが厳しい会社が見受けられる。10月の最低賃金引上げに関しても不安に思っている会社が多いようである（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・サウジアラビアの原油減産の影響はまだ感じられない。これから余波が来るのではないかと。台風15号の被災地での復興活動には時間が掛かり、県の景気にはマイナス材料となる。消費税増税前の駆け込み需要は、対策のお陰かさほど感じられない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、余りはかばかしくない受注状況が続いている（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の契約金額は上がっているが、既存契約の値上げは難しいので、状況としては変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格はますます低くなっており、相当低い見積りを出しても受注できないことが多い（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	・通信系の設備投資について、若干良い状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・景気低迷に加え、インターネットの急激な普及に伴い、受注が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数、売上金額共に前年同期に対して約5%割っている。利益は約8%の未達である（東京都）。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・内需は堅調といわれているが、一般雑貨品の荷動きに勢いがなく、消費税増税前の駆け込み需要も感じられない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月1日から消費税が上がるが、8月に続き、9月も駆け込み需要らしきものはない。全体的にやや落ち込んでいる。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・数字ががっくりと下がっているわけではないが、東京オリンピックや消費税増税などで警戒しているのか、周囲の雰囲気として景気が悪い。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人件費が増えている。さらに、一部のボルト不足により工期が追い付かない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・低迷している取扱量が、働き方改革を始めとする社会的規制強化の影響により更に減少し、人件費等の経費増加もあって、収支が悪化してきている（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種に濃淡あるが、機械関係は明らかに悪化している（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米中貿易摩擦、日韓問題等もあり、景気は不透明感がある。現在はやや悪くなっている。

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
		金融業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上等をみると、小売業では消費税増税前の駆け込み需要は余りなく、人件費が高騰しているため経費が増加し、利益が減少している。建設業も人手が足りず、賃金が高騰している。以前は賃貸アパートの受注が多かったが、賃貸物件関連の不祥事の影響で減少している。運送業は人手不足と燃料高騰で利益が減少している。以上のことから、全体的に景気は下降傾向にある（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余り感じられていない。不要不急の買物をしなくなっている。
		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	・前年度に比べて受注量の減少が続いている。また、案件も減っている（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政情不安の影響により、中国向けは減産、米国向けは在庫過多となり、10月以降の受注量が激減している。
雇用 関連		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用決定数が前期比120%となっている（東京都）。
		*	*	*
(南関東)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大企業のリストラで、求職者数は増えているが、求人数はどの業態も増えていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・どの企業も人材不足の状況が続いており、今のところ不足感は継続しそうだ。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・最低賃金の上昇と、同一労働同一賃金の影響によって、派遣利用に対してネガティブな印象が強くなってきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ここ最近、採用数は減少傾向で推移していたが、今月に関しては増加し、派遣労働者数も増えている。ただし、前月の採用数が非常に少なく、今月にずれ込んで採用しているところも幾つかあるため、景気回復とまではいえない（東京都）。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・最近、周辺企業では新規採用の動きが少なくなっている。採用が一巡し、採用計画をストップし始めている企業が多いように感じる（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・継続して新卒を募集している企業はあるが、前年ほどの熱心さはない。先行きに不透明感を抱いている企業が増えている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・消費税増税の影響はすぐに出てくるとは思えないが、要素としてはあり、消費動向による生産、売上への影響が心配される（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含めた周囲の消費が停滞してきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に関しては、季節的要因があるものの3か月前比で30%強の増加となっている一方で、前年を割っている。派遣先への直接雇用切替えなども継続して発生していることから、同一労働同一賃金の影響が始まってきている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・同一労働同一賃金について法施行を来年に控えており、交通費を請求額へ転嫁されることによる派遣利用コストの上昇を嫌い、直接雇用へ切り替える企業が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣事業においては、製造業の予算執行状況を真に受ける傾向があるが、8月以降、開発予算の執行に陰りが出てきている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・求人が減っていることに加え、採用もなかなか難しくなっている。
		求人情報誌制作会社（所長）	求職者数の動き	・応募者が少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にあるが、雇用保険受給者の増加がみられる。完全失業率が過去最低レベルで推移しているなか、在職者の退職が顕著になってきており、完全失業率の悪化が懸念される（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業側の採用意欲が明確に落ちているとまではいえないが、面接通過などのプロセス指標において、一部減速感が出ている（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
	x	-	-	-

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)		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税による駆け込み需要特需で、集客、売上共に、好調に推移している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税関連で、販売が伸びている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が閉店したため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が増加しており、消費税増税前の駆け込み需要を感じる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売、車検入庫台数は、目標を上回っている。しかし、車検は1か月前から受検可能なため、消費税増税前に入庫するというのが考えられ、10月の入庫台数が目標をクリアできるかが課題である。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・消費税増税前で来客数は増えており、全体的にはやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月の法人が利用する一般宴会と呼ばれている宴席は、前年9月と比べて件数、売上共に、20%増である。消費税増税前に、法人利用が増えているようである。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・地域色が濃く年配者が多いコースなので、館内で地元選挙の話題がよく聞かれる。健康で仲間と長くゴルフを続けてもらうよう来場者に勤めている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前でも、この仕事は余り関係がないと思っていたが、永代供養墓、合葬墓の依頼がかなりある。まさか、駆け込み需要があるとは思っていなかった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・10月1日から消費税増税となるが、当店の商材は、税金が上がる前に買いためするような商材とは違うので、ほとんど例年と変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は、大手企業の設備投資的な動きや、一般消費者でも経済的に余裕のある消費者である。家電はメーカーの欠品もあり、思うような売上に結び付かない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・景気回復傾向に変わりはないが、消費税増税前の客の買い方に変化を感じる。通常は、今着られる単品のコーディネート品が売れるが、現在は単価の高い重衣料が売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の酒や住居用品の駆け込み購入をみると、やはり不安感はあるようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暑い時期と比べて、やや消費が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・新規の顧客がなかなか獲得できないなか、既存のリピーター客の高齢化なども原因の一つと考えられるが、寸法直しなどの修理部門は、ある程度の需要はある。ただし、オーダー部門が伸びない。同業他社や卸業の反応も良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・QRコード決済が始まっているものの、増加ではなく、例月と同じ来客の動きである。
		タクシー運転手	単価の動き	・前年と同様、今月も95～98%くらいで終わりそうである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・特段、販売量や契約件数に直結するような経済の動きがないため、良くも悪くも変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数は、変わらず多い。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は全くない。いつまでも半袖で過ごせるような気温では、秋物など見る気もしないのか、全くの不振である。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月下旬から駆け込み需要があるが、少ない。来月から心配である。	

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（経営者）	お客様の様子	・売上は前年比26%の減少である。前年は250万円ほどのイベントがあったが、今年はなく、来客数も6%減少している。中旬の秋祭りも終わり、週末は他地区の秋祭りや敬老会と、毎週忙しい。当市のような田舎にも、インドネシアやベトナムからの若い労働者が来て働いている。3年すると帰国し、別の人が来る。日本人は安い発泡酒を買うが、外国人は国産ビールをケース買いつるので、店としては、大変ありがたい。軽減税率とキャッシュレスで混乱しているものの、準備は本部の指導できている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・10月の消費税増税で客足は幾分遠のき、回復には1か月を要するとみている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今まで売上が伸びていた時間帯の売上が、厳しくなってきたので、やや悪くなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆休み等で出費がかさんだ後なので、例年売上が落ち込むが、消費税増税前でもあるせいか、客は控え気味である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・店舗で食事をする客は減るとみている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年、9月は「天然きのご鍋」など人気メニューがあるので、予約、フリー客共に増えるが、今年は全く人が動いていない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・連休にやってきた台風は痛手であった。それ以外の天候は比較的安定していたものの、来客数は伸びない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・10月から消費税が増税されるので駆け込み需要があるかと思われたが、増税後にキャッシュレスポイントなどの施策があるためか、むしろ9月後半の動きが悪い。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・「消費税増税前に」を合言葉のように、物販系はセールを行い、にぎわいを見せているが、予約に頼るホテル業では先の予約状況が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・数か月前からの予約受注の販売に落ち込みはないものの、フリー客がメインの店舗では非常に落ち込んでいる。天候が荒れることはなかったため、増税への買い控えを感じる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・他社への乗換えによる解約、保留は、徐々に落ち着いてきているものの、新規加入もなかなか増えていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・既存別荘の取壊し件数が、前年に比べて増加している。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・職種が駆け込み需要とは関係がなく、2週連続の連休も天候に恵まれず、最悪である。
	×	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・老後2千万円問題、消費税増税など消費者の不安要素をマスコミが余りにもあおって報道し過ぎている。消費者の購買意欲はかなり低下している。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・本当に景気が悪い上に、10月の消費税増税で、どうなるか心配なことがたくさんある。競争相手がどうなっているかも気になっている。
	×	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・米中貿易摩擦が徐々に日本にも影響し、特に、下請の中小企業の景気が低迷し始めている。また、ゴールデンウィーク時の出費もあり、宿泊旅行が減少し、安近短な日帰りとなっている。
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	・消費税増税前の駆け込み工事依頼が増えているが、2～3か月後に延期してもらおうか、断るしかない状態である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の特需は期待できないが、主力商材に注力することで、前年比で何とかプラスを保っている状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・部品が動き出している。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・依然として、安売りが止まらない。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・天候不順の影響で、各メーカー共、来客数は減少している。消費税増税前の駆け込み需要が若干みられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税ということで、特需があるかと期待していたが、前年と変わりはない。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末商材や受注品対応で、例年同様、繁忙期となる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業で米中貿易摩擦の影響がみられるが、企業の好不調差が生じており、景況感はまだら模様の状況にある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山周辺の観光地では、日韓関係悪化の影響もあるものの、比較的堅調に推移している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前で、数多く展示会が企画された。宝飾業界では増税前の駆け込み需要の影響は少ないとはいえず、集客、売上共に前年並みには確保できている。卸売では地金の高騰により、収益が圧迫されている。香港での展示会は、デモの影響が大きく、売上は大幅減である。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職活動がうまく行っていない方が多く、せっかく仕事が決まっても条件が違うため、退職者が後を絶たない。正社員枠にこだわらず仕事を探した方が良いと思うが、将来的に考えると正社員でない不安ということも分かる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・人材募集企業は多いものの、広告費用をかけて求人チラシ、求人誌に掲載する企業は、大分減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・中国向けの出荷の落ち込みで、製造業求人の減少傾向が続いている。一方、サービス、運輸、建設業等の採用意欲は、相変わらず高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業全般の求人数が減少しているようである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含め引する製造業で、受注の見通し不安が続く、求人減が顕著となってきている。
	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		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいているため、景気が良くなる。
(東海)		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・9月中旬以降、消費税増税前の駆け込み需要がようやく現れてきた。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税引上げの影響で9月は来客数が前年比1.3倍になり、3か月前に比べれば異常な状況になっている。来客数と単価が共に前年を超えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月から回復傾向にあり、販売数が増加した。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月の天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位以降、観光客が増えている。夏休みもこの地域は前年を上回る人出が続いた。台風や豪雨など荒天の日を除き、来客数は増加している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・秋学期用商材の販売が、消費税引上げの影響もあり順調に推移している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みは、化粧品、アクセサリーや海外高級品などが短期間で大きな売上の伸びを示し、短期集中の状況であった。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みによる。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・高額品や身の回り品を中心に、ようやく消費税増税前の駆け込み需要が増えている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・月末になるほど消費税引上げ前の駆け込み購入が増えている。食料品は引上げにはならないが、全体に購買意欲が高まっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を差し引いても来客数は増えている。ただし、客単価は下落している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・月末間際になって、酒やたばこで消費税増税前の駆け込み需要があり、今月の売上は若干ではあるが前年同月を上回っている。

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）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで当然ではあるが売行きは良い。10年以上使っている家電を買換えておこうという客が多い。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・消費税引上げ前の駆け込みで高単価商品がよく動いている。冷蔵庫やドラム式洗濯機は、メーカーのモデルチェンジ時期と重なり、完売機種もあった。4Kテレビ、パソコン等も前年超えとなり、メディアの影響もあり、来店客には高単価の商品を買う客が多いので、来客数は前年並みでも売上は伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税に伴い、駆け込みの修理や早期車検などが多かった。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は消費税増税前ということもあり、月内に登録できる新車やすぐに登録できる中古車の依頼が多かった。
		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があり、前年比でも100%を超えて予想どおりの結果になった。また、増税前に車検や点検を前倒して受ける客も多く、全体的な数字を押し上げた。
		その他専門店【雑貨】（店員）	販売量の動き	・消費税引上げ前の現象である。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・行楽シーズンになり家族での食事が増えている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・催事宴会の不発と婚礼の減少によるマイナス面もあるが、久しぶりにその他の部門が前年をクリアできそうである。宿泊客数は、前年に風水害で減少する前の一昨年並みだが、全国大会の当地開催によって館内に及び特需を得たことが寄与している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は特に良くなったとはいえないが、入場者数が現時点において、4月以降初めて前年同月を上回っている。月末もこのまま推移すると見込まれるので、3か月前よりは少し良くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや良くなっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・10月から消費税が引き上げられるということで、9月中にセット商品を購入する客が多い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・消費税引上げ前に、少し単価の高い商品の購入や、カットだけでなくカラーやパーマをする客が今月は多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・7～8月は余りにも暑く来客数が減少した。9月に入るとある程度の我慢もできる暑さになり、パーマを掛ける客が増加した。
		その他住宅【不動産賃貸及び売買】（営業）	販売量の動き	・他の仲介会社からの問合せが、3か月前の1.2倍に増加している。売上も1.2倍に増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、全くといっていいほどなかった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・10月の消費税引上げ前に需要が伸びると見込んだが、いまだに販売単価そのものが低いままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込みが多少はあったが、前回ほどではなく、メーカー側も忙しくないと言っていた。
		一般小売店【高級精肉】（常勤監査役）	販売量の動き	・来月からの消費税引上げによる影響は、当社は食品取扱業者であるので無関係であるが、世論の動向に非常に影響されるので、その見極めが難しい。
		一般小売店【結納品】（経営者）	販売量の動き	・個人消費はずっと低迷している。来月からの消費税引上げが不安である。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・お彼岸の売上、販売量は前年とほぼ同じだった。特に忙しくもなく、客の様子も変わりはない。平日は店に活気はなく、静かである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により売上は前年を超えているが、盛り上がっているようには感じられない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の稼働価格帯は中高単価品である。しかし、期待した規模ではなく、前回の駆け込みに比べ少なかった。客の買う、買わないの判断は明確だった。ギフト需要は、低中単価品が安定的に稼働している。

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（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税対策として消耗品は好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税の前月ではあるが、特に来客数には変化しない。軽減税率の影響かもしれない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・大きなイベントや行事もなく、平均的な売上の推移が続いている。秋の味覚のクaryanaシなどが入荷しているが、飛ぶように売れているわけでもない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要は特でない。定番商品がコンスタントに動いている。
		スーパー（商品管理担当）	販売量の動き	・今月は消費税引上げに伴い日持ちのする物が1.3倍の動きをしているが、来月は反動がありそうである。景気回復の実感はない。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・3連休での売上増に期待していたが、来客数は前年割れである。単価、購買点数も共に厳しい数値である。消費税増税前の需要喚起策にも、客の反応は鈍い。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・前年は猛暑により飲料が売れていたが、今年はそのまでは売れていない。また、前年はたばこの値上げ前の駆け込み需要があったが、今年はそのような傾向はない。前月と同程度の水準で推移している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みでまとめ買いの需要が見込まれるが、前回より盛り上がり欠けそうな雰囲気である。良い方に考えれば、増税後も変わらずに推移しそうな食品が軽減税率なことが、雰囲気を緩和している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税前ではあるが、駆け込みでの消費は大きくはみられず、増税の影響も軽微と見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節的に暑い日が続いたため、来客数は前年比で4.5%改善し、特に調理麺、調理パン、ソフトドリンクやアイスが好調に推移した。その反面、重点管理商品の伸長がなく、売上高は前年比で大きく変化していない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期とほとんど変わらずに推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動き次第で売上高は大きく左右されているが、ますます堅調になっている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・来月からの消費税増税に向けた駆け込み需要を期待していたが、前回5%から8%への増税時ほどの効果は得られなかった。こちらが期待するほど、客は増税を意識していないように見受けられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月決算の時期であり、消費税引上げ前であることを考えると、客の購買意欲は弱い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費に積極的な様子は見受けられず、節約ムードが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税引上げを控え、客の消費に対する目線が日用品に向かっており、新車の商談に対しては余り関心を持ってもらえない。客に大きな購買意欲はみられず、なかなか財布のひもは固いと感ぜられる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・台風等の災害はあるものの、世の中が落ち着いた状態にあることと、これからの東京オリンピックへの期待感があり、景気は落ち着いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込みは9月前半で終わって、後半はさほど来客数は伸びなかった。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・10月の消費税引上げ前の発注や細かい現場のリフォーム工事等の受注が増えている。その反面、その後については、過去のような反動減はないものの、多少落ち着くように見受けられる。
		その他専門店【書籍】（店員）	単価の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が後半に増えてきたため、売上は僅かだが前年を上回っている。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・消費税引上げを控え、早番の来客数は微増、単価の上がる遅番は減少気味であり、節約を意識している。団体予約などは、一部で9月中旬に前倒しでの利用もみられた。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による駆け込み需要もさほどなく、何気無く安定している雰囲気である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては前年比100%で堅調であるが、昼食、夕食が90%前後で地元需要が伸び悩んでおり、どちらともいえない状況である。

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
		都市型ホテル (総支配人)	単価の動き	・宿泊部門は前年比マイナスで単価は大きく低下している。レストラン部門も来客数減で、悪いまま変わらない。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ホテルの宴会場の利用は増えていっている。法人需要、個人需要共に好調で、客との商談の中では業績不振との話をよく聞くが、利用自体は増加傾向である。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・消費税引上げ直前のまとめ買いによる消費の増大が、多少でも消費の減少を食い止めている。日頃は満車にならない大型スーパーの立体駐車場が、順番待ちになるくらいの来店客となっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・今年は長期の休みが多かったせいか、年末年始にかけての9連休の問合せが大変鈍い。直近のアジア方面も、韓国、香港や香港経由の航空券にも影響が出ていて国内にする傾向がある。国内市場は消費税増税が大変気になる。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年のような猛暑や台風など天候による売上への打撃もなく順調である。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・消費税引上げに備えて余暇に充てていた金を生活費に充当する気配がある。無駄遣いを抑え、様子見の状態のため旅行申込みは減少気味である。一方、会社の出張による業務渡航等は、一定の申込みが継続している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中の繁華街、飲食店も相変わらず人出が少なく。最近では週末も少ない状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ最近、ほとんど変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、市内で大きなイベントがあったり、ホームセンター等で日用品を買った大きな荷物を持つ客が多かった。また、都心のデパートも駐車場は満車状態で、消費税増税前の駆け込み需要の影響でタクシーを利用する人もいた。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規申込みと同じくらい解約がある。また、ネット回線のみで固定電話は持たない人も増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・高齢層の客が多いためか、景気に左右されることなく、必要な分のみの注文で余分な金は使わない傾向が続いている。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・天候に左右される業種であるため、その部分を差し引いて考えれば、前年同月比で大差はない。
		その他レジャー施設[鉄道会社](職員)	来客数の動き	・定期券等通勤通学での売上高は堅調なもの、一般客の売上は横ばいの状況である。観光列車等その他の収入は下降気味で、集客数が影響している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量が若干下がってきている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・今月も1000円以下の商品は前年を上回っているが、1000円以上の商品は下回っている。食べ歩き向けの商品も、カップル二人で1本である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、販売量、売上につながっていない状況が続いている。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・ここ2~3か月、3か月前と比べてマイナス傾向が続いている。消費税増税前で9月は先買いがあるかと思込んだが、思うようには数字が伸びていない。個人客も法人客も将来のことを考えて、また物価上昇を考えて財布のひもは固くなっている。
		一般小売店[文房具](店員)	それ以外	・円高のためインバウンド需要が少なくなってきた。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は北海道物産展を開催しており物産店の来客数は多かったが、その客足が広がらず、平日の来店数が減少している。夕方になると会社帰りの来店数は増加するが、購入せずに見ているだけの客が多い。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・日韓関係の悪化が長期化し、需要が縮小している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小小売店の店主は、9月に入って急に来客数が減少していると言っている。消費税引上げの関係で、大手に客が行っているのではないかと危惧している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・来月から消費税が2%引上げとなるが、駆け込み需要は余り盛り上がらなかった。家庭の収入が伸びないため消費に使う金が限定され、お買得商品を販売している店に集中している。消費者は、新聞、テレビ、スマートフォン等の情報から景気が良くないと知り、財布のひもも固くなり、景気は徐々に悪くなっている。

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少は、消費税増税前の買い控えと決めつける人もいるが、旬の商品を中心とした訴求力が弱かったことが大きな原因である。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・生活雑貨などを消費税増税前に買う客がいるが、その分食料品への出費を抑えているのか、生鮮の売上が落ちている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費税引上げ前のまとめ買いのためか、1品単価は下がっているが買上点数が上がっており、結果的に売上は前年を上回っている。景気が良いとは感じられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3連休の活性化する日の天候不順や台風の頻発などの影響により来客数が減少しており、各種イベントに対する足かせとなってしまった。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・消費税引上げ直前の9月なので、コンビニレベルでも売上は前年比100.4%と好調である。特にまとめ買いが重要で、客単価の伸長が顕著な状態である。ただし、当然のことながら10月以降は消費が落ち込むことが予想され、先行きは暗い。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業者の会合では、消費税増税前の駆け込みもなく、皆、売上は下がっているといっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量、受注量が減少し、反響も少なかった。良い季節で売上も良いはずだが、全体的に動きがやや悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・半期決算のイベントをしたが、納期が掛かる車が多すぎて、販売台数は伸び悩んでおり、店舗全体で目標台数を達成できず、販売台数は目標の90%で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税引上げに伴い自動車に関する税制が変更され、商品によっては増税後の方が安くなるなどの情報が出ているため、客も静観している様子で、いわゆる駆け込み需要はないに等しい。
		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	・販売数量、来客数共に、前年比マイナスの長いトンネルが続く。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し買い控えで客がやや少ないように見受けられる。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・今月は3連休が2週続けてあったため、後半は店が暇だった。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税引上げは、実際の負担感よりも消費マインドを下げている。増税以降は買物を控えると話す人が増えた。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のタイムラグが大きくなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年内の受注は7月以前に受注している。しかし、8月以降の受注は少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は前月並みで推移しているが、解約件数は増加傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・徐々に減少傾向にある。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・客の動きがない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・観光施設ではなぜか高齢者の姿を見掛けない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話の中で余り良いニュースがないため、景気が悪くなっていくのではないかと見込まれる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容業界は女性相手の仕事であり、当地は若い女性の人口が減っているため大変である。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・介護リフォームの元請をしているが、消費税引上げ前だけあって、受注をしても工事業者のスケジュールが9月中に押さえられなかった物件が幾つもあった。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・消費税増税もあり、周りで景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・地元中堅の業者が倒産した。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	単価の動き	・今月やりきれなかった仕事は、消費税増税分を値引きで対処している。仕事が増えても利益が残らない。

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
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来店機会の減少がとまらない。外食から中食へ完全にシフトしている。
	×	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年同月比90%での着地見込みである。予算も大幅に割る見込みである。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・街に出ている人が少ない。来客数も減少している。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店サイクル期間が長い。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・設計自体の案件は減少している。
	×	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・消費税引上げ、住宅ローン減税等で住宅購入を控えている客もいる。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-	-
		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・南米の自動車部品製造設備では、引き合い、受注共にまだ少なく例年の水準には達していないが、改造案件や納期が短い案件で少しずつ引き合いが増えてきた。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要で良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・消費税増税前なので買いだめをしているという話を多方面から聞く。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・日米貿易協定が締結され、世論はそれほど否定的に捉えておらず、悪影響は当面ない模様である。消費税増税前の駆け込み需要も少なめで世間は穏やかである。ラグビーワールドカップの日本代表は好調で、精神的に景気には良い影響がある。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況は引き続き変わらない。方向性としては、受注量が多く納期が間に合わないが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界全体で悪い状態が続いているなかで、特に設備投資関連の景気が悪い。低価格競争もあり、当社商品の売上が良くない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック前後には建設関係の需要が落ちてくるとの観測があったが、当社の周りの通信インフラの構築等では、今のところ受注量も前年並みであり比較的好調である。
		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	・中国向けの輸出が伸びていない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製造業を中心に物量が落ちており売上が減少しているが、配送頻度は変わらず利益を圧迫している。また、消費税増税前の消費財の荷動きも低調である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物全体として減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・6～8月と受注量は下がった。9月は多少上向きだが、6月からのトータルでみると前年並みといったところである。
		通信業（総務担当）	それ以外	・直近のイベントは、何といたっても10月からの消費税引上げであるが、消費の先食いは一部にみられる程度で、冷静に必要なときに購入するという消費者も多く、先取りの波にはなっていない様子である。小売店レジスターのキャッシュレス決済対応は進んでいるらしく、これに特典を付けたイベントによる消費増加は、少しあるように見受けられる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建築業等は、比較的景気がやや良い方向にあるが、今後は横ばいとなり、東京オリンピックに向けて安定する。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替も大きな変化はなく、個人投資家の様子見は続いている。含み益が出てこない個人投資家は動きづらい。個人投資家以外の個人も、消費税増税前の駆け込み消費は多くない。
	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。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税に関連した売買価格の変動は余りなく、ここ数か月は安定している。	

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	
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・消費税の引上げ率が中途半端なため、駆け込み需要による広告出稿はほとんどない。	
		行政書士	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークやお盆休みが長くて車両の稼働日数が減り、廃業した客がいる。	
		公認会計士	それ以外	・客先の業績が厳しい。中堅中小企業の廃業が増加している。	
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	競争相手の様子	・消費税引上げ前の駆け込み投資はない。経営者は既に景気は下降と感じており、無理して投資をせず抑える方向に向かっている。	
		食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・残暑の影響で秋冬商材の立ち上がりが不調である。消費税引上げを控え、先行きに明るい兆しは見いださずらい状況である。	
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年実績よりも減少傾向にある。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業(顧問)	受注量や販売量の動き	・台風、猛暑等の影響で農産物、青果物の販売が悪く、景気はやや悪い。	
		窯業・土石製品製造業(社員)	取引先の様子	・同業他社からは、現状で非常に受注量が少なくなっているという話が多く聞かれる。当社としては、それほど受注量は減っていないが、業界全体ではかなり冷え込んでいる。	
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は本来ならば季節要因で平常時より10%ほど上向く月に入っているが、現状は辛うじて平月並みになっているので、実質10%弱の落ち込みである。	
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。良くない状況である。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工作関係機械部品の動きが、ここにきて完全に止まったような状況になりつつある。	
		輸送業(役員)	受注量や販売量の動き	・消費税率の引上げを前にして、前回の3%アップ前は駆け込み需要により大きく輸送量が増加したが、今回はようやく直前の1週間前に輸送物量が増えている状況である。今回はアップ幅が小さいこともあるが、節約志向が顕著で一般消費雑貨の荷動きが低調である。中東情勢の不安要素もあり、消費税引上げとあいまって、10月以降は更に景気の鈍化が見込まれる。	
		輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べ、荷物のキログラム単価が下落している。6~7月からその傾向があり、まだその流れが止まっていない。加えて1日当たりの荷物量も減少している。	
		通信業(法人営業担当)	取引先の様子	・消費税増税前に、設備投資等の引き合いがあると期待していたが、全くない。法人税減税でも内部留保最大でも、設備投資もなく新規事業投資もない。少し日本経済が心配になる。	
		通信業(法人営業担当)	それ以外	・消費税引上げによる買い控え、心理面も合わせて消費が抑えられてくる。これが一番である。食料品以外のほとんどがアップすることは日常生活に大変な影響がある。引上げ前の駆け込み需要も特に感じられず、増税後についても、当分の間買い控えが続く可能性が大きい。自分の業務も秋の繁忙期もなく、逆に後退気味である。	
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・規模の小さい会社は、現在好調だが、大会社の子会社などは既に受注が減少し始めている。大会社から中小零細へと傾向が伝わっていくのには時間が掛かる。今後は中小零細も受注減が波及していく。	
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・消費税引上げの話題よりも、世界経済の落ち込みや円高への不安等が大きく、国内消費に活気がない。また、設備投資も小規模に限られ、どの企業も活況ではない。	
		x	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・リード役であった液晶、半導体、ロボット、工作機械全ての業種で下落傾向にある。車がやや良いかという程度である。
	雇用 関連 (東海)		-	-	-
		アウトソーシング企業(エリア担当)	求人数の動き	・当地区の自動車メーカー及び一次下請、二次下請企業の求人募集がストップしていたが、募集再開の動きがみられる。	
		人材派遣業(営業担当)	周辺企業の様子	・消費税引上げによる駆け込み需要の後も、各店舗で提案されるポイントや割引などで、当面は変化がない。	

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に変わらないが、例年より法入関係の利用が少し多かった。
		人材派遣会社（企画統括）	採用者数の動き	・新規求人数は横ばいだが、中小企業では人材確保が厳しい状況が続いている。
		求人情報製作会社（営業）	求職者数の動き	・依然として、求人市場では企業の求人意欲が高く売手市場である。国内外の政治不安など、国内企業への業績影響が不透明ながらも、現在のところ人材市場は底堅い。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比より、1割強ほど減少している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として高水準で推移しており人手不足感が強い。新規求人数についても目立った動きはみられない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・複数の客において、開発予算の抑制の動きが鮮明化している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・消費税引上げと同一労働同一賃金の法施行により、派遣人材の活用を各社が控える傾向がある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・工作機械の受注額が減っている。
		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では研究開発費の削減を進めており、当社に対しても予算削減を言及されている。予算削減の執行はすぐではないものの、景気が悪くなってきていると考えられる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人、求職共に都市部と地方での格差が拡大し、業種によってもかい離がある。全体でも派遣の契約開始、終了共に前年の1割減となっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・特に製造業で求人数が減っている。新卒採用で採りきれなければ、次年度に先送りする企業が増えている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・雇用保険受給資格決定件数が前年同月比で3か月連続の増加となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・韓国向け輸出管理の見直しの影響から事業縮小を行う事業所が出始めている。また、業種を問わず中小零細事業所の事業閉鎖や倒産の届出が数社あった。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・9月に入り、新規求人数が前年比で大幅な減少傾向にある。
		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っており、前年同期比マイナスが続く状況である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・今後の景気動向の不透明感も影響し、面接通過率が下がるなど、採用に慎重な姿勢を見せる動きが強まっている。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・世の中の人手不足は相変わらずではあるが、新聞の部数減、高齢者に偏った読者などの理由により、完全に人を募集できる媒体ではなくなったと企業は判断している。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がある。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・タイヤ販売は夏冬共に前年から大幅な増加となり、消費税の引上げ前の駆け込みで購入する客が多かった。また、ドライブレコーダーも高性能のモデルを希望する客が多い。しかし、車両販売は納車タイミングもあり、それほど伸びていない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・6～8月は高額商材が全く動かず、とても厳しい状況であった。9月に入り週末の悪天候に悩みながらも前年並みの感じである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識した買物が増えている。特に化粧品、婦人の冬物衣料の前倒し購入や、宝飾や時計の高額品が売上が伸ばしている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・中旬から気温が低下し、ようやく秋物商材を求める客が増加している。さらに、消費税の引上げ前の店舗のセールと優待の実施により割安感が伝わり、消費税の引上げ前の購入が促進され、来客数や販売数が増加している。しかし、お買得品や必需品の購入が大半の上、定番品のまとめ買いなどがあり、今後の買い控えにつながりそうである。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・10月からの消費税の引上げに向けた駆け込み需要がある。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げにより若干の駆け込み需要がみられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要と気温低下のタイミングが重なった上、改装効果もあいまって、来客数が大きく伸びている。9月中はこの状況が続くと考える。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼は県外からの団体旅行客数が例年比で120%、夜はポイント2倍買取などのキャンペーンの効果があり、来客数が増加している。この1年で最も好調に推移した月である。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げ前に若干消費が上向いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新料金プランや新商品の発売に伴い、来客数及び販売数共に伸びているが、前年度ほどの伸びがない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の買い控えがみられ、駆け込み需要とならない。入込客は9月も引き続き減少している。郊外の大型ショッピングセンターの拡張があることから、当面は厳しさが続くと考える。イベント実施時の入込客は相変わらず多く、回遊性と売上増加に結び付ける工夫が引き続き必要である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月前半～25日くらいまでは平年に比べ気温が高い日が続く、衣料品を中心としたファッション関連アイテムは売上の低迷が続いた。それでも好調が続く化粧品や輸入雑貨が全体を引っ張り、前年比10%増で推移した。最後の5日間でようやく駆け込み需要があり、月全体では前年比20%増の見込みである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増減は特にみられない。消費税の引上げ前の駆け込み需要があるかで見込んでいたが、取り扱う商品の多くが軽減税率対象品目のため、駆け込み需要がない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・10月1日の消費税の引上げに向け、ビールや雑貨品等の売上は9月中から若干伸びたものの、他の商品の販売量は前年並みで推移しており、景気は変わらないと考える。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・依然として買上点数が少ない状態であるが、イベント催事等の販促強化を実施しても、思いの外、来客数が増加しない状況である。
		スーパー（統括）	単価の動き	・雑貨類の駆け込み需要はみられるものの、生鮮品の単価安や買上点数の伸び悩みが続き、客単価が上がっていかない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価が変わらない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で近所のドラッグストアやホームセンター、スーパー等は行列ができるほど来客数が増えている。ただし、コンビニは食品が主で、トイレトペーパー等は高品質、高価格で緊急時に購入する傾向があるため、駆け込んで購入すべき商品がほとんどない。駆け込み需要による景気の良さはほぼない。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・お買得商品は安定しているが、ぜいたく品寄りの商品は動きが鈍い傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今秋、大型店2強の大増床があり、9月にオープンしたショッピングセンターでは多くの人々が来店している。人手不足もあり、思ったほど売上がとれない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比較して、来客数、販売量共に減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく暇で駆け込み需要も何もなく、不安で一杯である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は85%、宿泊人数は89%、宿泊単価は104%である。個人客のシェアは80%で、宿泊単価はアップしたが、大型団体を取り込めていない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年と比較し販売量に大きな動きはないが、前年は北海道胆振東部地震による予約取消しがあり、前年よりその分の売上高が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・農家の稲刈りが終了したが、夜の繁華街は客が戻らず静かである。県外からの営業の出張者が少ないようである。

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
		通信会社（役員）	販売量の動き	・放送、通信共に継続して契約獲得数が好調に推移している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・今年5月にカット料金を500円値上げしたが、来客数は変わっておらず、客単価は値上げした分だけ上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げが近づくと、客の動きが更に鈍くなると見込んでいたが、3か月前と余り変化がみえない。
		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は、商店街では余りみられない。キャッシュレス決済の5%還元対象店舗がほとんどで、店側も消費税の引上げを余りアピールしていないこともあるとみている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・前年同期と比べて販売量及び利益が減少しており、消費税の引上げ前の駆け込み需要もみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・今月は3連休が2度あったが、いずれも鳴かず飛ばずである。当地を訪れる観光客は依然として多いが、北陸新幹線開業当初と比べて財布のひもは相当固くなっている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要は多少あるが、全体の販売量や来客数は落ちている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・軽減税率の適用もあり、10月からの消費税の引上げに対する駆け込み需要は一部の商品のみで、トイレットペーパーやティッシュペーパー等の消耗品に限定されている。
		衣料品専門店（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あり、前年の売上は何とか維持できたが、客に余り積極性はない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年どおり決算フェアを開催しているが、今年は例年のような販売量とならない。来場者が減少し、客に買い控えの様子がうかがえる。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が余りみられなかったように、収入の伸び悩みにより、購買力が全般的に落ちてきていると考える。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・7月以降の集客が悪い。さらに、宿泊単価は変わりないが、消費単価が落ちている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・9月の宿泊部門、宴会部門、レストラン部門共に10%以上悪い。前年同月は、台風被害や地震の影響が今年より多かったが、それより悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏に金を使ったことと、10月に消費税の引上げで10%となることから、節約傾向である。
		通信会社（職員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の需要の伸びはみられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約件数はここ数か月間、徐々に減少傾向である。消費税の引上げを控え、家計は引締め傾向である。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内旅行の個人のフリー客や海外からの客は前年並みに推移しているものの、募集企画旅行や団体旅行については、前年と比べ利用人数が減っており、全体としてはやや厳しくなっている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・競合の新規出店の影響が大きく、新規入会が取れない。夏の特別教室からの新規会員も取れない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントへの来場者数が2割以上減っている。また、問合せも減っており、今後の販売量は少なくなりそうである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げによる駆け込み需要は多くなかった。建て売り住宅の建築により住宅着工戸数は増加したが、注文住宅の受注は伸びていない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数の低迷が常態化してきている。消費税の引上げによる駆け込み需要がなかったにもかかわらず、冷え込みだけが続いている印象を受ける。
	x	スナック（経営者）	来客数の動き	・連休のある月は特に来客数が少なくなる。また、10月からの消費税の引上げで、なかなか来店しにくくなるという話を聞く。20日以降から特に落ち込みが激しく、赤字である。
企業動向関連		-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量が増えている。

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
(北陸)		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、法人関係が少し出てきているということである。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・今春以降、この半年くらいは低空飛行が続いている。食品業界を取り巻くコストアップ要因を吸収するのは困難で、量を確保するための価格戦略も打てない状況にある。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・ここ2～3か月の客ごとの全体的な売上は、前年を割っているところが多いと営業から報告を受けている。また、消費税の引上げ前の駆け込み需要もさほどなかったようで、その量は限定的である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方自治体からの公共事業が順調に発注されているが、変化はない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・かつての大口受注は少なくなっている感がある。10月からの消費税の引上げについても気になるところである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・絵画や高級腕時計などの高額品以外については、消費税の引上げ前の駆け込み需要は限定的と話す百貨店や小売店が多い。工作機械関連等のメーカーの一部からは、米中貿易摩擦の影響等で既に受注が減少傾向と聞く。
		司法書士	取引先の様子	・6月決算の法人の事業報告は悪くないが、相変わらず解散登記の依頼が多い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は予想以上に健闘している。特に非衣料分野は忙しい。
		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がある。また、原材料費や物流費の高騰も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	・米国市場は受注が伸びているが、欧州市場は9月に行われていた国際見本市の影響もあり、受注が落ちている。国内市場の受注も伸びていない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が3か月連続で前年同月を下回っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・直近の財務状況や受注見込みの状況から赤字企業が目立つようになっている。土木工事などの災害関連事業以外の事業者の受注状況に明るい材料が乏しい。
		税理士（所長）	取引先の様子	・建築業若しくは製造業の民間関係の受注残が、半年より先はみえなくなっている。以前は1年以上先がみえていたのだが、3か月先くらいまでしか見通しが立たないという経営者が増えてきている。さらに、一般労働者の給料が上昇していない。働き方改革の残業減が響いていることから、消費も心配である。
		x	-	-
雇用関連				
(北陸)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度の中間期における契約満了からの更新や、労働力が必要な期間限定の作業が発生している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・県内東西の大型商業施設の増床オープンに合わせた大量採用が必要となり、一時的に有効求人倍率が上昇している。
		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難しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・消費税の引上げを前に流通でも家電などは好調だと聞くが、その他の流通や住宅、自動車業界では全く動きがなく、むしろ前年を割っているという話を聞く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は3878人で、前年同月と比べ9.1%の減少となっている。フルタイム、パート共に減少傾向である。主要産業別では、情報通信、運輸、郵便業において求人数は増加したものの、他の産業においてはおおむね減少している。一方で求職者も減少傾向にあり、有効求人倍率はほぼ横ばい状態になっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で20件ほど掲載件数が減っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・紹介予定派遣や派遣の求人数が減少している。最近6か月で最も少ない。

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	-	-	-

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 (近畿)		一般小売店〔呉服〕（店員）	来客数の動き	・来月から消費税増税が始まるため、駆け込み需要が増えている。振袖のほか、来年の入学、卒業のための着物が売れている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・改装に伴う、月中旬のプレオープンに富裕層の優良品を招待したところ、消費税増税前という時期とオープンのお祝いもあり、海外高級ブランドの時計や衣料品、美術品など、過去に例がないほどの金額、点数の購入となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は消費税増税に伴う駆け込み需要で、一般的に売上は好調である。売上も前年の20%増と大幅に伸びている。インバウンドも同じく25%増で、韓国からの客は減っているが、中国人客の需要は大きく、好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が出ており、宝石や時計、美術品、高級ファッション、化粧品といった高額品の売上が好調で、平均単価も前年比で24.5%上昇している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税増税の影響で来客数が増えている。今月は駆け込み需要の影響が大きい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が多く、特に冷蔵庫や洗濯機などの白物家電が売れている。売上は前年比で200%に達し、配送件数も予定をオーバーしているため、応援を頼んで何とか対応している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・4Kテレビや冷蔵庫、パソコンの販売が、消費税増税前の駆け込み需要で大きく動いた。また、次世代住宅ポイント制度により、リフォームのほか、家事負担軽減のためのレンジフード、高額ビルトインコンロなどの買換えも増えている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、テレビやパソコン、冷蔵庫、洗濯機などの販売が前年比で大きく伸びている。その他の商品も大幅に伸びており、夏の消費の遅れを取り戻す要因になっている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要とみられる動きが増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・特に、OL層などの若い女性向けの婦人衣料や雑貨が好調である。また、特選ブランドや宝飾品など的高額品は、やはり消費税増税前の駆け込み需要が顕著になっている。インバウンドは韓国人旅行客の減少が報じられているが、さほど売上に影響は出しておらず、むしろ化粧品などは好調である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前月まで盛り上がり欠けていた消費税増税前の駆け込み需要も、今月の20日を過ぎてから拡大しており、外商客からは、月末までに納品可能な高額品の引き合いが急増している。また、外国人売上についても、前年は関西国際空港の閉鎖で落ち込んだため、今年は大幅な反動増となっており、月全体では前年比で約150%となる見通しである。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・前年の台風の影響による反動と、消費税増税前の駆け込み需要により、特選インポート洋品や宝飾品、化粧品の動きが大変好調である。一方、婦人服ではミセスやシニアゾーンで多少の駆け込み需要がみられるが、気温が高かったため、衣料品全体では苦戦している。
	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は各アイテムの売上が前年を上回って推移している。消費税増税の駆け込み需要は目立たないものの、購入のハードルが比較的低くなっている。前年に比べて天候が安定していることで、来客数も前年を上回り、売上の増加を後押ししている。	

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（服飾品担当）	販売量の動き	・9月に入り、前半は消費税増税前の駆け込み需要が余りみられなかったが、後半からは高額品や消耗品の動きが激しくなっている。郊外店舗の売上は前年比で10%以上増え、都心店舗では20%以上の伸びとなった。特に、高額品をけん引したラグジュアリー関連は40～60%の伸びとなり、化粧品も高い伸びとなっている。衣料品関連も、気温の低下は遅いものの、駆け込み需要で20%を超える伸びとなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・前年は、台風による臨時休業が月初と月末の2日間あった。その反動で今年は来客数が伸び、売上は順調である。また、消費税増税の1か月前で、以前から好調なラグジュアリー関連や高級時計に加え、寝具やインテリア、ランドセルなどの高単価商品も大きく伸び、前回の消費税増税前の駆け込み需要を上回る実績となっている。一方、インバウンドは地方の郊外店では低調であるが、都心店では好調で、特に化粧品は中国人観光客の根強い購買に支えられ、好調を維持している。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・9月に入り、前年の台風による落ち込みの反動増を考慮しても、好調に推移している。消費税増税前の駆け込み需要は、消耗品ではそれほど多くないが、特選ブランドや宝飾品、家具などの高額品では、伸び率が大きくなっている。インバウンドも堅調に推移しており、日韓問題の影響は余り感じられない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・9月の2週目までは猛暑日を記録する日もあり、秋物商材が苦戦している。中旬以降、気温がやや低下傾向となり、ニットや羽織物に動きが出てきた。また、ラグビーワールドカップの観戦目的と思われる欧米からの観光客の来店が増え、国内ブランドを中心に、インバウンド売上に増加がみられた。一方、婦人服に対する、消費税増税前の駆け込み需要は限定的である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・狭い商圈の中で、来客数が増えてきている。同じ客による来店回数が増えていると考えられる。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税を間近に控え、ようやく駆け込み需要とみられる動きが出てくるようになった。ただし、実用衣料や酒類などは前年比で約130%となっているが、増えている商品は限定的で、必要最低限の物だけがまとめ買いされている傾向にある。嗜好品などは、引き続き消費が抑えられている印象で、景気を押し上げるほどの大きな動きはみられない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・青果や生活雑貨などの売上が相変わらず増加傾向にあるほか、ファーストフード類の売上も好調が続いており、客単価が上昇傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月と同様に、競合店の閉店で来客数が増えており、好調を維持している。
		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により、家電の買換えが増え、販売が伸びている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税をきっかけに購買頻度が増えているというよりも、来店客が会話を楽しみながら店員との共感を深めることが、契約につながっている。商品はインターネットでも買えるが、共感は接客からしか得られないと再確認できている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・いわゆる消費税増税前の需要で、売上は上がっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前で需要が増えているのか、販売台数がいつもより多く感じる。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	来客数の動き	・今月は消費税増税前でもあり、まとめ買いで売上が増えているが、10月からの買い控えが少し怖い。品目別には、単価の高い化粧品や日用品の大量買いが見受けられる。
		その他小売【インターネット通販】（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前で販売が増えている。客の購買意欲の上昇も重なり、良い方向となっている。
		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	・消費税増税前の駆け込み需要で受注が増えている。増税に関する問合せも多い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税の直前となり、予約が満席の日が増えている。

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（企画）	来客数の動き	・7月を底に、8～9月は来客数が前年比で回復傾向にある。台風の影響は受けたものの、前年を上回る水準にまで戻っている。また、客単価も前月と比較してほぼ横ばいであり、好調を維持している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・多くの宿泊施設で耐震補強が済み、リニューアルオープンとなったが、天候は前年ほど悪くなく、来客数はアップしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼については、消費税増税前の駆け込み需要と令和元年婚の動きが重なり、近年としては記録的な件数となっている。一般宴会も大型会合が多く、前年の件数を上回った。宿泊については、韓国からの客は減少したが、東南アジアからのインセンティブツアーでカバーしており、料金も高止まり状態となっている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・香港や中国、韓国への旅行は伸び悩んでいるが、海外のロング方面やクルーズは伸びている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後は総コストが2%増えるため、企業や自治体にとっても影響が大きいということで、事業所に駆け込み需要の動きがみられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・アパレル関連の市場環境は全く良くないが、今月に限り、全店の売上が前年比で微増となる見込みである。10月の消費税増税に備えて様々な企画を行った効果か、売上の増加幅は小さいものの、成功で終わりそうである。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年9月と6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9月が78.7%で、6月が97.2%、関東は9月が98.9%で、6月が96.3%、中部は9月が109.6%で、6月が92.0%、中国は9月が85.1%で、6月が113.7%となり、各地区合計の平均は9月が89.3%、6月が98.4%であった。9月に入り、京阪神地区は依然として不調で、中国地区も前年のプロ野球チーム優勝の反動で、今年は不調である。一方、関東、中部は比較的安定しているなど、地区による差が大きい。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・卸売、小売共に、国内需要が弱いため、インバウンドに頼らざるを得ないが、そのインバウンドも韓国の不買運動の影響をものに受けている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が少しあったお陰で、例年に比べると販売量は増えている。ただし、増税の要因を除いた売行きは良くないため、決して景気が良くなっているとは思えない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・天候不順で物の値段が上がり、客からの注文も減っているなど、余り良い状況ではない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・前月に続き、販売量が芳しくない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を上回る見込みで、前年比でも2けたの伸びとなりそうである。消耗品を中心に消費税増税前の駆け込み需要があり、インバウンドも復調している。集客策が今月に集中したことで、成果が出ている。ただし、客の購入は一部の商品に限られており、全てのアイテムが好調とは言い切れない状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要もあり、多少は化粧品などの消費財の動きが良かった。ただし、前回の増税時に比べて、嗜好品や高額品に対する動きが少し弱いのは、やはり景気全体が良くないせいである。
		百貨店（営業推進担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が中旬から顕著となり、消耗品や高級品の販売増加が目立つ。ただし、駆け込み需要以外に活発な動きはみられず、一時的な活性化にとどまる可能性が高い。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、衣料品、家庭用品などの全アイテムで売上が前年を大きく上回っている。軽減税率が適用される食料品についても、来客数の増加によって前年を上回っている。インバウンドについても、前年が台風21号による関西国際空港の閉鎖で苦戦したこともあり、大幅に回復し、2年前の実績も上回っている。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要や、気温の低下に伴い、ファッション関連、雑貨の販売が好調である。

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（外商担当）	販売量の動き	・消費税増税を直前に控えた9月中旬から、時計や高級ブランド品などを中心に、駆け込み需要が増えている。9月全体では、売上が前年を大きく上回る予想である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・消費税増税前の需要が、特選品や時計、化粧品、リビングアイテムなどで一時的に発生している。一方、食品は苦戦するなど、情報を収集した上での、手堅い選択消費の傾向に変化はない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を少しでも取り込むため、近隣の店舗が特売を行い、客も安い店を探して買物をする傾向が顕著である。春先から夏場に掛けて値上がりした商品が特売の目玉であり、原価だけが上がって店頭価格は下がり、利ざやが減っている。前年は台風の影響で特需があったが、今年はその反動もあり、一部の商品だけが伸びる厳しい月となっている。月後半のラグビーワールドカップでも、目立った特需はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前回の消費税増税前と違い、駆け込み需要が余りない。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・食品は消費税増税と関係がないため、いつもと変わらない。お彼岸で花やお供え物の果物がよく売れている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・ようやく最高気温も30度を下回るようになり、朝夕が過ごしやすくなってきたが、前年と比べると気温は高く、ホット商材の動きが鈍い。海産物については、新さんまが高値続きで販売量が増えず、全体的な売上も大きく落ちている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、酒や日用品、下着などの衣類の販売が好調となり、売上は月末にかけて増加傾向にある。駆け込み需要につられて、軽減税率の対象商品も好調であるが、今後は反動減も考えられる。
		スーパー（エリア統括）	来客数の動き	・景気の変化がないのは、消費税増税と気温要因の影響が大きい。増税については、前回とは全く異なり、駆け込み需要の動きが少ない。メディアの報道内容と現場の動きがかけ離れている。一方、高い気温がスーパーにとっては一番の逆風である。9月末なのにTシャツと短パンで、衣料品では秋冬物が全く動いていない。食料品も鍋物関連が売れず、アイス類や飲料などが好調である。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・10月の消費税増税を目前に、酒類や住居関連品を中心とした税率アップ商品の駆け込み需要に期待していたが、販売数量に大きな変化はみられない。主力の食品部門も伸び悩むなど、客の消費は盛り上がっていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・連休が多く、客は節約していると感じる。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・月末の公共料金の支払で来店し、プラス1品を購入する客も多かったが、全体的に平常どおりの動きである。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数は余り変わらず、消費税率が上がるからと、たくさん売れることもなかった。たばこなどのまとめ買いも、前回の増税時に比べると少なく、特に意識が高まっているとは感じない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・残暑が厳しく、冷たい飲料やアイス類の売上は好調であったが、おでんや肉まんの廃棄が目立っている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・少し涼しくなり、冷たい物の売上が少し減っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、来店はあるものの、実際の購買には至っていない。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響が感じられる。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・今月は例年よりも、市場が活発に動いている印象である。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・最近の株価の動向は、予想したよりも高い価格で推移している。米国や中国の問題が影響すると予想したが、実際にはさほど大きな影響はなく、問題は10月以降である。

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
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・来月から消費税増税が始まるが、5年前のような買い控えは余りない。9月は暑い日が多く、飲料水が売れたほか、駆け込み需要で紙製品の動きが良い。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の大きな駆け込み需要はないため、その反動減も大きくはない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税の直前で、実用的なし好みや消耗品の買い足しや補充はみられるが、宝飾品に関しては動きがみられない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、宝飾品や婦人服、紳士服といった高額品で顕著となっている。一方、食料品は増税の対象外ではあるものの、ついで買いで売上は2けた増となっている。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・宿泊については、稼働率は伸びているが、単価が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は連休が多く、通常の月よりも営業時間が短かった影響もあり、売上は減少している。また、韓国からの観光客の減少もあり、繁華街では影響が大きく出た。ただし、歓送迎会の需要が、その分をカバーした形になっている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・消費税率が10%になる前に、食べにきたという声を聞く。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・消費者の出控えが強く感じられる。連休が2回あったが、22日からの2度目の連休では、当日まで入込状況が不安であった。例年よりも予約の動きが遅くなっている。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・9月は3連休が2回あり、国内の個人客の需要が増えた。多忙を極めた感はあるが、単価はそれほど高くない。稼働率も95%を下回る日が多かった。また、今月も台湾からの団体客の催行率は非常に悪い。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・ホテルの供給過多の状況が続いており、業界の景気がしばらくは良くなるとは思えない。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・訪日韓国入客は前年比で20%と落ち込んでいるが、ラグビーワールドカップの影響もあり、欧米諸国からの訪日客は増えている。ただし、周辺ではホテルが乱立しており、価格競争が激しい。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・今の受注状況からすると、アジアからのインパウンドの宿泊者数が、関西国際空港の閉鎖以前の状態まで回復するとは思えない。一方、Webでの個人予約に流れている部分はある。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・消費税増税による影響は今のところない。先々に大きな申込みがあるわけでもなく、安い申込みが中心の状況は変わっていない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・日韓関係の悪化や、香港をめぐる情勢の混乱もあり、訪日客の動きに影響が出ている。一方、消費税増税前の駆け込み需要の影響も余りなく、なかなか個人消費が戻ってこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みが終わり、景気は少し下降気味である。9月は連休が重なったが、タクシー会社にとって良かったのか、悪かったのかは判断が難しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・公共交通機関を利用する人が多いが、今は修学旅行があるため、少し動きがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・残暑が続く、近距離、遠距離を問わず、客の乗車機会は減っていないが、営業収入は前月並みである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が出ている。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・企画イベントが成功し、大きな集客があったが、景気動向とは関係がない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・イベント関連の仕事については、景気に余り左右されない。
		美容室（店員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は若干あるが、来客数はほぼ変わらず、10月の予約状況をみてもほぼ変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・特に消費税増税前の駆け込み需要もなく、売上は今までと変わらない。

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
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場者数は増加しているが、出展企業の契約数は減少傾向にある。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・住宅販売においては、消費税増税前の駆け込み需要はほぼみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・韓国人観光客の激減でにぎわいがなくなっている。消費税増税前の駆け込み需要もほとんどない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税がいよいよ来月に迫り、節約志向が高まっている。品目によってはまとめ買いが進む物もあるが、特に必要でない物は先送りになっている。実際に、値段だけを聞かれることも少なくなり、収入が支出に追い付いていないと感じる。余分な物は買わないという雰囲気が強まっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・9月になると暑さも和らぎ、祝日もあるため、牛肉は少し動く。ただし、今年は3連休が2回もあった割に、小売の状況は非常に悪い。それに対し、レストランは3連休に限ると少し客足が多いようにみえた。一方、この時期に動きが出る、すき焼きなどは非常に悪く、消費税増税前の駆け込み需要の影響で、食費にもしわ寄せがきていていると感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月27日までの実績では、来客数が前年比で2.2%増、売上が9.2%増であるが、その要因は、化粧品を中心とした消費税増税前の駆け込み需要である。前年は台風21号の影響で1日休業したことを考慮すると、実態としては良くない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税を控えており、9月末の時点では駆け込み需要で売上が伸びているが、前月までの推移から判断すると、決して良くはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前で、酒や化粧品、トイレタリー用品などの事前購入が活発化している反面、軽減税率対象の食品は買い控えがみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のホテルに宿泊するインパウンド客については、欧米人は現状維持であるが、中国人のほか、特に韓国人は急激に減っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・慢性的な人手不足に加え、連休が多く、生産性が下がっている。働き方改革に対応できない修理業者やメーカーも多いことを、政府は分かっていると感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・繁忙期にもかかわらず来客数が少ない。消費税増税も良くない材料となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・多くのグレード、ランクの商品をそろえて紹介しているが、見積金額をみて、最低ランク、最低価格の商品に決める客が以前よりも顕著に増えている。もともと高額な商品ではあるが、消費税の金額アップが購買意欲を失わせている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・異常気象により、予想のつかない災害が頻繁に起きている。このような非常事態の中でも消費税増税が予定されており、景気回復の見通しは立たない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・価格や消費税額が変わらず、まとめ買いをする業種でもないため、大きな変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月の販売量は前年並みとなる予想である。今年は前年のような台風などによるキャンセルも余りなかったことを考えると、物足りない結果に終わった。当市で開催されるラグビーワールドカップのプラス効果はほとんどなく、消費税増税前の駆け込み需要もほとんどない。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・今月の宿泊売上は前年を上回っているが、前年の台風被害による減収を考えると、当初想定していた売上には届いていない。これは、新規開業ホテルとの競争激化による客室単価の下落が原因と考えている。また、韓国からの観光客の減少については、稼働率に特段の影響はみられず、客単価に少し影響がある程度である。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・日韓問題やサウジアラビアへの攻撃、米中貿易摩擦による世界情勢の悪化で、客の間に買い控えの動きがみられる。また、ラグビーワールドカップを自宅で観戦する動きも、国内旅行に影響を及ぼしている。

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
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォンの新商品の発売も、販売台数の大きな増加にはつながらず、停滞気味である。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は、今月に入って少し動きが出てきたが、ケーブルテレビのサービス加入は大きく増えていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月は3連休が2度あり、新築マンションの販売では集客が増えると予想されたが、実際は少なく、契約数が伸びていない。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・展示場でのイベントの集客が落ち込んできている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・企業業績に減速感が始めている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はみられるが、9月後半に成約しても、手続きが増税後になれば支払金額も増税となるため、成約が顕著に鈍くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の話題がワイドショーで取り上げられ始めてから、来客数が低迷している。DMを送っても反応がない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前回までは、消費税増税前の駆け込み特需が毎回みられたが、今回は全くない。増税前から、買い控えが始まっているのが現状である。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月であるが、連日の猛暑日となり、夜は特に商店街の人通りが少ない。一方、月後半は消費税増税前のキャッシュレス決済のポイントサービスがテレビで取り上げられ、キャッシュレス決済を利用する客が増えている。
企業 動向 関連 (近畿)		金属製品製造業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・コストが低い製品を受注し、販売できている。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率の改定の関係で、印刷物の受注が増加している。
		化学工業（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は、予想したほど出なかったが、取引先によっては10月分を先行発注する動きもあり、売上目標は大幅に達成できている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・自動車関連を中心に、設備更新の引き合いが増えてきている。計画案や仕様が具体的になるなかで、希望納期は以前よりも短くなっている。更新内容も小規模化し、部分的な更新が多くなるなど、実現性の高い引き合いが増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへきて大型案件が受注できている。また、問合せ件数も増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期に向けて広告の受注は順調に推移している。ただし、好調といえるほどではない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先では、消費税増税直前の買物が増えている。
		経営コンサルタント	それ以外	・コンサルタントとして、取引先やその周辺の様子を見ると、消費税増税前の駆け込み需要がプラス材料となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型連休、お盆休み等の休日が多く、天候も週末ごとに崩れており、日によって出荷数もバラバラの状態である。当社の出荷数量は大きく減っていないが、業界全体でも、良い企業と悪い企業で大きく異なる。全体では低価格品を製造、販売している企業は忙しいようである。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は天候が良く、気温も高かったため、飲料水の売上は少し良かった。ただし、消費税増税前でもあり、飲料は軽減税率の対象のため、下旬頃からは少し減少気味である。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・日韓関係の変化により、8月は韓国向けの出荷が倍増したことを除けば、月々の稼働日といった季節要因による変化はあるが、出荷量は平均して若干悪い状況が続いている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不安定な海外情勢もあり、先行きは不透明であるが、消費税増税前の駆け込み需要で今月は売上を維持できている。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は受注量が今年で一番落ち込んだが、今月も良くはない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月はお盆休みなどの関係で、需要の落ち込みが激しかったが、9月に入って通常の動きに戻っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取引は納期が1～2年と長いため、景況の変化は余り感じられないが、引き合いは低調である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・各商品で前年を大幅に上回る荷動きがみられるが、消費税増税前の駆け込み需要がその要因であるため、来月以降の落ち込みを懸念している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・予算不足の客が増えていると感じる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁関係の入札では、相変わらず厳しい価格競争が続いている。一方、民間関係の設備投資の動きは、好調な企業とそうでない企業にはっきりと分かれている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要があり、販売が伸びている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み消費が、予想したほど増えていない分、恐らく増税後の買い控えも大きくはない。全体として、消費税増税が直近の景気に与える影響は軽微だと判断している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要などの特需は、一部の業種であり、取引先との会話では、以前と受注は変わらないとの回答が多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・9月は折込件数がやや上向いたが、消費税増税前のセールに関するものが目立っている。
		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	・大きな変化がない。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・エンドユーザーへの販売価格が下がっている影響で、経費率が上がっている。販売金額に対する利益率の低下で、販売しても利益の少ない状態が続いている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は、前年比で3～4%の減少となった。ただし、前年9月は台風の影響で、稼働日数は今年よりも数日間少なかったため、正味の減少幅はもっと大きい。また、消費税増税前の駆け込み需要も一部にあるため、それを差し引くと需要の改善はなく、厳しい状況が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の受注量は、2～3か月前と比べて増加傾向にあるが、季節要因を考慮すると良くない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に減少している。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月頃から、取引先の動きが鈍いように感じる。例年はお盆までに入っていた受注がなかったり、お盆明けも動きが鈍いように見える。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当市から企業の撤退が続く、事務所の空室率が上がっているほか、賃料が下がっている。社宅のニーズも減り、賃料も下がっている。それに伴い、景気が悪化している。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・消費税増税前のセールを行っているが、予想を下回る結果であり、前回の増税前よりも購買意欲が低いと感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告は前年の売上を下回っている。
		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	・関西の主要な行楽地周辺での売上をみると、やはり韓国人旅行客の減少による影響が、3か月前に比べて5%前後落ち込んでいる。月後半はラグビーワールドカップの影響で、外国人観光客が押し寄せ始めているが、売上の増加にはつながっていない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、見積件数が少なくなっている。設備投資にかかわる見積りが減ってきている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に、消費税増税前の設備計画はなく、水俣条約によるLEDの利用の動きも鈍い。当社のOEM先である韓国に対する客の反応も良くない。

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
	×	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前であるが、全く動きがない。
	×	金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の大半は、売上が前年比でマイナスとなっている様子である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外からの引き合いは相変わらず活発であるが、受注につながる割合が低くなっている。海外情勢の不安がこれほど広がるのも、珍しいことである。
	×	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資に停滞感が出ており、下半期から年末にかけての設備更新の話がなかなか確定しない。
	×	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の悪影響が出ている。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		新聞社【求人広告】（営業担当）	求人数の動き	・求人数に関してはこれまでの減少傾向に歯止めが掛かり、増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・10月からのオーダーがかなり減っているほか、9月に終了となるスタッフはかなり多いため、マッチングがしやすくなっている。ただし、企業も良い人材は手放さないため、高スキルの人材は今でも希少価値がある。一方、例年と違って年末に向けたオーダーが出てきておらず、動きがかなり鈍い。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・9月は2度の3連休があったが、関西の観光地ではアジアからの観光客が多かった。一部の業種では、インバウンド需要による活気が感じられる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・予定されていた新規の仕事がキャンセルとなったが、単発の仕事は少しずつ入っている。
		新聞社【求人広告】（管理担当）	求人数の動き	・新聞での求人目立った動きはみられない。ラグビーワールドカップの開催も、会場が全国に分散されているため、大きな経済効果は期待できない。
		新聞社【求人広告】（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、特に変わらない。関西の地元企業の動きが鈍く、ラグビーワールドカップによる盛り上がりも期待できない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数の前年比は、平成29年12月から減少が続いている。今月は面接会を開催したが、求職者による参加が激減している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は台風の影響でやや減少したが、実質的には前年とほぼ同じ水準で推移しているため、景気への大きな影響は感じられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・大学回りをしていると感じることは、企業の追加求人が多い一方、就職希望者で未内定の学生が少ないことである。その状況は前月から変わらず、良い状態が続いている。ただし、特定の業種や個々の企業でみると、求人を減らしているケースもある。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・前月から今月にかけては、外部環境が変化した割に、さほど変わっていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の業績が総じて良い。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数は前年比でマイナスの動きが続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣契約の終了に伴い、後任を依頼せずに社内人員で調整するなど、派遣の活用を中止するケースが増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・米中間、日韓間の貿易問題により、メーカーの投資が急激に落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・中途採用を見合わせる事業所が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の9月の新規求人数は、製造業、小売業、生活関連サービス業などで減少した。米中貿易摩擦など海外経済の影響のほか、消費税増税を控えた様子見の動きや、最低賃金の引上げによる人件費の高騰、原材料費の高騰などが要因と感じる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数が極端に減っている一方、求職者数は横ばいである。求職者の希望条件と求人がマッチしないケースも多く、人選に苦戦している。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・日韓関係の悪化や消費税増税への不安など、市場の環境は厳しくなっている。就職関係では、中小企業の採用は未充足と報じられているが、まだ進路が決定していない学生は少なからず存在する。
	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）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で今月は売上が前年比150%と大幅に伸長しており、特にテレビ、冷蔵庫、洗濯機等の大型家電の伸びが高い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ前に、商品を購入する客が多数来店しており、前年比160%程度となっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で前年比150%くらいとなっている。
		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があり、前年比150%ぐらいで推移している。
		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が多くなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前で貴金属アクセサリー、ラグジュアリーバッグのほか、カーテン、ウィッグなど家庭用品が好調で、化粧品も9月後半に上向いている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はほぼないが、改装効果による来客数の大幅増で売上も前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の特需で非食品を中心に買いだめの傾向が強くなっている。また、まとめ買いの傾向が月の後半になるにつれてどんどん強くなっており、販売量も増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げにより瞬間的に特需が起こっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前で高価な商品が売れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加し、客単価も上がっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は新型車の効果と消費税の引き上げ前の駆け込み需要で前年比115%となっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・8月末ぐらいから消費税の引上げ前の駆け込み需要の動きが始め、特に高額品や頻度品の需要が高まっている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・5～6月と客単価が低下傾向にあったが、当月は前年を上回っており、3か月前に比べれば底を脱している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・秋の観光シーズンに向けてツアー客の先行予約が順調である。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気はやや良くなっている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・戸建ての受注が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要も特になく、余り変化がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控えが弱まり、駆け込み客が増加している。
		商店街（理事）	お客様の様子	・異常気象や消費税の引上げという特別な現象はあるが、景気自体は特に変化していない。
	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・少し涼しくなって人通りが増えてくることを期待しているが、今のところ、来客数に変化がない。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年の売上を超えている部門が多いが、これは消費税の引上げ前の影響があるためで、景気が回復しているわけではない。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月に入り、消費税の引上げ前で、動きが良くなるかと期待していたが、前年と比べても変化がない。月末が近づき、化粧品は駆け込み需要で大きく動いているが、婦人服は勢いがなく、前年比1けたプラス程度しか伸びていない。	

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（売場担当）	販売量の動き	・今月は消費税の引上げ前という特殊要件があり、最近の動向からすると好調であるが、前回の引上げ時の2014年3月と比較すると予測より下回っている。最も好調なアイテムとなっているのは化粧品である。
		百貨店（人事担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前で特選ブランド、時計、家具家電など一部需要が高まっているが、衣料品全般が苦戦しており、全体では上向いていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月は来客数が前年の100.7%、客単価が前年の98.7%とほぼ前年並みとなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価は落ちていないので、落ち着いて推移している。
		スーパー（販売担当）	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たが、販売量に変化がない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜の単価が8ポイント程度下がったままで推移しているが、全体的に販売点数は前年並みとなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・9月に入り猛暑も和らぎ、秋冬物の商品が売れている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要も余りみられず、売上の状況に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税の引上げ前のため、僅かではあるが、来客数が増加しているものの、購入にはつながっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前に上期決算セールを開催したため、売上が伸びると思っていたが、前年と変わっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響もなく、販売量も変わっていない。
		その他専門店【土産物】（経営者）	来客数の動き	・週末に台風が来るなどタイミングが悪い面もあるが、全体的に来客数が増えずバスツアーなども減っている。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・景気に大きな変化はない。
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているという要素が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前で外食が増えており、来客数や来店頻度が増加している。
		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	・悪天候で来客数が少ない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年同様、9月に入り、来客数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・天候不順で旅行の行先などがなかなか決まらない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・売上の悪かった前年度と比較して横ばいであるため良い状況ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税の引上げの影響が少しあるかもしれないが、現在は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが悪い状態が続いている。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・ここ数か月特に変化がない。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の消費活動から景気は変わらない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・週末の天候不順や台風等により客の動きは悪い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の花の時期で、少しずつ来園者が増えてきてはいるが、台風の接近や週末の雨で来園者の伸びがない。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・台風など天候による大きなマイナス要因はないが、プラス要因もなくこう着状態が続いている。消費税の引上げで入場料が20円高くなるが、引上げ前の駆け込み需要はない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・大雨や台風など天候不順のため、客が減少している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・一般競争における1日の平均売上が横ばい状態である。

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
		その他レジャー施設 [温泉センター] (担当者)	来客数の動き	・消費税の引上げ前で、今月は回数券の購入等が多く客単価がアップしているが、来客数はやや下がりが味である。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み受注が顕著でない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込みの行動がなく、大きな変化がない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・とくに消費税の引上げ前の駆け込みの動きはなく、客の動きは依然として落ち着いている。
		一般小売店 [食品] (経営者)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の一部特需の反動もあり、来客数は前年から2ポイント、客単価も前年から3ポイント悪化している。
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・今月は半期決算月であるため、例年であれば売上が増加するが、今年はまだまとまった注文が余りない。
		一般小売店 [茶] (経営者)	販売量の動き	・食品のため消費税の引上げ前の駆け込み需要もなく、特に変化のない状況が続いているが、納入先は前年割れの状態である。
		百貨店 (広報担当)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が想定より伸び悩んでいる。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・美術品等は売れたが、駆け込み需要が出ていない。
		百貨店 (外商担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要があったのは美術や宝飾品の一部で、衣料品は紳士や婦人が低迷し前年と比較しても厳しい状況である。
		百貨店 (購買担当)	お客様の様子	・食品関係は軽減税率があるため、消費税の引上げ前の駆け込み需要が余りないが、婦人服や子供服は20日以降、特に肌着等のまとめ買いが増加している。しかし、紳士、特にオーダー関係は厳しくなっている。
		スーパー (販売担当)	お客様の様子	・売上が前年比103%、来客数が前年比113%で好調に推移しているが、消費税の引上げ前の駆け込み需要は余りない。台風の影響で2度の3連休がいずれも雨にたたられたことが少なからず影を落としている。
		スーパー (財務担当)	販売量の動き	・ごく一部の商品以外は消費税の引上げ前の駆け込み需要もなく、節約のための買い回りによる買上点数の前年割れで既存店売上が前年を下回っている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・店舗付近で工事を行っている人の来店が減少するなど、来客数が増加しない。消費税の引上げ前にたばこの予約が増加すると期待していたが、来客数の減少もあり、予約も今一つである。
		コンビニ (副地域ブロック長)	来客数の動き	・前年の広島県内の復興事業が落ち着き、今まで好調だった主力商品の米飯類、麺類の販売数量が落ちている。一方でデザートのお買い合わせ商品は比較的好調に推移している。
		コンビニ (支店長)	お客様の様子	・コンビニ時短問題等でイメージが悪化している。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・問屋が行う展示会の状況が良くない。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・今月大きな売出しを実施したが、売上は前年を大幅に下回っている。
		その他専門店 [時計] (経営者)	販売量の動き	・商品の修理やメンテナンスは多いが、販売量は少なく、単価も低下している。
		その他小売 [ショッピングセンター] (管理担当)	それ以外	・消費税の引上げ前に買い控えや購入意欲の低下が出ている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・金曜日と土曜日の来客数が前年の80%を下回っているが、他の曜日の来客数の関係で、全体では前年の95~97%の来客数を維持している。時間帯別では、夜9時以降の売上が前年の93%を割り込む状況が続く、1人当たり、1組当たりの売上も90%を割り込む状況が続いている。また、食べ放題を選択するファミリーや若者が減少し、食べ放題という販売のカテゴリーが行き詰まっている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・不安定な海外情勢に加え、日韓問題などの影響もあり、レストラン等の個人利用が極端に落ち込んでおり、インパウンドの宿泊客もシーズンのやや落ち込んでいる。

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
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・韓国との関係悪化、香港情勢などによる訪日外国人の減少によりインバウンド客が大幅に減少している。また、台風の影響によるキャンセルも来客数の減少に影響している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入り、特に飲みに出掛ける客が減少している。製造業や建設業等の客が減少し、全般的に悪くなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・全体的に耐久消費財の購入がそこまで活性化しておらず、むしろ月次の支出をどう抑えるかに思考が向いている様子で、当社サービスにおいても契約内容の見直しなどが進んでいる。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込みの動きも目立たず、夏季ボーナス時期以降の客反応は低調である。
		放送通信サービス(総務経理担当)	お客様の様子	・料金延滞回収率が低下している。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・消費税の引上げもあり、購買意欲が低下している。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がない。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・建築設計では、消費税の引上げ前の駆け込みも目立った動きはなく静かで、官の仕事も人手不足等の原因で応札できずに不調となる結果が数多く見受けられる。
	×	商店街(代表者)	単価の動き	・9月は全く売れていない。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・台風等に伴う天候不順で観光客数が激減している。
	×	一般小売店[眼鏡](経営者)	単価の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要はあるが、景気は悪くなっている。
	×	乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・今月は仮決算で、3連休も2回あり、前年並みの販売量を見込んでいたが、駆け込み需要もなく、成約に結び付かなかったことから、販売量は前年の88%となっている。
	×	その他専門店[布地](経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要もなく、買物に慎重である。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げ前に買いためをするなど、物への消費は多少進んでいるが、美容室の客の動きは悪い。
企業 動向 関連 (中国)		-	-	-
		不動産業(総務担当)	それ以外	・来客数や成約件数が2割程度増えている。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・しけ等で水揚げが少ないときでも、魚価が上がらず、高ければいけないというような買い付けが多く見受けられる。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・最近トラックの増減がなく、消費税の引上げ後も特にトラックは増加していない。
		繊維工業(監査担当)	受注量や販売量の動き	・閑散期なので、ほとんど荷動きはない。例年と同じ環境であり、景気変動は感じられない。
		木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前であるが、駆け込み需要が大きくなく、日中貿易摩擦や世界経済の減速感などがあいまって、結果として景気は変わらない状態が続いている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の70%程度にとどまり、採算面でも非常に厳しい状況である。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・技術職は稼働率が100%に近い状態が続き、予定される物件でこの先1年は目一杯の状況である。受注を逃したとしても他の物件で充当できている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の受注量等に大きな変化はない。
		輸送業(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を見込んでいたが、いつもの期末需要程度の伸びしがなく、状況は変わらない。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・通信機器関連の10月の販売実績は順調に積み上がっているが、11月以降の見込みが伸び悩んでいる。セキュリティ関連の販売はますます順調である。
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・前年の同時期と比較し、アウトソーシングに関するソリューションサービスの受注量がほぼ同等の伸びとなっている。

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
		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中国や北米で前年比大幅マイナスとなり、系列の地元部品メーカーの受注も全体としてやや伸び悩みが続いている。休日操業や残業も以前よりは少なくなっている。
		金融業（貸付担当）	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の動きが鈍い。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費には不透明感があるが、ITやサービスではRPAやアウトソーシング等新たな事業も成長しつつある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風や豪雨等の災害で流通が思いどおりにいかず、受注量が減少している。また、秋冬商材も計画を下回っている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化学工業薬品の基礎原料となる当社製品、特に高機能樹脂生産向けの受注量が、米中貿易摩擦の影響で減少基調にある。
		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	・好調な部門もあるが、生産量に一部陰りがみられる。このため多忙な部門と閑散な部門が生じている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・在庫調整局面が継続しており新規注文が抑制されている。在庫処分の動きもあり市況も下がり気味である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係の素材受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資が停滞していることから、当社製造装置の受注が減少している。
		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	・主要客からの内示量から1割以上の減量となっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・造船各社の第1四半期決算が出そろったが、円高による受注工事損失引当の積み増し等により、厳しい結果となっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・新規荷主の獲得で発送個数や収入は増加しているが、既存荷主からの出荷個数が減少傾向にある。また、個人客も取扱店、コンビニ、営業所への持ち込みが減少傾向にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客情報及び受注量の内容から少し下降状況で進行している。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数を前年比で見ても変わらず大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関係が厳しいため、製造業や派遣業の求人数が伸びておらず、全体でも求人数は変わらない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・非製造業を中心に求人意欲が堅調である。
		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低下し、景気が下降基調のようだが、実際には求人数は増加し、求職者がそれ以上に増加している状態である。まだまだ景気は堅調に推移している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、乳製品製造業がクリスマスケーキ製造に伴う短期パート求人の人材不足を背景に例年より1か月時期を早めて求人している。求人全体では横ばいで推移している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で4.0%減少し、有効求人数も2.3%減少したものの、最近では募集時期のずれ等も見受けられ単月では読みづらくなっている。有効求人倍率が引き続き2倍を超えており、企業の募集活動に大きな変化はない。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・今後の動きとして消費税の引上げ等があるものの、求人、求職状況は、人手不足の状況が当面続く。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・新規求職者数が前年比21.1%減となり、特に女性の新規求職者は前年比36.4%減と大幅に減少している。一方で新規求人数は、求人更新のタイミングもあり前年同月に比べ建設業で増加し、運輸業で減少している。有効求人倍率は横ばいで推移している。

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
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用意欲に若干陰りは見え始めたが、依然旺盛であり、特に年齢を気にしないという企業が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	採用者数の動き	・若い人の人材不足で採用環境が好調なので、景気とは連動していない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・一般企業への就職を希望した学生はほぼ全員内定を得ており、新たな求人があっても応募する学生がほとんどいない。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・地元完成車メーカーなど自動車関連は確実に求人ニーズが減ってきている。現状そこまで極端な営業はないが裾野が広い分野なため、影響は出てくる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・米中、日韓の政治情勢により、企業の生産活動が停滞している。また、消費税の引上げに向けた求人の動きもないため、全体的に景気の後退感がある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・20～30代半ばに対する中途採用市場は相変わらず好調で、募集をしても採用できない場合が多いため、契約社員として40～50代を活用する企業が出ている。新卒採用においても絶対数の採用から、採用できない場合は無理をせず、中途採用や派遣に変更したり、採用しないまま社内異動で対応したりするなど、前年までの状況と変わりつつある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求職者の動きが全くない。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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（店員）	販売量の動き	・主要商品だけでなく小物も販売数量が大幅に増加している。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・今月までは消費税増税前の特需で、特に大型商品の販売が好調である。
		百貨店（営業管理担当）	お客様の様子	・9月に入り、高額品に加えて化粧品や婦人服などその他のアイテムにも消費税増税前の駆け込みがみられるようになり、好調に推移している。
		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があり、特に長く使用できる必需品が売れている。また、この機会に少し良いものを購入する傾向がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の前半は、今までと同じような傾向が続いていた。しかし、ここに来て消費税増税前の駆け込み需要があり、直近では景気が上向いている。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・軽減税率の対象にならない商品については、客が買いためしている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価は上昇しており、来客数も割と多い。徐々に景気は上昇している。来月から消費税が増税されるため、駆け込み需要かもしれないが、景気は少し上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べるとやや良いが、昼の乗客は少ない。デマンドタクシーの利用が増えている。夜になると、一次会で帰る客がJRや路面電車等の公共交通機関で帰宅するケースが多い。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・宝飾品、時計、アパレルなどの高額品には一部、駆け込みの動きがあり、特定のブランドでは前年比2倍の売上になるところも出た。一方、中低価格帯の商品を扱う店は駆け込み需要もなく、庶民の財布のひもは今夏以降固くなっており、消費税の増税前となっても苦戦を強いられた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の2回の3連休に観光客を含めてかなりの来客数があった。また、最終の土日の28日、29日も、イベント等のお陰で、かなりの来客数があった。しかし、目の前に迫った消費税増税については不安がかなりある。
	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・過去の5%、8%の消費税増税直前は駆け込み需要で売上が伸びたが、今回は駆け込み需要で盛り上がることはなかった。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税が控えていたが、買いための買い回りもほとんど発生せず、特に動きは見られなかった。	

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
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数が前年を超えている。客の様子も明るく10月以降、景気は落ち込まないのではないかと。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・天候や気温によりやや回復基調に見えるが、来客数は相変わらず前年割れが続いている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・6月以降は、前年並みか、やや下回っており、この9月は消費税増税の直前で駆け込みが多少あるかと期待していたが、衣料品の高額商品も含めて微々たるものだった。台風や暑さで、初秋物が厳しく、結局のところ微減で終わった。
		衣料品専門店(営業責任者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み消費はほとんどない。前年をやや下回って推移している。
		乗用車販売店(役員)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みは余り感じられない。増税後の落ち込みは不安要素だが、衝突安全装置付き車両への買換え需要は引き続き底堅いだろう。
		その他小売[ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は化粧品等でみられたが、その他の部門ではみられなかった。景気は良くも悪くもない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・当地は今年度初めから温泉本館の工事をやっている。また、旅館が5軒工事をしており、うち3軒は完成したが、残りは工事中で一時的に部屋数が不足している。そのため、8~9月は例年と変わらない状況である。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税の影響か、例年なら年末年始の予約で販売が伸びる時期なのに、今年はまだ伸びてこない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・結構、暑かったため、近場へ移動する客の乗車もあつたが、夜の客が少なかった。お遍路もこの時期はまだ少ないため、売上は余り良くなかった。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・新規契約する客と、解約する客の割合の差が余りない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・固定客はある程度安定しているが、その他は余り変化がない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・世界の政治不安は経済不安につながり、先行きの変化が全く読めない混とんとした時代になっている。その中で消費税が上がり、複雑な軽減税率等もあいまって当面景気が上向き要素は何もなくなっている。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み消費はほんの少いで、売上増加まではいかない。生活消耗品を扱う店ではないので、買い控える客がいる。敬老の日などの贈り物のように必要な商品は売れるが、ふだんの売上が落ちてきている。
		一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・例年9月は飲食店の客が減少するため、売上は伸びなかった。消費税増税前であったが、一般家庭の買いだめはなかった。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要が弱い。
		乗用車販売業(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前に納車が間に合わないの、駆け込み需要が見られた頃に比べて販売量が落ちている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客単価が下がってきている。一組当たりの売上平均が下がってきている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・若干、来客数が減っている。また、消費税増税のため、若干、客に買い控えの雰囲気が出てきている。景気は少し悪くなりつつある。
		競輪競馬(マネージャー)	お客様の様子	・入場者数は減少傾向にあり、それに比例して売上額も減少傾向にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・7~8月が売上が上がる分、毎年平均して9月は売上が落ち込みやすい。対策として夏の紫外線ダメージのヘアケアを打ち出しているが、なかなか伸びない。
	×	コンビニ(店長)	お客様の様子	・9月中旬までは順調に推移していたが、22日から天候不順で失速し、その後も減退しているため、相変わらずの前年割れとなった。消費税増税前の駆け込みも見られない。
	×	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税を目の前に控えて、新車受注台数は前年比で大幅な減少である。
	×	乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、来月は買い控えが起こる。
企業		-	-	-

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
動向 関連 (四国)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は連日猛暑が続き、小売店店頭でのタオル類の販売が全国的に順調であったため、売上が増加し、7月の天候不順による落ち込みをカバーした。9月は以前の消費税増税ほどではないが、中旬からまとまった受注が見受けられ、小売店の店頭は順調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に、動きが出てきた。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・農業向け製品で消費税増税前の駆け込み出荷が増加した。また、日用品なども一部で同様の傾向がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動き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	・当社からの製品出荷量について、3か月前と比べてほぼ同程度で推移している。併せて、販売単価に関しても変動していない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注額は、企業によって格差はあるが、おおむね例年並みの額に達してきている。売上額は、仕事の端境期のため、月間ベースでは低調であるがこれも例年並みである。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・10月の消費税増税を前にした駆け込み需要の影響と思われる物量の増加が見られたのは9月下旬に入ってからであり、かつ極めて小幅な増加にとどまった。販売店などが集客を狙って定期的に大幅値引きを強調したチラシを配布している事や、消費税増税後に始まるキャッシュレス決済時のポイント還元制度を控え、消費者の購買動向は落ち着いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の販促広告を期待していたが、一部の客で微々たる増加があったものの、全体としての影響は少なかった。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・軽減税率の導入を前に、卸売会社は事業者の大小にかかわらず、システム変更のために一定の出費を強いられている。また、台風15号による被害や、残暑が長引いたことから秋商材の売れが鈍く、荷動きは引き続き低調である。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は安定しているが、人手不足のために生産量、販売量が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大型の太陽光発電の建設については、新しい受注がない。今までの受注残で耐え忍んでいる。今は何とかやっているが先が見えない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費税増税及び先行き不安で悪い方向に向いている。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要はあるものの、倉庫在庫が減少することで、固定収入となっているベースカーゴが確保できなくなる状況が発生している。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前にもかかわらず、さほど大掛かりな広告出稿はなかった。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先をモニタリングしたところ、業績が悪化している会社が目立った。
	公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の決算書、試算表等を分析すると、前年に比較して悪くなっている企業が60%となっている。	
	x	*	*	*
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		学校[大学]（就職担当）	それ以外	・消費税増税前で景気が今月は良くなっているが、来月以降は不透明である。
		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・消費税の増税前で、生産現場での需要が一時的に増えているが、残業程度であり、増員までにはいたらない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣による採用人数が目減りしている。
	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・地元各社では業種を問わず人手不足が続いているが、必要数を採用できているところは少ない。	
	職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・8月の有効求人倍率は1.51倍で、3か月前と比べて、0.07ポイント上昇しているが、前年同月比では減少となった。また、管内の企業整備の情報が小規模から中規模のものが幾つか出てきている。	

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
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・消費は冷え込んでいる。消費税増税前の駆け込み需要も期待したほど伸びず、売上が前年度を割っている小売店、サービス業も多くみられる。企業によっては、本業は維持しながら、今後は、他業種に比重を移していく企業もみられる。
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月からの消費税引上げに対する駆け込み需要が多く、来客数や販売が好調である。商店街の中でも業種によっては、恩恵がある店舗、ない店舗の双方が存在する。10月の落ち込みが心配である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要が、想定よりかなり上回っている。売上と入店客数の前年比に大きなプラスかい離が出ており、商品の単価も各カテゴリーで、ほとんどが前年を上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気上昇ではなく、消費税引上げ前の駆け込み需要の影響で、売上が上昇しているのが現状である。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要により、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンディショナー、パソコン等主要商材が好調で、平均単価も上がっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要により、良くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・朝晩が涼しくなり、当地の地物野菜も増え、全国的な相場も落ち着いている。客の出足も増加し、前月より数字が良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・涼しくなったことに加え、大型ショッピングセンターでも新店舗を開業したことにより、テナントに贈る花の需要があり、通常の売上と新店舗の売上が伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑や台風接近、降灰や耐震工事による売場拡縮移動で、来店客数は伸び悩んだが、DM催事や自社カードポイント催事の開催により、目的買いの客の来店、日祝日の来店客数や販売数量、単価共に上昇している。耐久消費財の家具家電や化粧品等の消費税引上げ対象商品の需要により、売上伸長率、購買単価が好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要に期待していたが、前回の消費税引上げより、その効果は、6割の緩やかな動きになっている。今月中旬の台風の影響で、今月後半に消費税引上げ後の駆け込み需要があり、月末の土曜、日曜日を中心に生活必需品や高額品の購入が多く、売上は大きく上昇している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は、改装オープンや催事、イベントの強化、消費税引上げ前の駆け込み需要等もあり、前年を超えて推移しているが、ここ数か月は連続して前年を切っている。消費税引上げ後、消費マインドの落ち込み具合が心配である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店の売上が、今月は前年比103.9%と3か月前から0.5ポイント上昇している。今月は消費税引上げ前の駆け込み需要があり、当店では、台風後に2けた増加で、かなり追い上げている。特に化粧品130%、宝飾170%となり、身の回り品も良い状況である。一方、食料品は91%で落ち込んでいる。
		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	・ラグビーワールドカップ開催により、試合会場でもある大分、熊本で酒類の売上が伸びている。また、大型複合商業施設の開業により、熊本地区の売上が伸びている。消費税引上げ前の特需も一部商品のみであるため、その影響は僅かで、10月の反動は少ないと見込んでいる。
		観光型ホテル（総務）	お客様の様子	・事業所が位置する中心市街地に、大型複合商業施設がオープンし、市外からの買物客で、人の流れに勢いを感じる。当該施設への集客が、周辺に好影響を与えている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・インバウンドは苦戦しているが、それを国内からの送客で補っている。	

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・10月から消費税引上げが実施されるが、9月に駆け込み購入をする話題をよく耳にする。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要が、若干出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月は天候不順があったが、当市は台風の影響を免れてはいる。しかしながら、地方からの農水産物の品薄や、消費税引上げにより、零細企業の商店街は、売上が上がっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月は台風や雨が多く、来店客数も前年と比較して減少した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来月からの消費税引上げの駆け込み需要を多少期待していたが、台風と残暑の影響で、売上が前年の60%となり、客足がまばらである。
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・まだまだ暑い日が続いており、来店客数も例年に比べ減少している。消費税引上げのまとめ買いで、来店客数に期待をしていたが、全く問合せもなく、通常販売と変わらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要は、一部テナントにはあるものの、全体的に客数が減少し、売上も上がらない状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前半は消費税引上げに関する需要がほとんどなかったが、後半になり、特に時計や宝飾品の売上が、堅調に推移している。ただし、景気の良さからではなく、消費税引上げの影響と考えられるため、10月以降が心配である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客との会話では、消費税引上げの話題が多くなっている。駆け込み需要のまとめ買いは、前回の消費税引上げ時より少ない。消費税引上げで、購入を控える客が多くなっており、まとめ買いによる無駄遣いを控えている状態である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税引上げ前の影響で、売上は上昇傾向だが、客数に大きな変動はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数が、前月からは、0.3%上がり、前年比の99.8%まで上昇している。住居関連は、衛生品や紙おむつ、トイレットペーパー等消費税率が引き上げられる商品の売上が上がっている。酒類のまとめ買いで、4～5%上昇している。今月は消費税引上げの駆け込み需要の影響により、前年比100%を超えると見込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月の消費税引上げ前の駆け込み需要に期待していたが、全体の売上は伸びていない。日用雑貨や家庭用品等の買いだめはみられるが、食品や衣料品は、前年を割っている状況が続いている。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・特売日とそれ以外の日との売上高の差が、大きくなりつつある。競合他社のそれぞれの特売日に合わせて、買い回りしており、チラシ効果は限定的になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税引上げ前のたばこの駆け込み需要がある。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・月末の公共料金支払は増加しているが、買物客は近隣の量販店に流れている。消費税引上げの客への影響は、余り感じられない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。消費税引上げの駆け込み需要を期待したが目立った動きはない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は、週末に大雨や台風が重なり、また、消費税引上げ前の駆け込み需要が、予想していたほどではない。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	お客様の様子	・9月までの売上状況は、ほぼ前年と同じ推移をしている。10月からの消費税引上げに伴う駆け込み需要も若干あるが、10月以降は、客の消費が慎重になると予想される。
		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、やや下げの傾向である。9月前半の3連休は、天候にも恵まれ順調に燃料油及びカーケア商材の販売ができたが、後半の3連休は台風が接近し、販売は不調であった。9月最後の土曜日、日曜日の消費税引上げ前特需に期待したい。

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
		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	・当月の状況としては、前年比で約5%伸長しており、若干良くなっている。しかし、消費税引上げ前の駆け込み需要の一時的な好影響であるため、10月からは減少も予想され、全体の動向としては、変わらないと考えている。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・最近、大型台風が日本を直撃しているが、以前より予報が正確のため、事前の報道により、宿泊予約が控えられている。台風がそれと同時に予約が入ったこともあり、天候に左右されることを痛感している。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・景気の状況は変わらないが、宿泊施設数の増加と韓国からの訪日減少の影響は、稼働率に顕著に反映されている。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・日韓関係が悪化し、香港では、デモ鎮静化がみられない。九州の海外旅行シェアを大きく占める方面の情勢不安定により、更に悪化している状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の宿泊客は、日中バス利用が多いため、タクシー利用が少なく、夜の街に外出する程度で、状況は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・訪日外国人の観光客は減少しているものの、タクシーアプリを利用する若者が増加しており、キャッシュレス決済も進んでいるため、全体のタクシー売上は、現状を維持している。週末の夜の繁華街も、活気付いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光インターネット提供エリアの拡大に伴う特需はあったが、その影響以外は特に目立った動きがない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税引上げの駆け込み需要に一時的な期待をしていたが、余り購買がない状況である。先行き不透明で、心配な景気状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税引上げに対する駆け込み需要を予想していたが、沈静化しており、景気に影響はない。住宅販売もゆっくりしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要もなく、年金問題も不安要素で節約傾向が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、来店数が少なく、売上も減少している。原因としては、年配客が多いため、暑さで来街が減っていることや年金の減少等が考えられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年から9月が最も低迷している。その原因は、現状では分からない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・客との会話では、今月に、また1人廃業するほど売れてない。好調な企業は、ほんの一握りである。魚の絶対量が少ないのに対し、魚価がほとんど上がっていない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・販売先の飲食店が、人手不足により営業の一時休止や営業時間の短縮等を行っており、販売量が落ちている。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・日韓の政治情勢の影響もあり、訪日外国人の消費はマイナス傾向である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費税引上げ後の還元ポイントの影響なのか、今月中旬より客の買い控えがあり、これまで以上に厳しい数字となっている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・食品スーパーマーケットでは、一部雑貨や酒等の動きは良いが、食品の動きは、長雨や台風等の影響で、野菜や魚の相場による不振も大きく、悪い状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近くに競合店があり、状況が足踏み状態である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・10月の消費税引上げ前の駆け込み需要は、予想より少ない。たばこ需要が多少増加している程度で、恩恵は受けていない。売上も前年度と変わらず、厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年と比較すると、台風や長雨の影響により、傘の売行きは良かったが、天候不順により客数が減少している。当店のようなビジネスは、消費税引上げ前の駆け込み需要があるような経営でないため、新たな需要の喚起ができていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜の来店客数が非常に減少している。要因としては、天候の悪化や消費税引上げ前の駆け込み需要に全く影響がなかったことにある。

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
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・天候不順が原因である。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・秋物の走りになり、また台風の影響もあり、客の動向が鈍い。
		衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要を見込んでいたが、現実には、前年割れの実績である。
		衣料品専門店(総務担当)	それ以外	・今月は、来月の消費税引上げを控え、駆け込み需要による一時的な売上増加を見込んでいたが、全くその兆しがない。景気が悪くなっていると判断せざるを得ない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要は少なく、状況判断している客が多い。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](統括者)	来客数の動き	・訪日外国人の売上が悪化している。韓国との情勢悪化から、韓国からの観光客が激減している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・ランチは、ある程度の集客があるが、ディナーの集客が、伸び悩んでいる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年から比較すると、天候不順が大きく影響し、確実に来客数が減少している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・10月の消費税引上げ前の買い控えが感じられる。日韓問題の影響による取消しは落ち着いたが、前年並みの集客には戻っていない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・施策の影響もあるが、前年比で10%近くの下げ幅となり、販売数が大きく落ち込んでいる。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・台風接近や長雨により、観光目的の客は、来町を中止する状況になっている。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・徐々に、割引券の利用や安い料金設定日に予約が集中する傾向になっている。加えて、消費税引上げ分の料金改定に対し、理解が得られない状況である。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今月前半は、来客数が多かったが、中旬からは減少しており、月末が予想できない状況である。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・材料費、人件費、各種料金が上昇しているが、仕事の対価は上がっていない。また、生活用品等小売では、同額でも中身が減少しており、実質値上がりしている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・客の動きは、依然減少傾向であるが、さほど受注減少にはなっていない。
	×	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・夕夜間の客の流れが減少している。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来街者や来客が、ほとんどない。
	×	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月の状況は、近年にないほど、客の入り具合が少ない。その原因が分からず、かなり深刻な状態である。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・連休中の台風の影響もあり、週末の売上が伸びない。消費税引上げ前の高額消費の影響と考えられる。
	×	都市型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・日韓情勢の悪化により、韓国からの団体送客がない状態である。若干の個人客はあるものの、良い状況ではない。
	×	タクシー運転手	それ以外	・ラグビーワールドカップが開催されるが、日韓関係でインバウンドの動きがかなり落ち込んでおり、加えて、10月には消費税引上げを控え、消費者の気持ちが後ろ向きになっている。
企業 動向 関連 (九州)		*	*	*
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要により、納入件数が増加している。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・2～3か月前の受注量と比較すると、9月に入り、徐々に上向きになっている状態である。
		建設業(社員)	競争相手の様子	・災害が発生し、災害復旧に尽力するあまり、公共工事は上半期の発注予定に到達していない。仕事量は多く景気は良いが、単年度に集中せず、次年度まで繰り越してほしいのが希望である。同業者は、仕事を選択しており、入札参加者の辞退等が多くなっている。

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
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月の消費税引上げ前の駆け込み需要を期待していたが、ほとんど影響がなく、9月の売上は計画どおりに達成できるか微妙である。原料となる鶏の発生も落ち着き、例年より若干多く、工場の稼働も7～8月と比較しても安定した生産活動ができる。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日韓関係や米中貿易摩擦の影響で、景気停滞状況が続いている。消費税引上げ前の駆け込み需要は、家具小売には大きな影響はない。前回の消費税引上げ前の駆け込み受注は、前年比2割の増加であったが、今回は微増に終わっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・焼き物は例年秋口には良くなる傾向であるが、今年も8月より上向いている。通常ルートの販売は、停滞気味であるが、ネット販売やふるさと納税が加味している状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今月の受注もほぼ変わらない。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・米中貿易摩擦により、中国からの受注内容に不安がある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月から消費税引上げが実施されるが、倉庫内貨物の入出庫は、余り増加していない。また、例年であれば半期決算月により物量が増加するが、今年は、大きな動きがない状況である。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・消費税引上げに伴う設備投資等が必要な反面、中小企業は、設備導入が間に合わず、対応が遅れており、実需に結び付いていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・人手不足を背景に、緩やかながら雇用者所得が増加傾向にある。しかし、百貨店やスーパーマーケットの売上が伸び悩んでいるほか、住宅販売は、高水準ながらマンション中心に売行きが鈍化傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・日用雑貨や身の回り品は、好調であるが、あくまでも消費税引上げを見据えたまとめ買いによる一過性の動きのため、本格的な景気回復とはいえない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	取引先の様子	・ラグビーワールドカップ等のトピックがあるにもかかわらず、広告出稿量が増えている。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・規模は小さいものの、競合プレゼンテーションの発生数が安定している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・消費税引上げの特需により、忙しい取引先も一部あるが、多くの取引先は業況に変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・受注の問合せ等動きがない。
		その他サービス業〔物りリース〕（支社長）	取引先の様子	・業況好調な取引先が多く、節税ニーズも高い。設備投資では、金融機関と競合するケースが多いが、税制活用や補助金の提案は内定しており、金融の競合はし烈である。経営者は、消費税引上げに対する社員への昇給も検討している企業もある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候不順による原料の生育不足で、製造量が限られ、販売も伸びていない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・中国向け輸出案件で、投資延期や見合せが続いており、年度末売上減少となる見込みである。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・米中貿易摩擦が影響し、半導体や電子部品関係の生産量が激減している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・健康食品受託製造は、受注量や受注価格が下降気味である。前年同期は半年先まで受注生産が埋まっていたが、今期は空き状態である。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・消費税引上げの影響が既に出始めている。ドライバー不足により、無理な出荷や在庫過剰等が重なり、配送が追いつかない状況である。倉庫スペースが足りず、作業生産性が極端に落ちる等弊害が出ており、どこも悲鳴が上がっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・日韓関係の悪化により、旅行者が減少し、小売業や観光地の収入が4割以上減少しており、悪い状況になっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の需要は、世界的な景気下降局面を迎え、明らかに減少している。また、人手不足が継続している。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・焼酎メーカーは、毎年1億円前後の減少がみられる。販売促進を行っているものの効果が出ていない。

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
		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・設計の委託業務を受注する際に、指名競争入札の場合は、これまでアンケート調査や計画等の役務業務で、低価格競争が激しかった。設計等の建設コンサルタント業務でも価格競争が激しくなっており、予定価格の6割程度から落札する傾向にある。
	x	繊維工業(営業担当)	それ以外	・応募者が集まらないどころか、当社では、最賃の支給だけでも精一杯のため、ボーナスがある介護職に転職等、辞めていく若い人が増加している。大変苦しい状態である。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・新規注文が2割ほど増えており、内容も増員という注文がほとんどである。お歳暮に関する注文や新規企業からの問合せがあり、また、以前に取引があった企業からの注文も受けている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・中心市街地再開発により、バスターミナル及び商業施設がオープンしている。来場者数もすぐに100万人を達成し、人の動きを実感できる。また、ラグビーワールドカップも開幕し、ファンゾーン等も盛り上がりつつある。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・求人、求職共に市場の動きが鈍い。また、同一労働、同一賃金の流れもあり、今後の雇用状況の変化を注視している。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・上期下期の変わり目である9月は、長期派遣の需要も見込まれる月であるが、依頼自体が少ない。しかしながら、台風15号・17号による損害保険会社からの台風被害の事務処理要員の依頼がある等特需的な依頼が入っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、緩やかに減少傾向にある。直接雇用を避け、派遣や請負で状況判断しているケースが増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は横ばいで、求職者は、引き続き減少傾向にある。しかしながら、人手不足感も同時にあり、全体として景況感は、余り変化がない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、前年と比較して若干減少しているが、一方、有効求人倍率は、引き続き高い水準となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の求人数が、前年比で20%以上減少している。建設業が最も大きく落ち込んでいるが、他の産業も徐々に減少している。
		学校〔大学〕(就職支援業務)	求人数の動き	・求人受件数は、前年比で減少している。景気動向による求人数の減少ではなく、就職活動を継続している学生が少ないと考えた企業の動向と捉えている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・当社に多く掲載していたビルメンテナンス等の求人件数が、落ち込んでいる。その要因の1つに、求人手段の多様化や収益悪化による経費の削減が挙げられる。また、10月からの最低賃金大幅アップの影響も考えられる。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・北部九州のインバウンド需要は堅調であるが、韓国の政治的状況もあり、これまで、韓国人観光客により店に行列ができるような状況であったが、当市内での韓国人観光客をほとんど見かけなくなっている。
	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)	お客様の様子	・弁当や総菜と一緒にデザート類を1~2品買う男性客が最近増えてきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品の発売や消費税増税前の駆け込み需要により月後半は販売量が増え、前年並みの結果となっている。
		スーパー(販売企画)	来客数の動き	・競合店の新規出店から1年経過したことや、前年は台風の影響で1.5日程休業もあったことから、客数が前年を若干上回っている。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・高価格帯のハイブランドの受注が好調を維持している。

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
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・このところ、毎月の客室稼働率は前年実績を下回っており、3か月前と同様の状況が続いている。なかなか前年実績を上回ることがない状況が続いている。
		旅行代理店(マネージャー)	お客様の様子	・国内外の高額商品は売れないが、県内宿泊プランなどは前年と比べても好調である。しかし結局は薄利多売のような図式である。
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・個人住宅、投資物件の建築相談や土地活用などの相談件数も順調に推移している。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・台風と件や前年の有名アーティストCD販売の反動減、免税売上ダウン等があり、消費税増税前の駆け込み需要も期待したが反応は薄く、厳しい商況となっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・季節が変わったこと、韓国からの観光客数の減少で周辺の景気が衰退していること、また9月後半からは表通りに修学旅行生が増え始め、一般客が減少している感じがあることが影響している。台風などで天候が不安定だったことも原因とみている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・国内の自然災害や、韓国情勢を受けて来客者が減少している。
		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15%減と、4か月連続で減少している。同様に、前年同月比でも27%減である。
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・近年、商店街では物販店が閉店し、代わりに小規模の飲食店が多くなりつつあり、価格競争で客の奪い合いを起こしている状況が見受けられる。
	x	その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・消費税増税前のせいか、地元客の引きが早い。また、韓国人観光客の入店がかなり減っている。
	x	観光型ホテル (代表取締役)	来客数の動き	・韓国人観光客の減少、3つの台風によるキャンセルのため、売上が大幅に減少している。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		輸送業(経営企画室)	取引先の様子	・約50社ほどで行っている人材育成研修で、消費税増税の関係から受注が一時的に増えているとの話を聞いている。主に業務用の食材の一括での手配等がある。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けの出荷は前年比減で、民間工事向けは前年比増となり、全体で前年比横ばいとなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約が、全く低迷したままである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・今まで1件の求人に対して募集人数が平均1.8人だったが、ここ2~3か月は1件の求人に対して平均2人の募集となっており、採用活動が更に活発化している傾向にある。
		学校[専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・早くも2021年卒対象の就職イベントが走り出している。企業側も今年度の採用活動から次年度の採用活動にシフトチェンジをしている様子がみ取れる。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求職者からの問合せが減少している。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・6月と比較すると毎年9月の求人件数は同程度の件数で推移するが、今回は週平均で90件減少している。
	x	学校[大学] (就職支援担当)	採用者数の動き	・時期的に採用活動を終了する企業が増えている。