

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)		-	-	-
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き、美術品等の高額品の動きが良い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは遠方からの来店もあり、前年に比べ来客数、購入点数が増加している。インバウンドは2～3か月前に比べ増加傾向にあり、複数買いや高額品の動きがある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・スイカや枝豆等が店頭に並び始め、買い求める客が多く見受けられる。この暑さで飲料関連も好調である。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客単価、来客数共に僅かではあるが前年を上回り始めている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候の影響もあり客の動きが活発化している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・特別仕様車の投入があり、装備品のお買得感から販売が底上げされている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・閉店に伴い、今までずっと下見に来ていた客が1品、2品と購入しており、販売量がかなり増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・次第に一般企業のサラリーマンの消費マインドが上がってきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新緑の季節で晴天に恵まれているので出掛ける要因が増えている。夏休みの計画も問合せがちらほら出てきている。海外旅行もリゾートは好調で、国内も飛行機を利用する沖縄、北海道や九州の大型レジャー施設の問合せも増えている。人数は4～5名の家族旅行が多く、予算繰りは決められている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・10年以上社員旅行を実施していなかった複数の企業より、旅行の見積依頼があった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月から客の問合せが多くなっている。安価な商品に流れている状況が止まった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ますます笑顔で買物をする人が増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客単価は低調なままだが、来客数が増加しており販売量としては横ばいである。ただし、市内中心部の売店は好調だが郊外店が低調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは大型連休であったにもかかわらず、ある一定の地域だけで販売量が増加し、全体的には変わっていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が伸びてこない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・政治及び北朝鮮問題が極めて不透明であり、景況感に大きく影響する。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・母の日の売上は前年並みであったが、客単価がやや低下した。母の日にプレゼントをすることは定着しているが、高価な商品を贈る客は段々と減ってきている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では、5月は総会、新しいスタートであり、6月に入るとお中元商戦になるが、余り変わらない状況が続いている。客の様子から見て、財布のひもは固いままであり、前年並みにしか金を使っていない。したがって、減少はしないが増加もしない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・5月は新年度受注も落ち着いて受注量が伸びない状況にある。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、販売量に波がある。ゴールデンウィーク後半は忙しかったが、前半は暇で売上に波があった。	
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク等の非日常では、活発な消費がみられるが、反面、日常では、非日常消費の原資を捻出するための節約行動がみられる。	
	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・高額品需要やインバウンドは引き続き好調であるものの、セール品やボリュームゾーンといわれる衣料品等の動きが鈍く、消費が2極化していることを特に感じるようになっている。	

百貨店（計画担当）	お客様の様子	・来客数も維持されており特にインバウンド需要は変わらず旺盛である。また、高額品の動きも引き続き順調に推移している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは過去最高の入出で、リニア関連で景気は良い方向に進んでいる。しかし一般消費は食品等の値上げで全体的には伸びていない。近くのコニエンスストアの経営者は、近くにもう1店舗できて、売上が伸びず利益も減少し、我慢して運営している。石油の値上げはいろいろなところに影響し、企業の収益や家庭の消費のマイナス要因になっている。今まで長期的に安定していた景気も頂点が過ぎようとしているため、先々のことを考え、保守的な行動になってきている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、やや前年割れが続いている。客を見ていると、ふだん自店には来ていないように感じる客もいることから、少しでも安い物を求めて、いろいろな店を買い回っている客が多いものと想像する。
スーパー（店員）	単価の動き	・販売量は、動きが良い商品もあるが、価格的な要因が多く、安ければ動いている販売状況である。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・食品部門のみ前年比101%だが、店合計では97%と芳しくない。来客数も前年比98%となっている。
スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・特に変わらず、来客数は推移している。客単価も変化はなかった。
スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・大きな気候変化もなく、時期に合った商品が普通に売れている状態である。魚に関しては、寄生虫関係で若干売れ方が鈍い感じがある。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は3か月ぶりに予算比100%、前年比も101.5%と達成することができた。ただし、3か月前と比べて数字は良くなったが、良くなった理由が明確でないことが問題である。
スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークはまあまあの売行きであったが、その後は天候不順の影響もあり、販売が厳しい状況である。特に母の日の雨の影響が大きかった。
スーパー（販売担当）	それ以外	・競合店の出店、建物内の100円均一店の退出の影響で来客数は激減し、売上も減少している。しかし、日曜の朝のみ、店舗企画チラシの効果もあり、来客数が増加している。全体的には良くないがこれ以上の落ち込みは避けたい。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数に余り変化がない。
コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・5月の売上は前年比98.0%と低調に推移している。前年比で来客数が落ち込んでいることが要因である。今後、来客数の落ち込みが、世間の動きによるものなのか、弊社に起因するのを見極めるため、変わらないと判断する。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新規客が繰り返し来店している。景気の回復というより、目的買いであるが、前回の商品が気に入ったからと話していた。これからは売上を伸ばすより、素材にこだわった店としての位置づけを続ける。
衣料品専門店（売場担当）	それ以外	・来客数・売上高共に前年実績を大きく上回っているが、その要因は閉店セールの実施であり、世の中の景気とは無関係である。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・必要最小限しか商品が売れない。買換え需要中心である。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・景気が回復傾向に向かっているのか、以前からいささか疑問などところがある。どのサービス業でも分かっていることとはいえ、来客数は年々減少している。少子高齢化の波は少しずつ影響が出てきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気が良い会社と悪い会社ははっきりしており、その状況が続いている。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に悪くはないが、4月の方が良かった。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも終わり、夏に向けての増販に力を入れているが、これといった新型車種の話も乏しく、新車への関心が低く、余り市場の活気を感じない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月の販売台数は前年並みで推移しており、自社客の車の乗換えを促進して、何とか販売台数を確保している。

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来客数はまずまずだったが、それが販売台数には結び付いてはいない。例年この時期は販売が一服する時期であるが、目標値、前年比共にほぼ100%を達成しているところをみると、良くも悪くもない。また、工場への在庫数もほぼ目標どおりに終わっており変わらない。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィークで外出が増え、他の方面への支出が増えたためか、自動車購入は控え目になってきている。
住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・持家住宅、分譲住宅共に販売が伸びていない。先行きについても見通しが悪い。
その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・5月は大型連休もあり、天候にも比較的恵まれたが、支出がレジャー代に流れる傾向もあり、客足も鈍かったため前年の売上を下回っている。
その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・生活必需品は堅調な動きだが、嗜好品や高額商品は慎重な動きである。
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	・売上高は前年比1.8%マイナスで、来客数は同じく2.6%マイナスで推移している。家賃の引下げ要請件数は、引き続き多い。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは変わらないが、販売量が増加している。
一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・ここ数か月ほぼ横ばいで安定している。
その他飲食[仕 出し](経営 者)	単価の動き	・何となく株価は安定しているが、閉塞感と先行き不透明感があり、上昇心理に向かっていない。
その他飲食[ワ イン輸入](経 営企画担当)	お客様の様子	・消費者の中に賃金の上昇の恩恵を受けている人が増えているように、接客から感じられる。
観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊客を増やすためにインバウンドの誘致を強化したところ、客数は5%強増加したが売上は100%がやっとである。インバウンドは催行決定まで他に売ることができないので難しい面もある。常に並行して自社商品を売り続けないと採算が合わない。
都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業の客を中心に3か月前と変化はない。高い水準で横ばいであるが、ガソリン価格の高騰等不安材料はある。
都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・宿泊は、新しいホテルが増え前年同期比マイナスで推移している。レストランは、前年同期と同水準である。宴会はやや良い。
旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・秋の旅行の受注も例年並みで変化はない。
旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・5月は春の行楽シーズンのピーク月で、団体旅行が数多く催行され、例年どおり取扱いも多い。客は計画の再考も、旅行単価の引下げもなく旅行を実施している。景気動向はまずまずの状態が変わることなく推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず繁華街の人出が増えてこない。景気が良くなったという話は聞いたことがない。
通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・3~4月の異動時期も過ぎ、落ち着いた月であった。新規契約数はほどほど、解約数もほどほどである。
通信会社(サー ビス担当)	販売量の動き	・新規申込みに対し、解約の件数が同じくらいある。解約の理由は料金に対する不満で、少しでも出費を抑えたいとの理由である。
テーマパーク職 員(総務担当)	販売量の動き	・テレビのキャラクターや園内企画展のキャラクターグッズの売上が伸びていない。
ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・今年に入り好調が続いている。5月も足元ではほぼ順調である。来客数も前年並みに確保できており、売上は少し増加している。
その他レジャー 施設[鉄道会 社](職員)	来客数の動き	・定期券利用者等、一般乗客の数値は堅調なものの、観光列車利用状況が余り伸びておらず、景気感は余り変化が感じられない。
美顔美容室(経 営者)	お客様の様子	・キャンペーン販売も一通り終了し、通常に戻った。
美容室(経営 者)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク等連休の話も聞いても、どこも出掛けなかった等の返答が多かった。

その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・福祉施設に依頼される自動車部品の加工数が増加してきている。ただし工賃が低い水準から抜け出せないため、収益の改善につながらない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大きな変化はない。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・個人の持家の需要は少ないままで変わらない状況である。分譲住宅が目立って増えているが、果たして売れているのかと心配になる。
商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店や百貨店をみても、来客数が減少している。
一般小売店[土産] (経営者)	来客数の動き	・前年、全国菓子大博覧会の開催が当地であった反動もあり、今年は少し寂しい状況である。観光駐車場の空き具合も同様である。
スーパー(総務担当)	販売量の動き	・バンドル販売等をして、販売量を増加させようとしているが、客は余分な物は買わない傾向である。
コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・引き続き来客数の減少が続いている。特に市の中心部の店舗が低調な傾向にある。
コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・生活に必要な物という当業界特有の品ぞろえでは、人口が減少している現状においては、需要が後退していく流れはやむを得ない。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・計画に対して、マイナス1%で推移している。重点管理商品である米飯・ファーストフードの右肩下がり が主な原因で、夕夜間施策の実施状況が芳しくなく、欠品率が高い。
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・セール商品はそれなりに動くが、それ以外の通常の商品の動きが悪い。おにぎりや弁当等主力商品の売上が減少しており、客単価も下落している。
コンビニ(店長)	来客数の動き	・新年度に入り1か月が経過したが、年度替わりに伴う異動が余りない。来客数は増加していない。
衣料品専門店 (販売企画担当)	競争相手の様子	・同業者の集まりでは、忙し過ぎて目が回ると言っている同業他社もいるが、ほとんどの会社が暇だと言っている。強力な販売ルートをもっているところだけが、景気も良いようである。
家電量販店(フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・来客数は前年並みだが大型商材が売れない。大型店では白物家電の売行きが良いようだが、小型店では客層の高齢化もあり、大型商材が売れていない。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ガソリン代が1リットル150円を超え、客は渋い思いをしている。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・決算シーズンと比べると5月は明らかに動きが鈍くなっている。来客数も少ない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・売行きが悪い。
高級レストラン (経理)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは好調に動いたが、ゴールデンウィーク明けから来客数が前年割れの店舗が増えている。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・例年に比べ少し気温が高く、商品の販売量が全体的に鈍い。
スナック(経営者)	来客数の動き	・高齢層の客をもつと、当然、飲食回数が減少し来客数は伸びない。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前年5～6月は大河ドラマの影響で、この界以外にも観光客がみられたが、今年はその反動でやや悪くなっている。昼食、夕食に関しては横ばいであるが、宿泊に関しては県外の客が減少している。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・基本的には人口減少によるものだが、競合店も増加し、し烈な戦いのなかで稼働がうまくいかない。
タクシー運転手	お客様の様子	・月初はゴールデンウィークで、例月のパターンとは全然違っていた。病院や町医者等も休日が多く、いつもの病院通いの客の利用もなかった。連休明けも、多くの人々がゴールデンウィークで旅行や結婚式等で出費があったせいか、いつもの月より繁華街は客足が全体的に悪かった。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・スタッフ不足もあるが、そもそも来客数が少ない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・工事も落ち着いて、少し減少傾向にある。
テーマパーク (職員)	お客様の様子	・インバウンドが減少している。
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くなっている。
理美容室(経営者)	来客数の動き	・5月は段々暖かくなり来客数も増加する時期だが、来客数が減少している。

	美容室（経営者）	それ以外	・高齢の客が多く、5月は天候の影響で客足が悪くなり、今までにない悪さだった。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客は金を使わない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前の案件に関する問合せや変更ばかりで、新規案件がない。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・米国大統領の政策からガソリン代が高騰している。長期化への準備も必要となり、いろいろなところで買い控えが起きている。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・最近中古住宅に動きがみられ、リフォーム、外装の塗装依頼が増加しているが、予算は厳しく工費は上がらない。不動産業者によると、新築物件はかなりだぶついていると言っていた。まだまだ景気の回復は身近では感じられない。
x	商店街（代表者）	お客様の様子	・5月に入ってから、売上の低迷もさることながら、売上金の回収や客の支払状況も悪化している。景気が悪くなっていると実感する。
x	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・毎月安定的に来客数のある、中高年が主要客層のカラオケ喫茶で、来客数が非常に悪い。
x	百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・前年より雨天が多く、また、物産展を4月に前倒したため来客数が前年同月を大きく下回り、売上にも影響が出ている。
x	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビール類とソフトドリンクの売上が極端に悪い。暖かい日があったり急に寒くなったりと、気温の変動が激しいことが原因である。
x	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客の回転が悪い。安い店に流れる。
x	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても客が集まらない状況である。
企業動向関連	*	*	*
(東海)	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は引き続き、荷動きが比較的活発で、受注量、販売量共に多く、景気はやや良い。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新しい期を迎え2か月が経過した。好調な決算、超売手市場の来年度新卒者採用は、景気の上向きを表している。景気は総じて良いかもしれないが、その恩恵を受ける人の偏りは進んでいる。
	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・型屋、下請依頼先等、軒並み忙しく納期遅れが生じている。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・周りで結婚、出産する人が増加してきたので、それによって景気は上昇している。
	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109.3%と良い数字であるが、この調子が続いていくのかが不透明である。
	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年ならばゴールデンウィーク明けから閑散期に入るが、今年は取引先から新規提案依頼が多いため、暇にならない。受注件数、金額共に前年同月比プラスとなり、入札案件も増えている。
	通信業（法人営業担当）	それ以外	・業務内容は、受注した工事が順調にできるように事前の現地調査をしているが、前年同月よりも約30%増加している。新規工場や住宅着工数も増加している。経常黒字は21.7兆円とリーマンショック以来の高水準である。また、訪日外国人の増加等も影響している。
	通信業（総務担当）	それ以外	・市内を走る自動車の傾向として、比較的型式の新しいSUV車を多く見かける。日帰り温泉には、他県ナンバーの自動車の駐車を前月以上に多く見かける。近郊の消費者だけでなく遠距離からの来訪者が多い。レジャーに回せる金の余裕があることを意味する。
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ってから受注量が芳しくない。特にゴールデンウィーク明けに低温の日が多かった影響で商品の動きが鈍かった。前年が好調であった反動という要因もあるが、先行きにも不安要素が多い。
	食料品製造業（営業担当）	それ以外	・受注量、販売量共に前年割れをしている状況である。回復する傾向にない。
	化学工業（営業担当）	それ以外	・引き続き購入品に関する副資材や運賃の値上げがあり、収益を圧迫している。
	化学工業（人事担当）	取引先の様子	・新薬候補である化合物の新規ライセンス契約締結に苦戦している。取引先が今まで以上に慎重になっている。

金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・首都圏大型プロジェクトの影響もあり、仕事量は少しずつ増えてきたが、原料価格高騰もあり、利益確保は苦しい。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全世界的に自動車生産の設備投資需要が大きく、部材が不足しており、どのメーカーも納期が長くなってきているため、納期さえ早ければ価格は高くても購入したいという話が増えてきている。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資状況が厳しくなっており、当社の業務用椅子も全体的に売上が減少し、厳しい状態である。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は安定しているが、電子部品の品薄感が強まっているようで、生産調整で忙しくなっている。
電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通信事業者、ケーブルテレビ事業者の設備投資は堅調であり、光通信機器の生産量が増加し、一部の製品は前年同期比3倍以上の生産量になっている。
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	・2月以降はやや良いという状況がずっと続いており、前年同月比でも売上が10%前後増加している。
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・浄化槽で生計を立てているが、契約更新を行うなかで解約が進んでいる。下水道への切替件数でも、3か月前と比べるとはっきりと出ている。
輸送業（経営者）	それ以外	・物流においても特に運輸部門が厳しい。荷量はあるが、軽油価格が前年に比べ12%以上高騰している。人手不足で募集費が増加するが、それでも自車両の稼働が落ちる状況である。庸車を増やさざるを得ないが、他社も人手不足は同様であり、庸車価格も上昇している。仕事はあるのに利益は大きく下がる状況である。
輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量並びに運賃収入は、前年同月比で10%近く上回っていて好調である。
輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・取り扱う荷物の運賃単価は、前年同月比で少しアップしている。ただし、上昇分は単に運送会社側の人員不足による経費増加を転嫁しているものであり、景気の動向ではない。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価、為替もボックス圏内で推移しており、個人投資家が保有する資産の含み益も変わっていないため、消費に向かっていない。個人投資家以外の個人は給与が上がっておらず、大きく消費に向かっていない。
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月を少し下回っている。駐輪場は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受けている。
不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・特段のトピックスはない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・同業他社との競合等が増え続けているが、積極的に仕掛けても利益率が低いいため、いずれにしても厳しい状態である。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告の受注が安定している。
行政書士	それ以外	・軽油価格が上がってきており、業者から危惧する声を聞いた。
公認会計士	それ以外	・中堅・中小企業の収益性に大きな変化はみられない。中堅・中小企業の収益性が厳しいため、その従業員の給与にも上昇はみられない。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・業界間で取引をしている会社は好調である。一般消費者を客とする飲食店や美容院は低調である。この傾向は、しばらく変わっていない。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・サラリーマン等消費者は、物価上昇と消費税が家計負担に影響してくるが、事業者は値上げでカバーすることができる。しかし、中小企業で下請となると、納入単価が決められ諸経費負担増加分を売上に転嫁できないケースが多い。
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・現在の業務案件が手一杯で他のことができる余裕がない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィークがあり休日が多かったが、本業は大変忙しく1か月が過ぎた。新製品の発表も終わりホッとしている。反響も良く今後の展開が期待される。世間の景気は、競合先も含めて余り良くない。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。単価も引き続き低下している。

	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常ならゴールデンウィーク明けには回復する受注量が低迷している。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業等においては、今後の生産計画等も含め、例年より若干ではあるが良くないという話が多い。
	x	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き ・新年度に入り新規の案件が多くなり、見積りが増えていく時期にもかかわらず、今年は見積り自体が非常に少なく、新規案件と合わせても例年の50%ほどしかない。
雇用 関連	-	-	-
(東海)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、求職者が減少している関係で、景気は上昇している。
	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・積極的な採用活動をするものの、人材不足から増員ができず、現状維持にとどまっている企業が多い。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価は2万2～3千円台を推移しており、一進一退である。
	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいだが、人材確保が困難な状況が続いている。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・4月に入社した新卒エンジニアの配属が例年以上に早く進んでいることから、自動車関連企業を中心に人材不足は続いている。各社が諸々のプロジェクトに開発費用を投入している。ただし、この状態は3か月前も同じであった。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車産業において、前年度の生産調整で残業も少なく、落ち着いている状況である。
	職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は高水準であるが、非正規求人の増加が求人全体を押し上げており、中途での正社員採用も伸びていない。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人は前年同月で増加が続いている。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、人手不足の声が多く業種から聞かれている。生産、販売等好調な反面、原材料や燃料の高騰が利益を圧迫している。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・登録者の動きはそこまで大きな変動はなく、大手企業を中心にまだ採用検討をしている企業も多いため、6月以降、求人数に変化が出てくる可能性がある。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・中途採用人数は相変わらず高位で安定している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィークに地元の祭りがあり、その期間は良くなかった。ゴールデンウィーク明けの1週間も、学会があったため良くなかった。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注数の年間ベースの動きは、2018年1月をピークに減少トレンドに入っている。改正労働者派遣法の3年満了に伴う雇用安定措置の義務化等の話が本格化し始めており、対象派遣労働者の1～2割は派遣先での直接雇用への切替えが進んでいる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載数が鈍化している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載される求人数が極端に減少してきており、過去に例をみないほどである。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・4月の新規求人数は13か月ぶりに前年同月を1.5%下回っている。
	x	-	-