

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	・10月上旬に当地最大の行事である遷宮が行われ、それ以降も前年を3割以上回る人出でにぎわっている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	単価の動き	・客1人当たり単価の上昇だけでなく、購買意欲そのものが明らかに上昇している。
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で分譲住宅、マンション、注文住宅の需要がおう盛である。リフォーム工事等についても年内あるいは増税前の工事が多い。	
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年比で170%以上の状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月は単価の高い靴が売れている。寒くなればブーツが売れるわけではなく、季節に関係なくおしゃれを望む客が単価の高い靴を買う。売上予算の達成は、日によってまちまちである。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品及び耐久消費財や紳士・婦人服の冬物衣料が好調に動いている。気温が下がるほど耐久性があるものや厚手のものなど単価の高い商品のニーズが高まり、消費税増税前と重なって購入単価のアップに繋がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が前年を下回っているにもかかわらず、ここ数か月の売上高は前年を上回っている。これは1品あたり単価の上昇によって客1人当たりの購入単価が上昇傾向にあることを示している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・自店も含む会社全体で、前年比の売上高が良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が4%増えている。客単価は横ばいである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・平年並みの気温となり、鍋もの用食材が動き出している。食材の用途の幅が広がり購入点数も増加してきている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・アップグレード業態の店舗が、1品あたり単価の上昇による客単価の向上で前年に比べて好調である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年は前年同期をクリアできない状況であったが、ここ1か月は、約半月で前年同月を超えてきており、改善の兆しがみえる。また、ハレの日の客単価の上昇やデザート類の販売数も伸びていることから、良くなっている兆しを感じる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント終了後、テレビ販売は低迷し続けていたが、ここに来て当時購入した液晶テレビやプラズマテレビが故障し始め、徐々に修理よりも買換えというサイクルに転じて来ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入と消費税率アップに敏感に反応した客の来店により、活発な動きとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を踏まえてか、新車購入の客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が決まり、ハイブリッド車の駆け込み需要が起きている。ハイブリッド車は新車受注に占める割合が50%を超え、受注先行の形で好調に推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車を中心として新車販売が伸びている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税を控えた年内の購入がある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・景気を良くしたいという政治の思いと消費者心理が合致して、良い雰囲気を作り出そうとしている感覚がある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は10月以降前年比で7～10%伸びており、3か月前に比べると非常に底堅くなっている。一方で地元客の利用が見込まれる昼食・夕食は、前年比85～90%と伸び悩んでいる。広域的に考えると景気は拡大傾向にあるが、地域としては停滞気味である。

	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前は、来客数が予算比、前年比ともに下回っていたが、今回は前年をクリアし予算的にも良い見込みである。しかし、ここへ来て2つの台風によるキャンセルの影響で、どの程度減収となるかが心配である。
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は、季節要因もあり10月は稼働状況、客単価とも強含みである。宴会部門は弱い。
	旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・客の様子をみていると景気が上向いている。割と早い段階での旅行の予約も入っている。
	旅行代理店(従 業員)	それ以外	・秋の行楽シーズン真ただ中で、観光地や土産店は観光客であふれかえり、ここ最近にない盛況ぶりである。財布のひもも緩みがちで土産物の購入量も増えている。生活にゆとりを感じる家庭が増えているのではない。
	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・建設業の下請業者は、仕事が多すぎて休めない状況になってきている。
	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受注が多くみられる。この状況がいつまで継続するかどうかである。
変わらない	商店街(代表 者)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みで住宅の建築数が増えているが、客は経済的に余裕があって建てるわけではないため単価が低い。
	商店街(代表 者)	販売量の動き	・これまでと同様に客単価が低いため、販売量、売上高の増加に繋がっていかない状況がずっと続いている。
	一般小売店[薬 局](経営者)	販売量の動き	・変わらないと判断をしたが、客の購買意欲はどちらかといえば非常に悪い。アパレルや書店の経営者からは、アベノミクスの効果は何か、中小企業ではますます悪くなっていくとの声がある。
	一般小売店[生 花](経営者)	お客様の様子	・年配の客に比べて、若い客層は財布のひもが固い。給料もあまり上がっていないようで、家に花を飾る余裕はなさそうである。贈答品も単価が低い。
	一般小売店[贈 答品](経営 者)	お客様の様子	・景気が良い客に対する売上は伸びているが、大半の客はマイナスである。伸びているところと伸びていないところと大きく二極化し、全体ではプラスマイナスゼロでバランスしている。
	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[書 店](経営者)	販売量の動き	・3か月前と変わりなく、給料が上がったという話も聞かない。不況の風はそのまま吹いている。
	一般小売店[自 然食品](経営 者)	単価の動き	・比較的購入しやすいパンやお菓子などは売れるが金額の高い食品は動きが少ない。セールの問い合わせも多い。
	百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・10月下旬まで暑さが続き、例年よりブーツ、コートなどの冬物の出足が悪い。
	百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・直接的な被害はなかったものの、台風の影響が非常に大きく、来客数・売上ともに減少している。ただし、北海道物産展は例年通り好調に推移している。
	百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・10月になって客の購買意欲はベースダウンし、先月までの勢いがなくなった。これからボーナス支給までの間は、増税前に本当に欲しいものを吟味すると思われ、売上が落ち込む。
	百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・10月に入っても秋物の動きは悪かったが中旬頃から動き出している。客からは購買意欲を感じられるが、購入には相変わらず慎重である。高額ブランドは好調である。
	百貨店(経営企 画担当)	お客様の様子	・秋物衣料は、気温の高さや台風など気候の影響を大きく受けて全般に不調に推移している。高額品の需要も前年を上回ってはいるが、一時期のような伸びが感じられなくなっている。
	スーパー(経営 者)	お客様の様子	・車で道路を走っていると、新車が多く目につき消費税増税を前に車を購入する人が増えていると感じる。地元ゆかりの大手スーパーが増税の前に出店し、中小スーパーとの格差が広がっている。大手スーパー、コンビニでは中身が良くて価格も手頃なプライベートブランド商品が増えており、消費者にとっては良いことである。10月の景気は、全体的にみれば良いが、中小企業及び消費者にとってはまだそれほど良くない。

スーパー（店長）	単価の動き	・ヒットする新製品も特になく、購買意欲が高まっていない。客単価は前年を下回る状況が続いており、小麦・油などの相次ぐ値上げもあって利益を圧迫している。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰が続くなかで、客単価は伸びていない。客単価が伸びないのは、必要な分の野菜だけを購入する厳しい状況の表れである。
スーパー（店員）	販売量の動き	・店頭では松茸やサンマなど秋の味覚や旬の食材を購入する様子が見受けられる。しかし、売上は、台風など気象の影響も受けている。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は依然として前年割れに変わりがない。
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割れの状況から回復しない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は前年を下回っており、低価格商品の方が売行きが良い。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上・来客数ともに顕著に伸張傾向ではあるが、景気の回復までには至っていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量はやや横ばいであまり伸びていない。来客数も変わっていないため、景気は良くなっていない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が売上を大きく左右する傾向が続いている。気温の低下とともに客足は出てきたが、欲しいものと予算を決め少しも妥協しない客が多く、景気が悪い状況となっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・時期的な要因を差し引いても、悪くなってきている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年並みの売上である。白物家電は良いがテレビは売れていない。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・法人関係で代替の話が増えてきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の出費に対する考え方は固く、価格による比較がシビアである。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・あまり良くない状態が続いている。消費税増税前の特需で多少は売れているが、あくまで消費税増税にもなう特需である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は商品を買う時期を見極めている。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は前年同期比を下回ったまま横ばいを続けている。消費税増税のニュースが増えるにつれて、財布のひもは固くなるばかりと感じる。
スナック（経営者）	来客数の動き	・客の8割程度は年金生活者で高齢者が多いため、季節の変わり目は、病気の人や友人の都合が悪くなる人が増え、売上の増加には繋がらない。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・客の動向をみてもあまり変化はなく、販売量は高水準で推移している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・建築関係の客からは、受注が多くて忙しいという話を聞く。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・海外向けの国際線は回復しているが国内線の旅行客は減少している。秋の旅行シーズンでも量的な拡大基調は弱い。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末旅行の動きはさほど変化なく、追加分の年末・年始商品の動きも低迷している。期日の近い手軽な旅行や出張需要は多い。客からは、ボーナスや賃金の引き下げといった話も聞く。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月は台風の影響による取消等が増加し、販売量が伸びていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の繁華街の客は少ない。客から聞く話では仕事の業績が良かった人は20%ほど、悪くなった人が20%ほど、変わらない人が60%ほどである。半年前や3か月前より乗車回数が減ってきているが、1乗車あたりの売上が増えているので売上は変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・アフターファイブに使う金は、相変わらず渋い状況である。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客からの入電数（電話の掛かってくる件数）は増加しているが、新規申込等の販売数はあまり変化はない。

	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・現状でも低い水準の集客状況に変化がみられない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は台風の影響により入場者数がかなり減少し、各ゴルフ場ともに予算には届きそうにない。しかし、予約数としてはそこそこあったので、景気はあまり変わらない。
	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	それ以外	・売れる公演と売れない公演の格差が大きく、売れない公演は割引、もしくはプレゼント付きにするなど一般発売後に付加価値をつけて販売促進するケースが目立つ。
	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・台風などの天災でキャンセルが多くなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・この夏は暑かったため客足が悪かった。その反動で今月半ば頃までは来客数が多かったが、後半は台風の影響で客足が悪くなり、成績は悪い。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・会社への来訪者の話や現場の打ち合わせのなかでは、景気が良いという話は聞かない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・10月には社員旅行や学校行事等があるが、今年はそのような行事の効果がなく売上が落ちている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・一時持ち直していた客単価が落ちてきている。主力の菓子では小口（6個入）の販売個数が、2か月連続で数量の多い（10個入）商品を上回っている。
	一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・次々と物価の上昇が続く一方、客の購買意欲は非常に低く、収入の伸びが極めて小さい状況である。販売量の実績は前年同月比で95%となっている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・前月に続き10月も、3連休後は消費者が飲食店に足を運んでいない。閑散というほどではないが来客数は極めて少ない。アルコール類の注文が少なく、客単価が低く抑えられている。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・足元の売上は前年を大きく下回っている。数度に渡る台風の来襲や平年よりも高い気温という特殊要因だけでは説明できない景気の後退を感じる。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・台風の影響のためか売上に勢いが無い。
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・直近1年近く前年比をクリアしてきたが、10月前半は大型台風など天候不順で来客数が落ち、その影響で売上は前年比マイナスである。また、消費税増税の決定で先行きの不安から購入率も低下傾向にある。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・青物店や小規模飲食店における売上のジリ貧状態は一旦止まったかに思われたが、今月に入ってさらに悪くなっている。一般客の消費が冷え込んでいる。
	スーパー（店員）	単価の動き	・大型店がオープンしたこともあり、1品当たり単価が安いものの販売が多く、値段が高い商品は動かない。
	スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・客1人当たりの買い上げ点数は、前年比103%と伸びているが、客単価は前年比で98%、売上は同じく91%と相変わらず上昇の兆しがみえない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は減少傾向にある。来客数があまり変わっていない店舗でも、いろいろな商品の販売数が落ちている。特に、弁当などの主要商品の販売が前年に比べて厳しくなっている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・台風の影響などの天候不順で来客数が伸びていない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量の動きもさることながら、客単価も低下している。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月は少し客足が鈍い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の販売台数は、前年の補助金終了後に比べれば良いが、先月と比較すると店舗、会社全体ともに減少しており、さらに厳しくなる。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車効果で一時的に来客数は増えているが、特定の車種が売れるばかりで全体的には目標割れの厳しい状況である。工場への在庫数も目標に対して引き続き右肩下がりの状況である。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月は7拠点中1拠点しか予算が達成できていない。予算に対して約70%の状況で推移している。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・当地の人は寒い時や雨の時は外に出ない。今月は台風の影響があり来客数が少ない。	
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の回復が止まっている。現状程度で回復は終了しそうである。	

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10月に入っても年明け出発の商品の受注は少なく、例年に比べても問い合わせが少ない。年末を控えて財布のひもが固くなっている。消費税増税の影響を受けやすい高額商品に金が流れているように感じられる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	週末の日柄の良い日は結婚式も多く比較的良かったが、台風の影響で交通機関が止まることを心配して客は早めに帰宅したことから、夜の街の仕事が非常に悪かった。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数が今期最低であり、例年と比べて半分近くにまで激減している。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・9月が決算期という取引先が多いため、10月になって仕事量が急に減っている。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規の受注による設備の増設工事が減少傾向にある。	
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・客単価の動向がやや悪い。	
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・先月と同様に今月もあまり客が来ない。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税増税のニュースが流れてから、客は無駄な出費を控えるようになってきている。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・東京の方では景気が良いと聞くが、地方ではまだ景気は良くなっていない。	
	その他サービス [介護サービス]（職員）	単価の動き	・為替の変動や消費税増税を控えて、仕入メーカーからの価格改定（値上げ）が目立ってきている。今のところ販売量に変動はないが、この先の利益への影響が気になる。	
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・来客数、契約数ともに減少している。消費税率の引き上げが決まった直後には問い合わせも何件もあったが、月末になるにつれて減少している。テレビで来年4月以降の方が税金で戻す割合が高いなどと報じる番組も見かけるようになり、客足が鈍化している。	
	その他住宅[住宅管理]（経営者）	お客様の様子	・得意先企業での事業縮小のため委託契約の見直しがあり、当社の売上も減少となる。まだまだ厳しい状態が続く。	
	その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・媒体にかかわらず、広告を出した時の反響数が減っている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、売上高ともに極度の不振が続いている。消費税増税の決定後は、高額品の売上増加を期待したが全く伸びていない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安い店に流れ、誰も余分な金は使わない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の様子は、消費税増税決定で影響で一旦ストップした感じである。
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	・当地では式年遷宮により地域経済が活性化し、参拝客数が史上最高を記録するなど観光産業も大いに盛り上がっている。この先の20年に向けた取り組みの議論も重ねられており、今後の地域格差は正にも大いに期待をしたい。	
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新聞紙上の上半期決算では過去最高の会社も多く、概ね良好に業績は推移している。不況時のコストダウン努力の成果に加えて円安や購買回復が利益を押し上げている。	
	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	・年末商戦に向けた出荷が好調である。特に米国向けの輸出は計画を上回っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けてパーラー業界の設備投資が増加しており、製品の売行きが良い。	
	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	・客先の生産計画が増産傾向で進んできている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連資材メーカーの物流量が増えている。また、先々の受注を見越した在庫量も増加し、空き倉庫を見つけるのが難しい状況である。	

	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18.4%のプラスである。主要荷主の荷動きが少し良くなってきている。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業が多い地域であるが、大手自動車メーカーやその下請、関連会社の大手では比較的景気が良いという話を聞く。末端の中小企業などでは、景気が良いというところまではいかない企業も多い。
	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上昇している。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・荷動きが良い。
	公認会計士	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が中小企業まで波及している。また、東京オリンピックの開催決定やアベノミクス等の前向きな雰囲気が消費を刺激している。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・塗装業者や営繕設備業者等では、消費税増税に先駆けて受注が急増している。特に職人を必要とする業種では人員が不足し、受注に追いつかないようである。一方、小売業、飲食業等においては、仕入の値上げや経費増加で苦戦している。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月何件か法人の決算を行うなかで、黒字になる法人が増えてきている。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店の来客数がやや増加しているという話は聞くが、当社の受注増加にまでは至っていない。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料関係の値上がりに対して、売価への十分な価格転嫁ができない。
	化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・景気は少し上向いたと感じた時もあったが横ばいである。小売店での販売価格がやや上昇し、給与は一部の会社でしか増えていないので、消費意欲については結局変化はあまりない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・稼働率の下がっている客が増えている。生産に追われている間は新規消耗品の評価試験ができないが、時間的に余裕があると他社ローコスト製品を試用し、他社の結果が良ければ失注するか価格を下げて対抗せざるを得なくなる。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量ともに横ばいを続けている。公共事業や消費税率引き上げ前の駆け込み需要など、明るい予測を描いているが、足元の受注量の増加に繋がらない。製造業や設備等への投資は、世の中全体の景気回復の後になるのだろうか。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は横ばいの状態である。販売単価は上がりず、仕入れ価格が上昇している。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・そこそこ物件も出てきて忙しくなりそうな兆しはある。ただし、来年度以降のような大型プロジェクトが足元には見当たらないので、気づいたら前年より仕事量が少ないのでは、という懸念もある。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特別割引など特典を用意すれば売れる状況である。全体的に引き合いが少なく、受注確実と思われていた案件が中止や延期になっている。米系大手携帯電話メーカーが発注を大幅に減らしているという情報もあり、各国のEMS（電子機器受託製造サービス）には設備投資に慎重な様子が見える。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・継続的に生産してきた製品でさえ価格の見直しを要求される。製品1点1点が、そのような環境となっている。
	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	・3か月前と比べて受注ペースは好調を維持している。アメリカ市場が順調であることと、最近ASEAN向け商品が出てきているためである。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション・戸建住宅ともに売行きに一段落の感がある。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格や受注時もしくは業務の見積自体が少し削られている状態である。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料費の上昇などもあって荷主は運賃にシビアで、依然として値下げの要求もある。また、軽油など燃料価格の高騰がコストアップ要因になっている。しかし、一般雑貨の荷動きは、前年同月に比べて輸送物量は増えており、物量の増加により収益は好調である。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・企業は状況をみながら行動しているが、非常に慎重な構えである。

	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・到着荷物量はさらに伸びている。		
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量が9月下旬から10月にかけて、前年同月比で少しずつ多くなっている。この動きは一見すると景気の上昇にもみえるが、消費税増税の報道を受けての動きとみている。		
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人を中心として不動産には動きがあるが、株価や円の動きも停滞しており、個人投資家も様子見が多い。新規の投資等には動けない状況である。		
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・表面的には消費税率アップやアベノミクスで市況が活性化しているようにみえるが、現場ではそれほどの効果は現れておらず、売上の成立も今までと変わらない。		
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間オフィス仲介の引き合いは変わらない。まだ、中小企業ではアベノミクス効果が出ていない。		
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の提案等に対して、クライアントである企業側からは、広告予算の関係のためか、良い回答をもらえないことが多い。		
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・どの新聞も読まない無読者が、毎月増えてくることが危惧される。		
	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	・継続案件は好調であるが、下期の開始時期にもかかわらず、案件受注の見通しが暗い。		
	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	・問い合わせや見積依頼は増えているが、実際の受注にはなかなか結び付いていない。		
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月はここ2か月ほどの忙しさはなく、後半は少し間がある状態である。業界他社でも同様でそれほど忙しさはみられない。		
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数が月前との比較で受注量が増加している客の割合よりも、減少している客の割合の方が多くなっている。	
		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	・例年10月は、市場では受注販売量が増加する月であるが、前年割れの悪い状況が続いている。	
	悪くなっている	-	-	-	
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（社員）	求人数の動き	・2～3か月前は法人利用が特に悪かったので、それに比べ今月はやや良くなっている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員でなく非正規社員の求人数の上昇により、有効求人倍率は上昇している。	
		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120%を超えており堅調に推移している。これまで派遣社員の自己都合退職時には欠員補充をしないケースが3割程度あったものの、直近3か月においては90%以上の派遣欠員時の交代発注を得るなど景気の回復がうかがえる。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業からのシステム開発案件が徐々に動き出している。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・国内の自動車生産は増産体制にある。それにともない求人数の増加がみられる。しかし、全国的に募集広告を掲載しても、問い合わせ数、面接人数、採用人員数ともに良くななく、雇用に至るまでは苦戦をしている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月の新規求人数は前々月比で0.6ポイント減少、前年同月比で1.5ポイントの減少となっているが、有効求人数では、前年同月比5.3ポイント増加している。今月の新規求人数は、前月に比べ2割増と、大きく増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しており、製造業でもわずかではあるが増加を続けている。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を支援する業務のなかで、具体的な相談内容が販路拡大や事業拡大というテーマで増加傾向にある。また、求人数についても増加傾向が継続しており、支援は、販路拡大や事業拡大から、人材確保へとという流れが見受けられる。	
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ここ数か月間求人動向がほとんどない状態が続いている。

	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・若年層の転職者の情報が乏しい。
	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・株価は14,000円台に戻しているが、肌感覚として景気回復という実感はない。
	職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・全体的に求人数は増えてきており、製造関係の求人も増えてきているが、正社員の求人はあまり増えていない。
	民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・企業からの求人情数は引き続き堅調に推移しているものの、求職者とのマッチングが合わないため採用数が飛躍的には伸びていない。
	その他雇用[広告代理店](求人広告担当)	周辺企業の様子	・求人広告は、特別増えているわけではないが減ってもおらず、変わらない。
やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で減少に転じ、有効求人倍率は低下傾向へと転じている。
悪くなっている	-	-	-