

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）	お客様の様子	・客の様子が皆明るく感じる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮効果は、前年の秋頃と比べればやや一段落しているが引き続き当地の来客数を底上げしている。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・これまで売上増加をけん引してきた時計・宝飾等に止まらず、年明け以降は衣料品や生活雑貨など幅広いアイテムで購買単価が上昇し、売上は前年を大きく上回っている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額商品の時計が引き続き好調を維持し、更に紳士服も通常より2～3割高い価格帯の物が動いている。また、紳士雑貨もボーナス商戦以降、引き続き好調に推移している。婦人服でも厳しい冬が追い風となっており、高額な防寒衣料品では、来年以降の需要も見越した消費行動が顕著に表れている。
		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を強く感じる。客の話でも増税の話題が頻繁に出ており、強く意識している様子が見える。特にプライダル商品や高額商品では、この傾向が強い。
		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もあり、1月としては最近にない販売台数で推移しており、ほとんどの店舗で目標台数をクリアしている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売部門において、消費税増税前の駆け込み需要とみられる動きがある。
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	・現状から3月まで売上は順調であるが、消費税増税の影響が心配である。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・単価の低い物の動きは以前と変わらないが、客単価は上がっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・宝飾品、美術品等の売上が好調である。ただし、一般の衣料品等では値ごろ感があるものにしか動きがない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・クリアランスセールやバレンタイン商戦の序盤とともに、前年をクリアし好調に推移している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・海外ブランドや時計の売上が引き続き好調を維持している。バレンタイン催事でも客単価が上がり、売上は前年を上回っている。売上増加の波が幅広い商品に広がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半年くらい前から売上金額は前年をクリアしてきたが、来客数の伸びはそれほどでもなかった。しかし、ここ2か月は売上の伸びに客数の動きがついてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量も上昇しているが、内容を見ると良質な物も売れるようになってきている。近隣の自社店舗でも同じ傾向で、販売量と客単価が同時に上昇してきている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・例年落ち込む時期であるが、年末に向けての3か月前から売上好調が持続している。野菜等の価格も平均的で買いやすい価格となっていることなどが影響している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスセール期間中の加工食品、生鮮食品の売上は、前年同期の106%である。特に畜肉、加工品の売上が良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税を前に冷蔵庫やエアコンの買換えが多い。また、一世代前の代表的なPC基本ソフト（ウィンドウズXP）のサポート終了を前に、パソコンもよく売れている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価はそれほど上がっていないが、来客数は少し増加している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税増税を前に、エアコンの販売量が増加しており、高単価な商品の販売が目立つ。灯油系商品ファンヒーターや石油ストーブの販売は不振であり、暖房機器としてのエアコンが定着してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響により、前年に比べて来客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がより一層活発になっている。客の反応も良い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の買換え需要がみられる。

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前に車両を購入する客が多い。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1月発表の新型車両及びハイブリッド車の受注が好調に推移し、受注実績は大幅な伸びとなっている。消費税増税を控え、客の中では大型商品の購入を検討する雰囲気が高まり、購入を決めたら、増税後の登録になっても欲しい車種での注文が入っている。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・景気は上向いているが、現実的には消費税増税前の駆け込み需要が重なっているため、本当の意味での景気回復かどうかは疑問である。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。客の一番の関心は増税前に納車が間に合うかである。1月にしては異常な動き方が見受けられる。今は高額な大型車の販売が中心ではあるが、マスコミの報道次第では、2月中旬から更に販売台数が加速するような傾向がある。既に4月に納車が間に合わない車種が出てきており、敏感な客は動きが早い。
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、住宅やリフォームのほか全体に表れている。官公庁工事の物件も増加している。
その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・催事での売上が増加している。
都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は低迷中である。レストラン部門は比較的好調である。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・4月からの消費税増税を意識してか、年明けから予約が順調に伸びている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・法人の団体旅行が活発に動いている。春先の職場旅行、視察旅行や親睦旅行など積立による団体旅行は増加傾向である。多くの企業で少し余裕ができ、福利厚生に積極的になってきている。組合行事での需要も順調である。
タクシー運転手 通信会社(営業担当)	お客様の様子 販売量の動き	・チケット利用の客が目立つようになってきている。 ・設備の更改による設備増設が増加している。
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・インバウンドと一般客の入園状況が、ともに好調である。雪遊びをする場所として口コミで良い評判が広がっている。
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・天候に恵まれたこともあり入場者数は大変好調である。寒い日でもたくさんのプレーヤーが来場しており、この先雪が降らなければ予算を大きくクリアできそうである。
住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が3月までは見込まれるが、4月以降が心配である。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年明けから来客数が増えている。結果に繋がるのは2、3月以降だが、期待できる来客数である。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き ・来客数は変わらないが、客単価が伸びてこないため販売高の上昇に繋がってこない。
	商店街(代表者)	販売量の動き ・大手企業は非常に好景気のように思われるが、中小企業には未だに厳しい状況で、販売量も一向に上がってこない。
	商店街(代表者)	販売量の動き ・ここ数か月の傾向であるが、単価の低い菓子の売行きは好調で、千円以上の単価の高い商品が伸び悩んでいる。全体としては売行きは横ばいであるが、景気の良さは感じられない。
	商店街(代表者)	お客様の様子 ・消費税増税前の駆け込み需要が多い。
	一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き ・12月はセールや行事があつて、いつもより忙しかったが、年末年始の出費が多かったせいか、1月中旬頃から極端に来客数が落ちている。調剤部門も、年末年始の影響で来客数が減少である。インフルエンザも世間が言うほど流行していない。中小企業はアベノミクスどころではなく、規制緩和で更に泣いている。
	一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子 ・たくさんの人とお祝いをやりとりする傾向が無くなり、贈答品店としての売上は減少している。しかし、自分に対する投資や自分と関係のある人へのプレゼント需要は伸びている。金の使い道が自己又は家族中心であり、身近なところにはたくさん使って良いものを買う。大きく金が動くことは少なくなっているが、個人消費が増えている。

一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・この季節は比較的安定した売上が期待できる。来客数もコンスタントに確保している。今月も前年同期を若干上回る売上で推移している。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年明け早々にクリアランスセールが始まり出だしは良かったが、20日過ぎから来客数は変わらないものの平日昼間はあまり売上が伸びない。夕方からの客は購入するケースが多いのだが、クリアランス商品にサイズの合うものがないと、定価品を購入することもなく見送るなど、売上が伸び悩んでいる。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りでは、例年に比べバーゲン品よりも通常の商品が売上に占める割合が多い。しかし、今年は買上点数が例年に比べ少ない。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・宝飾品等の高額品に動きがあるものの主力の衣料品に伸びがなく、クリアランスセールも低調な推移となっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に比べて客単価が上昇する傾向が継続し、高額品を中心に売上は好調である。また、1月のクリアランスセールも、前年より正月休みが1日少ないにもかかわらず前年をクリアしている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・神宮への参拝客を期待していたが、期待していたほどではない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月明けは、百貨店では売上が順調に推移したが地域のスーパーやレストランの売上は伸びていない。大型ショッピングセンターの冬物商品は、大手流通系列のプライベートブランド商品等が50%引きで売られるため、専門店チェーンでも影響を受けて売上が伸びない。今月下旬には、各店とも値引き疲れで消費はあまり活発ではない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月明けは例年通りあまり良くない状況で、前年と比べても2～3か月前と比べても、さほど変化はない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比97%前後で推移している。仕入れ価格の高騰が相次ぎ、目玉商品等が提供しづらく集客が難しくなっている。また、コンビニやドラッグストアでの生鮮食品取り扱い等も増え、特に来客数、利益の確保が難しい状態が続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰により1点当たり単価は上がっているが、他の商品についてはほとんど上がらず逆に下がっているものもある。野菜の高騰により購入点数は増えず、客単価もあまり大きな変化はない。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店出店の影響もあると思われるが、来客数が増加しない。厳しい状況で景気回復の兆しはみられない。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・競合店が増えているがSM（スーパーマーケット）を中心に食品は前年に比べれば好調に推移している。しかし衣料品が不振で、食品も販売単価は下がっているため、全面的に好調とは言い切れない。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・景気は上向きであると思うが、消費者は高額品に向かっており、ファストフードや日用品を扱っているところではあまり変わらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年を割る状況である。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店舗の売上は、前月までと同様に前年をクリアする状況が続いている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は毎月ほとんど変化がない。キャンペーン等で来客数は一時的には変化するが、全体の数字への影響度は低い。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は特に増加はしていないが、前年との比較では少し回復している。また、女性の割合が若干上がってきている。ただ、客単価が下がっているため、売上としてはまだ厳しい状況である。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・正月ということもあり今月は来客数、売上高ともに前年とそれほど変わらない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上減少が続いていたが、12月、1月と2か月連続で前年比100%を保っている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候の影響もあってか、売上が前年を2～3%下回っている。特に都心部での売上が落ちている。
衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・取引先では、仕事量が激減しており何も作っていない状況である。

衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 (売場担当)	販売量の動き	・1月は20日頃までは売上が前年を超える日が続きまずまずの動きではあったが、残りの10日間はその流れが止まってしまっている。今季は特にコートなどの冬物の動きが鈍く、冬物商材の動きが良くない。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、前月からあまり変わらない。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・販売量にあまり動きがないが、問い合わせが多く前向きな話も多い。例年売れない時期の割には、悪くないという印象である。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・年末年始の来客数は前年と比較して増加しているが、1月中旬から前年比で減少傾向にある。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・相変わらず来客数は多くない。また、1人当たりの単価も減少している。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・正月は天候も良く客の動きが良い形で売上に影響したが、下旬以降はその反動が来ている。
一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・夕方5時から夜12時の営業時間で、夜10時以降の来客数がほとんどない。昔のように2、3軒はしごするという客は見かけない。
その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・年明けは活気づくという感じが今年も例年に変わらず感じる。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊に関しては関東から関西まで広域で良い客を得ているおかげで、前年比10%ほどの増収で推移している。地元依存の昼食・夕食は、前年に比べて5%前後減少している。この状況が半年前から続いている。
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・予算立案時の読み違いか、今月は前年比はクリアするものの予算とはかなりの乖離がある。2～3か月前は、宿泊・宴会ともに順調に入っていたが、全般的に停滞気味である。特に宿泊の勢いが鈍ってきたことが痛手である。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・来店する客は景気が良さそうな様子ではないことから、現状維持である。
旅行代理店(経営者)	それ以外	・時計など一部の高額商品は確かに売れているが、外食産業等では決して良いとは言えない。円安のおかげで輸出産業は潤い始めたと言われるが、輸入に頼る産業は逆に値上げせざるを得ない。デフレ脱却と言えば聞こえは良いが、そのために生活者の財布のひもは固くなりつつあり、買う量を少なくするなどますます消費は減る傾向である。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・今年も半月が経過し、半年先の夏休みの問い合わせが入ってくる反面、2、3月に関しては、新規の予約状況があまり良くない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・旅行業の場合、出発日が客により異なり、向こう6か月間に出発する客を取り扱う。そのため、年が明けて受注量は確かに伸びているが、月別にみると伸びているわけではない状況である。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、ほとんどの会社関係が5日まで休みであったため、夜間の営業は駄目である。正月は天候に恵まれ初詣やデパート、ショッピングセンターへ出掛ける日中の客がそこそこである。5日以後はホテル関係の集まりや新年会などでやや持ち直し、通期でみると通常の売上となっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の繁華街の飲食店では人出が少ない。当業界でも、人出が少ないことの影響は、飲食店などと共通である。
美容室(経営者)	お客様の様子	・当地はまだ景気回復という状況ではない。都心部では良いと聞かすが、地方ではまだ景気の状態は変わらない。
美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話題の中で消費税増税の話が出るが、まだそれに対して何か具体的に動いている客は少ない。
その他サービス〔介護サービス〕(職員)	販売量の動き	・現段階では消費税増税前の駆け込み需要を感じられない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量に大きな動きはみられない。全国的に下請業者不足が顕著になってきている。その影響で、今後、販売価格が上昇すると受注減も懸念される。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(経営者)	お客様の様子	・購入に積極的な新規の来客数には、例年と比べて大きな変化がない。
やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕(経営者)	・今月の来客数は例年に比べ2割程少なく、売上も落ちている。

		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮の翌年の正月であるが、人出は予想を大きく下回っており、当社の商品出荷も想定量を大幅に下回っている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・ここ数か月、客は安い売値の物しか買っていない傾向が強くなっている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・年明け以降、客単価が前年比100%を割り始めている。1品当たり単価、買上点数とも低下傾向である。消費税増税が身近に迫り、買い控え傾向が出ているように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン期間の売上は、その日ごとで来客数に大きく左右される。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要をあまり感じない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・稼働率が良い日と悪い日が極端に分かれ始めている。これは悪くなる先触れと感じる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約者数が例年の半分程度であり、これまでにないほど大きく落ち込んでいる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の割引サービスや付加サービスの申込は増えているが、新規申込は減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末までに比べると閉塞感を感じる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は閑散期であるが、それにしても客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・このところ寒かったり雪が降ったりで来客数が減っている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話からは、大手ではわからないが、中小企業では景気の良い話が全く聞かれない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・いまは4月以降の受注に目星がつかない状況である。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・企業からの問い合わせは委託契約の見直しで、オプションは削られ必要最小限のサービスで利益確保が難しい。報道のように景気が良いとは、実際には感じられない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、年明けは低調であるが今年は特にひどい。消費税増税前の駆け込み需要もほとんどみられず、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入って飲食店への来客数が非常に悪い。1日の来客がゼロの店が何軒も出てくるようになってきている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人の団体客や個人客が減っている。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容院を始めて50年間で一番悪い年の初めとなっている。客が高齢化に伴い病気になったり施設に入ったりしており、来客数が大幅に減っている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・周囲では景気の良い話はない。相変わらず客は安い店に流れる。
企業動向関連 (東海)	良くなっている			
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は若干ながら上向いている。特に高品質な商品の販売動向が良くなってきており、デフレ脱却の兆しもみられる。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・商業施設の混雑具合は、生活者のマインド向上を示している。中小企業にまで浸透するかは確信が持てないが、大手自動車メーカーや銀行・証券等の主導的な企業が給与引上を標榜しており、景気が上向きとの方向を感じさせる流れは確かにある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・前年度売上の20%を占めていた製品を今年度は一旦失注していたが、1～3月の予定で再受注している。競合先が米国メーカーであるため、円安で為替相場が安定していることも好影響となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価は相変わらず低いが、受注量が増加している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・旧正月前の駆け込み発注かもしれないが、今月は昨年10月以来、前年並みの受注金額を達成している。
		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	・受注価格の動向から決算見込みも改善傾向である。

電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外での受注状況も安定しており、緩やかであるが景気の回復を感じる。海外での売上については、円安によりドル建ての売上利益がプラスとなる効果が出ている。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は、売上が3～5%程度増加している。	
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は先月と比べて微増である。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年明けは消費財の流通量が減少するが、今年は通常月並みに推移している。ホームセンターやドラッグストア向けの通過商品の単価も2年振りに上昇している。	
輸送業（エリア担当）	それ以外	・輸出、輸入貨物ともに微増である。	
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。	
金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあって、住宅、自動車、小売など販売業については、例年に比べてかなり景気は良い。ただ、数か月先になるとその反動があるため不安を持っている。	
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の受注は増加しており、臨時雇用者が不足する状況にある。	
不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札価格が高騰している。	
企業広告制作業（経営者）	それ以外	・求人が増えている状況は、明らかに景気の回復を物語っている。ベースアップへの期待も大きい。しかし消費税率アップの影響がどのようになるのか、また、近隣諸国との関係悪化など不安材料も多い。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・広域的なターミナル駅付近を中心に再開発の動きが盛り上がってきており、商業地に対する需要が少しずつ底入れしている印象である。	
行政書士	受注量や販売量の動き	・客先では出荷量があって荷動きがある。	
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・求人に対する応募が少なくなってきた。引き抜きも発生しているようで、日給制のところなどでは単価を上げて引き留めようとしている。ハローワークの駐車場は駐車しやすくなっており、失業給付を受ける人が少なくなっているように感じる。	
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	・IT関連予算がつき始め、消費税率変更への対応や今まで凍結していた案件が再度浮上しつつある。	
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	・例年1月は包装材の動きが悪いが、今年は消費税増税の関係であるのか、受注・販売量とも好調に推移している。
	化学工業（総務担当）	それ以外	・売上は悪くないが、原料価格高騰により利益確保が厳しくなっている。
	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・食品、家庭用品など多くのものが値上がりし、販売量が少し減少している。景気の方向性は、良い悪いどちらとも言えない状況である。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・正月休みが長かったため、年末年始の受・発注は納期が非常にタイトで大慌てしたが、それを過ぎて1月中旬くらいから受・発注量が非常に少なくなっている。12月に比べ1日当たりでは1割ほど減少している。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・バタバタと仕事が入りかけているが、材料費が値上がりしているため、必ずしも利益に繋がるかどうか心配もある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社のオリジナル商品であるパーラーチェアの利益が安定している。
	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ケーブルテレビ放送、通信業界ではインフラ面での境界がなくなりつつあり、両者での顧客獲得競争が激化している。特にケーブルテレビ放送各社はインフラ整備に力を入れ、加入者維持に努めているが、収益増には繋がらないので、投資金額は最小限にとどめる。その結果、関連する機器メーカー、設備工事会社では、受注が増えても収益増には結び付かない。
	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	・ここ3～4か月の売上はほぼ横ばいであるが、1月下旬～2月にかけては消費税増税前の駆け込み受注もありオーダー数も増えている。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅ともにまずまずの売行きで推移している。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税を控え、工事がたて続きということもあれば、そうでないということもある。当社は景気の動きと直接的に関係がないが、工事を受ける業者が忙しそうである。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月を上回る物量で、荷動きは好調に推移している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年比マイナス2.2%と少し悪くなっているが、主要荷主の動きは順調である。	
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の話から、道路舗装業ではアベノミクスに伴う公共事業の関係で、仕事が増えているとのことである。建設業では、受注してもそれをこなせるだけの人手が不足している状況である。こういった動きが運輸業界に波及してくるのはまだ先のことであり、業界としては、まだ景気回復を実感する段階ではない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高に伴い個人が保有する金融資産が増加しており、利益分を消費に回している客が増えている。その状況は変わっていない。	
	不動産業（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起きている。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業向けのオフィス賃貸を中心とする事務所事業は、未だに停滞している。この業界では、アベノミクスの効果が出ていない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体、紙媒体とも3か月前と比べてもほとんど変わりはなく、これといった新規受注も見当たらない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、前年トータルで4%のダウンである。新聞購読の中止が続いている。	
	公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントである中小企業の業績には変化がない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・政府の大型財政支出により、中小企業でも恩恵を受けている業者はあるが、民間からの消費税増税前の駆け込み受注は減少しており、今後の動向を注視する事業者が多い。また、民間からの受注に関しては、予算に厳しいものが非常に多い。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・外注先、ライバル企業における仕事量は、3月決算に向けて忙しい状態が続いている。全体的に仕事が多めな状態である。周りは好調のようであるが、当社においては通常と変わらない状態である。	
	やや悪くなっている	輸送業（エリア担当）	それ以外	・荷物の量は増えたが、経費が計画以上に増えて利益を圧迫して、経費が使えなくなってきた。
	悪くなっている			
雇用 関連 (東海)	良く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険の受給資格決定件数が、前年同月比で8か月連続減少している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年会の利用が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人が増え、それに対応する人材が不足してきている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・クライアントからの求人数、採用数ともに前年比2けたの増加で、3か月前に比べ5%増となっており改善がみられている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・下期は周辺企業からの引き合いが増えており、年度内はこの状態が継続する見込みである。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による自動車販売数の増加に伴い生産数も増加しており、求人も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.27倍と7か月連続で改善している。しかし内容としては製造業で改善していないことから、やや良くなっているという状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1倍台に回復している。若年者選考会への参加募集にあたっては企業の反応が良い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末までは新規求人の申込に一服感があつたが、今月に入って申込が活発になっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・現在、企業側では4月1日入社の人材確保に向けて活発な採用に動き始めている。転職希望者も時期的に増えてくるため、活況を呈してくる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・ソフトウェア関係の求職者がほとんど現れないという状況が続いている。求人は出てきているが、応募する人がいない。

	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣法改正案の動きにより、派遣スタッフにとっては、派遣業務は雇用が安定しない働き方と映っている可能性が高い。
	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	求人数の動き	・ここ数ヶ月の求人件数には、大きな変化はみられない。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・管内は中小企業が多く、仕事は忙しいが大手企業からの発注単価は低いことや灯油等の高騰で燃料費の負担が大きくなっているため、なかなか収益には繋がっていないとのことである。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣受注に加え直接雇用受注も横ばいであるが、今後は派遣法の改正等で、積極的な雇用が期待できる。
	その他雇用 [ 広告代理店 ] (求人広告担当)	周辺企業の様子	・求人数や雇用形態については、ここ最近あまり変化がない。しかし、就職イベントなどでは出展企業や来場者が増えている。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-