

6. 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		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子を見てみると、景気が良くなってきたという話をしており、良いムードである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・外食やレジャー等のサービス産業での消費拡大とともに、低価格志向から脱却の動きが感じられる。
(東海)		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから来客数が増加している。新規客の来店も多く、需要の高まりを感じている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・法人客からの懇親会や周年行事、宿泊付きの会合等の問合せが、3か月前と比べて3%増加している。今まで価格の折り合わなかった企業の受注も増えており、企業業績の好調さを反映している。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・企業からは設備投資の引き合いが増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景況感が良好である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	それ以外	・株価の乱高下は多少あるが右肩上がり、景気の好循環を感じる。年末には天井と見込まれた株価も上回り、景気は上向きである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年明けのクリアランスは、例年並みの売上であった。サイズは限られるが値下げした高額商品を購入する客や定価の下見客も多い。ふだんなら下見客はボーナス時期に限られるが、年明けも下見客が多く、今後の売上にもつながっていく。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・雪の影響等はあったが、富裕層を中心とした高額需要は引き続き高い。バレンタインデー商戦も好調に推移しており、特にインスタ映えする商品の動きが良い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・雪による来客数の減少が懸念されたが、翌日には天候が回復して、客足は順調である。野菜価格が高騰しているが、買い控えもなく、売上も順調に増加している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年未年始には、特におせち料理の売上が前年同期より多かった。
		スーパー（プロック長）	お客様の様子	・年未年始は高単価商材を準備して、売上にもそれなりの手応えがあった。年明けに一時落ち込んだが、週末を中心に企画商品への購買意欲は高い。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・3か月前に比べると1日当たりの売上が伸びており、前年同期を上回る店舗も増えている。ただし、開店後5年以上経過している店舗では、売上を伸ばすことが難しい。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・気候の影響もあるのか、コート等の高単価商品の売上が好調である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額な有機ELテレビがよく売れる。グレードの高い洗濯機やエアコンも引き続き売れている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・年末から急に寒くなって暖房器具がよく売れている。売上が良くなっているのは気候の影響が大きい。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・販売価格は高く商品にも動きがあり、全体的に悪くない。問合せも多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月は初売りもあり、300万円台の新車が前月よりも売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・週末の新規来客数は多くなってきている。販売量も年明けから増えているが、商品単価は低めの傾向がみられる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・前年同月に比べて販売量が大幅に増えている。高額品も低価格品も売れている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・予約数が前年同月比で増加している。振り客の来店も増加している。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・なじみ客の来店頻度が秋頃に比べて少し多くなり、売上増加に直結している。	
	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・1月にしては来客数が多い。	
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	単価の動き	・高価格帯の商品の売行きは堅調である。付加価値の高い商品や珍しい商品に対しては購買意欲が強い。	

	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は前年比では若干マイナスであるが、3か月前と比較するとマイナス幅が縮小してきており、やや良くなっている。年末年始の日並びが良く休暇がとりやすかったことが要因である。
	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊宴会の受注が非常に好調であったが、一番大型の案件で大幅な人数減が直前にあり、当初見込んでいた宿泊客数の予算を大きく割り込んでしまった。しかし、一般宴会が前年比、予算比共に若干上回っており、全体ではやや良い結果となっている。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・春からゴールデンウィーク明けの予約が入ってきている。夏休みについても問合せがあるので、今後にも期待がもてる。
	タクシー運転手 通信会社(企画担当)	お客様の様子 販売量の動き	・少しずつ長距離の利用客が増えてきている。 ・トータルで見ると景気が良いというほどではないが、客の反応が良く新規契約数も明らかに伸びている部門がある。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新しい機器の販売が順調である。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・高価格帯の製品が、相変わらず売れている。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・1月は、天候にも恵まれて正月から順調に来客数を確保していたが、月末は寒波で数字が落ちている。来客数、売上共に予算には届かないものの、前年同期よりは好調で、3か月前よりも景気は良くなっている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・景気の底からは脱しているが、法人関係の購入がもう少し増えれば本格的に回復する。
	商店街(代表者)	単価の動き	・天候不順のせいか来客数が少なく、依然として客単価も低い。
	一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・最大級の寒波に見舞われ、めったに降雪のない地域で2度も積雪があった。遠方からの観光客にはキャンセルがあり、天候が景気停滞に影響している。
	一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・クラフトビールの出荷は引き続き好調であるが、需要に対して製造が追い付かない。
	一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・花はなくても生活には差し障りがなく、寒さの影響もあり、来客数が前年同期に比べてかなり少ない状況が続いている。
	一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・新年になると贈答品も動き始めるため、法人客には動きが顕著に出ているが、個人客の消費が増えない。会社関係で売上が支えられ、全体的には変わらない。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・寒波の影響もあり、飲食店への来客数が減少し、アルコール飲料の販売が伸びない。
	一般小売店[書店](営業担当)	販売量の動き	・受注量には特段変化を感じないが、年度末に向けての受注は、落ち着いている。
	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・株高の効果かは分からないが、美術・貴金属品に若干の動きがみられる。
	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・クリアランスセールを中心とする衣料品の売上が思ったほど伸びず、今まで下支えをしてきた宝飾品等の高額品も低調である。
	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・来客数は減少しているが、コート等の高額商品をまとめ買いする客もいて、実績としては前年同期とほぼ変わらない。
	百貨店(計画担当)	お客様の様子	・相変わらず、購入量は前月と変わらず好調を維持している。寒さの影響もあってパーゲンセールも好調に推移している。
	百貨店(販売担当)	単価の動き	・1月上旬は、パーゲンセールで集客はあったが購入にはシビアな客が目立った。来客数は前年比でダウンしているが、高額商品の動きが良く、客単価では若干の伸びがみられる。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・1月は正月休みが長いこともあり企業の生産性が低下する。輸出の多い大企業はまだ良いが、中小企業は売上、利益共に増加せず厳しい月となっている。消費では、寒波が到来して冬物商材の売行きは良かったが、パーゲンセールに入っても、なかなか売上の増加にはつながらない。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・前年の秋から悪い状態が続いており全く変わっていない。野菜の価格高騰も影響し、さえない状況である。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・周辺にドラッグストアが複数出店している。最近のドラッグストアは、食品や一部には生鮮品も取り扱う店もあり、少なからず影響している。

	スーパー（店員）	単価の動き	・単価が低い商品を買求める客が、非常に増加している。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・1月の売上は前年同月比102%で推移しているが、今まで不振の時期が長かったので、まだ改善傾向にあるとはいえない。
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・天候は悪いが、売上の良い日が悪い日を補っており月全体としては平均的な売上である。
	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費行動に影響を与えるほど目立った要因もなく、し好品と日用品に対する消費行動の2極化は定着している。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は、予算に対しては100.3%と達成しているが、前年同期比では96%と厳しい数字となっている。3か月前と比べても、売上に関してはさほど変わらない。
	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客の消費行動は、余分な物や無駄な物は買わず、無駄な時間は費やさず、目的意識がはっきりしている。ふだんは堅実で仕事でも生産性を重視し、余暇やレジャー、家族と一緒に過ごす時には、時間と金をしっかり使う。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が相変わらず上向きにならない。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前年比で余り変化が見受けられないが、客単価の改善で売上は1%改善している。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・寒波の影響で、来客数が減少している。
	衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・仕入先、客共に動きが悪い。特に仕入先では、生産がスポットに限られてきて、先の受注がないという声を聞く。
	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の売上が増加している。整備するよりそろそろ買換えたいという客の動きもある。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年同期比90%程度であるが、販売台数は前年並みである。新規客は減少しリピーターが増加しているようで、良いとも悪いともいえない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からは、身の回りの出費が段々と増えて車の購入を考える余裕はないとの声を頻りに耳にするが、燃料費の上昇や交通事故に対する関心は高く、新車の魅力は感じてもらえているという感触は強い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1～3月は最大の山場になるが、前年、一昨年と比較すると余り売行きは良くない。
	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マイナス1.7%、来客数は同じくマイナス3.1%で推移している。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大企業等では景気の上昇感を感じるが、一般市民からは感じられない。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・寒さの影響が、客足がかなり鈍っている。
	その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・株価は上昇しているが全く関係ない。年明けは新年会等の需要でそれなりの動きはあるが、明るい兆しは見えず、雰囲気もパツとしない。
	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年は日並びが悪く、正月休みが長かった。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年明け以降、受注はあるものの増加傾向ではない。平昌オリンピックが始まると、そちらに目が向いてしまい客足が鈍くなる。
	旅行代理店（経営者）	それ以外	・飲食においては確実に低価格志向が続いている。ターミナル駅エリアは、大きなビルの飲食店でさえ平日の昼は開店当初のにぎわいがなく、コンビニや路上の弁当屋に行列ができています。大きなビルでも飲食店の収益は落ちており、開業2年目にして店舗の退店希望も出ている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客から旅行の予算や土産にかかる費用等を聞く限りでは、特に変化はない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・寒さのせい、夜の街は人出が少ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・元旦から天候が良く、三が日は日中も初詣等で客足が良かった。それ以降は夜の街は静かになり、成人の日も、雨降りだったので、もう少し晴れ着の利用客を期待したが少なかった。後半は、寒くなって予約客で忙しくなり、給料日後の金曜日も、夜遅くまで利用客が多く良い状況となっている。

	タクシー運転手	来客数の動き	・この1～2年、夜の繁華街は人出が少ない。悪いままの状態がずっと続いている。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込みは3か月前と余り変わらない。携帯コラボ商品の申込みは増加している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始にも個人客には特別な動きはなく、新たな商材もなく通常どおりである。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同期よりも若干落ち込んでいる。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客に年末年始の過ごし方やレジャーについて聞いても、出掛けた人は少なく、金を使っている様子はない。
	その他サービス【介護サービス】（職員）	競争相手の様子	・複数の競合先の施設利用者数にも変化がない。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社からは、30代の住宅購入が増えているとの話を耳にする。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化は見受けられないが、受注状況が悪くなっている。
	その他住宅【不動産賃貸及び売買】（経営者）	来客数の動き	・売却希望の客の問合せは少し増加しているが、購入希望の客は、なかなか増加しない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年秋頃に比べると購買量、購買金額共に減少している。年末年始の繁忙期は、天候も良かったためか前年をクリアしたが、成人式以後は、販売個数、客単価共に落ち込んでいる。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・同業者も取引先も、良くないと言っている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・年金生活者が客の多数を占めているが、経済的な理由から、客には家電製品を買換える余裕がなくなってきた。
	一般小売店【薬局】（経営者）	来客数の動き	・年末年始の売出しは、宣伝効果もあって何とか売上を確保でき、景気もまあまあかと思っていたが、バーゲンセールが終わった1月中旬頃からは天候不順で、特に寒さと雪で客足が途絶えている。ここ数年でみても最悪である。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・正月は順調だったが、月末になるにつれ厳しくなり、ぎりぎり前年同月並みである。天候も悪く、バレンタインが近くなっても客の購買意欲は高まってこない。
	百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・雨や気温の低下等、天候不順により来客数が減少している。
	スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・前年末にリニューアルオープンした競合店に客を奪われており、現状としては下向きである。
	スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店対策で安売りを続けており、安売りを止めると売行きも不振となる。節分やバレンタインデーの関連商品も売行きは今一つである。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・バーゲンセールではセール商品の動きが非常に良いが、何もしないと、おにぎりやお弁当等、主力商品が前年実績を下回ることが多くなっている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・正月明けということ差し引いても、客単価は上昇せず、前年を割っている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候に左右されている。
	家電量販店（フランチサイズ経営者）	来客数の動き	・初売り商戦では大型店に客が集中し、小型店の来客数は減少している。ショッピングモール等の集客力のある店舗では景気が良さそうだが、イベント等の仕掛けのない小型店では、集客、売上共に苦しい。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の高齢化も進んでおり、車を手放すケースが増えてきている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比では、県内全店で販売台数が大幅に減少している。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びていない。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ほどほどには足を運んでもらえるが、思ったほどではない。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・1月の宿泊稼働は、過去最低に近い水準である。レストラン利用も低調である。
	旅行代理店（従業員）	それ以外	・天候不順、雪、氷点下になる日が多く、旅行を控える人が増える等マイナス要素が強い。来客数が減少しキャンセルも発生しており、取扱数や売上にも影響が出ている。

	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・日本人客も海外からの客も、前年同期より少ない。
	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・寒波の影響により気温の低い日が続いたことで、屋外公園にとっては厳しい来客数となっている。
	観光名所(案内係)	お客様の様子	・若者は元気だが、高齢者には元気がない。
	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	・客の話では、物価が少しずつ上昇しており、この先も景気は良くならない。
	美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・インフルエンザの流行や雪の影響で、多くのキャンセルがある。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・首都圏では景気が良いようだが、地方は駄目である。
	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・新規案件が極端に少ない。
	その他住宅[住宅管理](経営者)	競争相手の様子	・発注価格には人件費や資材価格の高騰が反映されず、落札価格が上がらないため、公共工事の案件を避ける業者も見受けられる。
x	商店街(代表者)	お客様の様子	・商品購入には慎重で、衝動買いする人がほとんどいない。一旦見送って、ネット等で価格を比較してから購入に至るといった客が増えている。
x	コンビニ(店長)	来客数の動き	・1月は雪の日が何回もあり、例年より気温も低く来客数が大幅に減少している。
x	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・バーゲンセールも終盤となるが、一見客の来店状況や購買の様子からは、仕入れを控えて良かったと感じている。なじみ客に関しては、高額でも目新しい商品を仕入れていれば購入したかもしれないが、仕入れを決心するまでには至らなかった。
x	乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・年明けから全車種で2%値上げとなった。前月は駆け込み需要で販売量が増加したが、その反動で足元から3月頃までは、販売量も厳しい状況が見込まれる。
x	美容室(経営者)	それ以外	・正月前はパーマや毛染めでとても忙しかったが、1月は過去にないほど悪い。雪や寒さ等天候の影響で、高齢化している客が外出しなくなっている。
x	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず安い店に客を奪われ、どうしようもない。
x	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・他の業者も売行きが悪い。
企業動向 関連 (東海)	-	-	-
	食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・観光客等、当地への来訪者数はそれほど変わらないが、飲食店等の景気は良さそうに見受けられる。外食機会も増えている。
	化学工業(営業)	受注量や販売量の動き	・中国向けの輸出需要が好調である。旧正月を控え、前倒し需要が多い。
	化学工業(人事担当)	それ以外	・宿泊手配をする際に、空室がなくて困ることが多くなっている。
	鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年末以降、季節要因を除いても受注量、販売量共に2~3%増加している。
	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・売上は地域や製品によって好不調のばらつきがあるものの、全体としては前年同期比で上向きである。
	電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ業界では、4Kテレビ放送への対応で、特に地方都市の有力事業者で設備の強化が進められている。当社でも、来年度の工事受注拡大や機器増産に向けて体制を整えている。
	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	・この3か月間、輸出が好調である。
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物量は、季節要因に加えて景気も良くなって増加している。
	輸送業(エリア担当)	それ以外	・取引先の司法書士の話では、市内でマンション建設が進んでいるが発売するとすぐに売り切れてしまう。所有権移転に関する相談もあるそうで、今までにはない動きが出ている。
	通信業(法人営業担当)	受注量や販売量の動き	・年度内の納期指定で単価は伸びないが、受注量は増加している。
	金融業(企画担当)	取引先の様子	・株高や為替の安定により個人投資家の含み益が増えており、消費拡大へ向かっている。

その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	取引先の様子	・今月も順調に過ぎており忙しく終わりそうである。受注は順調で、競合先や取引先も忙しそうである。
食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先の受注量に大きな変動はなく、現状維持である。
化学工業(総務 秘書)	それ以外	・今月は寒さが続いているが、株高を維持し、相変わらず穏やかな好景気が持続している。デパートや飲食店の人もまずまずである。
金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・プロジェクト案件で受注量は増加しているが、足元から来年度前半くらいまでの仕事量には不安が大きい。原材料価格も上がってきており、収益環境は良くなっていない。
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	・円相場も安定しており変化が見込めない。
電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・この半年ほどは、前年同期の販売量を10%ほど上回る状況が変わらずに続いている。
輸送用機械器具製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・生産量は前月と変わらず、今後も変わりそうにない。
輸送用機械器具製造業(製造担 当)	取引先の様子	・製品の発注数が変わらない。
建設業(役員)	取引先の様子	・分譲マンション事業では、ここ1~2か月減少していた現地への来客数が増えており、通常に戻っている。
輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・輸送物量は緩やかな増加傾向に変わりないが、全国的な寒波や雪の影響で景気が停滞する懸念がある。
通信業(総務担 当)	それ以外	・駅前商店街の人通りや来客数は、やや良いように感じるが、消費税の引上げや新たな所得税増税に関する政府方針が出てくると、消費に対する冷や水になりかねない。
金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車製造業や関連部品産業においては、生産量が多少増加している部署も減少している部署もあり、平均するとどちらともいえない。景気の動きとしては横ばいである。
不動産業(経営 者)	それ以外	・例年よりも晴天が多いこともあり、売上は前年同期を上回り好調に推移している。駐輪場は必要かつ低額で利用できるため、必要な出費を惜しむほど、景気は悪くない。
不動産業(用地 仕入)	取引先の様子	・景気が変動する特段のトピックはない。
広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・電波媒体も紙媒体も、大型の企画物の受注はほとんどなく、売上も伸びていない。
公認会計士	それ以外	・中小企業は業績が厳しく、賃金が上昇していない。大企業や首都圏の一部の業種で働く人の景気は良いように報道されているが、中小企業で働く大多数の人は、景気は良くなっていないと感じている。
会計事務所(社 会保険労務士)	取引先の様子	・業績は好調な事業所が多いが、設備投資には消極的である。先行き不安から支出を抑えているように見受けられる。
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	・1月は稼働日数が少なく、業種に関係なく全般的に受注量、販売量共に減少し、景気はやや悪くなっている。
窯業・土石製品 製造業(社員)	取引先の様子	・年末頃まで忙しいと言っていた取引先が、年明けには暇になってきたと話している。稼働率の高い取引先が少なくなっている。
金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
一般機械器具製造業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・1月に入ってから引き合いが激減し、受注もない状態となっている。
輸送業(経営 者)	それ以外	・物量は、国内外共に堅調に推移しているが、軽油価格の上昇や、運転手を中心とする現業員の採用難で、コストが大きく上昇している。
輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比で8.0%のマイナスと、大きな落ち込みとなっている。
会計事務所(職 員)	取引先の様子	・地元の地域産業は賃金水準が低く、求人募集に苦労している。同じ業種でも他地域との格差が大きく、就職や派遣は地域外への流出が続いている。

	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界は規制の影響で、設備投資に対して様子見となっている。競合他社との価格競争もあり、利益が少なくなっている。
雇用 関連		-	-	-
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の新年会でのスタッフ利用が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が複数の企業から内定をもらう傾向が強まっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人活動では、派遣のみではなく中途採用でも人員を増やす動きが更に強まっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内販売向け自動車生産台数も、海外輸出台数も上向きに推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人手不足は相変わらずで、採用にかける企業の経費も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載数が前年同月比で増加しており、問合せも多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほぼ全ての産業において、求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は3か月前と比べて大幅に減少し、求人倍率も2か月ぶりに1倍を上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて有効求職者数が13.7%増加する一方、有効求人数はほぼ同数で、有効求人倍率は1.64倍から1.92倍に上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・一部の業界では好調を維持しているが、引き続き全般的には慎重な経営状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・当社エンジニア全体の稼働率は前月に続き99%を超えている。当地域の製造業では設計開発の業務量が高水準を維持し、予算もつきやすい状態である。3か月前との比較では、稼働率としては微増であり、景気の状態としては変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で30%、3か月前に比べて15%、年間ペースでは10%強と、引き続き増加傾向が続いている。長期派遣労働者数も前年同月比で10%弱の増加を示していることから、堅調に推移している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が高値で推移しており、完全失業率も低い状況が続いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・ここ数か月間、採用ニーズはあるが人材確保に苦慮している状況に変化がない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求職者数は減少し求人数の増加も変わらず、5か月連続で有効求人倍率が2倍を超える状況が続いている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用マーケットは前年度から引き続き活況を帯びており、減少に向かうような企業の声は余り出てこない。新卒者採用にも高い採用目標を掲げる企業が引き続き多い。	
	-	-	-	-
	x	-	-	-