

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連  (東海)	良くなる	百貨店（経理担当）	・直近数か月の消費動向は、緩やかながらも安定的に上向きであり、向こう数か月においても、消費に冷や水を浴びせるようなマイナス材料は見当たらない。
		コンビニ（企画担当）	・国内外の人の往来が増えている。政治的に安定し、外交も緊張緩和に向かいそうな雰囲気、将来の不安が解消している。
家電量販店（店員）		・前年が悪すぎたので、今年は良くなる。	
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）		・いろいろな引き合いがあるので、これからも更に購買量は増えていくように感じる。	
タクシー運転手		・現状は非常に景気が悪い状況であるため、このような状態は長くは続かず、今よりはもっと良くなる。	
その他サービス〔介護サービス〕（職員）		・障害者の居宅介護の要望が多いため、ヘルパーステーションを新設する予定である。	
		住宅販売会社（従業員）	・自動車産業のボーナスは良いはずで、高額品の購入が検討され、その後の動きも良くなると思われる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・大手企業の売上増加とともに、客からは購買意欲が感じられる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・お中元ギフトの販売が良好である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・底を打つ時期は目前にあり、観光地の勢いは復活する。
		百貨店（売場主任）	・給料日には来客数が伸びている。閉店間際まで客足は絶えない。あまり購入には結び付かず、足元の売上だけをみれば厳しいが、購入客もあるので、景気が悪いということはない。
		百貨店（販売促進担当）	・株高とインバウンド関連の売上の伸びが続く。
		百貨店（販売担当）	・セール等の実施により購買意欲は持続される。今シーズンの新作投入で、自分用の購入が増えてくると思われる。
		百貨店（経営企画担当）	・夏のボーナスが前年を上回ることや株高を背景とした資産効果もあり、インバウンド需要も引き続き見込まれるため、好調が続く。
		スーパー（経営者）	・6月に開かれる地元のまつりや、夏休み・お盆の集客に期待している。
		スーパー（店長）	・株価上昇や賃上げ等、実際には一部の人にしか恩恵はないかもしれないが、社会的には景気が良くなるイメージで、消費拡大の気運が高まる。
		スーパー（店長）	・自分が必要と感じる物への消費や買物は、惜まない傾向である。
		スーパー（総務担当）	・お中元商品の購入意向アンケートでは、前年以上の数字が出ている。
		スーパー（販売担当）	・いろいろなイベントが控えており、夏休みを前に来客数が増える。
		コンビニ（エリア担当）	・イベントの開催とその告知を強化することから、来客数、売上の改善が期待できる。
		コンビニ（店長）	・週末のタクシー利用者が少し増えているように感じる。また、週末の来客数、売上共に伸びている。
		家電量販店（店員）	・冷蔵庫やエアコン、掃除機等の白物家電の販売単価が上昇傾向にある。
		家電量販店（店員）	・企業業績も円安効果を反映し、これからいろいろな面で波及してくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・4月からの軽自動車税増税やエコカー減税の縮小による販売減が、それほど大きくないので、7～8月には増税の影響が解消される。
		乗用車販売店（経営者）	・今後、夏に向けてボーナス商戦等で購買意欲が向上してくる。
		乗用車販売店（従業員）	・特に不安な要素はないので、このまま徐々に良い方向に向かう。景気は、まだまだ良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォームや大規模改修工事が増えている。新築住宅、マンションにも動きがはじめており、これから増加が見込める。非居住分野の建築案件も、商業施設やオフィスビル等が増加傾向にある。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・当分は、現政権の安定した経済運営が期待できる。
		スナック（経営者）	・例年、多少は予約が入る時期なので、先行きに期待している。
		都市型ホテル（営業担当）	・先行きも悪くなる要素が見当たらない。

	旅行代理店（経営者）	・この先1年ほどは、選挙の予定もなく、安定した状態が続くと見込まれる。
	旅行代理店（経営者）	・6～7月上旬に、夏休み旅行の問い合わせの第2弾が、駆け込みで入ってくると見込んでいる。既に人気の海外渡航先へは、臨時便等も予定されているので、期待をしている。
	旅行代理店（従業員）	・夏は、団体旅行が減って個人旅行が中心となる時期であるが、今年は、組合旅行や節目の周年旅行等、企業の団体旅行が多くなっている。また、個人旅行でも、夏休み・お盆や9月の大型連休に合わせた旅行の申込みが増えており、景気が上向きと感じられる。
	タクシー運転手	・今年は、ボーナスがかなり多く支給されると見込まれる。ボーナスシーズンになるので、タクシー業界にも良い結果がもたらされるのではと期待している。
	通信会社（営業担当）	・利用量の増加が当面は続くと思われる。
	その他レジャー[スポーツレジャー紙]（広告担当）	・客層は二極化しており、富裕層は金を使う意欲が強い。消費税を再増税をしなければ、緩やかに景気は回復すると思われる。
	設計事務所（経営者）	・小さな案件ではあるが、実施設計の依頼が多くなっている。
	その他住宅[室内装飾業]（経営者）	・元請事業者の様子をみると、新築物件を数棟受注しているようである。
変わらない	商店街（代表者）	・原材料の上昇や水道光熱費の値上げ等、ランニングコストが上がっているが、売上高は、それに見合うだけ上昇していない。
	商店街（代表者）	・景気の格差は広がるばかりである。一部の人が優遇される世の中では、いつまでたっても景気は良くならない。ましてや3か月では良くなる要素はない。中小企業にこそ恩恵をもたらすようにしないと、表面的には良くみえても、景気は落ち込んでいく。
	商店街（代表者）	・客は年金受給者が多く、家電製品の購入には慎重な人が多い。
	商店街（代表者）	・良くなる材料は、何も無い。
	一般小売店[結納品]（経営者）	・景気が上向き要素がない。このまま、まだ苦戦が続く。
	一般小売店[生花]（経営者）	・依然として先行きも厳しい状況が続く。
	一般小売店[土産]（経営者）	・販売量が大きく変わる理由がない。
	一般小売店[酒類]（経営者）	・いろいろな飲食店の店主から、消費者の金の使い方が変わり、外食の機会を減らしているという声を聞く。
	一般小売店[薬局]（経営者）	・梅雨入りから暑くなる時期には栄養剤や環境衛生に関する雑貨物の売行きが良くなるが、景気そのものが上向いているわけでない。ただし、客の買物の様子からは、前年より良さそうにも感じる。
	一般小売店[書店]（経営者）	・徐々に良くなってはいるが、バブル景気のように劇的に良くなることはない。
	一般小売店[贈答品]（経営者）	・買物の仕方が堅実になっているので、3か月先も売上の増加は見込めない。富裕層にも堅実さがみられ、生活の苦しい人は儉約指向を強めている。何とか現状を維持できれば良いといった見通しである。
	一般小売店[自然食品]（経営者）	・天候等、外的要因の影響がない限りは、大きな変動はない。
	一般小売店[果物]（店員）	・3か月ほどでは、販売量の動きは変わらない。
	一般小売店[和菓子]（企画担当）	・大企業の業績は、円安等によって回復しているが、中小企業では、まだ回復するまでには至らない。
	百貨店（売場主任）	・特にきっかけとなるような要因も見当たらず、周りに聞いても、ベースアップがあったからと言って購買意欲には変わりがないため、大きな変化はない。
	百貨店（企画担当）	・高額品や化粧品の動きは前年に比べて良くなってきているが、衣料品の動きは相変わらず鈍い。この傾向は今後も続き、2～3か月で回復するとは思えない。
百貨店（経理担当）	・大手企業を中心に夏のボーナス増額という報道もあるので、お中元やクリアランスセールに期待したい。	
百貨店（営業企画担当）	・ボーナス増額が影響する可能性はあるものの、依然として、消費税増税後の単価減少に歯止めはかからない。現状と変わらない傾向が続く。	
百貨店（販売担当）	・大企業のサラリーマンや高額所得層だけでなく、中間層以下でも夏季ボーナスが目に見えて良くなり、また、物価や原材料価格の上昇が止まらなければ、現在の消費引締めムードは変わらない。	

スーパー（経営者）	・客が小売店に足を運ぶ回数は、徐々に増えつつある。夏のボーナスも前年度より少々増え、その分消費も増え、8月ごろは、景気もほんの少しは良くなってくる。
スーパー（経営者）	・販売量の動きは落ち着きを取り戻し、減少傾向には歯止めがかかっている。しかし、先行きにも、上昇しそうな兆候はみられない。
スーパー（店長）	・価格競争はより厳しくなるが、食品等の値上がりも多く、客単価の上昇で何とか売上を確保しており、横ばいの状況が続く。
スーパー（店長）	・円安が続く状況で、商品の値上げが止まらない。今後も値上げが予想されるため、財布のひもは固いままである。価格が一定になれば、もう少し景気も良くなるが、先行きの不安で、財布のひもは、非常に固くなっている。
スーパー（店員）	・猛暑のためか、さっぱりした食材が好まれる傾向にあり、肉等の単価の高い商品から安価な商品に移行する動きが見受けられる。
スーパー（店員）	・販売量や単価の面では、低単価で最低数量という指向性がずっと続いている。
スーパー（販売促進担当）	・これから梅雨に向けて来客数が厳しくなるため、売上としても伸長は望めない。
スーパー（営業企画）	・当面は現状の消費傾向が続く。前年比では消費税増税後の反動減から一巡となる。
スーパー（商品開発担当）	・来客数は変わらず、客単価、1品単価共に前年をやや上回る状況が続いており、今後も商品の値上げが続くと考えられる。景気自体はやや良くなると思うが、自社の売上はさほど変わらない。
スーパー（支店長）	・消費税増税後の消費の鈍化が続いている。中小企業には、大企業のような景気の回復感はない。
コンビニ（店長）	・先行きにも変化の兆しがみえない。
コンビニ（エリア担当）	・以前よりも高付加価値、高単価の商品が動くようになってきているが、来客数が回復する気配がない。
コンビニ（エリア担当）	・今月と同様に、客の節約傾向は当分続く。
衣料品専門店（経営者）	・バーゲンの時でも、本当にほしい商品だけを求める傾向になっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	・客は、アパレルにまで金を回すのはまだ厳しいと言っている。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・2～3か月前に比べると回復傾向にはあるが、特殊な要因でもない限り、業界としては変わらないと思われる。
乗用車販売店（経営者）	・今は安定していると感じるため、先行きも特に変わる要素が見受けられない。
乗用車販売店（経営者）	・先行きも消費が伸びる要素が見当たらない。
乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス増加の効果に期待はするものの、期待通りとなるか確信が持てないので、変わらないと見込む。
乗用車販売店（従業員）	・政治に対する国民の不安が解消されない限り、景気は上向かない。
乗用車販売店（従業員）	・大幅な販売増加が見込める要素が特になく、前年並みを維持するのも難しいと思われる。新型車種の発表までは、かなり厳しく、前年の8～9割の維持がやっとである。
乗用車販売店（従業員）	・7月に新型車両の発表があり、客が興味を持って店頭へ足を運び、新車の試乗でにぎわうよう期待している。しかし、例年ならばボーナスで需要が盛り上がる時期であるが、あまりその兆候がみられない。
乗用車販売店（従業員）	・ボーナスの時期となるが、他の用途に金が回り、あまり期待はできない。5月の受注状況も前年比80%程度で、客の支払も、ボーナス払いがみられないのが特徴である。8月くらいまで、厳しい状況が続くとみている。
乗用車販売店（経理担当）	・景況感は業種間で格差があるように感じられる。販売量も低迷しているため、厳しい状況がまだまだ続く。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・夏休みやお盆等もあるため、子どもの来店は増えると思うが、単価が低いのでそれほどの売上は見込めない。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変わり目を過ぎ、異動等が多い時期も終わっているので、客が新たに必要とする物が、それほどなくなる。
高級レストラン（役員）	・企業の宴会需要等で、都心の一部店舗では前年実績を上回っているが、郊外型店舗や個人客の宴会需要には、勢いが無い。
観光型ホテル（経営者）	・前年同期と比べて宿泊部門は80%～85%、外食部門も85%前後で推移しており、改善傾向がみられない。インバウンドも地方経済にまでは広がらず、何か地方経済の振興につながる政策がないと、先行きも浮上は難しい。

都市型ホテル（従業員）	・予約数から、先行きも現状と変わらない。
都市型ホテル（支配人）	・仕入価格の上昇が激しく、収益を圧迫している。また、人手の確保ができない。
都市型ホテル（経理担当）	・宿泊客は前年並みの見込みである。
旅行代理店（経営者）	・業界ではネット商品が主流になりつつあり、今後、より一層同種の商品が多くなる。
旅行代理店（経営者）	・インバウンドの取り込みで業績が良くなる業種や企業もあれば、日本人向けのみで海外客のニーズに対応できず、姿を消す企業もある。経営的にも今、決断をしなければ残れないという状況が迫っていると感じる。
旅行代理店（従業員）	・中小企業でもベースアップが実施されるようだが、食品を中心に物価上昇がずっと続いているので、レジャーに支出する余裕は生まれない。
タクシー運転手	・繁華街の飲食店には客が少ない。繁華街への人出が増えなければ、良くならない。
通信会社（企画担当）	・夏のボーナスシーズンを控えており、夏ごろまでは今の状況が続く。
通信会社（サービス担当）	・光コラボレーションにより、ネット回線の申込みは増加するが、携帯電話会社のかけ放題プランにより、固定電話の解約が今後も増える。
通信会社（営業担当）	・景気は急には変化しないため、少し良くなるくらいの状況が、しばらくは続くように思われる。
テーマパーク（職員）	・インバウンドの需要が落ち着いたら、平常の水準に戻る。
テーマパーク（職員）	・特に好材料がない。
観光名所（案内係）	・天候不順の影響が出るかどうかも心配であるが、少なくとも当地域では、先行きも景気が良くなるとは思えない。
ゴルフ場（企画担当）	・2か月先の予約数は、各ゴルフ場で前年同日比をクリアしている。これから梅雨に入るが、足元の予約数は順調であるため、しばらくは好調を維持できると思われる。
美容室（経営者）	・この5月も暑かったが、夏も暑くなるということで、客足も少なくなる。
美容室（経営者）	・客の話を聞いていると、明るい話題等がなく、あまり金を使わない傾向にある。
美容室（経営者）	・地方にまで好景気の波が来るまで、3か月程度では無理である。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・同業者との価格競争に勝たなければ、販売量を確保できないような状況が続く。付加価値の高いサービスを提供できなければ、苦しい状況が続く。
設計事務所（職員）	・政治への不信感やこの先どうなるかわからない不安で、消費者は、先行きに対してかなり慎重となる。いろいろな情勢が落ち着き、みんなで協調する世の中になれば、それなりに未来へ希望を持ってひたむきに取り組み、結果として経済も良くなる。
住宅販売会社（従業員）	・当分は横ばい状態であると思われる。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・広告への反響や来客数は、良くも悪くも例年とあまり変わらない動きである。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・来月から多くの食品が値上げとなるため、し好品に対する客の財布のひもは、更に固くなると思われる。
一般小売店〔食品〕（経営者）	・バターやチーズ等の原材料の不足に対して、国は緊急輸入を行っているが、全く充分ではない。業界にとって、先行きが上向きな見通しは、非常に描きづらい状態である。
コンビニ（エリア担当）	・円安傾向が一層強くなっているため、様々な商品で値上げが続けば、現状よりも更に買い控えが強まる。コンビニの商品はもともと価格競争力がないので、更に厳しくなることを案じている。
コンビニ（店長）	・食品を販売するホームセンターが近くに出没するという情報があり、ますます競争が激化する。
乗用車販売店（販売担当）	・長引く円安の影響で、7月1日以降、全車種で1%値上げの予定である。
一般レストラン（経営者）	・日常生活での支出が増えることによって、外食等への支出が控えられる。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・地震や火山噴火の自然災害等、心理的に不安となる要素が増えると、消費が鈍る恐れがある。
観光型ホテル（販売担当）	・前年の7月ごろには一般宴会に一見客の大型案件があったこともあるが、宿泊宴会も含む予約状況は、それを差し引いても、同時期比の数字をかなり下回っている。

		旅行代理店（経営者）	・円安から輸出型の大企業は良いが、中小零細ではかなり厳しいと思われる。
		パチンコ店（経営者）	・大手チェーンの寡占化が進んでいる。
		理美容室（経営者）	・客との話では、給与が上がったり、小遣いが増えたりはしていないようで、景気が段々悪くなってきているのではないかと感じる。
		美顔美容室（経営者）	・キープキャンペーンで、既存客に新規客の紹介を依頼しても、なかなか新規の獲得にはつながらない。
		設計事務所（職員）	・消費税率が再引き上げとなることを含めて、景気の先行きに悲観的である。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・人件費も原材料費も上がって利益を圧迫しているが、すぐには価格に転嫁できない状況で、業況の回復には、まだ時間がかかる。
	悪くなる	理容室（経営者）	・まだまだ景気が良くなるとは思えない。身の回りでは、特にそう感じる。
		住宅販売会社（経営者）	・円安に伴う物価や建築資材価格の上昇により、住宅価格が上がるのではないかと懸念する。また、物価が上がると住宅ローンの返済に充てられる金が少なくなり、この先の売行きへの影響が心配である。
企業 動向 関連  (東海)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営企画担当）	・企業業績が良いと言われる中で、夏の賞与についても期待が持てる。消費マインドの高まりに期待をしたい。
		化学工業（人事担当）	・企業が利益を上げ、体力を付けているので、景気も、大きな事件が起きなければ、今のトレンドがしばらく続くと思われる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・現在は、前年度末の大量注文の反動で、一時的に受注が減っていると考えられるので、来月からは回復すると思われる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・扱っている商材の特性もあるが、中小企業からの問い合わせが増えており、景気回復の裾野が広がってきているように思われる。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・設備投資の増加が、今のまま数か月は続くと思われている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・ここ3か月ほどスクラップ相場が落ち着き、価格は下げ止まっている。ボーナスが良いという見通しが必要と考える。
		輸送業（従業員）	・前年は消費税増税の影響で悪かったので、この先は個人消費が回復することで、荷動きも前々年の実績を上回る程度に回復することが見込まれる。円安が今の水準から進まず、原油価格も現状程度で落ち着けば、景気はやや良くなると思われる。
		輸送業（エリア担当）	・景気が安定しているので、物流も安定して伸びる。
		輸送業（エリア担当）	・発送便、到着便共に順調に伸び、搬送単価も適正になってきている。
		金融業（企画担当）	・今までは資産を持つ個人の消費に支えられていた面があったが、ベースアップや賞与の増額で、消費の底上げが図られているように見受けられる。
		金融業（法人営業担当）	・消費税増税後に続いていた個人消費の低迷を脱した。夏季ボーナスの増加が見込まれ、個人消費の改善傾向が続くと見込まれる。
		企業広告制作業（経営者）	・良くなっているが、派遣労働や期間労働者が多いため、まだ、幅広い所得層での上昇にはつながらっていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・この先の受注状況が好調で、設備投資や新規採用にも積極的となっている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・各企業や自治体では予算が確保できたため、上半期は案件が多くなると思われる。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・これほどの円安水準は想定外で、先の予測がつかない。ここまで来ると135円程度まで視野に入れなくてはならない。一方で、円高へのリバウンドも心配である。当社では、開発を優先して続けていく。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在の景気もあまり良くないが、夏場になって季節的な要素を考慮しても、今より良くなるとは思えない。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	・先行きも変わらない見通しであるが、月を追うごとにパイの奪い合いはし烈になっており、フリーペーパーにとっては、更に厳しい状況になるかもしれない。
		化学工業（総務秘書）	・高所得者は潤っているが、一般の賃金はあまり上がらず現状維持という二重構造が進んでおり、先行きも楽観はできない。
		鉄鋼業（経営者）	・7月には建築物件が出るという客からの打診はあるものの、目の前の仕事の見積りや打診は、非常に少ない。

	金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数は減少しており、今後とも増加することはないと考える。	
	金属製品製造業（従業員）	・工場は忙しくなるので、悪くはないが、短期に集中しているだけで、全体の動きは、良くないのではと感じる。	
	一般機械器具製造業（営業担当）	・円安が続き、引き合いの数が減ってはいないので、しばらく前年並みの受注水準が続くと思われる。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・今年上半期までの受注動向は、高水準で推移している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・あまり変化の起きそうな要素がない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・この2～3年はずっと景気が悪く、企業としても対策は講じたが好転しそうなないので、なすすべもなく、状況は変わらないと考える。	
	輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・国内外からの先行きの受注量が、安定的に推移している。	
	建設業（営業担当）	・これから暑くなり、水回りや下水道・浄化槽等の関係で破損や故障等が出てくると思われるが、一括契約で対応する客が多く、単体での修繕発注を渋る様子がまだ見受けられる。この先もあまり大きくは状況は変わらない。	
	輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は前年比で約29円も下がっているが、主要荷主からは、明るい話が聞こえてこない。	
	輸送業（エリア担当）	・足元の荷物量は、前年並みに回復しているが、それが景気の良し悪しを反映しているものかを判断する要因が見当たらない。なぜ荷物量が回復してきたのかを調べても、この業界が良いとか、この産業が伸びているといった明らかな傾向が見いだせない。この先も、荷物の量はありそうだが、理由がつかないことには、景気の良し悪しが判断できない。	
	通信会社（法人営業担当）	・円安や株高の恩恵が広く反映されるのは、1、2年先なので、3か月では、景気回復は見込めない。	
	金融業（従業員）	・景気が安定してきているとは言っても、今後については、海外情勢等も含めて、なかなか見通しが立てづらい。	
	不動産業（経営者）	・物件の動きは停滞し、短期的には静観するしかない。	
	不動産業（用地仕入）	・景気を左右するような要因が見当たらない。	
	不動産業（管理担当）	・将来的にも受注価格の引上げは見込めない。他方で、求人募集は集まりにくく、トータルでは引き続き動きに変わりはないと考えられる。	
	広告代理店（制作担当）	・夏に向けての引き合いがあまりないため、厳しい状態が続くように思われる。	
	行政書士	・この先も現状維持である。	
	公認会計士	・大企業は円安による為替差益等で増収のように見えるが、実態はそれほど良くはない。中小企業は、原料価格高騰により収益性が低下傾向にある。これらの状況は、短期的には改善されないように思われる。	
	会計事務所（職員）	・物価上昇が続き、消費者はお買得な物件探しに奔走してきたが、安さばかりでは納得しなくなっている。賃貸アパートでも、最近はコンクリート造のしっかりした建物に、人気が出てきている。	
やや悪くなる	化学工業（営業）	・原料価格の低下と競合先との価格競争の激化が想定される。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先が、設備投資をやや控える見通しから、当社の利益、売上も減少が予想される。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・販売量の増加が見込めないことが主因で、利益予測が緩やかな減少となっており、上期は回復の見通しがたっていない。	
	建設業（経営者）	・建設業は、向こう3年は仕事を受けられないほどの好況である一方、不動産開発業は全くの不況である。輸出業と輸入業のように、業種間での好不況の格差が極端である。	
	輸送業（経営者）	・物量が低調に推移する中、原油価格の上昇が軽油の購入価格に反映されてきている。また、人材の採用難から、遊休車両の増大と採用コストアップで利益減少が見込まれる。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告や新聞購読者数の回復が見込めない。	
悪くなる	印刷業（営業担当）	・業界によって、景気の良い悪いがある。その中でも、中小企業はかなり弱い立場にあり、ほとんどの中小企業では、景気が良いという感じは見受けない。そのため、今後2、3か月以内に景気が回復することはない。	
	窯業・土石製品製造業（経理担当）	・新設住宅着工件数が減少傾向にある。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・上場企業の3分の1で、ROE（株主資本利益率）が10%を上回っているとのことで、先行きにも期待が持てる。

(東海)	アウトソーシング企業 (エリア担当)	・円安が一段と進み、自動車輸出台数の増加が予想される。また、新型車種の導入に伴って、国内販売台数も増加が予想される。	
	職業安定所(所長)	・6月後半から7月にかけて地域活性化・地域住民生活等緊急支援給付金事業が始まり、年末近くまで、地方自治体が発行するプレミアム付商品券により消費拡大が進む。特に、ボーナス支給後は、例年以上の消費活動で改善が進むと思われる。	
	職業安定所(職員)	・夏季ボーナス支給への期待感がある。	
	職業安定所(職員)	・求職者が減っているが、飲食業からの求人が増えており、持ち直しの動きがみられる。	
	職業安定所(職員)	・新規求人倍率や有効求人倍率が、緩やかではあるが右肩上がり、企業の手不足感を背景に、雇用情勢についても改善の動きが続くと思われる。	
	民間職業紹介機関(支社長)	・ボーナス支給後は、個人消費も増えそうである。	
	民間職業紹介機関(営業担当)	・これから夏季賞与後の退職を見込んで転職活動を始める人が増える時期であり、漠然と転職を考えていた人が、動き出すと思われる。	
	民間職業紹介機関(営業担当)	・各種補助金の効果もあり、今後もやや良くなると想定する。	
	学校[専門学校](就職担当)	・大手事業者の採用イベントは一段落の感があり、学生は、今後の中小の採用イベントを期待している。就職活動時期が凝縮された分、この時期は学生の動きが活発であると感じる。	
	その他雇用[広告代理店](求人広告担当)	・採用に関する予算を、前年度よりも多く確保している企業が多いように見受けられる。	
	変わらない	人材派遣会社(経営企画)	・特に状況が変化する要素はない。
		人材派遣会社(社員)	・引き続き、派遣法改正の動きを静観する。
		人材派遣会社(社員)	・来月は良いが、2~3か月後の予約状況は良くない。
人材派遣会社(社員)		・引き続き有能な人材に関する中途採用求人は堅調だが、それに対応する人材の不足が続いている。	
人材派遣会社(営業担当)		・求人活動がいったん落ち着いた企業が多い。首都圏等大都市圏では求人数が増えそうだが、当地区では有効求人倍率も低水準で推移しており、状況は変わらないと思われる。	
人材派遣会社(支店長)		・マイナンバーに関するアウトソーシングの引き合いも増加してきており、当面は現状と変わらないものと考える。	
職業安定所(職員)		・前月と同様に、求人数は前年同期比で減少しているが、前月比では増加が見込まれる。	
やや悪くなる	職業安定所(職員)	・プラス要因としては、ベースアップとボーナスも増加し、ある程度は実質賃金の上昇が見込める。マイナス要因は、大企業は好調だが、相変わらず下請先の中小企業では、過剰な設備に受注量が見合わない等、仕事の割安感もあり順調ではない状況である。また、一時的な雇用の確保として、正社員よりもパートでの求人が目立つ。	
	人材派遣会社(営業担当)	・周辺企業からの引き合いは、5月以降は若干減少傾向で、一時的に下振れするように感じる。しかし、長期的には、持ち直して再び高水準となりそうな様子もうかがえる。	
	新聞社[求人広告](営業担当)	・引き続き、広告の動きが鈍い。求人広告の動きは非常に不透明である。	
悪くなる	職業安定所(職員)	・大企業が率先して行ったベースアップは、多少なりとも中小企業の賃金底上げに影響を与えている。しかし、あらゆる商品での値上げラッシュは、わずかな賃上げ分をはるかに上回っており、消費を停滞させている。円安傾向が今後いつまで続くかにより、悪化に歯止めがかからなくなる可能性もある。	
		-	