

5. 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））

（-：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)	良く なっている	都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊部門は、国内外の旅行者に加え、ビジネス客の需要もあり堅調である。客単価も上昇傾向にある。その一方で、宴会部門は引き続き弱い。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・遷宮効果は1年前にはなくなり、観光地としては平静を取り戻しているが、春休みの家族連れの動きには勢いがあり、やや上向きとを感じる。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・前年同月は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比で見れば良くないが、3か月前と比べると、景況感は改善している。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・前年との比較では大きく下回っているが、計画を上回る状況で推移している。高額品の需要は強く、衣料品や食料品も堅調な動きである。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・大手企業では3月決算で利益を計上し、ベースアップについても組合には良い回答をしている。世の中全体が、暗いムードから明るいムードに変わりつつある。失業率も低く働く場が増え、求職者が選択できる状況になっている。中小企業は、大企業と比べればそれほど利益は大きくないが、倒産件数は減って段々良くなりつつある。空き店舗へ出店したいというテナントが徐々に増えてきているので良い傾向である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前年3月に消費税の表示方法を変更する際に多くの商品で売価を見直し、実質的に値上げをした影響が出ることを心配したが、実際には、客単価、来客数共に前年同月を上回っている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・気温が上がリ、買い置き用の果物等の売上が減少している。しかし、春休みの外出や花見等で、食材をふだんより多めに買い求める様子も見られる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・彼岸関係の供花、彼岸団子や花見団子の売行きが、前年よりも好調である。
		コンビニ(企画担当)	それ以外	・マスコミ等によるベースアップの報道が、景況感に良い影響を与えている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・購入客の意思決定がこれまでよりも早くなっている。世間では不景気というムードがなくなっている。また、自動車税増税前の駆け込み需要もある。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の前年3月に比べれば、購入に勢いはないものの、ガソリン価格も安定しており、消費者は必要な物にはしっかりと金をかけるようになってきている。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・客の検討から購入までの時間が短くなっている。また、来店客の購入率が良くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・4月の異動の時期に向けて、客の購入点数が増えている。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・販売量が増え続けている。前年同期に比べ、法人利用の宿泊や宴会利用は、5%増加で推移している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・3月は、寝台列車の運行終了、プロ野球やJリーグの開幕、大相撲や選抜高校野球等、様々なイベントがあるが、どのイベントも大盛況となっている。余暇に使う金や時間の余裕が増えていると感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・春闘では大手自動車メーカーを始め大幅なベースアップで、ムードとしては非常に良い。また、今月は卒業式、送別会、花見等で乗車客が多く、売上はかなり良い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・新サービス開始の影響で、12月以降は新規契約者が増加しており、3月は今期最高になる見込みである。解約数も、異動の時期にもかかわらず、前年よりも落ち着いている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・コラボレーションモデルを活用した新サービスによって、光通信が安価に利用できるようになり、注文が増えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・光回線のコラボレーション商品による、回線の切替えや新設・増設需要が見込まれる。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年度末のため、契約に前向きな問い合わせが多くなっている。		

	その他レジャー [スポーツレ ジャー紙](広 告担当)	販売量の動き	・株価上昇の恩恵で、レースの売上が戻ってきてい る。
	その他サービス [介護サービ ス](職員)	来客数の動き	・仕事が忙しくなり、自宅での介護が困難となる人が 増加している。介護依頼は増加しているが、満床のため 断るケースが多くなっている。
変わらない	商店街(代表 者)	販売量の動き	・今月は注文品等は結構あるが、日々の自家消費用品 の動きが悪い。
	商店街(代表 者)	販売量の動き	・購入単価が低い状態で安定している。最近の傾向と して個人客の購買は千円以下の商品が中心で、客単価 がなかなか上がらない。法人関係の需要は、多少上向 きになってきているが、力強さは感じられない。
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・高価な商品が全く売れない。また、客からの支払に 延滞が目立つようになり、景気の悪さを実感する。
	一般小売店[生 花](経営者)	単価の動き	・彼岸用の花の売上はやや減少している。卒業や送別 用のギフト商品の単価が落ちており、確実に品質より も価格重視へと移行している。予算は税込みという注 文が多くて困る。
	一般小売店[酒 類](経営者)	来客数の動き	・飲食店への客足は十分には回復していない。営業時 間内に来店客がない店舗が、まだまだある。
	一般小売店[自 然食品](経営 者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があった前年との比較 は難しいので、前月からの推移で見ると、横ばいの状 態である。
	一般小売店[食 品](経営者)	販売量の動き	・円安による輸入原材料の価格上昇に加えて、国産の こん包材料も大きく値上がりしている。販売価格に は、値上がり分のほんの一部しか転嫁できないが、客 の方も、値上げした分買い方が慎重になるため、売上 の増加は難しい。
	百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今月は自社カードのポイントアップやカード優待等 を行っているが、客の様子を見るとあまり関係なく、 品物が必要な人は買うという状況である。割引がある からと即決する客は少なく、考えてから購入する客が 多い。ただ、大学の入学式向けの靴を買う積極的な購 入客が増える時期であるため、売上としては少し良 い。
	百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・客は春物商品への興味も乏しく、買い控えの状態が 続いている。
	百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・引き続き前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動 が大きい。
	百貨店(経理担 当)	お客様の様子	・消費動向は、3か月前と比べて下向きとは言えない が、上向きにあるとも言えず横ばいである。
	百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・衣料品の動きが相変わらず悪い。貴金属・時計等の 高級雑貨については、店頭での販売は低調であった が、展示会での反応は良い。
	百貨店(販売担 当)	単価の動き	・前年の高額品への消費税増税前の駆け込み需要の影 響を差し引いても、商品単価は下がり続けている。販 売側の商品制作が理由ではなく、客の不透明な先行き に対する防衛行動として、よりコストパフォーマンス を重視することと、必要な高額品は既に手に入ってい ることが、顕著な単価低下の動きにつながっている。
	百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・中国人観光客の購入は増えているが、日本人の購入 を見ると、前年同期よりも控え気味である。
	百貨店(営業企 画担当)	来客数の動き	・前年10月から続く来客数の減少には歯止めがかから ず、売上も減少が続いている。
	百貨店(販売担 当)	単価の動き	・3月はギフトシーズンで客単価は上がっている。前 年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年 比で見れば大幅に落ち込んでいるが、単価水準は高 く、予想よりも小さな落ち込み幅である。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数は前年の97%程度で推移している。消費税増 税から1年となり、1品あたり単価は前年同期の水準 に戻りつつあるため、売上確保が一層厳しい状況と なっている。
スーパー(店 長)	来客数の動き	・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要で、消費活 動が非常に盛り上がったので、今年はその反動を覚悟 していたが、現在のところ、前年同期以上の来客数と 売上を記録している。	
スーパー(店 員)	来客数の動き	・競合店が増えているので、なかなか良い方向とはな らないが、平均すると全体としては変わらない。3か 月前と変わらない状況が続いている。	

スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・イベントを開催しても客の反応は相変わらず固い。必要な量を必要な分だけ購入する動きは変わらず、消費税増税前の駆け込み需要の反動減をカバーできない。
スーパー（支店長）	お客様の様子	・客の様子からは景気が良くなる感じがしない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客の購入額は多少は増加しているが、明確に増加というほどではなく、まだ景気が良くなっているとまでは言えない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニの主要商品群である、おにぎりや弁当等、米飯類の鈍化が気になる。また、デザート類も右下がり、1品あたり単価の低下が続いている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街の近くで夜間の利用客が多いが、ここ数か月間、変化はない。ベースアップや商品値上げといったニュースが流れているが、客の動きを見る限りそういった影響はあまり現れていない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・良い品物を買う客は、高額でも納得の上購入するという傾向は変わらない。景気の動きよりも、客層の高齢化で来客数が減少している影響が大きい。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンや冷蔵庫がよく売れるものの、テレビやパソコンはあまり売れない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・今の景気は良い悪いが二極化している。報道されているような海外客向けの製品で、円安メリットを受けているところは確かに良いが、国内客向けに関しては全く関係なく、緊縮モードが続いている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・需要が年間最大となる3月であるが、中旬には客の動きも止まり、盛り上がり欠けている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大企業、中堅企業では回復基調であるが、小企業や個人事業者では厳しい状況に変わりはない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年需要期となる年度末と、グリーン税制の減税対象車種の縮減が重なり、ある程度の登録台数を確保できたが、今月の登録には間に合わない車の商談では、厳しい状況が続いている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きは、これまでとあまり変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・登録時期が4～5月となるにつれて、段階的に自動車取得税・重量税が増税となるため、駆け込み需要がある。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売部門では、前年の消費税増税の影響がまだ残っている。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・極めて価格帯の低い商品の売行きは前年同期と変わらないが、高額商品の販売数が伸びない状況で、景気が良いとは感じられない。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅の需要は相変わらず横ばい状況であるが、リフォーム需要が増加している。公共施設や民間企業向けの物件は、増加が続いている。
その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・新入学の準備やお祝い用の商材が売上を伸ばしており、前年よりも3%ほどアップしている。
その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高、来客数は、前年同期比でそれぞれマイナス9.7%、マイナス8.6%で減少傾向が続いている。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・予約客、フリー客とも、来客数は前年同期とあまり変わらない。客単価は、この1年は消費税増税の分、実質的な減少が続いたが、この3月で一巡となる。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年度末を迎えているが、来客数を含めて一般消費者の動きは鈍い。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・寒い日や雨が降ると外へ出なくなり、客足が減るといった感じである。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・一般宴会ではそれほどではないが、宿泊並びに食堂に関しては、前年同期の好況は消費税増税前の駆け込み需要であったのか、明らかに前年よりも来客数が減少しており、減収となっている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は、以前よりも購買時には時間をかけて考えるようになってきている。様々な商品の値上げ等に、給与の増加が追い付いていない印象を受ける。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年同月と比べて売上に変化がない。

	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・ハネムーン、家族旅行等、問い合わせ件数は好調であるが、客の様子としては、費用は少しでも抑えながら内容の良い、お買い得な旅行商品を探している。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ハネムーンで欧州方面の旅行受付等が増える時期であるが、海外でのテロ事件の影響か、欧州は避ける客が多い。一度予約をした人が、家族の反対等で取り消すという動きもある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・3月は送別会の時期であるが、夜の繁華街には人出がない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月も降雪で全ゴルフ場がクローズとなる日が1回あったが、その日以外は、ほぼ順調に推移している。入場者数、売上は、共に予算並びに前年同期を下回ってはいるが、景気は悪くはなっていない。
	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・前年の年度末と比べて、法人による駆け込みの申込が多い。
	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・風邪や花粉症等でキャンセルする客が多い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・材料価格がじわじわと高騰している。売上には特に変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・依然として新築住宅に対する購入意欲は低く、分譲住宅の着工件数は多いが、売れ残りが生じている。
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・繁忙期なので来客数は多いが、例年と変わらない動きであるので4月以降の閑散期が非常に不安である。
やや悪くなっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・調剤部門はそれほど悪くないが、小売部門は厳しい。1～2月は横ばいであったが、特に3月に入ってから非常に悪い。駅前のテナントビルに店舗はあるが、他の店長に聞いても閉店を考えるとというほど業況は悪い。地方はどうしようもない状態に陥っている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	販売量の動き	・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要が大きかったため、前年から比べると今年の3月は売上が伸びず、販売量で見ても少ない。様々な商品での価格上昇が購買意欲を押し下げており、消費者は買物を控えている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・1品あたり単価は上がっているが、客単価は下降傾向である。中国人観光客等による購買等、一部では非常に好調なようであるが、一般客については、先行きの商品値上げ等に非常に敏感になっており、購入点数が減少している。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響で、生鮮品以外は、前年比の売上が非常に悪い。また、天候も安定せず、厳しい状況が続いている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年にあった、たばこの値上げ前の駆け込み需要の反動で、前年に比べると5%ほど売上が低下している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・大手チェーンとの間には商品やサービスの企画力に差があるため、売上の減少に歯止めがかからない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・需要の伸びる決算期ではあるものの、エコカー減税の変更により4月以降は減税を受けられなくなる車種もあり、既に3月中の登録が間に合わなくなっているため、需要はかなり小さくなっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期であるが、販売台数はそれほど増えることなく終わってしまう印象である。軽自動車では、増税前の駆け込み需要があると感じられたが、他の車種は思いのほか伸びない。客との会話でも、車を買換える余裕はあまりない雰囲気を感じる。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年は販売量に動きのある3月としては、今年は良くない。全く良くないというほどではないが、全体的にもっと売れてもおかしくはないが、伸び悩んでいる。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・統一地方選挙が近くなり、旅行需要は動きが止まっている。秋のツアーの問い合わせはあるが、春から夏にかけての商品は、販売が落ち込んでいる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の街では、人出があっても忙しいと思う日は、週に1度あるかないかである。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・北陸新幹線開業の影響で、レジャー客が北陸地方へ流れている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ソチオリンピックの効果でスキー場が注目された前年との差が際立っている。3か月前との比較では、低い水準で横ばいという感じである。

		理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と暖かくなり、来客数が増加してもおかしくないはずであるが、あまり店には客が来ない。
		美容室（経営者）	それ以外	・客層が高齢化し、入院やデイサービスへの通所のため来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の動きとしては、行事等でどうしても必要な時のみ来店するパターンが多い。
		美容室（経営者）	それ以外	・県としては2年連続で人口が減少し、全国的に見ても下から数えた方が早いというほど景気が悪い。客の動きにも影響してきている。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	単価の動き	・装具品の仕入れ原価は上昇しているにもかかわらず、レンタル市場の価格は下落しているため、利益が減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは景気が良くなるような話は聞かない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から感じる雰囲気は、あまり良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年この時期はあまり来店を期待はしていないが、やはり良くない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、宿泊、会食や婚礼挙式の利用もあったが、今年はそういった追い風がなく、利用客は前年に比べると17～20%程度マイナスと、大幅な落ち込みである。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・客単価や来客数が低下している。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞かれず、財布のひもは固く、打つ手がない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・インフラが整っている地域と、そうではない地域では、住宅の売行きに差が出る。他の業者でも苦戦をしている。
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	お客様の様子	・行政からの補助金が年々減少し、施主の負担が増え、増改築の相談件数も減っている。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消的な注文が例年と比べて多い。元々動きのあった製品の受注量も増えているため、設備をフル稼働させても間に合わず、同業他社に設備を借りたり、残業、休日出勤で乗り切っている。
(東海)	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・長い間、夏場の売上不振が悪影響を及ぼしていたが、ようやく在庫も適正水準になり、受注にも明るい兆しが見えてきている。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・消費には慎重さが見られるものの、3か月前と比べると、やや高価でも良い品物が売れてきている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・ベースアップの実施を決定する企業が相次ぎ、国の政策を民間企業も受入れる姿勢が示され、景気の回復につながっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・為替相場の影響もあって、円建ての売上が伸びている。国内ビジネス向けの商材に対する商談も活性化している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・設備投資等が増加し、景気はやや上向いているが、ガソリン価格等が再び上がってきているので、何とも言えない状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・自動車メーカーでは海外販売が伸びると考えており、受注が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・このところ貨物の荷動きが良くなっており、物量は前年同期比で6.8%のプラスとなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発着個数が順調に伸びている。
		新聞販売店[広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞の折り込み広告の量が増えている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが良い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業の好景気に後押しされ、中小企業でも販売価格の設定ができる業種は業況が良くなっている。建設関係でも営繕工事は、一般的な取引価格がないため、勢いに乗って高めの価格設定ができる。
	変わらない	化学工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・国内の化学薬品需要は低調ではあるが、原料価格が下がったことで収益は改善している。

	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年同期に比べ約15%減少している。前年に消費税増税前の駆け込み需要があったことを差し引いても、やや落ち込んでいる感がある。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量の増加が見込めない。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事が減ってきたという同業者の声も聞かれるが、自社は大型プロジェクトに携わっているため、しばらくは忙しい。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・従来、スマートフォン製造を中国のEMS（電子機器受託製造サービス）へ発注していたのは限られた大手企業であったが、あまり規模が大きい中国企業も、スマートフォンの製造やEMSへの発注を始めており、発注元が多様となってきている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資は、前年12月から引き続いて好調であり、今月も受注量が多く売上が増加している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後の反動減から、現在もあまり変化がない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ横ばいで、ここ3か月間の変動はない。
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・年度末から年度初めの時期では、取引先や官公庁関係での工事受注や関連予算の動きが、まだはっきりしない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の荷動きについては、一定水準までは回復したが、ここ数か月は変化がない。生産財の荷動きは、まだ回復していない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きく、前年同月と比較した荷動きが大幅に落ち込んでいる。また、円安や石油価格が再び上昇に転じたことで、厳しい経営環境となっている。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車業界の景気等を見ると、売れ筋のハイブリッド系車種に携わる工場ラインや生産部門は、比較的良い方向にあるが、それ以外の部門等は良くない。数か月単位のやや長いスパンで見ても、二極化という状況は変わっていない。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・原油価格低下による原材料コストの低減効果はまだ浸透していない。一方で、コストが上昇した分の価格への転嫁には、苦労している中小製造業者が多い。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株価高により、資産を持つ個人は資産効果で潤っているが、持たない個人には何の恩恵もない。むしろ輸入価格の上昇による物価高を実感している。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売買物件の動きには、大きな変化は見られない。
	不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンション販売価格には大きな変化が見られない。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらないが、一層のコストダウン要求を取引先各社から受けている。求人面では、若年層の応募が減り高齢者の応募が増えている。若年層の求職が減っているのは景気が良くなっているためと思うので、トータルで見た景況感是不変。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの広告発注量や広告予算はほとんど変わっていない。新規案件も、保留状態が続いている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先の業績を見ると、円安によるコスト増加等により、収益性が厳しくなっている。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・業績が好転している顧問先が多いが、前年から続いている動きであるため、状況としては変わらない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・株価高、円安、原油安の3つがそろい、日本経済は何となく好調ムードであるが、本当に好調かどうか半信半疑である。経営者の中には、いずれ円高基調に戻ると考える人が多い。米国のシェールオイルの実情が気になる。
やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月には決算期を迎える企業が多く、例年は受注量も増加するが、今年はそういった傾向が見られず販売量も少ないため、景気が悪くなっていると感じる。
	出版・印刷・同関連産業（代表）	取引先の様子	・広告出稿に関しては非常にシビアになってきている。金を出す媒体を極端に絞り込む、媒体選択の動きが一般的となっている。
悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築費が大幅に上昇しており、不動産開発業では分譲事業そのものが、成り立たなくなっている。

		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月は荷物量が減り続けている。消費税増税前の駆け込み需要のあった前年は別として、前々年の荷物量を下回るケースが出てきている。重量当たりの単価も1月以降は伸びてないので、景気は低迷している。
雇用 関連 (東海)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度が替わる時期のため、人事異動や人員体制の変動等の要因により、派遣スタッフの求人が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材紹介事業では、有能な登録者の内定が早く決まる傾向が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の送別会でのスタッフ利用が好調であり、例年に比べても多い。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車の生産状況は、緩やかではあるが改善の見込みがある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・今月に入って新年度採用に向けて求人数が上向いている。ただし中旬以降は、動きが鈍くなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前よりも17.6%増加し、新規求職者を見ると、在職者で、より条件の良いところへの転職を希望する者が多くなっている。中小零細企業でも仕事が増加しつつあり、久しぶりに新規求人を行う事業所が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12～2月までの3か月間の新規求人数は、前年同期比で1.3%減少したものの、その前の3か月間と比較すると、0.1%の増加となっている。有効求人倍率も、2月には1.32倍と、リーマンショック以降では最高となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野や小売業関係では、相変わらず人手不足が続いている。求人募集時に感じる採用意欲も、引き続き全産業で高いが、正社員の求人数の伸びは鈍い。地域の基幹産業である自動車等の製造業については、事業所の海外移転の影響もあるが、円安の影響もあり、一部の企業では海外生産を国内に移している。また、オートバイ関係は前年の暮れで底を打った感もあり、堅調な動きが期待される。窓口の求職者相談については、在職者の相談も増加傾向である。
民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業で販路拡大へ向けた動きが活発化している。また、商工会議所によれば、新規雇用が拡大しているとのことである。		
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニアに対する派遣ニーズは相変わらず強く、好景気を示している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・低調のままで変わらない印象である。求人広告の応募効果としても芳しくなく、人手不足は続いているように感じられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・春闘で、大手企業では大幅なベースアップという話が出ているが、管内は中小企業がほとんどであり、仕事は忙しくなっているが、発注単価が上がらないので、なかなか収益が上がらない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて新規求人数は横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・引き続き採用者数は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・年度末ということもあり、中途採用の求人数は減少している。また、採用選考において最終局面で迷った人材は、採用が見送りとなるケースが散見される。
やや悪く なっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年比で微減となり前年割れとなっている。3か月前と比較すると約10%上昇はしているものの、季節要因を考慮しても厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・小規模事業所では、売上不振から廃業や人員整理が増えている。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・取引先企業や会社の業績が、あまり良くなっていない。
悪く なっている		-	-	-