

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	・客の表情がにこやかになってきている。日本がサッカーワールドカップで敗退しても変わらない。
	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	・価値の高い商品や高額品の動きが良い。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響で販売量の落ち込みが続いていたが、6月後半から前年並みに戻っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税後と比べて販売金額・単価ともに増加・上昇しており、前年同月を上回っている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税増税後の反動減も、一部品目を除いて順調に回復している。クリアランスセールも順調に推移しており、今月は土曜日が1日少ないことを考慮すれば、回復基調にあると考えている。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・消費者の購買意欲向上を目的とした消費税増税後の新品投入や割引・クーポンなど、小売業をあげての働きかけが効果を発揮し、また、増加が見込まれるボーナス支給等もあって消費トレンドは上向きになっている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は消費税増税後の反動減からいまだに回復していないが、しばらく動きのなかった超高額品での動きや企業からの大口受注物件があり、少しずつではあるが回復基調にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が1点近く増えている。また、1品当たり単価も数円上昇している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候に恵まれてスイカなど夏野菜・果物が順調に売れている。暑さのため、飲料系商品も売れており好調を継続している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・販売量が消費税増税前の水準に戻ってきている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・人手不足が深刻になっていると報道されているが、確かに店舗出店時のスタッフ募集に対する応募状況からもそのように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が継続的に前年同期を上回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月は半期決算期で販売量は増えているが、店舗によって売行き伸びにばらつきがある。
		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	・ボーナス支給の状況から、各テナント間の客の買い回りが良くなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・年度明けから宿泊人数が好調であるが、今月も引き続き増加を維持している。それに乗じて食堂部門の売上も伸びてきているので、前年比・予算比ともにクリアできそうである。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・繁華街での人の動きや新幹線の利用者、ホテル・レストランの来客数等も増えているように感じる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年上期の販売量は、前年同期比で120%程度となっている。団体旅行の取扱件数も同じく115%と好調である。消費税率引上げの要因もあって旅行代金は上昇している。しばらくはこの状態が続きそうである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信機器の機能向上等により、投資額を抑えた設備工事の提案が可能となっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による影響も少しずつ落ち着いてきており、客は今までの来店ペースになっている。
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の様子からは購買意欲が感じられるが、それが単価、販売量の動きにつながっていない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税の影響により景気は上向かない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今月はもともと閑散期ではあるが、販売量にはやはり変化がみられず商品の動きは鈍い。

一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・景気の上昇感は地方にまでは伝わっていない。天候不順等の影響もあってか、週末の売上がかなり悪い。特に、ドラッグストアにおいてはインフルエンザ、花粉症対策のシーズンが終わった端境期であり、同業者で売上が伸びているところは、食品や雑貨など薬剤以外の要因ではないだろう。
一般小売店〔書店〕（経営者）	お客様の様子	・前回の消費税増税の時と比べると、客の様子ははるかに落ち着いている。店側も前回の経験で慣れているためか落ち着いている。消費税増税の影響はそれほど感じなくなっている。
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮効果は終わり非常に平常に戻っている。しかし、客単価は前年よりもむしろ上昇している。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・6月の売上、来客数、客単価は前年並みで変わらない。消費税率の上昇分は売上が増えるものと期待したが変化はなく、量販店やネット販売などで消費者が購入する機会が増えている影響である。ギフト市場全体から見ると売上増加が見込まれても、贈答品店としては、現状維持がやっとという状況である。
一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・大半の客は消費税増税前の買物スタイルに戻っているが、一部の客では相変わらず慎重な買物の仕方がみられる。
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年秋の遷宮以降、参拝客数は高止まりをしているが、客の購入単価は大きく下がっているように感じる。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は引き続き悪い。特に週初めの月～水曜日には、来店ゼロないしほとんどゼロの店が多数出てきている。
百貨店（経理担当）	来客数の動き	・今月上旬～中旬にかけては、ほぼ前年並みの売上高で推移している。ただし、下旬にはお中元受注の動きが鈍く失速している。貴金属等の高額品については消費税増税の影響が続いている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・従業員の7割を占める中小企業とそこで働く人々の景気は良くなっていない。原油価格を始め仕入れ価格が上がって原価は高くなっているが、最終需要者には転嫁できずに収益面で苦勞している。この夏の商品も早くから各社とも大バーゲン状態に入り、売上の確保に苦勞し利益面では良くなってはいない。夏のボーナスも増えてはならず、物価だけが上昇し消費には一段と慎重な姿勢となっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・小規模な小売店や飲食店では、来客数・客単価ともに減少・低下し売上の減少が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税後も、雑貨部門以外の売上高は前年同期を上回り、店全体の売上高も前年実績をクリアし続けている。少し単価の張る商品の動きも比較的良い。ただし、当社の業績は好調だが競合他社では状況が良いという話は聞かないので、景気が全体として良くなっているようには思えない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の96%前後で推移しており、回復の兆しはない。商品の値上がりも多く買上単価が高くなっているが、売上は前年並みがやっとの状況である。
スーパー（店長）	単価の動き	・多少単価が高くても買得な商品は売れている。商品そのものの価値や必要性よりも、お買得感があるかどうかで売行きが決まる。
スーパー（店員）	お客様の様子	・単価の安い物は売れるが、そうでない物は売れない状況が続いている。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年同月比87%で推移しており、相変わらず悪い状況である。特に食品が不振で、ここ数年で最悪の結果となっている。来月には16年ぶりに店の改装を実施してテコ入れを図る。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が売上減少の要因となっているが、客単価改善の努力によってどうにか売上を維持している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税により販売数が減少し続けたと思っていたが、6月になって回復してきており、増税前と変わらない水準となってきている店舗が多い。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の動き、1人当たりの買上点数と買上単価のいずれも、3か月前と比べてあまり変わりがなく、世間で言われるほど景気は回復していない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上が前年の水準まで回復しておらず、前年比マイナス2～3%で推移している。客の消費行動からは、無駄遣いを避ける傾向がみられる。

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・商品が気に入れば値段にこだわらずに購入する客が多い。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・パソコンの売上が落ちてきたが、白物商品が好調であり全体として例年並みである。
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客との話では、景気が良くなったという声と変わらないという声に分かれている。景気が良くなっているのか判断に困る。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・前月と同様に6月の販売量も良かったが、客の様子も含めて少し足踏みをしているようにも感じる。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今は完全に車が売れない状況である。
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の反動減で、販売台数はいまだに伸び悩んでおり6月は前年の90%で推移している。例年厳しい月ではあるが、一層厳しくなっている。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・これまで受注量をけん引してきたハイブリッド車に勢いが感じられなくなっており、店頭の活気も弱含みに推移している。客の購入決定を後押しするような話題もこれといった見当たらず、商談も長引いている。
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による受注残は一段落し、新築需要あるいは堅調なリフォーム需要が下支えしている。公共事業は3か月前と同じように増加傾向である。
その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・サッカーワールドカップの日本代表チームの一次リーグ敗退により、消費マインド上昇への期待は不発となっている。
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4.4%のマイナス、来客数は同じくマイナス2.7%である。消費税増税前の駆け込み需要による反動減は弱まり徐々に巡航速度には戻っているが、まだマイナスが続いている。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・来客数・客単価ともに前年並みで推移している。予約客数は前年並みであるが、フリー客の動きが若干弱い。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・消費税率は上がったが、売上などは特に悪くはなっていない。人手確保の面でも、当地域では採用しづらくなっており、製造業を含む地域産業全体で、業績が良い証拠と感じる。
一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・居酒屋はサッカーワールドカップがあると非常に閑散とするが、今はまさにその時期であり来店客も早めに帰ってしまう。
スナック(経営者)	来客数の動き	・早いところではボーナスの出ている企業もあるが、来客数は伸びない。消費税増税や商品の値上げなどで、消費者の財布のひもは固いままの厳しい状態である。
その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・消費税増税による影響は思ったよりも少ない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・今月の販売量は思ったより伸びず、3か月前と同じくらいの数字である。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みの旅行の予約は例年どおりである。秋の連休から年末の旅行商品についての問い合わせも増えているが、まだ、景気が良くなっていると実感するほどではない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響がボディブローのように効いているように感じる。消費者は支出が増えていることを実感し、その分支出を抑える傾向が見受けられる。
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・収益の柱となる旅行ツアーの申込客が減少し、切符手配など旅行以外の客が増加している。
タクシー運転手	来客数の動き	・大きな動きはなく来客数も変わらないが、1乗車当たりの単価がやや上昇しているため、売上は多少プラスになっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日や雨降りもあったが、今月は結婚式も多くデパート周辺ではお中元の買物客もあって、乗車客はやや増えている。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・同業他社との競争による解約は相変わらず多いが、それ以外の客も低価格コースへ移る傾向がみられ、消費者には依然として節約ムードがある。
美容室(経営者)	来客数の動き	・消費税増税後は来客数がやや減少し、来店する間隔も延びている。

	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の約8割は年金生活者であり、最近では年金受給額が少なくなっているという事で、パーマをかける期間も少しずつ長くなってきている。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	お客様の様子	・介護利用者の状況に変化はなく、利用限度の上限数で安定的に推移している。
	設計事務所（職員）	それ以外	・質より安さという傾向であり、家を建てる際も設計士に新築・改築を頼むのは難しい状態となっている。政治と経済は密接に関連しているが、現在の日本は政治が落ち着いていないので、景気が良くなるころまでは期待できず、そこそこであれば良い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客は消費税のことをあまり話題にしなくなり、欲しい人は買うという状況である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・上向きとなる要素がなく、横ばいの状況である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・現在のところ消費税増税後の反動減が少なく、増税前の受注残もあって変わらない状態である。
	その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少という消費税増税の影響は5月までに収まったが、来店した客も購入意欲は低い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・前月に続いて来客数は微減であるが、客単価の低下で売上は大幅に減少している。4月以後、月を追うごとに客の財布のひもが固くなっている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数はそれほど減少しておらず、週末の来客数は多い。しかしゴールデンウィーク明けごろから売上は減少しており、客単価も低下している。特にインポート物はほとんど売れず、父の日のプレゼントも単価が低い。紳士靴は、父の日のギフトにはあまり好適ではないためか、プレゼントとして購入する客は少ない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセール待ちであるためか、客は衣料品の購入に際して、かなり厳密に検討してから決めている。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、宝飾品・化粧品の上売が減少している。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年ではボーナス消費の下見客が増える時期だが、今年はほとんどみられない。世間では夏のボーナスは上昇しているとのことだが、全く実感が無い。消費税増税前の駆け込み需要が大きかった分、反動減も大きいと想定を上回る落ち込みである。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・遷宮が終わった反動で来客数は落ちている。毎年あるいは年に幾度も足を運んでもらうことは、容易ではないと感じている。
	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上が伸びない。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・販売量は消費税増税後の反動減から戻りつつあるが、前年実績には達していない。食品の回復テンポはやや早いと、特に衣料・住居関係が厳しい。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨が少なく天候には恵まれているが例年ほど蒸し暑さを感じられず、飲料やアイスクリームは前年同期を大きく下回っている。
	衣料品専門店 [紳士服洋品]（売場担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数が増えていた時期と比べると、その反動減もあいまって来客数は例年よりも少なく、クリアランスセールの盛り上がりにも欠け、悪くなっている印象を受ける。
	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は例年よりも2割減となっている。そろそろ消費税増税後の反動減も収束するのではないかとと思う。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税増税後は、客はよく考えシビアな選択をして商品を購入する。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・工場には車検や事故修理等はあるが、点検などの来客数がとても少なく、自動車への出費は必要最低限に抑えようという流れを感じる。また、消費税増税前の駆け込み需要で車両の買換えが進んだ結果、故障修理の客も減少している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べればまだまだの状況であるが、前月に比べると販売量は伸びている。少しずつ良くなっている実感はある。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が前年と比べて3割減となり、目標を大きく下回っている。来客数も非常に少なく、どうしても必要な人のみが購入していることが目に見えてわかる。

		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ残っている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・知り合いの飲食店等は、軒並み不景気で閉店するところも多いと聞いている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前はアベノミクスの効果や消費税増税前の駆け込み需要があっただけでかなり良かったが、そういった話題性や雰囲気は沈静化してきているため、来客数は宿泊・会食ともに低下傾向にある。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・消費税増税の影響で客足が鈍るかと思っただが、来客数にはあまり変化はない。しかし、客単価については厳しさを増している。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・レストランには比較的来店が多いが、宿泊客は前年同月を下回っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・例年夏を前に客の動きは一段落することもあり、引き合いが減っている。
		通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・携帯電話のみで十分ということで、固定電話の解約が増えている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・梅雨に入ってもあまり雨が降ることはなく、天候条件としては悪くない。しかし、客足が伸びず前年比、予算比とも下回っている。高速道路のアクセスがメインとなる立地のゴルフ場では、特に高速料金の影響を大きく受けている。
		その他レジャー施設[劇場] (職員)	販売量の動き	・夏休み期間の商品は、例年に比べ販売数が減少している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月も先月に続いて、来客数が少ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・テレビ報道等をみると大企業や自動車関連企業等では景気が良いようであるが、地方の中小企業はまだまだ景気が良くなっていない。消費税率引き上げの影響も大きい。
		その他サービス[介護サービス] (職員)	単価の動き	・大手介護ベッドメーカーが新型機種を発売してから半年で、競合会社が新型機種を低価格で投入してきたため、市場価格が再び下落している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・建築費が高騰していて、客は最終的な決断ができない。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客の話を聞くと、景気が良くなるような話を耳にしない。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	お客様の様子	・経営者の集まりではどの企業も給料は上げられず、夏のボーナスも増やせないと言っている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・サッカーワールドカップの開幕でテレビ等の需要を期待したが、今一つの結果に終わっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・売上が過去最低を記録し、手の打ちようがない状態である。問い合わせ件数も激減し、景気の悪さを実感している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税増税に対する生活防衛のために買い渋りが起きている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・高額品の売上が前年同期を大きく下回り、結果的に売上高全体の数字を押し下げている。しかし高額品は前年に3割以上伸びており、その部分を差し引いてみれば、高額品も前々年以上の実績となっている。ただし、化粧品等は消費税増税前に駆け込みで購入した買い置きがあり、その影響がまだ残っている。
		百貨店(経理担当)	単価の動き	・3か月前との比較では、売上を構成する3つの要素(入店客数、購買客数、購買単価)がすべて落ち込んでおり、なかでも高額商品の買い控えによる購買単価の下落が顕著である。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・3か月前と比べると、消費税増税前の駆け込み需要があった時期と対比する形となるため非常に悪い状況となっているが、増税の影響は徐々にではあるが薄れ始めている。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	販売量の動き	・販売金額が極端に低下している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪い。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客は安いお店に流れていくため、まだまだ景気が良いとは思えない。
企業動向	良くなっている	企業広告制作業(経営者)	それ以外	・有効求人倍率は上昇し、消費税増税に伴う落ちこみもみられない。

関連 (東海)	やや良くなっている	化学工業（総務秘書）	それ以外	・安い店に限らず物販店や飲食店は混んでいる。また、道路も混雑している。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・受注状況は良好で業務量も増加している。採用の面でも優秀な人材の確保が難しくなっているように感じる。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・ケーブルテレビ局における情報インフラの更新で、設備投資案件は増えつつある。これらは放送・インターネット・電話の3つのサービスを主に提供するものであるが、メーカーや工事会社など構築業者は、常に高速化・高機能化を求められる上、厳しい獲得競争に勝たなくてはならないため、受注しても思うような収益は上がらない。		
		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	・消費税率引上げの影響が弱まってきている。また、海外向け製品が比較的堅調に推移している。		
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・物量は前年同月をやや下回り前年のような力強さはないものの、企業物流は消費税増税の影響から回復してきている感がある。ただし、中東問題や円安傾向のため石油製品の値上げが著しく、物流業界では特に燃料費の負担増加が心配されている。		
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・運送単価が、適正な水準へと若干戻ってきている。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の荷動きは、前年比で4.2%増加しており、前月よりも少し良くなってきている。		
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・企業の動きをみると、仕事量の増加など少しずつ上昇傾向にあるように感じる。		
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・住宅地では地価が下がっている地域がまだ多いが、駅付近のマンション用地については、需要が多くマンションデベロッパーも高値で買いに動いている。需要の先取りをするマンションデベロッパーが景気は上向きという判断で動いているので、確実に状況は良くなる。		
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・消費税率が引上げられたが、増税分はそのまま価格に転嫁ができています。業績の伸びを示す顧問先が増えている。		
		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	・第1四半期が終わり、発注元の開発工程が進むにつれて、追加要員や案件依頼等が増えてきている。		
		変わらない		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が芳しくない。消費税増税の影響がボディーローのように効いているように感じる。夏季ボーナスも世間で言うほど上昇している実感はない。今後の消費の動向が気になる。
				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	・消費税増税の影響はあまりなく、受注量・販売量は変わりなく安定している。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・この3か月ほどは、先の需要があるとの見込みを持ちながらも受・発注量の停滞が続いている。足元の仕事量は前年並みにとどまっている。		
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。期待感が先行しているが現状は良くない。		
金属製品製造業（従業員）	それ以外			・前年同期よりは物件が動いている感じがあり工場もそこそこ忙しいが、ステンレス材等の原材料の値上がり収益を圧迫するので、利益を確保できるかが心配である。		
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・前月や前々月ほどの勢いはないが、受注量は前年同月と比べて20%増加している。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・荷動きは引き続き高水準を維持している。倉庫の庫腹（保管可能な空間）も逼迫状態が続いている。輸出入貨物の動きも堅調である。また、建材系の荷動きも一部の顧客を除き報道されているほどの落ち込みはない。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・輸出貨物は増えているが、輸入が減少している。		
輸送業（エリア担当）	取引先の様子			・今月は自社の動向には変化はないが、取引先の話によると、10月以降の新車の注文も入っているなど、景気が上向いてきているような兆候もある。		
金融業（従業員）	取引先の様子			・どの業種でも例年とあまり変わらないようである。良くも悪くもない状況である。		

	金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価や円相場が一段落していることに伴い、一時は運用資産が大きく増加した個人投資家も様子見を決め込む形となり、消費へ向かう金が増えていない。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や価格は一定範囲での動きにとどまっており、大きな変動はみられない。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業のオフィス需要はここしばらく横ばいで、アベノミクスの効果は現れていない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・消費税増税後は企業からの広告受注量にほとんど変化はなく、取引先の動きも鈍い。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは変わらないが、ドライバー不足という声を聞く。
	公認会計士	それ以外	・電力料金や原材料価格が高騰しており、多くの中小企業の収益性に大きく影響している状況に変化はない。円安により輸出企業では利益が出ているが、多くの中小企業では、実態として業況の改善がみられない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業と接点のある事業者や勤労者の中には恩恵を受ける人が多く、接点がない事業者や勤労者にとっては厳しさが増す一方で、両者の格差は次第に広がっている。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ガソリン価格の上昇で、財布のひもが少し固くなっている。
やや悪くなっている	印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の大手企業のみで景気が良く、中小企業においては景気は良くない。周りの状況をみてもあまり良い状況ではない。
	化学工業（総務担当）	それ以外	・販売量はますますであるが、原料価格、運送費、電力料金等のコストが大幅に上がってきている。また、それに対する価格転嫁が十分にできていない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・売上の2割以上を占める主力製品の受注が、前月からゼロとなってしまう、一気に冷え込んでいる。
	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	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減からなかなか回復しない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリン価格の上昇が続いているので、休日の外出を控えるという話をよく耳にする。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者のマインドは低下しており、マンション・戸建住宅ともに販売申込が鈍化している。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みによる受注残がなくなった分、仕事量が減っている。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・消費税増税後の新車販売減少を受けて、取引先の自動車部品関連メーカーでは生産がやや縮小している。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工件数が減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主取引先であるパチンコホール設備投資が、消費税増税後はずっと低迷している。
雇用関連	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・2～3年前に比べて中途採用の募集に関する相談がかなり増加している。特に直接雇用で即戦力人材を採用する動きが加速している。
(東海)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人案件に対する求職者不足を実感する。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇傾向である。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前との比較では、客からの引き合いも適度に発生しており良くなっていると感じるが、4月以降の引き合いは下降傾向である。
	職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・消費税増税後の企業への影響をある程度見越していたが、売上も順調のよう想定範囲よりも良い状況である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常に人手不足の医療・介護分野に加え、建設関連や小売業関係でも不足感が出ており、採用意欲は全産業にみられる。特に高卒者に対しては、前年同期を大幅に上回る求人状況となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年同月に比べて22.8%の増加で、4月の増加率（17.6%）を更に上回っている。製造業でも求人が増えてはいるが、人材派遣会社への申込みや契約社員等の非正規雇用が多く、正社員の求人倍率はまだ1倍を下回っていることから、安定的な軌道に乗っているとまでは言い難い。

	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・失業率は引き続き改善しており、求人数も増加傾向にある。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員ではなく直接雇用での求人募集が増えており、直接雇用に伴う負担・リスクを勘案しても優秀な人材を確保したいという企業側の動きが表れている。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数の動きとしては、3か月前との比較では数%減少しているものの、ほぼ同水準で推移している。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・有効求人倍率は引き続き高いが、景気が良いかと言えばそれほどの実感はない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・雇用環境は二極化が進んでいる。正社員になれない大卒者が4割という社会は正常とは言い難い。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・有効求人数は増加傾向にある。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は横ばいの状況である。企業の話では、仕事は若干忙しくなっているが受注単価が上がらないので収益改善にはつながっていないとのことである。
	職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求職者数の動き	・新規求人数は、3か月前と比べて横ばいである。足元では飲食業関係の求人が増加している。 ・求職者数は前年同期と比べて減少し続けており、人手不足の状態である。求人数は横ばいとなっている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前の求人状況が良かったので、相対的にはやや悪くなっているが、例年並みか少し良いくらいである。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車製造業では、消費税増税前の駆け込み需要に伴う受注残で4月以降も生産が続いてきたが、それも落ち着いてきたため駆け込み需要の反動減が表れている。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・周りの企業の業況は悪くないようだが、自社の業績は良くなってはいない。
悪くなっている	-	-	-