

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)		美容室（経営者）	それ以外	・ 今月は12月で、正月も近づいているのでやはり良いと思う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ 東京オリンピックに向けての来訪客を迎え、販売量が増加してきた。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ 天候も安定し、観光客の動きも活発になっている。財布の緩みもやや感じられる。ふだんの生活は切り詰め、必要なときにはバツと使う様子が見られる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	お客様の様子	・ 12月はクリスマス、年末商戦、帰省、旅行など客の動きが活発になるので、売上もここ2～3か月よりはかなり上がっている。年が明ければ今度はバーゲンセールで、身の回りの景気は上がっている。ドラッグストアとしては、インフルエンザの流行も鼻炎もまだだが、化粧品関係がいつもよりは良い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ プチギフト的な物は好調だった。文房具等、自分用の雑貨は売上が悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ 前年と比べると、単価の高い商品が月初めからよく売れている。部門を問わず、年末商材の動きが例年より早く物量も多い。良い物を求める客が増えてきていると感じる。消費税引上げの影響もあるかもしれない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ 野菜の値段も安定しており、みかんも箱買いが多く見受けられ、安価な物よりも年末特有の少し良い物をという雰囲気を感じられる。多少値段が張っても購入していく客が多い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ 暖冬とはいえ、鍋物用のつゆや食品商材がよく売れた。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・ 年末の様子で購買意欲をそそられるので、多く買物をしている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・ 例年に比べ暖かく、コンビニにおいては飲料品やアイスクリーム等が売れ、たばこの値上げの影響もなくなってきている。前年の売上を上回る店舗が大多数を占める状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数が以前と比べると少し戻りつつある。単価は変わらないが、複数の店は前年の実績を超えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ 継続して客単価アップが大きく売上に貢献し、前年比100%を継続的に達成している。大きな要因は、秋から大型キャンペーンが連続し、それに伴うポイント付与の対象商品の部門が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ 冬の季節の割に暖かい日が多く、3か月前の天候不順が続いた時期に比べて、冷たい商品を中心に販売量が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ 全体的によく売れている。今年全般にいえるが、12月は例年そんなに売れたかというぐらい、なかなか売上も好調で客も多く、12月も景気は良いとはっきりいえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 夏に新店舗へ移転オープンし、店舗目標は増えたが今月まで毎月目標を達成できている。新規来客数は多くはないが、地道な活動から自社客の掘り起こしで販売台数が増えている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ 月初めからコンスタントに受注も伸び、計画より上方修正で終わる見込みである。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ 2月発売予定の新型車の予約受注が好調に推移している。	
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ 年末なので、来客数と単価が上がっている。	
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 宿泊者数については、前年比で1～2%であるが増加の動きが見受けられる。ただし、昼食に関しては3～4%減少の動きがあるので、ややどちらともいえない状況である。宿泊に関しては若干良くなっているので、そういう動きが出てきたのかと、外部的な要因は分からないがそんな感じがする。	

旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・平成30年が終わり、新しい時代に向け客の様子が良くなっている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来年の春から夏にかけての旅行相談が増えているので期待している。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・企業や客に営業回りをしていても、旅行やレジャーの話に耳を傾けてもらえる。また、今の時期は忘新年会の申込みや来年度の旅行計画も申し込んでもらえる。企業の業績は良い方向に進んでいる。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の長期連休も後押しし、家族旅行など小グループの問合せが多かった。
タクシー運転手	お客様の様子	・前年の12月と比べ、金曜日以外の平日0～3時頃も客が途切れなくあり、金曜日は4～5時まで客が多かった。また、30日や日曜日はタクシーの稼働率が低いため、客が3時頃でもまだ道路に待っており、迎いの配車ができず忙しかった。
タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンの飲食店街は、前年より多少人出が多くなってきた。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・入場者数は今のところ順調に推移している。前年より多く、3か月前の台風の時期よりは、はるかに順調である。年末の寒波予報が気になるが、ここ2～3か月の景気は良くなっている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・12月に入ってイベントが多くなり、年末年始や外出に向けてきれいにする人が増え、回転が増えた。
美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月末でホームケアセットのキャンペーンが終わるため、2～3セット目の買上げがあった。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・当社内の業務分掌を明確にしたことによって、客も相談する場所が分かりやすくなってきた。
商店街（代表者）	お客様の様子	・4K放送開始に期待したが、コンテンツに余り魅力がないことと内蔵テレビの発売の遅れで、客の関心が薄いように感じる。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・個人の物販店では、なかなか個人消費が上がらない。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・迎春用の花を金額は気にせず購入する客が結構多い反面、必要最低限の物だけしか買わない客も多く、とても格差を感じる。売上は前年とほぼ同じである。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年と違い、12月といってもほとんど平月と変わらない荷物の動きである。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月はお歳暮のシーズンである。企業のお歳暮は活発で売上を確保できた。しかし、個人客の売上は今一つだった。やはり法人客は良く、個人客は付き合いの範囲を狭くしている。売上としては変わらない状況だった。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末向けの受注量が落ち着いてきたが、例年並みと感じられる。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物販、飲食共に弱含みである。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり月初めは防寒衣料を中心に動きが鈍かったが、中旬以降は気温も下がり前年並みの動きで推移している。お歳暮商戦については、客単価が下がり売上も前年を下回っている。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・年末年始休暇を抱える今月の需要は、ほぼ前年並みの数字を見込んでいるが、前半にみられた前年を超えるほどの力強さはない。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・12月も暖冬となり、コートなど定価での売行きは悪い。セールになると売行きが好調である。来年の今頃は消費税の増税後となり、先を見据えた消費が高額なコートや宝飾時計などの動きにつながっているが、全体としての消費は弱く、売上も厳しい状況である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・12月中旬まではギフト、自家需要共に下見客がほとんどで、購入意思はあるがかなり慎重に厳選している人が多かった。後半は、購入率は高いが客単価が下がっており高額品は厳しかった。

百貨店（計画担当）	お客様の様子	・富裕層の買上げ傾向に今のところ変化はみられない。インバウンドによる買上げも、今のところは継続して好調に推移している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月は消費は増えず、中小企業等で働く人たちの所得が伸びていない。少しでも安く買えるディスカウントスーパーでの買物が増え、夫婦共稼ぎが当たり前になり、2人で家計を支えているのが現状である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店では、数か月前より大きな変動もなく、さして良くも悪くもないという状況が続いている。
スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・年末商戦に向けての売れ方はほぼ計画どおりだが、良い物が売れていない。
スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・特に変わりはないが、クリスマスの骨付きモモ肉やしめ縄や鏡餅の売行きは好調である。ギフト商品の動きは悪い。
スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・10月以降、売上は前年比で苦しい状態である。野菜の相場安、暖冬による鍋材料の不振も続き、状況は良くない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・ここしばらくの客の消費行動は、余計な物は買わないに尽きる。景気が良くなっていると思わない。
コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・12月の来客数は前年比105%と好調に推移している。理由は幾つかあるが、最大の要因は22～25日のクリスマス期間の客の動きが活発で、前年以上の大幅な来客数を記録し、売上に好影響があった。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・今月はクリスマス用にチキンやケーキ、おせちの販売が好調であるが、2か月前はたばこの増税に伴う駆け込み需要があったため、売上としては少し落ちている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前半は暖冬のためセーター類を手取る客がいなかったが、中旬になって動きが出てきた。特に素材感でカシミアが動いているので、セーター類を何枚も購入する客がいた。重衣料をシーズンに2着も買う客はいないので助かった。今年はコート類の動きが本当に悪い。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・法人客、個人客共に変わらず利用があるが、全体的な流れとしては購入意欲に欠けていると感じる。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・高額な有機ELテレビやドラム式洗濯機は売れるものの、全体として例年並みである。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手企業は順調に推移しているようだが、小企業や個人事業主にとっての好転要素は特にないように見受けられる。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・やはり少し悪い状態が慢性的に続いている。客からもそのような話が多い。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末は中盤から後半にかけ、今年世話になった客への訪問活動が多くなるが、収入に若干の余裕がみられる客とますます厳しくなった客とで話が分かれる程度が、ますます大きくなってきている。全体をみても余り景気が上向いていると感じている客は少ない。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、マンション共に戸数が増えていない。その他一般の新設ビル、官公庁関係の建物などについても、余り良くない。反面、リフォームとか耐震工事などについては、やや増加している。
その他専門店【書籍】（店員）	販売量の動き	・毎年クリスマスあたりまではプレゼント等で需要があり売上が増加するが、書籍以外のカレンダーや手帳が落ち込んだため売上を維持することができなかった。年々季節商材の占いの系の書籍が減少しており、例年より少し売上が減少した。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が良い業種、一般給与所得者の状況をみて、業種によって二極化している部分があると感じている。
一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・年末もほとんど前年と変わらない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・平成最後の年末となり、財布のひもが緩んだようで客足が伸びた。

観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・3か月前の風水害による減収とまではいわないが、それに準ずるぐらいに営業実績は落ち込んでいる。宿泊者数は団体客募集に力を入れたため1割強伸びたが、安価なため室料の売上は横ばいとなる。一般宴会は前年が好調だったので、今年はその反動のためか前年を1割強下回る見込みである。
都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、競争が激化して前年比マイナスである。特に週末が落ちる。飲食もクリスマスの来客数は減少した。
都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・訪日外国人や企業の会合などで高い水準でキープしている。悪くなる要素が見当たらない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末の12月は例年、販売が低迷する。
通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・アナログ固定電話の解約が非常に多い反面、光回線の新規申込みも増加している。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ネットを利用していないという理由ではあるが、解約が増えている。
その他レジャー施設[鉄道会社](職員)	来客数の動き	・鉄道乗客者の中では、通勤通学利用が微増である。一般利用は減少し、観光列車への乗客は車両の全般検査もあり大きく減少している。
設計事務所(経営者)	来客数の動き	・年始早々の締切り案件を年内に処理するため忙しいが、案件数の変化はない。
住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・税制大綱が決まるまで客が足踏み状況であった。ローン控除、エコポイントと消費税増税後の方が良さそうな施策も出てきたため、動きが鈍化した様子である。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・大きな変化はみられない。横ばい状態である。
商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数、客単価共に下降気味であり、販売量が大幅減少している。
商店街(代表者)	お客様の様子	・来年の消費税の引上げに備えて、節約志向が高まっていると思う。特に若い人は、そんなに金がないようである。
一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・景況感が悪化している。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月10日過ぎにはボーナスが出て、高額商品が売れると思ったが、余り期待するほど売れなかった。靴は厳しい売上状態である。
百貨店(業績管理担当)	販売量の動き	・気温が下がらず、コート等の冬物衣料品の販売が苦戦している。
スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数は9月以降、前年同月を割り続け、12月では、ここ3か月で最も厳しい198.9%という数値であった。
スーパー(販売担当)	それ以外	・売上、利益、来客数、買上点数のどれも前年割れである。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・歳末の売上が前年よりダウンしている。売上の減少傾向が顕著になってきた。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・比較的暖かい日が続き、ホット飲料が大幅に前年割れをして全体の売上に対しても影響を及ぼした。
衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・商品の動きが鈍く、客からの反応も薄い。暖冬も関係はしていると思われるが、財布のひもは固い。
家電量販店(店員)	来客数の動き	・12月に入り良い兆しが見え初め、今月は景気が回復基調にあるかのようにみえたが、米国と中国との問題など世間を騒がせる内容のニュースが多く流れたため、客足が急に鈍化したように思われる。それに加えて株価の下落で景気不安が高まった結果であると思われる。
家電量販店(フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・今夏は猛暑でエアコンが好調だったが、その反動と暖冬の影響でエアコンが前年より売れていない。また、暖房器具も余り動かないので例年より売上が悪い。

	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	・この2～3か月、特に売上のすう勢が悪い。	
	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・忘新年会の予約件数は前年を上回ってはいるが、宴会の小規模化で1組当たりの客数が減少している。また、フリーでの来店数が減少している。	
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・知り合いの飲食店等、今年度末で閉店という店が少なくなく、4軒ほどある。	
	その他飲食[仕 出し] (経営 者)	販売量の動き	・世界的な不安定要素が、心理的に購買意欲へ影響している雰囲気である。	
	その他飲食[ワ イン輸入] (経 営企画担当)	販売量の動き	・従来よりも商品を吟味される傾向にある。購買量は前年同期より20%程度減っている。	
	都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・株価が不安定である。	
	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・例年、12月は新規加入者が増加するが、さほど加入は増えておらず、逆に解約件数は11月に引き続いて高いレベルで推移している。	
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・想像以上に3か月前の販売量が多く、通常に戻った感じである。	
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・他の観光地への変更が多くなっている。	
	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くなっている。	
	理美容室(経営 者)	来客数の動き	・今月は忙しい時期であるが、客が余り来ない。	
	美容室(経営 者)	お客様の様子	・当地域は景気が良くない。飲食、建築業界からの影響がある。	
	その他サービス [介護サービ ス] (職員)	競争相手の様子	・小規模業者の廃業をちらほら耳にするようになってきた。	
	設計事務所(職 員)	お客様の様子	・客先や来訪者と時々話をするが、特に景気の良しあしについての話は出ていない。	
	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・下請や材料調達先の単価が上がったので、大変になった。	
	その他住宅[住 宅管理] (経営 者)	それ以外	・度重なる被害で外装修理の仕事は増えているが、足場、塗装の職人が足りず順番待ちで対応している状態が続いている。	
	×	商店街(代表 者)	それ以外	・主要取引先が先日倒産した。取扱量も多かったのがかなりの打撃を受けた。非常に厳しい状況が続いている。
	×	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・この12月は販売台数を相当落としてしまった。来客数も少なくこれといった新商品もないなかで、とても苦戦をした。
	×	理容室(経営 者)	お客様の様子	・12月というのに店は暇である。
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・競争相手も売行きが悪い。
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	・例年12月は荷動きが活発な時期であり、全般的に受注量、販売量共に増加している。しかし、原材料の値上げによる製品価格への転嫁はまだであり、収益面は苦戦している。	
	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・大型プロジェクトだけでなく全般的に仕事の引き合いが多く、しばらく忙しい状況が続くそうである。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・客先の業界が年末にかけて設備投資を行い、やや売上が多かった。	
	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・全体的には各社そこそこ忙しそうである。ただ、米国の景気株価の暴落で、少し財布のひもを引き締める傾向がみられる。同業者もそこそこ忙しそうである。	
	食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・暖冬の影響もあり、冬物商材が思いの外伸びず、受注量が上がってこない。	

化学工業（総務秘書）	それ以外	・都市部の自動車メーカーや保険会社等で働く人は、皆、仕事の忙しさや業績の好調さを口にしている。必ずしも給与に反映されていないようだが、需要に供給が追いつかない、注文に応えられないといった、いかにも好景気な話題を耳にする。
窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから追加注文や新規引き合いが急に増えた。久しぶりに残業や休日出勤があった。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にほぼ前年並みで増減がないため、単価の上昇分のみ売上は上昇している。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国景気の先行きが不透明なため、プロジェクトの延期や見送りがあり、低調な感じが続いている。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・周りの様子を見ていても、ボーナスが出たからといって何か買う人もいなかったため、余り良くも悪くもないと感じた。
輸送業（経営者）	それ以外	・荷量は、他社が受けきれないこともあり拡大しているが、当社も外注先の生産力不足で仕事を受けきれない状態である。
輸送業（エリア担当）	それ以外	・かかりつけの歯医者から、最近、定期検診を受ける人が減ったという話と、高齢の患者の通院回数が減っているという話を聞く。景気の動きと連動しているかどうかはやや不透明な部分はあるが、自分の歯を治す、自分自身に対する投資が減っているということは、支出を抑えているということになる。
輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・物流業界では、人手不足と燃料価格の高騰がコスト増になっていたが、石油価格が下がり燃料のコスト増には一服感がある。また、働き方改革が荷主各層にも徐々に理解され、出荷時間や配達時間にも弾力的な対応が可能になりつつある。ただし、人手不足は今後も深刻な問題である。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な理由で貨物量は増えているが、景気が良いとはいえない。
通信業（法人営業担当）	それ以外	・悪いとまではいえないが、良いともいえない。正月前の忙しさのなかで、景気は上向きの感もあるが、庶民の財布は手堅く感じる。飲食店の話では、前年同期と比べ来客数が減少し、1人当たりの消費額も減少している。来年の消費税の引上げは、政府の種々な対策等もあり、思うほどの悪影響は少なくなると思うが、心理面への影響があるのかもしれない。
通信業（法人営業担当）	それ以外	・野菜は、一時期よりも値段が落ち着いた。ガソリンも高止まりで価格が落ち着いた。景気が安定したかに思えた矢先、世間はクリスマスに浮き足立ち、市場が正月を迎えるモードに切り替わった。相変わらず、景気が良くなる気配も悪くなる気配も相殺されて、気分は変わらない。
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業などにおいては、工場の生産量等いろいろ判断した結果、余り変わらないといった状況である。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家に関しては、株価も上がらず為替もボックス圏での動きであるため含みが増えておらず、様子見の客が多い。個人投資家以外の個人も、ボーナスが増えているとの報道はあるものの、実感が無いという客が多い。
不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり、売上は好調に推移し前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な支出を惜しむほど景気は悪くない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの広告受注量は、紙媒体も電波媒体もほぼ変わっておらず、これといった変化がない。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・クリスマス商戦から年末商戦で小売業では一番活況の時期であるが、大規模店と小規模店では格差が広がっている。小規模店の販売力ダウンが目立つ一方、大型店の躍進が目撃されている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業を取引先とする会社は好調だが、一般消費者を客先とする飲食店、美容院やクリーニング店などは厳しい。この状況は3か月前から変わっていない。

	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・見積り中の案件が確定しないので、来月以降の業務も見通せない。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自然災害を含む夏場の異常気象で、飲料業界は稼ぎ時を失った。受注数はあっても思うようには販売ができず、その結果、冬場のボーナスに反映されなかった。	
	化学工業（人事担当）	競争相手の様子	・製薬業界は余り世の中の景気の影響を受けない業種といわれているが、国の薬価制度や新薬の上市状況等の影響を大きく受ける。多くの製薬企業では、これらのマイナス面の影響が大きく、業界をみる限り今後の業績はネガティブな方向になると想定される。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・トラブルが多くなっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全ての経費等については上昇しているにもかかわらず、受注価格、販売価格の変更が許されない環境が続いている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・客先の通信事業者及びケーブルテレビ事業者では、12月に放送が開始された4K・8Kテレビ放送に対応するため、今年初頭から機器購入やネットワーク構築等の設備投資が盛んであったが、現在はピークが過ぎ一段落したところである。今後、売上は横ばい若しくは減少する。	
	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	・3か月前の売上と比べると、10%ダウンである。前月と比べると同程度となっている。3か月前は、特別良かったという印象を受ける。	
	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年12月は客の動きが悪く、成約が伸びない。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きが3.6%下がっているの見通しが悪い。	
	通信業（総務担当）	それ以外	・大阪万博開催のニュースは朗報で全国で盛り上がりがあったが、これも一瞬のことで、世の中では昔は良かったという懐古主義の考え方が横行している。各国の政治経済でも自国の都合だけを優先させることがみられ、全くギスギスした世の中である。世の中が暗いことが景気を悪くさせている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・毎年、年末商戦で折込チラシが多くなる時期だが、前年と比べても減っている。	
	公認会計士	それ以外	・客先の中小・中堅企業の業績及び従業員の給与の水準は、やや悪化している。	
	×	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。
雇用 関連 (東海)		-	-	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会の利用が好調で、例年より盛大に行われていたように感じる。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカーの新型車種で海外向け生産が好調に推移している。	
	職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・多くの企業で、受注の増加、販売の拡大が進んでいる。その一方で、人手不足により受注に限界を感じている企業も少なくない。	
	民間職業紹介機関（窓口担当）	雇用形態の様子	・求職者の派遣から直接雇用への切替えや直接採用が引き続き増加傾向にある。	
	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を中心に人材が不足しており、生産力強化につなげられない状況が継続している。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比べて客先の製造業のエンジニア稼働率に変化はなく、3か月平均で98.7%となっており、景気はやや良い状況から変わらない。	
	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・求人数に変わりはなく、落ち着いた感がある。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・全体の求人数は継続して高い状況にあるが、業種や職種による求人数の偏りが大きくなっている。	
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、企業の採用意欲が高い一方、求職者の減少により未充足の求人が多く、人手不足が深刻化している。		

	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は高水準であるが、依然として横ばい状態にある。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・例年よりも登録者数の伸び率は鈍化しているような傾向である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・主要産業の求人数が、前年同月比で3か月連続して下回った。
x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞へ出稿する求人広告が一段と減少した。広告会社も新聞媒体は売れないといっている。