

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・客の財布のひもも緩みつつある。
		商店街(代表者)	・客の購買意欲から、年末になると売上増加につながるのではないかと思われる。
		一般小売店〔結納品〕 (経営者)	・年が明ければ少しは良くなってもらわないと困るので、希望をもっている。
		一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・引き続き年度末に向け一定の受注が続いていくと考えられる。
		百貨店(経営企画担当)	・冬季ボーナスも好調に推移することが想定され、消費税の引上げを視野に入れた高額品の購買などに期待がもてる。引き続きインバウンドも好調であり、売上の底上げの一因となる。
		百貨店(販売担当)	・微増といった感じだが下降はしていない。ただし、クリスマス商品等、シーズンアイテムは不調である。
		スーパー(店員)	・寒くなり、みかんや鍋物関連などの売行きは好調である。
		スーパー(総務担当)	・きちんと商品の説明や試食販売をしている商品は、売上が大きく伸びている。
		スーパー(支店長)	・暖冬なのか、寒さも厳しくなく客足が良く購買量も増えている。天候も良く青果物も豊富にそろい、売上拡大にも更に期待ができる。ボーナスの時期となり今後に期待したい。
		コンビニ(企画担当)	・報道紙面でもいわれているが、東京オリンピック開催関連と消費税の引上げの影響で、3月までは需要が増える。
		コンビニ(商品開発担当)	・気温が高く推移しているため、コンビニには追い風となりそうである。
		コンビニ(本部管理担当)	・小売業は曜日に売上が大きく左右される。特にコンビニ業界は、平日にイベントがあると効果が抜群である。クリスマスや年末年始等、今後のイベントは平日のため、コンビニ業界にとっては追い風となる。したがって、天候が安定していれば前年以上の売上が期待できるとともに、景気にも良い意味で寄与すると考えている。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・生活必需品の動きも良くなってきている。
		家電量販店(店員)	・地元のケーブルテレビ会社が4K・8K放送に対応し、申込みもかなりあるようで、テレビの買換えが伸びそうである。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	・12月はボーナスシーズンで毎年大物消費がある。今年は消費税の引上げ前の駆け込み需要と4K放送関連で少し良くなるのではないかと見込む。特に、4K放送は予想より問合せが多い。
		乗用車販売店(経営者)	・新年の初売りは例年にぎわいを見せるので、そこに集客イベントを合わせていきたい。
		乗用車販売店(経営者)	・雇用情勢がひっ迫し売手市場であることから、年末ボーナスを含め給与水準は上がる傾向にあり、消費は引き続き堅調と思われる。
		乗用車販売店(従業員)	・車のマイナーチェンジや改良も控えており、決算に向けて増販の準備は着々と進んでいる。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車の予約受注が始まり、予約数も伸びている。
		乗用車販売店(営業担当)	・年が明ければ、また来客数は回復するのではと期待している。
	その他専門店〔雑貨〕 (店員)	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が見込まれる。	
	その他専門店〔書籍〕 (店員)	・リニューアルオープンして効果を維持するのは難しいが、12月はイベントを企画し、ポイントサービス等で売上維持を期待している。	
	旅行代理店(経営者)	・悪い材料はない。元号が変わる新しい年に向かって、少しは良くなる。	
	旅行代理店(営業担当)	・ガソリン、燃油等の高騰はややマイナスの要因であるが、それでも少しグレードを上げたホテルの宿泊予約、クルーズ旅行や航空座席のプレミアムエコノミー席など高品質な内容の旅行商品を希望する客が増えているので、地震等の災害や世界情勢、治安の悪化等といった不測の出来事が起こらない限り、景気の安定が続くと思われる。	
	美容室(経営者)	・年末年始に向けてイベントが多くなり、ボーナスが入ること等によって来客数が増えていく。	
	その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・共感力など社会に適應する能力を身につけるために福祉施設を利用する頻度が増加する。	

その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・賃貸部がオフィスのロードサイド側に移設することにより、客足が伸びるのを期待する。また、業務分掌を12月より本格的に変更するので、一人一人が営業に集中できるはずである。
商店街（代表者）	・東京オリンピックが近づいて、明るくなっている気がする。
商店街（代表者）	・正月明けは忙しくない。
商店街（代表者）	・客単価が、どんどん低くなっている。必要な物以外は、見もしないという傾向が、前月よりも若干強まっている。
商店街（代表者）	・周りの中小企業では廃業や縮小が多く、冬のボーナスも出ないか、出ても非常に少ないようなことも聞いている。地方の景気は閉塞感が強い。
商店街（代表者）	・4K放送需要に期待するのみで、その他に関しては今のところ期待できない。消費税の引上げを前に若干の需要増はあるかもしれないが、余り期待できない。
商店街（代表者）	・今のところどちらに動くのか予測はつかないが、今後2～3か月間に、小豆、小麦粉、乳製品など値上げラッシュなので、厳しい結果が待っていると見込まれる。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・年末商戦が近づき、冬物商材の動きも活発になることを期待したいが、当地方では、まだ陶器関係の業者の廃業が目につく。大都市のターミナルエリアまで30分ほどで行けてしまうが、ターミナルエリアの店舗は活況で、その影響をもるに受けている。地元駅前をイルミネーションで飾り付けて人を集めるような政策を打てれば良いが、音頭を取る人もいないし、行政も活性化策を提案してくれず、ターミナルエリアに客を取られてしまう。一方、調剤部門は安定が見込まれる。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気の良いのは一部だけで、一般個人商店は依然厳しい状況にある。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・蓄えに回したり自分のためには金を使うが、人には使わない傾向が強いので贈答の需要は伸びない。しかし、法人客は伸びている。3か月先も会社関係によって救われるかもしれないが、個人客の贈答は減っていくため、プラスマイナスゼロで変わらない状況が続いている。
一般小売店〔書店〕（経営者）	・消費税の引上げまでまだ少し間があるので、消費行動が何とも分かりにくい。
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
百貨店（売場主任）	・自社カードの優待や関連会社の優待券を発行しているが、それほど盛り上がりがない。買う人は買うし、買わない人は買わない。家に帰って相談するという人も結構いる。高額な靴の購入客には、若い層が結構増えている。以前は40～50代の客が結構多かったが、11月に入ってから、20代で高級な靴を買っていく客が増えてきている。
百貨店（企画担当）	・インバウンド需要の伸びにより食品や化粧品などの消耗品は今後も伸びが見込めるが、国内需要は前年を下回る状況が続く。特に、ファッション衣料や雑貨については、中間所得層の消費意欲が低いこととメーカー側が製造を控えていることもあり、好転の兆しはみられない。
百貨店（経理担当）	・比較的暖かい日が続いており、冬物衣料品の動きが鈍ってきているため、年末商戦に不安がある。
百貨店（販売促進担当）	・景況感を改善するファクターがなく、当面は現在の景気が継続する。
百貨店（販売担当）	・テナントビルの施策があり集客は見込める。しかし、クリアランスなどで1品単価の下落や、購入に慎重になる可能性がある。
百貨店（計画担当）	・相変わらずインバウンドによる売上が好調に推移しており、富裕層の買上も特に変化がなく、前年並みに推移している。
スーパー（経営者）	・良くなる要因がない。
スーパー（店長）	・一時的に消費税の引上げに向けての特需はあると思う。せいたく品やし好品は売れていく傾向があると感じる。ただし、食品業界には余り影響がない気がする。
スーパー（販売促進担当）	・気温が高いため、やはり消費が上向かない。
スーパー（商品管理担当）	・大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題があり、そこで働く人の処遇によって、良くなるか悪くなるかが不透明である。当地域は別の大手自動車メーカーのおひざ元なので、直接の影響はないかもしれない。
スーパー（商品開発担当）	・来客数も、売上と同様に前年比100%を切っており、引き続き厳しい状況は続く。

スーパー（経営企画担当）	・商談中の客への納品が決まれば、先行きに期待ができる。
スーパー（販売担当）	・売上に結び付く良い材料がない。
コンビニ（企画担当）	・現時点ではどちらに向かうかを予測する要因が見当たらないため、現状が継続すると思われる。
コンビニ（店長）	・たばこの値上げ前にまとめ買いがあり、まだ、売上が戻らない。年内は厳しい。
コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少になかなか歯止めが掛からない中、新商品、店舗調理のちゅう房商品やエリア商品の発売で、100%を維持する。
コンビニ（エリア担当）	・来客数自体は横ばいだが、シーズントレンドが下降する時期で、好転材料が見つかりにくい。客単価も大きく伸びる動きはないように感じ取れる。
コンビニ（エリア担当）	・足元の動きは前より堅調になってきたと思うが、ケーキやお歳暮などの予約商品の出足が非常に悪く、まだまだ財布のひもは固いと感じているので、まだまだしばらくは変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・まだまだ来客数が上向きになる兆候がみられず、楽観視できない。
コンビニ（店長）	・特に良くなるような状況ではない。
衣料品専門店（経営者）	・元々価格帯が高めなので、ここ数年、なじみ客もバーゲンセールでしか買わなくなってきている。
乗用車販売店（経営者）	・ガソリンがまた高くなり、回復が見込めない。
乗用車販売店（経営者）	・自動車税の恒久減税には期待できる。
乗用車販売店（従業員）	・先行きに関しては、具体的に楽観できる材料や感触はないので、特にどちらでもないといった感じである。
乗用車販売店（従業員）	・1月から決算セールが始まるので期待感はあるが、12月がどのように動くかで展望が決まる。例年、決算期に車を購入する客は12月から動くので、来客数に注目している。特に消費税の引上げが決まったので、今後は駆け込み購入も増えるのではないと思われる。ただし、今のところはっきりとした兆候がみられないので、先行きも不透明と言わざるを得ない。
乗用車販売店（従業員）	・現在実施されているエコカー減税が今年度で終了し、その後も延長はされるが対象車種の絞り込みが話題となっている。これから年度末の増販期を迎えるので、来年度の購入との比較をしながらしっかりと客と話し合い、販売増につなげていきたい。
乗用車販売店（販売担当）	・年末に新型車種がデビューするが、広告塔的な車両のため、販売量の見込みがつかない。
住関連専門店（営業担当）	・消費税引上げ前の駆け込み需要のほか、引上げ前に工事を完了しようという物件が増えている。ただし、今までのような消費税の引上げ後の閑散とした状況にはならないと思う。一般の建築工事については、新築工事は横ばい、耐震工事等については、継続して出ている。
高級レストラン（経理）	・年末年始の需要はある程度見込めるが、節約を基本としたメリハリをつけた動きが見込まれる。
一般レストラン（経営者）	・宴会の需要が余りない。
一般レストラン（経営者）	・経済を支える政策が一般庶民の生活と非常にかけ離れている。消費税の引上げ、外国人労働者の導入などは一般庶民の所得増加にはつながらない政策である。今後も消費マインドが上向き傾向にはない。
一般レストラン（経営者）	・自分の周りでは景気が良くなる理由が見つからない。
一般レストラン（従業員）	・一部の業種のみ景気が良いように見える。
スナック（経営者）	・多少、予約は入っているが、財布のひもは来年の消費税の引上げに備えてますます固くなると思うので、期待はできない。
観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先も、前年と比べると数%の若干マイナス基調にある。昼食、夕食の伸び悩みを考えると、地元経済は停滞が続き、また、少しでも安くしてほしいという客の要求も増えているので、景気は前年に比べて若干弱含みで推移する。
観光型ホテル（支配人）	・2か月後の客室の予約は同期比で10%強良いが、逆に宴会が10%ほど悪くなっているため、何とも判断しかねている。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいと判断する。
都市型ホテル（営業担当）	・高い水準をキープしている。悪くなるような要因が見当たらない。

旅行代理店（経営者）	・年内に、春休みからゴールデンウィークの予約が増えることに期待している。
旅行代理店（経営者）	・歳末の売出しやクリスマスセールなども含めて、街ににぎわいが減ってきている。冬のボーナスの話題も以前はあったが、特に話題に上らないのは、支給できるところとできないところの差が広がりつつあるためと感じられる。一層の低価格志向が様々なところで進んでいる。
旅行代理店（営業担当）	・今期の冬は暖冬という報道もあるため、前年のような豪雪の影響は少ないと考える。
タクシー運転手	・市街地では、特に夜のタクシーが少ない。夜のタクシードライバー不足ということで忙しくは感じるが、街の人は少ない。
タクシー運転手	・前月と変わらなかった。
タクシー運転手	・何か月も飲食店街は暇になっており、変化がない。月末の金曜日になっても人が増えることはない。当分このままの状態である。
タクシー運転手	・2～3月は寒い時期に入るので、特に夜に関して、人の動きは余りないのが例年の動きである。足元と余り変わらないような推移と思われる。
通信会社（サービス担当）	・客は通信会社の間を行ったり来たりしているだけで、販売量が増加しても、結局、他社へ乗換える解約も同じくらいある。
通信会社（営業担当）	・良くなることを期待するが、現実的には今と同じである。
通信会社（営業担当）	・SOHOユーザーを担当しているためか、経費節減を考えている客が多い。
テーマパーク（職員）	・団体予約は前年並みで推移しているが、暖冬になって雪不足になると予約キャンセルが出る可能性があり、微妙である。
テーマパーク職員（総務担当）	・好転する材料が見当たらない。
観光名所（案内係）	・天候不順で暖冬になり、冬物の販売が伸びない。
ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の入場者予約数は前年同日比で少し低調である。しかし、今年は暖冬の予想もあり、前年並みに入場者は確保できると思われる。
美容室（経営者）	・12月に入ると客も正月に向かって来店するので、この1か月は良くなるが、1～2月になると極端に駄目になってしまう。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げに向けて、多少の変化があると思われる。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・景気の減速感が今後強くなる。
百貨店（経理担当）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要は、住宅や車などの耐久消費財に向かい、それ以外の旅行等のレジャー関連支出は減る。
百貨店（業績管理担当）	・近隣競合店は改装により集客、売上を伸ばしているが、当店は改装もなく販促策も前年踏襲のため、店には新鮮さや活気がみられない。
スーパー（経営者）	・中国の米国に対する輸出が減り、日本からの電子部品等の輸出も減る。景気は下降傾向である。冬物のバーゲンセールは最終期を迎えるが順調には売れず、商品が売れ残る可能性が高い。景気は決して良くはない方向に進む。
スーパー（ブロック長）	・年末商戦に向けて、暖冬で鍋等のホットメニュー企画が不調である。農産物は相場安、和牛は逆に相場高と、良い材料は見当たらない。
スーパー（販売担当）	・1～2月は、年末年始の売行きにかかっているが、年々、年末年始商材は売れなくなっていて、数量計画から少なめである。
スーパー（営業企画）	・全体的に消費は停滞してきているように感じる。
コンビニ（店長）	・アルコール類の売上が落ち込んでいる。ドラッグストア増加の影響がある。
コンビニ（店員）	・帰省などで来客数が減る。
家電量販店（店員）	・株価の浮き沈みや政治的な影響もあると思うが、暖冬の影響が一般の方々にとっては大きいように感じる。年末商戦に向けて活気が戻ることを期待したいが、現状を踏まえると厳しく感じる。
乗用車販売店（営業担当）	・ガソリンの高値、いろいろな物の値上がりや暖冬の影響で消費が落ち込む。

	乗用車販売店（従業員）	・今の与党のやり方を見ていると、どちらかという民主的というよりは、自分たちの力を誇示して、どんどんやりたいようにやっていっているということがよくみえているので、この先、まだまだいい方向にはいかずに、悪くなるのではないかと感じている。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高は前年比で4.9%のマイナス、来客数は前年比5.0%のマイナスである。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・社会保障等、将来の不安定要素を少しでも取り払っていかねば、金を貯め込む一方となる。金が使われないことには良くなっていかない。
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・少しずつではあるものの、様々な商品の値上げが消費意欲を減退させている。
	都市型ホテル（経営者）	・景気の動きには不確定要素が多く見受けられるので不安である。
	旅行代理店（経営者）	・冬のシーズンになるので、レジャー関係は需要が少なくなってくる。
	旅行代理店（経営者）	・12月の受注はまず見込めないで、年明けに客がどう動くかが問題である。景気刺激策もないので、少し悪くなると判断する。
	通信会社（企画担当）	・解約理由として、他社への転向もあるが、引っ越しや利用する人がいなくなったなど、人口減少の表れともとれるような解約がここ数か月増えてきており、本当にそういう理由ならば深刻である。
	テーマパーク（職員）	・冬になり閑散期となる。
	パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化による業界全体での客離れが進む。
	その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・株価が不安定すぎる。
	理美容室（経営者）	・客との話では、余りボーナスも期待できないようであり、段々生活が苦しくなっていくのではないかと思う。
	美顔美容室（経営者）	・年末年始は、毎年のことだが各家庭でイベントや出費が多いため、来店も買上げも減る。
	美容室（経営者）	・当地からは、若年層や大学を卒業した人が、皆東京や神奈川など関東方面に行ってしまう。特に女性にとっては就職先がないそうである。今月も200人以上市外へ転出し、人口がどんどん減っており、そういう面で美容業界は厳しい。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・売上減少の一方で、制度改革に合わせた事務負担が増し、人件費増加につながっている。介護保険サービスで地域加算がない福祉用具貸与であるが、貸与価格に地域差がある状況にもかかわらず上限価格設定が全国平均価格を基準に決められるというのは、公平感に欠ける。
	設計事務所（経営者）	・案件数、単価共に上昇傾向が全く感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	・今後、消費税の引上げ対策などの方向性や予算が固まるまで、客足は足踏みしそうである。
	住宅販売会社（従業員）	・下請業者からは次はどこの倒産するかを心配する声を聞く。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・仕事は増えているが、受注単価は上がらない。この状態がまだ続くのか心配である。
	× 一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費税の引上げのニュース等、消費者の支出をますます抑える傾向が止まらない。
	× 衣料品専門店（売場担当）	・今冬は暖冬といわれている。
	× 理容室（経営者）	・これからも景気は良くなるとは思わない。客も財布のひもが固くなる。
	× 住宅販売会社（経営者）	・売行きが悪いので不安である。先行きは分からないが、悪くなっていく。
企業 動向 関連 (東海)	-	-
	一般機械器具製造業（営業担当）	・北米では多くの会社で1月から新年度が始まり、予算も新年度となるので、設備投資が新たに許可され、引き合いや発注が増える可能性が高い。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・国内の人手不足の対応に対する投資意欲は順調で、当面は今の状況は続くと思われる。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・品質問題が収束傾向にある。
	通信業（総務担当）	・東京オリンピックの影響は既に織り込み済みであるが、大阪万博の招致決定で国民的な明るいニュースが発信された。個人的には東京オリンピック以上に国民参加の期待が強いと感じている。関心の高いシニア層は1970年の万博のインパクトが強く、その再来としてワクワク感が大きく、あらゆる関連グッズへの消費につながると思われる。

金融業（従業員）	・少しずつではあるが、生産体制、いろいろな街の景気や建築関係など様々な分野において、若干上向き傾向にあるような話をよく聞く。
会計事務所（職員）	・以前、消費税の引上げの際に商品、材料不足を経験しているので、今回も抱え込みが起きると考えられる。この先、建築等資材を始め耐久資材から動きが出てくる。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・来年3月に向けて、少し忙しくなってくるのではないかと思う。米国の安定と東京オリンピックに向けての様々なこと入れが起これと考える。原油価格の下降も少しは景気にプラスになると思う。当社としては、新製品の完成が段々と近づいている。
食料品製造業（経営企画担当）	・原料価格の高騰が大きく影響しつつある。来期に向けて思い切ったコストダウンが求められるところである。
化学工業（営業担当）	・原料のプラスチックの仕入価格は高止まりである。ただし、半年後は原料価格が下がる見込みである。
化学工業（総務秘書）	・特に景気を悪くする要因が見当たらない。冬のボーナスもあり、景気は堅調に推移するものと考えられる。
窯業・土石製品製造業（社員）	・客から量的に非常に伸びるといわれた製品が、状況の変化や障害の発生等でことごとくストップしてしまったため、しばらくは停滞しそうである。
金属製品製造業（経営者）	・引き合いも多くなか、横ばいの状況が続くものと思われる。
金属製品製造業（従業員）	・プロジェクト関連の大型物件もあり、忙しさは変わらないと思われる。
一般機械器具製造業（経営管理担当）	・受注、販売量が高水準で推移する。
電気機械器具製造業（総務担当）	・良い状態のまま当分変わらない。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・12月はボーナスもあり、消費税の引上げまではこのまま少しずつ上り調子でいくのではないかと思われる。
輸送用機械器具製造業（製造担当）	・例年どおりの推移が見込まれる。
輸送用機械器具製造業（管理担当）	・今後の生産計画から変わらないと見込まれる。
建設業（役員）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が感じられない。増税後の優遇税制に期待しているのか、客の反応が鈍い。
輸送業（経営者）	・軽油価格には不透明感があるが、人手不足は日に日に厳しさを増している。
輸送業（エリア担当）	・どんな産業にも消費税の引上げに向けた特需が発生するのは分かっているように思うが、東京オリンピック景気も、余り話題にならなくなってきた昨今、景気の高揚感が増す要因はさほど多くはない。前月は日中友好の兆しが少しみえたが、米中の関係が悪くなってきていることがあるので、対外的にも良い面が見受けられないということで、消去法で景気は良くならない。
輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油が前年より21円も値上がりしている。このところ貨物の荷動きも良くなっているが、このまま続いていくのか見通しが立たない。
輸送業（エリア担当）	・人手不足は相変わらずで、新人の離職率が高くなっており、コストは増えている。
輸送業（役員）	・石油価格が下がり、物流業界はトラック燃料やフェリーのサーチャージの負担が小さくなりコスト負担が減る。しかし、依然として運転手不足と採用難が続く模様で、外注費や労働条件の見直しなどのコスト増が続く。暖冬による季節商材の販売不振やスキー場など冬のレジャーの不振が心配される。
通信業（法人営業担当）	・景気が良くなる要素として、東京オリンピックや大阪万博、名古屋でいえばラグビーのワールドカップがあるが、まだ、実感として景気が良くなる兆候を感じることはない。
通信業（法人営業担当）	・長い間空き地になっていた埋立地にバイオマス発電所ができることになり、関連企業等に影響があるかないかは分からないが、たくさんの企業が集まり、相当広い埋立地が埋まってきた。しかし、ガソリンの高値安定が庶民の暮らしに大きく影響している。まだまだ庶民の財布のひもは固く、消費税の引上げも近く消費マインドは上向かない。
金融業（企画担当）	・個人投資家の含み益の増加や投資家以外の個人は給与が上がっているという実感が出てこない消費に向かいづらい。当面現状の景気が続くと思われる。
不動産業（経営者）	・今後も例年同様に晴天の日が多くなると予想されていることもあり、当面の景気は今月同様に良い状態が継続し、売上は前年同期100%以上で推移するとみている。

	不動産業（経営者）	・物件数は増えず、価格は高値だが景気が上向きとなる要因とはならない。
	広告代理店（制作担当）	・冬場に向けてのイベントや媒体企画等もこれといった目玉がなく、売上の余り変化がない状態が続くそうに思われる。
	行政書士	・貨物の動きが良く、運輸収益を上げ利益を出して借入返済に充てたいが、燃料価格が上がり計画どおりにならないとの業者の声がある。
	公認会計士	・中小企業の業況が厳しい原因について、早期の解決は困難と思われる。
	会計事務所（職員）	・会社側からすると、給与を上げると景気が悪くなくても下げられないので、好調時はボーナスで対応する。社員からすると、ボーナスは、ひょっとすると先々減額されたりなくなったりするかもしれないと考え手元に残しておこうとする。したがって、余り景気を良くする方には回らない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・各社との足踏み状態が12月までは続くともみられ、1月になってみないと判断できない。
	食料品製造業（営業担当）	・飲料業界において冬場は特に売上が低迷する。現在の受注量などからみても例年より減少傾向にある。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・今月の景気はやや良いが、2～3か月先は年末商戦が終わり景気は下向き。また、原材料の値上げによる採算面の苦戦が見込まれる。
	化学工業（人事担当）	・国外のネガティブな要因、例えば米中貿易戦争、英国EU離脱問題、中東情勢等がニュースをにぎわしており、2～3か月後に景気が良くなるポジティブな話はほとんどない。
	鉄鋼業（経営者）	・年明けの中国や米国から日本への輸出価格などに大きく影響を受けるため、全く不透明である。
	電気機械器具製造業（経営者）	・客先業界全体の景気が悪く、先行きが見通せず設備投資が抑えられている。客先の売上が減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	・国内だけでなく海外の影響が非常に大きい製品を生産しているため、為替等の海外情勢次第であり、受注の先行きに不安がある。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・中国での新車販売がここ数か月ずっと低迷しているという話を聞く。
	建設業（経営者）	・国のトップの大臣たちの行動は問題である。パソコンができないのは仕方がないが、自慢げに話すように国民を馬鹿にされては、これから不安で仕方がない。
	輸送業（エリア担当）	・米中の関税問題で物流の動きが鈍化している。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・大型商業施設ができて、折込広告が全く増えていない。
	x	-
雇用 関連 (東海)	人材派遣会社（社員）	・3～4月の人材流動時期において、求人・求職マーケットが活発となる。
	人材派遣業（営業担当）	・外国人技能実習制度に関する法改正もあるが、未確定な箇所も多く課題は大きい。しかし、人材確保の観点から製造業を中心に積極的に受入れが拡大され、中小企業を中心として業績向上が期待できる。
	人材派遣会社（社員）	・忘年会の予約が例年以上に入っている。
	人材派遣会社（営業担当）	・来期に向けた人員の確保や、非正規雇用人材の転職活動が年始から年度末にかけて盛んになる。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・国内自動車生産において、今後下期の生産体制が上向きに推移するメーカーもあれば、報酬虚偽記載問題が発生した大手自動車メーカーでは今後の生産体制が下向きになるのではと懸念される。
	職業安定所（所長）	・企業からは業績向上のコメントがあり、力強さまでは感じないが、従業員からも冬の一時金増額を期待する声を聞く。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・直接雇用について企業の受入れが好調である。また、幅広い年齢層での雇用が見込める状況が継続中である。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・この地域に特化した状況かもしれないが、大学病院の新規建設を控え、医療職の採用が増えており、本学の来春卒業生の約2割近くが採用された。採用担当者からは、平成32年開院に向け、今後も積極的な採用を計画しているとのことである。
	人材派遣会社（経営企画）	・特に追加して考慮すべき情報は無い。
	人材派遣会社（営業担当）	・この先数か月は、大きな経済ショックが起きない限り現状維持が続く。
人材派遣会社（企画統括）	・年末年始に向けて短期案件の求人ニーズが増加するものの、景気回復の大きな要因とまではいえない。	

	人材派遣会社（営業担当）	・市中心部の派遣事務案件は即日決定するが、郊外や更に遠隔地になると決定率が大幅に下がる傾向にある。また、地域以外にも仕事内容や勤務条件により決定率の違いが大きくなっている。
	職業安定所（所長）	・最近の状況をみても変化がない。
	職業安定所（次長）	・人手不足が深刻化する中、仕事はあるが受注できないという声を聞く。働き方改革推進の取組として、社員の残業を減らすために思い切って受注制限の方針を実行した企業があった。
	職業安定所（次長）	・新規求人数は引き続き横ばい状態にあり、大きな変化はないものと思われる。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・登録者が年末年始には鈍化するが、年度末にかけての転職希望者は増えてくる見込みである。
	民間職業紹介機関（支社長）	・求人数は減少していない。
	人材派遣会社（営業担当）	・正社員の求人数が徐々に少なくなってきているため、東京オリンピック終了後に向けて、徐々に景気が悪化していく。
	職業安定所（職員）	・求職者は高齢者の割合が高く、企業の求める人材が少なくなっており、就職に結び付かない。
×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・確実に人を採用できる人材紹介業へ一層シフトしていく。特に正規社員の採用分野は、全てそうなっていくと予想している。