

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）	販売量の動き	・7月は販売数、客単価共に微増であった。単価の高い物も、少しずつではあるが引き合いが増えつつある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・クラフトビール業界は引き続き好調を維持している。当地は、式年遷宮、伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続いた一連のイベントが一段落となり落ち着いているが、想定範囲内である。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・最近の猛暑の影響で、猛暑関連商品、例えば栄養ドリンク等の水物商材の動きが活発である。さらに、化粧品の日焼け防止関連商品、制汗剤を購入する客が多い。ただし、客は午前中及び夕方に来店し、日中の来客数は極端に少なくなってしまう。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・全体的に夏物商材の売行きが極めて良い。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比105%、粗利も104%で良い結果を残すことができた。また、予算に対して達成することができ、7月は好調であった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月は猛暑でコンビニにとっては追い風であった。実際、冷たい商品等、例年に比べて非常によく売れた。それにより来客数もアップしている。それがなければ来客数が増加したかということではない。回復基調にはあるけれども、これからずっと景気が戻っていくとは考えていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・酷暑の影響で対策商品を中心に売れているが、実力とは思えない動きをしている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みに入って、セールをやっていることも重なって来客数が増加している。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・梅雨明けが例年よりも10日以上早いこと、そして連日の猛暑は、コンビニにとって追い風でしかない。今年の夏季は、高値入率商材の飲料等の販売が見込めるので、売上、利益共に期待できる。結果として景気に好影響がある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンが工事3週間待ちだが、依然として売れている。冷蔵庫も10日待ちだが注文が入る。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・酷暑でエアコンの動きが良い。ただし、景気が良くなっているというよりは、天候による消極的な消費で継続性はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自社で新店舗をオープンしたこともあるが、購入意欲をもっている客は多い。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・受注は伸びが良い。アクセスも多い。自動車関係も全体的に忙しい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月からの好調を維持できている。猛暑の年は、他業種も含め世間が消費傾向にある雰囲気がある。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は高く、更にもう1品と懸命いただくことが多い。働き方改革や時給の上昇等、労働環境に関する報道も、消費者にとっては景気の良さを実感しているようである。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・隣の市に泊まれない客が泊まっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・7月は梅雨も早く上がって、旅行に関しては早い展開があった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏休みで若干数字が回復してきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・7月は、異常気温のために回答がしづらい。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的に購買意欲はみられるが、来客数が全体的に減少している。	
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・異常気象がどのように売上に影響するか慎重に判断する必要があるが、外出の減少による景気の停滞がみられる。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・お中元の本番である。客の様子を見ると、法人客の景気は良く、伸びている。しかし、個人客は付き合いの幅を狭くしており売上は減少している。バランスからみて伸びることはなく減少していることもなく、3か月前とほぼ同じような水準で推移している。個人客の財布のひもは固く企業は調子が良い。この2分割が売上を構成している。	

一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・大阪北部地震、猛暑、月末の台風直撃と、例年の7月とは大きく状況が異なり、比較が難しい。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数がサッカーワールドカップの影響で非常に悪い。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客からの受注量には伸びが感じられないが、平常期で安定はしている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月はクリアランスをしているが、客の様子を見ると、売場に滞在する時間は長いが、ダラダラ見ている状況で購入する客は少ない。ボーナスが出た後に忙しくなるかと思っていたが、さほど忙しくなく、売上もマイナスの状況が続いている。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・堅調なビジネス需要に加えて、夏休みに入りレジャー目的の個人需要が伸びている。
百貨店（経理担当）	来客数の動き	・7月に入り、平成30年7月豪雨の後に酷暑が続き、来店しにくい天候が続いている。例年は好調のピヤガーデンにも影響が出ている。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・中価格ラインが安定的に稼働したが、高額品の需要はやや減少している。インバウンド需要は波があるものの好調を維持している。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・異例の猛暑や平成30年7月豪雨の発生、台風の接近により、消費マインドが落ちるのは明らかである。消費の萎縮、自粛のような状況が続いており、売上は精彩を欠いている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続き、飲料や夏物商材がよく売れて良い方向に向かっているが、石油関係は高止まりで推移して原料高となり、デフレ脱却の大きな要素にはなっていない。しかし、生活者は一般にいわれるほど生活は良くなく、公共料金を始めいろいろところで値上げが続いているため、生活にゆとりはない。全体的に景気は横ばいになっている。
スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数はしばらく変わらない状況が続いている。客単価が良くない。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年比99%と7月は苦戦している。気温が異常に高い日が続く、日中の来客数が少ない。
スーパー（営業企画）	お客様の様子	・日々の売上は猛暑、異常気象と天候不順の中で大きく上下しており、景気判断は難しいが、基本的には必需品に対しての低価格志向に変化はない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・3か月前も今も売上予算は未達である。今は暑さのため、朝晩の来客数は増えたが、日中の来客数がとても少ない。
スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・特に変化がない。アイスや飲料の販売量は増えたが、スポーツ飲料の欠品や入荷量が少なく、チャンスロスが発生している。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・まだ景気が上向いているとは思えないが、暑さのせいで飲料、アイスの需要が急増している。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向は続いているが、下げ幅が多少改善された店舗もある。客単価の上昇により、売上高の減少は若干改善されている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・酷暑の影響でドリンク、アイス、冷麺等がよく売れたが、来客数がまだ前年より少ない状況で、楽観的にはみられない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上前年比について、前月と比較した伸張率は2.3%、来客数は同様の視点で1.3%と伸張率が低い。重点管理商品の前年比が前月と比較して同じ伸張率であることから、季節要因による売上改善である。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月は暑すぎる日が続く来客数は減少したが、飲料、アルコール類、アイスクリームを中心に売上が増加し、前年度並みの売上が確保できている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・店舗の周りの再開発に絡んで、工事労働者の来店が増加している。全体としては前年比でやや少なめで推移している。景気については先行きが良くなる感じはない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これだけ暑い日が続くと外出を控え、来客数が極端に減少している。しかし、来店したなじみ客には、少ない在庫の中でも例年どおりに購入してもらえている。
衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・肌着等の低単価商品の動きは比較的好調だが、衣料品においては、特にスーツ等の高単価商品が苦戦している。

家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さもあり季節商材と白物商材の売行きは良いが、来客数は前年を下回っているのが現状である。売上は前年に比べれば増加している。3か月前と比べれば状況としては良いように見えるが、楽観視できない状況である。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最近、ボーナス商戦が余り感じられなくなってきているが、特にこの7月は、他の店舗をみても販売台数が少ない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・トータルで見れば大きな変化はないが、内訳では景気の良い会社とそうでない会社とはっきりと分かれてきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年は暑い、必要な点検や作業のためには来店する。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・7月から新型車両が発売され、客を店頭へ誘致する手段ができた。多くの客に新車への関心をもってもらえたが、メインとしている車両への関心が薄くなってきており、余り販売環境が改善したと感じられない。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築戸建て住宅、マンション共に横ばいである。民間企業の商業施設や設備投資等についても、建築会社が受けられない状況になっている。職人の不足、工事時期が集中しているため、特に住宅については来年の消費税の引上げ前の需要が少しずつ入り始めている。
その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・ボーナスが出そろったものの、猛暑続きで、エアコンの故障にもかかわらず、修理業者も今年は忙しく1週間ほどエアコンなしで営業したため来客数に影響が出た。よって売上が前年より減少した。
高級レストラン（経理）	来客数の動き	・引き続き、週末の来客数は前年を超える推移をしているが、平日の来客数が伸び悩んでいる。一方、客単価は僅かに上昇傾向であり、メリハリのある消費がうかがえる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に横ばい状態である。
一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・暑すぎて客足が伸びない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・この暑さで例年以上に来客数が減少している。週末の天候の悪さも関係している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ボーナスの影響が余りみられなかった。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・何か分からない雰囲気と動向である。その場の世の中の雰囲気、良くもあり悪くもある。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は依然外国人旅行者に支えられて良い。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・予約数は良い状態で横ばいで推移している。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・夏物バーゲンセールが1回ではなく2回になる等、ファッション関係は振るわない一方で、猛暑によるエアコンの売行きは良い等、販売も業種によって明暗が分かれる。旅行も低単価傾向であるが、少子高齢化で全体の販売量は減少気味である。
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終わり客の動きも少し出てきたが、思ったよりは動きが低調である。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・秋冬商材の問合せは増えているが、リーズナブルな価格で行きたい客や年末の旅行で費用面が高いのは承知している客等、料金面で2極化している。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今冬の大雪で旅行を控えた客は春への延期が多く、春の伸びは良かったが、夏は例年並みである。団体旅行としては例年どおり閑散期である。
旅行代理店（営業担当）	それ以外	・夏休み期間の旅行需要は、大手旅行代理店調べで海外旅行人数が前年同月比で4.1%増の283万人で過去最高の渡航人数となる見通しが発表された一方で、国内旅行人数は横ばいである。景気に左右されやすい国内家族旅行は若干の増加が見込まれているが、大型レジャー施設を訪れる旅行需要は減少している。猛暑、酷暑、平成30年7月豪雨や台風等の自然災害による旅行中止の影響が、今後の旅行需要や景気に直結する。
タクシー運転手	来客数の動き	・都市の中心にある飲食店への人出が増えない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ、猛暑、台風等、プラスマイナスの要因があるためか、結果的には新規契約数、解約数共に例年並みとなっている。

通信会社（サービ担当）	販売量の動き	・新規申込みも増加しているが、解約も増加している。
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・大阪北部地震の後、県が提供する家屋の無料耐震診断の依頼が多くなっているが、業務としては全く助けにはならない。ほぼボランティアである。
設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との打合せの中で、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	・受注量に大きな変化はない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建物の維持管理や改装といった点では需要があるものの、新築への意欲がない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・決算後の6月、ボーナス後の景気付けの7月と期待したが、それほど来店も感じずに終わった。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・売り希望の客が増加傾向にあり、坪単価も余り上がることもなく、買い希望の客の希望単価も少し下がりがつつある。
商店街（代表者）	お客様の様子	・余りに暑いので、人の動きが鈍い。
商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者、年金生活者の購買力が低くなってきている。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・ホームセンター等で安い商品を買う客が増えている。品質より値段を優先する傾向にある。
百貨店（計画担当）	お客様の様子	・7月に入って猛暑の影響が大きく、来客数が減少し婦人服を中心に売上も大幅に減少している。
スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の販促チラシの頻度は増えている。号外等のタイトルでの価格訴求や全品10%割引などのチラシもあり、影響を受けている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・定番の商品も販売量が減っている。来客数も減少している。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・一番大きいのは異常気象である。この異常な暑さ、水害、平成30年7月豪雨等、自然に対する不安は国民の消費を鈍らせる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体の販売台数は目標の70%前後で推移しており、店舗目標を達成している店も数店舗しかなく、前年と比較しても販売台数は減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月に入り急に暑い日が多くなり外出を控えているような感じで、来客数が前年に比べてやや少ない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・異常気象により正常な経済活動ができないため、景気動向は下向きである。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は大河ドラマの関係で、団体、個人客が7月からかなり来店したため、今年は明らかに反動がきている。この地域において話題性がなく、集客の伸び悩みが感じられている。週末はそうでもなかったが、昨今の暑さも多少影響しており、予約の伸び悩み傾向がみられ、やや悪くなっている状況を痛感している。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなり、不安定である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規増設工事が、落ち着いてきている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・キャンペーンや広告を打っていても、客の動きが変わらない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨、その後的高温で客の動きが鈍い。当地は暑いというイメージが強くなっている。
観光名所（案内係）	来客数の動き	・富士山登山者の人数が、日本人はかなり少ない。このまま夏の間続くと登山者数も激減するのではないかとみている。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・7月は、平成30年7月豪雨と酷暑で天候的には最悪であった。被害の大きな地区にあるゴルフ場は、現在ゴルフシーズンであるにもかかわらず、災害により数日間のクローズを強いられた。景気が特に悪化したとは思わないが、数字的には最悪の結果となり景気はやや悪いと判断した。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きで判断した。
その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響で正常な鉄道運行ができない状態が続いており、来客数も目に見えて減少している。
理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では、ボーナスも期待できず、景気は良くならない。

	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・余りにも暑い日が続いており、キャンセルが多い。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続き、外出を控えている人が多く、来客数が減少している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・人口が減少している。政令指定都市なのに70万人を切っている。若い女性が地元を離れて都会に行ってしまう。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	それ以外	・介護事業においては、職員不足から入居者を増やしていく状況が続いている。重度障害者に対応できる人材が不足し、収益が上がりにくい状況が続く。
	× 一般小売店 [結納品]（経営者）	販売量の動き	・暑さと台風で非常に売上が悪い。
	× 百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・28日は台風の影響により閉店時間を早めざるを得ず、売上に多大な影響があった。夏のクリアランスセールは6月に前倒ししており、その分7月は苦戦している。
	× スーパー（店員）	販売量の動き	・当地は全国ニュースのトップで取り扱われるほど日中は暑く、不要な外出は控えるよう高温注意報が出され、昼間の客足がばったりと止まった。
	× 観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・7月は、平成30年7月豪雨により宿泊者のキャンセルが個人団体を合わせて1,000名以上に上り、宿泊宴会も含めると全体収入の1割強にあたり、大打撃といえる。
	× テーマパーク（職員）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響でJRが不通となり、開通の見込みがつかずまでは厳しい。
	× 美容室（経営者）	それ以外	・客が高齢化しており、今年の夏は暑さが厳しく外出できない状況である。7月前半は雨で外出できず、後半は暑さで外出できず、来客数が減少している。
	× 理容室（経営者）	お客様の様子	・長い付き合いの客も安い店に行く。お手上げである。
	× 住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売行きが悪くなっている。広告を出しても来客数が増加しない。
企業 動向 関連 (東海)	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・半導体関連の客は増産続きで、当社には消耗品の前倒し納入の依頼が続いており、徐々に残業続きの対応となっている。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きが活発化してきており、受注状況は好調といえる。心配なのは処理能力や原材料価格の高騰がどのような悪影響を及ぼすかである。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・働き方改革に向けた需要が膨らんでいるようで、関連商品に対する問合せが増えている。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナスも出て、買物をしたという話を、いろいろなところで聞く。
	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	・完成車メーカーが堅調に生産しているという状況が続いている。
	通信業（法人営業担当）	それ以外	・有効求人倍率が愛知2.0倍、岐阜2.5倍、三重1.75倍と上昇している。愛知は12年ぶり、岐阜は25年ぶりの高水準である。円安も安定化している。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・建築業、自動車部品産業、運送業において比較的仕事量が多く、従業員が足りないという話をよく聞く。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・お中元の出荷量があり、それに対する付加貨物も増加している。
	その他非製造業 [ソフト開発]（経営者）	取引先の様子	・当社は7月も大変忙しい。新しい機械が本格的に認められ、半年先まで手一杯の状態が続いている。ただし、世間はそれほどでもなく、良くも悪くもない状況が一般的である。
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑で夏物商材の動きはもっと活発であってもいいはずだが、盛り上がりにつける。全体的な消費マインドが低下している。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特定の商品の需要は増えているが、全体平均としては横ばい傾向である。
	化学工業（人事担当）	それ以外	・当地のホテル業界の客室稼働率がこのところ高い数値で推移している。海外からの観光客が多いことが1つの理由であるが、国内のイベントも当地で開催されることが増えたことも一因である。

化学工業（総務秘書）	それ以外	・人手不足が一番好景を感じる。デパートやショッピングモールはいつも盛況で、道路を走れば道も混み、人気の飲食店は行列で入店できない。異常気象が社会の最大の問題であるが、景気には関係のない様子である。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長引く人手不足と配送の運転手不足により、客の新しい仕事を開拓する意欲と請負能力が不足している。そのため、現在の仕事をより先の納期まで確保しようとする動きが各所でみられる。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年より販売量が少ない傾向が続いている。
電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・4K・8Kテレビ放送への対応のため、マンション等の集合住宅やテナントビルのテレビ放送システムの更改が必要となり、機器メーカーや設備業者の受注が拡大している。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出が鈍化している。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きはプラス0.5%と若干良くなっている。
通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・下半期の修正予算にかかる入札案件を調査しているが、客先に出向いている営業担当とニアミスすらしなない。暑さもあって、古き良き足で稼ぐ営業活動をする会社が少なくなった。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家は、消費に向かうほど運用成績が良くなり様子見の状態である。その他の個人も給与が上がっている実感はなく、高額の消費には向かっていない。
不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも上旬に雨天の日が多かったこともあり、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。また、今年2月から設置飲料自販機を100円タイプに変更したところ、販売数が5倍ほどに大幅に増加しており好調である。支出を抑える傾向はあると感じる。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きな変動はない。
不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・特段のトピックスはない。
公認会計士	それ以外	・中小企業の収益性は向上していない。また、中小企業に勤務の労働者の賃金は増加していない。大企業による中小企業との取引条件の過度な厳格化により、中小企業の収益性が圧迫されており、ひどい場合には資産超過でも廃業に追い込まれるケースもある。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・客の業績は順調だが、ボーナスの額は前年と比べほぼ変わっていない。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業、コンビニ、アパート経営等、事業経営において、とうたが激しくなっている。中小零細企業は家族が生活できる収入で継続維持できたが、最近では店舗閉鎖、廃業をよく見かける。反対に大手スーパー、大型店は環境整備が整い大盛況である。
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件はあるものの、残業規制のため時間単価である派遣売りが伸びない。
パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・今年の梅雨は不安定で、青果物、飲料等の関連会社が景気予測もできない等の影響もあり、受注量、販売量共に3～6%ほど減少し景気はやや悪い。
化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・プラスチック原料が値上がりしている。販売製品への転嫁が追い付いていない。
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。単価の値上げも試みているが、旧単価で受注した商品の納入がまだ継続しており、全体的に価格を引き下げている。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、南米市場合わせても、自動車向け設備投資では、引き合いも受注も激減している。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界全体が悪いなかで、機器台数の規制も含んで、客が新たな設備に対しての投資に消極的になってきているため、全体として売上が減少している。
輸送業（経営者）	それ以外	・受注量に大きな変化はないが、猛暑で現業パートの出勤率が下がり、人手不足に拍車が掛かっている。募集費、人件費の高騰で収支が大きく悪化している。

	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・7月の取扱荷物が前年比で下回る日が増えてきている。このような傾向は3か月前にはなかった。荷物の量が停滞し始めている。
	輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で輸送物量が減少している。また、原油価格が高騰しておりコスト増加となっている。
	通信業（総務担当）	それ以外	・身近なところでは、燃料価格の上昇と高止まりが個人や企業への影響が大きい。平成30年7月豪雨、危機的猛暑も消費マインド減少に直結している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側からの広告予算が抑えられているため、大型の企画提案がなかなか進まない。
	x	-	-
雇用関連 (東海)	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・雇用関連では人材派遣での求人情数が増加傾向にあり、既存の人材派遣会社からの供給が滞っているケースが散見される。また、パート、アルバイトといった非正規求人の雇用条件の改善等をして採用できないため、人材派遣に求人の枠を拡大するケースもある。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏のイベントが天候にも恵まれ好調で、良くなっている。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・当地区の自動車メーカー各社において、下期前半の生産目標が出され、全体的に上向きに推移している。それに対して各社で採用者増加の動きがある。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して増加傾向にある。
	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・開発需要は堅調である。
	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・自然災害が発生するなか、今後の投資等の前に災害防止対策を練る企業が増加傾向にある。これにより、売上に直結する投資が消極的になっている。
	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいで、人材確保が難しい状況が続いている。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均株価が2万2,000円台で推移している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、前月に続き前年を下回った。一方で転職イベントの引き合いは上向きである。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・前年秋のような求人増加に勢いはみられず、やや一服感がある。加えて、新規求人全体に占める正社員の割合も低下している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・全体で見れば求職者は減少傾向に変わりはないが、前年と比べ在職者は増加している。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・景気は引き続き改善している。有効求人倍率は高い数値で推移しており、人手不足がより深刻化している。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用力の高い企業は順調に推移しているが、地場中小企業は内定を出した候補者の取り合いになっている状況である。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き、自動車関連企業を中心に多くの引き合い残があるものの、業務に就いていないエンジニアの人数は、当エリアが他のエリアと比較して最も多いため、3か月前と比べてやや悪くなっている。
x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・確実に採用できるケースにしか企業は費用をかけなくなっている。ダイレクトリクルーティングが中心になっており、募集広告は激減している。