

## 6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&amp;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な状況の説明
家計動向関連(東海)	◎	商店街（代表者）	単価の動き	・時給や賃金が上がっている様子で、客単価が上昇している。
	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・好天に恵まれて団体客の動きも久しぶりに活発であった。明確に回復の兆しがみられる。
	◎	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・秋の繁忙期で宿泊は好調、レストランは週末のランチが比較的好調で、宴会は会議とセットでの利用が比較的良い。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子が明るくなり、ポジティブな言動が見られる。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物や正月用品など季節商材の動きが例年より良く、全体的に客の購買意欲が高まっている印象を受ける。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・販売促進を強化しポイント施策や値下げ販売を行うものの、来客数は前年を割っている。
	○	スーパー（店員）	単価の動き	・みかんやりんごなど季節商材の売上が大きく貢献した。買い控えなどの様子はなく、野菜や肉なども順調に売れている。
	○	スーパー（店員）	競争相手の様子	・競業店が近所に開店して開店セール期間中は来客数が減少したもの、今では元に戻っている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は前年比105～110%の推移で増加している。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客の話題は相変わらず物価高が中心だが、生活必需品の購入客数が伸びており、自店でも前年比103%程度となっている。消費者からは購買意欲を感じる。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数、客単価及び販売数のいずれも上向いているが、特に客単価が前月より上昇している。ただし、物価高による商品値上げの影響が大きい。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・法人の人材採用意欲が高まっており、新規商品購入での来店が増えている。前年買っていた制服を今年は新調する会社や個人事業者も多くなっている。地域経済の回転が良くなっていると実感する。
	○	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・プレミアム付商品券も始まり、寒さもようやく到来したので来客数が増えた。
	○	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・金の価格高騰を受け売買は加速した一方で、ジュエリーは価格が高騰したことで売上は減少した。
	○	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・円安による輸入商品は価格上昇の影響が大きいが、年末に向けた販売量は順調である。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は地震に関する風評被害がありインバウンドが激減したことや暑さの影響を受けて来客数が少なかったが、秋の行楽シーズンとなり団体需要が回復したこともある。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き宿泊部門が好調で、主に日本人のビジネス利用が堅調である。宴会やレストラン部門は、やや弱含みな印象を受ける。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・25年ぶりの店舗改装があり、売上が伸びている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・料金値上げ後も乗り控えはなく、乗車率は変わっていない印象を受ける。値上げされた分の料金が加わり売上が増加したようにみえるが、乗車率としては変わらない。いろいろなイベント等も多数開催されており、併せてみれば景気は良くなっている。
	○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・リニューアルした商品の評判が非常に良く、売上増加につながった。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数が依然として多く、特に飲食関連は好調を維持している。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品や日用品の価格が上昇しており、他に金を回す余裕がない様子である。繁盛店とそうでない店との格差がとても大きい。

□	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物しか買わない客が段々と増えている。家に花を飾る余裕がなくなっているのか、見るだけの人も多い。仕入価格も高くなり、大きくは値上げできず商売がしづらい。
□	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・行楽地に出掛ける人が多いのか、街中で買物をする人が少なく見える。
□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・急に冬らしい寒さとなり秋物の動きが鈍く、冬物も高単価で衣料品は苦戦している。インバウンドも前月同様に動きが落ちている。株高による資産効果に期待しているが、米国の関税政策や今後の企業収益動向が見通しにくいこともあり、高額商品もなかなか成約に結び付かない状況である。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・株価は上がっているが、景気回復につながっている実感はない。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・年末が近くなりクリスマスや正月用など季節商材の目的買いはあるが、目的買いのみという傾向は変わらない。
□	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数はやや減少しているが、販売量の増加でカバーして売上は堅調に推移している。
□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・月初めは来客数も購買意欲のある客も少なかったが、月末はテナントビルの販売促進施策で来客数が増加した。物価高騰や価格改定を見越して安いうちに購入しようという客が多く、売上増加と単価上昇につながった。
□	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・気温が下がり冬物商材が動くようになった。お歳暮ギフトは時期が早まっていることもあり前年並みである。
□	スーパー（店長）	単価の動き	・急激な冷え込みとブラックフライデーのセールへの集中によっては、最終的には前年実績を上回る可能性がある。
□	スーパー（店員）	来客数の動き	・12月商戦を前に、来客数は安定している。
□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の動きや販売量は前々月以降大きく変わらない状況である。気温が急に低くなる日があつて中華まんやホット飲料などホット商材の動きは活発化してきたが、例年ほど冷え込みが厳しくないため、販売量の動きは余り良くない状態である。
□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ半年から1年の積極的な商売が功を奏し、順調に売上を伸ばした。特に米飯、ベーカリーやデザートと商品力が高いくじ商品の展開が売上の増加につながった。
□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年と比較して、価格高騰により客単価は上昇しているが来客数は減少というパターンが継続している。結果としてそここの数字に着地するが、来客数が減少する商売に希望を見いだすのは困難で、競合店と顧客争奪戦をひたすら繰り広げるばかりである。
□	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・必要最低限の物しか購入しない状況が継続している。
□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高は相変わらずで任意保険料の引上げも大きいが、ガソリン代は安くなった。車に掛かる出費全体の多さに変わりはないため、良くなっている。
□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価も上がったまま変わらず、良くなっているとはいえない。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月は、新車販売停止の車種が多く再開していないため、前年や前月と比べても大幅に販売台数を減らしており、今年で1番厳しい月となっている。
□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話で、生活防衛のため買物の際はよく吟味して自分の考えている価格の範囲内でなければ手を伸ばさないという声を聞き、財布のひもを一生懸命締めている努力が分かる。今車を必要としている人はともかく、アピールだけではなかなか客の購買意欲を刺激するのは難しい。
□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月も余り景気の変化がみられず、来客数も販売量も伸び悩んでいる。

□	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、売上共にほぼ横ばいである。引き続き物価高や燃 料費高騰の影響については注視していく必要がある。
□	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・平日は遅い時間帯の客足が鈍っているが、早い時間帯の来 客数は増加傾向で推移している。全体では客単価が上がり、 売上は横ばいから若干前年を上回っている状況である。
□	その他飲食 [仕 出し] (経営 者)	お客様の様子	・中国との関係が影響し微妙な雰囲気である。
□	その他飲食 [ワ イン輸入] (経 営企画担当)	来客数の動き	・イベントやフェアに対する消費者の反応は悪くない。売上 も前年比101%程度とほぼ前年並みを維持している。物価高 などを口にする消費者は多いものの、購買量は微減となつて も最終的な購買額は前年と同程度か僅かに上回る状況が続い ている。
□	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・都心部に泊まれなかつた客が郊外に流れてきている様子で ある。
□	旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・国内旅行は回復傾向にあるが、地元の国際空港はまだ発着 便が少ないため、海外旅行の回復には時間が掛かる。
□	旅行代理店 (経 営者)	お客様の様子	・外交問題が飛び火して旅行先の変更が多数ある。変更手続 きが大変で、来年以降の旅行先にも変更が出てきている。し ばらくはこの状況が続きそうな様子である。
□	旅行代理店 (経 営者)	それ以外	・都市ターミナル駅周辺では、低価格志向の飲食チェーン店 が繁盛している一方でがらがらの店も目立つ。電車で20分も 離れると、駅前では店舗の空きが目立ってきてている。
□	旅行代理店 (営 業担当)	販売量の動き	・秋の行楽シーズンは旅行のトップシーズンでもあるが、物 価高騰やインフルエンザの流行などマイナスの要素も多く、 販売量が目に見えて増加しているとはいえない。季節とし ても秋は短くなりそうで、急激な冬の訪れとともに販売量も 減ってきてている。
□	通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・新規契約、解約共に件数は前月とさほど変わらず推移して いる。
□	通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・人材不足に対応するD XやA I導入検討の引き合いが多い ものの、価格との折り合いで即受注とはならず様子見が続い ている。
□	テーマパーク職 員 (総務担当)	来客数の動き	・好天に恵まれてイベント等開催日の集客増加でばん回を図 ることができ、月次の来客数は過去最高に達した。
□	ゴルフ場 (経営 者)	単価の動き	・エネルギーコストや物価の上昇に対して価格転嫁が難し く、利益が減少している。
□	その他レジャー 施設 [鉄道会 社] (職員)	それ以外	・地方自治体では財政健全化策等で施設閉鎖や予算縮小が行 われ、観光事業など地元経済が停滞している印象を受ける。
□	美容室 (経営 者)	お客様の様子	・来店時の客との会話が、米や野菜の価格高騰を嘆く声ばかり になっている。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は横ばいが続いている。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・前月の契約状況と変わりない。
□	その他住宅 [不 動産賃貸及び売 買] (営業)	来客数の動き	・客の動きが少なすぎる。
▲	一般小売店 [酒 類] (経営者)	来客数の動き	・飲食店では、週初めには来客数がゼロの日もあり、週末も 大口の予約がなければ満席には程遠い。
▲	百貨店 (経理担 当)	販売量の動き	・購買客数と購買単価が下がっており、特に、食品、非食品 問わず高価格帯商品の売れ行きが鈍く、客の買い控えがみられ る。
▲	スーパー (店 長)	来客数の動き	・特売期間以外は来客数が増加しないため、月内トータルで は前年を割り込んでいる。
▲	スーパー (販売 担当)	販売量の動き	・低価格の商品など同じ物しか売れなくなつておらず、大変厳 しい状況である。

▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・ほとんどの店舗が前年割れをしている。客単価の上昇により売上は前年並みを維持しているが、来客数の減少傾向は継続している。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比95%まで落ち込み、客単価の上昇ではカバーできなくなってきた。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は売上、来客数共に前年を超えていたが、今月の売上は商品の値上げ分を除くと実質マイナスになり、来客数も前年割れした。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月は秋が突然終わったかのように急激に寒くなり、アイスクリームや飲料の売上が急激に減少し、全体の売上を押し下げた。
▲	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕により新幹線利用客も一時に比べて落ち着いており、来客数も平準化している。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比99.7%で、特に来客数は前年比97%台にまで落ち込んでいる点が懸念される。これまで物価高による客単価の上昇で売上を一定程度カバーしてきたが、その効果は限界に近づいており、小売業全体が抱える共通の課題となりつつある。3か月前と比べ状況が悪化している。
▲	家電量販店（店員）	単価の動き	・必要最小限の買換え需要が中心である。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・11月下旬から年末の売出しが始まった。ダイレクトメール効果もあって客はある程度来店しているが、大物商材が売れず、売れるのはセール品等の低単価商材が多い。
▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・全体的に動きが悪く、来客数も少ない。年末に向けて動きは変わらない見込みである。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上が余り良くないため、やや悪くなっている。悪いというほど低いわけではなく問合せもそれほど少なくはないが、例年と比べて動きが悪い。
▲	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・リモート需要でインターネット回線の新規申込みは増えているが、固定電話の解約が増えている。
▲	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・中国からの予約が減っているため、多少は影響がある。
▲	観光名所（案内係）	お客様の様子	・どこの店でも、曜日によって客の入りが極端に悪い日があると聞く。
▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・近隣に大型商業施設がオープンしたため、道路の渋滞がひどく、営業に影響している。
▲	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い遊技機の設定が厳しくなっており、更に来客数が減る負のサイクルに陥っている。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響が非常に大きい。物価が抑制されない限り、生活費のなかから美容代の捻出は難しく、景気は良くならない。
▲	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を聞かない。
▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・物価高が当たり前になって現在の価格が定価になりつつある。1度値上がりした材料はもう下がらない。客の資金に余裕がある案件はない。物価高が収まるまで、まだ厳しい状況が続く。
▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・今月に入って、成約数が落ちているという話を聞くようになった。
×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・米を代表にあらゆる物が高くなっている。収入は米価格のように倍増しているわけではないため、生活は非常に苦しくなっている。
×	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・目的買いの客が来ない。
×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・一見客は声を掛けても反応なく退店する。世間の景気とは関係なく、来店すれば購入してくれていた常連客が何人か亡くなり、人とのつながりで営業してきた商売には限界を感じる厳しい状況である。
×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が著しく減っている。

		×	美容室（経営者）	お客様の様子	・夏の終わり頃に来店した客が多く、正月前に髪を整えたい人は来月に来店するため、今月は来客数が少なく暇だった。
			設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ほぼ案件のない状態が続いている、先が見えない状況である。
			住宅販売会社（従業員）	それ以外	・緊急性を要する一部の工事では下請業者は忙しい様子だが、緊急性を要しない工事の業者は仕事量がかなり減っている。
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	・季節の青果物は荷動きが活発になった。自動車関連企業向けの受注も3か月前と比べると5~6%増加した。	
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・A I 関連の設備投資が急激に増えている。	
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新政権に対する期待からか、全体的に積極的なビジネスが行われている様子である。中国問題で不透明な面はあるが、リスク回避の対策は着実に進んでおり、差し迫った懸念はない。	
	○	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	・新しい仕事の引き合いが増えている。	
	○	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。	
	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・年末に差し掛かる影響もあるが、内閣の支持率が上がっており、比例して期待感も高まり景気がやや上向いている。周囲でも工場等の生産性が例年と比べてやや良い。	
	○	公認会計士	取引先の様子	・新政権への期待感により株価は高値更新など、景気は上向いている。経済施策に期待する声が多く、ガソリン暫定税率廃止や電気・ガス料金支援など企業の負担が少し減る方向にあり、企業の投資が積極的になれば、より景気は上向くになる。	
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・国内の受注量、販売量は3か月前と比べて大きな変化はない。海外向けは国ごとにばらつきがあるが、全体としてはほぼ前年並みである。	
	□	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・上期は比較的順調に推移していたが、9月から11月にかけて受注量が鈍化している。消費マインドの冷え込みがある。	
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新首相は政権発足から経済対策を最優先に据えており、現在の良好な景況感を作り出している。米国の利下げ、日本銀行の利上げの可能性は後退し、足元の円安基調は輸出企業の業績を上向かせている。大きな景気の押し下げ要因は、今月も発生していない。	
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件の動きが余り活発ではない。地元でも大型プロジェクトはほぼ終わっている。ただし、一定規模の会社に依頼が集まるのか、製作は途切れそうで途切れないと状態が続いている。	
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月まではプロジェクトが決まっているため、余り変わらない。	
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上げが続くなかで冬になって光熱費の増加がのしかかる。電気・ガス料金支援があるかもしれないが、依然不景気である。	
	□	建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・戸建て住宅とマンションを分譲しているが、建設費、販売価格共に3か月前と比べて変化はない。	
	□	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物価上昇の影響により売上は増加しているが、支払金額も増えている。予算が合わず受注できない案件も増えているため景気が良くなっているとはいえないが、結果として変わらない。	
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ホームセンター、スーパー、ドラッグストア向けの日用雑貨は物量が低迷しており、買い控えが生活必需品にまで浸透してきた印象を受ける。納品時間の指定があるため、積載率が下がっていてもトラックを走らせざるを得ない状況である。	

	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ半年ほど突発的に大口の案件が発生し、かなり忙しかったが業績も良かった。通常の受注量はどちらかというと落ち着いており全体的には横ばいである。年内には大口案件も終了するため、その先はどうなるか見通せない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月と比較して国内物量は微増であるものの、景気が良くなっているという印象はない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月から荷主への運賃の一括値上げを実施して以降、同業他社への輸送の切替えとみられる荷主離れが各地で広がっている。
	□	金融業（従業員）	それ以外	・新首相の就任後に様々な施策が行われており、経済は上向いているようにみえるが、身の回りでの景気の改善にはつながっていない。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は相応にあるものの、受注額はまだ原材料費や人件費など原価の上昇をカバーできるほどではなく、原価率は上昇傾向にある。この状況は2年ほど変わっていない。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多く、冷え込みが弱いこともあり、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	・顧客によっては紙媒体の印刷部数を減らし配布エリアを狭めている様子がみられる。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・月の変わり目に契約解除がある一方、新規の契約も多少増えつつある。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業間で取引をしているところは、売上、利益共に安定しているが、一般消費者を顧客としているところは、売上も利益も低迷している。この傾向は以前から継続しており、景気は変わらない。
	□	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	・米国関税の影響により生産は引き続き低調である。競合他社の生産も断続的に行われており、この先の見込みも大変厳しい。国内での生産設備投資は、どこも同様に少ない。
	▲	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前々月の注文量が多い反動で、今月は在庫調整などで若干減少している。
	▲	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・発注量が減っている。一因として、客のなかでは生産したいが中国からのレアアース入手が不安定で控えざるを得ないとの意見が散見される。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月比で数%ずつのマイナスが続いている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・今月は休日が多く外食や買物の機会も多かったが、どの店やレジャー施設も客は少なく、特に日本人が少ない印象を受けた。外交的な問題で中国からのインバウンドが減り、人気レジャー施設やガイドブックに載るような飲食店は穴場となっている。政治的な問題が景気や経済に強く影響する実状を見ると、日本が観光立国を柱とするには根深い問題があると実感した。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・食料品の高騰は目に余るほどで、継続的に物価は上がっているが、賃上げは全く期待できないため生活が非常に苦しくなる。政府の物価対策も非常に緩やかで、効果を実感できない。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年10～11月は通常月より10～20%ほど受注も販売も増える時期だが、今年は他の月より5～10%ほど減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が10%程度落ちている。原材料は、価格が下がっているものもあるが、高止まりで推移しているものが多い。今後は利益の確保が難しい状況が続く。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・客先業界全体で設備投資が少なくなるなかで、競合メーカーとの価格競争により利益が減ったり、競合に負けて受注量が減ったりしている。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・新内閣発足以降、企業経営者だけでなく従業員も今後の景気好転に大きな期待感が出てきており、社会全体が上向き志向に変化しつつある。

□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・今月の特徴として、新規求職者よりも近年潜在的に転職を考えていた人が本格的に動き始めるケースが増加している。
□	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・周辺企業の様子に特に変化がない。
□	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・製造業での設計開発における人材ニーズは引き続き多く、提案可能な人材が不足している。
□	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・新政権になって株価は上昇しているが、実体経済に影響がみられない。
□	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数に大きな変動はなく、業種や職種によっては引き続き採用難が続いている。
□	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・主要自動車メーカー各社で、販売数は前年割れしつつ第1四半期よりは増加している。軽自動車メーカーは、新型車の効果もあり前年より増加している。
□	新聞社 [求人広告] (営業担当)	採用者数の動き	・新卒市場、転職市場共に求人数は変わらず、条件などにも大きな変化はない。
□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・管内の求人数は、増加が続いているもののパート求人が少ない状況である。多様な働き方を求める求職者が増加しているなかで、需要と供給のバランスが取れない傾向にある。
□	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・最低賃金引上げや米国関税の影響など不安材料はあるものの、企業からは人手不足という声を聞く。
□	職業安定所 (職員)	それ以外	・有効求人倍率に大きな変化がみられない。
□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体的に2.6%の増加であった。産業別では、建設業、運輸業・郵便業、卸売小売業が増加、情報通信業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、教育・学習支援業は減少となった。
□	民間職業紹介機関 (営業担当)	求職者数の動き	・例年、活動意欲の高い転職希望者が増加する時期ではあるが、過去と比すると伸長率が低い状況である。
▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・今月下旬に中国からのインバウンドの需要がなくなり、悪くなっている。
▲	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・地域の主要産業である縫製業や小規模建設業での廃業等が相次いでいる。
×	—	—	—