

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（売場主任）	・昼間は暇になる時期にもかかわらず、購買客の来店が多い。夕方の会社帰りの立ち寄りや、バーゲンを待たずに購入する客が増え、売上が伸びている。
		百貨店（経理担当）	・景気が上向きと示す経済指標が多いことで、消費者心理も確実に上向きと考える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今後は、夏を迎えて人の動きが増え、販売量の増加が見込まれる。また、販売単価も若干だが上昇が期待できる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・景況感が良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・来年の伊勢志摩サミット関連のニュースで、観光客の関心の高まりにも期待できる。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・今のところ大企業を中心とする回復基調であるが、もう少し時間がかかるが、今後は中小企業にも広がり、景気は良くなる。
		百貨店（経営企画担当）	・定価品の動きが好調なことや、夏季賞与の増額等の明るい話題で、消費にも幾らかの効果はあると考えている。
		スーパー（店長）	・生鮮食品に力を入れており、2～3か月後には、来客数が更に伸びると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・夏休みには子供の昼食で食材の需要が増える。更に暑くなると夏物衣料の需要が増える。
		スーパー（総務担当）	・お中元商品の販売が、前年同時期に比べて5%ほど増えている。
		コンビニ（企画担当）	・政策の効果で、国の垣根や規制を超えた人の行き来が増えている。業種や業態の規制が緩和されれば、更に活性化するものと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・品ぞろえの充実等、客に喜ばれる売場の実現で、確実に売上は改善する。
		コンビニ（エリア担当）	・競争は激化の一途であるが、女性を中心に新たな客層の取り込みを図る。
		乗用車販売店（経営者）	・4月以降、客の動きは徐々に良くなっている。新型車種が出るわけではないが、来客数が増えているので期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・悪くなる要素は感じられないので、このまま良くなる方向に進む。
		乗用車販売店（総務担当）	・賃金のベースアップによる可処分所得の伸びが多少は見込まれ、夏のボーナス商戦では販売が回復すると思われる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅の新築、リフォーム工事共に、増加傾向にある。当地域では、駅前ターミナルの大型ビル開発に合わせて、既存ビルの大規模改修も増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・夏休みに入り、帰省や観光等で人の流れが変わる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・7～8月はセールが活発になり、リゾート、レジャー向けの需要も高まる。そのため購買量は増え、少し景気が上向きになる。
		スナック（経営者）	・客先へお中元も送り、例年であれば、多少はお礼の来店も増えて売上が伸びると期待する。
		都市型ホテル（支配人）	・季節要因で先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ここ2～3か月、地震等の不安要素も多かったが、少し落ち着きつつあるので、先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・インバウンドは、一層増加すると考える。中国の航空会社の新規就航に伴い、観光産業の需要も増えている。国内の景気を外国人が支える時代になりつつある。
		タクシー運転手	・ボーナス支給も出そろい、暑くなる7～8月は良くなると期待している。
		美顔美容室（経営者）	・ホームケアキャンペーンが始まるので、セットでの購入増加が期待できる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・事業拡大に伴って、スタッフ採用の増加が、各施設で見受けられる。
		設計事務所（経営者）	・実施設計まで結びつきそうな案件が増えている。ただし、規模が小さいものばかりである。
		変わらない	
商店街（代表者）	・来客数等には、それほど変化はなく、少なくとも低下している感じはしない。希望的観測だが、今が底で、客単価がもう少し上向けば、売上高の増加にもつながっていく。		
商店街（代表者）	・良くなる要素が見当たらない。金を持っている層に、どんどん消費してもらえない。		

商店街（代表者）	・プレミアム付商品券等の景気刺激策で、戦略的な販促を展開できる環境ではあるが、力強さは感じられない。期待ほどの効果はなさそうである。
商店街（代表者）	・客単価の低下が続いており、同じ売上高を維持しても経費の上昇が厳しい。消費税増税の反動はやっと収まってきたが、上昇ムードとまでは感じない。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	・景気が上がるような実感はまだ持てない。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気の良いところはごく少数で、世間一般には回復の気運はまだ届かないため、現状のまま続くと思われる。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費税増税後は金の使い方が変わり、日常の外食等への支出はシビアになっている。この姿勢は1年ですっかり定着し、今後もこの傾向は変わらない。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・景気が低迷する当地域に、更に大型スーパーやスーパー温泉が開業し、街中の商店街は一層暇になる。店のある駅前商店街は、極端に悪い。しかし、処方箋調剤は安定している。
一般小売店〔書店〕（経営者）	・都市部の状況はわからないが、地方では、土地利用等が活発化する動きは全くないため、良くも悪くも変わらない。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・3か月先を考えても、給与の大幅増加が見込めるものではなく、付き合いの幅を広げることは難しい。自分に対するプレゼントは増える傾向なので、人への贈答品や内祝いのお返し等には、今よりもなるべく金を使わないという縮小傾向が続く。
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどの間では、変わらない。
百貨店（売場主任）	・客の購買意欲は変わらない。大きな変化はなく、例年通りの動きである。
百貨店（企画担当）	・客の購買意欲は高く、高額品等は堅調に推移しているが、この動きは株価高やボーナスによる一時的なものと考えられる。株価が下がったり円高に振れたりすれば、以前の状況に戻ると思われる。
百貨店（経理担当）	・衣料品の動きが悪い一方で、時計等の高級雑貨の動きが良いという状況は、ここ数か月変わらない。7月に入り、気温が一気に上昇すれば、夏物のクリアランスが良い形でスタートできる。
百貨店（販売促進担当）	・中国の経済情勢悪化やギリシャの財政問題等による株価下落や円高転換がなければ、今の好況感には変化はないと見込んでいる。
百貨店（販売担当）	・ボーナスでの買物の反動もあり、購買意欲は徐々に低下していく。自家需要では単価アップは厳しい。ギフトに関しては、販売量がそれほど変化しないが、単価はダウンすると思われる。
百貨店（販売担当）	・政治の停滞が、将来の課題対応への停滞につながる。国民の不安を解消する動きがなく時間が過ぎれば、生活防衛の意識が一層強くなり、購買意欲が改善するような状況は見通せない。
スーパー（経営者）	・伊勢志摩サミットが決定したが、すぐに来客数の増加につながると思えない。
スーパー（経営者）	・前々年から今年前半までは回復傾向であったが、秋口から回復基調も中休みとなる。ギリシャの財政問題に始まって欧州全体が景気の調整局面に入ると考える。国内でも、本来は経済対策にもっと力を入れるべきところが、安全保障法案の影響もあり、景気の足を引っ張ることになり、先行きの景気は、現状と比べて良くなることはない。
スーパー（店長）	・前年は、前々年よりも売上が大きく伸びたため、今後数か月は、前年比でみる動きは、現状と変わらないと思われる。
スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の発売等で、若干は上がる可能性はあるが、円安による商品の値上げが今後も続くため、客は将来への不安が大きく、大幅に好転するようには感じない。
スーパー（店員）	・一時期よりも葉物野菜の価格は落ち着いているが、暑い時期となって食欲が落ち、麺類や豆腐等、安価な食材が中心となるため、特に売上が良くなる要素が見当たらない。
スーパー（店員）	・購入点数、単価共に、低い状況がずっと続いているため、先行きも変わらない。
スーパー（販売促進担当）	・地元の商店では、景気の上向きような話がない。
スーパー（販売担当）	・これといって良くなる材料がない。
スーパー（営業企画）	・ここ数か月間で、景気に大きく影響を及ぼすと思われる要因は見当たらない。

スーパー（商品開発担当）	・小売店の価格競争や食品の値上げは今後も続くと考えられるため、消費を抑える傾向が続く。景気全体は、良くなると思うが、物価の上昇が収まらなくては、厳しい状況は変わらない。
スーパー（支店長）	・現状から変化するとは感じられない。期待できるような政策もない。
コンビニ（エリア担当）	・当面は、今月と同様に前年実績を上回る状況が継続すると思われる。
コンビニ（エリア担当）	・工場の稼働率が改善するという話は聞かないが、これ以上悪くなるとも考えづらいので、今のまま、良くはない状況がしばらく続く。
コンビニ（店長）	・価格が少し高めのワインが、以前よりも売れるようになっており、消費マインドは、やや改善している。
コンビニ（商品開発担当）	・消費税増税後は金の使い方が変わり、日用品には明らかな節約志向が見受けられる。物価上昇や経費増大の流れが続いており、短期でその流れが変わるとは考えにくい。
衣料品専門店（経営者）	・買い控えている客が、パーゲンには来店するよう感じる。
衣料品専門店（販売企画担当）	・先行きも上向き要素は、特にない。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・4～5月の状況からは回復傾向を期待していたが、今月の様子では、あまり期待が持てない。ギリシャの財政問題が、大きく影響しなければと案じている。
家電量販店（店員）	・パソコンの次期基本ソフトが新しく発売されるが、現段階では特に問い合わせがない。先行きも変化はないように思われる。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車種の投入効果以外に、販売が上向き要因が見当たらない。
乗用車販売店（経営者）	・良くなる感じは見受けられない。
乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス消費の波及次第とも考えるが、足元の動きは厳しそうであるため、プラスの効果を見込みにくい。
乗用車販売店（従業員）	・スポーツでも何でも良いが、非常に明るいニュースが出てくると、多少は景気が上向き。今はそのような要因が思い浮かばないので、やや悪いままの状態が続く。
乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表を控えているが、それも起爆剤としての効果は厳しく、現状維持が精一杯と思われる。
乗用車販売店（従業員）	・ボーナス需要期にもかかわらず、店頭での華やかさが感じられない。周りの話の中にも、収入が増えたり、景気が良くなったという話題はなく、客の財布のひもは固い。これからの新型車種の発表に期待したい。
乗用車販売店（従業員）	・しばらくは新車販売も低調な時期が続き、工場への在庫も減少傾向にあり、厳しい状況が続くと思われる。
乗用車販売店（販売担当）	・6割ほどの車種で、7月1日から2%の値上げとなり、客への影響が見込まれる。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・中国経済の動きも不透明で、景気の踊り場を迎えるように感じる。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・夏休みは、課題図書や文具、旅行本等、売上を伸ばす商品も多いので、それほど落ち込む時期ではない。プレミアム付商品券がどれくらいの効果をもたらすか、やや期待感を持っている。
高級レストラン（役員）	・夏季賞与の時期ではあるが、来月以降の予約状況に変化は感じられない。
一般レストラン（経営者）	・先行きが良くなる要素もその気配も見当たらない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・景気を刺激する好材料が見当たらない。何かの刺激が必要である。
観光型ホテル（経営者）	・宿泊、昼食・夕食とも、前年に比べて10～15%の減少が続いており、2～3か月先も今と変わらない悪い状況が続く。地元では、景気の停滞感が非常に強く、一部の地域のような好況感は、ほとんど感じられない。
都市型ホテル（従業員）	・予約数からは、先行きも変わらないと見込まれる。
都市型ホテル（営業担当）	・引き続き良い状況から変わらないと思われる。
都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの宿泊者数が見込まれる。
旅行代理店（経営者）	・人の動きが鈍くなってきたように感じる。安ければ売れるという状況でもなくなっている。

旅行代理店（経営者）	・景気が良いように見えるが先行きは見通しづらい。家族旅行に金をかけられる層と、そうでなく1泊旅行がやっとの客層があるので、大きくは変わらないと思われる。
旅行代理店（経営者）	・7月からの様々な値上げに、賃金の上昇が追い付かない状況で、先々の介護・医療費の増加どうするか、団塊の世代も考え始めている。消費の伸びる要素が少ない。
旅行代理店（従業員）	・ITバブル期並の株価上昇が続いているが、二極化が進み、金を持っている人はどんどん豊かになり、そうでない人は現状から容易には抜け出せない。旅行需要も二極化していく。
タクシー運転手	・今の状況が続くそうである。
タクシー運転手	・3か月前から乗車客がほとんど変わっていない。先行きも良くなるとは思えず、このままの客数を維持する。
通信会社（企画担当）	・夏のボーナスシーズンを迎え、しばらくは今の状況が続くものと見込まれる。
通信会社（サービス担当）	・光コラボレーション商品により、固定電話を解約し、スマートフォンと光回線への乗換えが、今後も増えていくと思われる。
通信会社（営業担当）	・8～9月は時期的には現状と変わらない。
テーマパーク（職員）	・周囲からは、夏場の観光産業に期待が持てそうな情報が聞こえない。
ゴルフ場（企画担当）	・8月の入場者予約数は順調で、前年同日を上回る予約が入っている。暑い時期なので大きく増えることはないが、そこそこの数字に納まると思われる。
美容室（経営者）	・客の動きは、なるべく安い店を選ぶ等、価格にかなり左右されている。
その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・元請け事業者の状況は、新築物件は少なく、リフォーム等の引き合いも減少している。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・景気が良くなる兆しが無い。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・暑くなってくると、売上が落ちる。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・客の様子から、夏秋の動向に高揚感があるとは感じない。
一般小売店〔食品〕（経営者）	・一部の企業の動きからは、値上げも賃上げもどんどん進んでいるようにも思えるが、客からは、中小企業では、物価上昇を上回る賃上げはできないとの声を聞く。景気回復は、まだしばらくは難しい。
百貨店（営業企画担当）	・本年も夏物クリアランス開始日がばらついており、また、ファッション業界では在庫を絞っているため、クリアランスでの売上の回復は考えにくい。前年よりも、更に厳しい状況になると考えられる。
コンビニ（店長）	・食品が徐々に値上げ傾向にあり、これからの販売量に響いてくるのではないかと懸念する。
家電量販店（店員）	・これから季節要因の影響が心配される。長雨冷夏のような状況が続くそうなので、エアコンや冷蔵庫の販売落ち込みが予想される。
家電量販店（店員）	・ギリシャの財政問題によって、為替相場は円高となる。今まで、企業努力とは別に円安によって景気が回復してきた部分が9割以上なので、先行きの円高によって、景気回復の足をすくわれる。
乗用車販売店（経営者）	・生活必需品等で物価上昇が続けば、ますます消費に対しては慎重になる。
観光型ホテル（販売担当）	・不透明感強いが、9月の受注は、宿泊も一般宴会も前年同時期比で2割ほど低く、現時点ではかなり不安な状況と言える。
旅行代理店（経営者）	・伊勢志摩サミットの決定で、この地方の景気はある程度回復すると考えられるが、まだ先の話であり、現状の厳しい状態がしばらくは続くと考えている。
観光名所（案内係）	・当地では国内客だけでなく、特にアジア等からの海外客も減っているように感じる。天候不順や火山警戒レベルの引上げ等で、間接的に地震への不安が増大し、当地への観光客が減るのではないかと懸念する。
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・良い材料がなく現状維持が精一杯と感じる。世の中で新しいものが生まれていない。過去の資産を食いつぶしているような気がする。
理美容室（経営者）	・客との話で、ボーナスは出ても、あまり多くはなさそうなので、景気は良くならない。
美容室（経営者）	・車に乗れない客が多く、今から2～3か月先は、暑くなると客足も悪くなる。

		<p>その他サービス〔介護サービス〕（職員）</p> <p>設計事務所（職員）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>その他住宅〔住宅管理〕（経営者）</p>	<p>・介護保険法の改正で、個人負担割合が所得によっては倍になる利用者が出てくる。福祉用具のレンタル利用料金も倍になるため、解約の動きも想定される。</p> <p>・消費税増税の問題もあり、景気回復につながる政策がこの先も期待できない。</p> <p>・リフォーム等への国の補助金等が、一部で利用しづらくなったため、手控え感がある。</p> <p>・売上は前年同期を1割強下回り、材料費や人件費は上昇し利益を圧迫している。当分はこの状態が続く。</p>
	悪くなる	<p>パチンコ店（経営者）</p> <p>美容室（経営者）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p>	<p>・業界全体が、低単価で薄利多売の方向に進んでいる。</p> <p>・当地は、人口流出による経済状況の悪化が続く。</p> <p>・分譲用に購入する土地の売り物件が少ない。また、分譲住宅の売行きも悪い。</p>
企業動向 関連 (東海)	良くなる やや良くなる	<p>食料品製造業（経営企画担当）</p> <p>化学工業（人事担当）</p> <p>鉄鋼業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（企画担当）</p> <p>輸送用機械器具製造業（経理担当）</p> <p>輸送業（エリア担当）</p> <p>金融業（従業員）</p> <p>金融業（企画担当）</p> <p>金融業（法人営業担当）</p> <p>不動産業（経営者）</p> <p>経営コンサルタント</p> <p>会計事務所（社会保険労務士）</p> <p>その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）</p> <p>その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）</p>	<p>・来年のサミット開催地に決定したことで、海外観光客の増加も期待でき、地域は盛り上がりを見せている。夏のボーナスも改善が期待され、夏物商戦も活発化するものと思われる。</p> <p>・海外情勢は、特に欧州には不安要素もあるが、米国経済は好調のようで、今後しばらくは、緩やかな上昇局面であると思われる。</p> <p>・客からの情報で当地区の道路整備等の先行きがわかっており、夏過ぎからは若干上向くと考えられる。</p> <p>・商談から成約までの時間が長く、製品評価は慎重に行われていると感じるが、成約件数は確実に増えている。</p> <p>・直近の月と比較して今後3か月の販売台数が好調な見通しとなっている。</p> <p>・発着荷物が順調に増えている。</p> <p>・生産量の見込み等、ある程度先が見通せる範囲では、若干ながら良くなる方向である。</p> <p>・会社員等にも、NISA（少額投資非課税制度）で投資を始めようとする人が増えており、ベースアップ効果が少しずつ出ていると感じる。</p> <p>・夏のボーナス支給額の増加から、個人消費額は前年よりも増加傾向で推移すると期待される。</p> <p>・今後の動きとして、末端でも活発な取引が期待できる一方で、家計の支出は抑えられる可能性はある。それらを合わせ見れば、どちらかと言えば景気は回復基調にある。</p> <p>・地価の動向は、マンション需要を背景に、都心部を中心として堅調と見込まれる。</p> <p>・ベースアップを実施した顧問先が多い。また、設備投資を実施あるいは実施予定のところもある。資金を溜めるばかりでなく、消費に回すところが出てきているので、今後は良くなっていくと考える。</p> <p>・取引先においても、自社内での開発が追い付かず、委託先を探す状況が続くと思われる。</p> <p>・原油価格はいずれ安価で落ち着き、円相場も安定し、景気はゆっくりと上昇に向かう。しかし、世界景気は不安定なので、新製品開発等、企業努力は続ける必要がある。</p>
	変わらない	<p>パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）</p> <p>出版・印刷・同関連産業（代表）</p> <p>化学工業（総務秘書）</p> <p>窯業・土石製品製造業（社員）</p> <p>金属製品製造業（経営者）</p> <p>金属製品製造業（従業員）</p> <p>一般機械器具製造業（営業担当）</p> <p>一般機械器具製造業（経理担当）</p> <p>電気機械器具製造業（営業担当）</p>	<p>・夏場に向けて、飲料や果実関連の製品等に大きな期待を持ってはいるが、結果的には、現状からの横ばいが続くと思込んでいる。</p> <p>・消費者と直に接している広告主が大半なので、消費者の景気が良くなれない間は、経費を抑えて耐えるしかないとの声が多くなっている。</p> <p>・ベースアップの恩恵を受けた層は良くなるが、そうではない大多数の人々は、良くも悪くもならない状況が続く。</p> <p>・客からは、主力製品の先行きの購入見通しについて、ほぼ横ばいとの連絡を受けている。他の製品も大きな増減はなさそうなので、あまり変化はない見込みである。</p> <p>・引き合い件数が増えていないので、先行きが良くなるとは考えられない。</p> <p>・忙しい状況にはなるであろうが、以前からの想定通りで、特に仕事量等、盛り上がっているという感じではない。</p> <p>・スマートフォン向け設備の受注が、例年になく多かった前年に比べれば減少するものの、例年並みで推移しており、為替相場も円安で安定しているため、懸念材料はあまりない。</p> <p>・受注量の水準は変わらない。</p> <p>・先行きも変化が見込めない。</p>

	電気機械器具製造業（経営者）	・稼働日数による受注量の変動はある。客は海外の受注が多いため、為替や海外情勢の影響が懸念される。国内の先行きも見通しづらいが、ここ半年近くほぼ横ばい状態が続いているため、今後についても、このままの状態が続くのではないかと見込む。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・客先の生産計画から、8月までは設備投資が続く見通しとなっている。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円安を背景として、完成車メーカーでは、今と変わらないペースで堅調な生産が見込まれる。	
	建設業（経営者）	・明るい材料が見当たらないので、現状のままが続く。	
	建設業（営業担当）	・新規分野への参入は、既存の業者もいて容易ではない。4月初めの入札以降、公共事業等の受注の数も増えていないので、業況は先行きもあまり変わらない。	
	輸送業（従業員）	・前年は軽油やガソリンの価格が大幅に下がり業績に寄与したが、円安や原油価格の上昇で今後の見通しは厳しい。多額の求人費用をかけているが、ドライバーの採用も難しく、業界の先行きが非常に不安である。	
	輸送業（エリア担当）	・為替相場が円安で安定し、輸出増加と輸入減少の傾向が続くと思われる。	
	輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は、前年比で約28円も下がっているものの、主要荷主からは明るい話が聞こえてこない。	
	不動産業（用地仕入）	・景気の変動する要因が見当たらない。	
	広告代理店（制作担当）	・夏向けの各イベントや印刷等の広告予算は相変わらず厳しく、現状を維持できれば良いという状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告、新聞購読の動向共に変化がみられない。	
	行政書士	・予想よりも伸びない状況である。	
	公認会計士	・中小企業の収益向上のきっかけがない。また、後継者不足、労働力不足、生産拠点の海外移転や若い世代の労働意欲の欠如等に対する支援施策がない。	
	会計事務所（職員）	・大企業だけでなく中小企業や個人事業者にまで景気上昇が広がるかは不透明である。消費者の購買意欲が低下すれば、これまでの上昇分も帳消しになり、放物線のように下降してしまう恐れがある。	
	やや悪くなる	化学工業（営業）	・競合他社の売り込みが一層強化しており、価格対応をせざるを得ない状況で、収益の圧迫が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資が一段落し、当社オリジナル製品の販売数もやや少なくなる見込みである。
		建設業（経営者）	・景気の良さを実感しているのは、一部の上場企業のみであって、中小事業者は円安による物価上昇を強く懸念している。
		輸送業（経営者）	・一層の人手不足と軽油価格の上昇が見込まれる。また、自動車業界における、海外でのリコール絡みの不振に起因して、国内物量の減少が懸念される。
	悪くなる		
	良くなる		
雇用 関連	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法の改正が成立すれば、先行きは派遣スタッフの活用が増える。
(東海)		アウトソーシング企業（エリア担当）	・人気車種のフルモデルチェンジを控えており、国内新車販売数の増加が期待できる。
		職業安定所（所長）	・管内2市で8億7千万円分のプレミアム付商品券が数日で完売し、地域住民の消費への関心が強く感じられる。緊急支援給付金事業による経済効果が、今後見込まれる。
		職業安定所（職員）	・夏季賞与により、個人消費がやや持ち直すという期待がある。
		職業安定所（職員）	・新規学卒者の求人が前年に比べ増加している。また、個人消費を盛り上げるため、管内でプレミアム付商品券の販売や、デパート5社による合同販売促進キャンペーンが7月にかけて実施され、雰囲気は明るい。
		職業安定所（職員）	・緩やかではあるが、非正規雇用の求人から正規雇用の求人へ移行する方向にあり、今後は正規雇用を中心に増加すると思われる。新規求職者は、減少傾向から落ち着きつつあり、今後は、正規雇用での就職やより良い労働条件の職場への転職等が進むと思われる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・補助金等による中小企業の経営改善で、緩やかに上昇すると見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・就職説明会への参加企業は増加しており、業界を問わず採用に対して積極的であると感じる。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・就職フェア等のイベントでは、出展企業数や来場者数が前年同時期に比べると増えている。イベント回数も前年よりも多い予定で、企業は積極的に採用を考えていると思われる。

変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・景気変動する具体的な材料が見当たらない。
	人材派遣会社（社員）	・引き続き企業の中途採用に対する求人ニーズが高い。
	人材派遣会社（支店長）	・自動車メーカーや部品メーカーを中心に求人意欲が堅調なこともあり、1人当たりの採用にかかる費用が、前年比の1.3倍に膨らんでいる。現在の景況感是不変わらないと考えている。
	人材派遣会社（営業担当）	・メーカーのエンジニア不足は今後も続くとの話が多い。
	職業安定所（職員）	・派遣求人が大きく減少するなか、前年同期比での求人数は減少しているものの、求職者数の減少が上回っている。
	職業安定所（職員）	・プラス要因としては、実質賃金の上昇によって消費の増加が見込める。また、海外に生産拠点を持つ大手メーカーでは、円安の影響はあるが生産水準を持続している。マイナス要因としては、下請先の中小企業は、仕事は増えているものの、円安に伴い材料費も上昇し、引き続き厳しい状況である。また、求人は増加傾向にあるものの、相変わらず先が読めない状況であるため、正社員よりもパートでの求人が目立っている。
	職業安定所（職員）	・賃上げが中小企業まで浸透するにはまだ時間を要し、新規求人の賃金条件の引上げにはなかなか踏み出せない。人手が必要な場合は、パートタイマー等の非正規求人で補う傾向には変わりがないことから、あまり改善は望めないと思われる。
民間職業紹介機関（支社長）	・更に景気にプラスとなりそうな要素がない。	
民間職業紹介機関（営業担当）	・お盆明けまでは、それほど大きく変動しないが、秋口以降の採用を検討する企業も増えてくるのではないかとと思われる。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・客先の業界的には閑散期となるので、あまり良くないが、イベント開催があり、そこでの利用次第である。しかし予約状況は、あまり良くない。
	人材派遣会社（営業担当）	・ギリシャの財政問題の影響が、我が国の経済にも影響してくると思われる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・現状から大きく良くなる要素が見当たらない。求人関連も、業種による偏りが続くと思われる。人手不足の企業や業種では、人材の確保に苦労が続くのでは考えられる。
悪くなる	-	-