

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 (東海)		商店街（代表者）	・スポーツの話題が増え、大相撲の問題も決着する頃なので、先行きはもっと良くなってくる。
		百貨店（経理担当）	・好調な企業業績に伴って所得増加の期待が膨らんでおり、こうした消費者心理によって、一層の消費の拡大が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・11月は今までになくよく売れている。人の動きが良くなっており、景気は良くなってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・肌感覚として、景気回復の動きは底堅く感じる。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス限定の商品には、事前に問い合わせがあったり、祝日には行列もできる等、客の反応が良い。若年層の来店客も増加している。
		百貨店（企画担当）	・来客数が前年同期より増加しており、食品を中心とした日用品は好調である。インバウンド客の化粧品等の購入が増加傾向であり、売上増加に結び付いている。一方、中間層を中心とした衣料品、雑貨関係は相変わらず伸びが弱い。
		百貨店（販売促進担当）	・北朝鮮問題のリスクはあるが、景況感は以前より少し良くなっている。年末年始は更に良くなる。
		百貨店（経営企画担当）	・消費者のマインドには厳しいものがあるが、高額品を中心とした動きは今後も活発になると見込まれ、売上の底上げに寄与する。
		百貨店（売場担当）	・バーゲンセールが始まりイベントが増える時期で、購買意欲の向上が期待できる。
		スーパー（経営者）	・新年を迎え参拝客の増加に期待している。
		スーパー（総務担当）	・お歳暮商品の予約数が、前年より増加している。
		スーパー（販売担当）	・これからの時期は行事もあり、購買意欲が刺激される。
		スーパー（ブロック長）	・自動車関連企業の業績が良く株価も好調で、今後は消費に回る金が増える。
		スーパー（人事担当）	・年末のボーナスに期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加と客単価上昇の流れは継続的である。例年1～2月には下落トレンドとなるが、今期はそれを感じない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・前月から2か月連続で好調を維持しており、一過性ではない。バレンタイン商戦や入学・入社の時期になってくるため、ギフト需要にも期待がもてる。
		乗用車販売店（経営者）	・初売り商戦が始まる時期となる。そこから年度末商戦にしっかりつなげていきたい。
		乗用車販売店（従業員）	・今のところ世間でもそれほど大きな問題は起きておらず、それなりに景気は上向く。
		乗用車販売店（従業員）	・例年12月は売れない時期であるが、近年の傾向としてお買得であれば月とは関係なく売れる。新型車種の効果もあって、軽自動車やコンパクトカーを中心に売れ始めており、少し期待できる。最近、店頭だけでなくショッピングセンター等での出張展示会で即決する客も増えており、日常の買物のついでに車も買うというスタイルがみられる。今まであまりなかったことで、定着すれば新しい販売方法の1つとなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・国内自動車販売は、自動車メーカーの不正検査問題で全体的に少し冷え込んだが、これから年度後半に向けては回復していく。
	住関連専門店（営業担当）	・新築、リフォーム共に消費税の引上げの影響が少しずつ出てきており、来年にかけては工事が増加する。官公庁工事については、3月末をめぐりに中小のリフォーム物件が多数ある。	
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年の変わり目になり、いろいろと必要な物が増えてくる。	
	その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・自分へのご褒美という形で金を使う機会が増え、少しずつ景気は良くなっていく。	
	一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・年間で最も繁盛する時期を迎えるため、先行きはやや良くなる。	
	一般レストラン（従業員）	・年末年始は消費が増える。	
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・株高や時給の上昇等、景気の良さを実感するニュースを消費者も認識しており、景況感は改善している。	
	観光型ホテル（販売担当）	・年明けに大型の宿泊宴会を受注しており、客室と宿泊宴会は前年同月比で10%プラスの見込みである。一般宴会も前年並みに受注しているため、良い方向へと進む。	

旅行代理店（経営者）	・大型レジャー施設やイルミネーション等、国内旅行は大変好調で、クリスマスや年末年始のイベントにより客足が良い。年末の駆け込み需要にも期待する。
タクシー運転手	・これから寒くなり、例年どおりタクシーの利用客は多少増える。
通信会社（企画担当）	・年末までは好調が見込まれる。その先がどうかは不明であるが、北朝鮮情勢に変わりがなければ良い状況が続く。
通信会社（営業担当）	・販売方法が変わり、少し増加する。
通信会社（営業担当）	・この先の予約数も多く、足元の良い状況が続く。
通信会社（営業担当）	・様子見の客が多いが、少し動きが出ている。
テーマパーク（職員）	・今年は冬の営業日数が増加するため、来客数の増加が見込める。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・より一層の請負量の増加と加工単価の上昇が見込まれる。
住宅販売会社（従業員）	・例年今の時期は期待できないため、年始以降に向けた準備が大切である。各社で年始に向けての動きがあり、1月からに期待している。
その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・年末に向けて、リフォームの引き合いが増えている。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年明けになれば来客数も少しは増加するが、寒い時期のためオープンハウスの来場者は減少する。
商店街（代表者）	・客の動きをみていると、必要な物以外は買わない傾向がずっと続いている。ついで買いが少ないため、先行きも売上は変わらないと見込まれる。
商店街（代表者）	・消費税の引上げがあり、節約意識が強い。
商店街（代表者）	・客には購買意欲は見受けられるが、それが販売につながってこない。
商店街（代表者）	・新商品の投入や販売商品の入替え等があり、今より良くなってほしいが、周囲の状況や景気の動きからはあまり期待はできず、恐らく状況は変わらない。
商店街（代表者）	・1,000円以下の低価格帯が中心の状況が続く。
一般小売店〔土産〕（経営者）	・特筆する状況は見当たらない。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・依然として財布のひもは固く、あまり期待はできない。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・来客数は減少傾向が続く。売上は、個人客の財布のひもは固いが、法人客は少し経費を使えるようになってバランスしている。一部の優良な法人客によって支えられ、3か月先の売上も現状維持である。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・個々の店では年末年始に向けてのセールを企画しており、多少はにぎわうと期待しているが、行政は動かず、商店街の経営者も金がないため、新しく街を変えていこうという意欲もなくなっている。クリスマスや正月が近づいても、商店街では電飾さえも飾る気配がない。
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは現状から変わらない。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	・引き続き年度末向けの受注が続く。
一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・今のところ景気は順調に回復しつつあるが、世界的には地政学的リスクが払拭されていないので、先行きはどちらともいえない。
百貨店（販売担当）	・新作の投入や自店イベントで集客は見込めるが、ギフト需要は一段落し、高額商品中心の動きから低中価格帯に変化していく。
百貨店（販売担当）	・クリスマス商品は、前年までは動いていた定番品の出足が遅い。
百貨店（計画担当）	・株価が安定しており富裕層の購買意欲の減退は見受けられない。しばらくはこのままの状況が続く。
百貨店（業績管理担当）	・購入客数は減少し、客単価の上昇で補う傾向が続く。
スーパー（経営者）	・先行きも輸出は伸び続けるが、個人消費は相変わらず伸びない。高齢者が増え続け通院する人も増加するので、病院は忙しくなる。医療費が増加すれば、年金生活者も現役世代も負担が増えて手取りの収入が減少するので、消費に金が回らなくなる。
スーパー（店員）	・多少良くなったかと思うと悪くなるという状態がずっと続いており、気持ちとしては限界に感じる。
スーパー（店員）	・レタスやキュウリ等、野菜の価格が若干高騰しているが、寒くなれば鍋用の食材が売れる。

スーパー（販売促進担当）	・生活者の購買意欲が湧くような景気への刺激が必要である。年金の目減りには政治的な対策が必要で、これから年金受給者となる人にとっては先が見えない。
スーパー（販売担当）	・競合店ができて約2か月となるので、その影響も落ち着いてくる。
スーパー（企画・経営担当）	・新たな取引先との契約で販売価格を下げることができ、販売量は増加が見込まれるが、売上増加につながるかは分からない。
スーパー（商品開発担当）	・競合店対策が打てず、肝心の来客数が増加しない。足元の客単価は前年同期比102%と好調であるが、来客数が回復しない限り厳しい状況は変わらない。
スーパー（支店長）	・相変わらず購買力は低く、現状維持が精一杯である。年末に向けて財布のひもは固くなりつつある。
コンビニ（企画担当）	・既存店舗は前年並みの売上を維持することが困難で、周辺環境は悪化していくため、先行きも悪い状態が続く。
コンビニ（エリア担当）	・年末年始の主力商品の商品企画とキャンペーンに期待する。品ぞろえの強化で、夕夜間の売上が改善傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	・他業種との競争は激しくなるばかりで、来客数の回復が見込めない。
コンビニ（エリア担当）	・特に良くなる材料は見当たらないが、これ以上悪くなるという感じもしない。お歳暮やクリスマスケーキの予約は、前年に比べて出足が悪い。財布のひもは固い状態がしばらく続く。
コンビニ（店長）	・年末は来客数が増加するが、その先は来客数の増加は見込めない。繁華街自体の集客力が落ちている。
コンビニ（商品開発担当）	・短期的には回復が見込めない。
家電量販店（店員）	・自宅で使っている家電の老朽化による買換え需要が売上の中心になっており、それ以外の要因がない。
乗用車販売店（経営者）	・とりたてて先行きに悪くなる要素はない。
乗用車販売店（経営者）	・高齢者の事故がメディアで取り上げられ、免許返上とともに車を手放す高齢者が出てきている。今のところ大きな影響はないが、今後どのように推移していくかは不安である。
乗用車販売店（従業員）	・いろいろな車に新しい装備が追加されてきており、客からは、今慌てて買わなくてもいいという声を聞く。自分の気に入った車をじっくりと選びたいという話もよく聞き、財布のひもはまだ固い。
乗用車販売店（従業員）	・しばらく新型車種の発売もなく、増販が見込める要素がない。年末に向けてはかなり厳しい状況である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政治の安定で景気も安定するが、現状から底上げする要素は見当たらない。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・商品を充実させて客を呼び戻したいが、近隣に大型店舗が進出し、まずはその対策が必要である。
高級レストラン（役員）	・忘新年会の予約受注は前年同月並みである。予約客以外のフリー客の動向が気になる。
一般レストラン（経営者）	・良くなる様子が見受けられない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・横ばいが見込まれるが、何かの起爆剤があれば一気に上向いてほしい。
都市型ホテル（従業員）	・予約数からは横ばいが見込まれる。
都市型ホテル（支配人）	・ホテル部門は、インバウンド、国内出張共に好調である。ただし、ホテル、レストラン共に供給先が大幅に増加しており、ホテルは多数の開業を引き続き控えている。人手不足は一層深刻で、仕入材料等の値上げも見込まれ、収益の確保は容易ではない。
都市型ホテル（経理担当）	・宿泊・宴会の予約状況は前年並みである。
旅行代理店（経営者）	・社会のムードは良くなっておらず、これから3か月先も景気は変わらない。
旅行代理店（経営者）	・再開発の効果もイベントのように一過性となりつつある。ターミナル駅から少し離れた話題のホテルも飲食部門は厳しい。高齢化が進むと、駅近くは良いが少し外れると持続的な発展が難しい状況が更に進んでいく。
旅行代理店（経営者）	・現状と変わらずに年を越しそうである。年が変わると受注はあるが、例年並みである。
タクシー運転手	・人手不足は、特に物流関係で非常に悪化している。ガソリン等の価格が上昇しており、ビールや小麦粉等も値上げで、財布のひもが一層固くなると心配している。来年の春闘で給与が上がれば、景気はまた良くなってくる。

タクシー運転手	・長い間、人出が少ない状況が続いており、この先も良くなる気配を感じない。
通信会社（営業担当）	・販売数の爆発的な伸びは期待できない。前年比で同程度確保できるかどうかである。
通信会社（サービス担当）	・スマートフォンの普及により、固定電話の解約増加は続く。
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。
ゴルフ場（企画担当）	・2か月先の予約数は前年同月並みで、景気は変わらない。冬場は、雪等の天候に来客数は大きく左右される。
その他レジャー施設 〔鉄道会社〕（職員）	・観光列車や話題となったアニメ映画による当地への注目も一段落している。
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕 （広告担当）	・企業業績は悪くないが、足元の景況感からすると先行きは微妙である。
美容室（経営者）	・年末は、ボーナス時期と重なって売上や来客数は若干増加するが、2～3か月先は通常並みかそれ以下となる。
住宅販売会社（従業員）	・当分変化はない。
住宅販売会社（従業員）	・受注量が大幅に増えているようには感じない。
商店街（代表者）	・客には高齢者が多く、購買意欲があまり高くない。
一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・例年、年明けから春先までは飲食店への客足が悪くなるが、その客足が良くなる材料がない。
スーパー（店長）	・安い品物ばかりが売れている。来客数が上向くような兆しもなく、売上はかなりの苦戦が見込まれる。
コンビニ（企画担当）	・相次ぐデータ改ざん問題は、関連会社まで含めると福野は広く、夏のボーナスにも少しは影響する。一時的に高額商品を中心に購買には少し慎重になる。
コンビニ（店長）	・客の高齢化で販売量が伸びない。大手小売業との接客サービスの格差も広がっている。
コンビニ（店長）	・前年までと比べて人気商品の焼酎やポジョレーヌーヴォー等、季節のイベント商品の売行きがとても悪い。消費が冷え込んでいる。
家電量販店（店員）	・可処分所得が増えない以上、消費に金が回らず、状況は変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・年末から決算を迎える時期には、今のところ新型車種の予定がないので厳しくなる。
乗用車販売店（営業担当）	・今年は早くから寒くなり、客は例年よりも早く年末に向けての準備を進めている。年明けまではあまり期待できない。
一般レストラン（経営者）	・年末年始を過ぎると、出歩いて飲食する機会が減少する。
一般レストラン（経営者）	・東アジアの情勢が世界情勢を不安定にしている。
スナック（経営者）	・金を使わない状況が今後も続くため期待できない。
観光型ホテル（経営者）	・物価、人件費等の上昇で、企業収益を取り巻く環境は悪化しつつあり、企業は様々な面でコスト削減に走る。社員の給与や時間外手当も見直すため、世の中で金の動きが鈍くなり、景気は悪くなっていく。当地の場合、大河ドラマの効果もなくなり、宿泊客は弱含みの推移を警戒している。
都市型ホテル（経営者）	・12～1月は曜日の並びが悪く、あまり売上に期待ができない。
旅行代理店（従業員）	・北朝鮮のミサイル発射による米朝関係や日朝関係への影響で、海外旅行者は更に減る。国内でも航空機や船を使った旅行を控える客が増えており、見通しは良くない。旅行需要は経済状況だけでなく天災事変や感染症の流行にも左右されるため、今年の冬の気候にも注意が必要である。
テーマパーク（職員）	・世界情勢が不安定である。
観光名所（案内係）	・先行きが良くなるという具体的な見通しは特になく、足元の元気のなさがしばらく続く。
パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化が来年2月に実施され、今後は更に厳しくなる。
理美容室（経営者）	・客との話の中では、景気が良くならず、小遣いもなく金が使えないとのことである。
美顔美容室（経営者）	・1～3月末までは、これといったキャンペーンもないため販売量は減少し、来客数も減る。
美容室（経営者）	・市外への人口流失の影響が大きい。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・年が明けると寒さも厳しくなり、福祉用具レンタルの解約が増える。
設計事務所（経営者）	・小さな案件が多かったが、ほぼ業務が終了している。次につながる種まきができていない。

	設計事務所（職員）	・最近の政府の話にも景気の話はほとんど出てこないため、当面は変わらない。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・公共工事は減少しており、民間工事も件数の割には売上が落ち込んでおり、景気が良いとは感じられない。
×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・景気はまだまだ悪くなりそうな雰囲気である。
×	スーパー（経営者）	・青果等の入荷が少なく価格も全般的に高いため、客の買い控えが非常に厳しい。中小小売店では、売上が前年同期比で2けた以上マイナスとなっている。もう少しの間、悪くなる状況が続く。
×	衣料品専門店（経営者）	・バーゲンセールを行っても、なじみ客しか購入しない傾向になってきており難しい。
×	旅行代理店（経営者）	・客先は、建設業界は景気が良いが、それ以外の業種はあまり良くない。
×	美容室（経営者）	・正月前にはパーマや毛染めをする客が増えるが、1～2月になると、寒さもあって来客数は減少する。
×	理容室（経営者）	・周囲の店は景気が悪くなるばかりである。良い話は全くない。
×	住宅販売会社（経営者）	・景気の先行きが不透明で、消費者も少し買い控えている。この状況は今後も続く。
企業 動向 関連 (東海)	-	-
	食料品製造業（経営企画担当）	・当地への観光客が増加し、ホテルや飲食業等も好調に推移している。
	化学工業（人事担当）	・特別な不安要因もなく、現在の株価がこのまま維持される状況が続けば、景気は更に上向く余地がある。
	輸送業（エリア担当）	・運送単価の上昇は大きな影響がある。
	通信会社（法人営業担当）	・当地域ではGDPが伸び消費者物価もわずかながら上昇している。株価も高値で安定し、衆議院選挙後の政治、消費者心理も安定している。年末から正月へ向けては消費者心理も上向く。
	通信会社（総務担当）	・当地では秋から冬の観光の季節に入り、国内外からの観光客数は更に増加する。国内では自然災害や事件・事故の発生もなく、自粛ムードも見受けられない。
	金融業（従業員）	・自動車産業等では、先行きに生産量が減るといった話題よりも増えるという話題が多い。建築業においても、長期的な仕事量が悪くはないという話を聞く。
	会計事務所（社会保険労務士）	・利益が増えている客先では、臨時ボーナスの支給や冬のボーナスの増額を考えている。
	化学工業（営業）	・半導体向け需要は3か月前と同様に好調である。この状況は当面続く見込みである。
	化学工業（総務秘書）	・特に景気を押し下げる要因はない。消費税の引上げくらいしか、景気へダイレクトに影響する要因はない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・客先の増産や当社製品の使用量増加といった話はほとんどない。新規成約率も低いいため、現状維持の可能性が高い。
	鉄鋼業（経営者）	・あまり良くない状況であるが、メーカーの受注減少による販売量減少という要因もある。
	金属製品製造業（経営者）	・引き合い状況はほぼ横ばいで、当面は変わらない。
	金属製品製造業（従業員）	・当面の仕事量の確保には不安が大きい。先の見込みがあるだけに悩ましい。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・年末年始の休みがあり、1月から新年度が始まる客が多く、新年度予算が確定するまでは、引き合い、受注共にあまり期待できない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量は高水準を維持している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・変化する要素が見当たらない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・株価下落や安全保障上の脅威等、外的要因の影響がなければ順調に推移する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・生産能力一杯の状況が続いているため、これ以上良くなることはなく、しばらくは現状維持が続く。ただし、秋口までという話もあるため、来年度以降は先行きが不透明である。
	電気機械器具製造業（総務担当）	・4Kテレビ放送の本格化に向けて、通信・放送業界では対応する設備強化が必要である。特に地方のケーブルテレビ事業者では、光化に向けた設備投資が盛んになっている。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・燃料代が上昇を続けるうちは、出かける回数は増えない。年末に向けてはいろいろと購入する物が増え、景気に対してはプラスとなる。	
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・まずまず良い状況がしばらく続く。海外の案件も堅調で、スクラップの値段もやや上昇傾向にある。	

	建設業（役員）	・目を見張るような物件の供給はなく、新規物件もないため、エンドユーザーの動きは変わらない。
	建設業（営業担当）	・先々は仕事量が減少し、新規業務では補填はできても、利益の増加にまでつなげるのは難しい。
	輸送業（従業員）	・原油価格がじわじわと値上がりしている。人手不足によるコスト増加と燃料コストの増加が見込まれ、引き続き厳しい経営を強いられる。
	輸送業（エリア担当）	・年末年始を過ぎれば、通常の状態に戻る。
	輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年同期より約12円上昇している。今後の一層の値上がりが心配である。
	輸送業（エリア担当）	・パブル崩壊後30年近く経過し、世間には節約ムードが浸透している。若年層は生まれた時からそういう環境で育っており、今後も大幅な消費拡大は望めない。人口も減少するため、長い目でみて経済が活性化する要因が見当たらない。このままの状態がずっと続くのではないかという気持ちになる。
	通信会社（法人営業担当）	・政策にも企業や製品にも目新しいものが何もなく、カンフル剤がない。
	金融業（企画担当）	・個人投資家には株高でゆとりが出てきており、消費拡大に向かう面はあるが、投資家以外の人は、給与が増えないと消費拡大には向かいにくい。当面は現状の景気が続く。
	不動産業（経営者）	・12月は例年並みの天候と予想されており、11月と同様に売上は前年同月比100%以上の良い状態が続く。
	不動産業（用地仕入）	・足元では具体的なトピックはない。
	広告代理店（制作担当）	・全体的に客からは、これといった引き合いもなく、先行きはあまり見通せない。
	行政書士	・現状から変わらない荷動きが続く。
	公認会計士	・中小企業向けの政策は実効性に欠けるため、中小企業の業績回復は厳しい見込みである。
	会計事務所（職員）	・天候や世界情勢に大きな変化がなければ、現状から変わらない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・要員不足が顕著で増員も見込めないことから、案件の有無にかかわらず売上増加は見込めない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・じわじわと円高が進んでおり、いずれは100円を割る展開になるため、好調の間に新製品を完成させたい。開発を急がないと半年後には厳しくなる。
	食料品製造業（営業担当）	・今より良くなる要素がない。販売量も年々下降傾向である。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・12月までは年末商戦もあり良い状況が続くが、2～3か月先は、今よりも少し受注量等が減少し、景気も悪くなる。
	輸送業（経営者）	・年末の繁忙期に向けて、パート社員の時給や派遣コストの上昇が見込まれ、経営コストの増加は避けられない。物量増加に対応できる人員の確保にも大きな不安がある。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシの枚数の減少傾向は依然として変わらない。
	× 電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界で規制が強化されるため、設備投資が少なくなり、当社製品の販売も落ち込む。
雇用 関連 (東海)	民間職業紹介機関（営業担当）	・ボーナス支給後の転職希望者の増加が想定されるため、年始から3月までの景況感が良い。
	人材派遣会社（社員）	・年明けから3～4月の人材が流動化する時期に向けて、求人数が増加する。
	人材派遣会社（支店長）	・長期就業者数は、前年同期比で110%強と右肩上がりのトレンドが続いており、堅調に推移していく。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車輸出においては下期に向けて生産増加が予想され、雇用者数も増加する見込みである。
	職業安定所（職員）	・求人数が伸びてきている。
	職業安定所（職員）	・求人数は着実に増えており、今より条件が良いところを希望する求職者の選択肢が増えることで、景気回復につながっていく。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の数は変わらないが、直接雇用の内定が複数出ることも多く、求職者側の選択の幅が大きくなってきている。
	人材派遣会社（経営企画）	・特に変化の兆しはない。
	人材派遣業（営業担当）	・労働人口の減少で、生産力を向上しても人手不足解消という成果には至らない。
	人材派遣会社（社員）	・足元も良いのであまり変わらないが、予約数は例年並みで、引き続き良い状況である。
	人材派遣会社（営業担当）	・やや景気が良い状態が変わらず続く。自動車関連企業が好調で、自動車の電動化や運転者支援といったテーマが収束しない限り、当面はこの状態が続く。

	人材派遣会社（営業担当）	・年度内は現状の採用意欲がそのまま続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・北朝鮮問題等は引き続き懸念されるが、直近に大きな変化は見受けられない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足を解消する決定的な手段がない。
	職業安定所（所長）	・人員確保が難しく、現状の人員でのやりくりでは業績の伸びに限界がある。賃上げにもなかなか結び付きにくい状況が続く。
	職業安定所（職員）	・求職者が減少しているため、マッチングが難しい。
	職業安定所（職員）	・新規求人数と新規求職者数には、前月からあまり変化がない。
	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向で人手不足感が続いている。中堅、大企業はまだ良いが、零細企業では社員の採用が難しく、廃業も出ている。
	民間職業紹介機関（支社長）	・4月入社に向けた求人の動きは、年明け後も続く。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・就職情報会社や自治体主催の企業説明会は、回数も出展企業数も増えており、業界を問わず企業の採用意欲を感じる。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足が顕著で人材採用が思うようには進まず、企業では生産性が大きく低下する。
x	-	-