

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) | | * | * | * |
| | | 一般小売店〔結納品〕（経営者） | 販売量の動き | ・年が明けてから、少しは良くなっている。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・好天に恵まれ降雪等による交通障害もなく観光客の動きも良好だった。暖冬で客の足取りもゆったりとしており、財布のひもも緩みがちである。 |
| | | 百貨店（総務担当） | お客様の様子 | ・バレンタイン商戦も、限定品などのアイテムが前年以上に好調に推移するとともに、春節などのインバウンドも、米中貿易問題や中国の電子商取引法の改正による売上の落ち込みが心配されたが、懸念するほどでもなく、売上も好調に推移し、店全体の売上を押し上げた。 |
| | | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・一般食品の売上が前年同月を超えている。 |
| | | スーパー（経営企画担当） | 販売量の動き | ・販売数量の増加に伴って売上高も増えた。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数が上向いている。 |
| | | コンビニ（店員） | 販売量の動き | ・新しく店内手作り弁当を始めた。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数、購買数共に増えている。決算時期ということもあり、客の動きも良い。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 単価の動き | ・新車への買換え客が増えている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・来客数においても繁忙期らしい活気をみせている。前月からの好調が継続し、安定的に売れている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・来客数も増え続けており、商談件数が増えている。 |
| | | 観光型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・3か月前は、毎年催行されていた3日間の大型宴会が他の観光地へ移ってしまったため悪すぎた。今月は逆に2件の大型宴会が受注できたため、一般宴会が客室と婚礼のマイナス分をカバーして全体を押し上げており、全社的には前年を上回っていくものとみる。分析はこれからだが、食堂も珍しく前年をクリアしている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・4月以降の新年度のスケジュールも確定してきたようで、ゴールデンウィークの最後の問合せがここ数日再びピークにきている。値段は高めだが10連休を有効に使いたいという声が多い。次のシーズンである夏の問合せも増えてきた。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 単価の動き | ・ゴールデンウィークでの旅行の、海外や遠方の予約申込みは落ち着いたが、国内旅行など近場の問合せはしばらく続きそうである。 |
| | | テーマパーク職員（総務担当） | 来客数の動き | ・例年2月は2万1,000人程度の入園者数であるが、今年は3万4,000人の入園者数となった。穏やかな天候に後押しされたと思われるが、入園者数の増加により収益も利益目標並みとなった。 |
| | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・今月の入場者数も天候に恵まれ順調に推移している。現時点での入場者数は予算並みであるが、入場者数、売上共に前年を大きく上回っている。3か月前はゴルフシーズン中なので冬場の今月との比較はできないが、予算比、前年比共に数段良くなっている。 | |
| | 美顔美容室（経営者） | 販売量の動き | ・2月から新しいキャンペーンが始まり、その買上がある。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・契約数が伸びた。消費税引上げの影響でようやく動き始めた感がある。来場数も増えたので1月よりも客の動きが良くなっており3月末契約の潜在的予備軍もいると思われる。3月への期待も感じる月であった。 | |

| | | | |
|--|----------------------|--------|---|
| | その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業） | 来客数の動き | ・営業システムを変更し、他社からの客紹介も増加し入居率が微弱ながら上向き傾向になっている。 |
| | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・場所、商品によって良い物は良いが、依然として客単価だけは上がってこない。 |
| | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・今月に入って来客数が若干落ちている。したがって、販売量と売上の増加にはつながっていない状況である。 |
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・全体的には良くないが、地元商店街だけをみれば年末年始から来客数が増えている。特に外国人旅行者が増えている。 |
| | 商店街（代表者） | それ以外 | ・取引先の廃業が何件も続いている。後継者不足の問題もあるが、そもそもが業界の景気が悪すぎることに起因していると感じる。このままの状況が続くと自社の存続も危うくなってくる。 |
| | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 来客数の動き | ・営業、飲食や物品販売を含む地域の個人店経営者と意見交換するが、年末年始セールでもよく売れた感触はなかったと皆がいう。当店は、インフルエンザや風邪の患者の調剤や風邪薬の購入などでまあまあ忙しかったが、最近は非常に悪い。年金支給日が金曜日だったのも響いている。特に日曜日は客は都市部へ行ってしまうのか、非常に閑散としている。 |
| | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 販売量の動き | ・クラフトビールは相変わらずよく売れる。 |
| | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は僅かではあるが減少している。安価な物を求める客が増えているように思う。 |
| | 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の増加が継続的に続いている。 |
| | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・バレンタインや物産展といったイベントに対する客の反応は良いが、依然として衣料品の動きは鈍い。 |
| | 百貨店（経理担当） | お客様の様子 | ・今年の春節は、一定数の中国人旅行者をもたらしたものの、前年や一昨年のような前年実績を大きく超える力強さは感じられなかった。 |
| | 百貨店（販売担当） | 販売量の動き | ・ギフト需要は変わらず高いが、自家需要は余り伸びていない。ホワイトデーや卒入学のお祝い選びの下見が増加している。インバウンドは、春節は期待したほどではなかったが、後半は観光客の需要が高まった。 |
| | 百貨店（計画担当） | お客様の様子 | ・富裕層の客の動向は、前月は厳しくなる感じがしたが今月は持ち直している。外国人需要も、前月は停滞したが今月に入って持ち直してきている。 |
| | スーパー（店長） | それ以外 | ・豚コレラの影響で、客の安心安全への関心がより高まり、買物にも慎重になっている。通常買いや平日の客単価が落ちている。 |
| | スーパー（店員） | 単価の動き | ・目立った大きな動きはなく、天候にも恵まれ、客足が鈍るようなことはなかった。 |
| | スーパー（商品開発担当） | 販売量の動き | ・売上は前年比で101%で、予算達成率は99%であった。 |
| | スーパー（総務） | 単価の動き | ・景気そのものは余り変わっていないが、客の購買単価が下がっているため、余り良い数字にはなっていない。 |
| | コンビニ（企画担当） | 単価の動き | ・来客数は前年割れをしている状態が続いているが、客単価が前年を上回る傾向にあるため、売上では前年同期を超える店舗が比較的多い状況である。 |
| | コンビニ（企画担当） | 単価の動き | ・客単価は横ばいだが、買上点数は漸減である。コーヒーだけの客が目につく。 |
| | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数の前年比は、前月と比較して1%の改善がみられたが、全体の売上への影響は、0.5%の微増であったことから、3か月前と比べても余り変化はない。 |
| | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・再開発による工事者の需要があるが、当店にはこれといった動きがみられない。 |

| | | | |
|--|----------------------|--------|--|
| | コンビニ（本部管理担当） | 来客数の動き | ・単月の売上は、継続的に前年並みの状況が続いている。株価の乱高下や米中問題等の世界情勢は、小売の現場レベルでは今のところ大きな影響がない。 |
| | 衣料品専門店（売場担当） | それ以外 | ・不動産事業、外商事業共に、景気動向には関係なく大きな変化はみられない。 |
| | 衣料品専門店（販売企画担当） | 来客数の動き | ・例年と比べ来客数は少ないが、動きが出てきている。 |
| | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・買換え需要が中心で、数には表れていないが高額商品もよく売れている。全体としては例年並みである。 |
| | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・決算期に入り販売台数は増加しているが、例年のこの時期と比べると今一つ台数が伸びてこない。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・1年で一番販売台数が見込める月であり、前年並みの新車販売台数で推移している。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・年末年始を過ぎ、周りは落ち着いてきている。このところ客が強く関心を持つような新車に関する情報発信もなく、財布のひもも緩んできているようには感じないため、客から返ってくる反応も余り芳しくない。 |
| | 住関連専門店（営業担当） | お客様の様子 | ・新築マンション、新築住宅共に消費税引上げの状態を含め様子見状態である。反面、リフォームや大規模改修工事については現場が動いているので、横ばいである。 |
| | その他専門店〔書籍〕（店員） | 来客数の動き | ・週末に客が集中するので平日に客を呼び込むためにイベントを取り入れた。少し売上が伸びて今月は良かったが、全体的には本離れがあり厳しい。 |
| | 高級レストラン（経営企画） | 来客数の動き | ・月の前半は都心部にて春節に伴うインバウンド需要が強くと、好調に推移した。後半もイベント等の効果で前年同期を上回る見込みであるが、店別、地域別には格差が広がっているように感じる。 |
| | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・客が節約しているように思う。 |
| | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・来客数は余り変わらないが、1人当たり単価が下がっている。 |
| | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・当地区では前年の2月に比べて雪が少なく、来客数の増加が数字の維持につながっている。 |
| | 一般レストラン（従業員） | 来客数の動き | ・2月は日数も少なく、売上としては伸びはない。 |
| | その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当） | お客様の様子 | ・客の購買意欲は高いと思う。魅力的な商品への出費は惜しまない。 |
| | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・例年であれば年明けから少しずつ受注があるが、今年は例年に比べてずっと少ない。 |
| | 旅行代理店（経営者） | 来客数の動き | ・春節のインバウンドの売上もなく、モノからコトへのシフトは殊の外大きい。今後もモノからコト消費へ発想を転換しなければ経営が成り立たなくなる。 |
| | 旅行代理店（営業担当） | お客様の様子 | ・職場旅行、募集ツアー、企業視察旅行や行政機関研修旅行等の団体旅行は、福利厚生費や次年度の予算が一定量確保されていると想定され、今年度と変わらない実施が期待できる。一方、個人旅行の申込客は減少傾向である。今後の期待要因は、大型連休の需要に掛かってくる。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・2月中旬まで朝晩は寒い日もあり、通勤時間帯から日中まで例年並みに客の動きがあった。夜の街も前年と変わらず1か月の売上は前年同月並みだった。運転手不足は深刻で、会社全体では予算を下回っている。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・飲食店街では人出が少ない。飲食店の経営者は暇だといって、景気が良くなったという声は聞かない。 |
| | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・新規契約数はキャンペーン効果もあり、若干上向いているものの、解約数は依然高いレベルで推移している。新規契約者の単価も大きく下落傾向にある。 |
| | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・イベントが少ない時期のため、来店を控えている客が多い。 |

| | | |
|-------------------------|--------|--|
| その他サービス 〔介護サービス〕（職員） | 単価の動き | ・価格が安い方にどんどん流れていっている。 |
| 住宅販売会社 （従業員） | 販売量の動き | ・受注は横ばい傾向である。建築業者の不祥事問題もあるが、同程度を維持している。今後の影響も懸念される。 |
| 一般小売店〔贈答品〕（経営者） | お客様の様子 | ・2月はいつも売上が減少するが、予想以上だった。いろいろな物の値上げが予定されているので客が贈答品に関して手控えている。法人客も経費を使わない。個人客は自分には金を使っても、他人には使わない。 |
| 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・飲食店への来客は週末のみという傾向が更に強くなっている。 |
| 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は前半にバレンタインデーがあったが、靴は進物には適しておらず余りプレゼントとしての購入はなかった。クリアランスの最終日にまとめ買いがあると見込んだが、そうでもなかった。価格帯は、高額な物よりもお買得な物に偏っており、売上が余り伸びなかった。買換えたい靴があっても同じような靴を持っていると買うのをやめる客が多かった。 |
| 百貨店（業績管理担当） | 販売量の動き | ・衣料品の基調として前年割れが続いている状況に加え、気温が高く、冬物衣料品が苦戦している。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・中小の小売店や飲食店が、例年の2月より悪いと言っている。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・景気が徐々に下がりがつあるなかで、民間の消費が弱いため公共投資は努力している。冬物の最終バーゲンセール時期だが、気温が暖かくなってきたため売行きが悪い。共働きが多いため家族の所得は少し増えてきたが、1週間分を休日に家族でディスカウントスーパーで買物をし、少しでも買物金額を減らしている。2月の景気は、輸出が減少し残業がなく給与が増えず、景気は少々悪くなっている。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・客へアピールする販売企画に大いに欠けていた。 |
| スーパー（商品管理担当） | お客様の様子 | ・商品の値上げがあるが、買いただめもなく客の動きが余りない。慎重になっている。 |
| スーパー（販売担当） | それ以外 | ・2月は棚卸しがあったので最低の売上であった。 |
| スーパー（ブロック長） | 販売量の動き | ・販促により来客数は何とか前年を超えられているが、販売点数が落ち込み、客単価も前年より落ちている。単価に関しては野菜の相場安の影響が大きく、売上減となっている。 |
| スーパー（営業企画） | 単価の動き | ・比較的安定していた客単価が、少し下落してきている。 |
| コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・春節の動きとしては、前年に比べて訪日外国人客の売量が減っており、来客数自体が厳しい状況である。また、それをカバーすべく通常客の動きも補完できるような動きにはなっていない。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・たばこの売上減少は僅かであるが、酎ハイ・ビール類を中心としたアルコール類の売上減少が大きい。ドラッグストアの影響がある。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・買物目的以外での来店が多く、購入客はなじみ客ばかりであった。年金世代の人は、口ではバーゲンセールでしか買わないと言っているが、バーゲンセールでも購入する人は年金だけに頼って生活している人ではないと感じる。本当に物が売れなくなって久しい。 |
| 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・今年に入り来客数の減少が前年と比べ顕著になってきた。特に郊外店舗に至っては前年比90%の地域もあり、とても景気が良い方向に向いているとは感じられない。 |
| 家電量販店（フランチャイズ経営者） | 単価の動き | ・前年と比べて来客数は微減だが高単価な商品の動きが悪い。2月はもともと閑散期ではあるが、それを考慮しても単価が低すぎる。販売額で構成比の高いエアコンも、夏に売れた反動で今年の冬は動きが悪い。 |

| | | | | |
|----------------------------|-------------------------------------|------------------|---|-----------------------|
| | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・カーディーラーは1～3月が決算期で、2月末～3月1週まで新車が一番売れるが、2月中旬から売れていない。景気が少し悪くなっている。 | |
| | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・2月は予想していた以上に余り売れなかった。問合せ件数も少なかった。 | |
| | 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 | ・売上高と来客数の前年比の数値は、新規出店や新装開店などの特殊要因を除けば、1年半程度の間、前年割れが続いている。 | |
| | 一般レストラン (経営者) | 単価の動き | ・前年同月よりも客の使う金額が下がっている。単価が下がっている。 | |
| | その他飲食[仕 出し](経営 者) | 単価の動き | ・株価が下落していくと、不景気感が報道等により助長され、余り影響のない人が財布のひもを固くするため、更に景気が悪くなっていく。 | |
| | 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・宿泊者数、昼食者数及び夕食者数を前年同月比の指標で見ると、3か月前と比べて3～5%下降しているので、やや悪くなっている。 | |
| | 都市型ホテル (総支配人) | 単価の動き | ・宿泊単価は下落している。 | |
| | 通信会社(営業 担当) | 販売量の動き | ・今までと比べて減少傾向にあり、今後の対応が必要である。 | |
| | 通信会社(営業 担当) | お客様の様子 | ・売上につながるような問合せが少なくなってきた。 | |
| | テーマパーク (職員) | お客様の様子 | ・インパウンドも日本人客も移動が減っている。 | |
| | 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い。 | |
| | 理美容室(経営 者) | 来客数の動き | ・客との話では余り景気の悪い話は聞かない。徐々に悪くなっている。 | |
| | 美容室(経営 者) | 来客数の動き | ・60年以上、予約客を中心に仕事しているが、高齢化によってデイサービスに行ったりするので、来客数が減少している。 | |
| | 設計事務所(経 営者) | 単価の動き | ・設計料の値引き要求がひどい。 | |
| | 設計事務所(職 員) | お客様の様子 | ・客と話をしても、景気が良くなるような話は聞かれない。 | |
| | 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なかなか来ない。売行きが悪い。 | |
| | 住宅販売会社 (従業員) | 競争相手の様子 | ・賃貸住宅の建築計画を聞かなくなった。 | |
| | その他住宅[住 宅管理](経営 者) | 単価の動き | ・仕事量は前年比で増加しているが利益は下回っており、利益率の悪い仕事が増えている。先行きは不透明である。 | |
| | × | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・来客数が減り、来月の予約がない。 |
| | × | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・韓国への大臣の対応で、心理的に良くない。 |
| | × | 美容室(経営 者) | お客様の様子 | ・当地域は景気が悪い。客が金を使わない。 |
| | × | 理容室(経営 者) | お客様の様子 | ・今年も相変わらず安い店に客足が流れる。 |
| 企業 動向 関連 (東海) | - | - | - | |
| | 窯業・土石製品 製造業(社員) | 取引先の様子 | ・外注先はどこも忙しく、急ぎの注文への対応が難しい。原料価格が高騰し続けているので、ほとんどの製品が値上げになっている。 | |
| | 建設業(役員) | 受注量や販売量 の動き | ・マンション、戸建て住宅共に消費税の経過措置や異動の時期とも重なって来場数は伸びている。競合もあり決定に関しては時間が掛かっていることは難点である。 | |
| | 通信業(総務担 当) | それ以外 | ・東京オリンピックに向けて、周囲の明るさや、いろいろな環境整備がされることで活気付ききっかけとなり、気持ちも前向きになっている。ただし、身近な販売実績や集客という点では、皆、世界情勢をみて警戒している。 | |

| | | | |
|--|---------------------|--------------|--|
| | 行政書士 | 受注量や販売量の動き | ・建設資材、重機運搬が忙しい。 |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕(社員) | 取引先の様子 | ・客の今期の案件見通しがほぼ決定し、そのための要員提案を求められているので、今期からの続きで受託内容の見通しが立てられる。 |
| | 食料品製造業(経営企画担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注状況には勢いが無い。新商品を発売すると一時的な売上増にはつながるものの、継続性がない。 |
| | 食料品製造業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量、販売量をみても前年よりやや減少の傾向が続く。 |
| | 化学工業(人事担当) | それ以外 | ・司法書士の話では、最近車が売れていて忙しいそうである。消費税の引上げが予定されていることが原因とのことであるが、今の景気がそれほど悪くないということもあると思われる。 |
| | 化学工業(総務秘書) | それ以外 | ・人手不足感から景気が悪いはずはないと思わせる。働き方改革のお陰で人件費が上がっている。警備員がいないので着工できない等、人繰りの厳しさを感じる。人員確保のために時給や条件のアップを承認することは、もはや業務遂行上でも認められており、景気は良いと感じる。 |
| | 金属製品製造業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・引き続き忙しい状況が続くと思われる。関東のプロジェクトを中心に、物件の引き合いは多い。 |
| | 一般機械器具製造業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・北米自動車関連の新規設備投資は全体的に低調である。ただし、老朽更新の引き合いは多い。 |
| | 電気機械器具製造業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・変化する要素が少ない。 |
| | 電気機械器具製造業(総務担当) | 取引先の様子 | ・前年12月に始まった4K・8K放送への対応のため、ケーブルテレビ事業者では設備投資が行われてきた。今年になって減速する予測であったが、ここまでは前年と変わらない投資意欲を感じる。通信事業者との競争のため、高速化に向けての設備投資は依然活発である。 |
| | 輸送用機械器具製造業(品質管理担当) | 取引先の様子 | ・ここ数か月、生産量が増加し続けているので、景気が更に良い方に向かっているというわけではなく、高止まりしている。 |
| | 輸送業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・適正運賃に向けて料金改定は進んでいるが、人件費のアップで収益改善には至らない。 |
| | 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113.4%と伸びているが、前月の127.3%という大幅な伸びに比べると、少し見劣りがする。 |
| | 輸送業(エリア担当) | それ以外 | ・勤務先の近くに地域でも安売りで評判のスーパーマーケットがあるが、総菜の価格が最近上がった。お弁当、おにぎり、コロッケ、フライの価格が少しずつ上がってきており、徐々にコスト増加に耐えられなくなっている。それを消費者も受け入れている。 |
| | 輸送業(エリア担当) | 受注量や販売量の動き | ・米中の貿易摩擦や英国のEU離脱問題など国際貨物の流れに影響する案件が多いので、先行き不透明である。 |
| | 輸送業(エリア担当) | 取引先の様子 | ・他社も値上げに動いており、業界として適正な単価で受注するようになってきている。 |
| | 通信業(法人営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・毎年恒例の、行政による剰予算執行の景気に乗るべく準備万端だったが、年々予算が余ったからだと思われるような案件が減っているように感じられ、今年度は当該案件はなかった。むしろ予算がショートして必要なシステム改修を実施できない状況である。投資すべきところに予算がつかない。 |
| | 金融業(従業員) | 取引先の様子 | ・一部の大手企業においては売上が例年に比較して増加し、生産も増加している反面、東京オリンピックに向けて全体的に仕事があるなかでも、まだ景気が良くないと判断する人も多い。 |

| | | | |
|----------------------|-----------------------------|------------------|--|
| | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・為替相場に大きな変化はなく株価もボックス圏内であり、個人投資家には様子見が続いている。また、個人投資家以外の個人は収入が増えているとの実感が少ない人が多く、景気は変わっていない。 |
| | 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好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は必要かつ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） | 取引先の様子 | ・案件はあるものの決裁までには至らない。 |
| | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・Web広告も、紙媒体の広告も求人広告の受注が増えているが、単発で打つことが多いため、余り景気の上昇には至っていない。 |
| | 公認会計士 | それ以外 | ・中堅中小企業の業績は厳しい。中堅中小企業の従業員の給料は上昇していない。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・個人確定申告の時期であるが、前年より所得の下がっている方が多い。特に高齢の個人事業者で下落率が大きい。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・業績の良いところと苦戦しているところが二分している。業者間の取引をしている会社は好調で、一般消費者を客としている飲食店、美容院やクリーニング店などは、売上、来客数、利益が低迷している。この傾向は変わっていない。 |
| | その他非製造業 [ソフト開発] (経営者) | 取引先の様子 | ・年度末のため設備投資は少し増加気味であるが、先行きに不透明感がある。中国の景気減速がじわじわと影響してきている。 |
| | パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問) | 受注価格や販売 価格の動き | ・前年からの原材料や燃料等の値上げにより、採算面では苦戦している。 |
| | 化学工業（営業 担当） | 受注価格や販売 価格の動き | ・ポリエチレン原料が値上げになっている。収益を圧迫している。 |
| | 金属製品製造業 (経営者) | 受注量や販売量 の動き | ・販売量が増えず売上は減少している。受注残の数量も減少している。 |
| | 電気機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・工作機械関係の受注の落ち込みが特に大きく、12～2月は3割程度減少している。 |
| | 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 | ・10月は売上がピークだったが、2月の売上はピーク時から10%程度ダウンしている。 |
| | 輸送業（役員） | 受注量や販売量 の動き | ・引っ越しが大手業者の手控えや人手不足、労働時間問題などの対応で前年以上に苦慮している。改元を前にして国内全体が明るいムードになってきているが、改元前後の大型連休もあり4月後半の荷動きの動向が心配である。 |
| | 新聞販売店 [広 告] (店主) | 受注量や販売量 の動き | ・折込広告の小ロット化が進んでいる。広告掲載費の縮小が進んでいると思われる。 |
| | × 鉄鋼業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・前年末から荷動きが極端に悪い。前年比でも10%ほどダウンしている。 |
| 雇用 関連 (東海) | - | - | - |
| | 人材派遣業（営 業担当） | 雇用形態の様子 | ・外国人雇用が増加傾向で、製造業を中心にじわじわと上向きになっている。 |
| | 人材派遣会社 (経営企画) | 周辺企業の様子 | ・特に目立った変化はない。 |
| | 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では全社のエンジニア稼働率に大きな変化はなく、1月末時点で98.3%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 | ・企業の求人数は引き続き高い水準にはあるものの、やや一服感がみられる。 |
| | 人材派遣会社 (営業担当) | 求人数の動き | ・3月末での契約終了が多く、それに伴う交代を含めた求人が多くなっている。一方で成約率は低下しており、高時給、交通費支給といった求職者の条件に合った求人案件等は成約率が高い傾向にある。 |

| | | | |
|---|-------------------|---------|--|
| | アウトソーシング企業（エリア担当） | 周辺企業の様子 | ・自動車の国内製造においては目標どおりで推移しており、年度末まではこのままでいくと見込まれる。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は6か月連続で前年同月比で減少している。 |
| | 職業安定所（次長） | 求人数の動き | ・企業の生産活動、売上等は好調との声を聞く一方で、有効求人倍率は高水準で推移しており、企業の人手不足感が深刻化している。 |
| | 職業安定所（次長） | 求人数の動き | ・新規求人数は、高水準ではあるが横ばい状態である。 |
| | 民間職業紹介機関（窓口担当） | 求人数の動き | ・例年どおり年度末の人の動きにより数字にも変動はあるが、長期的なスパンでの動きは一定数に限られている。 |
| | 民間職業紹介機関（支社長） | 求人数の動き | ・中途採用における求人数は引き続き堅調である。一次面接実施率もまだまだ低く、人の取り合いは続いている。 |
| | 民間職業紹介機関（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・大手企業の一部で採用コスト抑制の動きもあり、今後の求人数の伸びに不透明感が出ている。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・忘年会等の繁忙期に比べて悪くなっている。 |
| | 求人情報製作会社（営業） | 求人数の動き | ・中国経済の減速が、自動車メーカー等日本からの進出企業に生産減の影響を及ぼしている。求人市場にも生産減の影響が及び、堅調であったメーカー、サプライヤーや製造派遣業等の求人活動が減速している。人員のだぶつきも起こり、広告出稿ニーズが減少している。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・求人を控える企業がちらほらある。 |
| x | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | それ以外 | ・人材採用において、新聞広告を使う方法が選ばれなくなった。今まで販売してくれていた広告会社でも、積極的には新聞媒体を企業に勧めていない。 |