

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)	◎	コンビニ（商品 企画担当）	来客数の動き	・これまでの客単価の上昇に加え、比較的好天に恵まれたこと から来客数も増加傾向にある結果、売上も好調に推移して いる。
	○	百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・6～7月は米国の関税問題などの影響を受けて消費マイン ドが下がり、富裕層の購買意欲も乏しく売上は芳しくなかつ たが、関税交渉に一定のめどが立ったことで客の購買意欲も 良くなり、売上も回復基調である。暑さは来客数にマイナス であるが、帰省客などの来店がカバーした。
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・お盆前は天候不良で客足が遠のいたが、明けてからは来客 数と購入量が増えた。特に野菜類が多い。
	○	スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・店舗を改装し、少し良い品物の品ぞろえも広がったため、 売上、来客数が伸びている。
	○	コンビニ（店 長）	販売量の動き	・前年より天候にも恵まれ、前年同月を上回る結果となつ た。希少なフィギュア玩具の限定販売や当たりくじ玩具など 販売前から電話などで問合せが殺到する商材や、総菜コー ナーの値引きキャンペーンを始めとする本部の販売促進施策 が功を奏した。猛暑のため家から近いコンビニで買物を済ま せた可能性もあるので、新規客を常連客にできるかどうか は、数か月の経過観察を要する。
	○	コンビニ（店 長）	販売量の動き	・単価の動きが好調で、天候にも非常に恵まれた。この暑さ でアイスクリームの動きが引き続き大変好調である。
	○	衣料品専門店 （売場担当）	販売量の動き	・平日はそれほど変わらないが、週末は単価の動きが良く なっている。買上点数も同様だが、単価の高い商品が動くよ うになった。セットで販売している商品の動きも良い。ノー アイロンシャツもよく売れている。
	○	家電量販店（店 員）	単価の動き	・高単価なエアコンの売行きが良い。
	○	乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・販売台数は増えていないが、購入目的で来店する客が増え ている印象を受ける。
	○	その他専門店 〔貴金属〕（経 営者）	来客数の動き	・前月までに比べ来客数、購買単価共に向上してきた。
	○	その他飲食〔仕 出し〕（経営 者）	お客様の様子	・株価上昇などポジティブな要素は多いが、米国の関税など 不確定要素もある状況で、良いのか悪いのかよく分らない 。
	○	都市型ホテル （営業担当）	単価の動き	・レストランの予約人数、単価をみると15%ほど良くなつて いる。企業接待も増加傾向にある。
	○	都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・6月以降、宿泊は動きが悪い。レストランは、猛暑の影響 か客足が鈍い。
	○	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・10月以降の旅行の受注が増えてきている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きは、以前は週末に多く週初めや週中の人出は余り 期待できない状態だったが、最近は週初めでも人出が多いこ とがあるため、良くなっている印象を受ける。ただし、昼間 の動きには変化は余りない。
	○	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・来年度の予算取りは、前年よりやや多く取れている状況で ある。
	○	観光名所（案内 係）	お客様の様子	・街中の飲食店では新規客が増えているが、一見客が多いよ うで、今のところ先の見通しまでは立っていない。
	○	パチンコ店（経 営者）	販売量の動き	・8月は繁忙期のため、売上は上がっている。
	○	美顔美容室（経 営者）	販売量の動き	・今月から自宅用ケア商品のキャンペーンセールを開始した ため、セットでの買上が多かった。
	○	美容室（経営 者）	お客様の様子	・暑さで来客数は減っているが、余りにも暑く髪が伸びて気 になるからと、午前中に来店する客がみられた。

☐	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末はもちろん平日も相変わらずの人出で、昼食時はどの店も行列ができています。ただし、客単価はなかなか上がらない。
☐	商店街（代表者）	お客様の様子	・年々夏の暑さが厳しくなるなかで、街中の人通りはかなり減少しており、今月も前年と比べてやや悪くなっている。客は涼しい大型ショッピングセンターなどに行ってしまう。
☐	商店街（代表者）	お客様の様子	・商品の価格は上がってきているが、サービス業に関してはなかなか上げることができていない。
☐	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑日が続き、観光地では観光客が木陰を求めて右往左往している。冷たい飲物を提供する喫茶店が大混雑している。超異常気象である。
☐	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来店してもみるだけの客が増えている。特にふだん使いの花に関しては、ホームセンターの値段と比べて判断している様子である。夏は日持ちが悪いため、安い方を選ぶようである。ギフト商品はコチョウランがよく出ており、以前と比べて単価は上がっている。
☐	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・今月は、特にお盆前は飲食店への来客数が少なく厳しかった。お盆明け以降はやや回復し、アルコールやソフトドリンクの販売にも少し動きがあった。
☐	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・お盆休みの行楽や暑さの影響か、買物をする人が少ない。
☐	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・猛暑対策グッズなどの服飾雑貨や休憩をかねたレストランの売上が好調で、不振が続くインバウンドの売上をカバーしている。
☐	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・一般客の入店は変わらず好調であるが、買上率、買上単価共に下落している。一方、富裕層は変わらず買上意欲が旺盛で、売上の増加に貢献している。
☐	百貨店（販売担当）	単価の動き	・価格改定の影響はあったが、予想していたほどではなく購買意欲は安定している。高額品の稼働は良いが、価格改定で単価が上がったことに起因する。インバウンドは中華圏が減少傾向だったが、後半から増加した。
☐	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前年にあった台風や南海トラフ地震臨時情報発表の影響を加味して考えると、客の戻りが少ない印象を受ける。
☐	スーパー（店員）	来客数の動き	・競合店の閉店後、来客数が落ち着いてきた。
☐	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・前年は台風の影響を受ける日があったが、今年は天候の影響をほとんど受けなかった。多くの店舗が前年の売上を上回っている。
☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑で来客数が落ちると予想していたが、お盆を中心に来客数は多く、例年を超える店舗が増加している。商品では、飲料や酒、麺類などの冷たい商材が前年と比べ好調であった。
☐	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・今月の売上は前年比101.7%であった。一見好調に見えるが、来客数が前年比97.9%と減少している一方、客単価は103.3%と上昇していることで売上を維持している。売上の基本となる来客数が前年を下回っている状況は、3か月前と比較して好転しているとは言い難い。
☐	家電量販店（フランチャイズ経営者）	お客様の様子	・8月末になっても猛暑が続いている。夏が長くなったため、エアコンの販売期間も長くなっている。今年は台所等、今までエアコンなしで過ごしてきた場所への新規取付けが目立った。ただし、3年連続での猛暑のため売上台数は前年比では減少した。例年より少し良い程度である。
☐	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暑さが続いているのに、今年はなぜかエアコンや季節商材の販売数が伸びない。
☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車価格や部品代の上昇のほか、様々な物の価格上昇などが要因となっている。
☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高による生活必需品への出費が増え、抑えられる支出は抑えようとする様子が引き続きみられる。

☐	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ここ数年、販売台数は前年並みで推移しているが、販売停止の車種が多く、かつてのような客が欲しい車を欲しいときに買う売り方から、買えるタイミングで一斉に注文する売り方に変わってきており、販売再開したタイミングで、こちらから提案して販売している。
☐	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・生活に関わる物価が上がり続け家計の負担が大きいところに、更にこの猛暑でますます必要な支出が重くのしかかってきている。夏季休暇の過ごし方にも予算が取れる人とそうでない人の格差が現れている。もう少し社会全体に余裕がないと、新車市場はなかなか厳しい。
☐	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・物価高の影響を受けている。
☐	乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・全体的な動きは余り良くないが、アクセス数は多い。単価の動きを見ると少し下がっている印象を受ける。例年8月は余り動きのない月だが、それにしても厳しい。
☐	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・他メーカーも含め、全体的に新車の価格が上がっているため、中古車を探す客が非常に多くなってきている。中古車の在庫が足りなくなり、思うようには販売できていない。
☐	その他専門店 〔書籍〕(社員)	販売量の動き	・夏は休みが多いこともあり、販売量に伸びがみられない。
☐	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	・夏休み等もあり来客数は堅調であったが、物価高騰は相変わらずで、9月以降も注視する必要がある。
☐	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・5月のゴールデンウィーク需要と同様に、お盆の営業は比較的順調に推移している。家族や友人等の集まりは底堅い一方で、平日夜の接待や会食は厳しい。税制改正による交際費限度額拡大の影響も限定的である。
☐	一般レストラン (従業員)	単価の動き	・米の価格が上がって、値上げせざるを得ない。
☐	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・コロナ禍が明けて以降、緩やかに回復してきた来客数の伸びが鈍化し、今月は前年並みの水準にとどまる見込みである。
☐	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・秋冬商戦に向けて宣伝はしているが、余り効果がない。大阪・関西万博も終盤で、年末年始の最大9連休にも期待しているが、動きが速い客層は既に夏前には契約済みで、旅行予約も2極化している。ファミリー層は、秋は学校行事が多くなるが、県民の日で休日のある11月下旬に期待している。
☐	旅行代理店(経営者)	それ以外	・タクシーは、乗務員の人手不足で利用客は以前のように手軽に利用できなくなったが、効率的な配車と運賃上昇で、本当に必要なときに必要な人が利用するようになっている。夜の利用も、利用時間帯が12時頃までに短縮している。
☐	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・夏休みやお盆など長い余暇時間が取れる時期で、旅行者は増加している。一方、猛暑や豪雨などの自然災害による体調不良や人的・物的被害の発生により、旅行を控えたり取りやめる人も増えており、景気は横ばいである。
☐	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に前月同様に低い数字となっている。前年を上回っているものの、余り良くない状況が続いている。
☐	テーマパーク (職員)	単価の動き	・予想していたほど値上げの影響による買い控えがなかった。
☐	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・引き続き猛暑の影響を受け、月全体としては目標の入園者数には届かなかったが、お盆期間に限れば、臨時の夜間営業の実施により、期待値以上の集客と収益を得ることができた。

□	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・物価の上昇は続いているが、価格転嫁が難しく利益が減少傾向にある。
□	パチンコ店（従業員）	販売量の動き	・新しいタイプの機種の人気が乏しく、集客や売上に好影響を与えられなかった。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、暑さと物価高が毎回話題に上がる。消費者はとにかく物価が気になっている様子である。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・円安や物価高の影響で景気が良くない状態が続いている。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいで、大きな変化はない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・自身の店舗の業績も余り良いとはいえず、取引先の飲食店や衣料品関係も同様に余り良くない状況である。
▲	一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・猛暑で商店街に人がいない。
▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お盆前はそれほど悪くない印象だったが、お盆以降、特に20日を過ぎてからは、ほとんど涼みに来る客ばかりになった。目的があって来店するわけではなく、売場をぐるりと一周して店員と少し話して帰る人が多く、売上は厳しい状況である。
▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・猛暑の影響かあるいは物価高の影響か、来客数がかなり減っている。必要な目的買いがより目立つ。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・前年にあった南海トラフ地震臨時情報の発表に伴う需要の反動減で、今年は食品を中心に落ち込みが激しい。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年は南海トラフ地震臨時情報の発表や停滞した台風の影響で水やお茶、レトルト食品、米の特需があったが、今年はなくなった。お盆も9連休で外出や外食が増えたためか来客数が減少したこともあり、売上が減少した。
▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・野菜の価格上昇と、相変わらずの米の価格上昇が買上点数の減少をもたらしている。電気料金やガソリン価格の高さも生活活動を抑制している。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価高騰の影響で客単価は上昇しているが、来客数自体が前年比96%と厳しい状況である。
▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・以前は提案すれば購入した客も、最近は以前ほどの購入には至らず、買い控えの傾向が強くなっている。
▲	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が減っている。必需品である介護衣料品の注文が減っている。
▲	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・連日の猛暑で新規の来客数が減っている。冷房能力を超えた暑さのため、エアコンの不調を訴える客も増えてきた。工場も暑さ対策は行っているが、明らかに作業効率が落ちており、暑さに振り回されている。今まで余り注文がなかった駐車中にフロントガラスにつける日よけやサンシェードの注文が増えてきた。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・収入が上向くことはなく、支出が増えることが多いため、自宅で過ごし外出を控えている様子である。
▲	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・ここ2年間ほど、何度か値上げを実施してもこれまでは販売量は大きく落ち込まず、売上と利益は確保できていた。7月以降、販売量が前年を下回り始め、値上げによる消費減退がみられるようになっている。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は宿泊者数が前年比5～7%ほど多かったが、今月は前年より8～10%少ない数値にとどまっている。暑さの影響か、大阪・関西万博に人が流れているのかは不明だが、宿泊者数は伸び悩んでいる。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年8月は忙しい時期だが、今月は来客数が少なかった。
▲	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・調達価格が上昇した影響で、レンタル事業の売上が伸びても、利益率が伸びない。
▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話は聞かない。

	▲	住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・生活必需品が値上がりして生活に負担が重くのしかかっているため、住宅購入資金に回す余裕がなくなっている。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・上限はあるものの補助金を使ったリフォーム工事もあるが、建築材料の価格高騰により金額交渉に時間が掛かり、中には計画中止となる案件もある。建築費や人件費が下がる見込みはなく、ますます仕事を取りづらくなる。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への出展を引き上げる企業が増えてきている。
	▲	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・夏季休暇がどこの企業も長く、予想よりも伸び悩んでいる。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・販売促進を強化するものの、来客数前年比を超えることができない。
	×	スーパー（店員）	販売量の動き	・猛暑の影響で帰省を控えたのか、ぶどうや梨など手土産用の果物の箱買いがみられなかった。豚肉の価格高騰による買い控えが特に顕著で、売上に響いた。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は猛暑の影響で外出を控える人が多いようで、来客数が10%ほど減少した。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・連日の猛暑で日中は人の往来がない。バーゲンセールのポップを見て入店する人は、店内を一巡して何も言わずに帰る。セールだからとか半額だからと買う人は、一見客にはいない。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・猛暑により客の消費が鈍っている。生活必需品の販売は堅調だが、夏用の作業服やTシャツなど夏物商材の売行きが悪い。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月はお盆休みもあって稼働日数が少なかった。連日の猛暑の影響は避けられないが、それにしても客の動きが悪い。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・相変わらず具体的な景気対策がみられない。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・本当に仕事がなくなっている。他事務所の手伝い程度の仕事しかない。
	×	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築住宅建設のように大きくまとまった金額の受注より、小さな金額のリフォームが多くなっており、より手間だけが掛かる工事が増えた。
企業 動向 関連 (東海)	◎	*	*	*
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国関税の詳細が決定するまで待ちの状態だった反動で一気に動き出した半導体関連の設備投資は落ち着き、今月は平均的な受注金額に落ち着いた。
	○	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・生産計画上の生産数が増えている。
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・連日の猛暑の影響を受け、飲料系の保管倉庫においては在庫入荷、出庫量共に例年より多くなっており、満床稼働となっている。
	○	金融業（従業員）	それ以外	・8月は夏休み期間のため人の移動もあり、身の回りの様子から景気が良くなっている印象を受ける。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に大きな変化はみられない。
	□	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生成A I 向け電子材料薬品の好調が継続している。台湾、中国向けクリーン容器の輸出が好調である。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・暑い日が続くが、街では屋外でのアルコール飲料等を提供するイベントやスペースが増え、暑さに乗じての活気を感じた。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・夏季休業が9日間と長期であったが、休み中の出勤は特に必要なく、受注量が伸びていない。米国関税の影響を懸念して生産量を抑えている様子である。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量の動きは見方が分かれているが、活発な動きにはならない点だけは、大方一致している。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・余り良くなると見込める要素はない。

□	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・将来に対する不安は大きくなるばかりだが、景気浮揚策は全く出てこない。株価が上がったとしても、しばらくは期待できない。
□	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・客先業界全体で景気が悪くなっている。特にコロナ禍からずっと悪い状況で設備投資が減っているにもかかわらず、製造業者では競争が激しくなっている。部品代や製品価格を高くすると競争力が落ちて収益が下がる。一方、価格を低くすると売上額は減少する。競争力の高いところが1人勝ちするということで、メーカー業界全体として余り良くない状況になっている。
□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・米国の関税の影響が分からない。また、物の値上げが続かなかで猛暑により電気代も心配である。
□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・販売に関しては、物件価格が所得の10倍以上であるケースが目立つ。それでも夫婦で住宅のペアローンを組んで購入する客が増えている。とても豊かな人生を送れるとは思えない。
□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・物価高が続いているが、更なる値上がりで既に決まった見積りに対しては価格内に収まらない状況が発生してくる。物品高のためうけが少なくなる状況が、同業者や工事関係者からうかがえる。
□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・米中との貿易に関わる企業やその取引先を中心に、荷量の減少がみられる。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月のなかで忙しい期間とそうでない期間がはっきり分かれてきている。忙しいときは車両の手配に苦慮しており、もう少しばらつきがあると有り難いが、まるで申し併せているかのように荷量が集中する。終わってみると、いつもどおりの売上に近い。
□	通信業（法人営業担当）	取引先の様子	・企業は、パソコンの現行OSのサポート終了や労働人口減少など様々な要因で、新しいAIシステムの導入を検討する機会が多くなっている。しかし、投資体力に自信がない、大規模システム導入後の運用人員がいらないなどの理由から、導入を見送りサブスクリプションサービスで場当たり的に対応するケースが増えている。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格や人件費など原価が高くなってきているが、受注価格に十分転嫁できているとはいえず原価率が上昇傾向にある。受注価格にまで転嫁ができないと、景気が良くなっているとはいえない。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多く、暑い日も多いが外出や遠出をする人は増加傾向にある。今月の売上は前年を上回っている。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・猛暑が続いているため、特に屋外イベントは人出が遠のいており、売上も厳しくなっている。
□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・賃金が上がっても社会保険料も上がり、物価の上昇もあり消費が冷え込んでいる。
□	公認会計士	取引先の様子	・米国との関税交渉の合意により、製造業を始め海外との取引を行う企業については、緩やかに生産量が増加し売上等もやや回復している。個人消費についても、夏休みの影響もありレジャーや宿泊業などは3か月前と比べると売上などは回復傾向である。しかし、前年との比較では余り変わっていないことから、大幅な景気回復とは言い難い状況である。
□	会計事務所（職員）	それ以外	・外食した飲食店は、それほど混んでいるわけでもなく、逆にがらがらというほどでもなかった。夏休みだから並ぶことも覚悟したが心配はいらなかった。
□	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	・世の中は景気が悪く、なかなか仕事につながらない。大手からの仕事も少なく、大変苦戦している。新商品の開発に力を入れている。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・連日の猛暑の影響による農産物や青果物の不作、諸物価の上昇、自動車関連の低調で全般的に荷動きが悪いため、景気もやや悪くなっている。
▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が落ち込んでいる製品があり、全体的に低調な状況である。

	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 8 月は稼働日数の影響もあり若干減少しているが、販売量はほぼ横ばいであり、受注量にも変動がない。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・ 猛暑や水不足による米の作柄不良というニュースも段々と報じられるようになり、国民に危機感が出始めた。将来への不安材料にもなるため、財布のひもを締めるようになる。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・ 消費者は物価が高く節約しないといけないため、景気が良いとはいえない状況である。経営者も賃上げをしなくてはならないため利益が下がっており、良い環境とはいえず、非常に苦しんでいる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 前年比10%ほど落ちた状況が継続している。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ 夏季のイベントも大成功で、今期は求人数も増え景気が良くなっている印象を受ける。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・ 景気の先行き不安から引き続き企業投資は停滞している。物価コストが増加傾向にあるため、各企業とも景気好転に向かうような動きは鈍化している。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ 求職者数、求人数共に変化はない。前月に続き、求職者側が好条件、高待遇な企業を選んでいる様子が顕著にみられる。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ 当社への求人数は増えており、客からの引き合いは多い状態が続いている。
	□	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付いていない。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・ 自動車の国内販売については、当地域のメーカーは販売好調で一部車種が好調なメーカーや徐々に上向きのメーカーもあるが、輸出を含めた自動車生産においては、米国の関税の影響からか少しずつ減少しているようであり、今後の影響が懸念される。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・ 企業が求める採用人数は取れていない。地元中小企業では採用コストも多く掛けられないため、望む人数が取れている企業は少ないように見える。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ 米国関税政策の影響で雇用調整助成金の相談が増加すると予想していたが、相談件数は変わらない。自動車関連企業からは、ある程度の対策はしているため当面の影響はないという声が多く聞かれる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 3 か月前と比較して、新規求人数は全体で5.7%増加した。産業別では、情報通信業、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、教育・学習支援業の新規求人数は増加、建設業、製造業、運輸業・郵便業の新規求人数は減少した。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 価格高騰や人件費増加が続くなか、現状維持で様子を見る傾向がある。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ 求人倍率は前年同月比、前月比共にほぼ変わらない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・ 新規求人依頼は継続的に発生しているが、法人側の採用目標の引上げや一部求人への応募集中等といった状況は変わらず、採用決定者数に大きな変化はない。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ 求人数は若干減少傾向にあり、求職者数も減少しており、採用者数は減少している。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ 専門職の転職希望者は一定数いるものの、求人数が減っているためマッチング数も減少傾向にある。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 新規求人数を前年同月比でみると、総数、フルタイム・パートタイムはいずれも8 か月連続で減少している。収益力の低下や売上の減少が続いているため、管内で複数の中堅企業が事業整理を行った。
	×	—	—	—