

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  (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・これからは東京オリンピックもあり、どんどん景気は良くなっていく。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・クラフトビール市場は依然好調である。遷宮の間の閑散期に入り、参拝者は前年割れをしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・6月は父の日があり、紳士靴はサイズの関係でたくさん売れたわけではないが、前年に比べると家族全員で来店し良い物を1つ贈るといった傾向がみられ、高額の靴が売れた。平日の売上は悪かったが、土日になると家族で来店し靴を購入していく客が多く、土日の売上が良かった。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・美術等の高額品の売行きが良い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高単価商品の稼働やボーナス支給を見込んだ購入が増加している。特に後半にかけて顕著になっている。インバウンドも引き続き好調である。
		百貨店（業績管理担当）	競争相手の様子	・競合店が改装工事で閉店している分、売上が伸びている。衣料品は天候や気温の要因で苦戦していたが、持ち直し傾向にある。土曜日が1日多い効果やクリアランスセールの前倒しが、売上増加の要因である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数はまだ前年を割っているが、客単価が上がり、売上自体はやや上向きになっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年を割っており回復していないが、客単価が上昇している。弁当やおにぎり等主力商品に回復の兆しが見えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月は蒸し暑さを余り感じなかったが、雨天が少なく、来客数は前年よりやや多かった。アルコールを含む飲料やアイスクリーム等の売上が順調であった。
		衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・閉店セールの影響で、なじみ客に加えて新規客も多数来店している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響もあり、映像商品が好調に推移し始めている。気温の上昇とともにエアコンや冷蔵庫が動き、販売台数が良くなってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏休みを前にファミリー層の購入が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・6月が仮決算でチラシを打ってバーゲンセールを行った効果も多少あるのが、3月決算期並みの販売量となっている。前年同期比でも良くなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・入居ビルの閉館に伴い、何度も足を運ぶ客が多くなっている。たくさんの点数を購入する客が増えている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊数は若干増加している。レストラン客も微増である。ただし、客単価は依然低い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・梅雨も早めに終わり、客の様子は明るい。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの予約が増えている。7～9月から秋の紅葉まで、問合せは多い。年末の問合せもあるので景気は良い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、数年ぶりに社員旅行を計画する企業を数社受注している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月はやはりボーナス支給があり、デパートの閉店セールもあって随分と客が集まっていた。他のデパートも相乗効果で客が多かった。日曜日イベントも多く、後半には株主総会等もあり、29日の金曜日は深夜2～3時頃までタクシーを拾う客であふれるほどの忙しさで、売上も非常に良く伸びている。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・6月の来客数が計画を大幅に上回っている。計画数に比して1万人のプラスである。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・最近ヘアケア商品がリニューアルし、養毛剤やオイルも新しく発売になり評判が良い。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ここ2か月ほど過去の案件の対応で新規の案件は皆無だったが、6月は、規模は小さいが新規の案件が固まって出てきた。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月に続き客単価は下落しているが、来客数が増加しており売上に変化はない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・20日を過ぎてから少々動きが出てきたものの、初旬から中旬にかけては低調だった。商品の問合せ件数も少ない。	

一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・貿易摩擦等の不安要因はあるが、まだまだ我が国にはその影響が届いていない。将来にわたって不安があるが、様子見の状況である。
一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・個人消費がなかなか上がってこない。景気の悪い状態がずっと続いている。
一般小売店〔生花〕(経営者)	来客数の動き	・例年6月は季節的に花持ちが悪く来客数は少ないが、やはり今年も例年と同じで、来客数は伸びていない。
一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・贈答品店には法人客と個人客があり、法人関係に強い店は件数が増加し金額も増加しているが、個人客を中心とした店は来客数も売上も減少している。当店でも法人需要は強く個人需要は伸び悩んでいるため、全体的な売上は変わらない。
一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・ほぼ安定した来客数で推移している。大阪北部地震の影響で交通網が遮断され、復旧までは混乱が続いた。影響としては、例年の6月と比べて2%のマイナスとみている。
一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・ビール、シャンパンの値上げで、どの形態の飲食店でも6月の販売量は減少している。
一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客数の減少が著しく、例年並みの売上が確保できない。自店だけでなく様々な店でも、非常に悪いと聞く。当地域は不景気で、購買力が落ちているのが原因である。天候不順や都市部のターミナルエリアに魅力ある店舗が新しく増え、土日は閑古鳥である。非常に悪い状態が続いている。
一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・年度明けの受注が落ち着き、今一つ受注量に伸びがみられない。
百貨店(経理担当)	販売量の動き	・夏のクリアランスを前にプレセールを強化して行っているが、前年よりも動きが良くない。
百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・暑くなるにつれて、盛夏物商材の動きが顕著になっているが、高額品やインバウンド需要もこれまで急激に伸びてきた勢いが薄らいでおり、売上増加へのインパクトがなくなりつつある。
百貨店(計画担当)	お客様の様子	・相変わらず富裕層の購買状況は安定しており、インバウンド需要の伸びも変わらず大きくなっている。
スーパー(経営者)	来客数の動き	・大阪北部地震の影響だけとは考えられないほど、来客数は減少している。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・石油、原材料や人件費の高騰で、中小企業を始め家庭にまで悪い影響が出ている。景気回復の波が徐々に小さくなり始めて調整段階に入りつつある。主婦は直観的に財布のひもを固くし、ディスカウント店等で買物をする。値引きで販売しているところに客が集まっている。原価が上昇しているが、店も安売りのチラシを入れて頑張っている。
スーパー(店長)	競争相手の様子	・自店の販売や客の状況には余り変わりがないが、3年ほど前に近くに出店してきた競合店が閉店すると取引先から情報が入った。それだけ客の買物の仕方はシビアで、少し気を緩めるとすぐに他店に流れてしまう傾向があると改めて実感した。
スーパー(店員)	単価の動き	・天候にも恵まれ、飲料水や果物等の売上は好調だが、日中の暑い時間は客足が鈍っている。
スーパー(店員)	単価の動き	・客単価が上がってこない。
スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・1人当たりの購入点数は伸びてきたが、1人当たりの購入単価は、前年同期比99%で推移している。
スーパー(営業企画)	お客様の様子	・国際情勢の大きな変化やサッカーワールドカップによる好況感はあるが、実際の消費は、来客数、単価共に変化はみられない。
スーパー(経営企画担当)	お客様の様子	・そうめん、冷や麦や麺つゆ等の夏物商材が動きつつあるが、それ以外の商品の動きが良いとはいえない。
スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数は変わらず前年比99%であるが、売上は前年比101%であった。客単価も前年比101%と、比較的良好な数字である。
スーパー(販売担当)	販売量の動き	・良い材料がないのでどちらともいえない。
スーパー(販売担当)	それ以外	・売上、粗利は予算未達である。その上梅雨となり、雨の日は販促を始めたが、効果は今一つである。

コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比でみた来客数は前月と同じであるが、客単価が前月より0.5%のマイナスで総売上は前年比では右下がりである。主力の米飯、ファーストフードに変化はないが、中食需要のベーカリーやデザートで主力となる商品がない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同期比で7～8%減少し続けている。この状況は変わりそうになく、景気は段々悪くなる。
コンビニ（店員）	単価の動き	・暑くなってアイスクリームやドリンクは売れてきたが、逆に食欲低下で弁当類の売行きがやや減少し、客単価が下がっている。
コンビニ（本部管理担当）	お客様の様子	・6月は、来客数は前年同月比99.1%、客単価は101.1%という状況である。梅雨に関しては、降水量や日照時間は平年並みのため、客の動向には良い意味で変化がない状況である。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・これまで素材にこだわった仕入れを行ってきており、高額でも納得して購入していく客が多い。こういった景気で大変ではあるが、このポリシーで店を続けたい。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・良くも悪くもなく前年並みである。
乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・前年比でみると全体的に売れている。自動車業界が全体的に動き出してきている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまで車両販売の中核をなしてきた車種への客の関心が弱くなってきており、客の購入意欲が減退している。新型車種が月末に発表され予約受注を目指してきたが、6月の販売台数の増加には、余り寄与していない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年並みを維持しているが、軽自動車が大半を占めているので、収益的には厳しい状況である。ガソリン代が高くなってきており、維持費の安い軽自動車やハイブリッド車に買換える客が増えてきている。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・米国と北朝鮮の問題、国内の政治問題、サッカーワールドカップの盛り上がり等、良い話も悪い話もあって中途半端で、景気の方も良いような悪いような中途半端な状態である。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、マンション共に売行きが良くない。一般の商業ビルについても、地元では大型物件は出ているものの中小の物件が少ない。一方、リフォームや大規模改修工事は順調に出ている。
その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・当地は大手自動車メーカー関連に勤める人が多く、ボーナスが出た企業も多いため、今月後半は来客数が増加したものの、全体的には財布のひもは固い状態が続いている。必要な物しか購入しない傾向があり、余り良い状態とはいえない。
その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・来客数が、売出しの日かそうでない日かではっきりしている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、一般的な給与と所得者の消費マインドは変わらず、来客数は変化しない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ボーナス前の買い控えで、客単価が下落している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ボーナスが出ているはずなのに、余り来客数が増加しない。
その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・何となく流れでの消費が続いている感覚から、積極的なムードに転換していかないといけない。
その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	お客様の様子	・贈答品の注文は堅調で、必要な物には支出を惜しまない様子が見受けられる。
観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊と宿泊宴会で合わせて4%ほどの減少を、一見客の大型宴会でカバーをしているが、身近な客層の食堂利用は、前々月から続けて前年同月比では減収となっている。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・外国人観光客数は増加しているが商品販売額は減少している。以前のような大型商品の販売は減り、少額で大量購入していく菓子類が増えている。いち早くバーゲンセールが始まったり、老舗百貨店が開店する等、少子高齢化の影響が着実に進んでいる。

旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップは、自宅のテレビで観戦する人が過去に比べると多い。パブリックビューイングやスポーツバー等での観戦もあるが、自宅で金を使わず観戦する人が多い。時間帯が深夜というのも影響しており、景気的には余り効果は望めない。
タクシー運転手	単価の動き	・繁華街の人出が少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・3か月ほど状況が変わらない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に割引となる商材もないが、年度末と変わらず客の動きがある。ただし、業務拡大ではなく経費削減の方向での相談が多い。
美容室（経営者）	お客様の様子	・6月に入っても客からはボーナスや臨時収入の話、レジャーや購買等の話を余り聞かない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の梅雨は雨が少なく、天候が良いので売上が多い。
美容室（経営者）	お客様の様子	・ここ数年、一見客が来なくなり、なじみ客で回っており景気はそれほど変わらない。
その他サービス [介護サービス]（職員）	販売量の動き	・介護保険サービスの福祉用具貸与価格の上限制限が10月より始まるため、各商品の上限制限の基礎データとなる全国平均価格が徐々に下落している。
設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せでは、景気の良い話は聞かない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注にかなりの苦戦をしている。金融機関との状況もしばらくは変わらない。
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請業者から、住宅については前年より仕事が多くなったとの声を聞いた。
その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	販売量の動き	・土地建物の売却査定依頼が増加傾向であるが、需要との一致が難しい物件が多く、伸び悩んでいる。
商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月間は、良い物であれば販売量も増加していたが、6月に入って販売量が極端に少なくなっている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・やや戻りつつあった来客数、販売量、売上であったが、6月は来客数が極端に悪くなり、販売量や売上も極端に減少している状況である。
商店街（代表者）	お客様の様子	・周りの飲食店への人出をみると景気は良くない。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・6月は、夏休みにおける出費に備えて、買い控えや出控えが生じている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、客単価はほぼ同じである。
スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・安い物しか売れなくなってきた。
スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・6月は天候の影響もあり、苦しい売上となっている。特に前年より値上がりしたビールの影響が大きい。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は減少傾向が続いている。特にターミナル駅周辺の店舗にその傾向が強い。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価が下がっており、買い控えが目立っている。
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・例年に比べ、販売量が減少している。
家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・販売額は前月も伸びなかったが、6月も同様で前年同月を超えそうにない。土木、建築業を中心に人手不足が指摘されているが、好景気ではなく少子高齢化によるものである。就業者の賃金は上向きでも、年金生活者には生活防衛意識が強い。客の高齢化が進んでいる店ほど景気の悪化を感じている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数はふだんより少ない。こちらから声掛けをすると来店してもらえる。
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おり、目標数に対しても85%で推移している。
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	・急激ではないが、引き続きショッピングセンターに入居しているテナントからの家賃の値下げ要請がある。
高級レストラン（経理）	競争相手の様子	・同業他社では前年割れの店舗が多くなっている。一方、広告や割引サービス等の販促施策を実施すると反応は良い。消費者の節約志向は当面続く。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候のせい、生ビールの売上量が減少している。

	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前年は大河ドラマの影響もあり、早い段階から長野県や東京都の大口団体客の予約が入っていた。その反動で6月に関しては、前年同月比で30%近く数字が下回る状態で推移している。	
	都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・予約のリードタイムが非常に短くなっている。	
	都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ここ2～3か月続けて問合せ件数が35%減少している。問合せの減少に伴い、受注の低下が見込まれる。	
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・サッカーワールドカップが開催中で客の動きが止まっている。オリンピックや世界規模のスポーツイベントがあると客の動きが止まることは予想範囲内である。	
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・6月はキャンペーンの最終月であるにもかかわらず、新規契約数はさほど伸びていない。例年であれば異動時期が終わる6月には落ち着く解約数も、比較的高いレベルで推移している。	
	通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・電話回線の解約や付加サービスの解約が増加している。	
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年同期と比べかなりの落ち込みである。夏モデルが出たが余り伸びず、むしろ減少傾向である。	
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・設備投資が一段落した。	
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・インバウンドが減ってきている。また、日本人の客も減っている。	
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・6月の来客数は予算や前年同期をやや下回り苦戦している。特に標高の高いゴルフ場の来客数が少ない。梅雨の時期で明確に景気が悪いとはいえないが、6月の景気は少し悪く、3か月前よりもやや悪くなっている。	
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や客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	・6月は段々気温が上がって忙しくなる時期であるが、客が来ない。	
	その他サービス [介護サービス] (職員)	それ以外	・施設利用者数は上限に達している一方、職員の待遇改善による人件費の上昇、光熱費、ガソリン等諸経費の増加により収益は上がりにくい。	
	その他住宅[住宅管理] (経営者)	単価の動き	・植栽のせん定作業が増えているが、雨と人手不足で進捗率が悪く苦戦している。単価が上昇すれば少しは楽になる。	
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小の小売店や飲食業の話を見ると、最近来客数が減少しているとのことである。
	×	乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・客の動きは悪い。来客数も少ない傾向が続いている。新型車種の投入効果も今は薄い。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れる。
	×	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・安い物件から売れていく。客足は非常に少ない。
企業 動向 関連	-	-	-	
(東海)	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・新規引き合いが2倍以上になっており、見積りに掛かる時間が大幅に増えている。従来と異なった用途の需要も増えている。	
	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113.7%と良い数字が出たが、この調子が続いていくのかは不透明である。	
	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・ここ数か月大変忙しい。需要に生産が追い付いていないオーバーワーク状態である。ただし、世間一般にはそれほど良くなく、競合他社も同じである。可もなく不可もなくの状態が続いている。	
	食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が思ったように伸びない。夏物商材のピークを控え非常に心配な状況である。	
	化学工業(総務 秘書)	それ以外	・株主総会の時期が終了したが、企業には株主に対して将来に向けた投資への理解を求める姿勢が強く、資金を投資に向ける能動的な言動が好景気を感じさせる。一番景気の浮揚感を感じさせるのは人手不足であり、なかなか採用できない。転職も過去にないほど起きている。	
	化学工業(人事 担当)	競争相手の様子	・他のバイオベンチャーの業績や株価等の情報を確認する限りでは、特に上向きのデータはみられない。当社のライセンス交渉先も非常に慎重な様子であり、容易に契約締結に至らないのが現状である。	

金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・仕事量は確かに増えてきているが、原料価格の高騰がある上に、仕事が集まっているため、収益面ではかえって効率が悪い。
一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・一部部品の納期が長くなっているため、製品の納期が今までにないほど長くなっている。
電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月横ばい状態が続いている。かなり高い水準での横ばいであり、今が高止まりである。
電気機械器具製造業(総務担当)	競争相手の様子	・景気は比較的良い状況のままである。4K・8Kテレビ放送への対応のためテレビ受信設備を更改する必要があり、特にマンション等の集合住宅やテナントビル向けの、テレビ及び通信システムの機器メーカーや設備業者の業況は非常に良い。
輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・これといって良い材料も悪い材料もない。
輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	競争相手の様子	・ここ数か月、自動車部品の製造業では、話をするとどこも安定して良いという状況が続いている。
建設業(営業担当)	取引先の様子	・同業種の仕事との兼ね合いで、見積り段階からの競争等で予算が低くて通りづらいということがよくある。なかなか現状の仕事が受けられなくなってきている。
輸送業(エリア担当)	競争相手の様子	・同業者で長尺物の専門運送業者と話す機会があり、運ぶ物が特殊なので余り競争相手は多くなく需要はいつも確保していたが、ここにきて停滞しているとのことである。
通信業(法人営業担当)	それ以外	・完全失業率が2.2%に低下し過去最低となり、就業者数は過去最多である。国民年金給付率も66.3%と前年度から1.3%の上昇で6年連続である。心配は米国の関税の大幅な上昇である。また、中国やEU向けの関税引上げ等による影響も不透明で、懸念材料が一杯である。
金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車製造や自動車部品製造業等、様々な業種の人と話をしていると、景気は良くもなく悪くもないという意見が多い。事務所や店舗等の清掃業者も、景気は比較的横ばいという声が多い。
金融業(企画担当)	取引先の様子	・株価が上がらず為替もボックス圏内で動かない状況であり、個人投資家は含み益が出ず様子見で、消費にも向かいにくい。投資家以外の個人も給料が上がる実感はなく、消費拡大には向かっていない。
不動産業(経営者)	それ以外	・例年よりも雨天が多いこともあり、売上は前年同月を少し下回っている。駐輪場は低額で必要で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少受けている。
不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量に目立った変化はみられない。
不動産業(用地仕入)	競争相手の様子	・特段のトピックがない。
広告制作業(経営者)	それ以外	・米国の貿易政策により世界経済が混迷をきたしている。安定した状態に戻すためにも貿易の自由化を進めるべきである。
広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・客への企画提案等もなかなか決まらず、足踏み状態が続いている。
行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が変わらない。
公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調であるが、中堅中小企業は、売上高は一定水準にあるが収益性は大変に厳しい状況である。中堅中小企業の従業員の給与は上昇していない。
会計事務所(職員)	取引先の様子	・業者間の取引をしている客は好調だが、一般消費者を相手とする飲食店や美容院の客は苦戦している。
その他サービス業[ソフト開発](社員)	取引先の様子	・システム稼働が順次立ち上がりつつあるが、その後の修正作業や新規要望は既存の要員でないと対応できない。そのため新規での増員ができない。客からは発生コストを抑えられている。
食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年同期を下回っている。
パルプ・紙・紙加工品製造業(顧問)	受注量や販売量の動き	・目立って受注量、販売量が減少している業種は特になが、全体的に減少しており、採算面についても悪化している。

	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比でほぼ横ばいであるが、鋼材価格の値上がり分を考えると実質10%以上の減少と考えられる。客の自給材料の減少と新規客の開拓意欲が減退している。
	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。原材料の値上がりに伴う価格の改訂を進めているが、以前の価格のままの受注も半数くらいあり、利益を圧迫している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期より受注量が少ない。
	輸送業（経営者）	それ以外	・運転手及び構内の現業員が不足し、仕事を断らざるを得ない。人件費や軽油価格の高騰で利益も減少している。
	輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・原油の値上がり懸念材料になってくる。
	通信業（法人営業担当）	それ以外	・株価が再び下がり始めた。バーゲンセール時期ではあるが、百貨店の客足もまばらである。老舗百貨店が今月末に閉店するが、平日の店内はガラガラである。
	通信業（総務担当）	それ以外	・ゴールデンウィークが終わったにもかかわらず、ガソリン、軽油価格がじわじわ上昇している。無駄な消費を控えて休日の走行も減り、必要な買物以外しなくなっている。大阪北部地震により全国的に災害用品の購入は増えるが、いつ自分の身に起きるか分からないため気持ちが暗くなり、消費にブレーキが掛かる。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設関係の工事受注が減少しているのを始め、小売業、卸売業も販売が落ち込んでいる。原油価格の高騰から生活関連物資への影響も出ている。
	x 電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界全体の景気が悪いなかで、主な取引先の設備投資が極端に減少しているため、売上が大幅に減少している。
雇用 関連  (東海)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の動きが活発化する。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車生産においては前年度末の生産調整が終わり、徐々に上向き傾向であるが、大阪北部地震の影響が懸念される。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は2か月連続で2けたの増加である。
	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変化はない。
	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き人材不足による企業成長の停滞感により、様子見が続く。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・6月中旬から夏のイベントも始まり例年並みの状況である。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均は2万2,000円台で推移しているが、身近で好景気と感ずることはない。
	人材派遣会社（企画統括）	周辺企業の様子	・企業サイドには積極的な採用ニーズがみられるが、人材不足により採用まで至らないケースが多く見受けられる。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前から変わらず、景気はやや良い。今年度の新卒エンジニアの配属が前年度より早く完了する見込みである。前年度は8月中旬の配属完了であったが、今年は前年度より多いにもかかわらず、7月中には配属完了を迎える見込みである。
	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・前年同期と比較すると、パート希望の高年齢求職者の増加に加え、それよりも若い年齢層のフルタイム求職者にもやや増加がみられ、今後の動向を注視している。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・県内の有効求人倍率は上昇傾向にあり、引き続き改善が進んでいる。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比、前年同月比共に大きな変化はなく、横ばい状態が続いている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・引き続き採用状況は活発であるが、転職希望者の活動意欲がそこまで高くないことも影響してか、選考過程での離脱も多く発生している。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は相変わらず好調である。ただし、充足率は落ちている。

	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年ベースでの求人数では、2018年1月をピークに減少トレンドに入ってきており、3か月前比では80%と強となっている。RPA等のツールを導入する企業の増加や、労働契約法や改正労働者派遣法による派遣先の直接雇用への切替えによる影響が徐々に始まっている。
	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	求人数の動き	・数年ぶりに大手工場の求人広告が出てきたが、求人広告全体の件数としては、4月以降前年同月を下回っている。
x	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	求人数の動き	・求人広告の出稿量が前年同期の半分以下になっている。