

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）	・就職が上向きで良い状況である。あと2年で東京オリンピックが始まるのも良い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・秋の行楽シーズンの順調な天候に期待する。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて宴会の需要が増加する。
		百貨店（経理担当）	・米中の貿易戦争が企業業績の悪化を招いて法人客の減少をもたらす懸念があるものの、個人客は増勢を維持する。
		百貨店（販売担当）	・限定品の投入があり客の購買意欲は高まる。また、館の施策実施が3か月先まで決定したため、来客数の増加に多少の期待もてる。インバウンドは波があり、大きな期待はできない。
		スーパー（店員）	・暑さで日中は出控えが感じられていたが、午後からの来客数も戻ってきている。
		スーパー（総務担当）	・台風による停電の影響はあったが、その後の復旧により、家庭用の備蓄商品の動きがいつもより良くなっている。
		コンビニ（店長）	・地区の再開発が少しずつ始まっている。その工事の人たちの需要に期待している。
		コンビニ（店員）	・クリスマスに向けて、ケーキやチキンの販売に力を入れる。
		家電量販店（店員）	・現状と同様に、今後良くなっていくような期待をもつ。
		乗用車販売店（従業員）	・問合せはそこそこある。将来的には金を使っていく雰囲気がある。悲観的な感じはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末に人気車種のモデルチェンジを控えており、客からの問合せが増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末にかけ、12月に車検の客の来店が多くなり、商談数も増加し良くなる。
		高級レストラン（経理）	・年末を控えメリハリのある支出となるが、企業収益の安定から忘年会等の宴会とハレの日需要を期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・秋より冬の方が菓子業界は商品がよく出る。イベントもたくさんあり力を入れていきたい。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先は、前年比で予約が入っており、やや良くなっている。東名高速の集中工事が9月一杯あることも原因で10月にシフトしている。秋の需要が多少増加していることもあり、今後は良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・冬休み、年末年始から春休みの予約が例年だと10月以降にあるので良くなる。天候不順や地震等の自然災害が多いので心配である。
		旅行代理店（営業担当）	・海外旅行への懸念事項も減り、団体旅行での韓国、中国の見積りも回復がみられる。ただし、相手国からの訪日客で航空座席が取りにくくなっている。
		タクシー運転手	・現政権の成果で株価等が安定している。
		テーマパーク職員（総務担当）	・行政主催のイベント開催等により、計画を超える来客数が期待できる。
		ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約数は現時点において、荒天の影響もあり、余り良くない。これから10月に入りもっと予約数は増えるが大きくは期待できない。しかし、11月はゴルフシーズンでもあり、9月のように低迷することはない。
		美容室（経営者）	・10～12月は正月に向かっていく。この夏は台風が多く、パーマをかける客も少なかったため、今から忙しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げの影響が顕著に現れてくる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・マンションリフォーム、一戸建てリフォームや台風被害の復旧工事等、施工依頼が増えてきている。
		商店街（代表者）	・まだまだ買い控えの状況が続く。ただし、冬にかけては気候も良くなり、ひどいことにはならない。
		商店街（代表者）	・市場を見渡すと、全体的に少し好調な感じが見受けられる。
		商店街（代表者）	・デパ地下、ショッピングモール等は好調で、購買意欲は上昇している。ただし、気候の変化が室内売店と室外売店との好不調に想定以上に影響している。
	商店街（代表者）	・客単価が上がってこない。売上高、販売量につながってこない状況である。	
	商店街（代表者）	・良くなる要素が全くない。地方や中小企業まで波及しない、全く効果の上がらないような経済政策を続けているようでは期待できない。	
	商店街（代表者）	・良くなる要素がない。これ以上悪くなることもない。	

一般小売店〔結納品〕 (経営者)	・個人消費が冷え込んでいる。まだまだこの状態が続く。
一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・この3か月は天候不順が景気を悪くしている一番の原因である。10月から天候も回復し客が動くようになれば、ここ2~3か月よりは景気が良くなる。ただし、いつも記述しているように当地方の不景気な状態は変わっていない。近辺での大型開発で魅力的な店の多い大都市へ買物等に行ってしまう、ますます当地方の商店街は消えていってしまう。
一般小売店〔土産〕 (経営者)	・特別良くなる要因も、悪くなる要因も考え難い。
一般小売店〔生花〕 (経営者)	・依然客単価は低く、必要な物だけ購入する傾向はまだまだ続く。
一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・客の飲食店への来店、飲食店でのアルコールの消費は引き続き伸びない。
一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・年内に関しては今の状況で変わらない。法人客は交際費を伸ばしているが、個人客は3か月先も財布のひもが固いままである。法人客は伸びているが、個人消費がそれを相殺している。全体として3か月先も同じだけの売上しか上がらず、現状を維持している。
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)	・年末にかけ予算消化用の受注が見込まれる。
一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・日米貿易摩擦等の先行きが不安定で先が見えない。
百貨店(売場主任)	・秋が深まると新しい靴を買おうという客の来店が増加するが、高額商品の売行きは厳しい。国産の3万円以内の靴を買い求める客は多いが、高額商品が売れないと売上は厳しい。
百貨店(企画担当)	・インバウンド需要が急拡大し、売上は前年超えが続いているが、国内消費は伸びていないのが現状である。なかでも、いわゆる中間層に支えられている紳士、婦人の衣料品や雑貨関係が動いていない。この先数か月で状況が変化すると思えない。
百貨店(販売促進担当)	・景況感も余り良いとは感じられない。しばらくこのような感じで推移する。
百貨店(計画担当)	・インバウンド客の購入も引き続き好調に推移する。また、富裕層の購入も堅調に推移する。
百貨店(経営企画担当)	・地震や台風等の天災による防衛反応から、消費マインドは冷え込むものと思われ、売上への影響が大変心配である。
スーパー(経営者)	・行楽シーズンとなる。年末に向かい客足は増加すると期待しているが、青果等の価格が安定しない。
スーパー(店長)	・最近の近畿地方の台風や北海道胆振東部地震による地域経済、産地への影響で、生産物の供給が安定しない状況がまだまだ半年くらいは続く。それによって、価格は若干高止まりすることが考えられ、客の買い控えが出てくる。
スーパー(販売促進担当)	・大きな政策がないと数字は変わらない。
スーパー(商品開発担当)	・売上は良い結果であったが、来客数は4か月ぶりに前年を割った。
スーパー(経営企画担当)	・良くなる材料がない。
スーパー(商品管理担当)	・秋の気候の動きで変化はあるが、商品の納入も安定的になっている。一部商品は納入がなく高騰しているが、代替え商品で対応できる。
スーパー(ブロック長)	・週末の客の買物の仕方をみると現状のやや良い状況が続く。後は大きな災害がないように祈るばかりである。
スーパー(販売担当)	・野菜の相場高、北海道の台風、地震の影響はまだ続きそうである。
スーパー(営業企画)	・依然として生活実感としての好況感はないため、消費傾向は変わらない。
コンビニ(企画担当)	・今回の災害で、規制緩和が進まず東京オリンピック以降の景気悪化への懸念の他に不安要素がまた1つ増えた。災害時のインフラの大規模麻ひや、旅行者の放置や孤立化という課題が、安心安全への不安である。
コンビニ(企画担当)	・8月のような追い風は収まったため、大きく変動する要因は見当たらない。
コンビニ(エリア担当)	・9月はたばこの値上げ前で特需があったが、逆にいうと需要の先取りになる。今後はたばこが売れなくなり、来客数が減少する。また、セール品以外の動きが悪く、景気は良くなるよりは悪くなる。

コンビニ（エリア担当）	・災害による影響からは回復し、ファーストフードの強化と例年実施しているキャンペーンによる商品力アップで、何とか現状を維持する。
コンビニ（エリア担当）	・季節的には下降傾向になってくる。天候不順は続きそう で、大きな改善方向はみられない。
コンビニ（エリア担当）	・景気の悪さは感じないが、ドラッグストア等、他業態との競合が厳しくなる一方である。
コンビニ（本部管理担当）	・世界経済も大きなニュースはなく、現政権も継続するという ことで様子見である。ただし、悲観的な感覚はない。
衣料品専門店（経営者）	・例年より早い時期に来店した客の、実需期の来店、購入を期待している。
衣料品専門店（売場担当）	・株価がバブル崩壊後の最高値を更新したという報道があったが、その恩恵を受けているのは一部の国民だけと感じる。バブル期のように国全体が盛り上がりえない限り、本当の景気回復とはいえない。
家電量販店（店員）	・底を打った状態である。必要な物は多少高くても買うという状況である。特によく売れる商品もない。
乗用車販売店（営業担当）	・米国の貿易政策がどうなっていくのか不安要素はあるが、景気が悪くなる気配はない。
乗用車販売店（経営者）	・この2～3か月は大きなイベントも予想されない。
乗用車販売店（経営者）	・新車、中古車共に大きな動きはない。
乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見受けられない。
乗用車販売店（従業員）	・各社決算時期でもあるので、競争は激化する。
乗用車販売店（従業員）	・これから秋の販売促進時期に入る。暑かった夏も終わり、客も動きやすい時期となり店頭への来場が増えると期待したい。車を使った行楽も増えると考えられ、今の新型車両に装備された機能の魅力を、よりアピールできると期待したい。かなり長く使っている客も多く、市場は厳しい状態が続いている。
乗用車販売店（従業員）	・この2～3か月でいろいろなことが大きく動くとは思えない。大きな地震が起きたり台風等の被害がひどかったりすれば景気が更に悪くなることはあり得るかもしれないが、悪い状態がこのまま続く。
乗用車販売店（従業員）	・新店舗のオープンもあり新規客の来店は増加しているが、販売はあくまで既存の保有客を中心にした買換えの促進が必要である。
住関連専門店（営業担当）	・来年の消費税の引上げ前に新築住宅やリフォーム工事等、契約工事に取り掛かるうという現場が増加している。また、このところの台風等で、災害復旧等の小さな工事ではあるが、関連企業の職人が忙しく動いている。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・来月は店内を改装する予定で、来客数を伸ばしたい。近隣に大型店が続々とオープンするなかで、単価等で勝負するのは厳しい。何か対応策を考えなければますます客離れが進んでしまう。厳しい状態である。
一般レストラン（経営者）	・消費税の引上げの情報が少しずつ実現化しており、懸念材料である。
一般レストラン（従業員）	・値上げ続きで余り伸びない。
スナック（経営者）	・節約志向が根強く、この先も期待できない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・目立った景気への刺激となる出来事が見当たらない。
その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・し好品に対しては質の高い物を求められる場面が多くなっているが、日常消費する物に関しては依然として価格にシビアで、一層の景気拡大という状況ではない。
観光型ホテル（支配人）	・2～3か月先の客室と宴会の予約状況は前年同月比で前年並みと、受注はしているものの昨今何が起ころか分からないので安心はしてられない。特に、これからの婚礼シーズンに結婚式の受注件数がすこぶる悪く、とても客室、宴会ではカバーしきれない。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から判断した。
旅行代理店（経営者）	・年明け2月以降の商品の受注がまだなく不透明であるが、このまま上向きが続くとは限らない。
旅行代理店（経営者）	・少子高齢化によって全てにおいてオーバーストアであり、供給過剰を適切な水準に戻すことが必要である。一方で、介護を含め人手不足もあり、雇用の流動化と産業構造の転換が進まない限り、堂々巡りに陥っている。

旅行代理店（営業担当）	・人が動かないと消費が生まれず景気は上昇しない。旅行の計画や申込みは減少している。こちらから営業をかけて何とか動かしている状態である。もっと客から来店や電話での旅行申込みがないと景気上昇はない。
タクシー運転手	・長い間繁華街も人出が少なく、当分、良くなるという明るさは見えてこない。
タクシー運転手	・当地域は貿易赤字の問題があり先のことは何ともいえず、輸出車等の見通しが立っておらず楽観はできない。最近はまだ円安が続いており、身近なガソリン等が値上がりしており、厳しい状態が続く。
通信会社（営業担当）	・正直、好転する要素がない。
通信会社（サービス担当）	・新規契約の客も大事だが、既存の客にももっと満足してもらえるようなサービスを提供しなければ、客は離れていく。
通信会社（営業担当）	・少ない状態が、今後も3か月くらい続く。
通信会社（営業担当）	・年末や年度末でもないため、動きがあると思えない。また解約数が横ばいのため、このままの状況が続く。
美顔美容室（経営者）	・12月末までキャンペーンが続く。このペースで売上が増加する。
住宅販売会社（従業員）	・大きく好転する兆しがみられない。
住宅販売会社（従業員）	・災害が発生すれば、一時的ではあるが仕事量は増えるが、一過性のもので期待はできない。まだ住宅建築への意欲は少ない。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・売却希望の客の考え方が変わるように努力する上で、販売量が増加すれば景気も良くなる。
一般小売店〔文房具〕（店員）	・消費税の引上げが影響する。
百貨店（業績管理担当）	・今後も台風等の天災が予想され、消費マインドに影響がみられる。
スーパー（経営者）	・12月頃は相変わらず人手不足がピークとなっているが、輸出も余り伸びず世界的に一服感が生じている。そのため、大企業は別として中小企業はボーナスが増えず相変わらず所得の伸びはない。ただし、休日は増えてくるため、12月の景気は横ばいかやや下がり気味となる。
スーパー（支店長）	・原油価格の高騰に伴う悪影響が大きすぎて、今後の見通しはかなり厳しい。
スーパー（販売担当）	・新しい店ができると1度は行ってみたいという欲求があるので、しばらくは来客数は望めない。
コンビニ（店長）	・たばこの値上げで駆け込み需要があったため、しばらくは売上に影響する。
コンビニ（店長）	・たばこの仮需の反動がどれだけあるか、大きな不安要因である。
コンビニ（商品開発担当）	・夏場の異常な暑さの恩恵と10月のたばこ増税前の駆け込み需要による効果の反動が現れる点で、今よりも低迷が見込まれる。
衣料品専門店（販売企画担当）	・客の様子も変わらない。
家電量販店（フランチャイズ経営者）	・猛暑のエアコン特需も終わり、反動が激しくなる。また10月は閑散期である。
乗用車販売店（経営者）	・年末に向かっては例年、販売台数は厳しくなってくる。新型車も次年度になっての発売が多い。
乗用車販売店（営業担当）	・この3か月が良かっただけに、これから年末に向かって下がっていくのではないかと懸念している。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年末商戦に向けては、貿易摩擦の影響がある。
その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・売上高は前年比マイナス1.1%、来客数は前年比マイナス2.5%で推移している。
一般レストラン（経営者）	・昨今みられる天候の変化が、これから激しくなるように思え、外食費に回す予算が少なくなる。
都市型ホテル（経営者）	・業態が多様化しているいろいろな宿泊施設ができ、当然、競争が激化している。
通信会社（企画担当）	・自動車のEV化は当地域にとってはマイナスの影響が大きく、地域の課題としても取り上げられている。大型店進出も、地域経済としては人手確保の問題も含めてマイナス面が大きく、地域全体として閉塞感が出てきている。
テーマパーク（職員）	・台風の影響で花が早く終わってしまい、来客数に影響する。
パチンコ店（経営者）	・管轄官庁の規制により業界全体の来客数の減少が著しい。

	その他レジャー [ スポーツレジャー紙 ] (広告担当)	・原油高が影響し悪くなる。
	理美容室 (経営者)	・売上も伸びず、段々景気が悪くなっていく。
	美容室 (経営者)	・年末まで余りイベント等は多くないので、客は来店を控える。
	美容室 (経営者)	・就職先がないという理由で、若い人が首都圏方面に出ていってしまう。
	その他サービス [ 介護サービス ] (職員)	・10月より介護保険の福祉用具貸与価格に上限制限が始まる。厚労省が商品ごとに全国平均価格を集計し公表したが、物価の地域格差等が考慮されておらず、都市部の事業者にとっては減収の影響が大きい。
	設計事務所 (経営者)	・新規の種まき案件がなく、以前の案件の支払も延ばされ気味である。
	設計事務所 (職員)	・現況をみると景気の良くなる話は全く聞かない。
	その他住宅 [ 住宅管理 ] (経営者)	・悪天候で外装の修理が増えているが、施主に余裕のなさがうかがえる。まだまだこの状態が続く。
x	テーマパーク (職員)	・風評被害が落ち着くまでは難しい。
x	理容室 (経営者)	・これからも景気の良い話はない。
x	その他サービス [ 介護サービス ] (職員)	・健全な経営を継続していくために必要な、改善提案や営業努力をする能力がある人材の不足から、中小施設の事業者は事業継続が困難となる傾向にある。
x	住宅販売会社 (経営者)	・所得が上がらない、物価の上昇で徐々に悪くなっていく。
企業動向関連	-	-
(東海)	パルプ・紙・紙加工品製造業 (顧問)	・例年11～12月は繁忙期に入り物流が活発になる。青果物関係は台風の被害があったが全体的には余り影響はなく、景気は良くなる。
	化学工業 (人事担当)	・特に大きな根拠があるわけではないが、国内の企業業績は堅調で、また、2020年の東京オリンピックを控え、気分的にも景気がゆったりと良くなる。
	電気機械器具製造業 (経営者)	・年末にかけてある程度の設備投資が見込まれるのと、当社製品の販売が増えるという期待感がある。
	建設業 (役員)	・マンションは、他社競合があり市況が活発化し、消費税の引上げもあり良くなる。
	通信業 (総務担当)	・災害対策が終わり、観光シーズンが到来すると宿泊旅行等、消費が上向くと感じる。世界情勢では輸出関税の動向が気になるが、消費マインドを消すような一大事とまではならない。
	通信業 (法人営業担当)	・東京オリンピックまでは、好景気が続く。鉄工関連の経営者の話では、東京オリンピックに向けて受注が一杯とのことである。ただし、その先は全く不明である。
	通信業 (法人営業担当)	・秋は新商品投入の時期である。この時期に提案している案件を確実に受注して、新商品や新システムを利用してもらうことにより、新しい需要を掘り起こしていきたい。
	金融業 (従業員)	・2020年東京オリンピックに向けてのイメージで、建築業等においては、特に景気は若干右肩上がりのイメージが非常に強く感じられる。
	不動産業 (経営者)	・10月以降は例年と比較して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、売上は前年同期比100%以上で推移する。
	行政書士	・年末に向け出荷量が増加する見通しである。
	食料品製造業 (経営企画担当)	・長期予報によると暖冬傾向の予測もあり、先行きは不透明である。
	食料品製造業 (営業担当)	・季節柄、飲料の購買が減る時期であることや自然災害の影響が大きく、受注量、販売量共に減少する。
	化学工業 (営業担当)	・引き続き原料価格は上昇傾向の見込みである。
	化学工業 (総務秘書)	・景気後退の特段の要因が想定されない。現総理の与党総裁3選も景気には良好な材料である。
	窯業・土石製品製造業 (社員)	・目新しい引き合いがなく、新規受注による伸びが期待できないが、従来からの製品の動きは底堅い。
	鉄鋼業 (経営者)	・客の単価や納期に関する要望は増えているが、それに見合う価格まで製品単価が上げられていない。
	金属製品製造業 (経営者)	・引き合いも横ばいであり、景気は引き続き低調な状況が続く。
	金属製品製造業 (従業員)	・引き続き忙しい状態が続くのは変わらず、コスト増の状況も続く。
	一般機械器具製造業 (営業担当)	・北米の代理店からも明るい報告が少なく、設備投資の計画等が増えている兆しが少ない。
	一般機械器具製造業 (経営管理担当)	・高水準で推移している。

	電気機械器具製造業 (営業担当)	・ 良化する要因が見当たらない。
	電気機械器具製造業 (総務担当)	・ 好況であることは変わらない。取引先や通信業界では、2020年までは続きそうともいわれている。
	輸送用機械器具製造業 (製造担当)	・ 今は多いが先は分からない。
	輸送用機械器具製造業 (管理担当)	・ 生産計画から判断した。
	輸送業(経営者)	・ 採用難や高止まりする軽油等、厳しい環境は続く。
	輸送業(エリア担当)	・ 燃料の軽油が前年比21円80銭と大幅に値上がりしているが、貨物の荷動きが少し良くなってきており、景気は変わらない。
	輸送業(エリア担当)	・ 新規住宅の着工が増加しているが、それが全体的な景況感にどの程度影響を及ぼしてくるかというのはまだ見通しが立たない。個人消費が単に増加しているだけ、住居を買い求めているだけであれば、それが経済全体をどうこうすることにはつながらず、しばらく様子見が必要である。
	輸送業(役員)	・ イランからの原油輸入の一時禁止や米中間の貿易問題がコストアップや収益悪化の要因となってくる。豪雨や地震による復旧需要も一部見込まれるが、観光産業の不振等が今後じわじわと景気減退要因になるように思われる。また、天候が不安定な場合には、食品価格の値上げにつながり消費が全体的に落ち込むマイナス要因ともなる。物流業界は、年末に向け人手不足が一部で顕在化し、サービスの低下やコストアップにもつながる不安要素があり心配である。
	金融業(企画担当)	・ 個人投資家は現状と変わらず、一般の個人は収入が増えたという実感が余らないとのことであり、大きな消費に向かいづらい状況である。当面は現在の景気が続く。
	不動産業(経営者)	・ 現状からの大きな変化は考えられない。
	広告代理店(制作担当)	・ 取引先である企業側では、冬に向けて広告予算を増やす予定はなさそうなため、このまま現状維持の状態が続く。
	新聞販売店[広告] (店主)	・ 微増の理由がはっきりしないため、今後を注視したい。
	会計事務所(職員)	・ 冬のボーナスが大幅に増える見込みはない。限られた予算の中で必要な物とそうでない物を分けながら消費していくため、変わらない。
	その他サービス業[ソフト開発](社員)	・ 既存案件にシステムエンジニアやプログラマーを投入済みで、対応できる人材が不足している。
	その他非製造業[ソフト開発](経営者)	・ ニューヨーク市場は米国大統領の人気で最高値を付けているが、本当は危険が迫ってきているように思っている。このような状態がしばらくは続く。
	電気機械器具製造業 (経営者)	・ 鉄鋼メーカーの材料値上げがあり、単価に反映されない仕事を取りやめざるを得ない環境に変わりつつある。工作機械の今後の見通しについても、減少傾向が顕著に現れてきている。
	輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	・ 特に消費イベントがあるわけでもなく、さらに、来月から少し燃料代が上がる。
	輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・ 米中貿易戦争で米国向けと中国向けの輸出が減る。我が国からは車を輸出しており、海外の消費マインドが下がると業績が悪くなる。
	建設業(経営者)	・ 今の最低の政治家と最低の国家公務員では、良くなる理由がない。
	輸送業(エリア担当)	・ 関税のために従来のルートでの輸出入を控え、違った流れになり混乱する。
	公認会計士	・ 中小企業の収益性、生産性の改善に関する具体的な施策がない。中小企業の事業承継はまだまだ時間が掛かる。中小企業の支援者である会計事務所等の力不足がある。
	会計事務所(職員)	・ 地元みかん生産業者は、猛暑及び台風の影響か収穫量減少の見込みである。取引単価が安ければ大きな減収となる。生産コストが上昇しているだけに減益が予想される。
	x	-
雇用 関連 (東海)		-
	人材派遣会社(社員)	・ 上期から下期にかけてのタイミングのため、求人数が増え、求職者も活発になる。
	人材派遣会社(社員)	・ 9月が悪かった分、やや良くなる。
	人材派遣会社(営業担当)	・ 世の中の景気が良くなるというよりも、各社で下期中盤になると年度内に予算執行できるように財布のひもを緩めるケースが多いため、2~3か月先は、身の回りの景気がやや良くなる。
	民間職業紹介機関(営業担当)	・ 12月末に向けて、ボーナス支給後の転職を目指す人がこれから増えてくる見込みである。

	人材派遣会社（経営企画）	・特に変化はない。
	人材派遣業（営業担当）	・留学生を含む外国人労働者の受入体制が各企業で整えられるまでは、引き続き景気が大きく上昇する見込みも少ない。
	人材派遣会社（営業担当）	・人材不足、派遣労働者の3年満了による雇用安定措置、非正規社員の最低賃金の上昇等の問題から、非正規社員の無期化、正社員化、給与改定等が進み、人件費の上昇が加速する。
	人材派遣会社（企画統括）	・求職者の動きが鈍く、企業の人員確保がうまくいっていない。
	人材派遣会社（営業担当）	・直近では大きな変化はない。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数について、今後は年末に向けて減少していく傾向がある。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・下期がスタートし、年内の状況については良くも悪くも変動はない。
	職業安定所（所長）	・若干求人件数は増加しているが、景気が良くなるとまではいえない。
	職業安定所（所長）	・今後は、働き方改革を進める中小企業が徐々に増えていくと予測されるが、その分コストや若干のロスが発生し、良好な状況にありながらもしばらくは足踏み状態が続く。
	職業安定所（職員）	・改正労働者派遣法が労働市場にどう影響しているかは分からないが、今まで販売員を非正規で雇用していた大手小売業で人手不足から積極的に正社員求人へ転換する動きもあり、景気の基調は変わらない。
	職業安定所（次長）	・各種の人手不足対策を積極的に実施しているが、求職者の減少等により厳しい状況にある。
	職業安定所（次長）	・新規求人数は横ばい状態にあり、大きな変化はない。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の年齢層が高齢化してきており、入選のマッチングも提案型が増えてきている。現在は四半期での9月末終了者が増加しているが、今後、年始以降のスタート希望まで若干落ち着く。
	民間職業紹介機関（支社長）	・有効求人数は増加中のため、引き続き景気は良い。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・従来、就職希望先より奨学金の給付を受けていた学生が不採用になること等なかったが、今年になり1名現れた。本人の資質によるものか、採用側の採用基準の変化によるものかは不明だが、周辺事情も含む雇用状況の変化を感じる。
x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人広告は、もはや新聞には戻ってこない。