

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））

（ - : 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 | 良く なっている やや良く なっている | - | - | - |
| | | 百貨店（販売担当） | 販売量の動き | ・セール商品の販売量は、前年を大きく上回っている。ただし、数点をまとめ買いする客は減少している。また、1点の購入にも長い時間を掛けて検討する客が増加している。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・客単価が前年同月比で2%伸びている。ただし、来客数は横ばいである。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・タスポ効果から、たばこや一般商品の売上が増加している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・梅雨時の雨が例年より少なかったことと、タスポ効果もあり、来客数は前年同月比で10%増加している。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・猛暑により、飲料やアイスクリームの売上が、前年同月比で1割以上も増加している。店の売上も、久々に前年を上回っている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・暑さで飲料水がよく売れており、売上は増加している。 |
| | | コンビニ（企画担当） | 来客数の動き | ・タスポの導入に伴い、たばこを購入する客が増加している。また、例年より梅雨明けが早く、気温が高く推移していることもあり、来客数は全体的に増加しており、売上も増加している。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | お客様の様子 | ・タスポの導入に伴い、たばこを購入する客が自動販売機からコンビニに流れており、来客数は増加している。たばこ以外の商品の売上も増加している。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・かなり暑いため、季節商材の動きが良い。また、オリンピック関連商品も好調である。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・販売店での店頭販売、ネット販売共に、価格は若干上昇している。 | |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・暑さのため、利用客数は増加している。 | |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・東海北陸自動車道の全面開通効果によって、交流人口が増加している。ガソリン価格の高騰にもかかわらず、良くなっている。 | |
| | その他サービス [語学学校] (経営者) | 販売量の動き | ・8コースが今月末の更新期を迎えているが、ほとんどの受講生は継続し、売上は大幅に増加している。 | |
| | 変わらない | 一般小売店 [薬局] (経営者) | 販売量の動き | ・毎日暑い日が続くため、飲料水の売上は例年になく好調である。しかし、来客数は増加してないため、大きな売上増にはなっていない。 |
| | | 一般小売店 [土産] (経営者) | 販売量の動き | ・10個入りや15個入りの土産菓子を用意しているが、7個とか13個とか、必要な数だけを要求する客が増加している。 |
| | | 一般小売店 [贈答品] (経営者) | 単価の動き | ・高額な贈答品の購入が増加している反面、低価格化も進んでいる。売上全体としては、例年並みである。 |
| | | 百貨店 (企画担当) | 販売量の動き | ・海外ブランドや衣料品等の高額商品の動きが鈍い反面、食料品等の低単価商品は好調である。来客数は変わらないが、買物の仕方が変化している。 |
| | | 百貨店 (売場主任) | お客様の様子 | ・クリアランスセールでもまとめ買いが少なく、客は定番商品の購入時と同じ慎重な買物をしている。 |
| 百貨店 (企画担当) | | 単価の動き | ・中元を購入する来客数は増加しているが、売上は増えていない。単価の低下や客当たりの買上件数の減少が目立っている。 | |
| スーパー (店員) | | 来客数の動き | ・4月ごろまでは売上が悪いなかでも来客数は前年を維持していたが、4月以降は来客数が減少しており、それに伴い売上も減少している。 | |
| コンビニ (経営者) | | 販売量の動き | ・中元商品は単価が低下しており、買上件数も減少して、全体の販売量は大きく減少している。ただし、ビール、発泡酒の6缶パックやたばこの販売が好調で、前年同月並みの売上を確保している。 | |
| 衣料品専門店 (販売企画担当) | | 販売量の動き | ・客の8割は悪い状況であるが、残りの2割の客の買上は伸びており、全体を補っている。 | |

| | | | |
|-----------|-------------------------|--------|--|
| | 衣料品専門店 (売場担当) | 販売量の動き | ・客は、セール中も更に安くなるまで買い控えている。月末になると、セール商品よりも定番商品の方が好調である。客は本当に欲しい物、必要としている物しか買わなくなっている。 |
| | 家電量販店(店員) | それ以外 | ・猛暑の影響で、エアコンは前年に比べて倍以上の動きがある。ただし、オリンピック需要が見込まれた大型テレビやブルーレイレコーダーの販売が不振である。 |
| | 乗用車販売店 (経営者) | お客様の様子 | ・ガソリン代を始め、車に掛ける経費が全体的にどんどん増えているため、財布のひもは緩まない状態である。 |
| | 乗用車販売店 (従業員) | 単価の動き | ・新型車の発表で高額車両も売れている反面、ガソリン高に伴い、燃費の良いコンパクトカーやミニバンを選ぶ客が全体的に増加している。台替えに際しても、サイズやランクを下げる客が増加しており、1台当たりの単価は確実に低下している。 |
| | その他小売[水産物卸売] (経理担当) | 販売量の動き | ・販売状況は相変わらず良くなく、引き合いも少ない状況である。 |
| | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・夏休みに入り来客数が増える時期であるが、客層はまだ夏休みらしくなっていない。ガソリン高の影響で、ドライブの行き帰りの客が減少している。 |
| | 一般レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・ボーナス時期の来客数はそれなりにあったが、それが過ぎた途端に、来客数は減少している。 |
| | 観光型ホテル (販売担当) | 来客数の動き | ・宿泊者数、一般宴会と宿泊宴会の売上は、前年実績をなんとかクリアしている。ただし、目標は達成していない。ディナーショーの販売も、今年は苦戦している。また、婚礼は半減している。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・個人客、法人客共に、タクシーの利用回数の減少が続いている。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・夜の繁華街の人出は少なく、終電を過ぎるとほとんどいない。 |
| | ゴルフ場(企画担当) | 来客数の動き | ・暑くなったが、来場者数は前年や目標と比べてもまずまずである。 |
| | その他サービス[介護サービス] (職員) | それ以外 | ・原材料高により各メーカーは引き続き製品値上げをしており、仕入原価の上昇が続いている。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・夏場の景気は例年良くないが、今年は特に異常な高温のため、客足が鈍っている。 |
| | 商店街(代表者) | 単価の動き | ・社会的慣行の変化から、中元、贈答品の売行きが伸び悩んでおり、苦戦している。 |
| | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・新規の販売先を獲得できたため、全体の売上は前年同月を何とかクリアしている。しかし、既存店の売上は、10%ほど減少している。購買客数の減少や購買単価の低下により、販売数量は激減している。 |
| | 一般小売店[高級精肉] (企画担当) | 販売量の動き | ・飛騨牛の不正事件があり、牛肉ギフトの出荷がやや弱くなっている。また、中元商品に対して、良い商品を安くという要望が強くなっており、百貨店での販売も早期受注による割引が増加している。 |
| | 一般小売店[土産] (経営者) | 単価の動き | ・観光客数は前年並みであるが、ガソリン価格の高騰の影響で、公共交通機関利用者が若干増加している一方、自動車利用者は10%ほど減少している。その影響もあり、客単価は5%ほど低下している。 |
| | 一般小売店[酒類] (経営者) | 来客数の動き | ・梅雨明け前から暑い日が多く、商店街の人出は今一つである。商店街のセールも低調に終わっている。物価高騰や食品偽装が続く、客の購買意欲が低下していることも影響している。また、タスポの導入に伴い、たばこの売上が半分以下に落ち込んでいる。 |
| | 一般小売店[生花] (経営者) | それ以外 | ・猛暑の影響で、売上は減少している。高額商品が売れる一方で、安い物しか買わない客も増加している。 |
| | 一般小売店[酒類] (経営者) | お客様の様子 | ・取り引きのある飲食店で、閉店する店の数が、例年に比べて増加している。 |
| | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・クリアランスセール中でも、平日昼間は来客がなく、売場には販売員しかいない。夕方には少し売れるが、セールをしているのかしていないのか分からない状況である。 |

| | | |
|--------------|--------|--|
| 百貨店（企画担当） | 単価の動き | ・月初めのクリアランスセールは好調であったが、中旬以降に特價品が品切れし秋物を正価で展開し始めた途端に、売上は大きく減少している。数か月前までは、客は欲しい商品は値段に関係なく購入していたが、最近は欲しくても安くなるまで購入しない傾向が強くなっている。 |
| 百貨店（外商担当） | お客様の様子 | ・ガソリンを始め諸物価の高騰により、客との会話にも不景気感がある。中元の受注もかなり減少している。宝石の店外催事を行っても、来客数はあるが、購入率は大幅に低下している。 |
| 百貨店（婦人服販売担当） | 単価の動き | ・例年のクリアランスセールでは、まとめ買いする客が多かったが、今年はほとんどみられない。半額商品の売行きも悪く、客はそれ以上の値引きを待っている。 |
| スーパー（経営者） | 単価の動き | ・品物の値上げが多いため、客の買い控えが増加している。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・何もかもが値上がりしているため、外食が減ったといっても、家庭の食卓が豊かになっている様子もない。販売量、単価共に、低調である。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑のため客の食欲もなく、野菜や果物等は値上げしていないにもかかわらず、消費は伸びていない。売上の前年同月比は97%であり、利益率も悪い。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・客単価は前年同月と比べて低下しており、買い控えがより一層進んでいる。中元商品についても商品単価は低下している。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・商品価格が上昇しているが、客の予算は変わらないため、1人当たりの買上点数は明らかに減少している。 |
| スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・来客数は例年並みであるのに対して、買上点数の減少や客単価の低下は顕著である。また、値上げ商品が多い割には、単価は低下している。 |
| スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・例年と比べて高温の真夏日が続いているため、飲料水やアイスクリームの動きは良い。しかし、日中の客入りが非常に悪く、ピークは夕方から夜間にずれ込んでいる。また、食材は冷麦、そうめん、焼きそばなど麺類は良く動いているが、客単価は伸びていない。また、季節商材のうなぎも、産地偽装や価格高騰のため購買意欲は後退しており、売上は前年を大きく下回っている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は減少しており、客単価も低下している。 |
| 衣料品専門店（企画担当） | 販売量の動き | ・4月以降、衣料品の販売量の減少は顕著である。客は生活防衛のため、衣料品を買い控える傾向が一層強くなっている。 |
| 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・暑さのためエアコンが非常に良く売れているが、その他の商品の動きが悪い。全体としては前年並みであるが、猛暑による特需を除くと、悪くなっている。 |
| 家電量販店（店員） | お客様の様子 | ・コストがどんどん上昇しているが、転嫁ができていない。客も収入が増加していないため、値上げしないでコストを吸収している。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・燃料価格の高騰に伴い、軽自動車への関心は高まっている。しかし、暑さのため、来客数は大幅に減少している。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・先月までと比べて、客層、単価、車型にばらつきが出てきている。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・燃料価格の高騰によって、客は車の使用を控えようとする意識が強い。燃費の良い車に台替えしてはと提案しても、なかなか乗ってきてくれない。イベントを実施しても店頭の活気は弱く、盛り上がり欠ける。受注実績は、大きく前年割れしている。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・ガソリン価格の高騰により、来客数は激減している。気軽に来店する客は皆無である。また、燃費の良い小型車に台替えしたり、定期点検をせずに済ます客が増加しており、収益は悪化している。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量は、前年に比べて減少している。 |
| 住関連専門店（営業担当） | 単価の動き | ・住宅、民間建築、公共工事共に、減少している。建築確認申請の遅れの問題も残っている。 |

| | | | |
|------------------|------------------|--|--|
| 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・販売量が減少している。アルコールの注文はあるが、おつまみ、軽食が良くない。 | |
| スナック(経営者) | 単価の動き | ・ボーナス時期の週末の来客数は多かったが、例年と比べると減少しており、売上は増えていない。 | |
| その他飲食[仕出し](経営者) | 販売量の動き | ・原油高に伴う原材料、輸送のコスト増加が相当に影響している。 | |
| 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・来客数の動きは停滞している。特に地元客の動きが良くない。また、例年なら梅雨明けから夏休みの家族客が入ってくるが、今年は伸びが良くない。 | |
| 都市型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・予約件数が極端に減少している。 | |
| 都市型ホテル (支配人) | 来客数の動き | ・レストランのディナーの来客数が減少している。宿泊客数も、8月のお盆を中心とした夏休みの予約が、前年同月比で激減している。 | |
| 旅行代理店(経営者) | 販売量の動き | ・給料は変わらないのに生活費は掛かるため、余暇の余裕がなくなってきている。 | |
| 旅行代理店(経営者) | お客様の様子 | ・原油高の影響で、夏休みの最盛期に入っても、旅行は安く、近く、短くとなっている。お盆でも、路線によっては空席がある。 | |
| 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・燃油サーチャージが上昇している影響で、海外旅行者が減少している。 | |
| 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・この時期はスポーツの団体客が多いが、例年なら大半が弁当を併せて注文するのに、今年は弁当を各自持参する団体が増えている。 | |
| 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・新規加入のキャンペーンを行なっているが、反応は、キャンペーンを行なっていない前月よりも更に悪い。 | |
| 通信会社(サービス担当) | 販売量の動き | ・新規の申込みがかなり減少している一方で、解約は増加している。安い他社へと流れている。 | |
| テーマパーク (職員) | お客様の様子 | ・東海北陸自動車道の開通に伴い、通過する人が増えて、来場者数は減少している。 | |
| 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・客と話していると、ガソリン価格や物価の高騰の話ばかりである。 | |
| 理容室(経営者) | お客様の様子 | ・諸物価の高騰に伴い、客は来てくれない状況である。 | |
| 住宅販売会社 (従業員) | 来客数の動き | ・猛暑により日中の来場者数が減少している。 | |
| 住宅販売会社 (従業員) | 単価の動き | ・ガソリンを始め諸物価が高騰しているが、買い控えがみられるため、経費の増加分を価格に転嫁できない状況である。 | |
| 悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・客は生活必需品の購入で精一杯であり、ついで買いがなく、客単価は極端に悪くなっている。 |
| | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・諸物価の高騰により、客は買い控えている。 |
| | 一般小売店[結納品](経営者) | 販売量の動き | ・ガソリンや食料品の値上げが始まって以降、来客数、売上共に厳しくなっている。 |
| | 一般小売店[自然食品](経営者) | 来客数の動き | ・来客数、販売量共に、前年同月比で30~40%も減少している。例年7、8月は販売量が落ち込むが、それ以上の落ち込みようである。 |
| | 一般小売店[時計](経営者) | 単価の動き | ・ガソリン価格の高騰や年金問題の影響により、客の購買意欲は低下している。 |
| | 百貨店(販売促進担当) | 来客数の動き | ・食品やガソリンの値上げが、家計を圧迫している。 |
| | 百貨店(販売担当) | 単価の動き | ・ボーナス需要が減少しており、単価も低下している。特にプラチナ離れが顕著であり、ボーナス需要の定番であった10万円以上のシンプルなプラチナダイヤモンドネックレスが全く動いていない。 |
| | スーパー(経営者) | お客様の様子 | ・中小の小売業、八百屋、飲食店では、前年同月比の数字が極端に悪い状況が続いている。2、3か月前と比べても、売上は10%も減少している。 |
| | コンビニ(店長) | それ以外 | ・経費の増加を、販売価格に転嫁できていない。 |
| | 衣料品専門店 (経営者) | 単価の動き | ・来客数は前年並みであるが、セール中にもかかわらず単品買いが多いため、売上は前年同月と比べて減少している。 |

| | | | | |
|------------|-----------|---------------------|--------------|---|
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・客との商談中も、話題はガソリン価格の高騰の話ばかりである。 |
| | | その他専門店〔貴金属〕（店長） | お客様の様子 | ・ボーナスはカットされており、全体の所得は増加しておらず、高額商品離れが続いている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数の減少が続いて、高価格メニューの注文が減少している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・諸物価高騰の影響で、来客数は減少している。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | 来客数の動き | ・来客数が減少している。今まで月5、6回来店していた客も、今は月1、2回が精一杯である。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | 来客数の動き | ・製造業関連の客の動きが止まっている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・ガソリンを始めとする諸物価の高騰が、販売量に影響している。また、毎月のように値上げされる燃油サーチャージによる影響も大きい。 |
| | | パチンコ店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数が減少している。また、競争も厳しくなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・分譲住宅が売れないため、小規模の分譲業者が倒産している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・既存客のリフォームは順調に伸びているが、新規客の契約は少なくなっている。同業他社の倒産が増えてきている。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | お客様の様子 | ・毎月、決まった内容の広告を入れているが、今月は客からの問い合わせが非常に少ない。 |
| 企業動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | | | |
| 変わらない | 変わらない | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・原材料価格の高騰を受けて、製品価格への転嫁を行っている。そのため、売上は増加しているが、採算は厳しくなっている。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料、燃料共に値上げが続いているため、利益が圧迫されている。輸送費を更に20%値上げする要請も来ている。これは交渉により10%程度に収まりそつであるが、いずれにしても製品価格に転嫁しなければ、乗り切れない。価格交渉には、多大な労力を要する。また、製品価格の値上げ後の客離れが懸念される。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車や工作機械の減産の影響は、今のところはない。 |
| | | 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 | ・原油高等を背景に、受注量の減少が続いている。アメリカ向けも同様である。 |
| | | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・取引先では、アメリカでの大型車の販売不振などにより、9月頃まで生産調整を実施する。その影響で、梱包資材の販売量が減少している。 |
| やや悪くなっている | やや悪くなっている | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・原材料等の価格高騰により、受注量、販売量は共に減少している。 |
| | | 化学工業（企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格の高騰による影響が出てきている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は、当期に入って減少している。受注残高も、前年同期比で約1割減少している。 |
| | | 一般機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・4～6月と比べて、中小企業からの受注量は増加しているが、大企業からの受注量は減少しており、全体的には減少している。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（統括） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は、少しずつ減少している。 |
| | | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・製造業の相手先では、生産調整に入っている。また、建材関係の販売量も激減している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・国際貨物の動きは、原料高、燃料高を反映して鈍っている。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 取引先の様子 | ・貨物輸送量は、前年同月比97.2%となっている。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・同業他社では、原油価格の高騰に伴う資金難により、廃業、倒産する会社が出始めている。 |

| | | | |
|-----------|---------------------|--------------|--|
| | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年に比べて、中元の貨物量が減少している。 |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・原油高によって取引先の収益は圧迫されており、客は投資に対して非常に慎重になっている。 |
| | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・原材料高による影響がこれまで以上に表れており、もう限界である。 |
| | 広告代理店・新聞販売店〔広告〕 | 受注量や販売量の動き | ・販売管理費の圧縮が続いているため、広告受注量は減少している。 |
| | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・折込広告量は、前年同月比で11%の減少となっている。また、食料品や電気・ガス代等の値上がりにより、夕刊を中止する客も出てきている。 |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・郊外の住宅地では、人気がない地域を中心に売れ残りが続いている。駅の周辺でも、マンションの売行きは芳しくない。 |
| | 公認会計士 | それ以外 | ・原油高、原材料高等の影響により、顧問先企業の業績は急激に悪化している。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・中小企業の廃業が、最近増えている。 |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | それ以外 | ・新規客の開拓をするにも、目新しいテーマがない。既存客の案件に頼るしかない。 |
| | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 取引先の様子 | ・業界では悪い状態が続いており、営業担当も諦めている。 |
| 悪くなっている | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・輸入の増加と燃料価格の高騰、住宅着工件数の減少に伴い、老舗の大手メーカーの倒産が続いている。 |
| | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・素材価格の高騰が進み、仕入価格は平均して前年同月比で4割上昇している。それに対して、価格転嫁は進まず、売上は約1割の増加に止まっている。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格は、引き続き上昇している。それを販売価格に転嫁すると、販売量は減少する。 |
| | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・例年ならば、海の日前後からお盆までは荷動きが活発になるが、今年は非常に低調である。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - |
| | やや良くなっている | - | - |
| 変わらない | 人材派遣会社（経営企画） | 周辺企業の様子 | ・一部の客では開発費用の抑制に伴う人材派遣需要の停滞があるが、全体的には変わっていない。 |
| | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・全業種で、人員の適正化を図っている。 |
| やや悪くなっている | 人材派遣会社（経営者） | 周辺企業の様子 | ・最近の同業者の動きは仕事量の減少がみられ、求人数が減少している状況である。 |
| | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・原材料価格の高騰を背景とした業績の伸び悩みにより、人員の見直しが急拡大している。欠員に対する補充発注の求人数は、減少している。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・正社員採用の求人案件が、減少傾向にある。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・サービス業関連で、例年ならばこの時期に増加する短期間の派遣依頼が、前年割れとなっている。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・派遣会社への求人依頼は、減少している。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 雇用形態の様子 | ・求人広告量は、3か月前と比べて15%減少している。前年同月比では30%の減少である。4月以降、急速に悪くなっている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求職者数は、前年同月比で10%以上の増加と、2か月連続で大幅増加している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は、前年同月比で24.8%減少している。製造業全体では32.7%の減少であるが、特に輸送用機器製造業では70.7%と大幅に減少している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・製造業等の求人数が、大幅に減少している。 |
| | 職業安定所（管理担当） | 求人数の動き | ・有効求人倍率は、前年同月比で0.42ポイント低下している。 |

| | | | |
|-------------|-------------------------------|--------|--|
| | 学校 [大学] (就職担当) | 求人数の動き | ・ 350社に訪問して、来年度の採用計画について聞き取りを行ったが、未定の企業が多い。中途採用を増加させる企業はほとんどなく、良くて現状維持である。 |
| 悪く なっている | 新聞社 [求人広 告] (営業担 当) | 求人数の動き | ・ 自動車製造業及びその関連産業の停滞が続いている。求人数は、大幅に減少している。 |
| | 職業安定所 (職 員) | 求人数の動き | ・ 新規求人数、有効求人数共に、減少している。 |