

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)		通信会社（営業担当）	・通信業界では、新型スマートフォンの発売があり、今後に期待できる。
		商店街（代表者）	・東京オリンピックに向けて、どんどん景気は良くなる。
		商店街（代表者）	・秋から冬に向けて寒くなってくると、商品が動き始める。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・商品の供給が追いつかない状況である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・年度末に向けて受注が活発となる。
		百貨店（経理担当）	・台風や豪雨等による一時的なマイナスはあったが、基本的には個人消費は堅調で企業業績も順調に推移していることから、景気は上向きトレンドにある。
		百貨店（経営企画担当）	・夏の暑さが続くとマイナス要因となるが、インバウンドや時計・宝飾等の富裕層向け商品は、今後も好調を維持する。
		百貨店（売場担当）	・秋冬物の新作が入荷し、商品単価も上がるため、売上の増加に期待している。
		スーパー（総務担当）	・来客数、客単価が右肩上がり増加している。
		スーパー（支店長）	・暑い夏も終わり、客足が活発になることを期待している。
		コンビニ（企画担当）	・春に大型レジャー施設が開業し、リニア関連の工事も始まる。人の動きも設備投資も前年に比べればプラスになっている。日本への投資が減っては困るので、新規分野や制約の多い分野の規制緩和によって、人や物の動きを良くしてほしい。
		コンビニ（エリア担当）	・主力のファストフード、米飯商品では、エリア・企画商品の予定が順調に進行中である。夕・夜間のキャンペーンを一層強化することで更に伸張する。
		コンビニ（エリア担当）	・気候の移り変わりが少しずれ込み、残暑となりそうな感触がある。9月には連休もあり、観光地では需要がある。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車種の投入が今後は続くので、需要の喚起が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・秋に向けて新型車種の発表が予定されている。これから秋の商戦が始まるので、車の安全装備をアピールして客に関心をもってもらい、買換えの検討を促したい。
		乗用車販売店（従業員）	・車を購入する際は現金一括払いの客が多く、ローンの場合も頭金の額が多くなっている。金利の低い預金をするより燃費の良い車に買換えて維持費を節約しようという客もいる。客の動きをみていると、少し期待できる。懸念されていた工場への入庫数も、予定以外の入庫もかなりあってうれしい想定外となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・全体の流れとしてムードは悪くない。実際の数字は良くなっていないが、見通しとしては悪くないので期待感がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月は他社においても半期決算バーゲンセール等が催されるため、ユーザーの購買意欲が刺激され、やや上向きになる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・3か月後は現在の気候と変わってくるため、必要となる物が変わる。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・秋になり商品の動きが夏より上向き。
	スナック（経営者）	・依然として客の財布のひもは固いが、多少は予約が入っており、期待を込めて良くなると見込んでいる。	
	旅行代理店（経営者）	・8月は、雨が多かった割には販売量は上向いている。3か月後にも特に悪い材料はなく、やや良くなる。	
	通信会社（営業担当）	・年末に向けて、購買意欲が高まってくる気配がある。	
	テーマパーク（職員）	・前年9月は天候不良が続いて、晴れた日が3日しかなかったが、今年は例年並みと見込まれる。	
	ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先はゴルフシーズンで、大きく来客数が落ち込むことはない。8月は大変悪かったので、今よりは良くなる。	
	美容室（経営者）	・この2～3か月は、客足が鈍く、客も髪が伸びてきているので、もう少し涼しくなったら客足も回復する。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・行楽シーズンを迎えるため、外出するための用具の販売やレンタルの売上増加を見込んでいる。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・職員不足で、福祉施設は小規模より大規模施設が有利な状況になりつつある。職員の待遇改善で所得が増えれば、消費も増加する。	
	その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・期待していた住宅リフォーム工事や工場改装工事の受注が遅れているが、9月には受注できる見込みである。	

商店街（代表者）	・猛暑でエアコンの販売は前年並みとなったが、他の商品が全く売れていないので、好景気には感じられない。今秋についても、良くなる要素は見当たらない。60代以上の客層に受け入れられる新たな家電商品やサービスが求められる。
商店街（代表者）	・8月の売上増加が一過性なのか、続いていくのかは不明である。景気が良くなっているという実感はない。
商店街（代表者）	・客には購買意欲がみられ、新しい商品も安定しており、この先2～3か月は順調に推移する。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費が非常に悪く、上向く要因が見当たらないため、このまま悪い状態が当分は続く。
一般小売店〔土産〕（経営者）	・長年、修学旅行で当地を訪れていた県外の小学校が行き先を変更したため、多少は影響を受ける。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気は良くなっているというが、末端の我々にはまだまだ厳しいものがある。消費者はよく考えてから金を使っている。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食店への飲料商品の販売量が増える材料が、相変わらず乏しい。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・2～3か月後もあまり変わらない。贈答品の売上は、一部の好決算の法人客で下支えされている。個人客は、自分には金を使うが他人への贈答や返礼品は減少している。個人客と法人客とのバランスは、法人の方へやや偏りながら、何とか現状の数字のまま推移する。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地方の景気があまりにも悪い。特に本市には、ここが商店街といえる場所がなくなっている。都市部の大型開発、特にターミナル駅周辺エリアの開発で、地方の住民は魅力的なエリアへショッピングに行き、かなりの客が奪われている。調剤部門は安定的な推移が見込まれる。
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〔和菓子〕（企画担当）	・先行きに関しては、国内事情は上向きと考えているが、海外のリスクがどの程度か不透明である。
百貨店（売場主任）	・売上は段々厳しくなっており、これからは季節的にも厳しい状況となる。平日でも来店客はあり、夕方になると仕事帰りの客が立ち寄り来客数は変わらないが、ネットで購入する客が多い。サイズを聞いて、一度考えてみると言う人はまだいいが、買う気はないが履いても良いかと聞かれることが多くなっている。
百貨店（企画担当）	・インバウンドで化粧品、食品や飲食等の売上が大きく伸びており、1～2%程度の底上げができているが、衣料品やファッション雑貨等、売上シェアの高いアイテムが伸びず、全体では苦戦が続いている。この傾向が数か月で改善するとは思えない。
百貨店（経理担当）	・残暑が厳しくなれば、9月以降の秋物衣料品の動きにも影響する。
百貨店（販売担当）	・テナントビルのリニューアルオープンで来客が見込める。高額品の好調を維持できれば良くなるが、大きな変化は見込めない。
百貨店（販売担当）	・アベノミクスの効果ははっきりせず、先行きに対する期待がもてない。地政学的リスクが今後増大するのではないかと懸念が払拭できない。
百貨店（計画担当）	・ここ数か月、購買意欲や来店頻度は変化がなく、今後数か月はこのまま続いていく。
スーパー（経営者）	・明るい要素が見当たらない。天候不順や自然災害の農作物への被害も多く、価格が安定しない。
スーパー（経営者）	・全体的には変わらない。世の中は人手不足で、65歳以上でも働く人が増えている。AI分野やIT企業では設備投資が盛んになり、優秀な人材の引き抜きが活発に行われている。これからは企業も投資に積極的になり、会社の生き残りをかけて開発研究に熱心になる。秋には東京オリンピック開催まで2年を切り、積極的な投資が行われ、財政投資を含めて景気としてはプラスになる。
スーパー（店員）	・8月の流れは良く、今後も続くかどうかは疑問だが、多少は良い方向になってきている。
スーパー（販売促進担当）	・大きな景気回復策がないと効率的に改善しない。
スーパー（営業企画）	・海外情勢に動きがあるが、国内情勢は内閣改造で少し落ち着きを取り戻しており、消費マインドの大きな変動はない。
スーパー（販売担当）	・来客数が増える見込みが全く立たない。
スーパー（企画・経営担当）	・特に大きなイベントもなく、売上が伸びる要素が見当たらない。
スーパー（人事担当）	・景気が良くなる要因がない。

	コンビニ（企画担当）	・ヒット商品が登場する等の要因がない限り、当面今の状態が続く。
	コンビニ（店長）	・蒸し暑い日が続いて飲料類の売上は良かったが、全体の売上を押し上げるほどではない。
	コンビニ（エリア担当）	・ブランドを転換した店は好調に推移している。全体としては良くなっているが、個店ベースではまだまだ厳しいところもある。
	コンビニ（エリア担当）	・ヒットする商品もあるが、同業他社以上にドラッグストア等、他業種との競争が激しく、良くなることは見込めない。
	コンビニ（店長）	・客の動きが良くなるような出来事等がないと、今の状況は変わらない。
	コンビニ（商品開発担当）	・短期では変化が期待できない。
	衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・ここまで長期間にわたって不振の続くアパレル業界が、現状より大きく変わるとはとても思えない。業界内や経済状況等には改善が見込める要素がない。
	家電量販店（店員）	・理由ははっきりしないものの、7～8月と売上が良く、先行きも引き続き好調が見込まれる。
	乗用車販売店（経営者）	・特に変わる要素は見受けられない。
	乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表もなく、前年比で大幅な増加は見込めないが、半期決算で大型イベントを開催し、会社の販売施策もあるので、ある程度の車両販売台数は見込める。
	乗用車販売店（従業員）	・北朝鮮の問題や政治の問題等、何か大きな問題が起きなければ良くなる。
	乗用車販売店（総務担当）	・車両販売は一定の買換え需要がありこの3か月は比較的良かったが、更に伸びていく要素は見当たらない。
	乗用車販売店（販売担当）	・新型車種の一部が行政の不備で登録延期になり、投入してからも新車登録できない状況がかなり続いた。現在は解消しているが、デビュー時の勢いを得る機会を失い、厳しい状態が続く。
	住関連専門店（営業担当）	・構造的な要因もあるが、新築住宅、分譲マンション共に増える要素が少ない。商業施設や大規模改修工事については増加が見込める。
	高級レストラン（役員）	・お盆以降は、例年並みの状態に戻っている。次月以降の予約状況にも変化はない。
	一般レストラン（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
	一般レストラン（経営者）	・異常気象や世界情勢の動向等、不安要素が多い状況で、消費マインドには変化を感じない。
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・有効求人倍率は高く、最低賃金の引上げ等、雇用情勢からみると消費者心理は悪くない。
	都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
	都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの予約状況である。
	都市型ホテル（営業担当）	・客の状況には変化がなく、引き続き良好に推移している。
	旅行代理店（経営者）	・天候の影響や海外情勢の問題等で、国内の需要が伸びない。
	旅行代理店（経営者）	・北朝鮮情勢が落ち着かないと、特に海外旅行については不安要素が払拭できない。
	旅行代理店（経営者）	・見込み違いで大型レジャー施設隣接の飲食店街から早期に撤退する店が出ているように、ターミナル駅周辺エリアにおいても、飲食店や実店舗の入替えが目立ってきている。全体的に景気が回復するというより、優勝劣敗が顕著になり常態化する。
	旅行代理店（経営者）	・今年も残り4か月になり、早くも冬・春ツアーの予約が始まっている。人気のある一部の方面では、年末発の予約が取りにくくなっている。プレミアムフライデーの効果で、秋の職場旅行や有休取得で連休を絡めた旅行が増えている。
	タクシー運転手	・夜の繁華街の人出が少ない。この先も良くなるとは思えず、悪いままの横ばいである。
	タクシー運転手	・良くならない状況が長く、この状態のままが続く。
	タクシー運転手	・最近北朝鮮の動きが特に気になる。急に円高になったり金の相場が上昇して景気に影響しないか心配である。
	タクシー運転手	・良くなる要素が見当たらない。
	通信会社（サービス担当）	・新サービスやキャンペーンによっては多少の変動があるが、あまり変わらない。
	通信会社（営業担当）	・安価な商品に流れる動きが落ち着いてきている。

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。
その他レジャー施設 〔鉄道会社〕（職員）	・自然災害の発生が気になるが、当面の変化は少ない。
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕 （広告担当）	・国内情勢は良いが、海外情勢が不透明である。
美顔美容室（経営者）	・キャンペーンが12月まで続き、お買得なうちに追加で購入する客がいる。
設計事務所（経営者）	・多数あった計画案件のほとんどが実行されつつあり、2～3か月は状況に変化はない。
住宅販売会社（従業員）	・しばらくは大きな変化はない。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・例年よりも雨が多く客足が遠のいているが、増床して店の雰囲気もかなり変わったので、秋に入って、台風等が来なければ客足も回復すると期待している。
百貨店（販売促進担当）	・北朝鮮の問題で株価の下落や円高が進展すると、景気が悪くならないかと危惧している。
百貨店（販売担当）	・バーゲンセールも前年より動きが悪い。これといったヒット商品もなく、活気が感じられない。
スーパー（店長）	・最近、近隣にドラッグストアが出店したことに加え、2か月先には超大型ディスカウント店の出店が決まっている。少なからず影響がある。
スーパー（店員）	・豪雨による農作物への影響が今後どのように出てくるか予測ができない。
スーパー（販売担当）	・10月に競合店が開店する。対策は講じるが、売上の減少は仕方ない。
スーパー（ブロック長）	・猛暑という予報が外れて夏物商材の売上は伸びない。農産物も天候不順の影響が見込まれ、水産物も回復していない。酒税法改正で酒類の売上も落ち込みが続く。
スーパー（商品開発担当）	・来客数は前年割れを繰り返し、売上も減少している。競合店対策も成果がなかなか出ず、来客数回復の兆しもみえないため、景気が良くなることはない。
コンビニ（店長）	・加熱式たばこの普及が一段落し、今後は売上が鈍くなっていく。次のヒット商品がなければ厳しくなる。
衣料品専門店（販売企画担当）	・苦戦が続く状況から回復する兆しが無い。
一般レストラン（経営者）	・毎年9～11月中旬くらいまでは暇になる。
一般レストラン（従業員）	・野菜の価格高騰やビールの値上げ等で仕入れコストが増えてきている。
その他飲食〔仕出し〕 （経営者）	・世界的に政治が不安定で、雰囲気として良くなる気がしない。
観光型ホテル（経営者）	・3か月先にはこれといった話題がない。昼食、夕食といった地元客の需要が減少傾向で、回復の兆しがほとんど感じられない。地域経済ならではの親交の減少や、企業業績の低迷が影響している。
観光型ホテル（販売担当）	・前年は、2か月先にスポットの大型日帰り宴会があった。今年は、他部門を合わせても、その分を補うことはとてもできないため、前年よりもやや悪くなる。
都市型ホテル（経営者）	・世情が不安定になる材料がたくさんある。
都市型ホテル（支配人）	・人件費や仕入れコストの大幅増加が見込まれる。仕入れ業者の値上げ要求は強く、リネンサプライは、50%近い値上げを無条件に要求し交渉の余地がない。レストラン等ではアルバイトの人材確保ができない。
旅行代理店（従業員）	・北朝鮮を巡る情勢の一層の悪化に伴って旅行業界での風評被害はますます増える。修学旅行、公的な旅行や視察、研修旅行の中止等、自粛ムードが海外旅行に納まらず国内旅行にまで及ぶと一層悪化する。北海道、広島や四国方面への旅行の自粛も心配である。
通信会社（企画担当）	・地元企業の決算が好調といわれているが、実態は海外生産や人手不足、派遣化による人件費縮小によるもので、家計への恩恵はない。当地域では安売りの大型店の開店も控えており、地元商業は更に厳しくなる。
パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、一層収益率が悪くなる。
理美容室（経営者）	・周囲では良い話を聞かない。このまま景気は悪くなる。
美容室（経営者）	・夏よりはイベントが少なくなるので、来客数が減少する。
美容室（経営者）	・テレビ等では景気が良くなっていると耳にするが、当地の景気は良くない。特に飲食の景気が良くない。

	設計事務所（職員）	・新築が少なくなり、改修が増えている。大きな物件が出ていない。	
	住宅販売会社（従業員）	・8月の不調をばん回できるような人の流れが見込めない。12月までこの調子のまま終わりそうな危機感がある。	
	住宅販売会社（従業員）	・建築塗装の依頼は多い。外壁等の塗装以外の仕事量は減ってきている。	
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・受注単価が上がらないという同業者が多く、この地方だけの問題なのか話題になっている。景気はまだまだ回復していない。	
	×	衣料品専門店（経営者）	・客に飽きられないように、この秋から数年ぶりに新しいメーカーの商品を2件取り入れる。
	×	理容室（経営者）	・景気の良い話は全くない。良くなると思えない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・給与が上がらない一方で物価が少しずつ上昇し、客は住宅購入の負担感が重くなっているように見受けられる。先行きは悪くなる。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	
	食料品製造業（経営企画担当）	・秋冬商材への移行がスムーズに進み、順調な立ち上がりが見込める。	
	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期待できる。当社の新製品も11月から納入開始となる。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・しばらくは設備投資が続く。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・この3か月ほど、少しずつスクラップの市況が上がってきている。完成車メーカーからも減産の話は一切聞かない。少なくとも景気は現状維持である。	
	輸送業（従業員）	・ここ数か月、荷動きが緩やかながら上向きである。	
	通信会社（法人営業担当）	・前年比で10%受注量が増加している。世の中でも完全失業率は低下し、好景気期間も長期化していざなぎ景気を超えている。	
	金融業（従業員）	・自動車部品産業において、ハイブリッド車等に関わっている人の景気は良い方向にある。建築業においても将来的な発注が見込まれており、景気は良くなる。	
	行政書士	・秋から年末にかけて、荷動きが出てくる。	
	会計事務所（社会保険労務士）	・客先では業績が好転する業種が増えてきている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・開発案件が続いており、来年3月まではこの状況が続く。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量はある程度確保しているが、原材料が値上がりしても製品価格への転嫁がかなり難しく、収益面で苦戦する。	
	化学工業（営業）	・容器成型に使う国産のプラスチック原料が、引き続き入手困難である。	
	化学工業（総務秘書）	・特段悪くなる理由はない。最大の懸案事項は北朝鮮情勢で、若干の円高となっているが、景気への影響は不透明である。	
	化学工業（人事担当）	・良くなる可能性はあるが、北朝鮮問題等の外部環境次第で悪くなる可能性も排除できない。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・自動車関連、半導体関連共に動きは良くない。自動車モーター用の磁性材やスマートフォン用単結晶製造品の動きは良く、現状維持が見込まれる。	
	鉄鋼業（経営者）	・メーカーによる一方的な値上げが進行し、中小鋼材業者は利益を圧迫されるばかりである。	
	金属製品製造業（経営者）	・引き合いも一服しており、今後の傾向は横ばいである。	
	金属製品製造業（従業員）	・目先の仕事量には依然として不安がある。短納期の物件ではあるが動きも出てきており、先行きが非常に読みづらい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が高止まりしている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・短期的には確実に受注が減るような要因もないので、このままの状況がしばらくは続く。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・変わる要素が見当たらない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・為替の動きは不透明である。鉄鋼メーカーが強引な値上げを今年に入り2回ほど行っており、受注価格等にも影響を及ぼす。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・通信分野のシステム構築案件の受注はあるが、工事技術者不足が懸念される等、需要増加に対応する供給側の体制が整っていない。	
建設業（役員）	・当地域は自動車産業が主力で景気には変化はない。賃金の安定や採用増加等で人が集まってきており、購買意欲もうかがえる。		

	建設業（営業担当）	・見積の段階で発注単価が低く、仕事量が増えても、コストを考えるとあまり変わらない。
	輸送業（経営者）	・相変わらず人手不足によるコスト上昇はあるが、物量が大きく変動する兆しはない。
	輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は前年よりも1リットル当たり4円ほど上がっているが、価格としてはそれほど高い水準ではないので、この先も今と同じように推移していく。
	輸送業（エリア担当）	・世の中の景気が安定している。
	輸送業（エリア担当）	・良くなる要因は見当たらないが、悪くなる要因も見当たらない。現状のまま推移する。
	通信会社（総務担当）	・小売業や観光サービスでは、夏休みが終わって平日の売上が減少することは織込み済みである。秋に向けて特段の不安感もなく、足元の景気が続く。
	通信会社（法人営業担当）	・下期に向けて、新規の入札、提案案件は増えるが、IT投資が当初予算から上方修正されるような増益要因は見受けられない。提案倒れの可能性もあり、金になる案件はこれまでと変わらない。
	金融業（企画担当）	・北朝鮮問題等の地政学的リスクもあり、株も為替も良い方向には動きにくい。当面は足元と変わらない景気が続く。
	不動産業（経営者）	・9月は例年より雨天が少ないと予想されており、今月と同様に良い景気が続き、売上は前年同月比100%以上で推移する。
	不動産業（経営者）	・現状のまま様子見である。
	不動産業（用地仕入）	・周りの状況には変化がない。
	企業広告制作業（経営者）	・雇用情勢は改善しているが、個人消費の動きは別である。実店舗で買わない傾向が続いているため、景気の実態を目でみるのが難しくなっている。
	広告代理店（制作担当）	・特にこれといって先行きの景気が変わる気配がなく、現状維持が続く。
	公認会計士	・中堅中小企業の状況を改善する効果的な施策等がない。金融庁の方針にもかかわらず、地域金融機関の多くは、客の実態に向き合った支援をせずに、自行の健全性向上や規模拡大に専心している。
	会計事務所（職員）	・東京オリンピック開催に向けて、地方でも公共事業を中心に老朽箇所の修繕等の案件はあるものの、予算の確保や住民との意見調整が進まず、保留が続くものもある。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・北朝鮮の動きに振り回されている。通貨の安全性から円が買われてはいるが、企業は非常に困惑している。新しい時代に対応するためには何をすれば一番いいのか、非常に分かりづらい状況である。
	食料品製造業（営業担当）	・飲料業界においては、夏の売上によって年間のボーナスに影響があるため、受注数が伸びないと厳しくなる。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・11～12月に北米では大型連休があり、客先の設備投資の動きが悪くなることが見込まれる。
	建設業（経営者）	・政界では他の話題に関心が集まり、アベノミクスや政策の議論がみられない。総理大臣が何とかしなければ、景気は良くならない。
	x 新聞販売店〔広告〕（店主）	・6月からの折込料金の改定で、想像以上の客離れが起こっている。値段の問題にとどまらず、新聞折込広告という広告媒体の価値について、かなり厳しい評価を受けている。今後、折込収入が復調することは厳しい。
雇用 関連 (東海)	-	-
	人材派遣会社（社員）	・上期から下期にかけて人材の入替えがある。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・新型車種の販売及び海外輸出は上向きの推移が見込まれ、今後も自動車生産においては良くなる方向である。
	職業安定所（職員）	・前月に比べて新規の求人数が0.24%増加し、求職者数が1.4%減少しているため、新規求人倍率が0.06ポイント上昇している。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・秋以降は本格的な需要期に入るため、今後は更に求人数、求職者数共に伸びが期待できる。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・前年並みに内定者を確保した企業から追加的な求人があり、前年以上の内定が見込まれる。
	人材派遣会社（経営企画）	・変化の兆しはみえない。
	人材派遣業（営業担当）	・海外情勢を不安視する企業が多く、大幅な景気の好転は期待できない。
	人材派遣会社（社員）	・予約状況は例年並みで変わらない。
人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業の活況は基本的に続く見込みであり、それに後押しされて地域の好況も続く。2～3か月先も、良くなるというよりは、足元の好況感が続く。	

	人材派遣会社（営業担当）	・下期になっても求人側と求職者のすれ違いが続く。求人側は、自社の都合ばかりを優先した求人内容が多く、求職者にとっては魅力を感じないものが多い。
	人材派遣会社（営業担当）	・それほど前向きな材料が見当たらず、実生活でも景気の良さを感じない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・消費、求人、広告宣伝やイベント等は、国際情勢の緊迫やマイナスな出来事に非常に弱い。全体的にみれば、影響がない業種やむしろプラスになる企業もあるが、絶対数は少ない。
	職業安定所（所長）	・業務量拡大に見合う人材の確保が困難となっている。現状の人員で生産性を更に向上させるだけの体力をもっている企業はない。
	職業安定所（職員）	・人手不足感は強まってくるが、すぐに景気の変動にはつながらない。
	職業安定所（職員）	・職種別にみると、求職者が事務職や運搬・清掃等の職業に集中し、求人とのミスマッチが生じている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・上期での採用不足分を積極的に充足する企業も出てくるが、転職希望者の状態は変わらない。
	民間職業紹介機関（支社長）	・引き続き求人の動きは堅調である。
	人材派遣会社（社員）	・企業では慢性的な人材不足が続き、生産性が徐々に低下している。
	人材派遣会社（支店長）	・改正労働契約法による無期転換により、派遣元から派遣先の直接雇用への切替えや契約条件の見直し等が進み、派遣就業者数が減少する。
x	-	-