

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)		商店街（代表者）	お客様の様子	・米国の次期大統領が新しく決まったおかげで、景気が良くなっている。 ・伊勢志摩サミットの効果が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・都心部のターミナル地区に限ってみれば、夕方以降は、会社員の来客数が大幅に伸びている。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・株価の上昇が良い雰囲気を生んでおり、景況感は良好である。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・気温の低下等もあり、衣料品が好調に動いている。また、株高の影響もあり、宝飾品の動きも好調である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・天候にも恵まれ、客足が鈍る要因もなく、野菜の価格も初秋に比べると下がっている。特産物の柿の発送量も増加し、売上も増加している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数がわずかながら増加している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・3か月前までは来客数が前年を割ることが多かったが、今月は100%を超えている。客単価、1品単価共に、若干ではあるがよい結果を残している。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・デリカ部門は、販促キャンペーンの効果で前年同月比で売上が15%増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新車を購入する客や、後回しにしていた整備を実施する客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数が増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・曜日変動の要素を除くと、前年同月比で来客数は若干の増加傾向にある。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・例年、秋口は大型案件が多く、景気とは関係なくある程度の数字が残せる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・11月も一般宴会の特需に助けられ、全体の実績としては前年を上回っている。国内外共に来客数の動きが鈍っている。インバウンドも首都圏にとどまり地方に回るほどの需要がないのか、減少気味である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月は秋の行楽シーズンがピークを迎えるが、取扱件数、取扱額共に前年同月を上回り、企業には金や時間を余暇に回す余裕が感じられる。仕事が忙しすぎて旅行を実施できず、次のシーズンに延期となる案件もあり、景気は上向きである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・平日と週末とは違うが、休日には購入客も増え購買意欲がうかがえる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、販売量や売上の増加につながらない状況がずっと続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。住宅関連の高額商品に対しては、特に財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者は、レジャーにはわりと金を使っているが、家電製品に関してはあまり関心がない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ここ数か月間、客単価の低下が続き、底値安定である。千円以上の商品が落ち込み、千円以下の商品の割合が高い。来客数にはあまり変動はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・問い合わせや見積依頼はあるものの、実際の販売には結び付かない。品質が多少落ちても安い品物で間に合わせる傾向は変わらない。政府はデフレ脱却と言っているが、全くそうは感じられない。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮後も当地の観光市場の景気は高水準のまま横ばいで、商品の動きは好調を維持している。クラフトビール事業も非常に堅調に推移しており、増産を繰り返しているが生産が必要に追いつかない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・ギフトの予算は抑制気味で、高額商品の売行きはやや鈍い。税込みで何円以内という注文も時々ある。家庭に飾る花等も、購買は安売りの時に集中し、それ以外の時にわざわざ足を運ぶ客は少ない。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・当地方の小売業は、低空飛行のままである。天候や休日の影響がすぐに表れ、非常に悪い状態である。	

一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォー解禁の時期には、以前は飲食店でもよく売れたが、客のアルコール離れもあり、飲食店での販売量が減少している。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客からの注文量には、例年に比べても目立った増減はみられない。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしギフトセンターの売上は前年並みに推移しているが、気温の低下にもかかわらず、衣料品の売上が伸びない。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・ビジネスやインバウンドに関係する人やモノの動きには落ち込みを感じないが、レジャー関係の動きが鈍い。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもは引き続き固い。衣料品を中心に厳しい状況である。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナスに向けた動きは、件数としては例年に比べ若干減少しているが、自分へのご褒美として高単価商品の動きが高まっている。自家用、ギフト需要共に客単価は比較的高く、購入意欲は引き続きみられる。
百貨店（計画担当）	来客数の動き	・前月に引き続いて景気は下げ止まり感がある。特に婦人服は気温が低いおかげで、以前ほど悪い状況にはない。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は前年同期を上回っており、食料品や生活雑貨は好調であるが、婦人服を中心とする衣料品部門の苦戦は変わらない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・冬物衣料や寝具等の動きをみると、急に寒くなって伸びている。共働き世帯が多くなって納める税金は増えており、景気にはプラスになっていないが、国の歳入は増加している。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格高騰で客単価は上昇しているが、し好品の菓子等は、売上が少し下がっている。生活必需品の高騰で客単価が高くなり、売上は前年並みであるが、決して良い方向ではない。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は11月も前年同月割れが続いている。来客数は98%前後を維持している。販売量、販売価格共に下落している状況は変わらない。
スーパー（企画・経営担当）	お客様の様子	・気温が低くなり、鍋物関係や精肉商品の動きが良くなってきたが、低単価の商品だけが動き、高単価の商品の動きは、依然として良くない。
スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・店舗の売上は、農産物の価格上昇や改装の効果で、何とか持ち直している。しかし、競合店との価格競争は変わらず厳しい。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・必要な物以外は購入しない傾向が続いている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの販売量が、前年同期比で1割以上減少している。当店は繁華街にあるが、繁華街へ来る人の動きが悪くなっており、少し心配である。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に前月は、前年同月を下回っていたが、11月は前年並みを維持している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・11月前半は好調であったが、後半は来客数が減少してきている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量は、前月と比べると日曜日が1日少ないこともあって少し悪いが、前年同期の実績は上回っている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車種が発売されて販売量が増えてもよいはずだが、既存車種の販売が落ち込み、トータルとしては伸びていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・11月も目立った動きはみられない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・思いのほか米国の大統領選に伴う混乱はなく、ここ数か月と比べて特に変化はみられない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、想定範囲内で動いており、良くも悪くもなっていない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の事前予約が好調に推移している。しかし、今まで受注を押し上げてきたハイブリッド車には、これまでの勢いが感じられない。今一つ市場の動きがつかみきれない。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ件数はそこそこあり、動きが出始めている感触もある。しかし、具体的な商談は少なく、売上にはあまりつながっていない。

住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築の持家住宅、マンション共に横ばいである。公共工事や一般企業の設備投資等についても、良い業種、悪い業種とで差が出ている。リフォームや耐震工事のほか大規模改修工事等は全般的に良く、引き続き需要はおう盛である。
その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・来客数は前年同期比で10%程度の減少である。
その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・販売量、来客数共に増えているが、客単価が上がっていない。これから年末に向けては単価の上昇を期待している。
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	・売上高は前年同月比で0.7%のマイナス、来客数は前年比で4.0%増加が続いている。
一般レストラン [パン・カフェ](経営者)	来客数の動き	・近隣に大型スーパーが開店し、一時的に客足が流れる動きもみられる。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年配のなじみ客は来店するが、若い新規客の来店がない。
スナック(経営者)	来客数の動き	・客層には年金生活者が多く、経済の先行きへの不安から、財布のひもは一層固くなり、客足が伸びない。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・予約時のリードタイムが短く、直前になって来客数が増える。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊数は相変わらず大幅な前年割れで、予約の入りも少ない。忘年会の受注も不調が続いている。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・11月は年末年始の予約が入る時期であるが、現状ではあまり入らず、景気はあまり良くない。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末年始の休み期間が短く、客の動きが悪い。国内旅行は、年末の問い合わせが増えており、かに・ふぐやイルミネーション企画への引き合いが多い。
タクシー運転手	お客様の様子	・11月は祝日が2度あり、結婚式等の客はあっても、祝日の夜等は客足の減少を心配したが、後半になって忘年会等の動きもあり、前年並みの売上となっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・この2～3年、繁華街の人出が少なく、売上につながらない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・付加価値分に追加の金を払うよりも、少しでも節約しようという傾向が続いている。
通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規申込が増加しているが、解約件数も増加している。アナログ回線の解約は、新規契約の件数をはるかに上回っている。
テーマパーク (職員)	お客様の様子	・週末にレジャーに出かける客の様子は変わらない。
テーマパーク職員 (総務担当)	販売量の動き	・販売額に伸びが見られない。
美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・ホームケアのセット商品が売れている。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・相変わらず下請会社には忙しい様子はなく、特に外構工事の仕事が減っている。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・あまり変化は見られない。
その他住宅[不動産賃貸及び売買] (経営者)	お客様の様子	・客の問い合わせはやや増加しているが、予算がなかなか増加しない。
一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・今月はお歳暮の早期受付の時期であるが、売上が伸びたのはポイントアップの日だけで、平常時は伸び悩んでいる。月全体で見ると少し減っている。ポイント等少しでもメリットがないと、客には動きが出ない。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・週末は家族連れの客もあり来客数は変わらないが、平日の昼間はほとんどない。催事場で物産展等を開催しても、下の階まで客足が流れてこない。消費者は、百貨店に買物に来るのではなく、ネット購入の下見のために来店する。
スーパー(経営者)	販売量の動き	・野菜等の価格高騰により、かにやかまぼこ等、家庭用で主菜にならない商品の売上が特に落ちている。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小企業や小売店の売上が悪い。小売店の状況は徐々に悪くなっている。

スーパー（店長）	販売量の動き	・売上高は前年同期を上回る水準で推移しているが、ポジョレーヌーヴォーは、安い価格帯は売れているが、高価格帯の商品の売行きが悪い。マスコミでの話題の少なさもあるが、余分な物は買わない傾向が表れている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・生鮮食品に関しては、毎日の気温の動きと客への売り込み商品が合致しない日が多い。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・周辺の競合店が力を入れており、客足が流れている。
スーパー（人事担当）	販売量の動き	・消費者には、買い控えが見受けられる。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・規制緩和の停滞、米国の大統領選に伴う混乱等の世界情勢や東京オリンピックの迷走等、様々な問題で閉そく感があり、来客数も減少している。
コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・これまでは好調を維持していた店舗でも、実績が前年割れとなっており、売上の減少幅が一層広がっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月は、例年ならば多少暖かくても、なじみ客からセーターやコートの引き合いがあるが、今年はなじみ客の来店が減っており、その分売上も減少している。
衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・ファッション衣料、介護用衣料共に、販売量が激減している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社のなかでも売れている店と売れてない店の差が極端にある。数か月前までは全体的に良かったが、最近格差を感じる不安定な状態になってきている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比で販売台数は減少している。店舗の販売数は減少しており、会社全体でも目標台数の80%前後で推移している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の発売にもかかわらず、前年実績を割り込んでいる。ローンで購入を希望する客が多いが、月々の支払額をみて購入を延期するケースが増えている。既存オーナーからは、維持が困難になって売却や維持費の安い車種への買換えの要望が増えており、景気は下降している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・年末に向けて忙しくなる時期であるが、前年よりも暇である。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数、昼食・夕食の来客数共に伸び悩み、景気はやや悪くなっている。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・客の交際費の予算が減少している。レストラン客や宿泊客は、3か月前と比べると大幅に落ち込んでいる。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けの受注が例年より少なく、客の動きも悪い。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・節約志向が徹底しており、不要不急な物は購入しない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数はあまり変わっていないが、解約数が若干増加し、安いコースへの変更も目立っている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・11月に入って、販売量の減少が続いている。
テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドは円高や世界情勢の不安定さで減少傾向にある。日本人の消費量も減少している。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・11月は来客数、売上共に前年同月を上回ってはいるが、予算には届かず苦戦を強いられている。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きが、やや悪くなっている。
理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々寒くなって来客数が減少する時期ではあるが、例年以上に来客数が減少している。
美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域には全く将来性がなく、景気は悪い。
美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話を聞いていると、あまりイベントの話題も出ない。年末年始に向けて来店回数を減らしている。
その他サービス[介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・デイサービス型の介護老人保健施設では、要支援の利用者数が増加傾向にあるが、増加に伴って事務業務が増えるため、対応できるマネージャー職の不足で、小規模な施設では業務の継続が困難となりつつある。
設計事務所（職員）	お客様の様子	・周りからは景気の良い話が聞かれない。円安で持ちこたえているのが経済の現状である。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、例年よりも状況は悪い。金利が低いことだけが救いである。

	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・最近では壁紙の張り替えから耐震補強まで、様々なりフォーム物件の依頼が多いが、材料費が上昇しているため利益は減少している。
x	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・全く物が売れない。特に今月は厳しい。
x	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・11月は来客数の落ち込みが目立っている。前年と比べて天候もそれほど悪いわけではないが、特に週末の来客数が伸び悩んでいる。
x	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数だけでなく客単価も前年割れをしている。
x	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず世間一般では景気回復の実感はない。世界情勢の不安定化と激しい社会変化に右往左往するばかりで、将来への展望にも期待感はない。個人事業者が社会のなかで生きるスペースを見付けることにも苦勞を感じる。
x	美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢者層の客には、福祉施設に通所したり入所する人が多くなり、来客数が少なくなっている。
x	理容室（経営者）	お客様の様子	・客足は相変わらず安い店に流れる。
x	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ても、来客数は少なく、なかなか売れない状況である。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-
	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	・例年と同様に今月は荷動きも活発で、受注量、販売量共に増加している。
	化学工業（人事担当）	それ以外	・米国の次期大統領が決まり、米国金利も引き上げの可能性が高まり、不安要素が少なくなっている。それに伴い円安や株高となり、企業業績の向上が見込まれる。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は増加しており、売上も増加している。
	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	・円安のおかげで若干販売量が増加している。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の会社では、車を買換える人が増えている。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・11月に入って、スクラップ価格が前月より2割以上上昇しており、景気は良くなっている。
	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	・輸出に伴う売上は、円安の恩恵を享受している。出荷数も中国を中心とするアジア圏で伸びている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて貨物量は3.9%増加しているが、3か月前が特に悪かったので、この数字でもまあまあである。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の大統領選挙後の株高や円安で、個人投資家の心理も改善してきている。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が少し増加している。
	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	・派遣先との契約が容易にでき、派遣要員の待機状態がない。
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・先行きへの不安から、消費マインドは依然として盛り上がらない。ブラックフライデーといった新たな販促も話題にはなったが、一過性である。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・会社帰りの客で飲食店は繁盛しており、満席で入れないこともしばしばである。ただし、客は人気店に集中し、不人気店は閑散としている。頻繁に外食する人と外食できない人も、二極化している。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数はあるが、客からの値引き要求が強く、受注金額が伸び悩んでいる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・上期の業績はまあまあ良かったが、この状況は数か月続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きがあるのは自動車関係、工作機械及びサーボモーター関係の製品だけで、他の製品については横ばいが続いている。

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	・電気通信機器やシステム構築事業は、引き合いや受注もあるが、価格の引下げ要求が厳しい。依然として利益率は低く、リストラや合理化で何とか利益を確保している。このような状況が続いているため、業況も変わらない。
輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・仕事の受注量が変わらない。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共にまずまずの売行きである。しかし、異常な低金利に支えられているだけであって、消費者の購買意欲が高いわけではない。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きには、あまり変化はない。
通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・TPPや年金カット法案の強行採決があり、社会全体が将来への不安と政治への不信を感じている。行政には、社会保障や市民サービスへの新規施策に取り組む意欲がうかがえず、提案に対しても興味を示さない。街には年末・クリスマスムードが広まってきているが、経済に活気がないためか、例年のような慌ただしさは感じられない。
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・統計ではパートを含む1人当たりの現金給与総額は、前年同月比でわずかながら増加し、ボーナスも増加、実質賃金は8か月連続で増加しているが、消費者物価はやや下降しており、景気の動きが今一つはつきりしない。
金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅関連、建築業は比較的景気が良い。自動車産業ではハイブリッド等の電装部門に関連する会社は、比較的上向きであるものの、それ以外の業種は、今までとほぼ変わりはない。
金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・客先の自動車部品メーカーでは、受注・生産量共に前年並みで、ほぼ変化がない。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格や販売量に変動はみられない。店頭での売買よりもネットでの売買の方が活発である。
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	・ウェブ媒体も紙媒体も、受注量や売上等はほとんど増えておらず、景気が上向き要素がなかなか見当たらない。
公認会計士	それ以外	・客先の中小企業は、業績が改善していない。人件費の増加や電力料金の引上げ等、コスト増加で収益性が悪化しているが、大企業との取引価格には転嫁できない状況である。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業は相変わらず薄利多売を続けており、利益水準が低下している。ネット通販は伸びているが店舗販売は落ち込んでいる。製造業は技術力の差で明暗が分かれる。
会計事務所（社会保険労務士）	それ以外	・客先でも、個人客が対象の事業者は苦戦している。小売店でセールがあった際、一定金額以上の買物で記念品がもらえたが、記念品はたくさん残っていた。駐車場はほぼ満車だったので、客1人当たりの購入額が小さくなっている。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・米国の大統領選挙の結果は意外ではないが、大幅な円安は意外である。前月同様に好調に推移しているが、相場の動き次第では、はしごを外されるような気がしてならない。
食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先では、受注量が減少している。年末の一時金等が減るといっても、多く耳にする。
出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で売上が10%ほど減少している。ネット等、他のメディアに客が流れている。
窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・生産調整に入る客が全体的に多くなっている。在庫を解消したら元に戻すというが、想定よりも進んでいないようである。遊休化した設備を他の製品製造に使用できないか、試行をしている。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月に入ってから、受注量、販売量共に前年同期比で5%ほど落ち込んでいる。
金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・思ったほど仕事量が出てこない状況のなかで、安値での受注を求められている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客先業界全体で大規模な規制等の影響により景気が悪くなり、競合先との競争が激しくなっている。製品価格の低下を招き、利益が減少している。

	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ホームセンターやドラッグストア向け雑貨商品の物量が、前年同期比で約5%減少している。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年は11月下旬から荷動きが活発になるが、今年は動きが鈍い。	
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・人材募集にも人手が集まらず、時給を大幅にアップさせており、収支は悪化している。	
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・トラック1台単位での貸切りの仕事が減っており、貸切り専門の業者では車両が余っている。大口での輸送量が減少する分1件当たりの輸送量が減り、小口化が進むと共に発注量・受注量も減っている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の量が増加している。	
	x	-	-	
雇用関連	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、3か月前比、前年比共に20%強伸びている。年間ベースでも過去最高となっており、求人数は増加傾向にある。	
(東海)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に向けて求人数が増えているが、求職者数が追いついていない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、建設業、医療・福祉業、サービス業で堅調に推移しており、正社員の求人も増加している。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・正社員、中途採用の動きは引き続き盛んで、3か月前の水準を維持している。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と変わらず、車載事業を展開する企業は好況である。それ以外の分野では円高や為替不安の影響で停滞している。自動車関連企業で、選択と集中で車載関連に力を入れている結果を反映している。	
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・米国の大統領選挙後は株価や有効求人倍率が上昇し、好調を維持している。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・新車販売台数の伸び悩みに比例して、生産台数の伸びも今一つである。	
	職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・商業施設やホテル等の建設需要の高まりや人手不足が慢性的に続く医療・福祉、飲食サービス等の分野での求人が、求人倍率を押し上げているが、正社員としての就職が増える兆しがみられない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による離職者は減少が続いている。経済情勢の安定で企業整理は減少が続いており、求人・求職の状況には大きな変化はみられない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前月の新規求職の申込件数が、前年同月比で約16%減少している。新規求人数も、前年同月比で約4%の減少である。有効求人倍率は高くなっているが、不透明な部分が多い。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は一定のペースで推移している。求人数も一定の数値で安定している。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・12月の賞与支給後の活動を予定する潜在的な転職希望者を含み、登録数は上向きが続いている。	
	民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・経験の浅い若者や育児等で一時的にブランクのある年齢層の求職者が多く、即戦力として必要なスキルを持つ求職者の応募が少ないため、人材のマッチングが難しい。	
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・身の回りでは特に大きな変化はない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・短期派遣のニーズはあるが、正社員としての求人件数は、県全域で減少している。	
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・身の回りの企業からは景気回復の話題すら出ないほど、末期的な状況である。個人・企業レベルで打開策を考えることは、ほぼ不可能である。