

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		商店街（代表者）	・東京オリンピックが近づくにつれて、ますます景気は良くなる。
		美顔美容室（経営者）	・8月からキャンペーンが始まり、セット購入が増加し売上が伸びる。
(東海)		商店街（代表者）	・ここ数か月、客には購買意欲の高まりが感じられ、実際に販売増加にもつながっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・希望的な見方がもしいないが、ほんのわずかながら良くなりつつある。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・お中元の繁忙期を迎える。
		百貨店（経営企画担当）	・この夏は暑くなるという予想で、夏物衣料や雑貨を中心に動きが活発になり、売上アップが期待される。
		スーパー（店員）	・肉等の重たい食材の売上はやや減少するが、ウナギやスイカ等、季節商材の伸びが全体をカバーする。
		スーパー（販売担当）	・10月には競合店が開店するため、それまでの期間にあの手この手の販促策を考える。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の改装休業等を好機と捉え、エリア商品やエリアキャンペーンを活用して一層の改善を図る。
		コンビニ（エリア担当）	・今年の夏は一段と暑くなるとの予報で、盛夏を迎える時期は売上の伸びが十分に期待できる。
		コンビニ（商品開発担当）	・この夏は気温の大幅な上昇が予想されており、飲料やアイスクリーム等の販売増加が期待でき、来客数の増加も見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・7月以降はボーナス商戦も本格化するので、販促活動等で消費マインドを刺激して需要を掘り起こしたい。
		乗用車販売店（総務担当）	・人手不足感が高まっており、先行きの所得には上昇感がある。多少は消費拡大にも影響してくる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・夏期休暇の時期に入るため、関連して需要の高まる商品が増える。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・ボーナスが支給され、リゾートに行く人が増える。出かける時には何かおしゃれをしたいという人が増え、少しずつ動きが活発になる。
		高級レストラン（役員）	・安価なメニューを増やしても客単価が前年並みを維持しており、景気回復の底堅さを感じる。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・夏場はあまり売上増加につながるイベントはないが、アイスクリーム等のデザートに力を入れて売上を伸ばしたい。
		一般レストラン（従業員）	・当面はボーナスが支給された分だけ良くなる。
		一般レストラン（従業員）	・来客数は、寒い時期よりも暑い時期の方が多いため、これからは売上増加が見込める。
		観光型ホテル（販売担当）	・宿泊についてはまだ先が読みづらいが、2か月先の一般宴会の受注が、現時点で前年より10%以上増加しており、業況全体を押し上げ、やや良くなる。
		都市型ホテル（営業担当）	・悪くなる要素が見当たらないので、横ばいか、やや良くなる見込みである。
		旅行代理店（経営者）	・長い夏休みに入り、天候に恵まれれば売上が伸びる。
	旅行代理店（経営者）	・消費全般は横ばいだが、高齢者の近場への旅行等が増えている。法人関係の出張需要は引き続き好調である。	
	旅行代理店（従業員）	・スポーツ団体の各種イベントが多く企画されていて、参加チームや団体も順調に増えている。企業や自治体が助成金を出して援助を行っており、相乗効果でイベント需要が増加している。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・労働条件の改善等から消費が増加する。	
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・7月から店舗を拡大する予定で、売主と買主の双方で来客数が増加する。	
	商店街（代表者）	・業務等で必要な商品しか動かない状況がずっと続いている。自家消費用の商品にも動きが出ないうちは変わらない。	
	商店街（代表者）	・売上に占める低単価商品の割合が高止まりで、なかなか景気上昇ムードにはならない。ただし来客数に減少はみられない。	
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・これ以上悪くなると非常に厳しく、何とか少しでも良くなって欲しい。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	・リピーターの観光客が増えることを期待する。	

一般小売店 [土産] (経営者)	・大きなイベントの予定もなく、短期的には特に目立った変化要因が考えられない。
一般小売店 [酒類] (経営者)	・飲食店への客の流れが今よりも更に良くなるとは考えられない。
一般小売店 [書店] (経営者)	・新店舗の売上は好調で、しばらくはこのままの調子が続く。
一般小売店 [贈答品] (経営者)	・3か月先は今と変わらない状態が続く。客は付き合いの幅を狭めており、自分や家族等の身近な範囲にはたくさん金を使うが、返礼品や贈答品といった幅広い付き合いに関する需要が伸びない。
一般小売店 [薬局] (経営者)	・居酒屋を含む一部の飲食店は、いつも混んでいて、こんなに景気が良いのかと錯覚する時があるが、そんな店は一握りである。飲食店は閑古鳥が鳴いている店がほとんどで、地方の経済の落ち込みがそのまま影響している。地元の衣料品店の店長もぼやいてばかりである。
一般小売店 [果物] (店員)	・足元の状況からは、3か月ほどでは変わらない。
一般小売店 [和菓子] (企画担当)	・政治の動向が不安定である。海外情勢も様々な問題があって不安定で、先行きがみえない。
一般小売店 [書店] (営業担当)	・夏までには、ある程度例年どおりの受注が見込まれる。
百貨店 (売場主任)	・ターミナル駅周辺に新しいビルが増えてから、来客数は増加している。昼食に来たついでに立ち寄る人が多く、こまごました物を購入する客は多いが、高額商品を購入する客はいないので、売上は減少してきている。
百貨店 (企画担当)	・ここ数か月、食料品は堅調であるものの、衣料品や洋品雑貨等は前年同期を下回っている。大型商業施設のオープンによるエリアへの集客増加はプラスに寄与しているものの、競合エリアから客が移行した結果であり、地域全体の景気が上向いているとはいえない。
百貨店 (経理担当)	・企業業績の回復や株価の安定がみられるものの、その恩恵を受けるのは一部の高所得者層である。可処分所得の拡大を通じて、中間所得者層が消費をけん引しない限り、景気の回復は実感できない。
百貨店 (販売促進担当)	・大きく景気が変動する要因がなく、景気は変わらない。
百貨店 (販売担当)	・クリアランスセールが終わると財布のひもは固くなる。暑い季節のうちに秋物商材の販売が始まるため、購買意欲は低下するが、テナントビルや自社の販売施策によって、大きく落ち込むことはない。
百貨店 (販売担当)	・高額品の商品群の伸びが全体を引っ張っており、株価の上昇がこのまま続けば一層良くなることも考えられるが、明確な見通しはもてない。
百貨店 (売場担当)	・客を呼べるメインイベントがなく、現状と変わらない。
百貨店 (計画担当)	・足元のやや上向きな状況が、今後数か月は続いていく。
スーパー (経営者)	・家計消費の好転が期待できない。天候不良が相次ぎ、青果の価格も安定していない。
スーパー (経営者)	・円安で輸出は順調に伸びるが、新商品の開発力が求められるため技術開発への投資が常に必要で、収益にはマイナスの影響となる。継続的に投資をすれば将来的には大きなプラスとなるが、3か月先としては、投資に金が回って社員には還元されないため、労働者の所得はあまり伸びない。
スーパー (店長)	・業況が良くなってほしいとは思いますが、客の数が変わらないなかで店が増えているため、苦しくなるのは当然である。半年後には、大型店の出店が決まっており、今から客をしっかりと確保しておく必要がある。
スーパー (店員)	・客単価や購入点数等をみると、必要最低限の購入しかしない。価格が安い商品だけを選ぶ傾向がずっと続いている。
スーパー (販売促進担当)	・消費者の財布のひもは固い。高齢者も生活への不安から購買を控えている。
スーパー (人事担当)	・夏のボーナスが大きく伸びれば別であるが、今のままでは消費が拡大するかは疑問である。
スーパー (販売担当)	・はっきりした理由はわからないが、近隣競合店のチラシには様々なお買得品が出ている影響なのか、来客数が減少している。
スーパー (ブロック長)	・株価が少しずつ上昇しており、良い方向へ向かっている感じがあるが、周りの会社ではボーナスもあまり良くないという話で、消費にすぐには回らない。
スーパー (商品開発担当)	・来客数は前年同期の98~99%でここ数か月変わらず、売上もほぼ同様の数字で改善策が見つかっていないため、今の状況から変化はない。

コンビニ（企画担当）	・近隣では競合店が増えているが、コンビニは店舗の差別化が難しいため、客の分散が続いている。
コンビニ（店長）	・飲料類の売上増加に期待したいが、天候に左右されるので、現状維持ができれば良いと見込んでいる。
コンビニ（店長）	・3か月前から競合店のオープンが続き、売上、来客数共に影響が出ている。今年はこういった傾向が続くので、業況の回復は難しい。
衣料品専門店（経営者）	・馴染み客に頼らざるを得ない。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・好転する要素が見当たらない。
家電量販店（店員）	・各社の有機ELテレビが出そろったが、価格は従来型の2倍くらいで、購入を検討する客は容易には増えない。
乗用車販売店（営業担当）	・大手企業の賃金は増えているそうだが、客との会話からは、中小企業では変化がないか、むしろ減っているようである。人手不足でも給料は上がっていない。
乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格は安定しており、良くも悪くも変動がない。
乗用車販売店（経営者）	・客の購買環境に変化を与えそうな要因がない。
乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス、主力車種のマイナーチェンジ、7月のフルモデルチェンジ車種の発表と、客を店頭へ誘致する材料は多数そろっているが、客と話をしても、今すぐ買換えようといった積極的な意欲は感じられない。まだまだ市場は厳しい状況にある。
乗用車販売店（従業員）	・工場在庫数は落ち込む見通しであるが、来客数は予想を上回って増加しており、前年比100%を超えている。購入を前提に来店する客が増えており、その場で契約をする客もある。意外な動きで少し明るい材料である。
乗用車販売店（従業員）	・車の販売台数は年々減少している。同社系列の販売店間での競争が一層激しくなっており、新規客への販売は、年々減少している。
乗用車販売店（従業員）	・6月が良かっただけに先行きの見通しが難しく、変わらないというより、わからない状態である。
住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、マンションは横ばいから減少傾向である。リフォームや改修工事は増加しており、民間企業の設備投資や商業施設についても、増加傾向にある。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・現状よりも景気が上昇する要因が見当たらない。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・夏休み期間に、今年は例年の倍ほどのイベントを企画している。レジャーに金を使う時期であり客をどこまで呼び込めるかはわからないが、前年比で1割ほどの売上アップを目指す。
一般レストラン（経営者）	・サラリーマンの小遣いは上がり、良くなる理由がない。
一般レストラン（経営者）	・祭りや花火といったイベントが増える。
スナック（経営者）	・経済の先行き不安で財布のひもは依然として固く、遊興費は節約され、期待がもてない。地方はどんどん衰退していきばかりである。
その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・足元の景気は良く、消費者の購買も順調に推移している。
観光型ホテル（経営者）	・大河ドラマの影響もあり、宿泊者数は伸びている。一方、地元需要の対象となる昼食、夕食は減少してきている。
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）	・不安定要素が多く、先が読めない。
都市型ホテル（支配人）	・秋以降の宿泊予約の動きが弱い。宴会予約も同様で、忘年会・新年会の受注が例年に比べて芳しくない。
都市型ホテル（経理担当）	・宴会、宿泊共に、前年並みの予約件数で推移している。
旅行代理店（経営者）	・旅行代理店を通さず客が直接手配をする形態が増えているので、代理店の業務は縮小傾向が続く。
旅行代理店（経営者）	・変化する要因が見当たらない。
旅行代理店（経営者）	・夏休みや9月の大型連休を経て、秋・冬の旅行需要の取り込みが本格化する。早めに力を入れたい。忘年会・新年会需要も、早期予約のメリットをアピールすることで、取り込みを図りたい。
タクシー運転手	・長い間、飲食店街では人出の少ない状況が続いている。当分の間はこのような状態が続く。

	タクシー運転手	・7～8月ごろは暑くなり、ボーナス支給で人の動きも活発になるため、6月並みの好調さを維持できる。
	タクシー運転手	・良くも悪くも変わる要素が見当たらない。
	タクシー運転手	・今の状態のままが続く。なかなか景気は良くならない。
	通信会社（サービス担当）	・光回線の申込は増加しているが、メタル線を利用した固定電話の解約も増加している。
	通信会社（営業担当）	・当面は現状維持が続く。
	通信会社（営業担当）	・若い客層が質を求めて買う商品がないため、このまま安価な商品に金が出る動きは変わらない。
	テーマパーク（職員）	・団体客の予約状況は前年並みである。
	テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
	観光名所（案内係）	・世の中のどこで景気が良いのか、自分の周囲では全く実感がないため、3か月先も良くなるような期待はもてない。
	ゴルフ場（企画担当）	・2か月先の予約数は順調である。7～8月は暑くなるが、当社には夏向きのゴルフ場もあるので、台風等がなければ来客数はあまり変わらない推移が見込まれる。
	その他レジャー施設 [鉄道会社]（職員）	・季節的には期待がもてるものの、交通手段としての列車への評価に対しては、大きな変化は期待しづらい。
	その他レジャー[スポーツレジャー紙] （広告担当）	・国内の動きは悪くはなさそうだが、海外の情勢が不透明である。
	美容室（経営者）	・客との会話のなかでも、レジャーの話や遊び、食事に行くという話題が出ない。
	住宅販売会社（従業員）	・悪い状態のままであるため、これ以上は悪くならず横ばいと見込まれる。
	住宅販売会社（従業員）	・横ばいが見込まれるが、この先消費税の引上げの影響がどれくらい出てくるかに関心をもっている。
	その他住宅[室内装飾業] （経営者）	・新築物件は少ないが、住宅のリフォームや工場の改装工事等、引き合い案件は順調に推移している。
	商店街（代表者）	・地域電器店の主要な客は60歳以上であるが、その年齢層に対して魅力のある商品が少ない。重要なのは簡単・便利なことであるが、今の家電は機能が複雑で、むしろ魅力がなくなっている。
	商店街（代表者）	・運送業者が相次いで値上げの意向を示している。販売コストが上昇し、利益を減らすか値上げをするか苦渋の選択が必要となる。
	商店街（代表者）	・あまり暑くなりすぎると、客足が悪くなる。
	スーパー（総務担当）	・雨が少なかった影響で、農産物等には品質が良くない商品もある。
	スーパー（営業企画）	・都議会議員選挙の結果によって、政治面では更に不安定さを増すと思われ、消費者の心理はより生活防衛に向かう。
	スーパー（企画・経営担当）	・市内の競合店やホームセンターの閉店がいくつもあり、良い方向へ向かっているという感じは一切しない。
	コンビニ（企画担当）	・景気に対する、政策の影響が大きい。
	コンビニ（店長）	・恵まれた天候にもかかわらず、酒類以外の売上はあまり良くないため、まだまだ消費には慎重さがうかがえる。
	衣料品専門店（販売企画担当）	・加工所では、このままでは廃業を考えると話している。実際に廃業が増えており、国産品の供給が厳しい状況になる。
	乗用車販売店（従業員）	・政治不信や大手自動車部品メーカーの倒産等で、この先の景気も悪くなる。
	乗用車販売店（販売担当）	・今年に入ってから来客数が減少している。新しく目玉となる車種がないこともあり、今後も来客数が減少していく。
	その他飲食[仕出し] （経営者）	・何か刺激的な要因がなければ、業況の改善はなかなか難しい。
	通信会社（企画担当）	・大河ドラマの効果や工場の移転等で、全体的には良いムードは続くものの、大型量販店の進出による環境変化や政治への不信感等、先行きには不透明感がある。
	理美容室（経営者）	・あまり良いニュースもなく、このまま景気は良くならない。
	美容室（経営者）	・今年の夏は暑くなると報道されており、高齢者の客足は悪くなる。
	美容室（経営者）	・現在の県政は、経済的な対策が弱い。
	設計事務所（経営者）	・今のところ次につながるような計画案件が少ない。
	設計事務所（職員）	・身の回りの話でも、政策的な動きをみても、景気が良くなるような要因はないため、今後も景気の回復は期待できない。
	その他住宅[住宅管理] （経営者）	・せん定作業の依頼を、これまでの年2回から1回に減らす客が増加しており、この先は景気が悪い方へ進むのではないかと心配している。
x	衣料品専門店（店長）	・深刻な人手不足と販売員の質の低下が影響する。

	x	パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制で業界全体が低単価傾向にあり、一層厳しい状況となる。
	x	理容室（経営者）	・景気の良い話はなく、この先も良くなるとは思えない。
	x	住宅販売会社（経営者）	・販売価格の値上げ等により、売行きが一段と悪くなっている。
企業 動向 関連 (東海)		*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	・長期予報のとおり、暑い夏に期待する。
		化学工業（人事担当）	・海外の状況は相変わらず不安定だが、国内をみる限り、ヒト・モノ・カネがうまく回っており、景気は緩やかに良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新製品の発売があるため、売上、利益共に増加を期待している。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・商品の受注数が安定していることや、株価の動き等をみると、多少は景気が良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーからは、輸出が堅調に伸びる見通しと聞いている。
		輸送業（経営者）	・人手不足は相変わらず深刻だが、荷主への値上げ要請も受け入れられやすい環境にある。
		輸送業（エリア担当）	・荷物量が前年同期比で増加しており、最近では新規客からの引き合いも入っている。重量当たり単価の下振れも抑えられている。
		金融業（従業員）	・ここ数か月は変わっていないが、客先では受注量が若干増えてきている感触があり、今後に関しては少し良くなる。
		会計事務所（職員）	・工事業者は大型の公共工事次第で状況が大きく変わる。近隣には予算的に余裕のない自治体が多いため、公共施設の延命対策が多い。建物の老朽化が進んでおり、案件は年々増えている。
		会計事務所（社会保険労務士）	・今後数か月に関して、既に受注見込みが立っている客先が多い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・取引先での案件受注が続いており、年明けまでは発注が続く見込みである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・為替相場はこう着状態であるが、我が国にとっては大変都合の良い状況である。先の見通しについては意見が分かれており、企業としては新製品の開発を急ぐ等、用心が必要である。
		食料品製造業（営業担当）	・夏のボーナスが出ても、生活費の補填に回すという話が多い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・夏季に入って飲料水関連の販売増加が見込まれているが、他の要因と相殺されて、景気としてはあまり変わらない。
		印刷業（営業担当）	・景気が上向き気配は全くない。取引先も同様である。中小企業に関しては、景気の落ち込みが続き倒産する会社が増える。
		化学工業（総務秘書）	・来春の新卒採用や常勤のパート採用において、内定を辞退する人の割合が高く、売手市場であると強く感じる。景気が悪くなる要因は、特に見当たらない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・客先を回った感触では景気の後退感はないが、受注額が大きく落ち込んでいる。新製品も成約にはなかなか結び付かず、景気の本格的な回復は難しそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い状況は横ばいから減少傾向のため、先行きはほとんど変わらない。
		金属製品製造業（従業員）	・足元の仕事の取り合いという傾向は変わらない。他社の安値対応が悩ましい。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・大型案件や増設の話がある一方、生産量の半減により設備投資を中止したり延期をする客もあり、まだまだ先行きは不透明な部分も多い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今後も高い水準での受注量の維持が見込まれる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・業況が良くなる見込みがない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・受注状況は順調に推移しており、数か月以内に急速に悪化することはない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・今のところ工作機械関係や自動車関係の製品が非常に好調で、秋ごろまではこの状況が見込まれる。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・システム構築案件の増加に対応するため、専任の工事監理技術者の確保が必要であるが、人手不足のため積極的な受注活動を展開できない。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・しばらくはこのまま悪い状況が続く。	

	建設業（経営者）	・個人レベルでは好景気という実感はないが、公表されているデータを見る限りは、景気は良いものと見込まれる。ただし、少しの要因で大きな変化が起きかねない不安定な状況であることは間違いはない。
	建設業（営業担当）	・新規業務の成果が出てくるのはまだ少し先である。減少分と増加分がバランスすれば良いが、投資しただけで終わることもあるので、まだ何ともいえない。
	輸送業（従業員）	・物流業界では、人手不足が依然として解消されないが、ガソリン等の石油製品は値下がり傾向にあり、経営的にはプラスにある。
	輸送業（エリア担当）	・配送単価の引上げはまだ先のため、当面の状況は厳しい。
	輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年同期比で大幅に値上がりしており、この先がとて心配である。
	輸送業（エリア担当）	・為替の状況が変わらなければそのまま推移する。
	通信会社（法人営業担当）	・景気の上昇を肌身では感じられない。欧米等の経済的な影響をかなり受けており、このまま変わらない状況が続く。
	通信会社（法人営業担当）	・案件数は増えているものの、AI等の新技術を駆使したシステムの導入といった案件ではなく、過去のシステムの更新にとどまっている。
	金融業（企画担当）	・株価は天井感があり、為替も円安方向にはないため、個人投資家は動きにくい。含み益が出てくると消費拡大に向かうが、様子見の個人投資家が多く、当面は現状のままの景気が続く。
	不動産業（経営者）	・天候の長期予報からは、売上は前年同期比100%以上での順調な推移が見込まれる。
	不動産業（経営者）	・不動産需要には活発な動きは期待できない。
	広告代理店（制作担当）	・出稿量や見積依頼は前年同月比でほとんど増えておらず、しばらくは景気の回復を実感できない状況が見込まれる。
	公認会計士	・中堅・中小企業を巡る状況が好転するような要因が見当たらない。
	行政書士	・秋口までは、一部を除いて貨物の動きが少なくなる。
	化学工業（営業）	・容器の原料であるポリエチレンの供給制限がある。
	鉄鋼業（経営者）	・例年の季節要因で夏場にかけては受注量の減少が見込まれるが、現状よりも更に減少すると、全くの不採算状態になってしまう。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシ配布料の値上げの影響で、売上の増加よりも受注量の減少が大きい。
	x 建設業（経営者）	・現政権に関する様々な話題が続き、政治に対する不信感で、良くなる要素が全くない。我が国の未来が全くみえない。
雇用 関連 (東海)	-	-
	人材派遣会社（社員）	・お盆明けからは、下半期からの就業に向けて求人や求職の動きが活発となる。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数の増加に伴い、今まで二の足を踏んでいた転職希望者が動き出し、転職市場はこれから活発になる。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車生産分野においては、下期に向けて雇用者数を増やす動きが出てくるため、やや良くなる。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・求人数が増え、求職者が選択をできる状況が続いているが、就業可能な人材は少なく、求人ニーズに対する供給が不足している。
	人材派遣業（営業担当）	・企業の進出による地域への効果は、長期的な部分での成果につながるため、直近での変化としては小さい。
	人材派遣会社（営業担当）	・2020年に向けては緩やかに景気が良くなるが、直近3か月の比較では目に見えて大きな変化はうかがえない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足が急激に改善されるとは考えにくい。新入社員が慣れてある程度の戦力になれば生産性は上がるが、それでも充足できず、企業としては中途採用を続けていくことになる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・設備投資や景気を刺激するような話題が見当たらない。
	職業安定所（所長）	・管内及び隣接地域においては、大型倒産等の情報もなく経済面での大きな変化もない。人材確保についても、現状と同様の状況がしばらくは続く。
	職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、正社員での求人は前年同月比で2か月連続して減少となっており、条件面での改善は進んでいない。
	職業安定所（職員）	・中小企業では、仕事が増えても利益が伸びないなかで人手不足が続いている。従業員に利益が還元できないため、景気は足元と特に変わらない状況が続く。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・求職者数は横ばいであり、求人数に対しての採用決定者数も、それほど劇的には変わらない。

	人材派遣会社（社員）	・ 足元の業況が良かったので、先行きはやや落ち込む。予約状況も現時点では例年よりも悪い。
	人材派遣会社（社員）	・ 正社員採用での求人は相変わらず多いが、マッチする人材が枯渇して採用が進まず、停滞感が漂う。
	人材派遣会社（支店長）	・ 求人数が減少している原因は、はっきりとはわからないが、改正労働者派遣法による無期転換の動きや、同一労働同一賃金等への動きが少なからず影響していると考える。
	職業安定所（職員）	・ 5月の新規求人倍率は1.99倍と高いが、4月からはわずかに減少している。新規求人数についても約2割減少している。
	民間職業紹介機関（支社長）	・ 6月下旬から株価が下落傾向にある。
x	-	-