

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連		旅行代理店（経営者）	・サッカーワールドカップも順調に進んでおり、2年後には東京オリンピックもあり景気は良くなる。
		美顔美容室（経営者）	・販売促進キャンペーンが8月から始まる。
(東海)		商店街（代表者）	・客の様子を見ると、景気が良い。
		商店街（代表者）	・6月は販売量は減少し、客単価は下落したが、7～8月は子供も夏休みに入るため販売量が増加してくる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・クラフトビール市場は、国内ビール市場の3%に達するまでは拡大を続ける。
		百貨店（売場主任）	・靴をネットで購入する客もいるが、サイズ等の問題もあり、実際に履いてから購入する方が良いという声もある。高齢者もカジュアルシューズを探しに来店しており、おしゃれを楽しむ客も増加している。
		スーパー（経営者）	・秋になり、団体客の増加に期待している。
		スーパー（総務担当）	・夕方からの来客数と売上が、6月中旬より大きく増加してきている。
		スーパー（支店長）	・梅雨が明けて外出の機会が増え、消費機会も当然連動して増える。
		コンビニ（企画担当）	・品質管理にもめどが立ち、秋に向けて仕事も堅調に動いていく。消費税の引上げ前の駆け込み需要や東京オリンピックに向けて消費が上向きになる。
		コンビニ（店員）	・夏休みが始まると子供も来店するので、少し期待できる。
		コンビニ（商品開発担当）	・気温が高くなれば、来客数、客単価共に上昇する。
		家電量販店（店員）	・今年は暑くなるという長期予報もあり、エアコン、冷蔵庫に前年とは違う売上が期待される。全体的に家電エコポイントの影響を引きずっていた感があったが、ここに来て一巡したようにも見受けられ、映像商品の動きも良くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・人手不足を背景とする今春のベースアップにより、購買意欲が多少上がる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ゴールデンウィークからの回復が意外と早く、ボーナス商戦というわけではないが上向き傾向にある。ただし、国産車の市場は余り良くないという話も聞いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末までに新型車種の発売がある。
		一般レストラン（従業員）	・夏期休暇で消費が増えることを期待する。
		旅行代理店（経営者）	・サッカーワールドカップの終了後は、夏休みも近く個人客からの受注がある。
		旅行代理店（営業担当）	・近隣諸国への団体旅行は低迷しているが、半島情勢の緊張緩和で伸びることが期待できる。
		タクシー運転手	・暑くなるということで、タクシー利用者も増加する。特に夏場は良くなる。国際情勢も米朝首脳会談が上手くいき、今後は良くなる。
		テーマパーク職員（総務担当）	・4月以降、各月とも前年同期を上回る来客数を記録している。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・売却査定依頼が増加しており、時間をかければ成約する物件が多く、長期的にみれば良くなる。
	商店街（代表者）	・家族構成等の要因で個人客の購入個数は減少しているが、来客数が増え始めている。この状況が当面続く。	
	商店街（代表者）	・個人消費がほとんど伸びていない状況で、周りをもみても仕入れ条件が非常に悪くなってきている。今後も伸びる要素がない。	
	商店街（代表者）	・周囲の声を聞いても相変わらず所得が上がっているという声は聞かず、消費に対する雰囲気は良くない。大企業は良いのかもしれないが、中小企業を取り巻く環境はずっと厳しいままである。	
	商店街（代表者）	・例年、お盆前後は暇である。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	・国民生活に生きた国会議論でない、景気浮上に役立たない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・若い人の財布のひもが緩むことは期待できない。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・酒類販売の業界において、消費者のアルコール離れを食い止めることができていない。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・法人客は伸びているが、個人客は付き合いの幅を狭くしている。3か月先を考えても、残念だけれども伸びることはなく、今のままの売上が維持されている。	

一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・不景気の影響で商店の体力が落ちている。当地域の商店街では、魅力的な店、特徴のある店がどんどんなくなっていく。6月の年金支給日は金曜日で、その日は忙しかったが後が続かなかった。これから夏のバーゲンセールを迎え多少は期待するが難しい。薬局の調剤部門は安定している。小売部門はドラッグストアの乱立で非常に悪い。
一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは変わらない。
一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・夏季に受注が活発に動き出すと思われるが、特別な増加要因が見当たらない。
一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・米国大統領の政策や北朝鮮問題等がどのように影響するか、いろいろ変化が大きすぎて先が読めない。
百貨店(企画担当)	・国内消費者の食料品や高額品の購入とインバウンド客の化粧品購入は、引き続き好調に推移している。しかし、衣料品、雑貨の売上が伸び悩んでおり、今後も同様の傾向が続く。
百貨店(販売促進担当)	・株価も維持され、景況感是不変。
百貨店(販売担当)	・販売施策の状況やインバウンドで多少の波はあるものの、大きな変動はない。
百貨店(販売担当)	・紙製品は厳しいが化粧品関連は好調である。通販の影響が大きい。
百貨店(経営企画担当)	・今年は6月後半と7月後半の2回に分けてクリアランスセールを実施する。デフレが浸透した消費者のマインドを刺激する内容となれば、売上増加も期待できる。
百貨店(計画担当)	・富裕層の購買意欲とインバウンド需要の増大という足元の客の動きは維持されていく。
スーパー(経営者)	・米国の関税の引上げ等があり、経済は保護主義になっている。これに伴って自動車、電子部品の輸出がどうなるか予断を許さない。石油の高値も続いている。家計の消費も慎重である。景気は調整段階に入ったのか、9月頃は少々下がる。
スーパー(店長)	・大型ディスカウント店が出店して半年が過ぎたが、まだ客の取り合いをしている。客の買物動向が固定化するまでは、不安定な状況が続く。
スーパー(店員)	・納豆やパン等の価格が上がっており、夏の代名詞でもあるウナギは依然高騰が続いている。良い材料は見当たらない。
スーパー(販売促進担当)	・客の手取り収入が増えないと販売金額が伸びない。
スーパー(商品管理担当)	・過去からの経験で、ボーナスが上がっても食品にはすぐには影響してこない。
スーパー(ブロック長)	・前年はアニサキス報道の影響で、魚や寿司の生鮮品に大きな影響があり、今年は回復可能な見込みである。農産物の相場安の影響は大きい。
スーパー(販売担当)	・平日は売れないが日曜は売れるので、日曜に行っていた販促を平日に行うことにしたが、効果は今一つである。
スーパー(販売担当)	・今のところ良くなる材料がなく、この状況は変わらない。
スーパー(経営企画担当)	・良くなる兆しがみえない。
スーパー(営業企画)	・米国との経済環境に不透明感はあるが、生活者の消費にすぐに影響が出るような大きな変化は当面ない。
スーパー(商品開発担当)	・来客数を増やすための施策を打っているが、なかなか数字は伸びず来客数は前年を割り続けている。まずは来客数を100%にすることが急務である。
コンビニ(企画担当)	・来客数の減少はコンビニ全体の傾向でもあり、具体的な対策ができていない。そのため、この状態は当面継続する。
コンビニ(エリア担当)	・今後については、季節要因で大きく変化するが、夕夜間の施策とキャンペーンで改善を計画している。
コンビニ(エリア担当)	・夏に向かうが販売が増加する要因が見つからず、前年並みをキープすることが精一杯である。
コンビニ(エリア担当)	・相変わらず来客数は厳しい状態が続いているが、6月に客単価が回復方向に向かったのは良い兆しである。セール品の動きは悪くない。通常の商品の売上が厳しくても、セール品等でばん回し、全体としては横ばいになる。
コンビニ(エリア担当)	・大きなプラス要因がないなかで、ドラッグストアの食品充実等が進むと、安心できない。
コンビニ(店長)	・来客数は、前年比で減少している。当店が立地する街の人口が減少してきており、街全体の景気状況が良くない。
コンビニ(本部管理担当)	・どのタイミングで梅雨が明けるとかが売上構築の大きなポイントになる。長期予報では梅雨明けは平年並みということで、前年と同様の客の動向を想定している。

衣料品専門店（経営者）	・以前より先買いは少なくなっており、現物の商品をいかに仕入れるかで売上は大きく変わる。メーカーも冒険を避け、在庫を抱えるほどの生産は控えており大変である。
衣料品専門店（売場担当）	・流通業から不動産業へと業態転換していくため、どのように景気が移り変わっていくのか分からない。
家電量販店（店員）	・4 K放送が始まるという理由でのテレビの買換えの問合せがない。特に変化はない。
家電量販店（フランチャイズ経営者）	・良くなるとは思わないが、サッカーワールドカップや来年の消費税の引上げ前の駆け込み需要を期待したい。
乗用車販売店（経営者）	・今後も良くなる要素は少ない。積極的に来店動機を高めるイベントをすることで活路を見いだしたい。
乗用車販売店（経営者）	・余り変わる要素が見当たらない。
乗用車販売店（経営者）	・大手企業の堅調ぶりや公務員の給与増加等を耳にするが、景気が良くなっている実感はない。
乗用車販売店（従業員）	・今のままの調子でいく。良くもなく悪くもなく推移する。
乗用車販売店（従業員）	・この先数か月で今の政治の問題や北朝鮮と米国の問題に大きな変化が起こるようには思えないので、大きな自然災害が起こらない限り、良くも悪くもない状態が続く。
乗用車販売店（従業員）	・新型車種発表の話題を中心に、客がより車に関心をもつような活動を展開する。しかし、いろいろ新機能の搭載による車両価格の上昇もあり、客の財布のひもを緩めることができるか不安もある。若者の車離れを少しでもなくすよう努力したい。
乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が高止まりすると、維持費を下げようと車の買換えに風向きが変わることも期待できるが、ほとんどの客は点検を省き安い車検へ流れ、全体的には厳しくなる。ただし、高額のハイブリッドセダンなども売れ始めており、数が少なくても大型車種が売れるのは収益的には非常に大きい。ハイブリッド車種やEV車種もここにきて売行きが良くなってきており、不安な要素が多いが、しばらくは現状維持が続く見込みである。
乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表予定もなく、店頭に来る客もいない。販売台数が増加する要素がなく、今ある車種を地道に既存客に販促するしかない。
乗用車販売店（販売担当）	・特に新しい車種が出るとの情報もなく、このまま推移していく。
住関連専門店（営業担当）	・住宅以外の建物、身近な住宅等を含む建築業界全体で、物件数が増加していない。ただし、小さな仕事ではあるがリフォームや改装物件等は順調に動いている。
その他専門店 [書籍]（店員）	・今年も大型連休の企業も多く、レジャー代に金が流れる。夏休み後ということで客の財布のひもは固くなり、良くなるとは余り思えない。
その他専門店 [雑貨]（店員）	・原油価格の先行きが不明等、判断材料がない。
高級レストラン（経理）	・節約志向のなかで、価格、商品、サービスを客へ訴求できる店舗とそうではない店舗の格差がより広がる。
スナック（経営者）	・交通の便が良いターミナル駅周辺での友人との交流が多いと聞くので、余り期待はできない。
その他飲食 [仕出し]（経営者）	・起爆剤が必要である。心理的に上向きになる何かを探し当てなければいけない。
その他飲食 [ワイン輸入]（経営企画担当）	・雇用状況が良いことから、消費マインドも引き続き良い。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
都市型ホテル（経営者）	・民泊を始めとする競合先との競争が激しくなってきた。
都市型ホテル（総支配人）	・競合他社の増加、仕入価格の上昇、働き手不足に伴って経費が増大している。
都市型ホテル（経理担当）	・宿泊客数は前年並みである。
旅行代理店（経営者）	・先の予約状況が不透明なため、余り良いとはいえない。
旅行代理店（経営者）	・今後は天候次第となり、台風等の大雨や強風による荒天が心配なシーズンとなる。予約が落ち着いたところで、秋冬の客の取り込みを急ぎたい。
旅行代理店（経営者）	・少子高齢化の影響だけでなく、所有から利用への消費者の価値観の転換等、大きな転換期にきている。カーシェアリングの利用が自宅近隣でも増えており、ITと組み合わせた販売が進んでいくなかで、リアルな物販店舗の維持がますます難しくなっている。

旅行代理店（営業担当）	・夏休みの旅行需要は今一つ出足が遅い。猛暑、地震・記録的豪雨等の天候や天災の影響で旅行に二の足を踏む客が多い。個人はファミリー旅行に金をかけるより、災害対策・備蓄等に重きを置いている。旅行業界の景気は余り芳しくない。
タクシー運転手	・繁華街の飲食店街の人の動きが少なく、変化がみられない。
タクシー運転手	・変動する材料が余りないが、総理が総裁選で勝利すれば良くなる。
通信会社（企画担当）	・通信業界は、キャリア間での客の獲得合戦になっていて、互いに販促費を使い合い、客は数年ごとに回っているだけで、何も新しい価値を生み出さない状況になっている。負のスパイラル構造になっていて、誰も得をしていない。
通信会社（サービス担当）	・客のニーズに応えられるような選択できるプランを増やす等、変化がないと今と変わらない。
通信会社（営業担当）	・当面は現状の状態が続く。
通信会社（営業担当）	・通信費用の安い商品に流れる傾向は変わらない。
ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約数は、各ゴルフ場を平均するとほぼ昨年並みに推移している。この先夏期シーズンに入り、今とさほど景気は変わらない。
美容室（経営者）	・客からは夏のレジャーの話等を余り聞かないので、この状況がしばらく続く。
美容室（経営者）	・美容業界はなじみ客で回っており、それほど変わりはない。
設計事務所（経営者）	・細かい案件がしばらく続く。
設計事務所（職員）	・特に最近の米国の動きや為替の状況を考えると、景気が良くなる要素はみられない。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げまでこの状況は続く。
住宅販売会社（従業員）	・個人の住宅の依頼は少なく、分譲住宅や相続税対策の名目で土地を購入し賃貸住宅の建設を進めているハウスメーカーがあり、大きな不安を感じる。数字の上では伸びているが、実態的には住宅建築への関心は低迷したままである。
その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・新築、リフォームや工場等の設備投資の案件が安定して出てきている。
商店街（代表者）	・家電専門店の主力客層は高齢者世帯だが、1人暮らしになると極端に電化製品等の購入には金をかけなくなる。もう少し若い世代は、ネットや通販の購入割合が増え家電店で物を買うということ自体が少ない。この傾向はこれからも強くなる。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	・毎年夏場に向けて景気は悪くなる。
百貨店（経理担当）	・今夏のボーナス増加分は、食品やガソリン等の生活必需品の値上がりによって打ち消されることとなり、耐久消費財の購入抑制やレジャー・娯楽消費への支出削減が生じる。
百貨店（業績管理担当）	・クリアランスセールの前倒し、土曜日が少ないことや競合店の改装オープン効果による売上減少が見込まれる。
コンビニ（店長）	・紙巻たばこの売上が減少し、電子たばこの売上が増加している。電子たばこは売場が限定されており、しばらくは売上に影響してくる。
コンビニ（店長）	・賃金の上昇が期待できないなか、ドラッグストアのディスカウント販売に客足が奪われる傾向が続く。
衣料品専門店（販売企画担当）	・安い物しか動かなくなってきている。
乗用車販売店（営業担当）	・新車を見に来る客も減少し、客と話をしても、ガソリンが高いとか、いろいろな物が値上がりしているというネガティブな声が多い。
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・テナントビルの閉店セールで、客の財布は緩んでいる。ただし、足元での購入客が多いため、夏頃は物品の販売は厳しくなる。
その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・周辺に競合店が増加しているわけではないが、売上高は前年同期比マイナス4.6%、来客数は同じくマイナス5.5%となっている。
一般レストラン（経営者）	・我が国を取り巻く国際環境、原油価格の高騰、株価の下落等、これから厳しい状況に追い込まれる。
一般レストラン（経営者）	・少しずつ仕入れ単価が上昇してきている。

	観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先は前年同期並みの予約が入っている。しかし、原油価格の値上げを原因に諸物価が上昇してくると、車での客の出控えや消費の手控えが十分考えられ、今の状況よりも悪くなる。経済対策も既に出尽くした感があり、今後更に良くなるような対策も打たれておらず、対策がないということは自然に下降していく。	
	都市型ホテル（営業担当）	・法人客の宴会需要の減少が予想される。貿易摩擦に伴う不安感から、経費の引締めが少しずつ効いてきそうな状況である。	
	テーマパーク（職員）	・近隣県で新しい施設等がオープンし、客足がそちらへ流れている。	
	その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・米中の貿易摩擦が、当面収まらない。	
	理美容室（経営者）	・客との話では余り売上もなく給与も上がらないということで、景気は段々悪くなっていく。	
	美容室（経営者）	・3か月先は暑くなり、高齢者の客が多い当店では、外出する人が減り、売上も少なくなる。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・従業員の募集が、特にパート職員は時給を上げてでも困難な状況である。職員不足が慢性化する傾向が続く。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・10月より介護保険サービスである福祉用具貸与と価格の上制限が始まるため、少なからず売上に影響が生じる。	
	住宅販売会社（経営者）	・購入希望者は価格が下がるのを待っている。価格が1割ほど下がると売れ始める。今後もこの状況が続く。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・植栽せん定の作業単価が上昇すれば少しは楽になるが、公共も民間も単価が上がらず、このままだと組合を辞めてアウトサイダーになる業者も出てくる。この先が不安である。	
	×	観光型ホテル（支配人）	・前年の7～9月は周年記念や受賞記念など大型の宿宴を多く受注しており、特に8月は売上の3分の1を占めるほどであったため、それに取って代わる案件を獲得していかない限り、前年割れは必至である。
	×	通信会社（営業担当）	・携帯電話の買換えサイクルが本当に長くなった。
	×	パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、業界全体が縮小している。
	×	理容室（経営者）	・景気の良い話が出ない。これからも景気が良くなると思えない。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-
	食料品製造業（経営企画担当）	・長期予報では猛暑が予測され、夏物商材の出荷量の増加が期待される。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・新規引き合いの見積りの成約率が高く、今後の期待できる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・年末にかけて、客先業界の設備投資が少しずつ増加していくことを期待している。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・ボーナスも支給され長期休暇も近く、休みに出掛ける話が多くなっている。	
	建設業（役員）	・近隣の大手自動車メーカー系企業の業績は良く、客の動きも良い。消費税の引上げが1年後となるのでその影響もある。	
	不動産業（経営者）	・7月以降は例年より晴天の日が多くなるとの予報で、当面の景気は良い状態が継続し、売上は前年同月比100%以上で推移する。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・夏場は飲料、果実関連等の需要に期待できるが、梅雨も不安定で、季節要因を加味すると今年の夏は余り期待がもてない。	
	化学工業（人事担当）	・米国と中国の貿易戦争が気になるところであるが、バイオベンチャー、製薬業界においては、特に大きな影響は感じられない。	
	化学工業（総務秘書）	・特段のマイナス要因は見当たらないため、当面この状況は続く。	
	鉄鋼業（経営者）	・客の人材難、材料調達難に対して、今ある仕事の納期を順延する形での対応でキャパシティを増やしていく傾向が減速している。将来的な受注減を見越した対策であるため、現状で新規案件が減少している可能性がある。	
	金属製品製造業（経営者）	・引き合いもさほど多くなく、引き続き変わらず推移する。	
	金属製品製造業（従業員）	・東京オリンピックに限らず首都圏での再開発があるので、しばらく忙しい状態が続くという意味では方向感が変わっていない。	
	一般機械器具製造業（経営管理担当）	・受注量、販売価格が安定している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・現状から傾向は変わらない。	

電気機械器具製造業 (経営者)	・客先で話を聞いていると、秋口までといった話が非常に多く、今の高止まりの状況がしばらく続く。
電気機械器具製造業 (総務担当)	・2020年の東京オリンピックまでは堅調に推移する。
輸送用機械器具製造業 (製造担当)	・前年同期と比較しても変わらない。
輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・完成車メーカーの年間生産計画をみると、堅調な生産が見込まれる。スクラップ価格も高値で推移している。
建設業(営業担当)	・新しい仕事を手掛けていくなかで、出資や投資が出てくる。新しい事業や仕事の受注が増えていくように行動していくため、上向きになってほしい。
輸送業(経営者)	・人手不足、人件費と軽油価格の高騰は、しばらく収まりそうにない。
輸送業(エリア担当)	・運送単価は高いが体制固めに力を入れているため、景気は良くはならない。
輸送業(エリア担当)	・季節的な変動程度しか、変化の要因がない。
輸送業(エリア担当)	・燃料の軽油価格が前年比で約16円高くなっている。少しの値上げでは収支が合わない状態である。
輸送業(エリア担当)	・特殊な荷物の量がそれほど伸びていない。足踏み状態で今後も上向いていかない。
通信業(法人営業担当)	・通信サービス業界は、一般客、法人客共に長きにわたって陣取り合戦を繰り返しており、中長期の景気展望は暗い。
通信業(法人営業担当)	・景気上昇への希望は強くあるが、不安材料に事欠かない。ボーナス増加とはいえ、ガソリン価格の上昇は止まらず、家計の財布のひもはまだ固い。
金融業(従業員)	・今後の景気について、良い、悪いといった傾向はほとんど見受けられない。2極化が進んでおり、比較的良いところはずっと良いが、一般的には将来にわたって景気の良い悪いが横ばいである。
金融業(企画担当)	・米国の通商政策もリスク要因となり、為替、株価共に大きく良い方向へ動くとは見込めず、当面は現状維持とみる個人投資家が多い。
不動産業(経営者)	・大きく変わるような情報等も見当たらない。
不動産業(用地仕入)	・特段のトピックがない。
新聞販売店[広告] (店主)	・特に売上に左右するようなイベントがない。
行政書士	・利益を伸ばすよりも現状維持の客先が多い。
公認会計士	・中小企業の業績回復については、抜本的な解決策がない。後継者不足の中小企業の事業承継に関する政策は有意義であるが、まだまだ時間が掛かる。
会計事務所(職員)	・昇給は行われたが手取り額はさほど増えていない。全方位的に消費が増えることはなく、メリハリをつけた消費になる。
その他サービス業[ソフト開発](社員)	・新規案件が立ち上がる見通しがいいことから、現状維持とみられる。
その他非製造業[ソフト開発](経営者)	・ドル円相場が今の状態ならば、我が国の産業は十分に経営が成り立つ。いつまでこの状態が続くかが問題で、秋には変動が始まる。相変わらず銀行員や金融関係の来客が多い。
食料品製造業(営業担当)	・消費者の購買量が低下している。受注量、販売量共伸びない状況である。
出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・一部の企業で景気が良くなっているだけである。中小企業や末端の企業には、景気が良くなったというムードは全く流れていない。
化学工業(営業担当)	・廃版等によりプラスチック原料が入手困難になる可能性がある。
一般機械器具製造業 (営業担当)	・部材の不足により製品納期が伸びているため、受注の先取りがあり、前月までは受注金額が大きかったが、ほぼ全て先取りしてしまったため、足元の受注がほとんどない。今後も受注が増える見込みは余りない。
輸送用機械器具製造業 (管理担当)	・工場での経費削減等の展開により、景気が悪くなる。
輸送業(役員)	・イランからの輸入停止等、原油が高止まり傾向となることが予測され、トラック燃料のコスト増となる。人手不足によりドライバーの確保がより厳しくなり、外注費の増加と高騰が懸念される。
通信業(総務担当)	・全国的な明るいニュースがなく、災害、獣医学部新設問題、介護保険料年齢の前倒しや、消費税の10%への引上げがまだこれからという時期に15%まで必要という記事等があり、消費マインドを低下させている。サッカーワールドカップが開催中でマスコミもこぞって応援しているが、全国を明るくするには弱い。

	広告制作業（経営者）	・海外への生産拠点の変更が一通り行われた後で、この体制を大きく変えることは短期間ではできない。
	広告代理店（制作担当）	・景気が良くなりそうな具体的な要素は見つからず、予算的にも厳しくなっていく。
	会計事務所（職員）	・東京オリンピック開催までの期待感が感じられず、地方では活気はみられない。
	x	-
雇用 関連 (東海)		-
	人材派遣会社（社員）	・求人の動きが更に活発化する。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・各自動車メーカーの生産目標からは、今後忙しくなる見込みである。ただし、採用したい雇用者数と、実際に雇用できる採用者数の開きは大きく、人材不足が続く。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・ボーナス支給明けて登録者数は増加傾向である。ここからお盆に差し掛かるまでは、採用決定数の増加が見込める。
	人材派遣会社（経営企画）	・特に変化する要因はない。
	人材派遣業（営業担当）	・急激な人手不足解消は見込まれず、企業の成長につながらないケースが続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連を中心に客からの引き合い残件数は全社で1,000件を超える水準を維持しており、今のところ2～3か月先に身の回りの景気が悪くなる兆候はない。ただし、更に良くなる兆候は特にない。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人については、6月までにほとんどの企業が採用を完了し、9月までは採用意欲は低迷する。
	人材派遣会社（営業担当）	・前向きな材料は見当たらないため、身の回りの景気への影響はない。
	人材派遣会社（企画統括）	・人材の需給バランスが好転する要素が見当たらない。
	職業安定所（所長）	・中途採用のフルタイムやパートでもなかなか人員が確保できないため、企業の期待は来春の学卒採用にも広がっているが、人手不足の状況には余り変化がなく、中小企業では従業員の定着や残業規制等、働き方改革を進める上での取組が、利益の伸びにややブレーキをかけている。
	職業安定所（所長）	・求人、求職の動きは横ばいが見込まれる。
	職業安定所（職員）	・求職者の減少傾向は変わらず、事業所からの人手不足の相談が増えている。
	職業安定所（次長）	・燃料や原料価格の高騰、運送・運搬費の値上げ、人手不足による流通への不安等の声が、企業からは少なからず聞かれる。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・求人依頼は多数あるが、四半期ごとの更新時期にあたる秋まで、求職者の増加が見込めないため、求職者が足りない人手不足の状況が続いている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・前年に採用があった企業で不合格となっている状況から、採用担当からは採用基準の高まりを感じるという話を聞く。
	人材派遣会社（社員）	・現時点での8月の予約状況が余り良くない。
	人材派遣会社（支店長）	・改正労働者派遣法で定められた3年満了が、秋以降にかけて本格化してくる。3年満了者に対しては、派遣元による雇用安定措置が法律で義務付けられていることから、次の就業先が決まらない場合、有給による教育訓練が一定割合の負担となることが見込まれる。
	民間職業紹介機関（支社長）	・貿易摩擦の懸念から悪くなる。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）
x	職業安定所（次長）	・短期的には大きな変化はないが、長期的には企業の手不足が景気に悪影響を及ぼすことが懸念される。