

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)	◎	商店街（代表者）	単価の動き	・物価は上がっているが客足は減っていない。
	◎	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品や衣料品など全ての売場で入店客数、購買客数、客単価のいずれも上向いている。
	◎	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月は宿泊需要が高く、過去最高に迫る水準であった。宴会、レストランも前年比で伸びている。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・年末ということもあって出足は非常に堅調で、昼間も通院や買物の客がふだんより多くなっている。夕方から夜の出足は非常に多いため、売上も大幅に増加している。
	○	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・年末に向けた動きがみられる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍が収束し人々の心も平静を取り戻し、新型コロナウイルス感染症発生前の水準にほぼ戻りつつある。あと一息である。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は僅かであるが増えてきている。ただし、飲料類の販売は増えていない。
	○	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ボーナスが出た影響か、客単価は低いですが12月中旬から来客数が伸びた。例年クリスマスは靴の売行きが余り良くないが、今年は比較的プレゼント用包装の依頼が多く、売上が増えている。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス増加もあり消費マインドは3か月前と比べて改善している。クリスマス時期でもあり、海外特選ブランド品や高額品の動きが顕著で、売上を大きく伸ばす要因となっている。インバウンドも、今月は前月より勢いがある。一方で、クリスマスケーキは原材料価格の高騰や人件費アップなどによる価格上昇もあり、販売数や売上を落としている。
	○	スーパー（店員）	来客数の動き	・野菜が価格高騰しているなか、当社は他店より安価で販売しているため来客数が伸びている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は夏頃に比べて3%から5%程度増加している。相変わらず値上げは続いているが、客の買い控えが顕著ではないため、数字は上向いている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末で休みに入ったため、子供連れや夫婦連れの来店客が多く購買意欲も高まり、買上が増えている。
	○	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・年末にかけて人の動きが特に活発になり、駅などの交通拠点の店舗では売上が前年を大きく上回っている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年よりも中旬の来客数が伸長し、特に夜間の伸びが全体的に大きかった。気温の急低下もあり、ホット商材や温かいカウンターフードの売上が非常に好調であった。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・商品値上げは落ち着いてきたが、客単価は幾分上昇している。春から始めた宅配サービスもそれなりに定着している。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれた影響か菓子類やアルコール類の売上が良く、全体の売上を押し上げている。
	○	コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・10月のペットボトル飲料値上げにより、客単価が上がり売上も伸長傾向にある。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・省エネタイプのアエアコンが人気である。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数や客の様子など全体的に良くなっている。販売量は例年並みであるが価格水準も良いため、季節要因だけでなく景気が良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の入荷台数が少ないため、昔のような値引き競争はなくなっている。人気車種は自社既存客のみの抽選で値引きなしに販売するため、販売単価はかなり上がっている。
○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・少しずつではあるが車両生産も回復している。商材があれば商売になるが、商材がなければ手の打ちようがない。	

○	その他小売 [ショッピング センター] (経 理担当)	来客数の動き	・来客数は引き続き堅調に推移している。
○	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は外国人観光客が好調だが、価格にはシビアである。年末年始は国内客の観光需要も高い。宴会は、企業の忘年会が戻らず今一つの状況である。
○	旅行代理店 (経 営者)	お客様の様子	・年末年始の受注は減るが、年明けに向けた客の動きがあり、少し活気づいてきた様子がみられる。
○	通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・解約件数はさほど変わらない一方で、新規契約件数は若干上向き傾向である。
○	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・海外旅行者の増加と客単価の上昇がみられる。
○	ゴルフ場 (支配 人)	来客数の動き	・12月は天候にも恵まれ、予算比及び前年比で入場者数は順調に確保できている。3か月前と比べても、寒い時期としては入場者数が順調に推移しており、このままの状態です年末を迎える見込みである。
○	パチンコ店 (経 営者)	来客数の動き	・繁忙期に入り来客数が増加している。
○	美容室 (経 営者)	お客様の様子	・客の話からは年末年始に外出する人が多く、今までに比べて景気が上向いている。
○	美容室 (経 営者)	お客様の様子	・正月を前に来客数が増加している。
□	商店街 (代表 者)	来客数の動き	・引き続き週末はもちろん平日でもゆっくり歩けないほど多くの客が商店街にきている。ただし、テイクアウト商品の購買数は伸びていない。
□	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・年配の客が多いが、年配者の中でも経済的に余裕がある人とならない人の違いが大きい。トータルとしては余り変わらない。
□	商店街 (代表 者)	単価の動き	・ガソリンや灯油、電気ガス料金から日用品や飲食代まで、ありとあらゆるものが値上がりしているが、値上がり分に賃金の上昇が追い付いていない。
□	商店街 (代表 者)	単価の動き	・物価が上がっており、消費量が増えず売上も芳しくない。
□	一般小売店 [結 納品] (経 営者)	販売量の動き	・このところ景気が悪い状況がずっと続いている。
□	一般小売店 [生 花] (経 営者)	お客様の様子	・物価高の影響か花の価格も1～2割高くなっているため、客は購入金額を抑えるか種類を減らす傾向にある。特にクリスマスの需要はかなり落ちている。
□	一般小売店 [生 活用品] (販 売担当)	単価の動き	・買い控えが続いているのでボーナスくらいは好きに買物をしたいという客が多い。
□	百貨店 (営業担 当)	お客様の様子	・来客数は増加傾向にあり、特に物産展など食関連の催事は好調に推移している。しかし、全体での買上率が上がらず、来客数に比例した売上増加とはなっていない。
□	百貨店 (営業企 画担当)	販売量の動き	・値上げの影響を強く感じる。販売数は減少しても値上げにより売上は前年並みである。
□	百貨店 (販売担 当)	単価の動き	・ギフト需要が多くなる時期で購入意欲は強い。来客数は前年を上回っているが、低予算のため客単価はなかなか上がらない。インバウンドは少ないが、高額品の購入が目立った。
□	スーパー (経 営者)	販売量の動き	・年末年始向けの納品も伸び悩んでいる。販売価格上昇に伴い売上金額は増加しているが、仕入金額も比例して増加しているため、プラスマイナスゼロといったところである。
□	スーパー (店 長)	お客様の様子	・クリスマスから年末商戦について、特別な商品は好調に推移するものの、通常の商品は買い控えやバーゲン品だけを買う動きである。
□	スーパー (販売 担当)	それ以外	・売上、利益共に上がっている。年末年始向けの際物も好調である。
□	スーパー (総 務)	単価の動き	・商品価格が上昇している分、購入量が減少している。
□	コンビニ (エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数は何とか前年並みで推移している。

□	コンビニ (店長)	来客数の動き	・来客数は前年比で今までよりも伸長しており、売上増加の大きな要因となっている。年末に近いこともあり比較的高価格帯の商品が好調である。商品の値上げは続いているが、それを除いても来客数の増加が販売点数の増加につながり好調である。
□	コンビニ (店長)	来客数の動き	・例年12月は売上、来客数共に上昇するが、前年よりも良いと言えるほどではない。
□	コンビニ (店長)	来客数の動き	・景気の良さを実感することはほとんどない。来客数は前年を割り、買上点数も下がり調子である。
□	コンビニ (本部管理担当)	来客数の動き	・12月の売上は前年比105.3%で、40か月連続の前年比超えとなる。世間の情勢を反映しやすい業態のため、小売業全体で安定していると言える。マイナス金利の解除、円安やインフレの継続といった経済環境の激変、長い猛暑の後に急激な気温低下と厳しい気候が常態化しているが、小売業は悲観する状況にはなく安定している。
□	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・客単価は価格上昇の影響でアップしている。ただし、来客数が前年を割り続けており、売上は2%から3%ダウンしている。年末の工事ラッシュによる交通渋滞が周辺で多く発生しており、冷え込みが緩んで冬物衣料の販売が伸び悩んでいる。
□	衣料品専門店 (売場担当)	単価の動き	・客は少しでも価格の安い物を求めている。当店は大手商業施設とファストファッション店に囲まれている立地もあり、スーツを買いにというより安価な商品を探しに来る客が多い。薄利多売もあって立地のお陰で売上は上がっている。
□	家電量販店 (営業担当)	単価の動き	・寒くなって暖房器具が動き出し、クリスマス商戦になって来客数は大きく伸びたが、単価の高いテレビやパソコンの動きが非常に悪かった。
□	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・以前の感覚では商品を選択、購入できず、客の購買意欲が弱くなっている。食品や生活インフラに関する物価の上昇が大きな負担となり、収入増加が支出増加に追いついていない。
□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナス商戦に入ったが、特に大きな売上増加もなく、販売台数も入庫台数も前年並みであった。ガソリン価格の高騰でハイブリッド車の販売比率が高くなっている。
□	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・休日は多くの来店客があるが、平日の来客は繁忙期の12月でも見込みより厳しい状況である。
□	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・周りの店は良くなっているようにみえるが、自店では良くなっている感覚がない。
□	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・来客数、単価共に上がってきているが、仕入れも高いため利益が出にくい。
□	その他飲食 [ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・12月の売上は前年を5%程度超えた。様々な物価が上昇するなかで客からは購入量を減らそうかという声も聞こえていたが、実際の販売量は大きく変わらなかった。
□	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・忘年会の時期であるが、新型コロナウイルス感染症発生前に利用のあった団体客が来なくなったり需要が減ったりして、やや悪い状況が続いている。賃上げや物価の上昇を企業が転嫁できず、営業利益の減益に伴う需要の後退がみられる。
□	旅行代理店 (経営者)	それ以外	・外国人観光客の増加でオーバーツーリズムが一部で問題となっているが、当地域は国際空港の利用客も増えていない。ターミナル駅では昼食時に飲食店の行列が目立つ一方、移動式の弁当店も増加し、購入者が増え続けている。駅前には外国人観光客の姿が増えているものの、飲食店などの消費拡大につながるほど多くない。
□	旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・年末の挨拶をかねて旅行商品の話をすると、年内は忙しいという人が多い。春以降、ゴールデンウィークや夏休みにどこか出掛けたいという声が多かった。
□	旅行代理店 (営業担当)	来客数の動き	・年末年始の旅行申込みの来客数は、新型コロナウイルス感染症発生前に戻った。今年度から来店予約システムを開始して旅行申込みを受けているが、来店予約数は順調である。

□	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・安いサービスへの切替えて解約する人が増えている。他社からの乗換えも増えている。
□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・冬季で客の入りが少ない。
□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・12月はほぼ好天に恵まれ、クリスマス等冬季イベントの開催効果もあって相当数の集客があったが、飛躍的な伸びとはならず、月次の目標値程度にとどまった。
□	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月末まで複数商品のキャンペーンを開催している。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・材料費の値上がりが続いている。契約金額にも影響を与えている。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	来客数の動き	・年末でも全く客の動きがなかった。来月に期待したい。
▲	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ギフト用より自分用に買う商品の割合が年々高くなっている。クリスマスギフトよりも自分のための温生活用品が人気だった。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比が前月よりも落ちている。
▲	スーパー（店員）	単価の動き	・名産品である柿のシーズンになっても猛暑と害虫の影響で入荷量が少なく、売上に大きく響いた。また、師走1番にメイン商材のみかんは、価格が今までで1番高くなっている。令和の米騒動と同じくらいみかんの価格が高騰し、箱買いが少なくなっている。
▲	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・売上悪化で撤退する競合先が出てきた。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・冷え込みが緩んでエアコンやファンヒーターの動きが悪い。プリンターや交換用インクも年賀状需要の減退で前年割れしている。テレビも高額な有機ELの需要は一巡したようで、単価が下がっている。
▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇に伴い点検代や修理費が上がっており、客が点検を控える等の影響が出てきている。
▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年同様であるが、年末の動きは悪い。
▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新たな政権運営になって先行きが不透明で不安という声が高まっており、景気は悪くなっている。
▲	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・円安が続き輸入商品の価格上昇が影響し、販売量が抑えられている。
▲	一般レストラン（経営者）	それ以外	・食品等を仕入れていた個人商店が2店ほど閉店した。
▲	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・国内外での不安定要因で漠然とした不安感がある。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・物価高騰やガソリン価格の値上げが影響している。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年であれば忙しくなる時期だが、余り客が来ない。
▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・引き続きガソリン代も高く物価の上昇が響いているようで、客足に影響している。
▲	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・仕入品の値上げがまだ続く。燃料費や光熱費の負担増加も続いている。
▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・収入に直接つながらない計画案件ばかりで、売上が上がらない。
▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・周りからは景気が良くなるような話を聞かない。
▲	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・物価が上がり生活費も上がって、客は住宅ローンの返済が厳しくなっている。
▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・物価高で全てのコストが上がり、リフォーム価格には転嫁もできず利益率が下がり、経営を苦しめている。景気が上向く様子がみられない。
▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・月によって多少の浮き沈みはあるものの、全体として下降傾向である。

	×	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・仕入先は、小売店の状況はコロナ禍の頃より深刻と言っている。今月になって顧客の来店はほとんどない状態であるが、電話勧奨で高単価商品が売れたためバーゲンセール中でも前年並みの売上になっている。カード払いの一見客は販売単価が低い、顧客の販売単価は高い。
	×	その他専門店 [貴金属] (経営者)	来客数の動き	・クリスマスやボーナス、年末商戦の時期にもかかわらず来店客が少なく、消費意欲が減退している。
	×	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは、企画型住宅で設計コストを下げても、売値は高いままである。地元ビルダーでは、新築物件から撤退する会社もある。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量 の動き	・青果物や農産物など季節要因により、例月よりも物流が活発になっており、受注量、販売量共に増加している。
	○	輸送用機械器具 製造業 (品質管 理担当)	それ以外	・新規採用してもなかなか続かないケースや、採用が内定しても直前で辞退するケースが多数見受けられる。他社での採用があり、求職者の選択肢が多くなっているためと推測する。
	○	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上は横ばいだが他社と比べると良い方である。他社では生産量が増えず苦労している。当社は新製品の売行きが良く、先々も楽しみである。
	□	食料品製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量に大きな変化はみられない。
	□	化学工業 (営業 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・台湾や韓国向けの製品は好調を継続している。国内向け製品はU字回復が一服し、直近は低調である。
	□	化学工業 (総務 秘書)	それ以外	・毎年のことではあるが年末は悪くない。師走で混雑するターミナル駅は様々な人ですれ違いが難しいほど混雑している。街中には新年を迎える準備と新年への期待感が漂っていた。
	□	窯業・土石製品 製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連耐火物の需要が減少しているが、他の用途用の耐火物需要が徐々に回復してきたので、何とか販売量を保っている。
	□	一般機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・北米向け半導体設備は低調だったが、欧州、中国や東南アジア向けが好調だった。
	□	電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・生産量は横ばいが続いている。
	□	輸送用機械器具 製造業 (管理担 当)	それ以外	・値上がりが続くなかガソリン価格は更に高騰し、景気が良くなる気配はない。
	□	建設業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・例年同様、年末で来場者数、成約数共に伸びない。来場から成約までのリードタイムも長くなっている。
	□	建設業 (営業担 当)	取引先の様子	・年末や年度末に向けて受注はできているが、物価上昇と部材不足で実際の工事に着手できず、先延ばしになっている。
	□	輸送業 (従業 員)	受注量や販売量 の動き	・全体的に荷量は少し減っている。僅かだが値上げできたことと2024年問題で乗務員の仕事量が制限されているため、今は程よい忙しさになっている。ただし、3月から4月は例年と変わらず車両不足となる。
	□	輸送業 (従業 員)	受注量や販売量 の動き	・国内輸送量は前年並みである。企業間物流が伸びていない。
	□	輸送業 (エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・年末年始はイベントが多くなる時期だが、取引先の話では例年出荷が伸びる時期なのに今年は余り振るわないとのこと、消費が余り伸びていない様子である。
	□	通信業 (法人営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・12月は、公共機関や順調に売上を伸ばす企業から年度末に向けた駆け込み受注が期待できる時期であるが、新規受注は例月と変わらず大きな動きがない。
□	金融業 (従業 員)	取引先の様子	・インバウンドによる売上増加がみられる。ただし、都市に限っての話であり、地方の景気は良いとはいえないため変わらない。	
□	金融業 (従業 員)	取引先の様子	・飲食店では年末の繁忙期を迎えている様子である。新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻りつつあるようにみえる。	

	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や人件費の上昇にもかかわらず、請負金額は上がっていない。請負企業は原価率が上昇し利益が上がらず、特に中小企業は大手企業と比べて賃上げにも限界があり、景気が良くなっている実感はない。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多く、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上も前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・物価上昇により顧客企業も広告発注を抑える傾向がみられる。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・ボーナス支給があり周囲に状況を尋ねると、前年よりは少し増えているが物価高には及ばないとのことである。月々の賃金では足りず、ボーナスでの対応が多いようである。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・これまで冬のボーナスを出さなかった顧問先でボーナス支給がある。臨時ボーナスやボーナスの増額は、これまでもあったことで、大きな変化はない。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に減少している。この傾向は前年8月頃から継続している。
	▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件の動きがやや鈍く、受注量が思ったほど伸びない。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が減った。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末特有の日用雑貨などの物量増加が今年はみられない。急ぎでトラック便を探す問合せもほとんどない。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・日常の買物で食料品への支出が日を追って増えており、先も含めて生活の安定が感じられない。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は受注量、販売量共に年間で最も活気づくが、今月は他の月よりも5%ほど落ち込んでいる。通常の12月からみれば10%以上の落ち込みと考える。
雇用 関連  (東海)	◎	*	*	*
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人利用の忘年会が多かった。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらず物価上昇の波に社会が飲み込まれている状況が継続している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に賃金上昇が追いついていない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続きメーカーからの引き合いは多く、提案し切れていない。当社でも中途採用に苦戦するぐらい、メーカーは中途採用に力を入れている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・地方都市では、求人数は増加しているが応募数は減少している。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・下期に入っても自動車製造業全般での生産量に大きな変化はない。労働者を供給する製造請負業や労働者派遣業においては、転職等による人材流失の回避に苦労している。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・原料価格やエネルギーコストの高騰、人手不足は変わらず深刻で景気全体としては横ばいである。各社が努力や工夫をして取り組んでいるが、一部には円安の影響で業績を伸ばしている輸出企業もある。
	□	職業安定所（所長）	求人数の動き	・秋口に新規求人が多少増加したものの、その後は落ち着いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、卸売・小売業及び宿泊・飲食サービス業は減少となったものの、建設業、製造業、運輸業、医療福祉サービスについては微増という状況である。結果的に全体の新規求人倍率は0.4ポイントのプラスであった。
□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業種によっては人手不足が続いており、活発な採用活動もみられるが、新規求職者は減少傾向である。年末を迎え来年以降の景気動向が不透明なことから、状況を見極めたいという心理から労働者のマインドが慎重になっていると推察する。	

□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の活動は例年のトレンドと変わらない状態で推移している。潜在的に情報を得たいというニーズがあるため、人材会社のプロモーションや登録喚起の動きは変わらない。
▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・好調であった11月から変化し、新規登録者数が前月比50%減少した。今月は前月分で人材供給をカバーできたが、1月以降に不安が残る。
▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人材不足の業種、職種や中小企業では採用難が続くなか、業務の見直しや効率化、外部への業務委託やDX化等の推進により生産性向上を図るケースが増加している。
▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が21か月連続して前年同月比マイナスとなっている。
▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・倒産や人員整理のための早期退職など、業績不振による離職者が目立った。
▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比では輸送用機器製造業やプラスチック製品製造業など幅広い製造業で求人数が大幅に減少した。
×	—	—	—