

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	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年後半からの景気回復に伴う高額品を中心とした売上拡大に加えて、3月に入ってからは、消費税増税前の駆け込み需要がピークを迎えたことから、衣料品や生活雑貨など幅広いアイテムに渡って、売上は前年を大きく上回る水準で推移している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・販売量の増加は、消費税増税前の駆け込み需要そのものである。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がピークで、高額品やファッション系春物商材の動きがとても良い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税を前に駆け込み需要が起きていて、特に高額品の売行きや生活必需品のまとめ買いに顕著に現れている。前回の消費税増税時よりも、明らかに増加の幅が大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、販売量は前年に比べて10%近い伸びとなっている。来客数は前年並みだが、1人当たりの購買点数が伸びている。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	競争相手の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要の最終月ということもあり、自分の担当する売場を始め、周りの競合店でも売上が前年比で2けた増と好調である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・白物家電の冷蔵庫やエアコンの動きが良く、エコポイント時と同様の動きになっている。また、商品単価も高く、良い商品が売れている状況である。
その他専門店 〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・1人当たりの購買点数が増加している。		
やや良く なっている		商店街（代表者）	それ以外	・東京オリンピックがあるため、景気が良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で平常時よりはものの動きがある。ただ予想していたよりも鈍い動きであり、売上に対する達成感や高揚感は全くない。ものが動いているなかでも不景気の影響を実感するという奇妙な感じである。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・3月初め頃は消費税増税前の駆け込み需要はほとんどなく、マスコミの報道ばかりが盛り上がっている状態であったが、3月下旬になって多少は忙しくなっている。人口の多い都会や街中では高額品などの駆け込み需要があるかもしれないが、多分にマスコミの報道が先行しているのではないかと感じる。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく、これが本当に景気が良い状態であるとは感じられない。比較的消費期限が短い商品を取り扱っているため、まとめ買いの対象にはならないが、季節的にも売れる時期であるため、売上は前年同期を上回っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年3月は需要の多い月ではあるが、消費税増税前ということもあって、来客数、販売量ともに20%増加している。月末の店舗には久しぶりに活気がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大学入学の際に履く靴等を百貨店で購入する客が前年よりも多い。春休みに親子で来店して靴選びをしている。今月はカード会員のポイントアップや割引なども相まって消費税増税前に高額商品を購入しようという客が多く、売上が増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が大きいため、景気が上向きかどうかを判断することはできないが、今月に限って言えば、消費者の購買意欲は非常に高いと感じられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要もあり、全体的に好調である。高級雑貨は思ったほど伸びていないが、化粧品等の消耗品を中心に、売上が伸びている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・年末から年明けにかけては勢いのあった消費者の購買意欲に歯止めがかかり、特に高額な時計・宝飾品は、単価と数量ともにダウンしていることから、前回の消費税増税時と比較すると、前倒して駆け込み需要が起きていたと思われる。3月は期待したほどの大幅な売上増加とはなっていない。

百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が予想以上で、前倒しで必要なものを買っているというよりも増税を買物の理由にしている様子である。大きなきっかけがあれば、消費には前向きになるのではないかと。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、高額品を中心に幅広い品目で起きており、当初想定した以上の売上となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなり大きな要因となっており、客が同じものを2個、3個と買う姿が多く見受けられる。
スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税の増税を前に駆け込み需要がみられる。買い置き商品やケース売り商品等の動きがよく、購買意欲が高まっている。
スーパー（店員）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、春休みや花見などの日常外の支出が見受けられる。野菜の価格も安定しており、客の様子からは買い控えの様子は無い。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、生活必需品の売上が良い。ただし生鮮食品に関してはあまり影響ない。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があり、食品もつられて伸びている。16年ぶりに年間でも前年実績を上回り、今までにない良い状況となっている。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数が増えており、消費税増税前に購入しておこうという動きがある。
スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税を控え、日持ちのする商品や非食品の駆け込み需要が月末に向けて増加している。酒類、調味料、紙類、ペット用品が特に好調である。
コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の状況を見ると、景気はやや良くなっていると判断できる。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は前年同期をクリアしており、特にたばこ等については消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を取り込んでいる。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定以上である。配送が1か月待ちになるほど売れている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は商品の動きがあるが、今年は特に良く動いている。4月からの消費税増税の影響が大きいと思われるが、景気の回復と言えるかどうかはわからない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると消費税増税前の駆け込み需要がある。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、リフォームとも消費税増税前の駆け込み需要がある。また、3月は年度末でもあり現場の購買がおう盛になっている。
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	・消費税増税前の駆け込み需要があり、販売量の動きが良くなっている。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、今月は客足が落ちると懸念していたが、足元の来客数は堅調である。前年同月を若干ではあるが上回っている。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・当店の売上は相変わらずで変化はないが、客からは、消費税増税前に新車を購入したとか洗濯機を購入したなどという話をよく聞く。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて宿泊者数はかなり伸びており、前年同月を30%上回っている。一方で地元客が中心となる昼食・夕食は逆に前年の60~70%というさえない動きであり、その分が相殺され、やや良くなっているという判断である。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・レストランなどが好調である。
タクシー運転手	単価の動き	・相変わらず繁華街の夜の人出は少ないが、週末の送迎会などの動きは前年よりも多少は多い。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで契約が確実に多くなっている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・設備の更改時期の到来や費用削減のための機能追加への投資が増加している。

	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規申込は多くないが、引越しに伴う移転や変更等が増加している。消費税増税の関係で、3月中の工事を希望される方が多い。電話の入電数が多い時で通常の1.5倍くらいに増えており、景気は良くなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・卒業・入学シーズンで来客数は多いが、消費税増税前の駆け込み需要もあり、どこまでが景気の回復の影響で、どこまでが消費税増税の影響なのかは、わからない状態である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気が若干上向きになっている気がするが、消費税増税実施でまた冷え込むのではないかと。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税を前に駆け込みでの受注があり、少し良い状況である。
変わらない	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で、今は忙しい状況である。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客に購買意欲はみられるが、依然としてそれが売上に繋がってきていない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月に関しては、消費税増税前の駆け込み需要があると、客との話からも感じられる。
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月売上の数字は良かったが、4月以降が大変心配である。景気は、良い悪いどちらとも言えない。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮の好影響はほぼ終わったが、今なお前年並みの観光客が当地を訪れている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響により、4、5月に引き渡し予定の贈答品の購入が3月に集中している。消費税増税前の先買いのため、3月は非常に売上が上がっているが、4月と合計すると変わらないであろう。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税を控え、高額品や日常の消耗品は売上が上がっているが、これは予測された動きである。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・減少すると思っていた来客数が、予想より増加している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税は、実施を前に中小企業経営の弱い部分に早々と影響しており、売上が伸びないなかでの経費削減が急務となっている。少々不便であっても賃借料が安い貸店舗など、少しでも経費が安い場所を必死に探している企業が多い。採算の取れる分岐点ぎりぎりまで努力をしているが、消費税増税は、売上が上がらない中小企業経営の採算性に影響を与える。経費削減に一層の努力が求められる。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は、中規模のスーパーや小売店にとっては若干のプラスであるが、八百屋などの小規模な店には悪い状況をもたらす。ここ数ヶ月は、ほとんど悪い状態が続いている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は伸びていない。商品単価の上昇や消費税増税前の駆け込み需要で客単価は伸びているが、継続するとは考えにくく、景気が回復しているという意識はない。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前のセールでも、際立って売上は大きく伸びていない。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗合計の売上は前年比96%で推移している。3月末は消費税増税前の駆け込み需要で前年比をクリアするほど伸びているが、その分4月の売上には期待できない。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税前の3月後半には、日用品、酒類、たばこの売上が1日当たり3～5万円の増加で、客単価では3.5%の改善となっているが、来客数では2%、売上全体への貢献度は1.5%に留まる。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温もだんだん上がってきて、人も少しは出てきているが、販売量や来客数は、あまり変わらない。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・予想よりもやや少ないが、たばこは消費税増税前の駆け込み需要がある。たばこを除いた今月の売上も、前年並みとなっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税に伴うたばこの売行きに注目していたが、あまり大きな動きがみられない。消費税が3%から5%に上がった時には動きがあったと聞いているが、今回の消費税増税の前には、予め購入しようという動きがみられない。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は一段落となっている。少し節約ムードであり、金は持っていない節約しようという機運がみられる。	

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で新車の売上は増えているが、全体的には、特段良いとは思わない。	
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・新車販売に関しては、消費税増税前の駆け込み需要はとっくに終わっており、今は全く車が売れない状態である。あまりにも極端な動きであるため、この状況で景気が良いのかどうであるかは、わからなくなっている。	
その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が間違いなくある。ただし一時的なことであり、4月には増えた分の反動がありそうである。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて若干増えているが、1人当たりの客単価は下がっている。	
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・一般宴会に関しては、4月から消費税率が上がるからといって駆け込み需要があるようには認められず、年度末の時期としてはそれなりの利用状況である。通常通り、需要の取り込みに努力するものであり、今月も大体予算通りの結果となる。	
都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・消費税率の改定にかかわらず、変わらず予約が入っている。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・景気が上向な業種については動きが出てきているようだが、現時点ではその効果は感じられない。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税となる前の様子見から状況は変わらない。	
旅行代理店(経営者)	それ以外	・円安で輸出産業が潤っていると言うのは一部の動きであり輸出は伸びていない。円安であっても国内企業はマーケットを求めて更に海外へ出ざるを得ないので、国内消費の増加は見込みが薄く、現状は変わらない。	
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・以前と比べて、熟年層のグループやハネムーンでも、目立って費用が高い商品には見向きもしない状況である。確定料金で早めに費用を支払いたいという様子もみられる。	
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・海外旅行の動きはまあまあであるが、国内旅行の需要は、特に航空機を利用する商品の動きが悪く、数字として実績を残せない。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待するが、生活必需品などの買い込みに消費が回ったのか、余暇への支出は様子見としているのか、あるいは金のかからない近場の日帰りレジャー等で済ませているのか、期待するほどの旅行需要は増えていない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・過去の好景気を経験したことがあるドライバーにとっては寂しい現状である。終電後などの遅い時間帯にはタクシー利用も多いが、早い時間帯は電車で帰る客が目立つ。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・仕事上では建設業と関わりがあり、4月に向けて落ち着いていくかと思っていたが、仕事量には変わりがない。	
観光名所(案内係)	お客様の様子	・客は観光スポットに長居をせず、支出も非常に少なくなっている。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・4月からの消費税増税が影響している。	
美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・来月から消費税が増税となるため、化粧品の駆け込み需要が多い。	
その他サービス [介護サービス](職員)	販売量の動き	・介護保険サービスのため、消費税増税前の駆け込みでの増加はない。	
設計事務所(職員)	お客様の様子	・話ぶりから景気の良さそうな客もいるが、総じて変わらない。	
その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	お客様の様子	・中古住宅を探している客には購入に前向きな人も多いが、土地を探している客においては、反応が鈍い。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・直営店舗での売上はほぼ横ばいであるが、駅売店及び量販店での売上は5%以上減少している。
	一般小売店[自然食品](経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、少しは高額品を購入する人がいるものの、全体的には前年割れをしている。
	スーパー(店員)	単価の動き	・単価が低いものを少しずつ買うという傾向が、ここ数か月ずっと続いていて売上の増加にはなかなか結び付かない。

	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税前ではあるが、たばこはそれなりに売れているものの、それ以外の商品が全く伸びておらず、状況はあまり変わっていない。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もここにきて鈍化している。3月中の登録に間に合う車種が少なくなるとともに、客の動きも悪くなってきている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・予想されたことではあるが、消費税増税前の駆け込み需要は一気に落ち込んでいる。来客数は前年比80%程と期待を下回っている。販売台数は前年並を確保しているが、その分、4月以降の売行きに響く恐れがある。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の増税は4月1日からであるが、車の場合は登録日によって税率が決まるため、特に納車が間に合わないハイブリッド免税車を中心に、受注量・販売量が落ちている。消費税増税と合わせて自動車取得税は減税となるが、そのことはまだあまり認知されていない。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・自動車販売の場合、登録の関係で3月半ば頃までが消費税増税前の駆け込み需要に間に合う最終時期となる。駆け込み需要は、ほぼ終了している。
	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、飲食にはなかなか支出が回ってこない。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・景気が上向き下向きという以前に、消費税増税を控えた消費者心理が微妙に購買意欲を左右している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の忘年会や人の集まる催し物が大変多い時期と比べると、今月は良くない。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・消費税増税を控えて、外出を避ける傾向がある。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は来客数も売上も伸びていない。3か月前と比べても少し悪くなっている。全体的に寒い日が多いことも要因と考えられる。
	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、やや悪くなっている。
	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・入場券の料金が消費税増税を見込んで高くなる傾向にあり、その影響で売上が伸びない。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって徐々に忙しくなる時期にもかかわらず、あまり客が来ない。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	販売量の動き	・以前と比べると、消費税増税前の駆け込み需要で販売量等は増加しているものの、利益率は逆に減少している。経済対策の効果がまだ出しておらず、景気が回復したという実感はまだない。
悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・1、2月頃から、1日の来客数がゼロという店があり、その頻度も増えてきている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬過ぎまで寒い日が続いたためか、春物商品を買わずに見送る客が多い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月中旬以降、販売台数が大幅に落ち込んでおり、3月に至っては前年の50%未満という壊滅的な販売台数で推移している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注残により販売台数は良いようにみえるが、純受注台数の落ち込みが大きい。消費税増税前の駆け込み受注は2月上旬がピークであったように思う。客の希望する車種は4月以後の納車でなければ何ともならず、話もせずに帰る客も多い。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、今月は来客数が増加している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客が高齢化し、入院する馴染み客も増えていて来客数は減少し、店も暇になってきている。
	理容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が始まった影響で、当店にとっては、客の来店頻度が悪くなっている。
	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要で良いだけである。

企業 動向 関連 (東海)	良く なっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を前にして、月を追って荷動きが活発になっている。例年3月は年度末で荷動きが活発であるが、それにも増して日毎に物量が増加している。業界全体でのドライバー不足と燃料費の高騰も相まって、長距離の貸切輸送は断る業者もあり、一部で運賃が高騰している。引越し需要も、3月は1年で最も多いが、引越日の4月への繰り越しを要望している状況である。前回の消費税増税時にも大変な物量増で混乱したが、今回はドライバー不足もあって前回は上回る状況になる様相である。
	やや良く なっている	食料品製造業（経営企画担当）	それ以外	・ベースアップ等のニュースを耳にすると、景気が良くなってきているのではという期待が高まる。ムードに実態が追い付くには今しばらく時間がかかるものの、財布のひもがつついづい緩くなっているのも事実である。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	それ以外	・介護職などの求人募集が増加しているが、求職者は少なくなってきている。これは景気が良くなってきている兆候と思われる。
		化学工業（総務秘書）	取引先の様子	・期末の繁忙期であるが、どこの業者でも什器備品の納入がままならず多忙を極めている。消費税増税も加勢しているが、基本的にはこれまで抑えていた消費の反動が始まっていると強く感じる。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前ということもあるが、日用品あるいは高額商品とも売行きが好調である。ただ、円安ということもあり、物価はじわりじわりと上昇しており、消費に力強さを感じない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で客が増産対応するために、生産に必要な当社のセラミックス製品も需要が増えている。製品はほとんどが受注生産品で通常納期は約1か月であるが、今月中納期での追加受注が非常に多く、近年にはない残業を行って対応している。
		鉄鋼業（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の影響もあってか、3月の売上は2月よりも約15%増加している。年度末という要因が大きいのが、例年との比較では5%ほどの微妙な伸びである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく低調であった中国での設備投資が増加し、中国向けの受注が回復してきている。
		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	・あまり影響は大きくないが、若干は、消費税増税前の駆け込み需要もある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出産業においては、海外での販売が好調に推移している上に、為替差益もあり業績は堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出物件によると考えられるが非常に受注が好調で、過去にないような販売量及び売上になってきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注高がやや上向きになっているが、依然として厳しい価格競争が展開されていることに変わりはない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・消費税増税前に色々なものを駆け込みで購入しているという話をよく聞く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞などマスコミの大手企業における円安効果や賃金上昇の報道で、世の中が浮かれている感じがある。中小企業は国内での売買が主であるため、円安で輸入品の価格は上昇し、人件費等のコスト上昇によって利幅は更に縮小し、大変苦しい状況での経営を行っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控え、荷動きが活発となり稼働率、積載率ともに上昇している。しかしながら輸送力の不足を補うために、高額な外注車輛の手配による持ち出しも発生している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物が徐々に増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・運送単価が上がってきている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・企業の賃上げや失業率の改善、株価の安定により、景気はやや良くなっている。

	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・住宅着工の増加を背景に、取引先である木工・家具メーカーでは、9月頃までフル生産が見込まれるほど大量の受注を抱えている。
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込みによる一時的な消費拡大で、ここ数か月は好景気感に満たされる。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・荷物の出荷量がある。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益ともに好調な顧問先が増えてきている。
	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	・前年同期よりも案件量が増えてきている。
変わらない	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	・消費税増税を前にして受注量・販売量が増加し、3か月前と同じ水準になっている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、消費税増税前の駆け込み需要によりやや増加している。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいの状態である。販売価格も据置きで、原材料などの値上がり分を吸収できない状況が続いている。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月からの消費税増税を前に契約や工事等が立て込んでいる。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比14.9%のマイナスで、非常に悪い数字に見えるが、3か月前も非常に悪かったため、状況としては変わらないといえる。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3月は引越しシーズンであるが、引越しの請負業務は例年に比べると受注件数も問い合わせ件数も多い。ただ、それは消費税増税前の駆け込み需要による。企業の活性化による異動が伴っているわけではなく、消費税増税前に引越しを済ませようというニーズの表れである。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・今までは消費税増税前の駆け込み需要による販売量の増加がかなりあったものの、自動車販売会社などでは、登録の関係上既に頭打ちのような動きがある。業種によってはまだ駆け込み需要があり売上が伸びているところもあるが、駆け込み需要が終わって比較的業務が閑散になっているところもある。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株価高で株や投資信託を中心とした個人資産は大きく増え、その利益が消費へと向かっている状況は変わっていない。
	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は終わっているが、依然として販売量は変わらない水準である。
	不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・競争相手の入札価格が高騰している。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス仲介を中心に行っているが、ここしばらくオフィス仲介の引き合いがない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの受注量はあまり変わってはいないが、受注しても利益としてはかなり少なくなってきている。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き
公認会計士		それ以外	・大企業の業績は向上しているとの報道であるが、裾野では景気回復を実感しない。客先の中小企業は業績が回復しておらず、従業員の給料も上がっていない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・3月末をもってひとまず生産が終了のものとはしばらく続くものに分かれている。全般的には少し落ち込みが来ている。当社としては、先月と比べれば上々という状況である。競合企業においても、あまり良くない状態である。
金属製品製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・プロジェクトが始まる谷間なのか、物件の動きが乏しい時期にみられる。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自社製品のパーラー用チェアの取引先では、3月に入って設備投資が少なくなっている。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・原材料となるスクラップの価格に着目すると、12月がピークであったが、今はピークから比べて単価が2割ほど下がっている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末でにぎわうマンション・戸建住宅のモデルルームへの来場者数が少ない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税を前に、住宅関連で断熱材が手に入りにくいなど一部商品については品不足が発生している。大量の注文により生産・供給が追い付かない状況で、工事の一時中断や延期という話を聞いている。

	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連 (東海)	良く なっている	民間職業紹介機 関（営業担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響により、消費が大幅に増加している。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求職者情報が枯渇してきている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3か月前に比べれば変わらないが、例年と比べると1割ほど求人数が増加している。
		人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・採用者数は3か月前とほぼ同水準となっている。既存契約者の更新時の継続率が20ポイント強高まるなど、企業の雇用意欲は高い状況が続いている。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・看護・介護職やドライバー・配送、業務請負の求人が目立っている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・企業では、消費税増税前の駆け込み需要で、単価はまだ低いものの仕事量が多いので、収益が一時的に上がっているとのことである。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業から中小企業に至るまで、中途採用に積極的に動いており、採用決定者数は増えている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・年度末ということもあって、派遣スタッフから直接雇用への切替が行われている。
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・年度末になって、周辺企業からの引き合いも充分にあり、良い状況に変わりはないと感じる。
		アウトソーシ ング企業（エリア 担当）	採用者数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による自動車生産台数は、4月に向けて落ち込む予想であったが、新型車種の販売が好調なため、落ち込みはもう少し先になりそうである。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は落ち着いている。派遣業では人手不足感があり、活発な求人の動きがある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前年同月比でみる2月の新規求人数は21.0%の増加で、新規求職者数は14.9%の減少となり、有効求人倍率は1.29倍と前年同月よりも0.34ポイント増加、前月比では0.04ポイントの増加となっている。
やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・前年同月に比べて求職者が増加している。	
	その他雇用〔広 告代理店〕（求 人広告担当）	それ以外	・年度末という本来は繁忙期であるのに、仕事がそれほど増えていないように感じる。	
	悪く なっている	-	-	-