

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		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいており、景気は良くなる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・旧型機器の更改が進み、順調に販売量が伸びている。
(東海)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットや全国菓子大博覧会といった話題性のある行事が一段落し、地域はやや平穏さを取り戻している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・例年に比べて注文量及び単価が伸びている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・依然として消費者には節約志向が見受けられるが、レジャー関連の支出については、積極的な姿勢がうかがえる。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦では、お中元商品は厳しいものの、単価の高い海外ブランドや宝飾、時計が好調に推移している。インバウンドによる需要も化粧品を中心に好調が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は節約志向が強く値段の安い店を探して買物をしているが、7月はまずまずの水準を維持している。全体の景気としては、グローバル化で価格競争が激しく技術や製品の価格を上げられない。社員の給与が増えないと景気はまだまだ良くない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が少しずつ増加している。商品の動きも以前より比較的良くなってきている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・気温の影響もあり、特定保健用食品等の少し高めのソフトドリンクの動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年に比べて暑いので、冷たいドリンクやアイスクリームの売行きが良く、前年比の売上も回復傾向にある。好調な商品に引っ張られて、おにぎりやサンドイッチ等も売上が伸び、以前より良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期比ではマイナスではあるが、マイナス幅が縮小傾向である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・気温の影響でエアコンが前年以上に売れている。価格の高いタイプの商品も順調に売れていく。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・問い合わせ件数や販売量の動きが良い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年度初めからゴールデンウィーク過ぎまでは例年どおり売上が落ちたが、7月以降は徐々に回復してきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は、買う物と買わない物、必要な物とそうでない物をしっかりと区別している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	販売量の動き	・業界の動きとしては厳しいが、前年並みの販売量を確保できている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・やや良くなってはいるが、前年同期に行った販促割引イベントを中止したところ予想以上に来客数が減少した。価格に対する客の反応は、まだまだシビアである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・夏休みの宿泊がやや良い。ただし、価格を上げると予約が停滞する。レストランも個人客には動きがあるものの、客単価は低い。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ここ1か月ほど客の動きが活発で、夏以降の受注も例年並みかそれ以上の動きがある。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みに旅行をする客は前年より増加している。旅行代金の単価も上昇している。家計では余暇に金をかける余裕が出てきている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・7月はボーナスシーズンでデパートを始め買物客が増える。大相撲も大盛況で連日客も多かった。コンサート等もたくさんあり、夏休みに入ってからプロ野球の本拠地への来訪者が多いため、雨の日でも非常に忙しく、売上が伸びている。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若年層は安価な商品に敏感に反応するが、中高年層は価格より質重視へと変わってきている。	

	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・7月の来客数は、前年同月比、計画共に上回り好調である。6～7月は前年より来客数が伸び、売上も増加している。3か月前よりも景気はやや良くなっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・会社関係の付き合いや進物用の商品が売れないことが、売上が伸びない一因である。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お中元商戦がやや弱い、売上としては前年並みである。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いているが、飲食店ででのビールの売上は横ばいである。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・クラフトビールの需要は引き続き大きいが、当地の門前町は、全国菓子大博覧会以降は段々と落ち着いてきている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・財布のひもは依然固く、必要な物以外には金を使わない客が多い。ギフト商品も低い予算を提示される場合が増えている。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子はあまり変わっていない。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・一部の調子の良い客はお中元をたくさん贈るが、件数は減らして1件当たりの支出額が増える傾向にある。個人客は減少しており、特に贈り先が1～2件の客が減っている。一部の大口客に支えられ小規模な客が減る状況が続く、全体としては変わらない。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・薬局には夏場に動く商品が多いが何故か来客数が増加せず、3か月前と比べて横ばいである。異常な暑さや梅雨明け後も天候が不順なためか、午前中は何とか購買客があるが、午後には客足が途絶える。当地方は不景気で、客の購買意欲が低い。
	百貨店（経理担当）	来客数の動き	・雨の日が少なくクリアランスやお中元商戦に期待しているが、共に盛り上がり欠けている。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・特選・雑貨等、高価格帯でも好調に推移している品目もあれば、衣料品や食品等、前年同期より減少している品目もあり、合計すると前年並みである。気温の高い日が続く、高齢者を中心に買物に出かけなくなる。
	百貨店（販売担当）	単価の動き	・7月前半は中価格帯、高価格帯商品共に好調であったが、クリアランスの中盤以降は低価格帯の商品が中心となり、客の購買意欲は徐々に薄れてきている。
	百貨店（計画担当）	来客数の動き	・ここ数か月は、来客数、購入数共に好調な推移が続いている。物産展も好調で、食品を中心に売上増加が続いている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・車で15分ほどのところに競合店ができて以来、若干来客数が減少している。特売と価格戦略を強化しているが、なかなか客足は戻らない。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・7月の全体の売上は前年同月比98%と、これまでよりは良い数字となっている。食品が前年同期を上回って貢献している。また、店全体で客単価が前年より上昇している。
	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・食用酢の社内販売コンクールや土用の丑の日等、何か仕掛ければ売れるが、相変わらず売上の予算を達成できない。
	スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・生鮮食料品が回復しない。農産物の安値、水産物の需要の落ち込みが続いている。客は価格が下がっても必要な物以外は買わない。客単価、販売量共に伸びていない。
	スーパー（人事担当）	お客様の様子	・客の節約志向は以前と比べても大きな変化はない。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・引き続き来客数が前年を下回っている店舗が多数あり、客単価は多少伸びているが、全体の売上は前年を下回ったままである。近隣のコンビニが同一ブランドになり、客足が流れている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月と比較すると来店動機となる商品が弱く、誘客が十分でないことが来客数の伸び悩みにつながっている。
	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店が続いたが、じわじわと対策の効果が現れてきている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店周辺は、従来 of 繁華街としての機能が薄れつつあり、集客力がなくなっている。来客数にも大きく影響し、減少が続いている。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・ 8月は閑散期となるため、7月の売上には期待したが、6月に続いて前年割れとなっている。客離れが著しく、近隣に今年オープンした競合先へ流れている。
衣料品専門店 [紳土服洋品] (売場担当)	来客数の動き	・ 4月にターミナル駅エリアに新しく大型商業施設がオープンして以降、客の流れは同エリアに傾いている。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・ 前月と同様に季節要因が大きく、エアコンや冷蔵庫が顕著に全体を押し上げている。売上は前年比で改善しており、春先のマイナスを取り返しそうな動きである。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ 新型車種が発売されるとそれなりに売れるが、他の車種が売れない分、トータルで見るとあまり変わらない。
乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・ 自動車保険の保険料単価が少しずつ下がっている。
乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・ 新車の売行きはまあまあで、修理に関しても先送りせず実施されている。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ 勤め先の規模や業界内の位置付け等による線引きが固まってしまい、良い会社とその従業員は良いが、そこに属さない会社や従業員は、厳しい状況が変わらない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ 政治の不信と災害の多さで、何となく景気は下を向いている。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ 新型車種が発売されたが、さほど市場の盛り上がりを感じない。ボーナス支給や長期夏期休暇を控えているものの、来客数の増加や店頭のにぎわいをあまり感じられない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ ボーナスが好調なのか、来客数は前年比150%を超え、受注台数も前年比110%と新車販売台数に関しては良い。ただし、懸念どおり工場への在庫数が減少し、全体としては計画割れである。今月は、初めて来店しその場で注文していく客が多く、ここ数年ではあまりみられない特徴である。
住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・ 新築住宅や分譲マンションが鈍化傾向である。反対に大規模改修やリフォーム工事は増加しており、全体では横ばいである。
その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・ 季節商材の購入にも機能重視の志向が見受けられ、客単価は改善している。
その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・ 7月前半の大きな催事にはかなりの来客数があったが、暑さのせいでの後の来客数は減少している。高額の商品が、前年に比べてあまり店頭では売れない。
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	・ 売上高は前年比で2.3%の減少、来客数は同じく2.5%の減少となっている。
一般レストラン (従業員)	単価の動き	・ 料理の客単価はほとんど変わらない。夏場に入りビールの消費は増えている。
その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・ 客は日常の購入に関しては必要な物とそうでない物を厳しく吟味するが、イベント等での販売量は堅調である。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ 大河ドラマの効果で来客数は増加しているが、消費単価がかなり低い。消費の動きとしては低調である。
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・ 3か月前と同様で、前年にあった大型団体客がなく、特に宿泊宴会は前年同期比で10%以上落ち込んでいる。
都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・ 業績としてはあまり変わらない。ウォークインの客が増えており、予約時のリードタイムが非常に短くなっている。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・ 売上の良いところと悪いところの両極に偏りつつある。旅行業では、店舗販売はインターネット通販に客を奪われており、団体旅行の手配のようなサービスに特化せざるを得ない。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・ 夏休みに入って本格的な夏シーズンが到来し、第一弾の出発が始まっている。第二弾はお盆休み、次は9月にかけての時期で、学生の夏休みの予約も増えている。安価に旅行をしたい客が、直前に駆け込みで来る。夏の暑い時期を避けて、早くも秋以降の問い合わせも増えている。
タクシー運転手	来客数の動き	・ ここ2～3年、繁華街は入出が少ない。少ないままで変わらない。

タクシー運転手 テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き 来客数の動き	・地方では大きな動きは見受けられない。 ・来客数には伸びがみられない。
その他レジャー 施設 [鉄道会 社] (職員)	来客数の動き	・夏休みに入りオンシーズンとなったものの、来客数は今一つである。
美容室 (経営 者)	お客様の様子	・夏休みに入って出かける機会があると思うが、客からは旅行やレジャーの話は聞かない。
その他サービス [介護サービ ス] (職員)	単価の動き	・3か月前と特に変化はない。
その他サービス [介護サービ ス] (職員)	お客様の様子	・利用者数の増減はなく、収益状況にも変化はない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・目標の販売数に達しており、例年並みに順調である。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・足元での状況にはあまり変化がない。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅新築の話よりもリフォームを依頼する客が多いが、リフォーム需要も一段落してきている。
商店街 (代表 者)	販売量の動き	・全ての売店で客単価、販売量共に落ちている。水ようかん等、夏物の商品も、例年に比べると売行きが低調である。
商店街 (代表 者)	お客様の様子	・節約意識が強い。
一般小売店 [結 納品] (経営 者)	単価の動き	・個人消費がとにかく厳しく、どうしようもない。
百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・6月末からクリアランスが始まっている。例年なら平日の売上が厳しくても土日でカバーできるが、今年は全くカバーできない。土日も来客数は多いが涼みに来るだけの客が多く、売上はなかなか厳しい状況である。
百貨店 (販売促 進担当)	来客数の動き	・中間所得層の来客数が減少している。
百貨店 (売場担 当)	販売量の動き	・クリアランスでもまとめ買いする客が少なく、客単価が下落している。
スーパー (経営 者)	お客様の様子	・中小小売店ではじわじわと売上が減少しており、明るい見通しが立たない。
スーパー (店 員)	お客様の様子	・土用の丑の日があり、ウナギの販売増加が売上につながったが、週末は外出や外食が増えるためか、特に連休の売上が悪い。猛暑も地味に響いている。
スーパー (総務 担当)	来客数の動き	・販売企画や特売チラシの効果が、計画したよりも低かった。
スーパー (販売 担当)	販売量の動き	・理由はわからないが、来客数がずっと減っている。様々な工夫をしても来客数が伸びない。
スーパー (営業 企画)	単価の動き	・し好品を中心に購入点数、単価が下落している。このところの天候不順で、客が買物に出られない日があり、日々の売上の変動が大きい。
スーパー (企 画・経営担当)	単価の動き	・客単価が前年同期より下落し、来客数が前年並みでも売上は前年を下回る。売れ筋ラインの商品単価も下がり続けている。
スーパー (商品 開発担当)	販売量の動き	・売上は前年同期比で95%と良くない。
コンビニ (店 長)	販売量の動き	・比較的雨が少なく、飲料水の売上は増加したが、ビール類の売上は伸びず、全体としては前年割れとなっている。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・バーゲンセール期間も相変わらず来客数が少ないが、なじみ客以外の様子を見ると、気に入った商品であれば高額でも購入している。低価格のファストファッションに押されて大変だが、良い商品へのこだわりの気持ちはもち続けたい。
衣料品専門店 (販売企画担 当)	販売量の動き	・高価格帯のし好品、低価格帯の必需品共に、販売量は減少している。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・ボーナス商戦でも動きが鈍く、目標には達していない。来客数も前年に比べて伸びず、悪い結果となっている。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数が前年同月比で大幅に減少している。6月と比較しても70%前後で推移している。

	一般レストラン [パン・カフェ] (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年同月比で減少している。
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・個人経営の飲食店の話では、当店と同じように全く客が来ないと聞く。
	その他飲食 [仕出し] (経営者)	販売量の動き	・夏は休みの人が多いため会議等が減少するが、例年以上に顕著である。
	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・新規契約は、若干だが減少傾向で、解約は増加傾向にあり、あまりムードは良くない。
	通信会社 (サービス担当)	販売量の動き	・客からの入電数はさほど変わらないが、新規申込が減少している。
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・海外情勢の悪化や国内での災害で、客足が鈍い。
	理美容室 (経営者)	来客数の動き	・景気の悪さが客足に影響している。
	美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・8月から開始するキャンペーンまで、購入を控える客がいる。
	美容室 (経営者)	お客様の様子	・地域の景気自体が良くない。当市では人口も減少している。
	設計事務所 (職員)	お客様の様子	・客との話では、景気が良くなる話は聞かない。
	その他住宅 [住宅管理] (経営者)	それ以外	・リフォーム物件の依頼は多いが、材料費も人件費も上昇し、価格に転嫁できず利益は減少している。
x	商店街 (代表者)	販売量の動き	・7月に入って急激に販売成績が悪くなり、前年比でも落ち込みが激しい。
x	パチンコ店 (経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪くなっている。
x	美容室 (経営者)	お客様の様子	・客足は天候に左右される。今月初めは忙しかったが、中旬からは雨の日が多く、後半は来客数が減少している。
x	理容室 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、客足は安い店にどんどん流れる。
x	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・広告を出しても来客数はほとんどなく、売行きが悪い。
企業 動向 関連 (東海)	通信会社 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・市内のホテルでは駐車する観光バスが増えている。ショッピングセンターや娯楽施設の客も増えている。中心都市のターミナル駅での大型商業施設の開業が、当地にも波及している。7月末になって、夏休みも影響している。
	食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・例年に比べて梅雨が短く、夏商戦が順調に進捗している。
	化学工業 (人事担当)	それ以外	・住宅の建築戸数が増えている。個人住宅の新築や建て売り販売もあちらこちらで目にする。売物件を探しているチラシもよく入る。
	窯業・土石製品製造業 (社員)	受注量や販売量の動き	・7月になって受注件数が急に増えている。大口受注は少ないが、小口の物件が多く入り、在庫製品を作る時間的な余裕がなくなってきた。
	電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・地域や製品によって差はあるものの、全体としては順調な売上である。製品価格への値下げ圧力も以前より弱くなっている。
	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・景況感が良いとは感じないが、売上は増加している。海外向け工作機械等によるもので、過去にない売上を記録し受注量が増えている。
	電気機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・2018年から始まる4Kテレビ放送への関心がケーブルテレビ事業者を中心に高まっており、設備投資意欲も旺盛になっている。
	輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	取引先の様子	・客先では新機種の立ち上げで、人手を集め始めている。
	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	・売上は、前月と比べると7%ほど減少しているが、3か月前と比べると10%ほど増加している。
	輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・B to Bの取引先が主であるが、これまで比較的良くても前年並みであった荷動きが、6月以降は前年同月をわずかに上回っており、産業全体として景気が上向きの傾向がうかがえる。

輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比で6.3%増加と、良くなっている。
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・路線価が上昇している。雇用面でも最低賃金の大幅引上げや飲食関係のパートタイマーの時給アップ等、改善がみられる。
不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・6月から客に案内を開始した競合先の物件は、高額商品にもかかわらず調子が良い。
行政書士	受注量や販売量	・お中元の出荷で、全体に貨物量が増えている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・卸・小売業に続いて製造業、建設業からも受注が増えつつある。例年同様ではあるが、今年は4～5月が極端に少なく、6月以降に集中しているのが特徴である。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客先では決算で利益を確保している会社が多い。前年同月比でも利益は増加している。ボーナスも前年より増額するところが多い。
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受託案件が多すぎて、新規案件の営業活動をストップしている。
食品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況により、受注量、販売量共に伸びていない。
化学工業（総務秘書）	それ以外	・相変わらずの景気が続き、変化を感じない。アベノミクスという言葉あまり耳にしなくなったが、大手企業や輸出型企業には恩恵があり、その恩恵で伸びてきた企業は安定している。景気を大きく動かす波は立っていない。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は伸びておらず、受注価格も下落傾向が続いている。
金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件に動きが出てきたが、絶対量として、特に今期の目先の物件が少ない。低価格での受注を要望されており、明るい見通しとは言い難い。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国では、新設や増設ではなく老朽設備の更新に関する引き合いが増えている。件数は多いものの、工数がかかる割に受注金額は大きくなく利幅も薄い。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は既存製品の販売がある程度好調であるが、従来からの取引先の景気が悪く、全体としては良いとも悪いともいえない状況である。
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	・円相場が安定している。
建設業（営業担当）	それ以外	・会社では新規事業を考えていたが、社内的に課題がある状態で対外的な方策を打つよりも、まずは内部的な課題に向けた対策を模索中である。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きは、国内外共に引き続き前年同期をやや上回るペースで順調である。客からの無理な値下げ要求も減り、利益も安定している。
輸送業（エリア担当）	それ以外	・不動産購入意欲の高さが経済を下支えしている。取引先の話によると、都心部の高層マンションの売行きが順調である。一時期は売れるかどうか懸念された物件が、フロアに関係なく、まんべんなく売れているとのことである。
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や製造業等では、さほど景気に関する動きはない。電気自動車やハイブリッド車の関係先では生産量も比較的多いが、通常タイプの自動車も良いというわけではなく、従業員の仕事量には、格差が生じてきている。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替も落ち着いていることから、個人投資家には大きな資産効果が見込めない。投資家以外の個人も、賃金は上がっていないため、景気は3か月前と比べて変わっていない。
不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天が少ないため好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は比較的低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相続や相続税対策の物件のみは動いているが、それ以外は大きな変化はみられない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・前年同様、夏のイベントの企画・提案がそれほど具体化はしておらず、状況はあまり変わっていない。
公認会計士	それ以外	・輸出を中心とする大企業の業績は、アベノミクスの恩恵を受けて好調に見えるが、中堅・中小企業の業績は、引き続き非常に厳しい状況である。

	その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	取引先の様子	・前月と同様にあまり芳しくない。取引先でもあまり良くない。当社も、若干の仕事は入っているが、競合他社のなかには、夏休み前の駆け込み需要で忙しそうなどところもある。
	化学工業(営業)	取引先の様子	・プラスチック原料の国内生産品の調達制限されており、海外原料へシフトしなくてはならない。原料調達コストも増加している。
	鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材メーカーの一方的な値上げから3か月以上経つが、仕事量が思うようには増えず、販売価格への転嫁は5割程度である。
	x	-	-
雇用 関連 (東海)	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・3か月前に比べて、有効求職者数が3.6%減少したため、有効求人倍率が0.04ポイント上昇している。
	人材派遣業(営業担当)	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、管理職層の求人も増加している。
	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・ピヤガーデンの営業が天候に恵まれて好調で、前年よりも良い。
	人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・自動車関連企業では前年からの活況が今も続いていることから、やや良い状態である。今年度入社の新卒エンジニアの配属数や配属ペースから考えても、景況感は上向きでやや良くなっている。
	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・業種を問わず生産が伸びており、2交替制や3交替制の製造現場では人材が不足しているため、人材採用に関する情報を多数入手している。
	アウトソーシング企業(エリア担当)	採用者数の動き	・国内自動車販売が好調で生産台数が増加し、採用者数も増加しているが、現状ではまだ採用者数が充足していない。
	職業安定所(所長)	採用者数の動き	・就職者数は全体で減少しているが、正社員の中途採用は、力強さこそないが減退はしていない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前より新規求人数が増加し、有効求職者数も大幅に減少している。
	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・職業紹介の登録者数が増えない。
	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・有効求人倍率はバブル期並みの水準が続いている。
	新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・相変わらず、企業は人材確保に苦労している。メディアを使った求人広告は全て反応が悪いため、ある程度費用がかかる人材紹介への予算のシフトが見受けられる。ただし、人材紹介の成約率が満足できる結果ではないため、一回りして使い慣れた元の媒体へ戻ることを期待するが、しばらくは迷走する。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・当地区では厳しい状況にあるが、県全体では横ばいが続いている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、5か月連続で前年同月を上回っているが、非正社員の求人が増えている。
	民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・引き続き求人倍率の高い状況は変わらない。新卒採用が一段落した後、中小企業では第2新卒の採用が増えてくる可能性がある。
		*	*
x	-	-	-