

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〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月の10連休以降も当地はたくさんのお客でにぎわっている。改元に伴う神々しい雰囲気を感じたいのか、若い人から高齢者まで例年より2割近く観光客が増えている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・繁忙期に入っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・急激に暑くなり傘などの初夏の商材が好調に推移したほか、インバウンドも引き続き、大きな伸びではないが売上を伸ばしている。また、消費税の増税を意識した高額品需要の動きも始まった。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みが始まっている。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・季節商材が順調に売れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月からのメディア企画で前年比の来客数は前月より1%改善し、重点管理商品であるファーストフード類も同様に2%改善できている。また、エリア商品であるベーカリーの伸長も、3%改善で好調に推移した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、中食分野が前年を超えるようになってきており良い傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨の季節であるが、晴天の日も多く、また暑さが早い時期からやってきていることで、飲料、アイス等例年7月以降に売れる商品の動きが活発で、それを求めにやってくる客が多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数が少し増えて、ドリンクやアイスクリームの販売量が増えている。商品の個数増量セールや新商品のスイーツの売行きが好調なのが要因である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ出てきているように思われる。これからの7～9月の3か月についても前期に比べると間違いなく数字は期待できる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・前年の猛暑の影響でエアコンが、東京オリンピックと買換えの影響でテレビが、売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ショールームへの来店客数も増え、何社も見て回っているという客の声も多い。実際に何社も回っている場合は購入に対して真剣に考えている傾向があり、実際の成約にも結び付いている。販売台数も前年を上回っており、消費税引上げ前の駆け込み需要を実感している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年より販売台数が伸びていて、来客数も前年よりも多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の宿泊数の前年比よりも3%改善しているの、やや景気が良くなっている。ただし、地元需要の昼食・夕食はそれほどでもない、地元経済は横ばいである。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宿泊は、前年比では微減である。宴会は苦戦しているが、レストラン売上は微増である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・改元後、経済系や政治系の団体から天皇ゆかりの地を訪ねるツアーを組みたいという要望が新たに発生している。宿泊・食事等の受入れ施設側も改元企画のツアー向け商品を開発しており、頻りに情報を得ている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・セット品のキャンペーンで買上客が増えている。
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・システムが本格稼働し、客の動向を精査することにより、何が足りていないかがみえてきて改善していく方向である。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・5月の大型連休の反動か、販売量が1割ほど落ち込んでいる。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・増税前の需要が全くといっていいほどない。むしろ例年のこの時期と比較しても売上は悪くなっている。	

商店街（代表者）	お客様の様子	・年金生活の客に関しては、必要な物しか購入しない。また、高付加価値な物は必要ないという客が多い。
一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・選挙が近くなるとギフトは売れないといわれてきている。時代は変わっているが、まだまだその傾向はある。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・中小企業の多い当地域は、一部の企業を除いて不景気である。薬関係は、調剤部門はインフルエンザの流行は終わったがアレルギー性鼻炎の流行で景気の落ち込みはない。ただし、落ち込みはないが横ばいである。当店は、駅前再開発でテナントビル閉店に伴い3か月前から閉店セールで、利益はないがそこそこの売上があり、いつもよりは景気は良い。
一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は確かに落ちている。平日の天候が悪い日は顕著である。例年6月はこんな様子だが、今年は特にそう感じる。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品の早期購入制度があるが個人需要は伸びていない。法人需要はある程度伸びている。企業が伸びて個人が伸びず、バランスは変わらない。個人は消費を抑えている。法人はまだ顕著に伸びており変わらない。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・平常期に入っても今一つ受注量が伸びないと感じる。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス需要は多少あるものの、期待したほどではない。高額品の動きは横ばいだが、中価格帯の稼働率が低下している。インバウンドは波が大きいため比較が難しい。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年実績は超えているが前年の天候の影響が大きい。父の日のギフトは盛り上がらなかった。
百貨店（計画担当）	お客様の様子	・ここ半年ぐらいいは変わらない。高額品需要も旺盛で、消費税増税前の需要が出始めていることも一因である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・近くのショッピングセンターに行っても高級品は相変わらず売れず、日用品が中心となっている。夏のボーナスも少し下がり気味で、消費者の節約傾向は一段と強まっている。景気は相変わらず回復せず、米中貿易摩擦も長引き、輸出が減少していることは、企業収益に影響を与えている。
スーパー（店員）	単価の動き	・30度を超える気温で、飲料やアイスなどは順調に売れ、季節商材の梅もよく出て売上を後押しした。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・良い材料が見当たらず、増加が見込めない。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上予算達成は続いている。今月のさくらんぼの予約販売、梅、らっきょう関連商品の動きなど好調である。アイス、ドリンクは値上げしたが、暑さのためか好調である。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比、予算比共達成する見込みだが、3か月前と比べるとさほど数値は変わらない。
コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・オープンから5年以上経過した店舗では前年割れが続いている。比較的新しい店舗は、前年実績を上回る店舗が多い。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期を下回る状況が続いている。客単価は多少プラスとなっている。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・外商について、消費税増税前の駆け込み需要等を期待していたが、増税まで期間があるためか、購買に対する意欲には変化が感じられない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税となるから買っておこうという人が、予想より少ない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・時期的に、消費税増税前の駆け込み需要があってもいい頃だと思いが、余り販売台数も増えてこない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費に対して積極的ではなく、節約ムードとなっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の増税予定もあり、増税を見越しての若干の販売台数の増加はみられるが、販売台数増加の決定的な要因にもならず、前年並みの台数で推移している。

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・客からは、新聞発表された来年5月からの全車種販売取扱の話題が取り上げられる。競争を心配する声もあるが、これまでどの車がどの店で買えるのかよく分からなかったが、これですっきりするといわれる。客の車への関心はまだ高い状態にあると期待したい。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・良いとも悪いともいえない状態が続いている。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・問合せ件数はそれほど少なくないが、成約につながっていない。全く良くないわけではないが、決め手に欠けてどちらともいえない。単価の動きも少し低い気もするし、今月は微妙な状況である。
住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築マンション、戸建て住宅が伸び悩んでいる。大規模改修工事、耐震リフォーム工事は伸びているが、受注額全体としては減少している。
高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・年度替わり以降、ゴールデンウィークを除いて来客数が前年より落ちている。また、店舗や地域の差が大きい。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は余り変わらない。販売量が少しだけ落ちている。
観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・前年同期比でみると宿泊客数で10%、一般宴会で15%、それぞれダウンとなっており、今月は全社でも10%減の実績となる見通しである。前年は一般宴会に周年記念などの大型物件が入っていたが、今年はその代わるものが受注できなかった。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・客のニーズは増えているものの、単価が上がらないので、利益率が大変低い。今後の消費税増税前の駆け込み需要に期待していくものの、高単価は期待できない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年内の受注は好調で、確定も多い。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人旅行の申込みに来店する客は依然として低調である。あの手この手を使い販売促進キャンペーンを実施し、割引等の利益を削って来店客や申込件数を増やす施策を実施しているが、目立った効果は現れていない。
タクシー運転手	単価の動き	・何か月も続いているが夜の繁華街の飲食客が相変わらず少ない。良くなるような気配も感じなくなってきた。以前は人出の多い週末もあり、多少は期待がもてたが、最近は飲み屋街の客が少ない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前月とは大きく違い平常に戻り、金曜日や日曜日は前月より売上も人の動きも良かった。3か月前と変わらない状況となっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の街は人出が少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・大きな動きは感じられない。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約者数はやや落ち着いているものの、新規契約も伸びているわけではなく、小康状態である。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・固定ネット設備は、新規申込みが減って解約が目立ってきている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・当面、同じような状況が続くと思われる。
テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・天候に恵まれても、平日の入園者数がそれほど伸びない。ただし、土日はまずまずの集客である。
美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話を聞くと、ボーナスは出ているが消費している様子がないので景気は変わらない。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・どうしても今購入しなくてはいけない理由がなく、夏枯れの時期に入った感じがある。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・余り変化が感じられない。
商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数、販売量並びに購入単価等、いずれも悪い。10連休の反動が出てきている。
商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数も減少している。
商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要が始まってよい時期だが、そのような気配がない。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数がそれほど変わらない。平日夕方も会社帰りの客やなじみ客の来店はあるが、買上客が減っている。自社カードのポイントアップや優待も売上には結び付かないので、売上はなかなか厳しい。

百貨店（経理担当）	お客様の様子	・訪日外国人旅行者がこれまで消費をけん引してきたが、最近では世界経済の減速と円高から、力強さを失っている。
百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・衣料品が引き続き苦戦している。お中元ギフトは送料値上げの影響もあり、競合他社より条件が悪く、前年を大きく下回る推移となっている。クリアランスセールも盛り上がり欠ける。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月に入って、中小の小売店、飲食店では来客数が急激に減って、売上が確保できないとのことである。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数も客単価も3か月前を下回っている。
スーパー（ブロック長）	来客数の動き	・10連休はそこそこ売上が好調な日もあったが、予想どおりその後の消費は冷え込み、6月も来客数は前年割れが続いている。販促を強化して対応しているが、1品単価は前年を上回っても来客数が戻らない。
スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数は微増しているが、客単価は下落している。特にアップグレード店舗で低下傾向である。し好み、高額商品の買い控えが見受けられる。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は天候の影響もあり来客数の減っている店舗が多い。今までは単価が落ちて来客数は前年並みであったが、今月は前年を下回っている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は梅雨に入っても雨の日が少なかったのに、来客数が減少している。ゴールデンウィーク明けから減少傾向が続いている。
コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の前年比は好調であったが、今月に入り前年割れが発生している。ゴールデンウィーク以降、来客数と客単価が継続して好調であったが、ここきて息切れ感がある。今後の客の動向を注視している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンセールの内覧中だがなじみ客の来店は変わらず、商品単価が低くなっている分、売上は落ちている。10月の消費税増税や老後資金2000万円不足の話題が会話で出ることほとんどないが、商売を続けることに、更に明るさがみえなくなっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が前月に比べて減ってきている。客からの問合せも少ない。必需品の受注も減っている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規来店客が明らかに目減りしている。それに伴い、販売量も低下している。しばらく目新しい商品もなく、話題も少ない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税の増税前で客足が悪くなっている。
一般レストラン（従業員）	単価の動き	・前年よりも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	・改元で気分一新、新しい時代へ突入したという感覚は、あつという間にどこかにいってしまい、世界的な不安定感が漂っているため、様子見感が強い。
その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税の増税を見据え、節約しようと思うという声を聞く機会が増えている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなっている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・以前と比べて1人当たり単価が落ちている。不要不急の物は買わない。同じものなら購入する場合は1円でも安く買える場所や通販の利用が多いと考えられる。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込みが減少している。また、アナログの固定電話回線の解約が増えている。
観光名所（案内係）	お客様の様子	・関係者に話を聞いても、ほとんど観光客が減っているといっている。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は梅雨入りしたが、それほど天候が悪いというイメージはない。しかし入場者数は伸び悩んでいる。土日の天候によって大きく左右されることはあるが、ここ3か月ほど低迷しており、やや景気が悪くなっている。
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い。

	理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と蒸し暑くなって客が増える時期であるが、余り客が来ない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・10月の消費税上げや老後資金など将来の不安で客が金を使わなくなっている。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せでも景気の良い話は出ない。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・下請業者らの話で、受注残が減ってきて不安という声を聞く。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・年2回のせん定作業が年1回に回数も減り、施主の節約志向が進んでいる。この数年、どんどん年1回のところが増えている。
×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・連休疲れなのか、老後資金の話題の影響なのか、消費が非常に悪い。
×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・街角の飲食店への客の来店は非常に悪く、オーナーからは客を紹介してほしいといわれることが増えている。
×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が前月に比べてもかなり減少した。したがって、商談数も少なく、成約台数も減ることとなった。
×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入品の価格が上がっている。
×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年金問題などの情報が非常に行き渡り、将来不安もあり消費が停滞している。
×	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インパウンドが減った。国内からの旅行者も減っている。
×	美容室（経営者）	来客数の動き	・月初は暑いといってもまだ知れており、客入りも良かったが、月末になって暑くなると、客足が悪くなっている。
×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。余分な金は出さない。
×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新規案件が皆無である。
×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者をみても、広告を出しても客の集まりが悪く売行きも悪い状況である。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注が順調である。在庫過多で一時的に注文の少なかった客も、在庫が解消されて注文が再開された。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ボーナスや季節商材の動きが良い。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・IT企業、AI関連は比較的伸びが感じられる。住宅関係にも良いところがある。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・取引先の客においてIT投資が活発である。要因としては、パソコンの主要OSが2020年1月でサポート終了となる。
	食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量とも大きな変化がない。
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の購買意欲も弱く、売価引きなどの販売促進が掛かった商品以外の動きは鈍いように感じる。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいで推移しており景気は余り変わらない。
	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け輸出需要は引き続き低迷中である。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新卒採用者の内定辞退の outf 方から人材の売手市場を感じ、法人税収がパルプ超え確実という報道からも景気が悪いとはいえない。
	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。販売価格が下がらないように努力しているが、価格競争が相変わらず続いている。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況が続いているという点は変わらない。今年度は仕事が途切れるどころか、あふれる状況がまだ続きそうである。

一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北南米の自動車向け設備の引き合いは低調なままである。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易問題が重しになっているが、需要は堅調である。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月売上の増減もなく、ほぼ横ばい状態が続いている。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナス前で買い控える様子がみられる。
輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・2年ほど前から荷物の輸送運賃の引上げ交渉をいろいろな客と進めているが、ここにきて一巡した感がある。運送業界の人手不足、窮状を認識の上で了解を得てきたが、運賃引上げが直ちに業績向上にはつながらない。引き続き荷物の量も増えていない状況であるので、景気は横ばいである。
通信業（法人営業担当）	それ以外	・世間では、景気が落ち込んできているといったイメージだが、正直、変わらないという実感である。仕事を通して感じるのは、ホテルの建設ラッシュが目立つ。担当エリアでは各市町で建築完了又は建設中の物件がある。また、50戸程度のマンションの建築も目立つ。
通信業（総務担当）	それ以外	・最近、年金問題が発生しているが、貯蓄2000万円というキーワードにより、当然ながら消費マインドは下降している。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家は、株価が上がらない、為替もやや円高になっていることから様子見の人が多い。含み益が出てこない動きづらい。個人投資家以外の個人も給与が上がっている実感がなく、なかなか消費に向かえない。
不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴天の日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。
行政書士	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・生産量は前月に比べやや多めであり忙しい1か月であった。競合他社でも同様の状態で、少しもち直していると思う。ただし、受注量においては余り多くない。
電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・情報通信機器の開発、製造や海外製機器の輸入販売を行っている。米中貿易摩擦の影響で中国製の通信関連機器の輸入が難しくなっている。航空機や車の部品製造関係など他の業界では、前年比10～30%減の受注量との話を聞くことがあった。
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	・完成車メーカーから中国向けの輸出台数が落ちていていると聞いている。
建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・来場客数が減っている。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・国内の物量に大きな変化はないが、日中間の輸出入の件数が10%ほど落ち込んでいる。米中貿易摩擦並びに中国の景気の影響と思われる。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷主によっては、出荷量が減っているところもある。
輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・6月は前年同月に比べ輸送物量がマイナスに推移しているが、月末に開催される大阪でのG20で大阪方面への輸送が発着共できないこともあり、前年同月比で更に収入減となる見込みである。B to B関連の荷動きは引き続き低調な推移が見込まれる。
通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・各業界、自治体共に働き方改革のための案件は増えているが、利益につながりにくい。RPA商材は受注しても手間が掛かるため、一定期間中に取り組める案件数が限られる割に単価は安い。通信業としては、ドアノックツールとしては営業ネタになるが、金の成る木にはならず、早くブームが過ぎ去ってほしい。

	不動産業（経営者）	取引先の様子	・売価5～10億円の中規模の不動産で売買成立の達成進捗が鈍く、ファイナンスに慎重な動きがみられる。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・こちらからのいろいろな提案や企画等も、企業側からはなかなか良い返事が聞かれないようで、足踏み状態が続いている。
	公認会計士	それ以外	・大企業は業績好調であるが、中堅・中小企業の業績は厳しい。米中の貿易摩擦等で大企業の業績が厳しくなると、中堅・中小企業にも影響を及ぼす。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・建築業者の話では、材料、人口が都市へ集中し地方へ回ってこないという情報がある。したがって、地方は供給待ちの作業となり、5～6月共に売上ダウンの傾向にある。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・これまで好調に売上を伸ばしていたところも、受注が減少してきているという話を聞く。また、支払が難しくなっている会社があるように感じる。
	× 鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国への輸出と思われる受注の激減と、いまだ解決しない建築用のボルト不足による案件の停滞など社会的な要因が大きい。
	× 新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの減少がすさまじい。
雇用 関連 (東海)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の利用が多く、3か月前や例年と比べても良かった。
	人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人倍率は高水準を維持し、特定技能が解禁となり採用活動は活発だが、人材確保が難しい状況は変わらず、現状のままでしばらく停滞すると見込まれる。
	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・年度の前半であり、新規求人数は横ばいからやや減少に転じている。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・地域性は多分にあるが、求人数、求職数、成約件数共に前年を上回る状況で推移している。就業者数が多い状況が続いていたが、前年並みの数値に戻りつつある。ただし、契約件数は前年を上回れない状況である。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・客に提出した見積りに対し、ここ最近は行われていなかった詳細内容のヒヤリングが行われるなど、客の経費の精査が顕著になっている。ただし、結果としては客からの発注額に変化はないため、景気は変わらない。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・例年であれば下期のスタートに合わせての募集がスタートする時期であるが、自動車関連の募集がストップしている。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で1割ほど増加している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足感はまだまだ続いている。隣県の事業所が求職者への求人票送付依頼に来所する件数が増えている。前月より求職者の微増はあったが、必ずしも転職を希望しているとは限らず、様子見ではないかと思われる。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数、求職数共減少が続いており、有効求人倍率は高止まりしている。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月並みに推移し、依然有効求人倍率は高水準で推移しており、人手不足感が強い。特に人手不足分野である建設・警備・介護業界の不足感が顕著である。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向にあるが、人材不足を背景として企業における採用意欲は依然として高い状況にある。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業の採用鈍化や採用基準の高まりなどの影響により、今後の景況感の見直しには不確実性が高まっている。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・製造業を中心に求人の動きが鈍くなっている。
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・面接合格率がやや下がり始めている。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き