

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〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・オープンした新店舗の売上が、今のところ計画以上に順調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は、問い合わせ、成約件数共に多く、とにかく良く売れている。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・働き方改革や賃金の上昇といった動きが、消費に結び付いている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・従業者のなかで、より労働条件の良い職場に転職しようとする動きが見受けられる。その対応で新たな職員を募集しても、求職者は限られており採用には至らない状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨に入っても、例年になく天候の良い日が続き、人出が多い。人の流れが良く地域も活性化して、売上が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいてきており、陸上短距離界の話題等、良い話題が多い。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・株主総会の季節を迎えるが、企業の景況感の改善に伴い、ヒト・モノの動きは良い。都議会議員選挙等、政治の動向が気にかかる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客の流れが、3か月前に比べて良くなっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	単価の動き	・お中元シーズンに入り来客数が伸びてきている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額品を中心とした特選品や雑貨類の売上が伸び、全体の売上を押し上げている。インポート物のブティックの購入客も、富裕層中心から徐々に拡大している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・特選ブランドや時計・宝飾等の高額品の動きが顕著であるとともに、インバウンドによる訪日観光客によって化粧品等の消費財の動きが大きく、売上全体をけん引している。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・4月にターミナル駅地区に大型商業施設が開業して以来、当店も来客数が増え、食品を中心に買い回り客が多くなっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・初夏並みの気候のおかげで、アイス、飲料水やスイカ等の販売量が売上を押し上げている。夏野菜も売行きが良く、節約志向は見受けられない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・5月同様に天候に恵まれ、来客数が増加し、1人当たりの購入額も好調に伸びている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・良い商品をきちんと販売すれば、売れる状況になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月には大型イベントもあり値引き条件を大幅に増やしたため、販売台数は大幅に伸びており、ほとんどの店舗で販売目標を達成している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・高額な商品の動きは鈍いが、実用品の動きは堅調である。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・6月は空梅雨で、来客数が多い。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・6月の来客数は、宿泊、宴会、食堂のいずれにおいても、3か月前比、前年同月比共に上回っており、特段の要因もないなかで珍しく全般的にバランスの良い状況となっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業を中心に法人客の利用が前年同期の2割増で推移している。質、量共に改善傾向である。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・雨も少なく天候に恵まれ、前年同月比では販売量が少し増加している。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内客の団体旅行が好調を維持している。社員旅行も徐々に増えており、特に創業記念や設立記念等、区切り年の周年旅行を実施する企業が増えており、福利厚生の実施を図る動きがある。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・6月は株主総会や結婚式も多く、非常に人の動きが活発である。活発な人の動きに伴ってタクシーの利用者も多くなっている。	

ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・好天にも恵まれ、6月の来客数は順調に推移している。月末は雨天が続く予想となっているが、来客数、売上共に、前年比では少し良い数字が残せる。3か月前よりもやや良くなっているが、予算的には少し厳しい状況である。
その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・夏場の企画列車の申込状況が好調で、地元の祭りが近づいていることも好材料である。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は例年並みである。消費税の引上げをやや気にする客もあり、今後更に増えてくれば、徐々に購入者が増加する。
商店街（代表者）	販売量の動き	・前月は好調だった販売量も6月は落ち着き、前年並みである。前月までは比較的単価が高い商品が動いていたが、安い物を求める客が急に増え、いつもどおりに戻っている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・製造数、来客数、客単価共に全体的に横ばいである。低単価商品の割合が高止まりしており、客単価が依然として上昇しない。
一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットから1年、全国菓子大博覧会も終わって平穏な状況が続いている。少し活気が失せた感はない。
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・当地では、遷宮、伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続いた大型イベントが終わり、やや一段落となっている。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・売上に関しては、さほど伸びてはいないが、一部の客の様子からやや明るさを感じる。しかし、まだまだ財布のひも固い客が多い。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・6月はお中元の早期販売が行われるが、来客数、売上共に前年比ではほぼ横ばいである。ポイントアップを行うと数字が伸び、少しでも得になるような消費行動がみられる。販促策で活性化はしているが、財布のひもは固い。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べても変わらず、状況は悪いの一言である。客の購買意欲が向上しない。天候もすぐに影響し雨が降ると来客数が減ってしまう。ドラッグ業界では、大型チェーンが採算を無視したような出店をして地元経済を悪化させている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・父の日は、前年よりも客が来ている感じではなかった。クリアランスセールの前で、単価の安いカジュアルシューズは売れるが、ドレスシューズ等の高い商品は、今は買い控えをしているようで売行きが悪い。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて、下向きにあるとは思わないが、明確に上向きであるといえるほどの材料もない。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人服を中心に衣料品の売上は回復傾向であるが、まだまだ不安定である。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナス支給で購買意欲の高まりがみられる。低中価格帯が中心だが、高額商品も活発に動いている。前月、前年と比較して、売上、来客数、販売点数共に増加している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月の景気はまずまずであるが、政府が景気は良いといっているほど、現実の消費は伸びていない。地元百貨店やスーパーの売上には伸びがなく、時給の低いアルバイトを採用する等、各店が経費削減の努力をしている。消費者も、衣料品等はできるだけ長く着るような節約志向となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・近隣に競合店ができてから、売上は不調が続いている。これまで以上に安い価格で提供しないと、売上を維持できない。
スーパー（店員）	来客数の動き	・全体として来客数は増えない。購入単価も変わらない。このような状態がずっと続いている。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・全体の売上は前年同月比94%で推移している。品目別では、衣料品91%、住居97%、食品95%となっており、来客数も全く回復しない。
スーパー（営業企画）	お客様の様子	・政治に対する不透明さは増しているが、経済や消費には大きな変化は感じられず、堅実な購買行動が続いている。
スーパー（人事担当）	お客様の様子	・客の動向や買物スタイルに大きな変化はなく、堅実な様子に変化はない。
スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・一般食品では、季節の農産物の出遅れや水産関係のアニサキス報道による売上不振のため販売対策を実施しているが、客の購買意欲は上がらない。

スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は予算に対して99%、前年同月比99.6%で、共に100%を割っている。3か月前と比べても、それほど変わらない。
コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上高が前年比で5～10%程度減少している店舗が、過半数を占めている。今年に入ってから減少傾向が続いている。
コンビニ（企画担当）	それ以外	・来客数も客単価も横ばいであるが、規制緩和が進まないことから重いムードが続いている。税込減によって巨額な財政赤字とならないが、将来への不安を感じている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比で、来客数は0.4%、売上は1.1%増加している。キャンペーンや販売好調な商品の効果で売上が改善している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量、発注量共に横ばいであるが、販売量は前年同期を下回っている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・人通りの多い商店街に立地しているが、ボーナスや年金が入ったはずの客が来店しても、値段を聞くだけで帰ることが多く、節約や節約をしている様子が見える。
衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・縫製加工所では、全く仕事がなく1か月遊休状態であると話していた。当社も売上は低調のまま推移している。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・以前は来店すれば購入していた客でも、最近は商品を見るだけで購入には至らない。話をしていると、今持っている物で十分とのことで、服には金をかけない傾向が強まっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・このところ高付加価値の商品が売れる傾向が続いており、大きな変化は感じられない。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・景気が悪いからといって必要な整備を先送りにする客は少なくなってきた。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲は高くなく、買換えの話も出ない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまであった新型車効果が薄れている。ボーナス需要による市場の盛り上がり期待したが、顕著には感じられない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年同期を上回り好調であるが、工場への在庫数は予想どおり前年同期を下回り、トータルとしては、まずまずといった状況である。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来客数は、特に新規客がかなり減少している。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築の持家住宅や分譲マンションの需要は減少気味である。ただし、リフォームや大規模改修等の工事については増加傾向である。民間のビル需要や企業の設備投資については横ばいである。
その他専門店〔書籍〕（店員）	単価の動き	・梅雨に入っても雨が少なく、今月後半にはボーナスが出た企業もあり、来客数は後半に伸びて、何とか前年並みの売上をキープしている。
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・時期的にお中元等の出費が多く、自分用の装飾品にはあまり金を使わない。ボーナスが出始めれば、自分へのご褒美として買う可能性はある。
その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同期比1.2%の減少、来客数は同じく2.8%減少で推移している。
高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同月比で、既存店の来客数が安定して伸びている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・固定客が多いため、飲酒等の売上もあまり変わらない。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・セールやサービスの広告を出すと反応が良く、得することにはだれもが敏感になっている。
スナック（経営者）	それ以外	・週末以外は人の流れを感じられず、寂しく活気がない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・流れに乗り切れない感覚で、良くも悪くもない雰囲気が続いている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの効果で宿泊者数は前年同期よりも若干伸びているが、昼食、夕食の販売量が前年よりも悪くなっている。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・価格競争が激化してきており、客単価が改善しない。

旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・法人客からは例年どおりの受注があるが、個人客の動きが鈍く、なかなか受注が見込めない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・一定以上の年齢層は金を使って豪華旅行を楽しむが、若年層は、節約志向で格安ツアーに流れている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの1か月前になっても、夏休みの客を取り込み中である。客の様子からは、宿泊予約サイト等、様々な選択肢が増えて混乱しているように感じる。トータルでのアドバイスを受けれない価格勝負のサイトと同じ土俵で比較をされては、店の方が損をする。アドバイスだけを求めてくる客もあり、困惑している。
タクシー運転手	来客数の動き	・飲食店街の人出が良くなっていない。週末でも人出が少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・ここ数か月は利用者数が変わらない。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線コラボ商品の販売量は増加している。事業所でのIP電話への切替えに伴い、光回線の申込みも増加している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいが続く。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若い客は相変わらず安価な商品に敏感に反応して、契約を変更する。
テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・実績を踏まえて計画した見込み数よりも、実際の来客数が少ない。
美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・今の時期は肌トラブルが増えるため、来客数が多い。
美容室（経営者）	来客数の動き	・客には、あまり無駄遣いをしたくないという声が多く、金を使わないよう来店回数を減らしている。雨の日等は、特に来客数が少ない。
美容室（経営者）	それ以外	・6月に入ってから暑くなったこともあり、カットやパーマの客が多い。
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・案件数は一段落の感がある。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・この地域の同業他社からは、順調という声は聞こえない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に変化は見受けられず、横ばいの状況である。
その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	販売量の動き	・売主からの問い合わせは横ばいである。
商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先の飲食店等の話では、ぱっとしないという意見がやはり多い。
一般小売店[書店]（営業担当）	販売量の動き	・客先では予算が動き出しているはずの時期だが、今一つ受注量に伸びがない。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・販売単価が下落している。セール品を除く化粧品等は前年並みであるが、他の商品では落ち込んでいる。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。客単価も下落してきている。
スーパー（企画・経営担当）	競争相手の様子	・近隣競合店には客が入っているようにはみえず、前年同期比で90%を切っているという情報もある。自社でも1店舗が閉店となっている。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減少しているが理由がわからない。来客数に伴って販売量も減少している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・値上げの影響でビール類の売上が大きく落ち込んでいる。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・周辺商業ビルの改装・増築による影響が非常に大きい。特に夜の来客数は1～2割減少している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・客の動きをみていると、地方では年々減少がみられる。地方としての今後の戦略を考えていく必要がある。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年のことではあるが6月は動きは鈍い。客の需要を喚起する材料も少ない。梅雨時でも天候が良かったことはプラスに作用している。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・大手自動車部品メーカーの倒産、大手半導体メーカーの問題等、経済面では景気の悪い話が多い。政治面でも不透明感があり、景気は悪くなりつつある。
一般レストラン[パン・カフェ]（経営者）	販売量の動き	・梅雨入りから8月にかけては、商品があまり出ない時期となる。

	都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・週末や夏休みの宿泊予約は例年よりも動きが良いが、平日の出張目的の宿泊客は、新規ホテルの開業で価格を下げないと予約が確保できず、前年より大幅な減収である。レストランも新規店が増えている影響で、売上が減少している。	
	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・新規契約件数が減少しており、オプションサービスの申込件数も減少傾向である。	
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・日本人客もインバウンドによる訪日観光客も少なくなっている。	
	パチンコ店(経 営者)	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが、やや悪くなっている。	
	理美容室(経 営者)	来客数の動き	・客の話では、ボーナスもあまり出ないので、景気は良くない。	
	美容室(経 営者)	お客様の様子	・政令都市ではあるが若い女性人口がどんどん減少しており、将来の見通しがつかない。	
	その他サービス [介護サー ビス](職員)	それ以外	・福祉用具の貸与価格は、今は事業者が自由に設定できるが、来年度からは規制により上限価格が切り下げられる懸念がある。サービス品質の向上と、売上・利益の圧縮を同時に求められると、経営上厳しくなってくる。	
	設計事務所(職 員)	お客様の様子	・周りからは景気の良くなる話は聞かない。	
	その他住宅[住 宅管理](経 営者)	お客様の様子	・リフォーム物件の依頼が来た際、バリアフリーの提案をしても8割はまともでない。必要な物でさえ最小限に抑える様子が見える。	
	×	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・当地の県民性も関係しているが、消費に対して慎重な客が多い。高単価の商品もできるだけ安く買いたいという心理から、セールを行わないと売れない。また、セールに関連して全体の販売が上向くかということでもなく、結果的に数字が落ち込んでいる。
	×	理容室(経 営者)	お客様の様子	・客足は相変わらず安い店に流れ、大変な業況である。
	×	住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・この先の売行きが不安で、分譲地となる土地の仕入れを調整している。
		*	*	*
企業 動向 関連 (東海)	食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・夏物商材の出荷もまずまず順調にスタートしている。猛暑という長期予報も出ており、需要も盛り上がりつつある。	
	化学工業(営 業)	受注量や販売量 の動き	・半導体向けの製品需要が好調である。	
	一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・北米自動車業界向けの大型案件が決まっている。	
	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・販売先によっては計画以上の売上の国もある。目標未達の国でも、ばん回可能な範囲で推移している。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・業種にもよるが、非常に好調な部署があり過去にない数量の受注を受けている。この状況が少なくとも秋ごろまでは続く。	
	電気機械器具製 造業(総務担 当)	取引先の様子	・2018年末から始まる4K・8Kテレビ放送に対応するため、伝送路の光化や広帯域化が必要となり、ケーブルテレビ事業者の設備投資意欲が盛んになりつつある。	
	輸送用機械器具 製造業(研修担 当)	取引先の様子	・客先の生産台数計画が上向きとなっている。	
	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	・3月ほどは良くないが、4～5月と比較すると、売上は増加している。	
	輸送業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・輸出入物量、国内貨物量共に緩やかに増加している。急激な増加でないため、利益の改善にも貢献している。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・貨物の荷動きが2.5%増加と良くなっている。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・貨物の流れは微増で安定している。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・6月の荷物量は、前年同月を上回っている。徐々に景気は上向いている。	
	通信会社(法人 営業担当)	取引先の様子	・電気通信に関するインフラ案件では、公共系の入札件数が増加し、担当者はフル稼働状態である。	

不動産業（経営者）	それ以外	・平年と比較して今月は晴天の日が多いことが影響して売上は好調に推移しており、前年同月比で110%程度となっている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設、土木の公共工事は、4～5月は予算執行までの検討時期のため継続工事のみの受注にとどまり活気がない。しかし、6月後半からお盆にかけては集中発注が見込まれ、やや良くなっている。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・大半の客先が、売上、所得共に伸びている。
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・予定外の案件が舞い込む等、順調である。
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	・受注量、販売量は横ばい状態が続いており、特に大きな変化もなく、景気は変わらない。
化学工業（総務秘書）	それ以外	・デパートは混雑しており、客は必ず何か購入して帰っている。飲食店も混雑しており、街中では景気の良いさを感じる。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいの状況である。販売価格は低いままで材料費が上がっているため、収益性は低くなっている。
金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・プロジェクトが動き出し、商談が具体的になってきた反面、仕事量確保のためか安値受注が横行しており、収益面に不安が強い。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格には、目立った変動がない。
輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・客先の様子等からは、大きな変化は感じない。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き新築マンション、戸建住宅共に、おおむね順調に推移し、売れている。分譲事業に関しては、低金利が大きく貢献している。
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比では、荷動きに大きな増減はない。
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連産業の話では、受注量、生産量からみて、特段の大きな変化はないが、やや忙しい動きとなっており、生産量が上向きつつある。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価は2万円を超えたが、為替は大きな動きがなく、個人投資家では保有資産は売買せず静観している客が多い。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買価格の動きには変化がみられない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客先では新製品の広告宣伝費が多少ではあるが増えている。ただし、定期的な案件ではないため、全体的にはほとんど変わらない。
公認会計士	それ以外	・円安、株高等の影響で上場会社の業績は好調であるが、客先の中堅・中小企業では、人材確保困難と人件費の増加、大企業からの値下げ要請、円安等によるコスト高騰で業績は厳しい。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・6月は全体に動きが鈍く、あまり良くない。他の会社においても同様で、全体的に様子見の傾向にある。
食料品製造業（営業担当）	それ以外	・客先の企業では、ボーナス等の一時金が確定していないという声が多い。
窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・最近5年間で最も落ち込みが激しい状況である。特別な理由はないが、客先の都合等による一時的な設備休止等で受注減が重なったため、在庫量が急速に増えつつあり危機感が出ている。
鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格は今年に入ってから約20%上昇している一方で、販売価格は、競争や受注量の鈍化等で思うようには改善せず、5%ほどしか上昇していない。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先に派遣している社員が戻ってくる動きが出ている。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞契約件数の減少に歯止めがかからない。入居シーズンにも新聞契約が取れなくなっている。
行政書士	受注量や販売量の動き	・3月は年度の替わり目で繁忙であったが、現在は出荷量が減少している。

	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界全体が低調で設備投資は少なく、当社商品は競合先と価格競争が続いており、売上、利益共に落ち込んでいる。
雇用 関連		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人数の増加に加えて、当地区へ拠点進出する企業が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が2万円台で推移している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣人材、中途採用人材共に、求人数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前とはあまり変わらないが、例年に比べると良い状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売台数は、若干右肩上がりに推移しているが、モデルチェンジや新型車種の売行きが好調なだけで、メーカーや車種によっては前年割れも見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・有効求人倍率が高く、人材の需給バランスが崩れている。人手不足の企業が一生懸命募集をしても採用には至らない。企業では、どんな手段を使っても反応が悪いため、求人効果には非常に敏感になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人企業の新聞掲載数は横ばいで推移している。新卒者の採用数にも大きな変化はみられない。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・人手不足感が拡大しており人材確保は容易ではなくなっている。限られた労働力で仕事をこなしているため、業績拡大や売上増加につながらない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足の業種を中心に、新規求人数は4か月連続で増加が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて変わらない一方で、求職者の登録が減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・6月以降は新卒採用が本格化するなかで、大手企業では中途採用面接が長期化している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年でも、求人数は3か月前との比較で10%以上減少する時期ではあるが、改正労働者派遣法の影響等が出始めているためか、今年は2割以上の減少となっており、前年同月比でも下回っている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が8.6%増加したことにより、3か月前に比べて、有効求人倍率が0.13ポイント低下している。	
	x	-	-	-