

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・オリンピックが開催されるため、景気が良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・この春以降、当地を訪れる旅行者が前年に比べ5割以上増えている。連日のようにメディア、テレビ番組等で報道や放送をされており、その影響も大きい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮に伴う参拝者の増加が大きく影響し、部署によっては前年比200%を超える数字になっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・時計、コートなどの冬物衣料の動きが良く、高額品が大変良く売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品当たりの単価はそれほど上がっていないが、客の買物の様子を見ると買い方に余裕が感じられる。今後は単価の高い商品へのシフトが期待できる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・自店舗だけでなく他の市内2店舗を含むすべてで、売上高が前年を上回っている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・近隣に競合ホテルが新規オープンしたにもかかわらず、宿泊客数が堅調に推移していることに加え、宴会部門では周年記念などの大型案件があり、事業部門でも特需を受注したことにより、前年比はもとより予算比でも10%近い増収が見込める。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は室数、単価とも上昇している。季節要因もあり、宴会は厳しい。
	やや良く なっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮商戦の出荷個数が若干上向きである。世相の影響を受けてお歳暮にも単価上昇を期待している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日でも祝日でも来客数は変わらない。平日の昼間は下見の客が多いが、夕方以降は会社帰りの買物目的の客が多く、夕方からは売上が伸びて予算を達成している。また、給料日前でも買物する客が多い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き好調に推移している時計・宝飾等の高額商品に加えて、急激な気温低下によって衣類を中心とした冬物商材の販売が拡大し、景気は若干上向いている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額品の販売量増加とともに、動きの厳しかったファッション衣料が気温の低下とともに活発になっている。単価も上昇しており、耐久消費財での先行投資や買換えニーズの動きと合致している。一方、低価格・ボリューム商品の動きは決して良いものではなく、景気が全体的に上昇しているということではない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気候も冬らしくなり、前月とは異なり冬物衣料や雑貨が活発に動いている。年末のボーナスへの期待感から、宝飾時計といった高額品の動きが大きく目立つ。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・悪天候や高気温の影響で低迷した10月に比べ、気温が急激に下がった効果もあり、販促策への反応が良く来客数が増えている。また、ギフトも前年に比べ好調に推移しており、こちらも来客数が伸びている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で少し動きは良いように見える。しかし税率アップ後の動きは厳しくなる。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・食品が引っ張る形で、衣料、住宅関連も含めて全体的に伸びている。GMS（総合スーパー）よりもSM（食品スーパー）の方が好調である。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年割れの状況には変わりがないが、3か月前に比べるとわずかにマイナス幅が縮小している。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が久しぶりに前年を上回っている。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫や掃除機などの白物を中心に高単価な商品がよく売られるようになってきている。		
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入以来、来客数が増えている。新型車が需要を喚起している。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・スタッドレスタイヤの販売時期に入り、前年はタイヤ購入を渋る人が多かったが今年は新規購入者が多い。新車の購入が多かったことや、消費税増税を見込んだ動きもある。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の実績が見込みよりも良くなっている。		
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との話からは景気は決して良くはないが悪くもない状態であり、変わらないと感じる。		

	乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数も問い合わせ件数も多い。
	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲マンションで消費税増税前の駆け込み需要がある。リフォーム工事や官公庁工事についても同様である。
	その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・前月より来客数が確実に増えている。
	その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・アベノミクスが雰囲気だけは良くしているので、何とか上向きである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・人出そのものは3か月前とあまり変わっていないが、このひと月の間に2、3日ほどよく人が出た日があり、その分少し乗車数は増えている。
	タクシー運転手 通信会社(営業担当)	お客様の様子 お客様の様子	・11月中旬頃から忘年会が始まっている。 ・客からの問い合わせが増えている。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は微増ながら増えている。広報など大きな動きはしていないため自然増と考えられ、少し景気が良くなっていると感じる。
	テーマパーク (経営企画担当)	来客数の動き	・11月は天候も良く前月までの天候不順の影響分を取り戻し、前年を上回る。
	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・肌の乾燥を訴える客が多く、保湿商品が多く売れている。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子からは購買意欲を感じるが、いまだに客単価は低い。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・前月と同様に1箱10個入の菓子よりも6個入の方が販売量で上回っている。来客数は横ばいで推移している。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月前半は販売量が増え、良くなってきたかと思ったが、後半は失速してしまい、結果的には3か月前の数字と変わらない。
	一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・小売店等では、なかなか個人消費が盛り上がってこない。
	一般小売店[電気屋](経営者)	販売量の動き	・ここ3か月くらい悪い状態が続いており、11月もあまり芳しくない。
	一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・経済ニュース等でドラッグ業界の決算が良いと報じられているが、食品や生活雑貨の販売で伸びている。同業者の話からは、薬がメインの店では処方箋調剤は横ばい、OTC(一般用医薬品)はややマイナスのようである。
	一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・行事等がない限り客は少ない時期であり、例年と変わらない。
	一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・客の景気は業種によって二極化しており、景気が良い客に対する売上、数量はともに伸びているが、不景気でまだまだ下がっている客もある。売る側としては、プラスとマイナスでバランスがとれているので、売上はほぼ同じであるが中身は変化している。
	一般小売店[書店](経営者)	単価の動き	・景気が上向いていない証拠として、いまだに単価が低いものしか売れない。この調子で来年4月に消費税増税になるとどうなるのか。都市部では景気が良さそうな部分もあるようだが、地方にはまだ回ってきていない。
	一般小売店[自然食品](経営者)	お客様の様子	・年末に向けての買い控えと買物は必要最小限という習慣が定着していて、大きく消費に向かう様子はない。
	一般小売店[食品](経営者)	販売量の動き	・原材料ばかりでなく日用品の物価もじわじわと上がりだしており、当店の実績も前年同期比では107%となっている。しかし商品価格を若干値上げしたことが原因であり内容的には前年と変わりない。これまでと同様に慎重に品定めをする客が多い。
	一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・飲食店での飲料の販売量がわずかだが増えている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・価格変更前の高額の時計など特定の高額商品は売れているが、通常商品には相変わらず変化はない。

百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下もあり衣料品については動きが活発化してきている。ただし、都心部でも好調な貴金属については、商品が回ってこないため販売に苦戦している。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は引き続き高めで推移しており、消費税増税が近づいてきてもさほど変化がみられない。ボーナス需要で更なるにぎわいを期待していたので、やや拍子抜けしている。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・今のところは駆け込み需要はあまり関係がなく、高額品は変わらず好調で、他の商品には変化はない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月は冬場が早々に来たため、冷え込みが厳しくなり、冬物商品が売れて家庭の消費支出は伸びた。景気が少し良くなっており、会社の会合等が増え、家庭での食事が減っている。車で道路を走っていると、荷物を積んだトラックが多く、交通量も増えていると感じる。しかし、肌で感じるほど景気は良くなっていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で98%で推移し、増加する傾向はみられない。競合店舗の出店やコンビニの揚物惣菜や生鮮品の取り扱い、ドラッグストアの日配食品の取り扱い拡大などの影響が、じわじわと効いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等の価格高騰で単価は上がっているが、販売点数は伸びておらずトータルの支出には大きな変化はない。
スーパー（店員）	販売量の動き	・贈答用に地方特産の富有柿を買い求める客で一時的な売上増加がみられる。夏場の終わり頃から比べると、買物がこの中の商品点数は増えている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数も客単価もほぼ同じで、大きな動きは少ない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前月までと同様に、今月の売上は前年を下回っている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数では1～2.5%の改善が図られているが、客単価が前月と比較して右下がりになってきている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比でみた来客数は下げ止まっている。単価はなかなか上がらず、弁当やおにぎりなどの主力商品の販売量もなかなか増えない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で1日あたり100人近く減少しているが原因はわからない。週末は前年と同じくらいであるが、特に月曜日から水曜日の来客数が減少しており、客の動きが良くない。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・今月前半は暖かすぎて秋物の販売時期が飛んでしまった。中旬以降セーター等防寒着が売れ始めたが、すべて馴染みの客による売上であり、一般客の来店がない。
衣料品専門店 [紳士服洋品]（売場担当）	お客様の様子	・月によって多少の売上の増減はみられるが、3か月前と総合的に比べてみると客の購買意欲が落ちてきているとは思えない。今月の売上は厳しいが、それは客の購買意欲ではなく単に気候による影響である。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、まだ前年比をクリアできるかできないかのボーダーライン上を行き来している状態である。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・車は販売台数でみると売れているが、単価が下がっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月もハイブリッド車が受注を引っ張り、全体のボリュームが膨らんでいる。ハイブリッド車が受注全体の50%強を占め、受注総数も前年を大きく上回っている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は増えもしないが減少もしていない。前年は補助金終了後に大幅に低下したため、それに比べれば販売台数は増えてはいるが、想定内のレベルである。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規の客は減ってきている。今まで付き合いのある客の買換え需要で前年並みを何とか確保してはいるが、厳しい状況に変わりはない。買換え予定のある客は消費税増税を気にして動いているのがわかるが、大半の客はまだまだ実感が無いのか、動きが鈍い。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会予約など宴会需要については、前年同月比での推移に変化がみられない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・悪天候な日も多く急に寒くなったこともあり、人出が少ない日が多い。忘年会シーズンに備えて外出を控えている客も多いと聞き、今月の売上はあまり伸びていない。

観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・売上は3か月前と変わらない。富士山の世界遺産登録があり県外からの宿泊客が増えているが、地元の昼食・夕食需要は減少している。このような状態が8月からずっと続いている。	
都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・客数についても客単価についても一喜一憂であり、まだ不安定である。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客の様子をみて景気が良いという印象はない。	
旅行代理店(経営者)	それ以外	・輸出型産業は潤い始めていると確かに感じるが、裾野までの波及には程遠い。タクシー、サービス業や飲食店の競争は厳しい。旅行業も相変わらず単価競争で、IT活用で人件費が削れるところは何とかなっているが、それ以外では廃業がすぐそこまで迫っている。人口の量的な増加がなければ内需はまず拡大しない。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・来年4月に消費税率が8%に上がる影響なのか、来年度の受注が伸びない。客の動きも鈍い。年が明ければ動向は変化するかもしれない。	
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・近くに大型ショッピングセンターの出店があり、今月の来客数は少ない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・11月は日柄の良い週末・祝日には結婚式も多く日中も忙しく、下旬からは大きなホテルでの集まりなども増え、夜の街にも人の動きが多くなってきている。	
通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・光回線の新規申込は増加しているが、解約も増えている。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて変化はなく、低迷状態が続いている。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・高齢化で病気になったり施設に入ったりする客がいて、悪くなっている。	
設計事務所(職員)	お客様の様子	・客の話聞いても景気の良い話は聞かない。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客の中には、慌てるよりも消費税増税の駆け込み需要が一段落し住宅業界が冷え込んでから検討した方がよいと思う人が増えてきている。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで受注量は増えている。一時的なものだと思われ、まだ景気が上向きとは感じられない。	
その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	来客数の動き	・土地・建物ともにインターネットでの閲覧数は伸びているが、反響や来店につながらない。	
やや悪くなっている	スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小小売店、飲食店では、客単価が低下している。消費の冷え込みが進んでいる。
	スーパー(店員)	来客数の動き	・競合店が頻繁にオープンしていることが来客数減少の原因の1つである。その状況が売上に響いている。
	スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・天候の影響で衣料品が悪く、近くの衣料専門店が開店している。住居関連は上昇中だが、店舗計の販売量は、前年比90%台で推移している。
	スーパー(営業企画)	単価の動き	・前年比でみた買上点数、1品あたり単価ともに3か月前よりも悪化してきている。好況感に引っ張られてきた消費者が、消費税率のアップが迫るなかで冷静になってきているように感じる。ここ数年我慢してきた消費意欲が、政権交代後の購買でいったん満たされ、徐々に引き締めに入ってきているのではないかと。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・売れ残る商品が多い。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・3か月前と比較すると販売量は落ちているが、前年、前々年と比べると来客数、売上高ともに伸びており、景気が回復しつつある。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月は例年より早く寒くなったため、来客数が減少している。
	衣料品専門店(販売企画担当)	競争相手の様子	・この1か月間急激に売上が少なくなったところが多い。
	乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・来客数が伸びてくるはずの年末であるが、車検点検は多いものの、来客数は減ってきている。
	一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・客が金を使わない。
	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・忘年会・冬休みや年末商品についても、新規の問い合わせの数が増えない。

		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・秋の行楽シーズンの真っ只中のはずが、今年は秋を飛ばして冬の到来という天候のため、紅葉狩りの客がかなり減少した感がある。急に寒くなり客の足も止まって旅行需要は減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規加入数が、ここ数年で最低レベルと思っていた前月よりもさらに下回る見込みである。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・消費税増税や災害などの海外情勢で外国人も少ない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・古くからの馴染み客が来なくなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・ゴルフシーズンであるが、だんだんと寒くなり入場者数が予算及び前年を下回りそうである。山間部のゴルフ場では閉鎖前に雪が降り、入場者が大きく減少している。それを除いても、今月は前年並みの入場者数で予算には届かず売上も悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は寒くなって閑散期ではあるが、それにしても来客数が少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末前にイベントが多くなるため、客が時期を調整して期間を長く空けたりしている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の動きがまだまだ固く、やや悪い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場への来場者は前年と変わらないが購入者が減少している。各メーカーでばらつきはあるが、税制面の優遇感が低いいためか結論を急がない客が多い。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・単価の低い契約ばかりが増え、売上の確保も難しい。円安株価高の効果はまだ出でおらず、景気が改善したという実感はまだない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税に備えて買い控えが起きている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・周りでは景気の良い話はない。余分な金は使わない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・業者同士で値引き合戦や客の獲得合戦が行われている。消費税増税の影響が強く出ている。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社オリジナルのパーラーチェアの注文が増えており、今月から来月にかけては景気が良い状態である。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・冬物商品の出荷が順調で、特に高付加価値商品の動きが良く、デフレ脱却に少し期待が持てるようになってきている。
	やや良くなっている	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	・全般的に荷動きが活発になり、受注量、販売量ともに5～8%増加している。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・上半期決算報告では好調な企業が多いようである。政府の賃上げ方針にも同調する流れにあり、方向としては上向きである。日常のレジャー施設やショッピングセンターでの人出にも活気を感じる。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・海外の景気や株価、為替に関してネガティブな状況は少なくなっている。また、一部の企業では給与の改善が実施されている。その結果、生活者の不安感は減少し、消費に向ける金が徐々に増え、車、ブランド品などの高額商品の売行きが上向いている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築、土木業に比べて全体の仕事量はあまり上がっていない印象である。実際の引き合いや受注量は少しずつ上向いているが、それが客の仕事量増加によるものなのか、メーカーの価格引き上げの影響によるものなのかがつかめない。中小企業の仕事量は前年より1割減というイメージなのに、受注量は前年より5%ほど多い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや増えているが、コストも上がっている。
		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	・円安の影響もあって売上が堅調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量が順調に伸びている。円安による為替差益にも助けられて、前年に比べ業績も好調に推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月に比べて一般雑貨や工業製品等の国内輸送物量が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年比で5.6%良くなっている。主要荷主の荷動きが、少しずつではあるが良くなっている。

	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や建築業の客によると、消費税増税前の駆け込みがあり景気は良い流れに変わっている。IT関係はある程度良し悪しが分かれ二極化が進んでいる。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先である自動車部品メーカーの稼働率が向上している。
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・自動車業界の回復が大きい。
	公認会計士	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で消費が拡大していることが、中小企業の売上高増加にもつながっている。一方、残業代等の増加で人件費が増えている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・地価の動きが都心部を中心に反転の動きを示しつつあり、販売希望価格も若干高めになってきている。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・利益が上がっている客が増えてきている。建設関係の客では、仕事の話はあるが人手不足で受けられないということも聞く。消費税増税を前に、建設関係は受注が増えているようである。
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安で輸出用の梱包資材は伸びそうなものの、部品の現地生産が進んだ結果、輸出用部品は伸び悩んでいる。それに伴い梱包資材の伸びもみられない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注や販売がやや回復している取引先と、変わらない取引先が混在している。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料関係の仕入れ価格が上がっているが、十分な価格転嫁ができない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・多品種少量でも丁寧に対応して受注確保に努めているが、なかなか売上が伸びず、前年比7割程度で推移している。今年は、全く残業をしていない。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・急に仕事が増えた感があるが、納期が集中するため忙しいもののコスト高になり、景気が良いとは言い切れない。
	電気機械器具製造業	取引先の様子	・ケーブルテレビなど放送通信関連の設備投資は、経営基盤が安定しているか否かによるが、都市部では大手通信会社への対抗から高速化（光化）を進める方向にある。このような設備投資案件はまだ少なく獲得競争は厳しく受注しても利益が得られない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画では3か月前より少し上向きである。こしばらくは同じような上昇カーブである。
	建設業（経営者）	それ以外	・当社の所在地は比較的好景気であるが、こしばらく消費者のマインドが落ち込んできていて活気に欠ける。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業からの荷物量は相変わらず増えている。空き倉庫、トラックともに手配しづらい状況が続いている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなったといわれるが、航空貨物の数字には表れていないようである。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・荷物の動きは順調に増えているが、求人にも苦戦しており、時給が上がって利益は増えていない。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の企業では、低燃費のトラックや乗用車の普及で軽油の販売量が落ちている。低燃費車の導入は軽油、石油などの高騰に対する自衛手段であり、こうしたエネルギー問題と関連する動きは、コストの問題もあり企業では最近より一層取り組まれていると聞いている。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・日経平均株価、為替の動きは小さく、個人投資家は引き続き様子見をしている。保有資産を動かすづらい状況が続いている。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・問い合わせや案件はあるものの、消費税増税による駆け込み需要のみである。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業ではオフィスの紹介依頼の動きがなく変化がない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量としては微増であるが、全体としてはあまり変わらない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・どこの新聞も読まないという理由での購読中止が続けて出ている。
行政書士	受注量や販売量の動き	・荷動きは変わらずにある。	

	会計事務所（職員）	取引先の様子	・年末賞与に向けて企業では金額を検討中だが、来年の消費税増税に向けて守りに入っているようである。政府が期待する賃金の上昇を見込める企業が少なくなっている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・外部要員の依頼数が伸びてきていない。受注見直しについても予算を大きく下回っている。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先は正月休暇に備えて、足元の生産は少し多めである。同業他社においてもそれほど忙しさはないが、当社においてはますます忙しい状況である。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手EMS（電子機器受託製造サービス）各社で、受注を見込んでいたプロジェクトの延期・中止が続いている。また、競合他社もかなり大胆な値引きを提示しはじめ、ほぼ受注確実と思われた案件で、最後の最後に選定結果がひっくり返されることもしばしばある。	
	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	・3か月前と比べると客からの発注量が落ちているが、生産調整とみている。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連 (東海)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	求人数の動き	・一部を除いた自動車関連メーカーでおう盛な人材需要がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係で、目標達成等に関する宴会での派遣利用が多く見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者が不足する状態が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣依頼の件数もやや上向きであるが、正社員など直接雇用の求人が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が3か月前と比べ2割強増加しており、派遣市場としては堅調に推移している。増加する求人においては、一般事務や受発注処理などを中心とした営業事務の割合が60%を占めている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・下期に入り明らかに引き合い数が増えている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・国内新車販売台数は2か月連続で前年比増加となり、生産台数の増加に伴い雇用数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数は、10月には前年比26.2%増加、11月も速報値で同約4%の増加である。10月の新規求職者数は前年比で14.7%減少するなか、就職件数は4.4%増加している。11月は、速報値で新規求職者数が同約20%減少、就職件数は約24%の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・数か月連続して、求人数が増加し求職者数が減少している。求人数は、わずかではあるが製造業でも増加し、他の主要産業のすべてで増加となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が減少している。また、事業主都合による離職の求職者が大幅に減少しているの若干上向きであると思われる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加傾向である。派遣法改正により今後も多様な雇用が発生することからも求人増加が見込まれる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣先企業が直接雇用化の動きをとっているため、派遣業界にとっては上向きの傾向に感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・正社員の求人から非正規社員の募集にシフトしている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模事業所の廃業・事業縮小は増加しているが、新規求人は底堅い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前からほぼ横ばいとなっている。消費税増税前の駆け込み需要があった製造業においても、求人に一服感が見受けられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・企業側のリクエストは引き続き即戦力志向が高く、採用者数としては、大幅な増加には至っていない。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・前月と同様、求人広告の数や内容などにはあまり変化がない。

やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人の動きがほとんどない。派遣が終了する人が増えており、人材派遣会社を退職する人も出てきている。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新規の募集が増えず、一般求人が減少している。求職者の反応も良くない。
悪くなっている	-	-	-