

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	・アベノミクスの影響で好調である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・当地は遷宮行事が佳境に入り、20年に一度の最繁忙期を迎えているので、日本全体の景気とは関係なく忙しい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・20年に一度の式年遷宮の諸行事が始まり、全国から訪れる人々で大にぎわいの状況である。当地だけは不況知らずである。
	やや良く なっている	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦は前年と比べて好調で、宝飾時計、海外特選ブランドといった高額商品の需要は引き続き高く、衣料品も特価品よりも正価品の方が好調に推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年はセール品を求める人ばかりが目立っていたが、今年は状況が違い、必要な品については、セール品でなくても気に入ったものを購入する人が増えている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・高額品の時計宝飾に関しては、ボーナス支給前後の時期は更に好調に推移しており、食に関しても少しぜいたくなものが引き続き好調であるが、それ以外の特にファッションに関しては、動きが鈍くなっている。ここ3か月ほどの上昇傾向が最近鈍化しており、動くものも特定されつつある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・全体的に明るさが出てきた。7月は円安で輸出が伸びて企業の利益が増加し、雇用も少々増え景気が良くなってきた様子である。近くのコンビニでも、プライベートブランドで少々高めのデザートが売れているようである。夏休みに入り家族での国内旅行も増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購入点数は増えてきているが、購入単価の下落は止まっていない。点数でみれば少しずつ景気が回復しているようにも見えるが、単価が下がっており、点数増加は単価低下を補う程度である。決して良いといえる状況ではない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と同じ来客数を維持できるようになってきている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・選挙が終わり、これから政治が動き出すという期待感を感じる。果物等のパック買いが箱買いにという変化がみられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ビールの売上が、前年同月と比べて5%伸びている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・アップグレード業態での業績が上向きである。全体の客単価が前年を上回っている。また、ディスカウント業態に取り入れたこだわり商品の動きが良い。
		スーパー（支店長）	単価の動き	・高くても良いものが売れ始めているように感じる。これからますます期待したい。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・早い梅雨明けもプラスに働いているが、前年同期比110%を超えるカテゴリーが増えており、これは前年にはなかった動きである。少しずつではあるが良い方向に動いていると感じる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・天候や気温が要因と思われるが、客数は持ち直している。客単価は前年割れではあるが、主因となる商品はたばこであるため、大きなマイナスではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みに戻ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・暑さの影響もあり、店舗での売上は前年同期をクリアしており、購買意欲もおう盛と感じる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると購買意欲は高まっているが、前年は補助金政策で動きもかなり良かったため、前年と比べると動きは非常に悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・下取り中古車の価格が高止まりしている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、マンションが消費税増税前の駆け込みと思われる需要増加となっている。一般のビルや設備も工事が多くなっている。リフォームの増加で、内装工事を中心に増加傾向である。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・選挙が終わり安定した雰囲気があり、安心感が少し生まれている感じがする。金を使いやすい雰囲気となっている。		

都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊は、ビジネス利用が増加している。ただし、単価は上がらない。宴会は、不調である。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・参議院選挙も終わり、安定した政権のもとに、夏から秋にかけて景気も順調に伸びる。	
タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は3カ月前に比べると客が出てくる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に暑い日もあり、大相撲や野球観戦等の客も多かった。期間途中から雨が多く不安定な天気が多かったため、タクシー利用が多くなっている。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・賃貸住宅のオーナーと話す機会が多いが、その時の様子からは消費税増税前の建築ラッシュに乗らされているオーナーが多く、物件数が相当増えている。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・今月は臨時収入が入った客が多く、レジャー、旅行に金を使っている。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客からの住宅新築に関する問い合わせが増えてきている。	
その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	お客様の様子	・広告に対する反響や来店数を前年と比べると、若干勢いがなくなったのが心配である。	
変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・アベノミクスの効果で売上が増えると思っていたが、現状では購入単価が低く、売上の増加に繋がらない。
	一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。この暑さでは花持ちもよくないし、わざわざ店に足を運んでくれない。
	一般小売店[薬局](経営者)	販売量の動き	・インフルエンザ、アレルギー性鼻炎のシーズンが終わり、ちょうど端境期となる。7月にバーゲンセールがあったが盛り上がらない。天候も不順で客足が今一つである。3か月前と代わり映えせず、前年同期より更に悪い状態である。各テナントの店長も、なぜこんなに悪いのだろうと、他店のことが気がかりでイライラ、ピリピリしている。
	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[贈答品](経営者)	お客様の様子	・客の様子は全体的に変わらない。しかし、内実は、景気が回復し高価なものを贈るなど消費が活発になっている客と、財布のひもが固い客とに二極化しており、結果的に全体の売上はこれまでと同じような数字になる。
	一般小売店[自然食品](経営者)	販売量の動き	・日々の売上を前年比でみても、変わらないか下回ることが多い。
	一般小売店[食品](経営者)	販売量の動き	・例年恒例の商店街の売出しがあったが、人出はやや少なめで売上実績も前年を下回り、盛り上がり欠ける結果となっている。店としては、ほとんどの原材料が値上がりしており、商品の値上げを考えていたが、今月は見送らざるを得ない状況となっている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は例年より伸びているが、購入までに至っていないことが数字に出ている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・7月前半の週末は、家族でお中元を買いに来たついでにバーゲン品を買っていく人が多かったが、20日過ぎになると、土日でも暇となっている。わざわざ自分のために買っていく客が少ない。バーゲンがいつまでかを尋ねる客が多いが、まだやっているとわかると今買わなくとよいという人が多く、後半の売上が伸び悩み、厳しい時期である。
	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・前年より日曜日が1日少なく、またバーゲン初日が6月にずれ込んだ影響により前年比は芳しくない。しかし、美術品、宝飾品等の高額品は好調に推移している。
	百貨店(経理担当)	お客様の様子	・お中元商戦の出だしは良かったが、ここにきて売上、客単価ともに前年を割っている。クリアランスセールも盛り上がることなく終盤を迎えている。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・4月の時点で既に好況感があったが、3か月経ってもそこからあまり落ち込んでいない。
	百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・今夏のクリアランスセールは、期間全体で前年より数%の増加であった。先月までと同様、前年よりも好結果で短期的な好調とは考えにくく、ここ数か月の流れが続いている状態である。高額商材は相変わらず好調で、高単価な物件が売上全体を引っ張っている。

百貨店（販売担当）	単価の動き	・ブライダル商品は動きが良いものの、客単価は下がっている。季節商材に関しても同様で、動きは悪くないが客単価も低く、景気回復を感じるには至っていない。ボーナス需要も例年と変わらない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比97%前後で推移している。買上点数等にはなかなか向上の兆しがみられない。食品の相次ぐ値上げは、競合を考えると簡単には値上げできないことから、利益を更に圧迫している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・相変わらずディスカウント商品が売れており、1品単価や客単価は上がっていない。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・チラシを入れた日でも効果は午前中だけで、来客数が少ない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、売上並びに客単価とも前年同期比の動向は、先月と同じであるが、来客数は、若干であるが全国と比較して右下がりの傾向にある。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・思ったより早い梅雨明けで暑くなっているため、飲料・アイスクリーム類が伸びると期待しているが、来客数も売上単価も上がってきていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候が安定しているためか、飲料やアイスクリームの売上が前年並みに戻ってきている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店は繁華街にあるため景気に左右されやすいが、3か月前と比べて繁華街に繰り出す人出は変わっていない。特に深夜12時を過ぎてからの動きは変わっていない。
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・極端に単価を安くしているところばかりが売れていて、通常単価のところは厳しい。高額商品も動きが鈍くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑日が続いたためエアコンなどの売上が伸びているが、一番安い商品が選ばれる事が多いようで、客は仕方がなく購入している感がある。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・依然として節約モードがベースとなっている。客は必要なもの以外は買わない様子である。アベノミクスの効果で株価が上がり、それで儲けた人間が話題になっているが、部分的なものである。ボーナスが若干上がったとしても消費には回っていない。マスコミの報道する状況とは全然違う。
乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・客との会話のなかでは、景気が良くなっている人、悪くなっている人と色々な意見を聞く。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客からは、以前のようなどうしても購入したいという感じが見受けられなくなっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在の販売量でいうと、3か月前と変わらない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年度よりも少ない販売目標台数であるが7割以上の店舗が目標をショートしている。前年比7割程度の販売台数で推移している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ数か月は問い合わせ件数が良かったが、今月は良くも悪くもないといった感じである。全体的に悪いことはないが、ここ1～2か月が良かったため、悪くもなく、良くもなくが現状の全体的な評価である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来月発表される新型ハイブリッド車の先行受注受付が始まって営業スタッフにも活気が出ており、受注台数の伸びが現れている。しかし、客と話すなかでは、財布を握っている奥様から、身の回りの物価が上がってきていると愚痴が出て、新車商談に水をさされることが多くなっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・一部の営業所と本社では予算を100%クリアしているが、営業所単位ではばらつきがある。全体では予算に対して90%である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・気温や天気の影響で外出を控える傾向があり、来店頻度が減っているようである。また、熱中症対策として冷房の活用を推奨するニュースもあり、前々年にピークであった、エコな冷却アイデアグッズ等が売れていない。
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数には変化がなく、来店してもみただけの客が多い。
その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	来客数の動き	・大手企業の業績は上向きであるものの、客の購買動向をみるとバーゲン期間に大幅値下げをしないと売れない状況には変化がない。まだまだ賃金の上昇にはつながっていないことから、景気に関しては上向きには動いていないと感じる。

観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊は持ち直しているが、昼食・夕食は前年同期より2割減である。昼食・夕食は地元の動向が強く反映されるため、地元経済は良くなっていない。宿泊は関東から関西まで広域に営業しているため、若干上向いている地域からの客が取り込める。	
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・先月に引き続き今月も、全社で予算割れとなり。しかも3か月前よりも低い達成率である。宿泊需要はそこそこあるが、一般宴会の伸びが感じられない。夏商品の早めの取り組みをしているが、受注量は決して悪くないものの客が薄いので、数を多く取らないと売上の上積みにはならない。	
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客単価は戻りつつあるが、来客数に変化はない。	
都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・良くもなっていないし、悪くもなっていないおらず、変化がない。	
旅行代理店(経営者)	それ以外	・シニア層がお金を使うようになってきているが、若者の消費が振るわないので消費としては相殺され変わらない。シニアは年を取るにつれて動きも消費も減るので、今の状況は一時的なものだと捉える必要がある。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みの盆休み前の集客は大変良い。しかし盆休み以降の動きが悪い。既に秋10月以降から来年の話もある。ユーロやドルの変動が2～3か月後までわからないので、見積をする上ではかなり心配な要素である。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・この時期は、例年であれば韓国を中心に身近な海外旅行の申込が多い時期であるが、今年は領土問題等があり観光ツアーが減ってきている。海外旅行は伸びていない。	
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・最近の傾向は、激安旅行商品よりも、もう1ランク上の商品が売れるようになってきている。多少、余裕が出てきて少しぜいたくをと意識が生じてきたのではないかと。ただし、全体的に売行きは横ばいといったところである。	
タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街はこの1年ほど変わりが無い。相変わらず人出が少ない。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・土日曜日でも来客数には勢いなく、今一つの感触である。	
観光名所(案内係)	お客様の様子	・景気が良さそうに感じるが、よく行く飲み屋では高齢者が減っているように感じる。先行きは大変なことになるように感じる。	
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・来客数は前年同月並みで、予算を多少上回っている。客単価が若干低下し売上は予算に届かないものの、前年はクリアしている。今年4月頃より来客数は上昇傾向にあるが、今月は少し停滞ぎみとなっている。	
美顔美容室(経営者)	お客様の様子	・インターネットから新客のお試し予約がかなり入り、成約に繋がっている。	
設計事務所(職員)	お客様の様子	・打ち合わせなどでも、これといって良い話を聞かない。	
設計事務所(職員)	競争相手の様子	・個人設計事務所が潤っているという話は聞かない。消費税率が上がる前に家を建てる人が多く、仕事はそこそこあるが、材料費が高く、客のことを考えれば自分が泣かなければ家が建たない。客が泣くか、作る人が泣くか、材料屋が泣くか、どこかが泣かなければいけない。みんなが良いようにはいかない。	
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・消費税の増税の関係で、みんな買いに出ている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・景気が上向きという雰囲気はあるが、受注量等に実際の変化はみられない。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・同業他社との会話では、原材料の高騰・和菓子などし好品の買い控えが話題の中心である。前年同期比では、直近3か月の売上は98%、原材料費は103%である。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月は特に来客数が伸びてきていないため、販売量・販売高には繋がっていない。
	一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・地方の個人消費はなかなか上がってこない。生活雑貨の値上げで他に消費が回らない。
	一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店への来店に波があり、今はそれが引き潮のように感じている。

	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・原因はわからないが7月に入って客の入りが非常に悪い。通常この時期は、涼しくなる夕方から客の出足が増えるがそれが見られない。地域の商業集積の低下そのものが原因かどうかはわからない。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年と夏季バーゲンセール実施時期にズレがある影響も大きいものの、その影響とは別に、消費者には、好景気慣れからくる購買の鈍化がみられる。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・客先が1件廃業している。売上がじわじわと低下している。中小企業の特徴である。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・7月からのパンやツナ缶などの値上げにより、値上げ商品の動きは悪くなっている。8月以降も各種商品の値上げが予定されており、買物の仕方がシビアになっているように感じる。	
	スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣に大型スーパーがオープンし来客数が2～3割減っている。	
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月に入って食品スーパーが近隣に2店オープンし、開店目玉売出しが続き、売上が芳しくない。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲンのポップ広告をみた来客数は増えたが、購入までには至らない。景気が良くないという実感が強い。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー補助金のあった前年とは比べられないが、抑え目の目標に対しても未達で終わっていることから、かなり悪いと言わざるを得ない。特にガソリン価格が上がり始めてから、来客数も減ってきており新車購入を検討する客の動きも鈍い。軽自動車は相変わらず売れているが、良い点はそればかりで、厳しい状況である。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の売行きは良くない。自然災害や原発の問題など暗い問題が多いため、景気はまだ動かない。	
	高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同月比で見ると、来客数の動向は前月と比較して低下してきている。景気回復の不透明感から、飲食などへの一時的な高額支出に慎重になっている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。	
	一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・今月は花火大会があり、売上が前年同期比130%と非常に良くなっている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・政権交代後はアベノミクスの効果もあり、消費者のマインドも高まったようにみえた。しかし、株価や為替市場の乱高下や物価上昇があつて、また元に戻ってしまいマインドも下がり気味である。	
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5月頃は、アベノミクスの効果で上向き方向という実感であったが、最近では個人客の売上鈍化が見受けられる。旅行業界では、7～8月は個人客が主体であるが、動きが悪い。参議院選挙で与党が大勝し、絶対的多数を得て政治も安定すると思うが、アベノミクスは、少し言葉だけが先行している感がある。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・感触としては景気は上向いているように感じるが、実際の契約数は落ち込んできている。	
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越し等が減ってきたので、回線移動に伴う注文が減っている。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、全体的に販売量が減少傾向にある。	
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価がやや悪くなっている。	
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・だんだん暑くなり、例年であれば客が増える時期であるが、今年は来客数は増えない。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・都会では景気が良くなっている感じがするが、地方ではまだまだ変わっていない。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・問い合わせは多くなっているが、老舗の閉店もある。景気回復の実感はまだない。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月に引き続き販売量が低迷している。問い合わせの電話等も非常に少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・いろいろな物が値上がりし、余裕がないところでは大変である。マインドも少し低めである。
		美容室（経営者）	それ以外	・7月前半は客の出も良かったが、中旬から暑さのため出足が悪くなり、売上が少なくなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・物価が上がるため、みんな余分なお金は使わない。相変わらず安いお店に流れる。
企業動向	良くなっている	○	○	○

関連 (東海)	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	・夏物商材の出荷が前年を上回り、在庫量も適正なレ ベルで確保できている。猛暑の影響もあり8月にか けても期待が持てる状況となっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・飲食、物販ともに微増ではあるが、広告宣伝費への 投資が増えている。
		化学工業(総務 秘書)	取引先の様子	・賃貸物件の値上げなど全般的に値上げ交渉の話題が 多い。需要と供給のバランスで需要が多くなってきた という潮流を感じる。
		電気機械器具製 造業	それ以外	・受注環境や取引先の様子からは、決して景気が上向 きとは思えないが、仕事後のいわゆるアフターファイ ブを楽しもうとするサラリーマンが多くなっているな ど、身近には、景気は上向きなのではと感じる事象が 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	・地域的な差はあるものの、年末に向けて海外からの 受注は順調に増えており、前年に比べて業績は上向い 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	・今月から来月は、オリジナルチェアの受注・販売量 が多かったため、全体に良くなる。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・ボーナスの金額が上がったという話をよく聞く。
		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、海外で組み立てる部品の輸出が増え 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、住宅販売が順調である。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・既存顧客の売上が前年同期を上回る状況が続け ているが、直近では更に2ポイント程上昇している。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・企業間(B to B)の荷動きは前年をやや上回る状 況で、景気はやや上向きの感じがする。しかし、石油製 品の価格が、これまで高止まりながらやや落ち着いて いたものの、中東の政情不安や円安の影響で再びア ップしており、今後の経営に影響を及ぼしそうである。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・輸出貨物がコンスタントに増えている。
		輸送業(エリア 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・売上状況を前年と比較すると、前年はマイナス 1.8%であったが今年は2.0%プラスで、3.8ポイント 良くなっている。
		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の稼働率が引き続き上 昇している。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・参議院選挙で与党が圧勝したが、安定した政治は景 気回復に不可欠である。
		会計事務所(社 会保険労務士)	取引先の様子	・黒字で申告できる法人が増えている。顧問先の飲食 店も順調に集客できているようで、特に休日は、駐車 場が満車に近い。
変わらない	化学工業(人事 担当)	それ以外	・販売量や販売価格等をみても、3か月前とは大きな 変動はない。実体経済の動きが今後どの方向を向く のか様子見をしている段階である。	
	金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・同業者間でも忙しいという話はあまり聞かない。大 型再開発など先のプロジェクトはある一方で、足元の 状況は良くない。	
	一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・円安効果で相変わらず活気はあるが、引き合い、受 注ともに少し落ち着いている。EMS(電子機器受託 製造サービス)では、受注を見込んで設備投資を計画 していたが、受注を取れないことがわかって設備投資 計画を凍結したり、延期するユーザーが増えてきてい 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	・円相場が安定しており堅調な動きである。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・半年近く、全体的に生産量、使用量がほぼ横ばいの 状態が続いている。	
	輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・景気判断は変わらないが、補足をすれば、販売量の 増加に伴い売上高は増加している。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷物の増加傾向は定着している。人員募集に関して は、先月までのように時給アップはせず、地道に募集 をしている。	

	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の単価は今まで徐々に下がっていたが、この2か月は下げ止まっている。これで景気が上向くとは言い切れず、荷物の量はさほど変わっていないことから、今後上がることも下がることもいえない状態である。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車産業や関連の会社が多いが、現状は以前とあまり変わっていない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・現政権誕生後の株高、円安による個人の資産価値の上昇により、特に個人の景気が良くなっており、消費拡大が継続している。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果はまだ現場には浸透していない。	
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・工事費の高騰により新規供給が難しい状況となっている。土地所有者には地価が上がるという期待感があるが、実際は工事費高騰のあおりを受けて下がる方向である。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらくオフィスの動きがない。良いとも悪いともいえない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の出稿については、企業側からの受注は微増であるが新規物はあまりなく、大きくは変わらない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・スポーツの話題が多い時期だが、スポーツ紙は微減である。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが変わらない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・不動産の取引状況は活発化していない。地方圏の住宅地では駆け込み需要も一段落している。商業地に対する買い物件では、1、2億円の規模が大きい物件はなく、それ以外の小さい物件でもまだ厳しい状況である。	
	公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントの業績は回復していない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元農業関係者に異変が起きている。ハウス栽培業者では農業を辞めて賃貸アパートに転換する人が増えている。近隣のアパート事情をみても空室が多いのに、何故今頃と思う。内情は、今後農業では生活できないとのことである。消費税増税前の駆け込み需要もあるかもしれない。	
	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	・今頃はもっと変化が出ているものと予測していたが、思ったほどは代わり映えがしない。	
	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	・設備投資案件は、3月頃に比べ少し高額な案件が早く決裁されるようになり、明らかに前向きな状態が続いている。このまま1ドル100円程度の円相場が続けば、経済的にはかなり潤う企業が出てくる。しかし、中小企業では厳しい状況が続いている。	
	やや悪くなっている	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	・受注量、販売量が減少しているなか、石油関連製品の値上がりがあり、製品への価格転嫁は苦しい状況である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が依然として低調である。価格は据置きで原材料が徐々に値上がりしており、利益を圧迫している。
	悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車向け梱包資材の販売量が悪くなっている。新興国及びロシア向けが顕著に落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が落ち込んでいる。定期受注製品も、アイテム数は減っていないが数量が半減している。金額ベースでも、前年より3割以上減っている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月にかけての最悪の状況は脱したかと思いきや、7月に入って受注量、販売量ともまたしても前年同月比20%くらいの減少となっている。
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）	それ以外	・職場における実感は低いものの、メディアでも明確な景気の回復がうたわれ始め、周辺の消費活動状況も好転の兆しを感じる。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・先月に引き続き人材紹介部門（正社員採用紹介）の業績が好調である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新規製品開発など取引先企業での予算執行案件が出始めている。リーマンショック以降の守り重視の基調から、攻め基調になりつつあると感じる。

	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車産業では上向き傾向にあるが、求人募集を全国的に行っても問い合わせが少なく、雇用に至らない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で減少傾向となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前より11.3%増加している。新規求職者数は、3か月前と比べ約30%の大幅減少となっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少している。一方、事業主都合による離職者数も減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率、新規求人倍率とも改善してきている。また、有効求人数が増加しており、新規求人数は有効求人数よりも更に増加率が高い。求人内容をみると産業別では建設業、卸小売業、医療、福祉業が増加している。一方、製造業は減少する状況である。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人はあるが、内容がピンポイントである。年齢の高い人材は不要と、なかなか成約には至っていない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・7月の求人数は前年割れたものの、3か月前との比較では数%の増加傾向にある。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均は3か月前とほとんど変わらない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人数、求職者数には大きな変化はみられない。地域間格差や職種の偏りもあり、景気回復に向かっている感じはしない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が1.33と全国2位に上がっても、アルバイトなど非正規雇用が半分で正社員が伸びず、求職者の反響は良くなく、厳しい状況が続く。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内には中小企業が多いため、なかなか賃金に反映されない。ボーナスの支給時期ではあったが、大手企業のようにアップすることはなく、厳しい状況とのことである。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・引き続き転職を検討する人はいるが、以前から活動を継続しているケースが多く、新規で活動を考える人は、それほど増えていないと感じる。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・求人件数や企業の採用担当者の方からも、先月と比較してあまり変化はない。今後8月下旬頃まではこの状況が継続すると見受けられる。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	雇用形態の様子	・人員募集の件数は多少増えているが、正社員ではなくパート・アルバイト、契約社員、嘱託、期間限定といった雇用形態が多いので、勤務条件、給与・福利厚生・残業代など募集内容は、求職者からみると、以前よりも厳しくなっている気がする。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・参議院選挙のためか、7月は法人関係、個人関係どちらの利用も少なく非常に悪い。