

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	・日ごとに来客数が増えて、活気が出てきている。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	お客様の様子	・梅雨明け以降は猛暑日が続く、夏物商材がようやく動き始めている。夏休みに入ったため、帰省や旅行に向けた買物が増えている。
		一般レストラン （従業員）	お客様の様子	・今月は大きな花火大会があり、その日が1年で最も忙しいが、今年は、売上も来客数も営業を始めて以来、最高となっている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・プレミアム付商品券の発売で、その券を利用する旅行申込が急増し、1日に100万円以上の売上を計上した日もある。ボーナス時期も重なり、客の懐具合には余裕が出てきているようである。旅行業界としては、良い傾向にある。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールでは、まとめ買いをする客は少ないが、再度来店する客が多い。平日の昼間は暇だが、金曜日には仕事帰りに立ち寄り、購入していく客が多い。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・レジャーサービス分野等の支出で単価の上昇がみられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月上旬は天候不順で、クリアランスセールにも影響が出たが、足元では、今まで不振であった衣料品も前年を上回る販売量で推移している。プレミアム付商品券等、消費喚起策の恩恵を受けている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・好調なセールに加えて、インバウンド関連や高額品の動きも良い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・百貨店のセールやイベントの影響が大きく、予想を上回る来客数で販売額も増加している。高額品の動きも引き続き良い。また、3か月前はやや不調だった中価格帯の商品が動き、単価アップにつながっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前月まで衣料品は不調が続いていたが、連日の暑さとクリアランスセールのタイミングが合致し、好調な動きとなっている。高額品やインバウンド関連商品も、引き続き好調に推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合先が改装して増床したが、当店の売上は全く落ちてない。相手も以前より客が入っているように思われることから、客のニーズに合えば消費に結びつく堅実な需要がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・数か月前に近隣の競合店が改装オープンしたが、自店の来客数は前年比で100%を超える推移となっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・猛暑による食欲低下で売上を心配していたが、スイカや桃等の果物類、うなぎ等のし好品が売れており、売上増加の一因となっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が2%ほど上昇している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の値上げは続いているが、暑い日が続く飲料やそうめん等の売行きは良い。涼味系の商品の売行きからは、景気は以前より良くなっていると感じる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月は比較的气温が上がり、ドリンク、アイス、おにぎり等、コンビニの主力商品の売上が伸び、前年比では良くなっている。しかし、来客数は回復していないので、良くなった感じはあまりない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が続いているため、エアコンや冷蔵庫が売れている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅の販売が増えてきている。また、住宅リフォーム、ビル関係の大規模改修の需要が引き続き旺盛である。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・気温や気候の影響が大きく、梅雨明けにより売上の動きが良い。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・前月と比べると販売量が増えてきている。ボーナス支給もあり、販売単価も上がっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・理由は何かつかめないが、例年に比べて売上がやや増えている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・好調なのは外国人の宿泊客のみである。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス時期で客の流れが良くなっている。ただし季節的な要因であり、急な暑さも影響し、長くは続かない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月初めは、雨は多いが過ごしやすく、客足は良かった。下旬には猛暑日で思いやられるが、総じて今月は良い。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・知的、身体又は精神障害の居宅介護事業は、利用者数が増えているが、事業者、介護従業者共に少ないため、要望に応えきれない状況である。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・各地でプレミアム付商品券が出回っているが、大手量販店でも使えるためか、中小規模の自営店等は、あまり恩恵を受けていない。金の流れが、結局は大手資本に向かう現状のシステムでは、裾野までの景気回復はなかなか難しい。中小規模の自営業者がもうからないと、景気は良くならない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・この時期は夏物の販売量が増えるはずが、伸び悩んでいる。しかし、店によっては販売量が増加しているので、何ともいえない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、客単価、販売量共に変化はないが、心なしか底打ち感が出てきた。前月からは法人の記念式典等での手土産の注文もあり、中小企業にも少しずつ余裕が出てきている。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・販売の動きは、夏枯れという言葉がぴったりの状況である。
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・販売台数は変わらなくても、客単価が下がっているため、非常に悪い状態が続いている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の客足が悪い。飲食街で人通りがあると思った時は、訪日外国人の団体である。消費には、以前のような勢いがみられない。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮が終わり、観光客は2年前の水準に戻っている。伊勢志摩サミットが決まって話題性は高まっているが、まだ来客数の動きからは実感しない。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・1～2か月前の天候不順や最近の猛暑で、客が買物に出掛けない。食料品は必要不可欠のため、スーパーの食品売場は忙しそうだが、それ以外のファッション店等の従業員は、暇だと言っている。開店から昼過ぎまではそこそこ忙しいが、午後の売上は、パタッと落ちてしまう。景気は横ばいである。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客は、日常必要な物は少しでも安く、家計にプラスになるように買物をしている。必要な物のみ購入するという動きは変わらない。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客足が伸びない。景気の良いところと悪いところに客が二極化し、売上は全体ではバランスしているが、中身が変わっている。良いところの売上で支えられているが、購入しなくなる客も増えてきた。企業努力で何とかしており、努力を怠るとマイナスになる。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お中元商戦は、店頭では前年ほどにぎわっていないが、ウェブ注文が増え、結果的に前年並みとなっている。購入方法が変化しているが、購買意識には変化がない。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品等は消費税増税の影響から脱したようである。女性ヤング向け衣料は不振だが、その他全般に渡って、おおむね良好な状況が続いている。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と変わらず来客数、購買客数共に前年割れの状況が続いている。株価高の影響で富裕層の購買は好調だが、中間層の消費は衣料品部門を中心に減少傾向である。全体としては、消費税増税後の落ち込みからまだ回復していない状況である。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・レストラン経営者の話では、売上が徐々に落ちて利益は上がらない。従業員は給与の高い仕事に移ってしまい、家族労働だけでは難しく、このままでは経営が難しいとのことである。近くのショッピングセンターでも、バーゲンで積極的に客を呼ぼうとしているが、集客できていない。したがって、景気は期待ほど上向いておらず、あまり変わらない。
スーパー（店長）	単価の動き	・1品当たり単価が上がり、それによって客単価も上がっている。ただ、購入点数が伸びておらず、まだまだ不安定な状況である。	

スーパー（店員）	来客数の動き	・ 時期的な要因もあるが、朝や夜の来店が多い。日中が少ない分、全体的に来客数は少なくなっている。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・ 今月の売上高は、前年同月比101%で推移しているが、前年は改装中のため、計画としては125%程度に伸ばす必要がある。
スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・ 来客数は、ここ3か月ほぼ変わらないが、客単価と1品当たり単価は好調に推移している。
コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・ 同業他社の来客数は、前年比で変わらない状況である。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ 売上は前年比100%以上が続いており、客の購買意欲は上昇傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 相変わらず来客数は前年割れが続いている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数はキャンペーン等により改善傾向にあるが、客単価が低下傾向にあるため、売上があまり改善していない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ 販売量に関しては、特に大きな動きはない。一週間の動きとして、金曜日、土曜日の販売量は増えるが、月曜日から水曜日にかけてはあまり良くない状況が、ずっと続いている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ 4月以降、今一つ来店客が増えない。買換え需要も少ない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 販売台数は相変わらず前年を下回っており、今月も前年同月比85%前後で推移している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 足元の状況はこれまでと変化がないため、流れは変わっていないと認識している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ 新規の来店客が全くといっていいほどない。今月も、一時期は前年並みまで回復するかと思っていたが、中旬以降は大幅に落ち込んでいる。販売量は、法人客の買換え需要に支えられ、厳しいなりに落ち込みをカバーしているが、個人客の需要は冷え込んでいる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 新型車種が発売され、店頭がにぎわうかと期待したが、期待したほどではない。受注台数だけをみれば、新型車種の受注分が上乗せとなり前年を上回っているが、やや期待はずれの数字であり、それだけ市場環境が厳しいと実感する。
乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・ 四半期ベースでは、前年同期比50%にも届かない厳しい状況が続いている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ 新車販売の動きに盛り上がりがない。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ 消費税増税後以降、来客数は戻ってきているが、まだ車の購入に至るまでの話にはならない。様々な商品の値上げが顕著な状況で、景気が回復しているとは判断しづらい。
その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・ 夏休みに入って子供の姿が多くなっている。課題図書や芥川賞を受賞した話題の書籍等で売上は伸びている。旅行関連も好調で、ランチパスポートがついているようなグルメ雑誌等も人気があり、売上を伸ばしている。
その他専門店【雑貨】（店員）	単価の動き	・ 販売単価に対して、客はかなり細かくみている。定価品であるか安売りかを、しっかり把握している。
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	・ 売上高は前年比で8.1%のマイナス、来客数は同じく前年比マイナス4.3%で、減少傾向には変わりがない。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・ 夏季賞与後も来客数は増加していない。台風等による一時的な予約客のキャンセルもあるが、その後の客足の戻りに力強さが無い。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 予約のサイクルが極端に短くなっている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ 秋シーズンの受注は例年並みだが、その大半が団体客である。個人客の動向は、相変わらず鈍い。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・ 例年のような夏の活気が、やや感じられない。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ 夏休み期間の動きは、早期予約は大変好調だったが、既に夏休み入りしたものの、新規の予約が少ない。

旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今月は、幾つかの台風が上陸、通過したが、その影響が思ったほどではなかったため、景気としては変わらない。	
タクシー運転手	販売量の動き	・夏のボーナスで、忙しくなる時期だが、相変わらず夜の繁華街には人出が少ない。人出が多い日も2～3日はあったが、翌日になると減少するので、あまり期待が持てない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雨の日が多く、通勤時等の利用者が多い。また、当地での国技の本場所開催に伴う利用客もあった。	
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規の契約数は微減傾向であるが、客の反応は決して悪くはないと感じる。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信機器の販売量は、好調な状態で現状維持である。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏休みの集客は、前年の95%ほどで推移しており、3か月前と比較しても、あまり変化はない状況である。	
観光名所（案内係）	お客様の様子	・観光客は増えているが、何も買わない客が多い。	
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・5～6月と良かったので、7月も好調に推移すると期待したが、前半は連日の雨に見舞われ、後半は猛暑の影響もあり、入場者数は伸び悩んでいる。前年同期比では入場者数、売上共に良い成績を残しているため、景気としては、あまり変わらない。	
その他レジャー [スポーツレジャー紙]（広告担当）	販売量の動き	・景気の動きは小康状態である。	
美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・来月から始まるホームケアキャンペーンのため、今月は買い控える客がいて、販売量は伸びない。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では、お盆休み等の夏休みにも、レジャーの計画をあまり立てていなかったり、海外へ行く人が少ないように感じる。	
設計事務所（職員）	お客様の様子	・客層としては大手企業等のサラリーマンが多いが、客の様子としては、自宅の建築時にもぜひたくはせず、予算も手堅く渋い傾向となっている。今のサラリーマンは、先々に良くなると見込んで奮発する、といった経済感覚は持っていない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きには目立った変化はない。	
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・取引先からの情報でも、新築住宅の施工依頼は少なく、リフォーム工事が中心である。	
その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・住宅の希望や条件がどの客も似通っている。景気もさほど変わらない状況が続いているので、希望条件に変化が表れないと感じる。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が大変少なく悪い。売上高や販売量の確保につながらない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・暑い日が続くと、消費が落ちる。
	一般小売店[生花]（経営者）	来客数の動き	・雨の多かった梅雨に続き、最近の猛暑で客足は遠のいている。墓参りに行く人も少ない。花の持ちも悪くなっている。
	一般小売店[土産]（経営者）	販売量の動き	・遷宮が終わって以降、観光客は顕著に減っている。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費者には、老後への備えや、生活に必要かつ長く使える物を購入しようという動きが徐々に拡大している。一部の高額所得者を除けば、経済的な不安が強まり、中間所得層向けの商品は、ますます厳しくなっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨明け前は比較的気温が低く、飲料やアイスクリーム等の売上が非常に悪い。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が減少している。
	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・客単価、販売量共に減少している。高額品も動きが良くない。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・本来なら7月のボーナス商戦で、数字が上向く月であるのに、今年は、客の動きも販売台数も悪い。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売数が良かった前月よりはやや悪くなっているが、一般的な客の様子としては、問い合わせ件数も含めて、それほどは悪くない。

		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・ 安保の問題で政治がかなり混迷したり、新国立競技場の問題も景気に影響している。一番影響が大きいのは、物価の上昇を国民みんなが肌で感じていることである。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・ 当社初の7人乗り車種への関心が非常に高く、来客数は増えているが、もともと販売台数が少ない上に、現在受注しても納車は来年になるということで、足元の売上にはつながっていない。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・ 店舗は下見で、実際の購入はインターネットで、という客が増えているように感じる。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・ スーパーマーケットや個人商店でも、すべての商品が少しずつ値上がりをしている。値下がりしている商品はない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ 3か月前に比べて、宿泊者数、昼食・夕食共に10~15%減少しており、悪くなっている。昼食・夕食は、地元客に依存するため、地域経済が良くないことの表れである。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・ 今月はインバウンドによる宿泊客は好調であるが、一般宴会が不調で、前年より4割減に設定した予算に対しても2割下回る状況のため、全体ではやや悪くなっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・ 輸出型の大手企業は、円安で増益と報じられている。しかし、当地域でも、大手自動車、家電メーカーで、希望退職や派遣社員の削減が始まっている。景気の動向は、まだ模様となり始めている。
		通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・ 光回線とのコラボレーションが始まり、インターネット回線の申込みは増加しているが、携帯電話の掛け放題サービスにより、固定電話の解約も増加している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・ 来客数の動きや単価の動きが、やや悪い。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・ 寒い時期よりは客が来るはずであるが、あまりに客が来ない。
		その他サービス [介護サービス](職員)	お客様の様子	・ 8月からの介護保険制度の改正により、利用負担割合が2割負担に変更となる客から、サービスの解約が発生している。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・ 客や現場の建築関係者からは、景気の良い話を聞かない。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・ 広告を出しても客が集まらない。同業者でも同様で、物件の在庫が増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ 天候不順や猛暑のためか、来場数が激減している。税制面からの後押しやお買い得感が、やや乏しい時期なのかもしれない。お盆休み等の集客数増加に期待する。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	それ以外	・ 公共工事の入札は、価格競争が激しく、利益を最大限に絞っても、受注に結び付かない状況が続いている。
	悪くなっている	家電量販店(店員)	来客数の動き	・ 長雨や台風の影響もあり、夏場のエアコン需要に対する来客数が例年に比べて少なく、売上にも響いている。
		理美容室(経営者)	競争相手の様子	・ 相変わらず、景気の良い話はない。近所に価格の安い店が開店して大変である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ 当地域は不景気で人口流失が続いている。いろいろな面でマイナスが多い。
企業 動向 関連  (東海)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業(営業)	受注量や販売量の動き	・ ナフサ価格が下がったことにより、ポリエチレン原料の価格も下がり、収益が増加している。
		輸送用機械器具 製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・ 客の生産計画で、設備投資が増加している。
		輸送用機械器具 製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・ 客の需要が、計画よりも増加傾向となっている。
		輸送用機械器具 製造業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・ 輸出で為替差益の恩恵を受けており、利益が右肩上がり推移している。
		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	・ 大手自動車メーカーの国内生産計画が上振れということで、前月からその傾向は出ているが、景気は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	・貨物の荷動きが、前年同期比で4.9%プラスと良くなっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは順調に増加している。
	通信会社（法人営業担当）	それ以外	・アベノミクスの効果がようやく浸透してきている。各企業でも、利益は別にして、様々な業務が拡大しているようである。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業では、部署によって景気は上向き又は横ばいとの声が多い。クレーン等の重機の貸出し等、東京オリンピック関連の需要もあり、比較的景気は良くなっているという声が多い。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・地元の観光地では外国人の団体旅行客が増加しており、消費を下支えしている。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社は少し良い状況であるが、取引先や競合他社は、それほど良くない状況のようである。
変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の景気の状態をみると、受注数も発注数もおおむね横ばいである。
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況から、良くなりそうな気配は1年くらい前からあるものの、明らかに上向きという実感が持てない。期待し続けることの疲弊感も大きくなりつつある。
	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、販売量共に3か月前と比較して横ばいで、あまり変化がない。
	出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・前年並みの販売量を、何とか確保している。
	化学工業（人事担当）	それ以外	・販売量、価格水準等、おおむね安定している企業が多い。国内の状況だけをみれば、悪くはなっていない。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・新国立競技場等が話題にはなるが、実際の仕事量として当面はあまり動きがないと聞いている。当社は、ターミナル駅周辺のプロジェクトもあって忙しい。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン関連の客には勢いがいないが、全体の受注量、売上額は、前年同期並みである。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・国別の売上にはばらつきはあるものの、全体としては安定している。中国やギリシャの問題の懸念はあるが、目先のビジネスに影響が表れているとは感じない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も当社のオリジナル製品の出荷状況は良く、3か月前とほとんど変わらない状況が続いている。
	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	・現状の要素からは、変化が見込めない。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下水道の供用区域外の戸建住宅では、浄化槽設置の需要があるが、この1～3か月の受注量は変わらない。夏場になって水回り関係の仕事は増えているが、大きな影響はない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・建築関連メーカーからの物量は、依然として低調に推移している。海外向けは、生産財メーカーの国内調達の進展、中国の日系製造業の不振等から、輸出・輸入共に物量が減っている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年や前々年に比べて輸送物量が落ちている。台風や天候不順による部分もあり、特に、季節性の高い商品の荷動きが低調に感じる。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物は増加している。一方で、輸入貨物は減少傾向である。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の日々の取扱物量は、前年と比べて増加していない。運賃の単価は上がってきているが、荷物量は増えていないことから、インフレの影響であり、景気の良さの表れではない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・金融資産を持つ人は、株価高や円安による資産効果で車の購入や旅行等、消費が活発のようである。それ以外の資産効果のない人には、引き続き消費に対して慎重な姿勢がみられる。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、売買件数の増減があまりない。
	不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札状況には、大きな変化がみられない。

	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの広告受注は、不動産関係が多少は増えてきたが、それ以外は、広告予算も増えないため、出稿量は変わらない。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の出荷量が例年と変わらない。	
	公認会計士	それ以外	・客の業績には改善傾向はみられない。金融円滑化法で条件緩和を受けた借入先の業績も、改善していない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・夏の賞与支給には変化がない企業が多いようである。少しずつ物価が上がり、消費者の生活を通しての実感としては、悪い方向に向かっている。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月の法人決算では、黒字の企業が多い。今年になってから、この傾向に変化はない。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・競合他社は、同規模の案件に対しては同じ価格水準で受注しており、受注単価が上昇しているとは感じない。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・仕入先との話では、軒並み売上低迷で困っている様子である。セラミックス関係は、全体的に景気が後退している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に沈滞ムードである。前年比で全く伸びがみられず、2～3%のダウンになっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土地、建物共に仕入価格が高騰し、結果的に販売価格が、1戸当たり500万円ほど割高になる。したがって、住宅の購入希望者はいても買えないケースが増加している。
	悪くなっている	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。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・IT業界では、液晶や次世代型スマートフォンの生産設備の稼働が悪い。中国家電業界も下落傾向である。
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（営業担当）	求人数の動き	・直接雇用の求人が増え、各企業では採用にコストをかけ始めている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・9月以降の国内自動車生産の拡大に向けて、採用者数が増加する動きがある。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・前年同月比で3%程度の増加ではあるが、内容的には、中小零細企業からの求人が目立ってきており、景気回復の波が、中小零細企業にまで広がっているように見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・主要産業のうち、建設業、製造業、卸・小売業、医療・福祉では、求人数が2か月連続で前年同月を上回り、持ち直している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員求人が前年同月と比較して増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人、パート求人共に、求人数は増加している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求職者数の動き	・好景気への転換期によくみられる、良い仕事があれば転職したいという求職者が増え始めている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の支援事業を実施する中では、引き続き、販路拡大を目的とする動きが活発に見受けられる。また、業績向上による求人の動きも増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・派遣スタッフの採用状況に大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有能な人材に対しては、正社員として採用する意欲が引き続き高い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは、3か月前と変わらずやや良い状況で、好調と見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価の動きに変化が乏しい。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較して、数パーセントの微増にとどまっており、変わらない状況となっている。前年同月と比較してもほぼ同水準での推移となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先からのエンジニア派遣の引き合いは、相変わらず多い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・客先は良くも悪くも現状維持で、景気が大きく動いているようには感じない。伊勢志摩サミットの決定も、ほとんど影響は感じられない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野での人手不足は慢性化している。求人募集時の企業の採用意欲も引き続き全産業であるが、正社員の求人数の伸びは鈍く、基幹産業である自動車等の製造業では、生産拠点が海外に移った影響も出ている。二輪車関係においては、4～6月には厳しさもみられたが、その後は順調に推移し、残業や交代勤務を復活する会社も多少出てきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は、前年同月比で10.5%増加しているが、有効求人数は、前年同月比で3.2%の増加にとどまっている。新規求人数のうち、製造業の求人に占める割合は8.1%と、前年同月の8.8%から0.7ポイント下回る状況となっている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・求人数等は引き続き高い水準にあるが、企業が採用に至る人材として求めるハードルは、それほど変わりが無い。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・周りの企業の状況は、1か月前とほとんど変わっていない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が、当地域よりも労働・雇用条件に恵まれている隣県に流出している。
悪くなっている	-	-	-