

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東海)	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・今秋の運営を控え、観光客は前年同月比で10%以上増加し、4月も15%近くの増加が見込まれる。3連休の2日目は交通渋滞がひどく、ゴールデンウィークの後半は、大混雑となりそうである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・今年は運営の年であり、既に多くの参拝客が当地を訪れ、連日にぎわっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が高額品だけでなくファッションやリビング用品部門でも上がっており、客の購買意欲の高まりが数字にも表れている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・数か月前から高額品の動きが顕著に良い。富裕層の購買は特に安定しているが、ここ最近では、中間層でも高額品を購入する動きが少しずつ出てきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・分譲住宅、分譲マンションや戸建住宅の売行きが良くなっている。また、大規模改修やリフォーム工事も多くなっている。消費税増税前の駆け込みムードが盛り上がっている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・従来好調であった近隣アジアが低迷するなかでも、売れ筋の旅行先（欧州）については大変好調であり、今後、夏休みにかけては期待ができる。団塊世代やファミリー3世代層の需要が見込める。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子からは購買意欲がうかがえ、来客数は一時より若干良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・止まっていたホテルの工事の仕事が、再開し始めている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザ、花粉症の時季もほぼ終わり、現在の客は小康状態である。インフルエンザ、花粉症ともに爆発的な流行はないが、今年は、そこそこ忙しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は、先月よりも少し増えている。昼間はウォーキングシューズ等を購入する年配夫婦の来店が多い。夕方には、新社会人が財布や小物・靴を購入し、売上が増加している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品フロアの改装効果により引き続き好調である。少々ぜいたくしても良いという感覚が、出始めている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・購買客数は、前年を大きく上回っており、景気の上向き感がうかがえる。その証左として、ついで買いや衝動買いとの関連性が高い現金支払の購買客数が増えている。
百貨店（経理担当）		お客様の様子	・衣料品等の売上は依然として厳しいが、宝石・時計等の高額品の動きが少しずつ出始めてきている。	
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・店舗改装工事の効果が当初の見込みより大きく好調に推移している。来客数は前年同月並みでも売上は増加しており、消費者の購買意欲の上昇を感じる。	
百貨店（営業企画担当）		お客様の様子	・衣料品全般については天候要素や前月の反動があったものの、宝飾時計や海外ブランドにおける高額品需要は引き続き高い。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・上場会社の多くでは、円安効果で3月決算は利益が大幅に増加している。量販店、コンビニエンスストアでは粗利額が大きなプライベートブランド品目が増え、利益を押し上げている。ゴールデンウィークに、ドライブ、観光、カラオケ、潮干狩り、食事、買物など身近な場所へ出掛けているのは良い事である。景気は徐々に良くなりつつある。	
スーパー（店長）	来客数の動き	・缶詰やティッシュなどの値上げ報道もあり、値上がり前に買い置きする動きがある。来客数も、このところは前年同期並みとなっており、店の雰囲気も良い。		
スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たり買上点数は前年同月比を下回っているが、1品当たり単価は前年同月を上回っている。		
スーパー（店員）	来客数の動き	・年明けに比べて、客の志向は、値段の安い品物を探す志向から平均的な値段の物を選択する傾向へと、変化が見られる。値下げする商品の種類も減少している。		
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客1人当たりの買上単価と1人当たりの買上金額が、ともに若干上がっている。		
スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価が少し上昇してきている。		

スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年同月比では微減であるが、GMS（総合スーパー）は前年の水準を回復している。一方、SM（スーパーマーケット）は、苦戦の状況で推移している。GMSが好調である要因は、ハレの日消費等が上向いているためであり、少しずつではあるが回復している。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・競合店が多いため単価を安くしているため、販売量が増加している。
スーパー（営業企画）	お客様の様子	・小売業のなかでは百貨店が良好であり、当社でも、アップグレード業態は、数字が比較的良好である。
スーパー（支店長）	来客数の動き	・季節も良くなり来客数が増えてきている。アベノミクス効果が、徐々に表れているのであろうか。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月比100%をクリアしていないが、徐々に回復傾向にある。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・新年度を迎えて新しい客が増えつつあるため、販売量が伸びている。
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・注文も問い合わせも多く、確実に良い状況である。前年同月はこのような状況ではなく、自動車業界は少し動き出している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ハイブリッド車を中心に受注が伸びている。来客数もますますであり、市場が動きつつあると感じている。ただし、客の選択は、ますます厳しさを増している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・受注量が想定よりも少し良い。
その他小売 [ショッピングセンター]（営業担当）	お客様の様子	・自動車関連企業の客が多い立地であるため、業界が活気付いて土曜日操業があると売上が落ち込む。しかし、その一方で給料は増加するため、今後の購買が期待される。
スナック（経営者）	来客数の動き	・アベノミクスの効果で株価も上がり、消費マインドは上向いているが、給与にはまだ反映されない。現実的には厳しいが、以前より人は増えている。
その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・気分的なことであるが、雰囲気は良くなっているなど、なんとなくではあるが、良い傾向にある。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊者数確保のためにインバウンドに力を入れている。従来の台湾や韓国だけではなく、タイやベトナムから多数に受け入れることができている。単価については、国内の利用者でアップを図り売上増加につなげている。宴会については、目を見張るほどの伸びはないが、新年度が始まる4月であり前年同月はクリアをする。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は下げ止まっている。値引きやその他の要求が減ってきている。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・出張による宿泊需要は大幅に増加しているが、宴会の法人需要の増加には、まだ至っていない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来店する客の様子が、少し明るくなってきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・4月前半は歓送迎会があり、金曜は深夜まで乗客があった。月末の金曜日は、連休前ということもあって、かなり遅くまでたくさんの客でにぎわっていた。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・キャンペーンの最終月ということもあり、新規加入数が若干戻ってきている。客の反応が良くなってきている。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・進学、就職、転職、人事異動や引越が多いシーズンに伴い、新規申込や光回線へ乗換えが増えており、3か月前より良くなっている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の来場数は、予算・前年同月比とも上回っている。来場数は、ここ数か月少し良くなってきている。売上は、前年同月よりは良くなっているが、予算的には今一步というところである。良くなっているが、本当に良かったとは言い切れない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかでは、ゴールデンウィークの後にレジャーで外出する人が多い。
美容室（経営者）	来客数の動き	・1月のことを思うと少しは良くなっている。3月は売上が良かったが、4月にはまた寒くなり、客の出足も悪くなっている。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・円安、株価上昇や製造業が元気になってきたことを背景に、来場者数からは、製造業の多い当地に活気が戻ってきている様子を感じる。消費税増税も後押しとなり、今後も継続して来場が増えると期待できる。

	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・下請業者の仕事量が、他社も含めて多くなってきている。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・客単価はやや上昇したものの、来客数・購買点数は減少しているため、前年同月比の販売量は、全く変わらない。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・単価が低い商品は依然として横ばいで、高単価商品の売行きも伸びてこない。来客数も横ばいである。ただし、ばら売り商品だけは伸びてきている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・客単価が低く、販売量や売上高の増加につなげていかない。
	一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・アベノミクスの効果がなかなか末端まで伝わらない。食品業界は、景気の波が最後に伝わってくるので、中元シーズンには期待している。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・前月と同様に飲食店への来客数が、安定している。
	一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・売上は横ばいである。単価も今のところ伸びていない。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
	一般小売店[書店](経営者)	販売量の動き	・心証としては少し良くなっている。女性客が少し良くなっており、105円の本でも10冊まとめ買いする方が増えている。一方で、40歳以上の男性客の動向が非常に悪い。使えるお金を持っていないのか、2~3時間立ち読みをして、購入するのは105円の本を1冊のみである。
	一般小売店[自然食品](経営者)	お客様の様子	・客単価の上昇はみられない。購買意欲はまだ前年と変わらない。今までと同様、セールでは来客数、売上ともまとまっているが、その他の日には様子見の客がほとんどである。
	一般小売店[食品](経営者)	お客様の様子	・国の経済対策に対する客の期待感がよく見える。現実には、客の期待する収入とはほど遠いため、買得商品を必要量だけ買い求める現状である。景気は、横ばいであり上向いてはいない。
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・季節の変わり目に必要な目的買いは増えてきているが、購入層は普段と変わらない。高額品については、富裕層の購入がまだまだ多く、変化は感じられない。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は前年同月比97%前後であり、低迷が続いている。節約意識は変わらず続いており、景気回復はまだ見られない。
	スーパー(店長)	単価の動き	・買上点数が若干伸びてきているが、商品単価の低下は続いており、客単価は大きく伸びていない。
	スーパー(店員)	販売量の動き	・販売量は、ここ数か月横ばいである。数量を増やすために、価格を下げていく状況となっており、売上にはなかなか貢献できない。
	スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・今月の売上も、前年同月比95%で前年を下回っている。良い品質の商品、新製品を求める声があるなど良い兆しも見えてきている。他店との競合が一段落しないと、数字は改善しそうにない。
	コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・株式の資産価値上昇に伴って、いち早く株の保有者や年金世代が商品購入や旅行で消費行動を起こしている。比較的高額な商品や行楽、旅行の動きは良いが、生活日用品関連はまだ悪い。資産を保有している人以外は、賃金上昇を待つ以外はないので、まだ時間がかかるのではないかと。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は少し増加している。その一方で単価が低下しているため、売上は変わらない、若しくは減少している。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・金曜日を除いて深夜0~2時以降の客の動きは、前年とほとんど変わっていない。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・暖かい日はオープンドアにするため入店しやすく、一見客が多くなっている。しかしプライスゾーンとのギャップが大きく購買には至らない。景気が良くなっている実感はない。
	衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・アベノミクスの効果は、圧倒的に多数を占める中小零細企業への波及がまだであり、実感がないと言う方がほとんどである。相変わらず安価な商品の動きが良く、国産品は動きが鈍い。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・テレビは新商品が出てても売れない。タブレットコンピュータやスマートフォンは人気があり、全体としては前年並みである。	

家電量販店（店員）	単価の動き	・円安でも輸出型企業の受注が増加しているかはわからず、利益の還元はない。気候の良さや株価上昇の効果で明るさは出ているが、実体はない。消費者の財布のひもは固い。	
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・アベノミクスの好影響は一部の業界や企業にとどまり、全体的には影響を与えていない。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・政権が交代してから、売上が良好な状態が続いている。	
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	・販売量の動きに最も注目し、合わせて来客数等にも注目し判断している。販売量は増加であるが、来客数は減少しているため、変わらないと判断する。	
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月に入って客単価は前年同月を上回っているが、来客数が減少しており、売上高は前年同月並みにとどまっている。	
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者の数は前年同月並みで、会食数は95%くらいである。もう少しであると感じるが、なかなか良くならないという状態が続いている。	
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の低単価志向が、ますます進んでいる。一方で、LCC（格安航空会社）等の利用が進み、単価の低い旅行手段が増加していく。	
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売は、前年度末から4月中旬まで伸び悩んだが、4月下旬になって、見積り依頼や販売量が増加してきている。まだ、安心できる予定売上には達していないが、アベノミクスは言葉や雰囲気だけでなく、これから起爆剤的な政策があるのではないかと考えるため、横ばいとみている。	
旅行代理店（従業員）	それ以外	・近隣アジア諸国での鳥インフルエンザの発生や、軍事的な緊張、円安等の不安要素により、近隣アジア諸国への旅行者が確実に減っている。特に隣接国への旅行者数の減少は、今後、旅行業界へも大きなマイナス要因となる。	
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は順調であるが、円高やゴールデンウィークの日並びの影響が、海外旅行が伸び悩んでいる。	
タクシー運転手	来客数の動き	・前年同月より良くなったという声も聞くが、変わらないという声も半分以上ある。夜の繁華街も人が少ない。にぎわいや景気の良さといった実感は、まだ身近では感じられない。	
通信会社（営業担当）	それ以外	・マスコミではアベノミクスと騒いでいるが、国民の生活状況は、ほとんど変わっていない。株価と生活レベルとは別の世界である。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者の動向は変わらないが、台湾からの入込客が好調になってきている。	
美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・キープキャンペーンが始まり、客からの新規客の紹介により来客数が増えている。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり景気はまだまだ良くなっていない。	
設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の様子を見ると、自宅を建てる時の支出が節約傾向にある。不景気が長いため、節約に慣れてきた感もある。上向きといっても、土台がしっかりしていなければ崩れてしまう。	
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・消費税率が上がる前に購入しようとしているため、売行きが良い。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・上向きになりつつあるが、現在はまだ変化がみられない。	
その他住宅 [不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・客及び同業者からの問い合わせは多くなっている。それが、一時的なものか継続されるのかによって見方が分かれるが、やっと上向きになってきているという判断になる。	
やや悪くなっている	一般小売店 [結納品]（経営者）	販売量の動き	・人の動きが、物を買う感じになってきている。
	一般小売店 [贈答品]（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では例年4月は数字が少し上向くが、客の財布のひもの固さは変わらない。企業収益が増えても、個人所得が上がらないため、贈答品の販売量、来客数、金額等のすべてが減少している。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・先月は購買意欲のある客が多く、景気の回復を感じたが、4月に入り揺り戻しを感じる。様々な施策を打っても手ごたえを感じない。他社でも同様との事である。

	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上、来客数が前年同月比でマイナス1%悪化傾向である。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・4月は気温が低かったため、飲料水など水物の売上が減少し、売上全体に対しても悪い影響を及ぼしている。	
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年比では景気が良くなってくる気がしているが、状況は引き続きあまり良くない。アベノミクスの効果が表れるのは、下期以降の可能性がある。製造業が良くなり、サービス業へ効果が表れ始めるまで時間がかかるような気がする。来客数は、前年を下回る日々が続いている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月に入ってから販売台数は大幅に減少しており、前年の6割程度で推移している。会社の目標も、大幅に下回っている。	
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入って、異常なくらい来客数が減っている。前年同月並みと予想したが、達成率は前年同月比80%ほどで終わっている。本来落ち込む時期ではあるが、前月までにかなり前倒しをしたせいもあり、反動減といったところである。	
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・注文はあるが在庫台数がなく、登録台数に結びついていない。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・円安や株高で世の中のムードは良く、消費マインドは上がっているものの、売上はほとんど変わらず苦戦をしている。特に変化は感じられない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークを控えているためか、昼間の客がかなり減少している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・前年同月も同様であったが、歓送迎会の時期であるのに良くない。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ISP（インターネット接続業者）関連の販売が減少し、販売に対しての工事が減少している。	
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・まだまだ外国人も少なく、地方までは景気は良くなっていない。	
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・だんだん暖かくなり来客数は増えるはずであるが、増加していない。	
	悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数、商談数、成約数のいずれも、かなり落ち込んでいる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが良くない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・世間では景気の良い話が聞かれるが、私の周りでは景気の良い話は聞かない。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・株価の上昇により消費マインドが好転している。資産家による高額商品の購入だけでなく、飲食店の来客数の増加など、幅広く消費が広がっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の輸出、輸入ともに、前年同月比15%ほど増加している。
	やや良くなっている	食品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・新商品の発注数量等が順調に増えている。景気が良くなっているためか、トライアル需要もおう盛になってきている。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・販売単価の低下がかなり進み、これ以上の安値はない水準にまで来ている。競争相手も受注競争による安値販売は限界まできており、今後は上昇するしかない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの問い合わせが増えている。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・当地は自動車産業が多く、円安の効果で業績が大きく改善している。それに伴い給与アップが見込まれ、心理的にも安心感が広がり購買意欲が高まっている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外輸出比率の上昇、為替レートの変動、株価上昇により収益部分で好影響が出始めている。また、3か月の売上予測でも、ほぼ予算達成が見込まれている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円高時に値下げした商品がこの円安で更に値引きされた状態になっている。そのため、普段は予算が折り合わずに購入を控えていた南米等の新興国の電子部品メーカーや、北米の比較的小規模な請負生産ユーザーが、次々に購入を決めている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安基調で販売量が増加傾向にある。

	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	・円安の効果で完成車メーカーからの発注量が増加している。また、スクラップの価格が高めで推移している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、マンション・戸建住宅ともに販売は堅調に推移している。また、モデルルームへの来場者も増加傾向である。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸入の減少はあるものの、それを上回る輸出の引き合いが増えている。国内小売業における販売物量も増えてきている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末や年度初めは荷動きが活発になるが、今年は例年よりもやや荷動きが活発である。また、引越件数も個人・法人ともに増えており、人の動きも活発になっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の到着量が、随分多くなってきている。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・アベノミクスの効果なのか2～4月の人の移動に絡むものかわからないが、工事がいつもより3割増しとなっている。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーは、既に受注量が増加し好調な企業と、まだ動きなく原材料値上がりのデメリットを訴える企業とに二分されている。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・株高、円安により個人投資家の資産が増えてきており、それに伴い投資意欲や消費意欲がおう盛になってきている。
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・資材や労務費を含む建設コストが急激に上昇しており、不動産業界にとっては、大きな懸念要素である。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが良い。
	公認会計士	それ以外	・会計事務所の客である経営者の気持ちが、前向きになってきている。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・円安、株高傾向は、中小企業にとっても経営にプラス要素が大きく、商取引が活発化している。また、自費関係の消費税増税が影響しているためか、歯科医院のようなサービス業においても来客者数は増えている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・4月から予定していた案件が、顧客の体制変更等により立ち上がりが不明確になってきている。また、内容が縮小されたり、急に依頼が発生したりしている。
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安で原材料の値上げも始まり、思ったよりも景気は良くなく、変わらない。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べても良くない。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・先のプロジェクトはあるものの、足元の仕事確保に不安であるという声を聞く。
	電気機械器具製造業	競争相手の様子	・判断としては変わらないというよりも、客先の設備投資が計画段階から実行に進むという上向きな面と、競合他社では厳しい業界環境から廃業も出てきているという下向きな面との両方の傾向がある。また、当社はメーカーであるが、分野によっては製造よりも輸入が多いため、最近の円安では、厳しい環境になってきている。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・受注量の微増がずっと続いている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年の売上高は前年比1.6%増加で、今年は同1.7%の増加となり、前年との比較では+0.1%と、ほとんど変わらない。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・頻繁に訪問する飲食店の店主との会話では、来客数や客単価は増加も上昇もしていない。社会の裾野部分での景気は、全く動いていない。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税の増税に絡む問い合わせはあるものの、実際には横ばい程度である。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・世間で景気が良いと言われているほど、オフィスの需要は動いていない。心理的な面と実際の状態には、まだまだかい離がある。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これといった新しい動きはほとんどない。客先である企業側も落ちている感があり、特に、紙媒体の受注量は伸びていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子

		その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	取引先の様子	・景気的好転を見越して、全体として気持ちに明るさが見える。外注先も、繁忙とはいかないが、ますます生産活動を行っており、一時のような厳しい表情は見られない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・年間売上の25%を占めていた製品に問題が生じたため、計画の4分の1の受注量になっている。問題を解決するまで、受注は回復しない。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・取引先の業界では、例年に比べて生産性を上げてきており、忙しくなっている。
	悪くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・大手企業では決算見込みが上がっていても、中小零細企業への実需にはつながっていない。見積、受注、販売とも、すべて前月同月より10%ほど低下しており、どの業種の客をみても、受・発注量ともに減っている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の設備投資が行われなかったため、当社の売上が減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
(東海)	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・関東の自動車関連の技術系人材需要には若干の陰りが見える。その反面、東海の需要は概ね良好である。客の決算状況も良く、開発の活性化に期待する。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・労働者派遣法の改正に伴い、業種全般で非正規社員を正社員採用に切替える企業が増えている。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・国内の自動車生産台数は上方に修正されて、雇用者数の増加につながっている。
		新聞社〔求人 広告〕(営業 担当)	採用者数の動き	・新聞の求人件数が増加傾向にある。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・一般求職者、新規学卒求職者とも減少傾向が続いており、求人は増加傾向が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人は増えつつあるが、主要産業の製造業では前年同月比で半年連続減少している。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・3か月前と比べて求人は出ている。しかし求職者とのタイミングが合わないため派遣には結びつかず、売上の増加にはつながっていない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年と比べても歓送迎会が好調である。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・決算を終え、新たな期においては、各社で開発の様子見している。安全のため景気に影響を及ぼす参議院選挙の結果待ちと思わせる動きである。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は3か月前の70%強に落ち込んでいるものの、前年同月比では105%となっており、ほぼ横ばいの状況が続いている。
人材派遣会社 (営業担当)		それ以外	・株高や円安が印象的ではあるが、果たしてこのまま景気回復につながるかは疑問がある。	
職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・新規常用求職者数は、季節要因があり前年同月比では減少となるものの3か月前より増加している。また、新規常用求人数は、3か月前、前年同月比ともに増加している。しかし、求人の中身を見ると、正社員求人の割合は増えていない。	
民間職業紹介機 関(営業担当)		雇用形態の様子	・当地では、求人に大きな変化は見られず、中小企業の待遇に関しても良くなっているとは感じられない。また、新規採用に関しても介護業界以外は、慎重な動きである。	
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・企業の業績改善の兆候は出ているが、それが新たな人材の募集という動きにはつながっていない。求人数の動きを見てもそれほど変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-