

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	・改元前より徐々に来客数が増え、この夏休みも家族連れの旅行者がけん引力となってにぎわいを取り戻し、高水準のにぎわいとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月はよく売れた。例年それほど売れる月ではないが、なぜか今月は問合せも多くて値引きをしなくても動きが良く、とても良い月であった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が、スポーツ大会で優勝したり、何か良いことが続いているので、景気も良いように感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月の消費税増税を前にして、駆け込み需要とまではいかないが、この機会に新しい車に買換えようという人が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・メイン車種のフルモデルチェンジで新型車が投入されたので、客の動きは良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月に続き前年比100%を超え、消費税の増税を前にした駆け込み需要が本格化してきたようである。客の話を聞いていても、増税の話題が増えてきているので、増税を意識して高額商品の購入を検討する人が増えてきた印象を受ける。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・小型車や軽自動車よりも、普通乗用車が売れている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・5～6月はゴールデンウィークの影響がかなり大きかった。この時期にはレジャー代に流れることも多いが、今月は雨が多く来客数が前年よりも伸び、売上も僅かだが伸びた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・お中元のお礼や、同窓会等で客足が伸びた結果である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雨天が多かったため通勤時間帯や日中も通院で利用客が多く、また、15日間のスポーツイベントがあり、開催期間中は会場への利用客が多かったため売上が少し伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子が明るい。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数、売上共に変わらないが、販売単価は依然として低い。
		商店街（代表者）	それ以外	・一般の小売だけでなく、競争入札や見積合せ等で数字のたたき合いが結構増えてきている。仕入価格は上昇しているものの、販売価格は下がっており、利益が圧迫されている。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・消費税増税を前にして、現在は安定した動きである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・今月はお中元の売上が最も増加する月である。法人客は増加したが個人客は減少しており、合計すると売上は横ばいである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・長い梅雨の影響で、飲食店では生ビールの売上が伸びない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・平常期のためか、特に受注量には増減がみられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年よりも早く6月末からクリアランスセールが始まったが、客にはいつまでやっているかをよく聞かれた。在庫限りでサイズが合う商品はなくなることを伝えても、また来るからと言って急いで購入しない。売上が伸び悩む状態でセールの終盤を迎えている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・7月は例年になく暑さを感じない気候となり、夏物商材の動きが鈍く、苦戦している。海外からのインバウンドの伸びも、外交などの諸案件から大きくは感じられず、売上のかさ上げには不十分な状況である。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・月初めからの天候不順により、クリアランスセールも盛り上がりには欠けた。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・これまで底堅く推移していた法人需要が、米中貿易摩擦の激化や日韓関係の悪化によって縮小している。	

百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリアランスセールスタート時は集客が多く、自社販促施策もあり好調に推移していたが、後半からは集客も少なく自家需要が停滞している。高額商品の稼働はやや落ち込み、低単価商品は徐々に回復傾向にあるが、売上、来客数共に前年よりも減少している。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候不順で客足にも作物にも悪影響を受けた。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・一部を除いて野菜の単価は安定しているが加工食品は値上げして、売上は落ちている。
スーパー（商品管理担当）	販売量の動き	・夏物が売れていない。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・土用の丑の日は、台風にもかかわらずウナギが予定どおり売れた。やや右肩上がりの傾向は変わらない。
コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・7月中旬くらいまでは気温も低く、飲料や冷やし麺など夏場に売れる物が売れず、前年を下回ったが、梅雨明け以降は回復傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価は前年同月より10円アップしたが、季節要因に伴う来客数の5%減が影響している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年は猛暑のため売上が好調だったが、今年は天候が悪く減少している。しかし、売上に関しては天候の影響であり、景気はそれほど変わらない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月に入ってから長雨の影響で、夏場に売れる商品の売上の伸びが悪かった。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数は減っているが、客単価が少しだけ上がっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリアランスセールの売上ですら、前年と同じなじみ客の購入でできている。一見客は流行には敏感だが価格にシビアで、買上には至らない客が多い。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・外商について、消費税増税前の駆け込み等で多少の売上増を考えていたが、前月までと大きな変化はない。
家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税の増税前で売行きに勢いがあることを期待したが、平年と変わらない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車にはいろいろな事故防止装備が付いてきたが、その分車両価格が上がり、客は購入に向けての踏ん切りがつかない。交通事故について周りでは何かと話題にはなるが、いざ自分がと考えると他人事のように思われ、予算の面もあり買換えに至らない。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・足元の景気は悪くないが、参議院選挙は盛り上がり欠け、東京オリンピックも1年前としては盛り上がりがないということで、景気の状態を判断しづらい。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・戸建て住宅、分譲マンション共に横ばいである。大規模改修工事やリフォームは増えている。大型公共工事については横ばいである。
高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・予約、単価は低調だが、前年並みの来客数は確保できている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は雨が多く例年に比べ気温が低いので、来客数が多い。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前から、宿泊人員は前年比で5%ほど多い状況であるが、外食に関しては前年の90~95%と縮小傾向にある。地元客が大半の外食に関しては景気が良くないが、宿泊に関してはリゾートホテルということで東西から県外の客を取り込んでおり、前年よりも数字が上回っている状況である。
観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年7月は風水害により大打撃を受けて、全社で20%以上もの減収になった月である。今年も大きな催事が中止になったこともあるが、宿泊、食堂共に確定的な理由もなく前年割れをしており、悪かった前年と同様な結果となってしまっている。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は前年比では単価がマイナス、8月は予約状況がかなり悪い。レストランは単価が低い。人材の採用状況は、ますます厳しくなっている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春から夏的好調な旅行者数に加えて、お盆休みの日並びも良いので海外旅行の伸びが良い。8月下旬出発については、早くから学校登校日などがあるので、7月末時点でも新規予約が少なく、既に秋以降の予約や問合せが増えている。

旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入り、客の動きが一段落した感がある。また、ラグビーワールドカップも近く、少し客には控え目な感じが見受けられる。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・モノからコトへの消費行動、郊外から大都市圏への住み替えにより、一見外食や旅行などの消費は増えているが、物販などの消費は減少しつつある。外食も、昼間の需要はあるが500円弁当が600円になった途端に行列がなくなっている。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今のところ大型台風もなく、梅雨明けの遅れにより猛暑も少なく、前年のような天候による打撃はない。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・徐々に物品を含めた価格が上がっていきながら、秋の消費税増税を控え、客は静観状態が続いている。ぜいたくな旅行や無駄な支出は控え、堅実的な購買志向になっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・街中の飲食店街の人数が少なく、経営者からも、景気が良くない、暇であるという声があり、景気が良くなる期待ができない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若い層だけでなく年配層も通信費にシビアになってきて、解約が目立つ。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・加入電話や光回線の新規申込みは増えているが、同じくらい解約もある。
テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・来客数は天候によって左右されるが、悪天候続きの割には客足が鈍っていない。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月初めから雨模様の状態が長く続き、全く入場者が増えない。前年も7月は良くなかったが、それより悪い状況となりそうである。
美容室（経営者）	来客数の動き	・以前は夏休み前や休みに入ると学生が増えたが、最近は学生客が少ない。また、関連商品を購入する客も少ない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客の予約がほとんどで、新規客もたまにあるがほとんど変わらない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばい状態が続いている。大きな変化はないと思われる。
その他住宅[不動産賃貸及び売買]（営業）	販売量の動き	・売上は、3か月前に比べて入居率の向上もあり増加しているが、販管費が少し増加している。
商店街（代表者）	単価の動き	・回復基調にあった客単価が、上昇から下降気味になってきている。前年のように1000円以上の商品の動きが悪い。
商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数そのものが減り、いつもの売上につながらなかった。
商店街（代表者）	お客様の様子	・周りの印刷業、食料品関係、飲食業の話によると、相当悪いという声を聞く。
一般小売店[生花]（経営者）	販売量の動き	・今月は天候も悪く、来客数も販売量も10%程度落ちた。店にも客にも活気がない。自分のためには金を使っても人のために金を使わない人が増えた。一時のことを思うとお中元も減っている。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・天候の影響で夏物の販売が伸びない。傘なども頭打ち状態で前年を割っている状態である。単発のキャラクターグッズ等は、1～2週は動きが良い。
百貨店（計画担当）	お客様の様子	・富裕層やインバウンド客の動きには余り変化はないが、一般客の買上状況が、天候不順のせいか夏のセール以後は悪くなってきている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・米中貿易戦争の影響により中国への輸出が伸びず、政府も節約志向となり我が国の景気が悪くなっている。近くのスーパーも売上が上らず様々な努力をしているが、収益は上らず景気は悪くなり問題になっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・雨の日が多かったため来客数が減少している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・長引いた梅雨でまとまった雨が少なく、客も家から余り出掛けない傾向があった。夏休みやお盆前でもあり、売上、来客数共に減少傾向である。
スーパー（店員）	単価の動き	・天候不順が続き、来客数が減少した。土用のウナギも当日の台風直撃による雨の影響が大きく響いた。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・経費削減でチラシを入れなくなったので来客数が少なくなっている。

	スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、アイスなどの夏物商材の動きが悪かった。
	スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・天候、気温の影響から、飲料、アイスクリーム、乾麺や涼味系の商材の売上が伸びず、売上への影響が大きく出ている。そのため、競合他社では販促、特にポイント販促が強化されていると感じる。
	コンビニ（企画担当）	お客様の様子	・春からのメーカーの値上げで、知名度が二流三流であっても価格を据え置いた商品に流れる客が散見される。比較的投票率が低い20～40代の消費行動は、選挙よりも厳しいものと思われる。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は悪天候も大いに関係しているが、前月までは前年並みであった来客数が、前年に比べ1日当たり50人以上減っている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は梅雨の期間が長く気温が低いため、飲料等の売上が低迷し、全体の売上も減少している。
	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・7月は天候不良のため、売上は前年比95.3%と非常に低調である。ここ数か月好調だった実績も、梅雨が長引き売上に大きな影響がある。売上動向の低調な原因が明確なため、困惑するような事態ではないが、8月もこの状況が継続する可能性がある。
	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業者からは、忙しくなってきたが、いろいろな資料や証明書などの取寄せで、売上は落ちているのに付加作業で忙しいとの声を聞く。
	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・梅雨明けが遅れたため、エアコンの販売量が前年の5割以下である。7月はエアコンの売上シェアが高いため、総売上も7割程度となる。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前で駆け込み受注を期待しているが、新規客の来店はほとんどなく閑散としている。新店舗オープンから1年、何とか目標をクリアしてきたが、今月は目標を達成できなかった。
	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車種が出ているが新規客の来客数がどの店舗も全体的に増えていないので、売上も少し落ち込んでいる。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・長引く梅雨のせいか何週間も客足が鈍く、それに伴い販売も芳しくない。近隣の他店の販売量も今一つである。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税前の買い控えで金を使わないマインドとなっている。7月は特に天候が悪かったことも影響している。
	一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・消費税の増税を前にそれぞれで対策をしている。
	その他飲食[仕出し]（経営者）	お客様の様子	・日韓、米中などの国際関係に不安定さを感じている。
	その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	販売量の動き	・6月に実施したセールでは価格を従来よりも下げ、販売量の増加を見込んだが、結果として販売数量は変わらなかった。客の購買意欲が下がっていると感じられる。
	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に業績悪化の影響が宴会利用にも出てきている。キャンセル理由は業績悪化が一番多く、今後も続くかと思われる。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年7月は、ボーナス期ということもあり加入が伸びる月であるが、今年は伸びがみられず、逆に解約が増えている状況である。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・徐々に販売量が減少傾向となっている。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・前年と比べるとインバウンドが減っている。
	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い。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と暑くなって客が増える時期だが、来客数が少ない。
	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなったり雨が降ったりで外出を避けるのか、キャンセルが多い。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・老後資金に200万円必要という話題や消費税の増税で、客の様子が厳しい。

	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・来場者数が少なくなっている。その中で客の獲得のため、各社で例年になく値引きの話を開く。夏枯れというくらいこれから2か月は客足が悪くなるので、今後も心配である。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・リフォームを検討している客も一巡したように思える。少しでも低い価格を求めようになってきた。
	その他住宅[住宅管理](経営者)	それ以外	・今年の梅雨は例年になく長雨で仕事が遅れ、人手でカバーした結果、利益が圧縮された。受注はなかなか伸びない。
	その他住宅[室内装飾業](従業員)	販売量の動き	・販売数は減っていないが、大きな現場が今月はなかった。
×	一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・小売の個人消費が非常に減少している。
×	百貨店(業績管理担当)	来客数の動き	・お中元ギフトが苦戦し、単価下落よりも来客数減が要因である。クリアランスセールも盛り上がり欠ける。
×	スーパー(商品開発担当)	販売量の動き	・気温が上がらず、夏物商材の売行きに苦戦している。売上は前年比97%前後で着地する見込みである。
×	スーパー(総務)	単価の動き	・7月は気温が低かったため、衣料品が全く売れなかった。前年同月よりも10%以上のダウンである。
×	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・天候不順による長雨で、本来夏に売れる飲料やアイスなど、夏物商材が全くといっていいほど振るわず、この影響で売上の大幅ダウンがみられる。
×	家電量販店(店員)	来客数の動き	・年金問題に続き、老後2000万円問題の影響が前月下旬からじわじわと来客数に現れ始め、売上が鈍化し始めている。
×	一般レストラン(経営者)	それ以外	・仕入価格が上昇している。
×	一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・6～7月はボーナス期で既に支給されていると思われるが、反応は全くみられない。貯蓄に回しているのか消費には反映されていない。
×	観光名所(案内係)	それ以外	・どこの観光地に行っても景気が悪い。特に富士山の売店は客が少ない。
×	理容室(経営者)	お客様の様子	・高齢者は来店サイクルが長い。若い人は安い店にいつてしまう。
×	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・取引先の会社吸収の影響で、ほぼ案件は皆無である。
×	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・競合相手も売行きが悪い。不動産業は全体的に鈍化している。
企業動向関連	-	-	-
(東海)	窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・全般的に受注量が増え、受注品の前倒し納入の依頼もあり、週2日くらい残業をしている。新規見積品の成約率も高い。
	金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・やりきれない仕事量の引き合いが引き続き入っており、その傾向が強まっている感がある。納期対応を考えると仕事を断ることが増えそうである。
	金融業(従業員)	取引先の様子	・特に建築業が通常より比較的工作量が多くなっていると聞いたため、景気がやや良くなっている。自動車産業等、その他の分野は景気についての大きな動きはなく、年度ごとの動きと変わりが無い。
	その他サービス業[ソフト開発](社員)	取引先の様子	・パソコンOSのサポート終了に伴う改修案件を、年末にかけて受注している。
	食料品製造業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量をみても例年どおりである。
	パルプ・紙・紙加工品製造業(顧問)	受注量や販売量の動き	・今月の受注量、販売量は3か月前と比べて横ばいが続いており、余り変化はない。
	化学工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・引き続き輸出需要は、特に電材関係は低迷傾向である。
	化学工業(総務秘書)	それ以外	・参議院選挙が終了したが、選挙前後の変化はほとんどなく景気への影響もない。消費税の引上げは経済への懸念の声も大きいですが、直ちに景気が悪くなるとも思えない。
	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量がやや増加しているが、引き合いは低調で以前と余り変わっていない。

電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・季節物の動きが良い。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売に関しては良くも悪くもないという感じで、計画から大きくかい離することもなく推移している。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末以降、ここ3か月間の売上金額に全く変動がない。受注量についても、業種によっては若干の異なりはあるが、全体で見ると横ばいである。
電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・情報通信機器の販売で、インターネット関連の大容量通信の要望は高く、インフラ機器、各家庭内取付機器共に需要は高止まりしている。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナス月で、ボーナスは支給されたが、消費税の引上げ前で買い控えが起きているためか、余り景気の良い話は聞かない。
建設業（役員）	競争相手の様子	・7月に入り来場者数が激減してきた。競合他社も同様で、来場者が伸びず販売も進捗は悪い。客にとって魅力的な物件がないのが原因かもしれない。
建設業（営業担当）	取引先の様子	・業種によっては仕事の受注が増加しており、仕事をさばききれないという声を聞くことがある。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内物量は前年並み、輸出入は引き続き前年を5%ほど下回る状況が続いている。
通信業（法人営業担当）	それ以外	・完全失業率や大学生の就活の内定状況からは、引き続き好景気にみえる。自分の仕事でもアナログ回線から光回線への変更は順調に伸びている。ただし、経済が上向いているほどの実感はない。政治の安定によるリーダーシップで、経済を引っ張っていく力強さが求められている。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価や為替の動きも大きくなく、個人投資家は様子見である。個人投資家以外の個人も給与が増えている実感が余りなく消費に向かいづらい。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告がここ3か月の中では一番多い。B3サイズの高単価の折込チラシが増えている。
行政書士	受注量や販売量の動き	・現状維持である。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・ボーナスが支給されたところが多いが、前年と比べ額はさほど変わらない。学校が夏休みに入ったが、消費に向けられる額も前年と変わらない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月もやや悪い。競合他社でも少し低下しているようで、設備投資を抑えている。ただし、近隣にある部品会社では夏休み前の繁忙らしく、パート社員を募集している。
食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・記録的な冷夏の影響で、7月の受注状況は極めて不振であった。
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5～10%落ち込んでいる。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いがほとんどない。既に受注した案件でも、自動車部品の増産が中止になったため設備が不要になったという連絡が入るほどである。
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	・完成車メーカーから中国向けの輸出が落ちていると聞いており、その影響を受けている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・7月になって景気は下降している。前年同期比で毎日の取扱荷物が少しずつ減っている。3か月前の4～5月は、前年同月より荷物量が多かったが、6月に入って前年並みとなり、7月になると徐々に前年よりも減っている状況である。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年の5～7月に比べ、今年は荷動きが悪い。例年は動きが良い時期である。
輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・天候不順もあるが荷動きが低調である。梅雨明け直後には猛暑対策商品も含め活発な荷動きが期待できるが、一時的なものになるのではないかと。
通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社内の月間売上と営業利益は前年比で減少している。客のIT投資の勢いが弱まっていると考えられる。

	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・働き方改革を盾に、企業は必要な議論もなしに、投資をしない結論を出す傾向があるように感じる。行政の働き方改革には、RPAばかりが注目され遅々として検討が進まない。人をカットすることにもつながりかねないRPAは、行政が本気になって検討できる気がしない。	
	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天の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。駐輪場は必要で、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	・不動産価格が高止まりとなっている。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・売上が上向きの取引先の企業はごく一部といわれている。広告受注量から、現状維持も厳しくなっている。	
	公認会計士	それ以外	・業績好調の大企業と、コスト高・人材不足による業績が厳しい中堅中小企業の構造は変わらない。中堅中小企業の廃業は依然として多い。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・法人各社の3～5月期決算では、売上の落ち込みが随所でみられ成績も良くない。材料費高騰と人手不足が原因である。また、7月の天候不順も影響している。	
	x	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・液晶業界、ロボット業界や工作機械業界など、ここ数年けん引していた業界が下がっている。米中貿易摩擦の影響が大きく、様子見をしているメーカーが増えている。
雇用関連	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・消費税増税を前に、消費が増加傾向にある。	
	*	*	*	
(東海)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・週末には法人関係の利用があるが、平日は法人関係の利用が少なかった。	
	人材派遣会社（企画統括）	求職者数の動き	・求職者数は前年同期比で減少が続いている。	
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は引き続き前年を上回っており、求職者数と契約件数はほぼ前年並みの状況である。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車業界はメーカーや生産車種によって多忙さが異なる。米中貿易摩擦の影響から輸出車の数も横ばいである。	
	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比1割ほど減少している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大企業では増益や設備投資が微増と聞かすが、中小企業では後継者不足により事業所閉鎖を行う届出が数件あった。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少していた求人数により、前年比の減少幅が縮小している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年12月から新規求人数は前年同月をずっと下回っている。	
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人数は依然高水準で推移しており、大きな変動は見受けられない。求人者の採用意欲も強く感じる。	
	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・米中貿易摩擦の影響への懸念から、予算執行に慎重になっている客が多くなっている。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの稼働率に変化はないが、製造業の客からの引き合い残件数が減少しており、景気はやや悪くなったのではと感じる。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・製造業で求人数が減っている。	
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・引き続き各社から求人票の提出はあるものの、求人1件当たりの求人数を減らしている傾向にあり、有効求人倍率は低下している。また、一部の求人者からは、米中関係の影響により大手取引先からの受注がなくなったとの声もある。	
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数が製造業を中心に減少傾向にある。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業のみならず派生する関連企業でも採用に慎重になり、面接を通過する基準に影響が出始めている。	

	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・面接合格率がやや低下してきている。特に製造業の動きが鈍い。
x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・人材採用の方法が激変しており、次々と新しい手法が導入されている。既存の人材ビジネスは成り立たなくなっている。