

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式会社）

（-：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)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・天候が安定すれば、当地では伊勢志摩サミット効果による景気の上昇気流が回復する。
		一般レストラン(経営者)	・2～3か月後は、台風や秋の行事の影響もなくなり、年末シーズンで良くなる。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・障害者でグループホーム等に入所する年齢に達する人が増えているため、施設利用の要望は増加傾向にある。
		百貨店(販売担当)	・今後は新作投入やイベントで、自家用、ギフト用共に需要の高まりが期待される。大きく悪化するような要因も、あまり感じられない。
		スーパー(経営者)	・年末年始には、参拝客の増加に期待をしている。
		スーパー(総務担当)	・地域の行事や小学校の運動会等では、関連商品の売行きが顕著に良くなっている。
		コンビニ(企画担当)	・東京オリンピックに向けて人の動きは良くなる。地域のイベントも増え、治安の面でも安心な日本への旅行客は増えていく。
		コンビニ(エリア担当)	・オペレーションでの手直しを進めており、品ぞろえは変化してきている。好調な商品群に加えて、キャンペーン品や新商品が充実しているので期待できる。
		衣料品専門店(店長)	・衣料品関係では、季節的に高単価商品が動き出す。
		乗用車販売店(従業員)	・アクセス数はそれほど悪くないので、9月はたまたま悪かっただけで、足元よりは良くなると見込む。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	・年末が近づくにつれて、時期的に必要となる商品に動きが出てくる。
		その他専門店〔貴金属〕(営業担当)	・下期は、自分へのご褒美として宝石を購入する客が増える。女性知事が誕生し、ファッションにも注目を浴びている様子であり、少しずつ購買客が増える。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕(経営者)	・洋菓子は、夏場より今から春ごろまでの方が商品が売れる時期となり、業況はやや良くなる。
		観光型ホテル(販売担当)	・前年同期比で予約状況を見ると、宿泊客も一般宴会も改善しているが、先行きはまだ不透明で予断を許さない。
		旅行代理店(経営者)	・天候は心配だが、それほど悪い材料はないので、先行きの景気はやや良くなる。
		タクシー運転手	・2～3か月後は、足元よりは良くなって欲しいと期待感を持っている。
		ゴルフ場(企画担当)	・11～12月の予約数は前年並みに推移している。シーズン的には悪い時期ではなく、今月と比べれば良くなる。
		美容室(経営者)	・年末になるとボーナス支給等もあり、年末年始には行事や予定を組む客もいるため、客足は多少良くなる。
		美容室(経営者)	・2～3か月先は、パーマをかけると正月ごろにちょうどいい状態となる時期なので、客足は良くなる。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・年末の決算期に向け、季節的には売上増加が見込める時期となる。販促を徹底して、業績の改善を目指す。
	商店街(代表者)	・ここ数か月、販売量は若干ではあるが上向きが続いている。製品や売場等によって異なるので、あまり大きな変化は見込めない。	
	商店街(代表者)	・良くなっていくという材料が全く見当たらない。客の様子を見ても、買物は必要最小限である。生活に疲れているというのが、消費者の本音である。	
	商店街(代表者)	・企業は現状を打破するような努力や改革を行っていないため、特に変わらない。世の中の景気が良くなることはもうなく、今の状況が当たり前となっている。	
	商店街(代表者)	・例年なら年末に向けて動きが出る時期だが、足元の様子からはあまり期待ができない。節約志向が強く、単価は低下が続いていく。	
	一般小売店〔土産〕(経営者)	・大きくは変わらないが、インバウンドは増えており、中長期的にみれば微増傾向にある。	
	一般小売店〔生花〕(経営者)	・しばらくは農産品への悪天候の影響が続く。販売価格を上げるわけにはいかないので、厳しい経営になる。	
	一般小売店〔薬局〕(経営者)	・当地方は、一部の企業を除いてかなりの不景気である。大都市ターミナル駅周辺の新規開店が続き、買物・飲食客のほとんどを取られている。ドラッグストアチェーンの採算度外視の売店により、来客数もかなり減っている。処方箋調剤部門は安定しているが、国の政策に左右され、以前に比べて利益は減っている。	
	一般小売店〔贈答品〕(経営者)	・付き合いの幅を広げるよりも、現状維持という客が多く、贈物をするのは、しばらく様子見が続くため、今後も変わらない。	

一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは大きく変わらない。
一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・秋から冬にかけて受注増加が期待されるが、客の購入予算は、縮小気味である。
一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・現政権、日銀や米国FRBの政策等には、非常に不透明なところがあり、その影響がどうなるかわからない。
百貨店(計画担当)	・来客数は下げ止まりと感じる。客単価や購入率は今までと変わらない状況が続く。
スーパー(経営者)	・ボーナスの時期となり、大企業と公務員は良いが、中堅企業以下では、ボーナスもあまり良くない。原油や様々な資源等の低価格が長く続いているが、徐々に上昇する。中国等の新興国では、経済回復に思った以上に時間がかかり、我が国からの輸出も徐々にしか伸びず、国内需要も含む先行きの見通しには、まだ弱気がみられる。当地の景気は、節約志向が相変わらず続き消費も伸びない。小売業界では、早めにディスカウントセールを始めるところはまずまずだが、全般的には売上は伸びず苦戦が続く。
スーパー(店長)	・1品単価は、野菜等の価格変動により若干変わるが、単価以上に購入点数を伸ばすことが非常に困難となっている。1品単価の改善で客単価が上がることは見込めない。ボーナスの支給で、若干の動きが出ると思うが、あまり大きな期待はしていない。
スーパー(店員)	・客の流れ、商品の販売量や客単価がずっと変わらず、上向きそうな状況ではない。
スーパー(店員)	・これから、栗、りんごや松茸等、秋の味覚が商品棚に並ぶが、このところの悪天候の影響で、買いやすい価格になるかはわからない。
スーパー(支店長)	・先行きにあまり期待できる要因がない。
スーパー(販売担当)	・11月ごろには寒さが本格化し、鍋物商材等が売れるチャンスとなる。しかし、例年の動きでプラス要因ではないので、売上の状況は変わらない。
スーパー(企画・経営担当)	・先行きへの期待感が全くない。
スーパー(商品開発担当)	・来客数は若干回復しつつあるが、売上は、前年実績をまだクリアしていない。来客数が回復傾向であることに、今後の期待をしている。
スーパー(販売担当)	・良くなる理由が見当たらない。
コンビニ(店長)	・行楽シーズンに向けて、売上増加を期待したいが、天候が回復しないと見通しが立たない。
コンビニ(企画担当)	・具体的に良くなっているとまではいえないが、特に悪くなる傾向でもなく、比較的安定している。
コンビニ(エリア担当)	・購買意欲があまり高くない状態が、当面は続く。
コンビニ(エリア担当)	・良くなる要素が思いつかない。現状と変わらずに悪いままであるが、逆にこれ以上悪くなることもない。当店のチェーンは経営統合でプラスになる。
コンビニ(店長)	・特にこれといった動きはなく、今までと同じように、客は消費を控える。
コンビニ(店長)	・新商品や季節限定品等の売上が、以前より若干良くなってきている。消費に変化の兆しが芽生えているのかもしれないが、大きな動きとまでとはいえない。
コンビニ(商品開発担当)	・購買意欲の回復がみられず、相変わらずセール品と必要品以外は購入を控える傾向が続いている。短期間での改善は見込めない。
衣料品専門店(経営者)	・今年は暖冬と言われているが、カシミアのセーターやコート等の高額商品の需要期がずれると、年末の売上も厳しくなる。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕(売場担当)	・クリスマスや年末商戦が近づいてくるが、今の状況を考慮すると、悪化することはあっても回復するという兆しは全くみえない。
家電量販店(店員)	・4Kテレビに買換えを検討する下見客が増えている。ドラム式洗濯機や大型冷蔵庫も、同様に下見客が多い。
家電量販店(店員)	・現状と変わらない状況が年末まで続く。先行き良くなっていくかどうかは、来客数の動き次第である。
乗用車販売店(営業担当)	・特に悪くなる要因はないが、良くなる要因もない。
乗用車販売店(経営者)	・引き続き厳しい状態が続く。今年は、整備部門も含めて厳しい年となる。
乗用車販売店(経営者)	・身の回りには景気の良くなる要素も悪くなる要素も見当たらず、落ち着いている。

乗用車販売店（経営者）	・良くも悪くもなく、足元の状況のままで落ち着いている。
乗用車販売店（従業員）	・大きな震災やテロ等が起きない限り、今の良い状態が続く。
乗用車販売店（従業員）	・冬のボーナス商戦に加えて、年末に向けて各社から新型車種が投入されるため、世間に話題が広がって新車に興味を持ってもらえればと期待している。
乗用車販売店（従業員）	・新型車種が出るわけでもなく、新規客の来店は期待できない。既存ユーザーへの提案を、地道に繰り返すのみである。
乗用車販売店（従業員）	・新型車効果で販売台数の底上げは期待されるが、主力のファミリー層の動きが鈍いため、先行きは不透明である。若い既婚者層では、車の維持費を抑えようと、軽自動車へのシフトや、車検やカー用品の格安店を利用する傾向がみられる。
乗用車販売店（総務担当）	・米国大統領選挙もあり、消費全般で様子見の状態が続く。
乗用車販売店（経理担当）	・特定の人気車種は好調だが、それ以外の車種は前年割れで、全体で見ると変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・全車種で10月から車両本体価格が3%値上げとなる。この影響がどう出るかは、今のところはわからない。
住関連専門店（営業担当）	・客の様子では、新築住宅でも商業施設の改装等にしても、本当に必要な物以外の決定率が悪くなっているが、客が必要と感じる提案をすれば、新しい需要の掘り起こしも可能となってきている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・敬老の日以降、年末に向けての盛り上がりが見られない。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・カレンダーや手帳等の季節商材等が動く時期だが、近隣に大型店舗が相次いでオープンし、客足が流れている。しばらくは売上維持も難しく、厳しい状態が続く。
高級レストラン（役員）	・忘年会の予約が入り始める時期であるが、今のところ動きが鈍い。
一般レストラン（経営者）	・現状よりも良くなる要因が見つからない。
一般レストラン（経営者）	・先行きに希望を持ってそうな要素が見当たらない。
スナック（経営者）	・客層には70歳代が多いため、医療費の値上げ等で、より一層慎重に金を使うようになり、改善は期待できない。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から、先行きは横ばいが見込まれる。
都市型ホテル（営業担当）	・客の予約状況には変化が見られない。個人需要はやや落ちているが、法人需要を加味すれば変わらない。
都市型ホテル（経理担当）	・宿泊や宴会の予約状況から、先行きも変わらない。
旅行代理店（経営者）	・一部の範囲でしか金が回ってない。金の流れがもっと大きく全体に行き渡れば、更に消費に向かい景気が良くなる。
旅行代理店（経営者）	・3か月後は年末年始に入るが、正月休みの期間がどれくらい長いかがかなり影響するので、まだ見通せない。
旅行代理店（経営者）	・日本人は物を買わなくなっている。増加する高齢者と若者の減少に対応した社会構造に転換すると共に、インバウンドを地域で活かせる人材の育成と、供給過剰な生産体制の調整を一刻も早く始めないと、デフレ状況は変わらない。
旅行代理店（従業員）	・旅行申込が回復する気配が感じられない。社員旅行等の法人客も金にシビアになっており、企画内容より価格重視となっている。法人営業は、大企業を除き苦戦している。
タクシー運転手	・繁華街は長い間静かであり、すぐに変わることはない。まだまだこのような状態が続く。
通信会社（企画担当）	・政治面では女性リーダーの登場で、何となく期待感は生まれているが、基本的な部分で閉塞感がまだ続いている。
通信会社（営業担当）	・設備投資は、今後も現在の好調な需要が続く。
通信会社（サービス担当）	・特別な新サービスやキャンペーン等を実施しなければ、現状から変わらない。
通信会社（営業担当）	・足下の改善状況は、年末を経て年度末までは続く見込みである。
テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・良くなる要素が見当たらない。
美顔美容室（経営者）	・年内はホームケアキャンペーンが続き、セット商品の売上が見込める。

設計事務所（経営者）	・現状から変化はない。事務所の収入源は、小規模な法人案件に頼っている。個人住宅の新築案件は皆無で、設計事務所に依頼するという考え自体がなくなっている。耐震補強の問い合わせは時々あり、関心の高さがうかがえる。
住宅販売会社（従業員）	・相変わらず現場では、監督不足や職人不足が続いている。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・現状は例年並みの動きなので、先行きもそれほど良くなるとは考えにくい。
その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・見積依頼や元請けの受注状況等をみると、新築、リフォーム共に、この先も安定して需要があるように見受けられる。
商店街（代表者）	・主要客であるシルバー層は、夫婦共に健在であれば家電製品の買換えにも抵抗感が少ないが、単身になると、新しい物を買う気持ちにならないのが、購買意欲が下がる。
百貨店（売場主任）	・商品を見に来てサイズを合わせるだけで帰り、買物はネットでする若者が多く、売上にならない。年配者は、自分には高い物は不要という感じで、安い物を買う。百貨店で購入する客が段々と減っている。イベントで集客を図るが、なかなか売上には結び付かない厳しい状況が続いている。
百貨店（企画担当）	・今後も気温が高めに推移するという予報が出ており、商品単価が高い冬物の売行きに、影響を及ぼす可能性が高い。
百貨店（経理担当）	・デフレの兆候も見え隠れし、消費者には低価格志向と、価格だけでなく機能や内容にもこだわる選別消費が、より広がっていく。
百貨店（販売促進担当）	・インバウンドや高額商品の売上の減少に加えて、ボリュームゾーンの客単価も下がっている。
百貨店（販売担当）	・消費を刺激する要因が少ない。政府の経済対策等も新味に欠け、特に地方経済を上向かせる内容ではない。中国経済の減速や米国大統領選挙等の不確定要素も多い。
百貨店（経営企画担当）	・円高等を背景にボーナス支給額の減少が想定される。この先の購買意欲アップとなる原動力が見つからず、節約志向は一層高まる。
スーパー（店長）	・客の買物の仕方がシビアである。余分な物は買わない節約志向になっている。
スーパー（ブロック長）	・競合他社のチラシ販促は、激しさを増している。ふだんよりも価格は安く配布回数も増えており、業況の厳しさがうかがえる。
スーパー（営業企画）	・景気の先行きは依然として不透明感があり、生活防衛を意識した消費傾向がより強くなる。
スーパー（人事担当）	・必要な物以外は購入しない傾向が強まっている。
コンビニ（エリア担当）	・客単価の改善が鈍化している。来客数もなかなか前年同期並みに届かない。
衣料品専門店（販売企画担当）	・夏物の動きが悪かったので、秋物も仕込みを少なくし、冬物にもあまり期待が持てない。
乗用車販売店（従業員）	・輸出関連が多い当地域では、円高が消費者心理に影響を与える可能性がある。
一般レストラン（従業員）	・野菜の価格高騰で、物価もかなり上昇していく。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・何か刺激策がない限り、景気の改善や良いムードは生まれないので、現状のままでは、必要最低限の需要しか生まれない。
その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・消費税の増税以降、消費者は自分にとって何が必要かを吟味し続けているが、ここにきて消費疲れが感じられる。
観光型ホテル（経営者）	・予約状況は前年比で95%前後で、なかなか前年実績をクリアできない。特に話題性がない状況では、先行きもやや悪くなる。
都市型ホテル（経営者）	・民泊の影響か、多少来客数が減少している。
都市型ホテル（支配人）	・インバウンドの動き次第である。
旅行代理店（経営者）	・景気の上昇につながる要因が考えられない。リオオリンピック・パラリンピックが終わって消費が戻ると期待しているが、予想以上に動きは重い。
テーマパーク（職員）	・気候が安定していない。
観光名所（案内係）	・先行きの天候の不透明さが大きく影響している。冬が冬らしくなれば少しは良くなるが、秋から冬にかけての予報も定かではなく、あまり期待ができない。
パチンコ店（経営者）	・業界全体で客離れが進んでいる。
理美容室（経営者）	・客との話では、売上もあまり良くなりえず経費ばかりが増え、使える金が減っている様子なので、景気は良くならない。

	美容室（経営者）	・当地では若い女性の減少が深刻な問題であり、このままの事態が続くと、これから先は過疎化が進んでいく。
	設計事務所（職員）	・このまま円高が定着して、産油国の減産で原油価格も高騰し、景気は下降していく。
	住宅販売会社（経営者）	・物価が少しずつ上昇し生活費が増えるため、住宅購入にまで関心が向かない人が多くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・例年、来場者数が減る時期となるが、9月までに十分な見込み客がストックできなかったため、心配である。
	住宅販売会社（従業員）	・景気は既に底で、これ以下には下がらないように感じるが、中堅業者の倒産等が起きれば下請業者が連鎖倒産する可能性があり、心配である。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・月極め駐車場を経営しているが、登録している車には、免税されるハイブリッド車と税金の安い軽自動車が増えており、消費者の節約志向がうかがえる。
	× 商店街（代表者）	・先行きには消費税の再増税という不安がある。給与が上がらないという実態から、これから先は景気が悪くなる。
	× 一般小売店〔酒類〕（経営者）	・日常的なレストラン等での外食需要は、ますますシビアになると見込まれる。
	× 理容室（経営者）	・景気はまだまた悪くなる。良くなるとは思えない。
企業 動向 関連 (東海)	-	-
	一般機械器具製造業（営業担当）	・凍結や延期をされていた北米での設備投資計画が、幾つか復活する動きがある。
	電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界は苦しい状況であるが、優良店では、年末にかけて設備投資が期待ができる。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・客先の生産計画では、先行きも少しずつ増産の計画となっている。
	通信会社（法人営業担当）	・年末に向けて、市場は活気を帯びてくる。また、2026年の夏季アジア競技大会の地元での開催が決定し、税金を費やすが地元で金を落とす仕組みを考えると市の市長の言葉を信じ、やや良くなると見込む。
	金融業（従業員）	・東京オリンピック等の経済効果等により、様々な業態で比較的上向きになってきているという話をよく耳にする。
	行政書士	・年末を控えて、出荷量の増加が見込まれる。
	化学工業（営業）	・半導体メーカー向けの需要は、ほぼ横ばいと見込んでいる。
	化学工業（総務秘書）	・経済的に大きなトピックは見込まれない。
	化学工業（人事担当）	・先行きは、米国大統領の選挙結果の影響が大きく、変わらないというより、わからないという状況である。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・低価格製品への移行がほぼ一巡したので、今後は現状並みでの推移が続く。
	鉄鋼業（経営者）	・先行きに上向きとなる要因がない。例年10～11月は他の月よりも10%以上の上乗せが期待できるが、今年は他の月と変わらない見込みである。
	金属製品製造業（経営者）	・季節変動による秋口からの需要増加を期待しているが、引き合いが少なく前年並みとなりそうである。引き続きあまり良くない状況が続く。
	金属製品製造業（従業員）	・仕事量がそれほど増えるようには思えず、収益的にも厳しい状況が変わらない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が安定的に推移している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・不確定要素が多く先が読めない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・為替の動きが影響するものと注視している。
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況を見る限りは、ほぼ変わらない。一部業種の輸出向けと思われる工作機械等は、量的にも増加傾向にあるが、国内向けの製品については、量的な回復はまだ見受けられない。
	電気機械器具製造業（総務担当）	・テレビ業界では4K、8Kに関する情報を発信しているが、一般には広がっておらず、放送側での設備投資も進んでいない。東京オリンピック等のイベントが目前にならないと、気運も盛り上がってこない。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・自動車メーカーに聞いても、下期に増産するという話は全く聞かない。2～3か月後も現状と変わらない。
建設業（経営者）	・住宅の売行きは低金利に支えられている。消費者のマインドは依然として不安を抱えたままで、ほんの少しの要因で大きく景気が左右される状況に、変わりはない。	
輸送業（経営者）	・荷主は国内生産、海外生産、輸出入のいずれに対しても、大変慎重な見通しを立てており、大きな変化はみられない。	

	輸送業（従業員）	・個人消費の伸びには勢いがなく、低調な荷動きが続く。原油価格が比較的落ち着いており、物流業界としては助かっているが、一部の荷主からは運賃値下げの要請もあり、業者間で値下げ競争が起きないかが心配である。
	輸送業（エリア担当）	・海外市場でも明るい材料が見当たらない。
	輸送業（エリア担当）	・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）	・日銀のゼロ金利政策は、輸出業者には大きなメリットかもしれないが、一般消費者や日本経済への影響としては、それほど感じない。2～3か月先も景気は横ばいである。
	通信会社（法人営業担当）	・米国経済の動向や原油価格の動き、英国のEU離脱問題等の不透明な要素があるが、希望が持てるのは、安倍総理の積極外交や経済界の中国訪問等で、すぐに結果が出るものではないが、その成果を期待している。
	金融業（企画担当）	・金利低下による一定の効果はあるものの、株高や円安によって個人投資家の含み損が解消されないと、新しい投資や消費に金は向かわず、景気は変わらない。
	金融業（法人営業担当）	・この先2～3か月の自動車メーカーの国内生産台数計画は前年同期並みで、部品メーカーの受注にも変化はないと見込まれる。
	不動産業（経営者）	・今後も売上や価格の変動があるとは考えにくい。
	不動産業（用地仕入）	・今後2～3か月の間には、景気を左右するような要因が見当たらない。
	広告代理店（制作担当）	・年末年始に向けての大きな動きは見当たらず、今後もこのままの状態が続く。
	会計事務所（職員）	・首都圏ほどの大規模案件はないが、県や市の計画している施設や下水道等の公共工事には、遅れが出ている。
	会計事務所（社会保険労務士）	・賞与支給の時期になるが、大幅な増額は見込めないので、変わらない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・客の業況次第ではあるが、追加投資を発注するほどの余力はない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・海外情勢によっては流れが変わる可能性はあるが、基本的には、大きな変化は起こらない。円高に誘導しようとする力が働いても、政府は高水準の円高は断固として阻止しようとするため、円相場も100円近辺から動かない。
	食料品製造業（経営企画担当）	・下期は、主力商品の販売の苦戦が見込まれる。徹底したコスト削減で、利益は計画水準の確保を見込む。
	食料品製造業（営業担当）	・少子化で若年層の購入が減ってきている。また、主婦層の購入があまり伸びないこともあり、販売力は軒並み低下している。2～3か月先を考えても、上向き要因がない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・年間計画との対比では、若干の増産を見込んでいるが、円高の影響を受けるため、減益の見通しである。
	輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・受注量が減りそうな見通しである。
	輸送業（エリア担当）	・サービスを供給するための人材が不足し、時給を上げて募集しても、なかなか人が集まらない。一方で、配送単価は下落している。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・衣料品店やスーパー等は、チラシの効果を測るため、新聞折込枚数を以前より少なくする等、試行錯誤をしている。この流れが、今後別の業界にも波及しそうである。
	公認会計士	・輸出型の大企業は、円高で業績の先行きが厳しく、下請先の中小企業の業績も厳しくなる。中国経済の不透明さが増している。
	× 出版・印刷・同関連産業（代表）	・商店街等の話では、消費者には節約ムードが強く売上が伸びない。先行きに期待ができないので、出稿を控えたいという広告主が増えている。
雇用 関連 (東海)	人材派遣会社（支店長）	・長期派遣労働者は、契約開始数が前年同月比で10%弱増加し、契約終了数は同じく10%強の減少となっている。売上の拡大基調は今後も続く。
	人材派遣会社（社員）	・9月が良くなかったこともあり、この先の派遣予約は良くなっている。
	人材派遣会社（社員）	・大都市のターミナル地区では、新規開業に伴う求人数の増加が見込める。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・9月以降、大手自動車メーカーの人材募集が加速している。
	職業安定所（職員）	・求人数の増加と求職者数の減少は変わらない。正社員としての募集も増えている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・冬の賞与支給後を目指した転職活動が活発になる。
	人材派遣会社（営業担当）	・例年同様、この先から年始までは、いったん現状維持となる。

	人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな要素が、身近では感じられない。
	人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月後の景況感は、現状と同じような状態が続く。大手製造業の予算縮小で、先の見通しは明るくないが、予算縮小の背景は、英国のEU離脱問題や為替の変動に対する備えのよつである。一部の企業には、来年度予算を更に縮小するといった情報も耳にしており、半年後の景況感が心配である。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・客は先行きに不安を抱え、慎重な姿勢となっている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・当地ではプレミアム付商品券の受付が始まり、少しでも消費に結び付くことを期待するが、前年ほどの盛り上がりはない。10月から一部の企業では、社会保険料に関する106万円の壁が発生する。雇う側、働く側双方の思惑は読みづらいが、今以上の就業調整も考えられる。
	職業安定所（所長）	・賃金引上げや冬期一時金への期待等、先行きの改善材料は特に見当たらない。景気が良くなるという声はほとんど聞かないが、反対に悪化を危ぶむ声も聞かない。
	職業安定所（職員）	・企業から人手不足の声も聞かれるが、円高の進行により輸出比率の高い企業については業績が悪化しているとの声も聞かれる。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・時期的に求職者数は多くなっているが、一時的なもので長くは続かない見込みである。
	民間職業紹介機関（支社長）	・良くなるというほどではないが、人材紹介案件においては、採用成功件数が増えている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・学生が参加する企業合同説明会では、前年同期に行われたものと比較しても、出展件数や企業にさほどの変化はない。
	人材派遣会社（社員）	・人材採用が企業の思うようには進まないため、生産性の低下が心配される。
	x	-