

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	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・全体的な様子を含めて販売量の動き、来客数の動き共に今月は良くなっている。景気が回復してきたのかと思うくらい、良くなっている。		
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売台数が増えている。		
変わら ない	やや良く なっている	一般小売店〔土 産〕(経営者)	お客様の様子	・来年の62回目の遷宮を控えて、神宮関係者の参拝が増えている。旅行客も、マイカー利用者が大半であるが、今春からの市営駐車場の有料化により出入口の混雑がひどい。1時間以内は無料であるが1時間以上は500円であり差が大きいので、利用客は足早になっている。		
		百貨店(販売担 当)	単価の動き	・今月は例年より早いボーナス需要が見られ、単価もやや高めである。金が値上がりするなかでプラチナの買得感が出てきたのか、プラチナ需要が大きい。また、当社だけではなく他社も好調な様子である。		
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・6月の父の日の売上も前年を上回り、好調である。買上点数の増加が主な要因である。		
		衣料品専門店 (販売企画担 当)	販売量の動き	・高齢者向けの商品が伸びている。一般衣料は下向きである。		
		家電量販店(店 員)	来客数の動き	・3か月前と比べて良くなっている。雰囲気、感覚的に良い。客入りも比較的回復してきている。		
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み効果で、購買意欲は高くなっている。		
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・住宅関係を中心に、耐震工事やリフォーム工事が増えている。新築工事も、一般住宅の持家住宅、分譲マンション共に、消費税増税前の動きもあるのか、増加傾向になっている。一般自動車関係を中心とした企業についても、オフィス、工場の新築工事が増加傾向にある。		
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・3か月くらい前と比較すると、客にとりあえず足を運んでもらえる回数が少し増えており、動きが感じられる。		
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・今月は株主総会の月で、例年も固い利用があるが、今年はわずかながらそれ以上の一般利用があり、売上は微増で予算目標を達成しそうである。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼、夜共に雨の時間帯が例年よりも多く、移動時にタクシーを利用する機会が増えている。		
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・IP系サービスの販売が好調である。この好調は今後も続く。		
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の様子を見ると、これから夏に向けて暑くなるため、美容院でパーマをかける客やカットする客が増えて、今よりは良くなる。		
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売数も安定した月になっている。住宅展示場への来客数や各社のイベントも盛況に感じられる。		
		変わら ない	変わらない	商店街(代表 者)	販売量の動き	・毎年6月は売上があまり良くない月ではあるが、今年に入って少し購買意欲が見られても、なかなか人出がなく、売上につながらない。
				商店街(代表 者)	競争相手の様子	・周囲では縮小・閉鎖・廃業が再びいくつか見られるようになってきている。また、個人事業主でも掛け持ちでアルバイトやパート等に働きに出る人も多く見られるようになってきている。
一般小売店〔高 級精肉〕(企画 担当)	販売量の動き			・力強さと不況感との不思議な均衡が続いている。		
一般小売店〔土 産〕(経営者)	販売量の動き			・わずかながら売上は伸びている。		
一般小売店〔酒 類〕(経営者)	販売量の動き			・月の前半は飲食店への回転が悪く、販売量は伸びなかった。後半は来店が改善され、それに伴い販売量も回復している。人の回転が販売量と連動しているの で、人が動けば量が動くという状態になっている。		

一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・変わらないと回答したが、水準は良くない。天候がすぐ影響するし、当店は駅前立地のテナントのため、土曜、日曜が特に悪い。客もシビアで、特典日や売出し日に限って来客数が増える。処方せん、調剤は変化していないが、市販薬はかぜ、鼻炎が終わり、売上も落ちている。夏バテ待ちである。
一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨時には晴れた日が多く、気温も例年に比べて過ごしやすいくともあり、来客数はやや多めになっている。不景気の要因はいろいろあるが、今月に限って言えば天候に助けられ、前年同月の実績を少し上回っている。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価も低い。
一般小売店〔果物〕（店員）	販売量の動き	・特にない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中元の出足は、例年よりも遅い。先方から届いてから贈る準備をし、購入している様子が見える。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・3か月前と比べると、販売単価は少し下がっている。また、高額商品が今月はあまり出ていない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・婦人衣料品は引き続き堅調であるが、食品のギフト需要が振るわない。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・宝飾品などの高額品に対する需要は引き続き好調であるものの、服飾などについては、販売量、単価共に悪化しており、消費の二極化とも言える状況が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・父の日のようなお祝いの日には良い物が動くが、通常時には価格に非常に敏感に動いている。少し良い物でも、難しい状況になっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・定番価格からかなり値下げした価格を定番価格として打ち出す「エブリデイ・ロープライス」といった販売方法を各社が採用することが多くなっている。客が同じような商品なら安い店で買うというのは当たり前の買物行動であり、企業にとっては利益が圧迫されている。
スーパー（店員）	単価の動き	・日々の単価の動きを見ているが、ほぼ横ばいである。前年同月とも変わらない状況が続いている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は若干上昇しているが、来客数は増えていない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・景気が上昇しているとは言えないが、消費税増税が国会で決まろうとしている。マインドが上がることはなく、厳しい状況が続く。
スーパー（営業企画）	来客数の動き	・来客数は2、3か月前からほぼ横ばいの状態である。相変わらず価格訴求が強く、安い店に一部の客が取られている状況である。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗での売上は前年を上回っているが、前月までとの差はなく、横ばい状況となっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・5月の晴天続きの売上と比較して、梅雨に入った今月は低温傾向が続き、飲料水やアイスクリーム類の売上が著しく伸び悩んでいる。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・低温傾向のせいか、飲料やアイスクリームの売上が悪かったが、たばこの売上が伸びて、前年と変わらないほどの売上になっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・この3か月間、売上は前年同月比で100%割れが続いている。前年は東日本大震災があったが、それより良くないということは、今年は前年以上に悪くなっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客に関しては、消費意欲がおう盛で売れる日と、売れない日とが顕著になってきている。一見客は、ほとんど消費意欲が見受けられない。得意客の消費意欲は戻ってきている気がする。
衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・特にない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・ほぼ買換え需要のみであり、底である。無駄な買物はしない代わりに、買換えでは多少良いものを選ばれている。

家電量販店（店員）	来客数の動き	・この時期は季節的要因が強いが、前年同月と比べて気温が上がらなかったため、売上に大きく影響している。毎年のことではあるが、時期が早いか遅いかの違いによって、この先にも影響が出る。今年の天気予報では暑さが後半に来そうであるが、そこから季節商材が動くため、今は一概に良い悪いは言えない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて来客数は少ない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売量は、受注残を多く抱えて入るため順調に推移しているが、エコカー補助金の終了時期が見えてきており、自分が希望する車の納期が到底間に合わないため商談を見送るというケースが出ている。店頭へ足を運ぶ人の数も減少している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・特に付け加えることはないが、少し受注が弱くなっているような印象がある。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は自分の必要な物を求める情報をしっかり持っている。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・静岡の人は、雨が降ったり急に寒くなったりすると外出しない。また、サッカーの日本代表の試合がある日は外出しない。この3つが、静岡の地域性を表している。今月はこの3つがすべて当てはまり、売上は前年同月比65%と厳しい。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は東日本大震災からちょうど1年であった。今年は地震がなく、復興需要や従来客の回復がある。ただし、その勢いがどうかと言えばそれほど変わっておらず、変わらないなか、徐々に1年前の実績に近付きつつある。回復基調にはあるが、更に良くなっているわけではないので、変わらない。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・若干ではあるが販売量も上向き、客の動向は良い方向に向いている。ただし、消費税増税の法案が衆議院を通過し、社会がどのように判断するかの不安材料がある。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・連休とお盆休みを除く申込は少ない。国内旅行の早期申込は少ない。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客単価は低下もしくは変わらないまま、取扱件数は減少傾向にあり、高齢化の影響が出ている。消費税率が上がる前に一時的な盛り上がりはあるとしても、その後は一気に消費は冷える。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・予想外の台風により旅行の取り消しが相次ぎ、予定していた販売額を割り込んでしまっている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休みの旅行申込が、少し伸び悩んでいる。特に宿泊予約が少なく、日帰りの行楽を計画する人が多いかもしれない。お盆のホテルにもまだ空室があり、苦戦は必至である。一方、韓国旅行は前年同月比120%ほどと好調が続いている。
タクシー運転手	来客数の動き	・半年もしくは3か月前からずっと、やや悪い水準で進んできている。やや悪い水準での横ばいである。
タクシー運転手	お客様の様子	・6月ということもあり、土日の日柄の良い日は結婚式があり、まあまあ回転していた。しかし19、20日ごろに台風が来て、帰宅困難を避けるため皆早く帰ってしまい、暇であった。
タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前よりは良くなると思っていたが、相変わらず飲んで帰る人は家の車を待つが、タクシーよりも少し安い代金をタクシー代わりに使うなどしており、このような状態が続いている。
通信会社（営業担当）	それ以外	・社会保障と税の一体改革と言いつつ、何か月経っても国民は蚊帳の外である。東日本大震災後の、海外からの募金を含む大きな募金はどこへ行ったのか。その用途によっては少しは日本経済への良好な波及効果があるはずであるが、感じない。
観光名所（案内係）	お客様の様子	・一般的に来客数が減っている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨の時期は、雨の影響で大きく来場者数が変わる。今月は半ば過ぎまでの来場者数は好調であったが、半ば以降は雨のため減少気味となっている。最終的には前年同月並みか少し上回る来場者数及び売上で落ち着きそうである。予算的にも、現時点のように推移すればそこそこ達成しそうである。

	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・売れる演目と売れない演目との差が、激しくなっている。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ピークキャンペーン中であるが、新規の客が試しにぼつぼつと来店する感じであり、普通の月とあまり変わらない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・毎年この時期になるとボーナスの話題が出るが、今年はそういった話題が客からなかなか聞かれない。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・福祉用具の新製品を見ても、機能更新はほぼ出尽くした感がある。新商品が出て、高単価商品として提案できない状況である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の価格は高いため、消費税率が上がる前に購入しようとする動きがある。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税に伴い、少しは住宅の新築に前向きになるかと思っていたが、現時点では相変わらずである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は横ばい状態である。変化はない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・駅売店でのお土産としての売れ筋商品の販売構成が、15個入りから10個入り、6個入りへと確実に小さくなってきている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・最近家族葬が多くなり、お供えの花の注文が減っている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では、6月には中元の早期注文が始まっている。例年は6月のほうが価格が安いので売上は増えるが、今年は安いからと言って売れるわけではない。来客数も伸びていない。客の財布のひもは固く、付き合いの幅も狭まっている感じがする。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・4、5、6月と、5～10%の前年同月割れが続いている。
	一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	販売量の動き	・特にない。
	百貨店（経理担当）	来客数の動き	・中元ギフトセンターが開設されたが、売上、来客数共に低調に推移している。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・不安定な気温や経済もあり、客の気持ちが安定せず、新しい物への対応力が落ちている感じがする。安心・安全で品質に価値を見だし、安易に購買に動かない。単価は下がっていないものの、買上商品数は減っている。購買に対する判断がより厳しくなっている。
	百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・天候不順に加えて、気温がなかなか上がらず、シーズン対応商品が売れていない。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上が悪い。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・八百屋や飲食店の取引先が、「客が来ない」とこぼしている状態であり、大変厳しい。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレ、円高が長期に続き、景気が良くならないため消費が低迷し、地元スーパーのなかには経営が難しくなり、大手に吸収されたり倒産したりして営業を止めたところもあり、納品していた地元の豆腐製造販売店や日用雑貨の問屋が相次いで倒産している。いずれも売上不振が原因である。このように、じわりじわりと中小企業の倒産が増えており、景気は良くならず雇用も増えず、全体的に良くなっていない。
	スーパー（店員）	来客数の動き	・3か月前は晴天の日が続き、客足は順調であったが、今月は雨の日が多くなっている。売上にも悪天候の影響がそのまま出ている。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年同月には気温が30度を超える日が続いたため、扇風機や敷きパットが爆発的に売れたが、今年は天候不順で動きは良くない。ギフトも大口の件数が現段階で減少しており、一部の大口客も連絡不通で厳しい。給料日後に期待するが、店の売上は前年同月比マイナス10%である。今後取り戻せるかどうかは、月末が勝負になる。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響で商品が無かったが、今年は商品があっても売れない。月を追うごとに悪化している。総合スーパーと比べて食品スーパー部門が悪く、日用品により近い部門での価格競争が激しくなってきた。	

	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの売上減の影響で、来客数は減っている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比5%減と落ち込みが大きく、売上にも影響している。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今の政府の不安定さ、例えば消費税法案、原発問題などでの不安定さを国民が敏感に感じ取っているため、国民はすごく不安になっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が近付いており、駆け込み受注が見込めるかと思われたが、受注は会社全体を見ても伸び悩んでおり、補助金のなかった前年同月の受注台数にも届いていない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入り、来客数は激減している。来客数、販売数量の前年同月比は、東日本大震災時と比べると100%を超えてはいるが、今年度の目標と比べるとかなり落ち込んでいる。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・売上の前年同月比はかなり悪化している。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日のディナー客の減少が続いており、業績全体の足を引っ張っている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、週末は若干集客力があるが、平日の来客数の減少が目立つ。また、父の日のイベント時は盛り上がったが、集客はそうしたイベントがある時に集中しており、それ以外はかなり厳しい。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響がある。早い所ではボーナスも出始めているが、長引く不況もあり、依然として客の財布のひもは固い。ここ2、3か月間、前年を2割前後下回る状態が続いている。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・気候や政治の不安定感が、消費の勢いを削いでしまっている。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、前年同月と比べて減少している。レストランの動きも弱い。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数が高止まっている一方で、新規契約数の落ち込みも激しい。
	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・問い合わせ電話の件数はさほど変わっていないが、注文系の電話の件数は減っている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・要因はさまざまであるが、来場者数の動きがあまり良くない。3か月前と比較しても、やや悪くなっている。
	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	・例年ならば6月は暖かくなり忙しくなる時期であるが、今月は客があまり来ない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり不景気である。見通しが悪いということである。
	その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・最近の不動産の傾向として、海側の土地の価格が下がっている。ほとんど売れない状態が続いている。山間部でも価格交渉が厳しく、不動産の動きはかなり悪くなっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・空洞化が進んでおり、あまり良くない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。したがって、販売量や売上につながっていない。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・6月に入り来客数の減少率が若干高まっており、円高や規制等による製造業の海外シフトも少しずつ多くなっている。当地域は製造業の割合が高く、地元投資が減少している分、景気に影響を与えていると考えられる。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年のたばこ特需の反動もあり、来客数は前年割れをしている。また、前年は天気が良かったので、今月の天候も来客数を減らしている。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・客の様子を見ると、円高、株安、国会の混乱によって景気回復は不透明感を増すばかりで、安易に消費できない状態が続いている。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・今年は東京スカイツリーなど関東方面へ旅行する人が多く、東日本大震災があった前年よりももっと悪い。

		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話はない。最近は、若い人たちまでもが安い店に流れていく。
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	・受注量が上向きムードが感じられる。ただし、実際の効果として現れるのはこれからである。天候に左右される商品が多く、節電対策が叫ばれるなかで猛暑は困るが、少なくとも昨年並みの夏を期待したい。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・東日本大震災からの復興関連の受注が増えている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン向け部品の製造関連で注文が急激に増えており、徐々に生産に追われる状況になっている。また、レアメタルの使用量を削減した磁性材料の製造に使用するセラミックス関係も、急に増えてきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年同月比1267%であり、経常利益では259.9%の増収、増益となっている。本業である窯業原料の売上は依然として減収、減益傾向であるが、鉱山跡地のフル活用が奏功し、賃貸収入が増加している。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・取引先の設備投資意欲は、やや上向きの様子である。
		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	・客の生産計画がどんどん過密になっており、忙しい。
		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、戸建共に順調な売行きである。消費者マインドは確実に改善されている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の3か月前比は前年同月がマイナス5.3%、今月はプラス3.3%と、8.6%良くなっている。前年は東日本大震災の影響で大きな落ち込みがあったが、今年は何とか持ち直している。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車関連産業はエコカー補助金の恩恵もあり、高水準での生産が続いている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・政局が不安定であっても、企業の回復力や努力は別問題である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月決算や申告の業務をしているが、利益が増加したり黒字になったりする企業が増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	競争相手の様子	・案件の引き合いが活発である。ただし、システムエンジニアの不足で人員調達ができず、案件受注に至らないこともある。
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	・輸出品梱包用の段ボール箱及び付随する包装資材が、かなり減少している。7月には多少上向きになるが、総量は変わらない。
		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	・受注量、販売量共に横ばいで推移している。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は予算以内となりつつあり、消費財メーカーと比べて遅れた景気動向になっている。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・節約モードが国民の間で定着している。節電も影響している。必要な物をできるだけ安く購入していることは、スーパーに行けば明らかである。貯蓄して不測の事態に備えている。また、レクリエーションのための貯蓄をしている人も多い。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手や同業者との情報交換で、仕事が消えたという話や他県から入札に入ってきた業者の情報を聞いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業から委託される物量は引き続き好調であり、増産傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・変化はない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・新規に設備投資できる状況にはない。食べていくだけで精一杯という客の声が多く聞かれる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーを中心とする自動車産業の職員との会話では、今のところ、それほど景気が良いというわけではなく、悪いという部分もあまり聞かれない。例年通りである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・欧州問題の見通しが見えづらいこと及び米国や新興国の景気後退懸念から、個人投資家の投資意欲は減退している。

	不動産業（経営者）	取引先の様子	・売買はあまり活発にはなっていない。早急な資金手当ての必要を迫られている。
	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・事務所の仲介の問い合わせが増えている。東日本大震災の影響で、耐震基準に適合した事務所への借換えは増えているが、賃料はあまり変わっていない。
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率の上昇によって不動産市況に与える影響は、非常に大きい。駆け込み需要は期待できるものの、その反動は免れられない。現時点で景気は変わらないと感じるが、今後どう変わるか懸念している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の出稿量はほとんど変わっていないが、全体として景気の見通しはまだ見えてこない状態が続いている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量が減り続けている。特に遊技場の広告が大幅に減少している。
	行政書士	競争相手の様子	・競争相手が運賃の値引きに出るので、やりにくい。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では増収が見込めない現状にあり、経費の節約、人件費の削減が最大の課題として続いている。売上減少のなかでは、他に方法がない様子である。
	その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、問い合わせ、受注量共に低迷したまま安定している。
やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度はあまりプロジェクトがなく、仕事量も少ないのではないかと懸念している。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格競争が厳しく受注確率が低いことに加えて、今月はプロジェクトの引き合いもなく、引き合い件数、売上共に極端に少なくなっている。
	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	・円高や東日本大震災後の需要の一巡などから、減少傾向にある。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州での景気の先行き不透明感から、売上は伸び悩んでいる。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同じ製品の受注に対しても、まず価格交渉をされるので、非常に厳しい環境が続いている。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーの売れ筋製品を作っている部品メーカーは好調であるが、売れ筋商品ではない製品を受注している部品メーカーでは仕事が少ない。業界では良い企業と悪い企業があるが、我々は後者である。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・運賃単価が、前年同月よりもわずかながら低下している。荷主の運賃に対する関心が高く、シビアになっている。主な燃料の軽油がやや値下がり気味ではあるが依然として高い水準にあり、荷主に燃料サーチャージを要請しているが、理解がなかなか得られず転嫁は難しい状況にある。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送・到着共に荷物量が若干減っている。母の日以降は前年同月比が伸びていない。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・高速道路を仕事でもプライベートでもよく使うが、大型トラックの走行台数が少なくなった気がする。一般国道、主要幹線道路でも大型トラックはあまり走っていない。パワーショベルなど重機を運ぶトレーラーが特に少なくなっている。建設関係が下火で、全体的に貨物トラックも増えておらず、減っている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の月次決算や年度決算の数値が悪くなる傾向がある。また、中小企業で廃業をする企業も出てきている。中小企業金融円滑化法に基づき借入金の条件変更をした顧問先で、元の約定返済額に戻ることができる企業はほとんどない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・引き続き雇用不安があるなか、住宅地も売れず、地価は下落傾向にある。住宅展示場への来場者数も、かなり減ってきている。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産量は、前年同月比で10%ほど減少している。ただし、まだ大きな落ち込みにはなっていない。お盆まではまずまずの状態、忙しくなると思われる。
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年並みになっている。前年は東日本大震災で大きく売上が減少したが、その水準で推移している。

	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・パーラー業界の取引先の景気が悪いため、設備投資が少なく、当社の景気も悪くなっている。	
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）	周辺企業の様子	・取引先の技術者ニーズはおう盛である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率のやや上昇が継続している
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・職業紹介での成約件数は増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼関係、法人関係の利用が増加し、求人数も増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年同月と比べて、学卒未就職者の求職者数が少ない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車関連では増産体制が続いており、引き続き求職者の動きも良くなっている。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少している一方で、就職者数は好調を維持している。就職率も高めの水準を維持しており、企業の採用意欲は高い感触がある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・浜松ではほとんど求人の動きがないが、名古屋、東京などでは求人の動きが結構ある。大都市は良く、地方都市は悪いという状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・営業回りをしているが、引き合い件数は横ばいである。
職業安定所（所長）		求人数の動き	・自動車部品等を製造している事業所では、取引先からの生産受注が依然として多く納期を守るために期間社員やパート労働者等の非正規求人を中心に求人募集する事業所と、忙しくても今後のことを考えて離職者の補充程度の求人募集をする事業所に二極化している。復興支援関連では、現地採用で除染、がれきの撤去作業等の新規求人も新規に提出されている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・ここ数か月間の新規求人数は、概ね4千人台前半で推移しており、特に増加する傾向は見られない。	
職業安定所（職員）		それ以外	・有効求人倍率は頭打ちとなっている。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の客との会話のなかで、中小企業金融円滑化法の再延長でなんとかなっているという話がよく聞かれる。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、3か月前比で1割減となっている。業界ごとに格差は顕著に見られるものの、求人数はいったん落ち着いている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業の求人数の伸びが鈍化している。また、5月の企業整備のほとんどが建設業かその関連事業所であったことから、良い事業所とそうでない事業所が二極化していると思われる。製造業で求人の増加がある業種は、プラスチック製造業と食品製造業に限定されていることなどから、求人数増加の背景には不安定要因がある。	
悪くなっている	-	-	-	