

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	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子からは、良いとまでは言えないが景気は良くなりつつある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキの予約数、販売数とともに前年を上回っている。
(東海)	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上高ともに前年を上回っている。2週間前に市内に同業者の大型店が新たに outlets したが、全く影響はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今までは客単価の維持で売上を支えてきたが、加えて11月には久しぶりに来客数が前年を上回っており、双方のおかげで安定した数字が期待できる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・年の瀬で牛肉やかまぼこ、おせちの具材が売上を伸ばしている。今月上旬の大雪の影響も最小限で済んでいる。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末ということもあるが、客足が良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はまだ戻っていないが、単価は前年を上回っている。主力の弁当、おにぎりの販売数も回復しており、やや景気が良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高額なおせち料理の予約数が例年より増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入が需要を喚起している。消費税増税の延期で目先の購買動機は下がっているが、新型車の魅力は大きい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・衆議院選挙も一段落し、年末で気持ちが上向いている。3か月前より少し景気が良くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・12月は決算期ということで、販売量は増加している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・高額商品に関心を寄せる客が増えていると感じる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・ボーナスや年末調整等の支給をきっかけに、消費税増税後の消費停滞ムードも緩和し始め、更に小売店におけるスマートフォン連動の割引キャンペーン等、財布のひもを緩ませる仕掛けもあり、高額品の動きが良くなってきている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・バーゲンでは予想を上回る来客数があり、徐々にではあるが客の購買意欲に高まりを感じている。販売単価も高くなっており、4月の消費税増税の影響は、ほぼ終息している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンで多少活気が出てきている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門、レストラン部門ともに今月は好調である。クリスマスシーズンのレストラン来客数が伸びている。宴会部門は依然として弱含みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙の影響で今月前半は良くなかったが、中旬頃からは忘年会の客が街中にたくさん出てきて忙しくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加傾向にあり、工事日程が混み合ってきている。
		美容室（経営者）	それ以外	・客層が高齢化してきて出足が悪くなっており、景気が悪くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・購買意欲は見られるものの、販売単価が低下している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮シーズンと衆議院選挙が重なった影響で、法人向けはやや苦戦しているが、個人商戦は良好である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮のピークから14か月が経過し、参拝客や観光客の動きはやや鈍っている。特に12月中旬以降は予想外に静かである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な商品は価格が少し高くても買うが衝動買いはしないという傾向は続いているが、その傾向が僅かながら緩やかになっている。シクラメンやシンビジウム等、冬の定番物の売上はやや落ちている。

一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月はお歳暮や企業の贈答品需要のピークであるが、一部の優良企業がたくさん購入する一方で、個人客や中小事業者、商店等では、お歳暮を廃止したり点数を少なくしている。中堅以上の企業の大量購入で販売額は増加しているが来客数は減少している。全体として数字は伸びているが、客層の幅が狭くなっている。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・歳末セール等、大きなイベントがあるのでにぎわいもあり売上も伸びているが、恐らくそれは短期間で終わる。普段は必要な物しか購入されず、景気が上向きとはあまり感じられない。インフルエンザの流行が始まって薬局部門では12月は非常に多忙となっている。
一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年末セールの売上は、前年に比べマイナス4%となっている。4月の消費税率の引上げを考慮すれば、実質的には大幅な売上減であり、景気は厳しい。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・限定品や人気のある商品はすぐに売り切れる。一方、いつでも買える商品は、買い控えられている。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・12月前半は高額品が売れたので売上予算に達したが後半は客単価が下降する等、売上には波がある。平均すると景気は良くない状況である。この時期はクリアランスセール待ちで、購入に至る客は減少している。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・購買意欲が高いのは一部の客に限られている。全体としての消費は、3か月前と比べて下向きとまでは言えないが、上向きであるとも思えない。
百貨店（経理担当）	来客数の動き	・貴金属・時計や婦人服等の高額品については、外商客を中心に好調に推移している。ただし、店頭の衣料品に関しては、中旬以降の冷え込みでようやく動き出した感がある。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・美術関連の高額品が売れる場合もあるが、総じて低調である。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・依然として来店数は前年割れの状況である。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・今月も気候の影響に大きく左右されたが、特選ブランドや宝飾等の高額品の伸びが衣料品の鈍化をカバーするとともに、免税対象品の売上も大きく伸びており、日曜日が1日少ない中、全体としては堅調に推移している。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・天候不良による青果物の価格高騰もあり、売上高はあまり落ち込んでいないが、来客数が減少している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月まで消費税増税の影響が続くとは考えもしなかった。コンビニエンスストアでは常に新商品を提供しているが、既存店は伸び悩んでいる。スーパーの衣料品売場等も売れずに困っている状態である。いまだ景気回復という実感は湧かない状態である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比97%前後で推移している。商圏は既に飽和状態に近く、競合先の新規出店や改装オープン等で来客数がじわじわと減っている。高齢化や少子化で食料品の消費量は減り、おいしい物を少量購入するという傾向も見られるため、売上では苦戦が続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・商品1点当たり単価が上がって客単価は上昇している。しかし、買上げ点数は増えておらず景気が良い方向にあるとは言えない。
スーパー（店員）	販売量の動き	・全体的に販売量の動きが鈍い。値段を安くすれば数字が伸びるが、通常販売では僅かな数量しか動か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	・相変わらず全店合計では、前年のマイナス15%で推移している。大型競合店ができてから1年経つが、食料品や日用品の数字が前年をクリアできない状況が続いている。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・厳しい状況が続いており全体としては変わっていない。クリスマス商戦では、カタログで注文を受ける3～4千円のケーキが前年より30%程度悪化している。逆に、ホイップクリームやピザ等、家庭で調理する商材は好調となっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が3か月連続して前月比で減少しているが、キャンペーンや値引き施策等で何とか購入点数を改善し、全体の数字を維持している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上高は前年同期を下回る状態である。衝動買いが減少している。

コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街では、クリスマスの人出が前年よりも減少している。
衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	お客様の様子	・消費税増税後は、価格の高低はあまり関係がなく、必要な物のみ購入する傾向が続いている。
乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・年末ということで景気が良くなっているとまでは思わないが、クリスマス・歳末セール等で客の購買意欲は上がっている。客との会話の中からもそのように感じる。
乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが良くない状態で、上にも下にも変わっていない。
乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・12月は元々厳しい時期であるが、衝動買いも駆け込み購入も少ない。先につながる話もなく、思った以上に良くない。
乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・販売台数目標を達成する店舗が多い。例年厳しい12月であるが、前年の消費税増税の駆け込み需要を除いて見れば、例年並みの数字で推移している。
住関連専門店 （営業担当）	販売量の動き	・新築住宅の需要は持ち直していない。リフォーム需要や非居住分野の民間建設、オフィス市場等は動いている。
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0.3%のプラスで、来客数は、前年同月比で5.7%のマイナスとなっている。
高級レストラン （役員）	来客数の動き	・忘年会等の宴会予約客数は前年割れで、予約以外のフリー客も減少している。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず少ない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦で高額商品が若干は売れてはいるが、前年同期を下回っている。
都市型ホテル （営業担当）	販売量の動き	・販売量も売上額も変わらない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末になって駆け込みでの旅行申込みはあるが、客層は限られ、単価も低めである。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・お歳暮用に商品券を購入する客が多い時期であるが、今年はそのような客が減少している。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年に続き年末年始は連続休暇が取りやすい日並びであるが、円安が定着し海外旅行へ二の足を踏む客が多いためか、長期旅行を申込み客が思ったよりも少ない。旅行を計画する人はそれほど減っていないが、低予算での日帰りから1泊の短期旅行に需要が集まっているように感じる。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は第2週ごろから忘年会や会社関係の会合が多くなり、全体的には前年並みの売上である。
タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年で一番忙しい月であるが、乗車客数は前年より減少している。景気が良かった等と報道されているが、状況は前年と比べても大きな変わりはない。
通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客からは、少しでもコストを抑えるため料金プランの見直しや割引サービスの注文が増えている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末に入って個人客の申込みが多少は増えているが、解約件数も多く景気は変わらない。
テーマパーク （職員）	来客数の動き	・来客数は低迷したままで、回復の兆しは見られない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・年末は売上、来客数とも増加する時期であるにもかかわらず、3か月前と変わらない。
その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・グループホームの利用者では、持病が悪化して入院する頻度が増加している。入院中は介護施設に利用料が入らないため収益が悪化する。
その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・同業者の撤退という話をちらほら耳にする。
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばい状態である。消費税再増税が実施されるまでの間は、客は様子見の状況が続く。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・土地購入を希望する客の問い合わせは増えているが、検討期間が長引き慎重な姿勢の客が大半を占める。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き ・客単価は低下の一途をたどっており、販売量、販売高にも改善が見られない。

商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、明らかに例年とは状況が変わっている。
商店街（代表者）	単価の動き	・4月から客単価が落ち込み続けており、特に11月中旬以降その傾向が顕著となっている。来客数は横ばいで、実質的に売上は減少している。
商店街（代表者）	単価の動き	・年末の売出し時期にもかかわらず、売上が非常に悪い。似たような商品の中で客はなるべく安価な物を選ぶため、利幅の大きい商品が売れなくなってきている。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・景気の動きと無関係な客層では変わりはないが、一般的な消費者の多くは価格に敏感になっており、より安価な商品を選ぶ傾向が顕著である。繁忙期となる年末ではあるが、売れ筋は単価の低い商品となっている。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦は予想よりもかなり厳しく、客単価はここ数年で最低となっている。他社でも同様の様子である。ジュエリーよりも単価の低い雑貨は好調とのことで、若年層のプレゼント需要はジュエリーより安価な物にシフトしている感がある。
百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・10月以降は来店客、購入客ともに減少が止まらず、景気は下向きと考える。一部の超高額物件が売上を支えているため、表面上は大きなマイナスになっていないが、実質的にはクリスマス商戦のムードは盛り上がり欠けている。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品は動くものの、低価格品や普及品等の価格帯の動きが悪い。価格帯は客の所得水準や生活レベルとつながっており、一部の富裕層や大手製造業の関係者等、今の経済政策の追い風を受けている客層のみが利益を享受し、それ以外の層は生活にゆとりを感じていないことが顕著に現れている。特にこの冬は厳しさを感じる。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月に入って業況が良い店も少数はあるようだが、大半は不景気であるとの声を聞く。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月は例年よりもやや寒く、雨や雪の影響で来客数が減少している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給の時期で、下見の客は多いが、購入には結び付かない。
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・高齢化という要因もあると思うが、廃業する業者が出てきている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末のボーナス商戦が不調である。来客数が前年よりも目に見えて減少している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない状況になっている。4月の消費税増税前の駆け込み需要の反動が少し影響している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が投入されても客の購入意欲を高めるまでには至らず、新車市場には元気がない。客からは、世の中で景気が良いと言うのはどこの話かとも言われ、新車購入の話がなかなか進まない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、ほとんど成約に結び付かないため、販売量は前年同月の8割程度と前月に続き非常に厳しい状況が続いている。車検の入庫も、オーナー数が多い軽自動車を中心に安さを売りにする店へ流れる傾向にあり、若干厳しい動きとなっている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が回復しない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門、昼・夕食部門のいずれも、数字は前年の80%前後と動きが悪くなっている。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前には団体向けシリーズ商品のヒットがあったが、今月はそういった特需がないためやや悪くなっている。大型イベントであるクリスマスディナーショーでは目標を達成したものの、クリスマスケーキとおせちの販売数が伸びない。また、ケーキは料金の見直しで売上高は伸びているが、おせちは価格を据え置いたため、同じ販売量でも消費税増税分だけ減収となっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約数及び来客数の動きからは、景気は後退局面という様子が見られる。

		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末に入っても人の動きが鈍く、連続休暇が可能にもかかわらず海外旅行の動きは良くない。高齢化が進み体力的に難しくなっていると思われる。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年の年末年始に比べると、売上は5～10%ほど減少している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売動向は前年よりも悪化している。他業種の人と話をしても、本当に景気が良くなっているのかという疑問や、良くなっているとはいえないといった声が多く、景気は悪化していると感じる。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新サービスの投入により新規契約者は増加しているものの、予想したほどではない。競合会社の営業攻勢の影響が大きく、解約件数が大幅に増えている。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪の影響で来客数は大幅に下がっている。天候の影響もあるため景気の良し悪しは見極めが難しいが、あまりにも大幅なダウンであるため、景気も悪くなっていると感じる。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しいはずの時期であるにもかかわらず、客が来ない。	
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・年末年始は出費が増えるので、主婦はまず自分自身にかかる支出を節約する。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・大手企業の景気が良いが、その下の層には伝わらない。一般消費者にとっては景気は良くない。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の知人から話を聞いても、受注残が減っており前年に比べて悪化しているとの状況である。	
	悪くなっている	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年末になっても販売量が減少している。	
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数も販売量も減っており、消費者には買う気がないとしか思えないほどの悪さであり、景気は悪いと実感している。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の影響で12月初めの忘年会はキャンセルが続き、今月前半の来客数は明らかに例年と比べ大幅に減少している。また、毎年12月には毎日アルコール類の注文が入っていた飲食店から、今年は上旬だけで3日間も注文がこないことがあった。この10年間でこのようなことは初めてである。	
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・製造業は堅調というものの、工場の多くは海外移転しており、足元の景気の伸びもここまでもかもしれない。選挙が終わり政権基盤が安定し、新しいことに誰でもチャレンジできる環境や体制等の仕組み作りに期待したい。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・円安が続き、輸出関連企業においては為替効果で景気は良いのかもしれないが、小売店の販売量には動きがなく客単価も上昇していない。消費者の買い控えが続いている。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・記録的な大雪が降った影響で交通状態が悪いため、集客が難しい。	
		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悪くなっている。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話題は出ない。また、客の来店サイクルが長くなっている。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても客の反応は少なく、反応があっても購入には至らない。	
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・輸入資材が軒並み値上がりしており、品物によって客は国産品に切替えて対応している。	
企業動向関連 (東海)		良くなっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・衆議院選挙が終わり、アベノミクスに対して一定の評価が得られたことで景気回復は加速する。
		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	・年末の人出は前年に比べて多く、活気があるように感じられる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月に入ってから寒さで冬物が好調である。	
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・衆議院選挙も終わり、原油価格の下落や円安は景気を安定させ将来への期待を感じさせる。年末で買物客があふれる街の様子から、少なくとも景気が悪化はしていない。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならば電子部品向けの設備投資が一服し、受注・売上ともに落ち着く時期であるが、この冬は車載用電子部品等の需要がおう盛で、受注が増え続けている。	

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・オリジナル製品、OEM製品合わせて当社パーラー用チェアがよく採用されている。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・ここ数か月、円安の恩恵を受けて輸出における為替差益が利益を押し上げる要因となっている。
	不動産業（管理担当）	それ以外	・業務の請負単価は変わらないが、パート社員の募集において人材が集まりにくくなっている。パート希望者の選択の幅が広がっているので、他業界を含む景気としては上向きと考える。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが良い。
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	・繁忙期の12月にしては、受注量、販売量とも前月より変化はなく、横ばい状況が続いている。
	化学工業（人事担当）	それ以外	・高額商品の売上が伸びているという話を聞くが、それは一部の富裕層や株式投資で利益を得た人の影響である。大多数の人には景気が良くなっているという実感はなく、同じ商品ならばできるだけ安く購入しようという意識が強い。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・海外製品と当社製品を購入していた客が、円安のおかげで全量を当社製品に切替えた。この1製品だけで売上の25%を占めているため、創業以来最高の売上達成に貢献している。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事上で慌たしさは増しているが、受注量・販売量を見ると、この時期の数字としては良くはない。例年に比べて5%ほど悪い。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量の確保にはあまり心配はないが、受注単価が上がっていないので、原材料や労務費上昇のしわ寄せが来ている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は期待したほどではないが落ち込んでもなく横ばい状況にある。一部の商材で一時期膨らんだ在庫も調整が終わり、品薄の物もある。
	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	・4月の消費税増税以降は、停滞が続いている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・海外子会社で製造した生産物や海外製品を国内へ供給している企業にとっては、円安方向への急激な変動は厳しいものであり、対応しきれない状況が続いている。売上が増加しつつあるにもかかわらず、利益の確保が非常に厳しい。
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共下水道整備に対する予算は多く確保されており決裁が下りれば工事が着工されるため、浄化槽等に関係する受注は、方向としては悪くなる。今のところはまだ変わらない地域もあり、大きな状況には変わりはない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば小売店向けの物量が跳ね上がる時期だが、今年は盛り上がりがない。年末の最終週になってようやく物量が増えてくるような状況である。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月以降、荷動きは前年同月と比べて約3%減っており、消費はいまだ回復していない。円安が続く中ではあるが、石油価格は下降してトラック燃料となる軽油の価格やフェリーの燃料サーチャージが下がる等、物流業界にとっては明るい材料もある。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物は確実に減っている。輸出は微増している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の取扱い個数が前年同期比で減少している。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・ただでさえ景気が良くないところへ円安による追い打ちをかけられ、とりわけ中小企業は景気悪化の影響を受けている。冬のボーナスが支給されない企業も少なくない。アベノミクスの効果がアピールされているが、まだ経済の末端にまでは行き渡っておらず、良くなる兆しが見えない。
	通信会社（法人営業担当）	それ以外	・家計では支出が収入を上回り、消費税率8%となった影響がじわじわと響いている。家計にとって良いことはガソリン価格の値下がりで、円安による輸入品の価格上昇は直接的に響いている。株価上昇の恩恵が一般市民にまで届くには、まだまだ時間がかかりそうである。

	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安や株価高による資産効果等、金融資産を保有している人は消費が活発になっているが、金融資産を持たない人の状況は変わらない。住宅ローンの申込件数は増えつつあり、不動産の動きは相応に出てきている。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きには、衆議院選挙後も大きな変化は見られない。	
	不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格や販売量に変化が見られない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注件数はそれなりにあるものの、低めの予算設定で依頼される場合があり、厳しい状況が続いている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・地価の動きは足踏み状態である。建築費の高騰等が地価に対してはマイナス要因となっている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業においても自社で付加価値を高められる業種は上昇傾向にあり、その逆の業種は総じて苦しい。また、同じ飲食業でも、やり方や創意工夫次第で繁盛している店もある。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・数か月前から変わりなく、月次決算では売上や利益が好転している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）	取引先の様子	・今年度の第4半期を前に案件は既に見通しているが、大幅な増加はない。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ここ半年間は非常に多忙な状況が続いている。取引先では自動化を積極的に進める方針のため設備投資が多くなっている。円安基調が安定的に続けば、この傾向はまだまだ続く。原油価格も1バレル当たり60ドルを切っており、経済環境としては良い状態である。	
やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している上、販売単価も低下している。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の生産計画が減少傾向である。	
	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	・米国以外の世界経済は今一つの状況なので、完成車メーカーの海外向け輸出が少なくなっている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建、マンションともに、土地及び建築費の上昇を販売価格に転嫁した影響で、来場者数や契約率は低調である。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷主の荷動き等が前年比マイナス4.5%となっており、動きが緩慢となっている。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業では生産工場の多くが海外へ移転しているので、国内で自動車部品を製造する企業としては、景気はあまり良くない。	
	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では受注が伸び悩んでいる。	
	公認会計士	取引先の様子	・出荷数が前年同期を2割程度下回っている製造業が多い。また、消費税増税が延期となったことで、今すぐ買う必要のない高額商品に対する購買意欲が落ちている。	
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	・忘年会向けの派遣スタッフ利用が、例年と比べても好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が複数の内定をもらうケースが増えており、求人企業における採用意欲は高い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・期末を意識した人材の流動化が起きている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均は1万7千円台後半まで回復し、求人数も増えているように感じる。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・全体として売上は増えるが収益は減る傾向にあるが、中には収益を上げている事業者もある。足元の受注は確保していても先の見通しが立たない事業者が多く、12月下旬の時点で新規求人に占めるパート比率は47.9%と、9～11月の水準に比べて高くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比で4か月連続増加している。

	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・3月末までに中途採用で人員を補充したいと考える企業が多いため、年末にかけて採用決定する企業数が増えてきている。
変わらない	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ニーズは常に多く、絶対的なエンジニア不足が続いている。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様に前年比10%強の水準で推移している。なお、採用数についても求人数と比例して推移している。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・新車の国内販売が低迷しているため生産台数の推移も良くない。求職者の動きも横ばいとなっている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は引き続き高い水準にあるが、求職者が減少しているため人手不足が深刻となっている。特に中小企業においては、ボーナスが大手企業並みにはアップできず、容易には人手が確保できていない状況である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は1.22倍と、前年同月比で0.04ポイント改善しているが、有効求人数は4.6%の減少となっている。求人内容を見ると、製造業では前年同月比で増加しているものの、全体としては派遣による求人減少等の影響が見られる。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・衆議院選挙の直後に年末年始を迎えることにより、景気には停滞感が見受けられる。周りの企業においても様子見という経営者が多い。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載された求人件数は、前年に比べると6割台にまで落ち込んでいる。ここまでの落ち込みは、今年初めてである。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・衆議院選挙の影響もあり、求人数や件数は前年よりも15%減少している。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・医療・介護分野、建設関連及び小売業関係では、相変わらず人手不足である。求人募集の採用意欲も引き続き全産業で見られるが、正社員としての求人数の伸びは鈍い。当地域の基幹産業である自動車等の製造業については、生産の主力部分が海外に移ってしまったため、現状は忙しいところと仕事が少ないところが並存している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前と比較すると2.6%減少している。特に常用求人については、13.1%減少しており、依然として非正規で採用する企業が多いことから景気は回復していない。特に中小規模の製造業では、円安による材料費の高騰で増収減益という状況が続いているため、人件費を縮減せざるを得ず、非正規での採用となる傾向にある。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・一時期に広告出稿量が増えていたが、最近では減ってきている。
悪くなっている	—	—	—