

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	・客は安い商品だけではなく高い物も購入する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・今年の当地域への入込客数は、史上最高を記録し続けている。土日祝祭日だけでなく平日も例年の週末並みの状況である。この時期のおもてなし如何で今後にも影響する。
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・自社を除く業界他社では、引き続き前年の売上を大きく上回る水準で推移している。この傾向は、これまで売上をけん引してきた時計・宝飾等に留まらず、衣料品や生活雑貨など全アイテムに及ぶなど、消費全体に力強さを感じている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・依然として高額品の動きが良く、クリスマス商戦も前年比をクリアしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特定日の売上だけ増えているわけではなく、平日の売上も前年を上回るようになってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入ってから非常に人の動きが多く、日中も慌ただしくいろいろな客の利用がある。特に20日、27日の金曜日は忘年会等で遅く帰る客が朝方まであふれており、非常に忙しかった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・久しぶりに売上が、前年比・前月比を上回っている。問い合わせの電話も少しではあるが増えてきている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景況感はいいが、食品業界にはまだその波は伝わらない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・当店はテナントビルに入っていて、例年12月は年末・クリスマスセールで、ある程度の売上を確保できるが、今年はそれらが終わってから売上が伸びている。化粧品、栄養剤のほか、何故かダイエット用健康食品の売上が伸びている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・家庭用の正月の飾りの物等で、値段をあまり気にせず購入する客が増えている。高額である蘭の鉢植えもわりと売れている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は売上が前年を上回る日が多く、トータルで確実に上回る。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・時計宝飾等の高額品のみならず、コートやスーツといった衣料品の動きが好調である。景気の回復と消費税増税前のボーナス支給とが相まって、高単価品をまとめ買いしている。多少値が張ってもいづれ必要でいつかは買いたい物を今買っている状況であるため、この先の消費税増税を見越しての購買であることは明らかである。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・賞与増などによる消費マインド上昇により、引き続き宝飾、特選などの高額品の需要が高く、クリスマス商戦もここ数年にはない盛り上がりとなり、売上増に大きく寄与している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦はリーマンショック以降で最も客単価が高く、景気の回復を感じる。プライダル商品やアニバーサリー需要の高価格帯商品も、消費税増税前の前倒し購入が目立つ。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリスマスギフトの需要は前年よりも少なく感じたが、高額品の動きが良好である。クリスマスを機に自分へ的高額品の購入もいつも以上に多い。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・数か月前に比べ、特に高額品の動きが良くなっており前年比で客単価が伸びている。消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。また、11月から急激に下がった気温の好影響で、引き続き冬衣料の動きが良い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上ともに増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが支給されて消費者のマインドは少々良くなってきている。デフレから脱却し、今までになく消費に積極的である。正月用食材も今までの商品レベルより少し上の物が売れている。4月からの消費税増税を控えて高額商品が前倒しで売れている。全体的に景気は上向きになっている。

スーパー（店長）	販売量の動き	・自店舗だけでなく、市内にある自社店舗すべてで売上高が前年比100%を超えてきている。1人当たりの買上点数も増加しており、徐々に良くなりつつある。
スーパー（店員）	来客数の動き	・秋の初めに比べ果物を袋でなく箱で購入する層が増え、売上増加につながっている。全体的な数字をみても上昇傾向である。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・牛肉、鶏肉の市場価格高騰と鍋物商材の野菜と菌茸類の値上がりの影響により、全体の売上高も押し上げている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はまだ前年比をクリアできてはいないが、来客数の下げ幅がかなり縮小してきている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店の売上は前年を上回るようになってきている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ2～3か月の傾向では、単価の高い物が売れはじめています。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数ともに前年割れが続いていたが、12月は前年並みを維持している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・久々に来客数に動きがあり、数字が出てきた。何よりも人が動き始めた。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材であるエアコンが、単価、台数ともに好調に動いている。リフォーム関連のIHクッキングヒーターやガスレンジの台数も顕著に伸びている。白物商品である冷蔵庫や洗濯機、クリーナーなどが買換え需要もあり、台数、単価ともに伸びている。しかし、一方では映像関連商品のテレビ、DVDの動きが悪い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の動きが好調である。消費者購買意欲も向上している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ハイブリッド車で消費税増税前の駆け込み需要が起きている。受注台数ではハイブリッド車両が前年を大きく上回り、受注全体を引っ張っている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の影響もあり大幅に販売台数が増加しており、例年厳しい12月とは思えない販売台数を記録している。
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	・新築住宅、分譲住宅など消費税増税前の駆け込み需要の工事、関連商品の出荷がおう盛になってきている。官公庁関係の物件も出ている。
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量と販売単価、来客数において増加、上昇している。
その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	単価の動き	・クリスマスギフトなどで高単価商品の動きが良い。
スナック（経営者）	来客数の動き	・12月ということですが今月は客の流れが良い。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の9月頃と比べると宿泊客が8～10%伸びており、やや良くなっている。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前がかなり厳しかったこともあるが、それに比べれば宿泊・宴会ともに堅調で前年はクリアする。ただし、予算の面では、直近に大型宴会のキャンセルが2件ほどあり、少し届かない状況にあるので手放しでは喜べない。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年末年始のレストラン予約が比較的好調である。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行需要もまあまあ上向きで、商品券の売上も良い。
タクシー運転手	来客数の動き	・12月は、曜日によって差はあるが夜の街に人があふれている。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・パソコンの買換えや転居に伴い、光回線の新規申込が増えている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・台湾からの旅行者の入込が好調で、全体の数字を押し上げている。
美容室（経営者）	お客様の様子	・客が高齢化しているためか、2～3か月前よりは良いが、例年の12月よりは落ちている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・美容院ということもあり、暮れは、正月にはきれいにしてほしいという客が多い。
変わらない	商店街（代表者）	・客単価は低く、販売量が増加しない状態がずっと続いている。

商店街（代表者）	販売量の動き	・大企業の景況感が良いが、中小企業においてはまだ上向いているように思えない。販売量も以前と変わっていない。
商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、今月に入っても1,000円以下の商品の販売量が1,000円以上の商品を上回っており、なかなか売上が増加しない。ただし、商店街全体での来客数は増えており、200円以下の食べ歩きできる商品は好調である。
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は一段落している。反動による買い控えかもしれない。
一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮の効果による好景気がまだ続いている。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月は来客数が減ったが、売上は横ばいから少し増加している。大多数の客は、贈答シーズンの早期で割り安な11月に購入しており、その勢いが12月には届いていないが、一部の大口先の購入がある。一部の客では景況感が良いが、一般的な客は買得な物の購入に留まる。一部の客のプラス材料で世の中が少し上向いているが、全体的にはプラスとマイナスがバランスして大きくは変わらない状況である。
一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・毎年この時期は、商店街の年末セールがありそこそこの売上があるが、今回はそれに若干上積みがあり、前年比で6.0%程プラスになっている。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・12月に入っても飲食店への客の流れは前年に比べて特別良くなっているとは言えない。12月でも一日に3組という低いレベルの店もある。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の来客数は変わらない。夕方からもある程度の客がある。12月はクリスマスプレゼントやお歳暮の購入に来る客が多く、紳士靴を購入する客は少なかった。クリスマス前の連休中は、手袋やマフラー売場では忙しそうであったが、紳士靴売場はクリアランス前の下見の客が多い。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・毎年贈っているお歳暮も、相手によっては先方から届くのを確認してから送る客が多く、数を減らしたくて見極めていく様子が見える。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・外国人による売上が増加している。その他では、特に景気に変わりはない。
百貨店（経理担当）	来客数の動き	・お歳暮ギフトセンターでの販売は前年比95%前後で終了している。冬物衣料品についても同様の流れでありあまり良くない。都市部では景気が上向きの傾向にあるようだが、地方はまだまだ厳しい状況が続くようである。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店、飲食店では11月の基調と変わらず、消費者の買い控えが続いているという話である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比98%前後と回復の兆しがない。競合店舗の出店やコンビニ、ドラッグストアなどで食品、惣菜等の商品を充実させてきていることも影響している。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰につられて客単価が上がっているだけで、その他の商品の単価が上がっているわけではない。野菜が多くを占めているため客単価は上がっているが、形だけである。買上点数は、高騰につれて下がっている状況である。
スーパー（店員）	来客数の動き	・景気が悪いというよりも、競合店や大型店が増えてきているため客足が分散し、来客数が減っている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価は依然として上がってきていない。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・ここ数か月食品を中心に販売量は前年比をクリアしてきたが、直近では横ばいか微減が続く。野菜の高騰で単価が上がったカテゴリーもあるが、全体では厳しい状況となっている。
スーパー（支店長）	単価の動き	・金融経済での景気が上向きなだけで、実態経済は横ばいである。しかし、客単価はやや上向きである。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数が前年割れとなるなか、客単価は前年を上回る状況を維持していたが、11月頃から右下がり傾向で、12月は前年割れはしていないが更に悪化している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・月曜日から木曜日までの来客数は前年比でみて動きが良くない。週末や夜には多少動きがある。毎日の来客数が増えているわけではなく、今月時点で前年比2千人程少ない。

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・12月中旬頃からコートやカシミアセーターなどの高額商品が売れはじめたため、売上は3か月前より上昇している。一元客は、ボーナス支給額に基づいて予算を決めており少しも妥協しないという傾向が、ますます顕著になっている。
衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・例年より月次の売上は増加しているが、内容的には、既存の客の売上は下がっており、消費税増税前の駆け込み需要で補っている。そのため、実感としては変わらない状況である。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・例年プリンターやパソコンが売れる月であるが、何故か今年は販売台数が伸びない。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・需要、販売量ともに変化は表れていない。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・年金生活者の客は、どんどん年金が少なくなると話している。支払も遅くなり、景気が良いとは言えない。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・販売量の動きはほぼ想定のレベルで推移しており、景気は良くも悪くもなっていない。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・前月少し良くなっていると回答したが、消費税増税前の特別な需要が続いており、その状況から変わっていない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・11月の方が勢いがあったが、それほど悪くはない。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客との会話では消費税の話題が増えてきている。自動車の場合は3月中に登録することが税率5%となる前提で、車種によっては3月中に登録が間に合わないものもあるが、それを認識している人は少なく、客の動きが鈍い。法人客は活発になってきており、今後個人からも爆発的に注文が入るのか、このまま肩すかしを食らうのか、判断に困る状況である。
その他小売 [ショッピングセンター](経 理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比で2.4%のプラス、来客数は、同期比でマイナス2.0%である。ここしばらく、売上はプラス、来客数はマイナスという状況が継続している。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・忘年会・新年会の予約状況、お節料理の販売状況は前年並である。客単価にも変化はない。
スナック(経営者)	来客数の動き	・今年はボーナスのアップなども期待していたが、思っていたよりも忘年会需要は見込めず、一次会はあるも二次会までという団体客の姿がなかなかみられない。消費税増税も控えていることから、景気が良くなったことを、現実的に給料アップなどでもっと実感できない限り、消費者の財布のひもはなかなか緩まない。
その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・年末商戦の商品が思いのほか伸びない。低価格帯のものばかりが売れる。
旅行代理店(経営者)	それ以外	・産業構造の変化に航空券ホールセラーの旅行代理店が対応しきれず薄利多売が続いている。客の高齢化も原因で旅行客は、より一層安近短の傾向となり、横ばいが精々である。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・長期となる正月休みに海外旅行を計画している人は、早くからほぼ確定していた。12月に入ってからのも正月期間の旅行に関する新規の問い合わせは、例年どおりである。行き先も、1泊2日で楽しめる近場の温泉&レジャー施設が多い。3世代での申込が多くみられる。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・この時期は年末年始の旅行が増えるが、今年に限ってはその傾向があまり見えない。特に料金が安い商品は売れない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・賞与の平均が前年を上回るという報道があるように、少しずつではあるが家計にゆとりが出てきているように感じる。一方で消費税増税に備えた買い控えも感じられる。旅行需要は横ばいの状況である。
タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忙しい時期であるが、前年と比べて多少良くなった程度である。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・例年と比べて、12月の新規加入数が伸びていない。通常月と比べれば、多少上昇している。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・現状設備の更改による設備増設が中心となり、新規増設が減少している。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新築の建築物件数と関連する仕事であるため景気が良い。

	観光名所（案内係）	お客様の様子	・馴染み客の利用頻度がどんどん減っているようである。	
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の入場者数は前年同月比及び予算ともに少しマイナスとなっている。月末にかけては、冷え込む時期であるものの連休が続くため、そこそこの入場者を見込んでおり、前年並み以上となる。	
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・12月末までホームケアキャンペーンを行っているため、セット箱の販売があって売上が伸びている。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・年末だが例年ほど販売量が伸びていない。	
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との話や打合せのなかでは、景気が良い話はなく、消費税増税などのネガティブな話題しか聞かない。	
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社の受注状況を聞くと、消費税増税に伴う駆け込み需要は減り、現在は受注残の具体化が精一杯とのことである。	
	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も終わり一時的に販売量は伸びたが、あくまで一時的なものである。横ばい状態が続く。	
やや悪くなっている	スーパー（営業企画）	単価の動き	・年末・年始の客単価が低下している。特に年末に入って急速に下がってきた感じがある。1品当たり単価の低下に加え、無駄な消費を控えるような傾向が顕著である。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は下がっている。来客数はそれほど変わらないが、弁当や主力の単価の高い商品が売れなくなってきており、売れる物が変わってきている。一般商品が売れず、ギフトカードなど儲けの少ない商品が売れるようになってきている。	
	衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	競争相手の様子	・近辺の同業他社では、売上が前年比で2けた増加の店や、そこまでいなくても前年実績を上回っているが、当社では前年同期を下回っており、季節商材の動きもあまり良いとは言えない。	
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4月以降は消費税増税となるため客も手控えている様子で、先行きが読めない状況である。	
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・雪が降り閑散期であるため、外国人も少なく前年度より静かである。	
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きから判断した。	
	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	単価の動き	・福袋では安いセットしか売れない。	
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しいはずの12月であるが、あまり客が来ない。	
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・消費税が5%の物件の在庫が売れているのでまだ良いが、その後が怖い。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・問い合わせと受注件数は増えたものの、一件あたりの販売単価は上がらず、思うほど売上は伸びていない。まだ一般的に景気が良いとまでは言えない。	
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・例年のことだが、12月は広告への反響、来客数ともに落ちるので仕方がない。		
悪くなっている	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・11月末、近隣にショッピングモールがオープンし、4月に続いての大型モール出店で店舗計の数字は最悪である。今月の販売量は前年比85%で推移している。衣食住分野ともに来客数が大きく落ち込み、前年比84%である。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・営業を始めて以来の低い来店率である。	
	理容室（経営者）	お客様の様子	・客はあいかわらず財布のひもが堅く、どんどん安い店に流れるなど、景気の良い話は出てこない。	
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販売量が多かったため、売上がかなり伸びている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先でもボーナスが前年より多く出ているようで、自動車や家を購入する人が増えている。
	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	・年末に向けて消費意欲は徐々に高まっている。外食機会も増えて客が並んでいる店も増えている。地元においては、事業者の大部分では式年遷宮効果を大いに享受している一方で、そうではないところとの二極化が明確になっていると感じる。

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	・例年この時期にある梱包用紙材の特需が今年もあり、受注量、販売量ともに10%程度増加し、景気はやや良い。	
化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・スーパーなど小売店での販売価格が数か月前と比べて上昇している。円安の影響もあるだろうが、一部の消費者で高額商品の購入が増えている。	
窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・この1年ほどアメリカのライバル会社に多くの契約を取られていた製品の受注が、円安の影響もあり急に戻って来ている。前年は売上の30%程度を占めていた製品だけに、プラスの影響は大きい。	
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月から11月、更に12月と単月での売上は伸びている。しかし、季節要因もあるかもしれないが実需であるかは疑問である。顧客の忙しさは増している。	
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、販売価格は上がらず、材料価格の上昇によってむしろ利益は減少している。	
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	・円安で受注量が増加傾向である。	
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外での製品の販売量が順調に伸びている。為替差益もあり円建ての売上も計画を上回っている。	
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月までは消費税増税前の駆け込み受注で増産傾向にある。しかし4月以降は不透明で、人員を増やすか残業をさせた方がよいか迷っている。リーマンショック以降、突然海外に仕事を持っていかれるようなケースが増えているため、安易に設備投資や増員などをしていく構造である。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送量、保管量ともに増加している。消費税増税前の駆け込み需要のための在庫の積み増しで、空き倉庫が見つからない状況である。また、トラックも例年以上に不足感があり、同業からも引き合いが続いている。	
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、例年以上に荷動きが活発である。ドライバーの求人をしては応募者が極端に少ない状態であり、しばらくはドライバー不足が続く模様である。	
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で19%プラスととても良くなってきている。主要荷主の荷動きも、少しずつだが良くなってきている。	
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較して、輸出・輸入とも増加している。	
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業においては、さほど良い悪いという傾向は見受けられないが、建築、瓦屋、塗装などの業種では、消費税増税前の駆け込み需要でここ数か月比較的忙しいという話を聞いている。	
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は、消費税増税前の駆け込み需要を見込んだ自動車増産に対応して、稼働率を高めている。	
不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・ゼネコンは、利益が十分に確保できない案件は受注しないといった受注の選別を行っている。	
公認会計士	それ以外	・円安や消費税増税前の駆け込み需要等で大企業の売上高は増加しており、それが当社の客先である中小企業の売上高増加にもつながり始めている。売上高の増加は、経営者や従業員のマインドにプラスの効果をもたらしている。	
会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設関係事業者では、受注増加に驚いている。ただ、工期がひっ迫しており職人が激減しているためそれだけの仕事量がこなせず困惑している。また、この反動がいつ来るのかも心配している。	
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客の中には、役員報酬を上げたり、冬のボーナスを増額するところが多い。	
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	・小規模ながら業種にかかわらず案件の問い合わせ、受注が増えてきている。	
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	・自動車向けの段ボールは、円安であっても海外生産が進んでおり輸出用は自動車販売に比例して増加するような傾向にはない。ただ安定した受注量は確保できている。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響もあり原材料価格が上がっているが、製品への価格転嫁が難しい。消費税増税分の値引きを要求する取引先もあり、対応に苦慮している。

	化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気は全般的には良い印象を持つが、ますます良くなっているかと言えばそれほどでもない。年末にアベノミクスの成否に関する論評が多数出ているが、今後の中小企業の賃上げ次第という先行きに託すような内容である。実態はまだよくわからないが今は景気が良さそうなのでそのムードに浸りたいという雰囲気である。	
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトによるわけではないが、気づいたら仕事量が増えてきている。そういう意味では建設業界の動きが良くなってきている。	
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額は前々月・前月に比べて50%落ち込んでいるが、例年12月は受注金額・量ともに年間最低を記録することが多く、落ち込み幅も想定内である。	
	電気機械器具製造業	受注価格や販売価格の動き	・受注状況は悪くないが、依然として競争が厳しいので、受注しても利益が上がらない。競争相手も当社もこの競争環境に疲弊している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・素材価格の上昇分について価格転嫁を客に要望したところ、値上げに対応できる状態でないということであり、10月以降の素材価格上昇分がいまだに転嫁できてない状態である。	
	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	・売上は3か月前と比べてほぼ同程度である。11月末からスクラップの値段が上昇しており、2013年1月から12月で一番高い値段をつけている。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税率が上がるということで、良いところと悪いところをはっきりしている。工事受注しようとしても提案が受けてもらえないところもある。景気が上向きか下向きかは、それぞれによって違う。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・客の荷物量は、発送便、到着便ともに順調に伸びている。	
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・原油価格の高止まりあるいは一層の上昇のため、取引先と運賃の値上げ交渉を行っているが、難色を示されることが減っている。原料費、資材費、人件費、材料費が徐々に値上がりし、客も同じような目にあっているため、同感情から運賃アップを受け入れてくれている。	
	通信会社（法人営業担当）	それ以外	・株高、円安の恩恵が、庶民にまで届いていない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高により個人投資家の投資資産が増えている。利益を確定し顕在化してきたため消費に向かう資金が増えてきている。	
	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見込まれるが、特需の後は落ち着く。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業事務所の不動産需要にまだ動きがない。アベノミクス効果は、まだ表れていない状態である。	
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・消費税が増税となる。この負担に対する不安が消費行動を減退させる。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・景気が上向きになっている企業は一握りに過ぎず、受注量からしても、まだそれほど上向きになっているとは思えない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告が増えたのは自動車、進学塾だけで、全体を通せばマイナスである。	
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・地方の地価は人口減少もあり下落気味であるが、都市部は株価効果もあって地価は底入れから上昇に転じている。二極化ということで全体的には良い悪いのどちらとも言えない。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ここ4か月ほどまづまづの黒字の状態が続いている。成約件数もまづまづで、当社においては良い状態が続いている。しかし、企業によってまだら状態であり、中小事業者ではなかなか良い状態にまで至っていない。	
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅ともに販売のペースが落ちてきている。また消費税増税を目前に消費者マインドは確実に下降気味である。
	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	・忘年会が盛大に行われるようになったと感じる。一部の法人では、会社全体の忘年会と部署ごとの忘年会を開催している。

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・人材紹介事業の業績が好調で、特に新規の求人件数が増えている。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて105%、前年比で115%と堅調な回復傾向となっている。自動車メーカーの海外業績が好調であり、商社系での求人が増加している。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・自動車の輸出に関しては、為替が円安で推移しており、生産体制も増加傾向にある。
	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求人数は少し落ちてきたが新規求職者が減少している。例年であればボーナス前後で情報を閲覧する求職者が増えるが、この12月はここ数年にないくらい閑散としている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人数が、9月の6,208人から11月は6,565人と5.8%増加し、有効求職者数は同期間に5,939人から5,582人へと6.0%減少したことで、有効求人倍率が1.05倍から1.18倍に上昇している。12月は、11月より求人は減少するが、求職者も引き続き減少すると見込む。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は、製造業も含めほとんどの産業で前年同月比で増加を続けている。求職者数は減少を続けている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・前年同月比の新規求人数が、2か月連続で増加している。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	採用者数の動き	・採用決定の実績がここ2、3か月上昇基調にあり、夏場を過ぎた10月以降では求職者の動きが活性化してきている。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・募集広告を出しても人材が集まらないという状況が続いている。応募に来る人は50歳以上で、汎用系ソフトしか扱っていないという人材が多くみられる。
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・有効求人倍率は上昇し雇用が増えてきているが、消費税増税を控えて消費の落ち込みが懸念される。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・取引先企業からの引き合いは、第3四半期に入ってから大きくは変わっておらず横ばいである。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・介護、看護職募集は増加傾向があるが、その他の業界・職種では大きな変化はみられない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較すれば若干落ちてきており、製造業を中心に一服感がある。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・求人の動き等をみる限り、前月と大きな変化は見受けられない。
	その他雇用 [広告代理店] (求人広告担当)	周辺企業の様子	・特に良くなっているとは思わないが、求人広告の件数は少しではあるが増えている。また求人広告掲載などの問い合わせもあり、上向きになっていくのではないかと感じる。
やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—