

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)	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックがあるので良くなる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・かわいいとかおいしいと感じる商品が気に入られ、販売量が増えている。場所によっても販売量が増加している店もあり、全体的に少し良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢志摩サミットの効果で、関連商品が良く動いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・伊勢志摩サミットの報道が増えると、関係する地域を避ける傾向がある。知名度は上がるが、本格的な効果はサミット後となる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の来客数は変わらないが、夕方になると、会社帰りの新入社員の来店が多くなっている。4月後半は下見客が多く、給与をもらったら買いに来るという声を聞く。客単価は低いが、売上はそれなりにある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・高額品の動きがそこそこ良い。インバウンドも前年から伸びている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数の増加により販売量もアップし、売上は前年比110%である。購入点数にも伸びがみられ、購買意欲の高まりを感じる。自家需要の伸びが大きく影響している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・効果的なキャンペーンにより、客単価、購入点数共に改善している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年4月が良いわけではないが、今月は、全体的に売行きが良い。高い車もたくさん売れて、注文も問い合わせも多い。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・4月に入り新規客が少し増加している。時々週末に宣伝のため店外でのイベント販売を行っており、その時の客が来店につながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来店予約数が増えている。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・必要か不要かを厳しく判断する傾向はあるものの、良い物は売れるという手ごたえがある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、前年より15～30%の伸びを示している。夕食・昼食は、前年比75～80%と悪くなっている。宿泊客は県外、会食の客は地元なので、地元経済が良くなっていない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・4月は、当初想定した来客数より8%ほど伸びている。一般宴会と婚礼宴会も、前年比ではあまり変わらないが、予算比では8%ほど良い。ただし、施設内食堂の利用は相変わらず10%強の落ち込みである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・店頭での客の様子に、少し明るさがみえてきた。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新年度を迎え、光回線への切替えが増加している。タブレット端末やスマートフォンの利用により、自宅への光回線導入も増加している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドの団体客が増えている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線が強くなってきているのを肌で感じ、ホワイトニングのキャンペーン中ということもあり、UV関係商品が多く出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・期末直前の追い上げや消費税増税に対する客の動きの活発化等、やや良い方向である。マイナス金利も、住宅に関しては後押しする材料になっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・リフォーム、外壁の塗り替えやカーポート増設等の仕事が増えてきた。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・今月も客単価が低迷している。ターミナル駅の売店でも、1箱10個入りの商品よりも6個入りの商品が売れている。来客数は、ほぼ横ばいである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。

一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・現状は非常に悪い状況が続いている。ファッション店の店長も、理由はわからないが悪いようである。年金支給日があったので、多少は来客数も増えたように感じたが、ここ1週間は悪い状態に戻っている。飲食店、居酒屋やスーパーの食品売場は、春になって忙しいように見受けられる。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているとは思えない。高額商品を購入する客もいるが、大半の客は、財布のひもが依然固い。花束等も税込みでいくらまでという注文が時々ある。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度の受注が増加しており、販売量も増えていると感じる。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ギフト用の購入は多かったが、自家需要はやや少なかった。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・4月の景気も良くなく、一般市民は節約志向である。景気が良くないため、できるだけお買得な商品の購入に徹している。何年も出店していたテナントが退店し、次のテナントが入るまで非常に時間がかかる。特にここにきて中小企業は出店する力がなくなってきている。大手企業のテナントしか入らないため、今までよりも賃料を安くしないと入ってもらえない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は若干増加している。購入点数はほぼ前年並みなので、1品単価が上がった分だけ客単価は上昇している。
スーパー（店員）	来客数の動き	・3か月前と来客数は変わらない。新年度ということで、客の購入点数は若干増えている。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年比100%をクリアし、来客数も徐々に回復している。衣料品は気候のためか前年割れだが、食品で全体をカバーしている。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の動きがあまり変わらない。
スーパー（企画・経営担当）	販売量の動き	・販売量の増減は感じないが、気温が上がり、刺身や焼き肉用の商品が動くようになっている。しかし、購入点数には変化がない。
スーパー（人事担当）	来客数の動き	・春闘は終わったが、客の動きはまだ変化はない。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の入荷量は、3か月前と同程度である。
コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争企業の状況は、全体的に堅調である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が相変わらず前年割れで、なかなか回復しない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客の購買意欲に変化はなく、おう盛とは感じられない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・4月になって新しい人の動きや様子もみられるが、消費には影響を与えていない。来客数は増加せず、売上も横ばいが続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月になってようやく来店した客が多い。なじみ客に限っては、買い控えの様子は無い。販売量は前年並みだが、全体的に商品単価が低くなっているため、売上は前年より悪い。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	競争相手の様子	・当社の店舗だけでなく、アパレル業界自体が厳しいと聞いている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響から、新車の納車の遅れが生じたり、当地方でも地震に対する漠然とした不安があり、消費を伸ばすような要因は見当たらない。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・熊本地震等、マイナスの話が多いので、伊勢志摩サミットに関しては全く盛り上がりおらず、景気は良くない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・足元では特に大きな変化はなく、前月からの判断も変わらない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・店舗での新車販売台数が、目標台数も前年実績も大幅に下回っており、会社全体でも大幅に減少している。

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・4月に新型車種が発売されたが、過去の発売時のような受注量を確保できない。客からは価格に対して不満の声が聞かれる。客からの支持を集める車種はなかなか納車できず、今度の車種は、納期にある程度見通しが立ち客も手軽に購入を考えられると期待していたが、市場の反応はなかなか厳しい。
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・新築、持家住宅及び分譲マンションが増えない。ただ、住宅及び商業施設等のリフォーム工事や改装工事、民間企業及び公共工事の大規模改修は増えている。
その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・消費マインドは横ばいである。客の声からも熊本地震の影響があるように感じられる。
その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・新入学シーズンで関連商品の売上は好調だが、その他の書籍の売上が下がったため、売上増加にまではつながらない。
その他専門店 [貴金属](営業担当)	販売量の動き	・販売量は前月と変わらない。高額商品も売れていれば安い単価の物も売れており、全体に販売量は変わらない。ただし来客数は減ってきている。
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	・売上高は前年比2.3%のプラス、来客数は前年比8.3%のマイナスが続いている。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・例年、歓送迎会等の需要が見込まれる時期であるが、ほぼ前年並みとなっている。
その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・景気が良くなったとか給与が上がる等といった報道が、マスコミでも一切なくなり、雰囲気も重苦しくなっている。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊部門は、出張客も外国人頼みである。宴会部門は、依然弱く、レストランの客単価が低い。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みに向けては、家族旅行の問い合わせも多く好調である。ゴールデンウィークの直前予約が、熊本地震もあって期待できなかった分、夏休み客を早期に取り込みたい。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは、海外旅行の渡航客が2.8%増加し、国内旅行は微増である。数字的にはいい方向に進んでいるが、熊本地震で九州方面やテロの影響のある欧州は減少している。国内需要が予想したほど伸びてないことが、不安要素である。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、夜の繁華街は人出が少ない。3か月から半年ほど前と比べても少なくなっている。乗車客は少ないが、単価が上がってきているので、売上は変わらない。
タクシー運転手	来客数の動き	・前月と変わらず、低迷が続いている。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・前月は過去最高の契約数となり、4月もほぼ同じペースである。しかし、契約内容をみると明らかに低価格化が進んでおり、景気は決して良いとはいえない状況である。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・前年同月比で客の動きが少ない。景気が悪くなったままで変わっていない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・全体的に、NGN(次世代ネットワーク)の増加が落ち着いてきた。当面は、現状程度の増加が続くと見込まれる。
観光名所(案内係)	お客様の様子	・客足はやや戻ってきたが、財布のひもが固いので、景気が良くなっているとはとても思えない。
その他レジャー [スポーツレジャー紙](広告担当)	単価の動き	・熊本地震の影響も、ないとは言い切れない。
美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話を聞いていると、連休中に出かける人が少ない。
その他サービス [介護サービス](職員)	競争相手の様子	・利用者数は横ばいである。しかし、病気で入院する利用者が増えたため、入院の間は収益が低下する。
その他サービス [介護サービス](職員)	単価の動き	・気候が良くなり、車いす等の移動系用具のレンタル出荷が増加している。単価が下落傾向なので、なかなか利益増加には寄与しない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大きな動きもなく、横ばい状態である。

	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	来客数の動き	・消費税再増税前の駆け込み需要を期待しているが、客にはそれほど危機感がないようで、客足も変わっていない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月、日曜日や祭日の売上が落ちており、非常に気掛かりである。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・熊本地震や消費税の再増税等、良い材料がない。
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・個人消費の停滞は非常に厳しい。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・4月は新年度のスタートであるが、客の財布のひもは非常に固くなっている。企業でも新年度の予算がついているにもかかわらず、経費を使わない。必要な物には使うが、ギフトに関しては、支出を抑えていると感じる。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・熊本地震に伴う自粛ムードが漂い、消費者には買物や外出を控えているように感じる。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品の動きは相変わらず鈍く、宝石等の高級雑貨についても失速している。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・良い商品も一部あるが、全体的に良くない。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年から続く衣料品部門の不振が更に顕著となっている。熊本地震が消費のムードに更に水を差す形になっており、好材料がない。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・一般的な客層の客単価が下がってきている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売店は、来客数、売上共に悪い。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・売上高は前年同期を上回っているが、来客数の伸びが、前月よりも鈍化している。
	スーパー（店員）	単価の動き	・熊本地震の心理的な影響は小さくなく、客には買い控えが見受けられる。質素な食事で済ませたり、買物は必要な物だけで充分といった雰囲気を感じる。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価、購入量共に減少している。
	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・新年度となる春先は、例年なら消費にも活気があるが、今年は静かである。来客数、客単価共にわずかではあるが低下傾向で、景気の先行き不透明感に加え、熊本地震が心理的に影響し、消費者を生活防衛に走らせている。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年実績を下回る店舗が出始めている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年実績割れの原因として、これまでの単価の低下に加えて、来客数も前年を割っている。
	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・商品の総量が減少する中、加工所も減少している。製品の入荷が減り、販売量も減少している。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数が減少している。客単価は上がっているが、全体としては悪い。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税再増税の行方がわからなくなっており、必要な物以外は購入しない状況である。消費意欲がおう盛な人や富裕層は、依然として購入しているが、金銭的に余裕のない客層は、消費を抑えている。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車を見に来る客の来店が減少傾向にある。新型車種は出たが、今一つ盛り上がらない。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・建設関係の法人の買換えは例年よりも多いが、個人客の冷え込みが顕著で、前年の7割ほどで推移している。工場への入庫台数も9割程度で、少しずつ悪化している。	
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・大手企業に勤めている客は、そこそこ羽振りも良いが、ブルーカラーの客層は、相変わらず注文数等も多くない。	
一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・新年度に入って急激に注文数が減っている。	
都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・予約のリードタイムが短くなっている。また、予約数が減少してきている。	
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年度末を過ぎても客の動きは悪く、前年よりも低調である。問い合わせや見積依頼はあるものの、全体的に件数が少ない。	

		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・タクシーや飲食店では、曜日や店によってかなり差が出ている。需要を喚起するには、より一層の規制緩和が必要である。好調なのが外国人観光客ばかりでは、いつかは失速もあり得る。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを前に、熊本地震で九州方面の客の取消しが相次ぎ、4月の数字は思わしくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・熊本地震の影響があり、直接関係のない当地でも自粛ムードで、特に夜間の客が少なくなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・ゴルフシーズンとなったが、来客数は予算より大幅に低く、売上も大幅に予算を割っている。月末にはゴールデンウィークに入るが、ばん回するのは難しい。
		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	・客があまり来ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・4月半ばまではとても忙しかったが、後半は客足が悪い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地には人口流失という大きな問題がある。景気自体も良くない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は聞かない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・銀行の融資が厳しかった時期と比べれば、客の様子や改修・改装工事、新築等の建築物の動きは良い。しかし、返済のことを考え、目一杯ではなく余裕のある範囲で行っている。これが普通であり、景気が良かった時と同じような活気を追い求めてはいけない。景気は、このまま横ばいか下がる方向である。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・公共工事の入札が始まるが、仕事の件数は例年より少なく、奪い合いとなり利益が確保できない。まだまだ厳しい状態である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は購入する際に非常に慎重である。すぐには決めないで再度検討し、価格比較等をしてからというケースが多い。いったん冷静になるので、商談がまとまる割合も下がり、売上ダウンにもつながってくる。特に今月はよく見受ける。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・節約志向が続いているのか、壊れないと買換えない傾向が、ここ2～3か月は特に顕著に表れている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・全国トップシェアのビールの販売量が、取引先のほぼ全店で、前年同期よりも減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年は暖かくなるにつれて売上も上がってくるが、天候のためか、1日当たりの売上は、3月より4月の方が低くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・金の使い道を決め、必要以外の出費はなるべく抑える傾向がみられる。連休の出費に備え、節約ムードである。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客は余分な金は支出しない。景気の良い話も出ない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・他業者でも、広告を出しても売れないようで、良質かつ単価の安い物件しか売れない。
企業動向関連（東海）	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・主力商品の価格を改定したが、今のところ順調な受注である。最盛期に向けて、プロモーションの充実を図っていく。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量、受注件数が増えている。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・景気は下げ止まりと感じている。決して良くなっておらず、明るい話題等も取引先からは全く聞こえてこないが、更に厳しくなったという話も聞かない。
		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	・3か月前に比べても、受注量、販売量共に、あまり変化がない。このままの状況が続く。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気に大きなインパクトを与えるトピックがない。今春の昇給は前年より抑え気味で決着し、景気や消費マインドへの影響はほとんどない。熊本地震が関心のほとんどである。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・スーパー等で売られている商品の値段は、横ばいか下降気味で、デフレ状態を脱していない。

窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は安定しており、人員を増やしているが、休日出勤は続いている。	
金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて、プロジェクトの動きが停滞しているようである。夏ごろまでの仕事は少ないと実感する。業界内でもそういう声が多い。	
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・製品輸出については、好調な地域と不調な地域があり、全体としては横ばいとなっている。	
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	・為替の動きが気になるが、今のところ影響はあまり出ていない。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年、売上は完全に横ばい状態である。特殊な製品が増える環境でもなく、全体的に市場は低位安定が続いている。	
電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ケーブルテレビ加入者の維持や拡大に向けた設備投資は行われているが、加入者はほぼ飽和状態であり、小口の投資にとどまっている。設備投資向けの納入価格や工事価格は大口発注時のままで、納入業者にとってスケールメリットはなく、利益水準は低迷したままである。	
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の生産スケジュールは、増加傾向が続いている。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末は、マンション、戸建共にまずまずの売行きであったが、年度末を過ぎてからは客足が鈍化している。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出入物量、国内物量共に、前年並みを維持している。	
輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・年明けから運賃単価の伸びが弱い。3か月前と比べても横ばいである。運賃の据置きが目立ってきており、景気は停滞気味である。	
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・ガソリンや電気代等の値下げで消費者物価指数は前年同月比で0.3%下落している。日銀は現状の金融政策を持続する。	
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業を中心に話を聞くと、大きな変化はなく、生産量も例年どおりとのことである。	
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価は上がらず、為替も円高傾向にあることから、個人投資家の資産は含み損も多く、様子見が多い。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方の中小零細企業向けの不動産等には、価格高騰はみられないが、物件の少なさを顕著に感じる。	
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、大きな変化はない。	
企業広告制作業（経営者）	それ以外	・参議院選挙を前に、景気を刺激する要因が見当たらない。求人倍率は上がっているが、非正規雇用の多さは、景気の底上げにブレーキをかけている。	
公認会計士	それ以外	・客先の業績は改善していない。地域金融機関の貸出先の業績は回復していない。	
会計事務所（職員）	取引先の様子	・物価上昇の影響が消費者へ波及している。消費の活発化はみられない。食品、衣料、飲食等、消費者向けの販売業では低迷が続いている。	
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益共に伸びている顧問先が多いが、いつまでこの状態が続くか、不安に思っている様子が見える。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・前年同月には公示があった入札案件が延滞している。コスト削減なのか予算不足なのかは不明である。	
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・熊本地震のためか、為替は予想よりも円安方向に振れている。競合先ではまずまずの好調が続いているようである。世の中全体では、まだら模様の感じがする。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・集客を目的とした企画提案に対して、広告主の反応は非常に厳しくなっている。出稿が決まっても、料金水準がかなり落ちており、とても前年並みとはいかない。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・素材価格の下落が続き、前年同月比で2割ほど下落している。足元の需要の少なさと重なり、売上額、引き合い共に、2割ほど落ち込んでいる。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が低調である。足元の引き合いも減少している。

	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期初のためか、自動車向け設備の引き合いがほとんどない。たまにある引き合いも、かなり先の計画ばかりで受注にはまだ結び付かない。
	輸送用機械器具製造業（研修担当）	受注量や販売量の動き	・熊本地震で自動車部品メーカーが停止したこともあり、当社の加工量も減っている。
	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	・熊本地震の影響で、完成車メーカーの生産台数が減っている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度初めの4月は、例年は荷動きが活発な月であるが、熊本地震により国内のムードが下がっていることもあり、荷動きは低調に感じられる。
	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の98.5%と、悪くなっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・円高で輸出が伸び悩んでいる。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・熊本地震への対応が長引いており、各企業とも慌ただしく、新しい消費や投資の実施には至っていない。行政には、地震対策のためと提案しても、聞く耳を持たない。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・熊本地震に伴う部品の供給不足から、地元の自動車メーカーの生産が一時的に停止し、取引先の自動車部品メーカーの生産も減少している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・今までは定期的に広告の発注があったが、最近様子は見る広告主が増えてきており、全体的に厳しい状況になっている。
	悪くなっている		
雇用 関連 (東海)	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き ・常用雇用派遣労働者の採用者数は、緩やかな増加傾向で、3か月前と比べて104%と、6か月連続で増加している。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き ・前月同様に求職者数には大きな変動がない。登録者も就業経験が浅い若年層がブランクがある高齢層に集中しており、人員不足を感じる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・新入社員等の歓迎会等、法人関係の利用が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き ・企業の正社員採用の動きが活発で、相変わらず求職者不足が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外 ・株価が横ばいで推移している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子 ・鉄鋼事業所の事故で2月に自動車生産ラインが停止した影響が、今も残っている。
		新聞社【求人広告】（営業担当）	周辺企業の様子 ・有効求人倍率は高いが、仕事と人材のマッチングがうまくいかず空回りしている印象である。人手不足は一向に解消されず、その影響が通常の営業活動や業務拡大にも影を落としている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き ・足元の新規求人数は、前年同月比で2割程度増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・新規求人数は6か月連続で前年同月を上回っているが、人手不足が厳しい建設、介護、サービスが中心である。前年同期と比べると新規事業関係の求人が少ない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外 ・自動車や電機大手メーカーからの転職希望者が今後増える可能性があり、人材の流動性は更に高まる。
		その他雇用【広告代理店】（求人広告担当）	周辺企業の様子 ・半年くらい前から、あまり変化がないように感じる。
	やや悪くなっている	新聞社【求人広告】（営業担当）	求人数の動き ・新年度に入り、求人は控え気味の状況である。熊本地震の影響も、徐々に広がりつつある。
	悪くなっている	-	-