

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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・天候に恵まれ、当地への来訪者も順調に増えている。熟年夫婦、卒業旅行や子供連れ家族等、多様な人でにぎわっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げや4月以降の減税措置の改定を控え、例年では3月初旬に失速する販売が今年は順調に推移した。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・3月の気候は極端であったが、春物衣料を中心に雑貨を含め好調であったことに加え、インバウンドや富裕層を中心とした購買が売上全体をけん引した。また、桜の開花も3月となり、花見や行楽商戦の売上も着実に確保した。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・地物生産の食品に人気があり、売行きが良かった。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店が閉店し新しい客が増えた。広告を入れる日曜日の朝の混み方が激しくなった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は、少し理由は分からないけれども、各店とも来客数が前年より伸びている状況である。単価は余り変わっていないが、売上自体も前年比で伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・春先になり、多少人の動きが活発になっている気がする。ただし、それが当店の売上増にはまだ結び付いていないような気がする。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・商品が動き始めている。今まで止まっていた企画物もサンプル依頼があり、徐々に回復し始めている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・3月は前年比の来客数が前月と変わらず低いものの、客単価が前年を5%程度上回っており、売上は前年を上回っている。住宅減税に伴う新築需要で家電品の需要が高まったことと住宅リフォームへの関心も高く売上に貢献した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算月ということもあり、客の動きも良い。購買意欲もこの時期は高い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月は店舗目標を達成でき、営業利益も年度で達成できた。新年度へ向けて新型車種が早々に発売され、来場者数も増えている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・新入学シーズンになって、地域の中で閉店する店等もあり最大級の店舗となったため、客が集中して文具や辞書等、売上を伸ばしたので、良くなったと思う。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・前年の3月よりも忙しかった。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は、季節要因で12月以降の悪かった状況からやや改善する。レストランは、低迷している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬により、天候への警戒心が弱く社員旅行などの計画にも影響がなかった。個人旅行についてはゴールデンウィークの駆け込み需要が続いている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新年度を前に、光回線や電話回線の新規申込みが増加している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・入園者数が計画数を7,000人ほど上回っている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・前月末から、ホワイトニングや春夏メイクの新商品のキャンペーンが始まり、その買上がある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式シーズンというのもあって、急ぎよ来店した客も多かったため、いつもよりは少し売上があったような気がする。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅に関する消費税引上げ前の最終月及び決算月でもあり、販売が伸びている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売箇所により、売上が上がっているところ、落ち込んでいるところと場所によって変わっており、販売量も大した差はない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入り、少し暖かくもなり来客数が若干増えてきている関係で、販売量も若干だが伸びているように感じている。	

	商店街（代表者）	お客様の様子	・年度末なので商品は動くけれども、景気自体が良いという実感は全くない。
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・景気は余り良くないまま、同じ感じで進んでいる。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・当店の入っているテナントビルは、駅前開発で6月をもって全ての店舗が退店する。現在閉店セール中で多少来客数が多く売上もまあまあだが、閉店セールにしてはそんなに忙しくない。こういう風景をみると客の目は厳しい。今必要な物しか買われないようだ。食品スーパーは忙しそうに見える。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今年のお彼岸は例年に比べて仏壇、墓の花の売上が20%くらい落ちた。天候、曜日など考えられることはあるが、墓参りをする人が減っているのは確かである。卒業や退職等のギフトは、まずまずよく売れている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では3月は数字が伸びてくるが、変わらない状況である。法人客も年度末の会合をせず、堅実な動きである。個人客も、4月等を見計らって値上げ前の3月に買っておこうという人もいなくて残念だが、個人も堅実である。したがって、3月は、個人客、法人客共、堅実に財布のひもをきちんと締めながら動いている感じである。前年の3月と余り変わらない状況である。
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・引き続き例年の年度替わり並みの受注量が続けている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の夕方も土日祝日の昼間も、それほど来客数が減っているわけではなく、高額商品を買う人限定かもしれないが、足入れを希望してサイズを確認し、多分ネットで購入していると思われるので、高額商品ほど売行きが厳しい状況になっている。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・現状の売上は前年を超えて推移しているが、要因としては食料品及び高額品の好調とインバウンド客に支えられた化粧品、レストランの大幅な伸びによるものである。百貨店の中心客である中間層の利用は、引き続き厳しい状況である。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・月初は物産展の影響もあり好調に推移したが、暖かくなってきたにもかかわらず、依然として衣料品の動きが鈍い。
	百貨店（販売担当）	単価の動き	・ホワイトデー需要は年々減少し単価も下がっている。3月後半になると卒入学、就職など節目を迎え、ギフト需要が増加したものの単価は下がっている。10月の消費税上げを見据えた高単価商品の需要は伸びている。
	百貨店（計画担当）	お客様の様子	・高額品は引き続き動きが悪くない。また、インバウンド消費も、2月以降は好調な状況が続いている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・平成最後のお礼参りか、春休みに入り予想以上に参拝客が増加している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・この1か月、来客数は増えているが客単価は下落している。ぜいたく品やし好品の購買は控えているような感じがする。
	スーパー（店員）	単価の動き	・みかんやイチゴの品ぞろえが終盤を迎え、気候が暖かくなり、鍋などの食材の購入も減少している。花見関連商材が多少出ている感じだが、やや弱い。
	スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・値上げ前の購買が余り強くない。
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・周りの同じような小売業がいろいろな販売イベントをやっているので、客がそちらに流れている。
	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・開業後5年以上経過している店舗は前年割れをしているが、2～3年目の店舗は売上を伸ばしているため、全体的には余り変わらない。
	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・単価の動きはたばこの値上げによるもので、思ったほどではなかった。

	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年を僅かながら超えているが、前年10月に値上げしたたばこの影響やカード類によるもので、来客数は相変わらず微減である。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は横ばいか少し増加傾向だが、客単価は下落気味である。トータルで考えたときの販売量は増えていない。
	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・店頭で客と向き合っているが景気が良くなっているという実感は受けない。売上は前年比100.2%と横ばいである。景気としては変わらないが、ポジティブな意見ではない。
	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・前月の売上が悪かったので相対的に今月は良くなっているが、2か月平均をとると前年並みである。引越し等のシングル需要が例年より早いため、来客数は伸びたが単価は低い。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期ということもあり、前月と比べると販売台数は増加している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期で客の動きは活発になっており、店舗の販売台数は目標の120%で推移しており、前年以上の販売台数で推移している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・期末決算時期であったが、車両購入が必要と考える人は購入すべきか検討してくれたが、こちらからアクションを仕掛けた客は勢いに流されず、検討もしてもらえなかった。まだまだ市場は厳しいと感じられた。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車のカーディーラーは、決算になるとやはりたくさん売れる。なおかつ10月の消費税引上げの問題があるので、本来であればもう少し売れるのかという予測をしていたが、思ったほど売上が伸びていないので、景気は下向きなのかもしれないと思う。
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・全体的に最近上り調子なのか、良いという実感を持っている。今月もいろいろな意味で悪くなかった。よそに聞いても、競争相手の様子を聞いても、割と動き出しているといっている。オークションの値段も、単価の動きは割と高めでよく売れている。急激に良くなっているかというところでもないが、大体良いような気がする。3か月前も良かったような気がするので、そこからは変わらない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前半は芳しくない来客数、販売数だったが、中旬から非常に多くの来客があり、目標並みの成約に結び付いた。税制改革について、駆け込み需要が若干あったと感じる。
	住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・戸建て住宅やリフォーム等に、消費税引上げ前の駆け込み需要がみられないこと、企業の設備投資やその他大規模改修等についても例月と変わらないため、余り大きな動きはみられない。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3月はよく売れたと思う。会社関係の客が多かったように思う。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減は余りない。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・地政学的にネガティブな感じの業界と、東京オリンピック関連やインバウンド関連などで好景気な業界との心理的印象が真逆のため、全体的にはどちらともいえない。
	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前の減収理由は催事物の不調が原因であるのに対して、今月の減収理由は、前年の祝い事を含めた大型宴会数件に変わる案件が1つも受注できなかったため、景気としては変わらず、やや悪い。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新年度のスケジュールも決まり、ゴールデンウィークに消費が集中するので、それ以降の見通しは不透明である。社員旅行が秋に変更されたりしている。そろそろ、夏休みや秋の連休の旅行計画も、話が出ているが分からないので変わらないかもしれない。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年暖かくなると客が動き出し受注が増えるが、今年は例年より若干少ない。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春節も含め中国の電子商取引法も浸透してきたので、好調だった爆買いが終わったと思われる。国内でも年度替わりに当たり値上げがめじろ押しになっている環境で、買い控えが進んでいる。
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・5月の大型連休で旅行に出掛ける旅行者は、前年に比べると増加していると思うが、10連休の割には期待外れである。旅行代金が一番高い期間のため予約をちゅうちょする客もあり、今後の貯金に備える様子が見られる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・街中の飲食店街や飲み屋街は、長い間、来客が少ない。今日も街中が静かという感じである。居酒屋の経営者からも、なかなか良くなってこないという愚痴ばかりを聞いている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月から低迷中のみ現状維持である。
	観光名所（案内係）	お客様の様子	・街の繁華街も人通りがまだ増えているとはいえない。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月も引き続き好調である。前年末から天候にも恵まれ、入場者数、売上共前年を上回っており、順調に推移している。
	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・乗客数等に余り変化がなく、このまま推移しそうである。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・福祉用具レンタルでも最低機能の低価格品が増加している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばい状態である。消費税引上げ前の駆け込みの影響はまだみられない。
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・賃貸業界は繁忙期で、当社はシステム変更したことも重なり、入居率が例年に比べ増加した。
	商店街（代表者）	単価の動き	・今年に入ってまた、千円以上の商品の売行きが鈍い。今月に入り千円以下の商品は前年を上回ってきた。
	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・消費は低調ムードである。マスコミの、景気が暗いとか米国の景気も減速との報道により、全体に低調である。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・食事中心の店で、飲物を注文しない客が増えている。客単価が上がらない傾向が非常に強くなってきている。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・日並びのためか、なかなかはっきりと暖かにならないためか、前年比では下回っている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・米国の中国に対する高い関税で中国の輸出が減り、我が国の中国に対する輸出も減り、電子部品業界や工業業界が困っている。日常の買物も、同じ商品が安く売っているディスカウントスーパーに買物客が来店し、既存スーパーマーケットはその影響で客が少なくなり、困っている。人手不足は相変わらずで、中小の経営者も困っている。今月の景気は、徐々に弱くなり、節約志向がますます進み、景気としては余り良くないと思う。
	スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・青果売場では地元産のたけのこなどは、よく動いている。鮮魚ではコウナゴが今年も禁漁のため活気が出ないなどで、全体的に数字が上がってこない。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比99%で、予算に対しては101%であった。前年に対して数字が未達であることが多くなり、厳しい状況である。
	スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・競合他社との競争の中で、来客数はほぼ横ばいだが、買上点数の減少により客単価も落ちている。週末でも買上の量が減っていると感じる。
	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・アップグレード業態は変化がないが、レギュラー業態の客単価が微減である。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比の来客数は前月と比較してマイナス2%となっている。特に、米飯ではマイナス3%と、競合各社での値引きが大きく影響している。

	コンビニ（店長）	販売量の動き	・桜の開花宣言後、気温の低い日が多く、3月中には見頃に 至らず、花見需要商品は動かなかった。	
	コンビニ（店員）	販売量の動き	・3か月前は季節商材の販売があった。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価が下がっている分、売上が 落ちている。目先を変えるために新規メーカーを取り入れて も、以前のように目新しいと買ってしてくれる客が少なくな った。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年は単身者の引っ越し需要で忙しいのだが、件数は半分 以下である。シングル向けセットも一番価格が安い物が選ば れている。	
	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・節約志向が強くなっている一方で、晴れの日等の利用は多 くなっている。また、歓送迎会等の春のイベントが少人数化 している。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・毎月、同じような現象がみられるが、業界別で、景気の良 い業界の客は来店するが、一般の給与所得層の客は段々と 減っている。単価も極端に二極化している。一般の消費者に 関する消費マインドは減退傾向にあると思う。	
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	来客数の動き	・消費意欲は高いものの、来店頻度が減っている。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約のリードタイムが短くなった。	
	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に宴会の開催取消しが相次いでいる。取消し 理由は業績不振が多い。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・韓国への政府の対応に不満と不安が大きいようだ。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は例年並みだが、解約件数が増加しており、客 単価の下落も顕著である。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売上につながるような問合せがない。	
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人の客が少ない。	
	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	・客との会話では、給料も上がらないし、景気は良くないとい うことである。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前というと、12月はやはり正月前で忙しくて、1～ 2月は悪かった。3月は、1～2月ほどではないが、悪く なっている。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり地方は景気が悪い。それが一番だと思う。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・メインの取引会社で組織改編があり、客先の設計部がなく なりそうである。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・個人住宅の改装工事の話が少なくなってきた。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・受注は増えているが、材料費、人件費共に上がり、利益率 の悪い仕事ばかりが増えている。必要最低限度の発注しか ない。まだまだこの状態が続く。	
	x	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末に大口の客が倒産し、それ以降売上が極めて厳しい状 況にある。新規の取引先も見込めず危機的な状況である。
	x	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・食料品は堅調でも衣料品を中心にファッション部門が苦戦 している。全国的には好調なインバウンドの売上は、地方な ので、低調な推移が続いている。
	x	理容室（経営者）	お客様の様子	・今年も客の来店サイクルが長い。
企業 動向 関連  (東海)	-	-	-	-
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外での売上が予想よりは好調で、利益も上振れしそうで ある。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・単価は低いままであるが、受注数や案件数は増えてきてい る。

	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や部品製造等の客といろいろ話をすると、例年よりも若干景気としては良いようなイメージを持つ。販売量、製造量などが、比較の見込みとして多く発注されているということがあるので、例年に比べると若干ではあるが良いイメージがある。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・今期の案件がほぼ埋まり、プログラマーの確保が課題となってきた。
	化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・薬には新薬と後発薬があり、以前は余り感じていなかったが、最近は後発薬を選ぶ患者が増えているように思う。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・特段景気が上向きとは思わないが、下降しているとも思えず、ほぼ横ばいの緩やかな好景気が維持されている。人手不足のことばかり書いているが、コンビニにみられるアジア系外国人採用の波が我が国の会社にも押し寄せ、自身の勤務先でも採用や研修の機会が増えている。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・こなさきれないほどの引き合いが続いている。量産品ではないので、多いほど良いというものではなく、納期対応や品質確保などでむしろ不安も強い。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月以降、2割程度の落ち込みが始まり、ここ1～3か月は、継続的に2割落ちた状態が続いている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビなどを含む通信事業者の設備投資意欲は強いまま推移している。4K・8K放送に対応するセンター系機器の導入はほぼ一巡しているが、チューナーなど家庭向け機器の需要が少しずつ増えている。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画、それほど変化がない。
	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・3月は消費税優遇措置期間であったが客の動きは鈍く、来場者数や契約数は期待以下で伸びていない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財、生産財の大手荷主の物量に大きな変化はない。ただし、相変わらずスポット運行のトラックがつかまりにくく、客の要望に添えないことが多い。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは前年の101.0%なので、ほとんど変わらない。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の景気を考えると、前年末はそれほど好景気感がなかった。毎年、年末は荷物の数がふくそうするので、その量や期間によって、どれくらい景気が左右しているのか判断ができるのだが、そのときと比べて、この年度末の3月も、それほど大きな動きがなくて淡々とした月になっている。景気のよしあしはそれほどないと考えている。
	輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・3月に入りこれまでの荷動きは、前年同月に比較するとやや低調である。しかし、業界を挙げて運転手不足や働き方改革などにより運賃見直しが図られており業績は好調である。一方、大手引越し業者の行政処分や賃貸業者の問題、運転手不足、働き方改革などの影響で、引越し部門はこれまでにない状況である。需要に応えられず、一部では法外な見積りや請求がされているようで混乱している。景気動向とは別に人口減や引越し需要の減少傾向もあるが、不動産業界や人事異動の時期など、今後の対応にも変化が出てくるようである。
	通信業（総務担当）	それ以外	・年度末の決算を控えて、慎重になっている。ただし、身の回りでは決算数字にて小額備品類が購入されている。多くの企業でも同様に、事務機類の在庫一掃が発生している。したがって、話題も乏しく変わらない。

通信業（法人営業担当）	それ以外	・個人の仕事量には余り増減が感じられない。景気判断に特に注意することは感じられない。東京や名古屋等の大都市と異なり、景気には時間差があると思われる。長い目でみれば、東京オリンピックまではこの状況が続くような気がする。消費税引上げの影響はクリアされたような雰囲気である。好景気を余り期待しすぎることもないかなものかと思う。良くならなくても、この状況より悪くならないようにしたいという思いが、皆の頭の片隅にあるようである。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替相場もボックス圏内であり、個人投資家の含み益も増えていない。個人投資家以外の個人も、所得が増えていないという実感が少ない客が多い。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の広告依頼もあるが、逆に実績のある案件が減少したりしているため、変わっていない。
行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが変わらない。このような常用で動いている業者は、燃料費や修理代の動きで利益が左右される。
公認会計士	それ以外	・大企業は適正な範囲の為替レート等による好調を維持しているが、中堅・中小企業の業績は厳しい。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告が終わったところだが、一般消費者を客としている事業所は不振で、業者間での仕事をしている事業所は好調だった。この傾向はしばらく続いているので、変わらない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・大手企業において、利益の減少から外部へ出す仕事の減少傾向がみられる。今後、厳しい状態が現出する思考である。
食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費の高騰により収益が悪化している。先行きにも明るい兆しは感じられない。
食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春先に掛けて受注量は軒並み平均状態である。時期的には年間でも販売の落ち込む時期ではある。
パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・原材料や運賃等の値上げがあり、業績は余り良くない。
化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材メーカーの需要が低迷しており、当社の出荷製品である電子材料向けプラスチック容器の需要も、多少落ち込んでいる。
窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・どこの取引先でも景気が良くないという話ばかりを聞く。米国と中国の貿易関係の悪化から、じわじわと受注量が減っているという。ピークの頃から半減という取引先もある。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。価格競争があり、単価も下落傾向である。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場の自動車向け設備投資が、軒並み延期になったり、中止になっている。アジアも引き合いが激減した。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が例年に比べ少ない。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界が規制等で、設備投資全体を縮めているので、当社の製品もなかなか出ていかない。競争も激しくなっているので、出荷価格も非常に下がっていて仕事量も減っている。
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	・前年比で見ると、売上は15%ぐらい下がっている。
不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天日が多いこともあり、売上は前年同期を少し下回っている。駐輪場は必要かつ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は受けている。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商談件数はあるものの、融資が決まらず順延となっている。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが、B3版からB4版など全体的にサイズダウンしている。

		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告で個人事業者の売上と所得額を調べた結果、両方とも減っている事業者が多かった。原因は、個人事業者の高齢化によるものと見受けられる。
	x	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5%前後減少している。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣業（営業担当）	それ以外	・大型連休を含む改元需要により、製造業の生産強化に加え連休中の旅行者数の増加が見込まれる。また、外国人労働者を積極的に受け入れる中小企業も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の送別会の利用が多く、新入社員歓迎会の利用も目立った。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比べて全社のエンジニア稼働率に大きな変化はなく、2月末時点で98.7%と高稼働状態が続いており、景気はやや良い状況から変わらない。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数は高い水準で横ばいの状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人、求職件数共に前年を上回る水準で、成約の件数も多くなっている。一方、終了件数も多くなっているため、契約件数は横ばいの状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車メーカーによってばらつきがあるが、3か月前から年度末までの景気は大きく変わっていない。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・製造業の求人が力強さを欠いており、求人数も採用数も正社員が伸びていない。中国の景気減速等により、先行きを心配する声を聞くようになった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が減少しているが、求職者数も減少を続けているため、有効求人倍率は2倍を維持している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き高水準で推移しており、企業の人手不足感が顕著となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・事業環境の不確実性や企業グループ内の人材流動化を見据えて、新規採用の動きは若干鈍化しつつある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・世界的に株価が下がっている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・製造業を中心に、求人の動きが鈍くなってきている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人企業の書類選考の通過率が段々と下がってきている。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・企業の採用活動が変わってきていると実感している。募集広告を掲載するという方法はもうほとんどなくなり、紹介会社を利用して条件に合う人を採用するようになってきている。