

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)		商店街（代表者）	・新規の事業展開者が増えてきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・新元号に対する気持ちの切替えに期待する人の動きが出始めている。
		乗用車販売店（従業員）	・全体的な流れや客の動きに勢いがあるので、この先1月も何か良いような気がする。楽観的な考え方だが、周りをみても、わりと欲しい物を買うようになってきて、良いのではないかと思う。問合せにも勢いがある。
		乗用車販売店（営業担当）	・12月が順調に終われそうで、その流れで繁忙期に入るため、見通しは明るいと思われる。年々繁忙期のピークが前倒しになっており、1月の後半が非常に重要になってくる。
		旅行代理店（経営者）	・4月に新しい元号が決まり新しい時代が始まるので、景気が良くなる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・年が替わり春を迎えるので、少しは景気が上がってほしい。
		百貨店（業績管理担当）	・売場の改装計画があるので、売上増加が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・クリスマスケーキ、おせちの予約販売量は、前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	・大型キャンペーンの継続と新たにゲームとのタイアップで来店動機を高め、季節商材、新商品やエリア商品の発売を予定している。
		コンビニ（店長）	・当地区は再開発事業が本格化し、再開発に従事する工事現場の方々の動きが非常に活発になると予想する。そのため当店の売上にも寄与してくれると考える。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末商戦に向けて、動きは活発になると思われるので期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	・決算に向けて、車両増販が見込める時期でもあり、移転オープン後初の決算でもあり、新店舗効果もあり今まで以上に新規客の来店が見込める。
		乗用車販売店（営業担当）	・新年度早々に新型車の軽自動車が発売予定である。
		観光型ホテル（支配人）	・年度末に大型の一般宴会を2件受注しているので今月よりは期待できる。本年度は上期で大きく減収したので、その分を少しでも取り返すべく第4四半期に臨みたい。
		都市型ホテル（経営者）	・今よりは良くなってほしいと思う。
		旅行代理店（経営者）	・新年を迎え、新しい年の行事も決まれば、本格的にゴールデンウィークの計画を立てやすくなる。連休で会社も学校も休日になれば、旅行の計画を立てやすくなる。どこか旅に行きたくなる傾向になる人も自然と多くなり、こちらも、大型連休を絡めて提案しやすい。
		旅行代理店（営業担当）	・今のところ冬の旅行団体は前年より多めに取り扱う予定である。気候次第のところもあるが、暖冬という報道を信じたい。
		タクシー運転手	・これまでの夜の飲食店街は静かだったが、今年は前年より多少人出が多くなり、良くなってきた。
		住宅販売会社（従業員）	・税制大綱が決まり、消費税引上げ前の駆け込み需要は期首の想定よりも減少しそうだが、慌てず建てたい人が必ず動くと思われる。年明けから正月以降は期待大である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・社の業務分掌を明確にしたことによって社員の動きが変わってきて、営業スピードも向上してきた。
	商店街（代表者）	・相変わらず客単価が伸びてきていない。	
	商店街（代表者）	・客には購買意欲があると考えられるが、依然として単価が安く1割減の状況で推移している。	
	商店街（代表者）	・消費税の引上げを控えて駆け込み需要を期待しているが、景気全体が盛り上がってこないと必要最小限の買換えのみで、トータルでは変わらない。	
	商店街（代表者）	・寒い間はなかなか動きが悪い。	
	商店街（代表者）	・良くなる要素が全く見当たらない。営業努力が足りていないことも承知だが、客の購買意欲が全然上がってこない。	

一般小売店〔生花〕（経営者）	・格差社会はまだまだ続くと思われる。
一般小売店〔土産〕（経営者）	・良くなる理由も悪くなる理由も考えにくい。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・12～1月初めまでは客の動きも活発で良いが、1月中旬以降は金もなくなり、年金支給月でもなく客の懐具合も良くないので、またいつものように景気が落ち込む可能性がある。政治状況も悪い。ドラッグストアはインフルエンザや花粉症の流行などで、調剤部門は安定的に伸びると思われる。当地方の景気は底ばいの状態である。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・3か月先も変わらない。売上は法人客と個人客とに分かれており、法人関係は顕著に良い。個人は自分の楽しみは増えているが、付き合いの幅は狭くしたり貯蓄に回しているため、物販としては個人客の売上は伸びてこない。全体としては、法人客は伸びるが個人客は減り、プラスマイナスゼロで3か月先も同じようにならない。
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	・引き続き年度末向けの受注が一段落し、調整段階に入ると思われる。
百貨店（企画担当）	・今月は気温が下がらなかったことも重なり、国内消費、特に中間層の購買に勢いが全くみられなかった。この傾向は以前から続いており、今後も消費税の引上げが控えるなど、上向き要因は見当たらない。インバウンドの売上についても、上向きつつも一時の勢いはみられず、国内消費のマイナス分をカバーするには至らない。
百貨店（販売担当）	・新作の投入や販売施策での集客は見込めるが、クリアランスの影響もあり購入には慎重となる。インバウンドは波があるため予測が難しい。
スーパー（経営者）	・世界の景気は徐々に下降している。そのため日本も影響を受けているが、設備投資が継続的に行われているので、景気の足を引っ張る影響力は強くなく、現状が維持されている。消費景気は相変わらず余り良くない。
スーパー（店長）	・改元のタイミングと消費税の引上げに向けて、嗜好品やぜいたく品の需要は増えていくと感じる。スーパーマーケットは毎日買う商品なので、余り影響を受けない。逆に食以外の部分に金を使うと、もしかすると多少悪くなる気もする。
スーパー（店員）	・小麦粉の値上げがどう影響するか。特に寒波次第では、流れが変わると思う。
スーパー（販売担当）	・例年のように年末に購買しすぎるので、徐々に引締め状態になり、余り買わなくなる。
スーパー（商品開発担当）	・来客数は前年を割り続け、それに伴って売上も予算比、前年比共に厳しい数字となっている。来客数回復の要因がないため、現状と変わらない。
スーパー（販売担当）	・今の最悪な状況の打開策がない。
スーパー（商品管理担当）	・年始に向けて気温が下がる。ふだんの物が売れることを期待したいが、暖冬傾向で売れる物が売れていない。
スーパー（経営企画担当）	・良くなる期待感がない。
スーパー（ブロック長）	・天候要因が大きい。暖冬の年は厳しいと思う。また、今年は節分やひな祭りなどの曜日でも悪化の要因となる。
スーパー（総務）	・気温が余り上がらないので、売上が良くない。したがって、来月もそんなに上がると思わない。
コンビニ（企画担当）	・何かちょっとしたネガティブなニュースや話題があっても、過去の政権のような組織改革スローガンがあると、個人的には未来に向かっての展望に明るさが増す。フランスのデモが気掛かりである。
コンビニ（企画担当）	・暖冬傾向であり、天候不良による来客数の大幅な減少は考えにくい。他に影響を与える要因は見当たらないため、現状が継続すると思われる。
コンビニ（エリア担当）	・人手不足が深刻で、売上が伸長しても経費増加で相殺されてしまう。
コンビニ（店員）	・恵方巻きのイベントがあるので少し期待はできるが、来客数は余り変わらないと見込まれる。
衣料品専門店（販売企画担当）	・特に変わる要素がない。

衣料品専門店（売場担当）	・現時点では、景気回復が見込める要素がない。
家電量販店（店員）	・月の前半は売上に勢いがあったものの後半はペースが鈍く、この調子で来年を迎えそうである。
乗用車販売店（経営者）	・年末商戦の盛り上がりが一ツである。
乗用車販売店（従業員）	・客からの話では景気に対しての諦めムードが強い。まだ良くない状態が続くと思う。
乗用車販売店（従業員）	・これからの2～3か月は現行のエコカー減税を受けられるかどうかの節目になる。今後、減税対象車両の基準が厳しくなると考えられるので、駆け込み需要も期待される。
乗用車販売店（販売担当）	・新型車種がデビュー予定なので、今より多少は新規客の来店が増えると思う。
住関連専門店（営業担当）	・住宅、マンション共に、新築工事はまだ契約が増えていない。本来だと消費税の引上げ前の駆け込み需要や来客数が増え始めるが、今のところふだんの月と変わらない。住宅や一般の建物などについては、リフォーム、耐震工事や大規模改修工事などが増えており、平均すると横ばいである。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・例年売上の良いシーズンではないが、卒業や異動があり、ギフト関連の売上が良くなるので、イベント等を含め競合店に負けないように売上を維持したい。
高級レストラン（経営企画）	・正月などの晴れの日には支出をするが、平常時は節約する傾向が続く。また、年末の株式などの市況から、更に財布のひもがきつくなる可能性もある。
一般レストラン（経営者）	・来年は消費税率が上がるので、3～4月は買い控え等が出てくる。
一般レストラン（経営者）	・世界の政治、経済状況がリンクをして、良い方向に向かっていない。変動の時期である。政治の経済に対する影響力が機縁となっている。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
都市型ホテル（総支配人）	・宿泊はインバウンド頼みである。人手不足が厳しく、コストもかさむが価格転嫁ができず厳しい。
旅行代理店（経営者）	・冬場の観光産業は天候の影響が大きいので、メディアで今年の冬は寒くなると聞くと、厳しくなるような感じがしている。
旅行代理店（営業担当）	・天変地変や自然災害等の突発的な災害、インフルエンザ等の大流行やテロ等世界情勢の不安要素が発生しない限り、取扱額や件数においては好調をキープできる。
タクシー運転手	・2～3か月前と比較すると、ガソリン、石油製品の価格が安定して非常に良いが、相変わらず貿易摩擦の問題や欧州では暴動が起き、不安定な問題が多い。日韓間での自衛隊機の問題がどうなっていくか不安材料が一杯である。外国人労働者の受入れはどうか、我が国の経済が良くなるようにしっかり頑張してほしい。
通信会社（サービス担当）	・客が満足できるような新サービスやキャンペーンがない限り、他社回線への移行が増えていく。
通信会社（営業担当）	・通信費は節約傾向にあり、この状況はずっと続くと思われる。
ゴルフ場（支配人）	・2月の入場者予約数は、暖冬の影響もあり前年並みに入っている。これからは寒波や雪の量にも大きく変動するが、今のところ良い方向のまま推移すると思われる。
その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・台風被害の復旧作業がほぼ終了し平常に戻ったものの、新規観光列車の営業開始に重なり波に乗り切れていない。
美顔美容室（経営者）	・来店客は少なくなるが、来月から新たな商品キャンペーンが始まるので、それに関連する買上げがある。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険改正で事務的な業務は増える一方、介護給付費は抑制され、これまで以上に企業努力が必要となってきている。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の増税で、多少の上向きはみられるのではないと思われる。
その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・見積りなど引き合い状況を見ると、今月と同じように順調に受注できそうである。
商店街（代表者）	・食料品を含むほぼ全ての物の価格が上昇しているので、嗜好品である和菓子には、非常に厳しい年末年始になりそうである。

一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費税の引上げを控え、飲食を控える状況がますます進む。
一般小売店〔書店〕（経営者）	・米国を始めとする世界経済が非常に不透明で、株価も下がり出したということを見ると、2～3か月先は、やはり下がってくるのではないかと思う。
一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・国内政治の不安と、米国、中国を中心とする海外の経済、政治の対立が、非常に先行き良くないと思われ、先行きは非常に厳しいものがあると思う。
百貨店（売場主任）	・製造が間に合わず、欲しい商品が客の手元に届かない。年末年始はインポート商品の数が減り、買いたい人に商品がいかない。靴メーカーは在庫を持たず、製造を控えている。その分、売上が厳しい。
百貨店（経理担当）	・好調に推移していた世界経済の退潮が、今後、株価の更なる下落と企業業績の悪化を招き、個人消費にマイナス影響を及ぼすと考える。
百貨店（販売促進担当）	・株価が下落傾向で中流～富裕層の景気マインドが低下する可能性が高い。
百貨店（経営企画担当）	・株価の乱高下により、富裕層などの消費が鈍る可能性やインバウンド効果の伸び代も少なくなってきており、売上をけん引してきた要素による売上増が見込めなくなる可能性が出てきた。
百貨店（計画担当）	・株価の下落、円高傾向、中国の税関強化など悪条件が続いていく。
スーパー（支店長）	・株価をみても乱高下が激しく、貿易に関する外交問題も不安を感じるため、来年以降は米国、中国並びにロシアの動向が非常に気になり、良いムードは感じない。
コンビニ（店長）	・消費税の引上げが近づくにつれて、駆け込み需要よりも買い控えが起こりそうである。
コンビニ（エリア担当）	・年末から株価が大きく下降しており、コンビニは反応が遅いが、過去に株価が下降したときには販売も徐々に落ちてくることがあり、しばらく厳しい。
コンビニ（エリア担当）	・穏やかな天候や気温頼りの現在に比べて、通常の季節の動きとなり寒くなるという予報で、外的要因以外に好転材料が見つからない。
コンビニ（店長）	・たばこ増税後、低価格のたばこ販売が増加した。低単価志向が強い。
コンビニ（商品開発担当）	・米国発の株価の急激な下降がもたらす影響が不安視される。
コンビニ（本部管理担当）	・12月の売上は好調だったが、先行きを見通すと楽観視はできない。最大の理由は、世界経済の先行きが不透明で、株価の大幅下落を懸念している。
衣料品専門店（経営者）	・客本人に金を掛ける人が出てきた。
家電量販店（店員）	・株価や景気が回復基調にならないと、売上は厳しくなるように思われる。
家電量販店（フランチャイズ経営者）	・4K放送関連も売上増につながるほどではなく、年始の初売りも大型店に客が流れてしまい、期待はできない。暖冬で暖房商品、エアコンの売上も悪い。
乗用車販売店（営業担当）	・世界的な景気の減速感があり、一層の株安が進む感じがある。それによって消費が落ちてくると思う。
乗用車販売店（経営者）	・諸外国の政治や経済の不安定な状況が、我が国の経済にもますます影響しそうな雰囲気である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・米中貿易摩擦に伴い景気が悪化する。
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7.2%マイナス、来客数は前年比3.2%のマイナスである。
一般レストラン（経営者）	・良くなる理由が見つからない。
一般レストラン（従業員）	・消費税の増税に向けて消費を控える。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・世情不安がいろいろな部分で至るところに悪い影響を及ぼす可能性がある。
その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・ここまで堅調だった消費を見直す人が増えている。消費税の引上げ前の駆け込み需要も、消費者からは控えるという声がある。

	観光型ホテル（経営者）	・ 2～3か月先の宿泊、会食の予約状況は、前年比でいずれも下回っているため、やや悪くなる。統一地方選挙で、少し出控えムードが世の中にまん延しているように見受けられる。	
	旅行代理店（経営者）	・ 株価の下落で年明けからの動向にも良い材料がない。	
	タクシー運転手	・ やや良くなったといっても足元だけのことで、また元に戻って暇な日が続く。	
	通信会社（企画担当）	・ 自動車産業の先行き不安感に加えて、人手不足が顕在化しているように思われる。当社も、中途募集を開始したところ、求職者は60才前後ばかりである。	
	通信会社（営業担当）	・ 販売量は、当面は徐々に減少していくと考えている。	
	テーマパーク（職員）	・ 県内中に豚コレラの風評被害があるのではと思われる。	
	テーマパーク（職員）	・ これからの降雪状況で来客数が変動するが、暖冬傾向で雪が少ないと影響が出てくる。	
	パチンコ店（経営者）	・ 監督官庁の指導による制度的な問題である。	
	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）	・ 客から余り給料が上がらないという話を聞く。物価が上昇するだけで、これから徐々に景気が悪くなる。	
	美容室（経営者）	・ 今月はボーナスが出ていることもあるので良かったが、2～3か月後は平穩に、もう少し減少していると思う。	
	美容室（経営者）	・ 当市は政令指定都市になっても人口は減少し、70万人を切っている。特に女性が大学のため東京に出てそのまま就職する傾向があり、美容業界に影響がある。	
	設計事務所（経営者）	・ 計画中の案件、実施設計の実行共に、現時点では極めて少ない状況である。	
	設計事務所（職員）	・ 景気は良くなる傾向はなく、特に年末は株安ということで、景気の後退が一步進むような気がする。	
	住宅販売会社（従業員）	・ 利益を確保するために売価を上げなくてはならず、厳しくなる。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・ 外装の下請会社が足りない状態が続いている。客は想定外の出費で余裕がない。	
	×	スナック（経営者）	・ 5月の連休に向けて少しずつ節約が始まり、徐々に悪くなっていく。
	×	美容室（経営者）	・ 12月が忙しくて、1～3月になるとやはり正月過ぎで少し暇になる。
	×	理容室（経営者）	・ 同業者に聞いても、客の回転が悪いようだ。景気の良い話はない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・ 買主も少なく、売り物件も少なくなっている。この先は消費税の引上げで買主に影響が出るのではないかと心配である。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	
		化学工業（営業担当）	・ ナフサ価格が下がる見込みで、プラスチック原料の価格ダウンで収益性アップが見込まれる。
		金属製品製造業（経営者）	・ 引き合いは若干増加しているため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ 足元のトラブルが改善される傾向にある。
		建設業（役員）	・ 1～3月は、年度替わりと異動の時期で、客の動きが活発化する。消費税引上げの猶予期間である3月契約への駆け込みも考えられる。
		輸送業（エリア担当）	・ 単価が高止まりしており、物量も増えている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・ 株価の暴落により不安感があるが、これは米国大統領に対する不安感である。米国はシェールオイルの増産により、国としては好転している。当社は新製品の開発がほとんど完成間近になっている。
		食料品製造業（経営企画担当）	・ 原料価格も高騰しており、損益面でも厳しい状況が続く見込みである。
		化学工業（総務秘書）	・ 特段不景気となる要素が見当たらない。大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題は、資本主義経済の成れの果てが日本社会にもやってきた印象で、労働者の労働観に影響を与える。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ 年末で駆け込みの受注が多かったが、更に伸びていくような要因は見当たらない。

金属製品製造業（従業員）	・忙しい状況が続くのは良いことだが、原材料の値上げなどもあり、景気が良くなるほどではない。
一般機械器具製造業（営業担当）	・為替レートは悪くないが、景気の不透明さを払拭できるほどの受注や、引き合いが上向きになる要素がない。
一般機械器具製造業（経営管理担当）	・受注量、販売量が安定して推移する。
電気機械器具製造業（経営者）	・年度末の3月を前に設備投資が期待でき、ほぼ当月と同じと考える。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・消費税が引上げとなるくらいまでは、このままでずっといくのではないかと感じている。
輸送用機械器具製造業（製造担当）	・前年の動向と余り代わり映えがしない。
輸送用機械器具製造業（管理担当）	・生産計画から、変わらないと思われる。
輸送業（エリア担当）	・前年に比べ燃料が10円60銭高くなっている。しかし、貨物の動きはいつもと同様で普通なので、まあまあである。
輸送業（役員）	・今後徐々に消費税の引上げ前の駆け込み発注が出てくることが予想されるが、その後が懸念される。一方で、石油価格の一層の値下げを期待したい。人手不足による運賃アップには客の理解があるが、業界の今後の中長期的な対応は、更に深刻になってくると思われる。
輸送業（エリア担当）	・政治経済の先が読めないので変化はない。
通信業（法人営業担当）	・米国大統領への信頼が薄まるなか、世界経済への影響が先行き不透明である。日本経済は、東京オリンピックまでは消費税の引上げ等があっても持ちこたえられると思うが、その先、明確な指標を打ち出せる指導者が、政治家にも経済界にもいないことが残念である。自分のことばかりで将来展望がない。人材不足が景気上向きにならない一番の要因ではないか。
通信業（法人営業担当）	・年が明けると、政治が選挙モードになり、例によって目先の景気が良くみえるような政策をとる。消費者が賢くなり、しっかりと目利きできるようにならなければ、正しく経済を成長させることはできない。
金融業（従業員）	・今のところ、先行きに対しても、さほど景気の上下はなく、客には、今とさほど変わらないような感覚が見受けられる。
金融業（企画担当）	・個人投資家は、含み益が増えてこない動きづらい。個人投資家以外の個人も、給与が上がったという実感がなく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いう予報もあり、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。
広告代理店（制作担当）	・全体的に広告予算を削っている客もいるため、景気回復になる良い材料がなかなかみつからない。
会計事務所（職員）	・商売、経営の勝ち組、負け組がはっきりしてくる。消費税の引上げを機に廃業を考えている個人事業者や小規模法人も少なくない。また、企業の合併や吸収も中小企業者の間で話題になっている。
会計事務所（職員）	・企業との取引を主とする会社は、専門性や技術力を買われて受注できる。しかし、一般消費者を客としている飲食店、美容院やクリーニング店は、いかにおいしくても技術が優れていても、それだけでは消費者から選ばれない。消費者が金を使いたいと思う対象に選ばれなくてはならず、これが難しい。
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・1月には案件が確定すると思われる。
食料品製造業（営業担当）	・ボーナスが減っている以上、支出は抑えることとなり、飲料業界の景気は下降することになる。
パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・今月は年末商戦等もあり景気は良い方であるが、2～3か月先は受注量、販売量とも落ち込み、景気はやや悪くなる。
鉄鋼業（経営者）	・中国や韓国などの国内景気動向が悪く、我が国への攻勢が少しずつ始まっており、米中貿易摩擦が影響してくる可能性が大きい。
電気機械器具製造業（経営者）	・海外案件が多いが、中国と米国との関係のもと受注量の減少傾向が既に現れている。価格の変更、価格協力が得られず、受注を断念せざるを得ない環境になりつつある。

	電気機械器具製造業（総務担当）	・米中貿易摩擦と我が国への影響が気になる。当社では中国製通信機器を輸入し国内で販売している。客先の中国製機器に対する評価は高い一方、政府の発表も気にかけており、現時点では具体的な対処は求められていないものの、今後の動向によっては大きな方向転換と販売機会の喪失の可能性があり、非常に不安である。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円高に少し進んでいることと米中の貿易関係で、景気が悪化すると思う。	
	輸送業（経営者）	・人手不足の影響は、配送だけでなく倉庫保管業務にも拡大してきている。値上げも人件費高騰をカバーできるところまでには至っていない。	
	通信業（総務担当）	・大国の覇権主義によって周りの小国が振り回されている。1番になることが活力の源になることは理解するが、他国への輸出が重要な日本では、国内にいてもその影響を受けてしまう。日本としてできることが少ないため踊らされている。したがって、将来の景況を悪くさせている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・スーパーなど定期的に出稿する客が枚数を減らしたり回数を減らしている。今後ますます折込の費用削減に流れそうである。	
	公認会計士	・株安による大企業・銀行の収益性低下が、中小・中堅企業との取引価格等の見直しにつながるという流れが予想される。	
	×	化学工業（人事担当）	・現状の要因に加えて、米中貿易戦争の長期化、中東情勢や英国のEU離脱等、海外の不透明感があげられる。
	×	輸送業（エリア担当）	・現政権は73か月連続の景気回復、拡大とあっていて、戦後最長の好景気だと発言しているが、庶民の実質収入や所得は落ちているとテレビでは報道されている。歯医者に通う自分自身に対する支出すら抑えているということは、やはり、現政権のいうほどは景気が末端にまで反映されていないのではないかと。
雇用 関連 (東海)		-	-
		人材派遣業（営業担当）	・改元直前で記念品等の需要が高まり、一時的に消費が増加する。
		人材派遣会社（社員）	・2月以降に人事の時期となり人の流動が多くなるため、求人数が増えるトレンドとなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度の替わり目で、求人数が増える見込みがある。特に、製造業やサービス業などは引き続き人手不足が予想される。
		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は、メーカーによってばらつきはあるが、全体的には年度末に向けて好調のままでの推移を予想する。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・2～3月の最大商戦期を迎えるに当たり、登録者層や企業の採用意欲が高まる時期となる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・大学内で実施する企業説明会への参加希望企業が増加している。
		人材派遣会社（企画統括）	・特段の材料が見当たらず、大きな変化が予想できない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今春もUターン率の減少に歯止めが掛からなかった。エリア内求職者数の減少で、外国人材の活用で対応するしかない企業が今後も増える。
		職業安定所（所長）	・海外の影響を受ける企業からは、米中の今後の動向を不安視する声がしばしば聞かれており、国内では改元や5月の大型連休が近づくころまで、しばらくは現状が続くものと考えられる。
		職業安定所（次長）	・中小零細企業では、必要な人員を確保できずに受注調整を行わざるを得ないとの声を多く聞く。
		職業安定所（次長）	・新規求人数は横ばい、若しくは微増状態で、今後も大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の派遣から直接雇用への切替えや直接採用が増えており、福利厚生面での充実が目覚ましい一方、待遇面では、給与アップが余り望めないケースもあり、最終的な雇用安定とはいえない状況である。
		人材派遣会社（社員）	・今月が好調だった分、やや悪くなりそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・正社員求人が下降トレンドに入ったようにみえるため、ここから徐々に景気が悪化する。

	人材派遣会社（営業担当）	・ 今月は来期予算を策定する企業が多いが、ここ最近の株価下落が来期予算の策定に影響する可能性もあり、2～3か月先の景気はやや悪くなる。
	人材派遣会社（営業担当）	・ 引き続き人手不足の職種は深刻化している一方で、充足率の高い職種は人員の削減傾向にあり、求人と求職のミスマッチが更に進行している。
	求人情報製作会社（営業）	・ 米国の株安や中国との貿易摩擦等、外的な要因で国内の株価下落の影響を受けており、日本経済にも先行き不透明感がある。国内では先行きの不透明感から消費拡大や物価上昇等の要因も乏しく、外部環境に依存する格好である。国内景気の良い材料が乏しい。
	職業安定所（職員）	・ 米中貿易戦争により先行きの見通しが悪くなっており、求人にも影響が出ている。
	民間職業紹介機関（支社長）	・ グローバル企業が多いなかで、通常2月には来期中途採用数を役員会で決議していることが多いが、株安・円高など景気不安がみえてきたため、来期の採用計画数の決定が遅れたり、減少する可能性がある。
x	新聞社 [求人広告]（営業担当）	・ 掲載型の新聞求人広告は、もはや絶滅したといってもよい。安価なネット広告か、確実に採用できる紹介へシフトしている。