

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	・飲食、物販共に価格が上がっているが、乗客数は変わらないか増加となっている。
	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の休暇が9日間となる企業が多く、12月最終の日曜日から大勢の旅行客でにぎわっている。天候にも恵まれ業績も好調である。
	◎	スーパー（店員）	来客数の動き	・12月商戦がスタートしお歳暮、クリスマス共に来客数が大幅に増加して売上も好調である。
	◎	コンビニ（店長）	販売量の動き	・自治体が行っているキャッシュレスキャンペーンで、売上が大幅に増加している。
	◎	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・法人客の備品及び作業服の購入が増えている。寒くなるにつれて防寒衣料の購入も増えており、地域経済は上向きの印象を受ける。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・現内閣の政策により景気が良い。
	◎	美容室（経営者）	来客数の動き	・正月に向けてパーマや毛染めをする人が多く、今月は1年で1番忙しい。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・12月前半は免税売上の減少などもあり厳しかったものの、ボーナス支給が多い12月10日前後からは、大企業を中心としたボーナス増加もあり、高額品を中心に消費意欲が高まり前年を上回る状況が続いている。基礎控除の引上げ等で年末調整の所得税返還額も前年を大きく上回っており、年末調整による手取りの増加も意識面で影響を感じる。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・時間帯別でみても入店客は増加傾向にあり、買上率も高まっている。インバウンドは元々それほど多くなかったため、大きな影響はない。
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・物価高といわれているがその価格水準に慣れてきたのか、多少高くても今の状況では仕方ないというムードがある。みかん等の果物を始め鍋関連商材の野菜や肉等の売上が順調である。
	○	スーパー（店員）	来客数の動き	・クリスマスや年末年始に向けて購買が増えている。年金給付月であることも影響している。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は継続して増加しており、店舗開発も全体的に増えている。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・やや来客数が増えており、ペーカリーや玩具菓子、くじ、駄菓子が好調である。ただし、クリスマス商戦はあいにくの天候で不調だった。年賀はがきは前年よりも一段と売れなくなっている。
	○	衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・紳士服は成人式や就職活動の需要がある。女性の方が就職活動の動きは早く、11月から12月にかけて良質なセット商品が売れる。2月から3月にはより安い商品を求める客が増えるが、今購入する客は良い物を買求める。
	○	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・3か月前と比べると購入に至る客が少し増えてきている。商品の単価も上がっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年末を迎え客の購買意欲は確かに上がってきている。ただし、購買力格差が拡大してきており、販売単価は上がっても大きな買物を続ける客がいる一方で、ちゅうちょしている客も多く目にする。自動車のような大きな買物でも、今はいろいろな買い方を提案して購入を後押ししているが、やはり購買力の格差が大きい。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は落ち込んだまま横ばいだが、新車の販売が少し回復してきた。中古車は変わらず順調に売れている。
	○	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・金相場高騰により、金地金売買が加速した。一般ジュエリーも原価高騰により小売価格は高騰しているが、高価格品の購入が増加した。
	○	一般レストラン（従業員）	単価の動き	・ボーナスが入ったからか客単価が上がっている。

○	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響はあるが、年末ということで消費している。
○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・まだ暑かった3か月前に比べれば、秋の旅行シーズン以降は団体客、個人客共に増加傾向にあり、やや良くなっている。天候も比較的恵まれており、後押しになっている。
○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は来客数、客単価共に上向きである。レストランと宴会部門は横ばいである。
○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は年末に向けて観光需要がある。中国からのインバウンドは減ってはいるものの、観光、ビジネス共に需要がある。レストランと宴会は忘年会の需要がある。
○	タクシー運転手	お客様の様子	・年末で利用客は非常に多い。例年と比べても客足は増えている。年明けの客足は落ちる見込みだが、繁華街だけでなく中心部から離れた場所でも無線配車による乗車が見込めるため、正月休みが過ぎても多くの利用客を期待する。
○	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ボーナス月のため、来客数が増えている。
○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・新商品が好評で販売量が増えている。
○	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で来店客は増えているが、客の話題は物価高が中心で景気の良い話は少ない。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・中国からのインバウンドが減っても、商店街への来客数は依然として多く数か月前と変化はない。
□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来店客は週末に偏っている。客足の流れが悪くアルコール飲料の消費も悪くなり、ソフトドリンクの注文が多くなっている。
□	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・年末というのに例年よりギフト需要が少なく、単価も下がっている。
□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・20代の来店客はネット購入の下見のような様子で、サイズ合わせに来る人が多い。40～50代の来店客も、ボーナスや給料支給日の時期でも試し履きのみで買上に至らず、悩んでいる人が多い。午前中は60～70代の高齢者層が夫婦で来店し、正月に向けて新しい靴を購入する人が増えてきた。来客数は変わらないが、40～50代で購入客が少ないため売上は余り伸びていない。
□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド消費は回復しつつあり、富裕層消費も堅調に推移している。ただし、それ以外の中間所得層の消費は、生活防衛や買い控えが続いている。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・目的買い志向は変わらない。
□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上はほとんど前年並みで推移している。株価高などの恩恵はない。
□	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ギフト需要の高まりで購入マインドも上向き来客数が増えた。客単価もやや上昇しており、高額品の動きも見られる。明るい動きはあるが、季節要因の影響もある。
□	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・インバウンドはマイナス傾向だが、規模が小さいため影響も少ない。
□	スーパー（店長）	来客数の動き	・1品単価を下げた安さを打ち出したことで買上点数は増えているが、ドラッグストア等の出店が相次ぎ、来客数が増えてこない。
□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・米を始め単価の上昇が止まらない。プライベートブランドでの価格抑制施策も挽回には至っていない。必要な物は節約にも限度があり、やむを得ず購入する様子が続いている。備蓄米の販売では以前の比ではなく即売であった。販売促進施策の良し悪しが販売の実績を左右する状況は変わらない。
□	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、物価高の影響もあり客単価が伸びない。

<input type="checkbox"/>	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・ほぼ全ての店舗において来客数は前年割れの状況であるが、客単価の上昇により売上は前年を上回っている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は95%程度で、相変わらず厳しい状況が続いている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・アニメキャラクター等の使用や次回購入を促すクーポンなどの販売促進が好評で、来店動機の重要な1つとなっている。しかし劇的な効果はなく、来客数をキープする程度にとどまった。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・ファッション衣料の動きが悪い。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	単価の動き	・無駄遣いがなく、堅実な買物が多い。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・収入が減っているわけではないのに、物価が上がるとより節約や節制をすることから、景気が悪い状態が続いている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・多くの車が販売停止になっており販売台数は減少しているが、メーカーからの振り当て台数を大切に売ることにより、販売利益は確保できている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・動きが少ないのは例年の12月並みだが問合せはある。悪くはないが良くもなく判断が難しい状況である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車は相変わらず低調である。車の乗換えサイクルである5～7年を経て商談に入る客は、金額が1クラス上になっており驚いている。残価設定型クレジットはあっても、予算自体かなりオーバーしているという声が多く、結果として購入に踏み切れず車検を通す客も多く、厳しい状況が続いている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・低金利ローンや買換えサポートにより、一部の車種では販売量が伸びた。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・年度末に向け受注の増加は感じるが、円安で輸入商品の価格が高騰し販売量が減少している。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・節約志向は依然続いているが、祝宴の需要は高水準である。年末の忘年会は、回数の減少や人数の減少があるものの一定程度の水準で実施された。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子に変化はない。仕入先からも良くなっているという話は聞かない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・原材料価格の上昇により価格を引き上げているため、客足が戻らない。
<input type="checkbox"/>	バー（経営者）	来客数の動き	・良くなっているのは一部の人のみで、他の人には良くなる傾向はみられない。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・12月のセールでは前年並みの売上となった。物価高といわれるが、消費意欲は失われていない。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・中国からのインバウンドは減少しているが、台湾や欧米等からのインバウンドでトータルは変わらない。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子に変化がみられない。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年の瀬ということもあり旅行の受注は少ない。年明けから動く見込みである。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春以降の新規予約は順調である。旅行代金の上昇も少し認知されてきたため、受注しやすくなってきている。インバウンド向け商品は特に扱っていないが、個人客のインバウンドは中国からだけではないため減少しておらず、旅行は早めの予約が必須になっている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	それ以外	・昼間の地下街では、行列ができる飲食店とできない店との差が大きくなっている。昼食に掛ける費用と内容のバランス、いわゆるコスバの良し悪しではっきりと差が出ている。地下街の運営企業も売上が良くない店を頻繁に入替え、頻度は高まっており、店舗案内板にも空きが目立ってきている。

□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・リモートワークの企業が増え、家庭用で光回線の新規申込みが増えているが、固定電話では解約の申込みが増えている。
□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪不足のため来客数が減少したが、客単価は上昇しており良くも悪くもない。
□	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・中国からのインバウンドは減っており、この先どうなるか不明である。年明けの春節での客は減る見込みである。
□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・今月下旬に雨天の影響があったものの、クリスマス等冬季イベントにより全体的に集客が伸び、上半期の不調分をやや挽回できた。
□	観光名所（案内係）	来客数の動き	・歳末で街中は一時的ににぎわっている。
□	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・競合店の新規オープンで市場が活性化しているが、当店への影響は少なかった。
□	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・期待していた介護業界の処遇改善では当業界の事業者は除外され、かなり落胆している。来年度の報酬改定においても当社のサービスは商品単価が上限価格で規制されたまま改善が見込めず、実質下向きに近い状況である。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・売上は横ばいである。
□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格が下がったが、すぐには効果が現れない。来場者数は低調である。
□	その他住宅〔展示場〕（従業員）	それ以外	・人流は改善してきたが、成約は増加していない。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	お客様の様子	・年末は例年どおり物件が動かないため年明けに期待する。
▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・少しずつであるが販売量は落ちている。クリスマス、お歳暮や正月用など物日の需要が少なくなっている。前年より少し値上げして買い渋る客もあり、販売量は伸びない。
▲	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は前年を超えているが、インバウンドの減少が影響したのか、夏に比べて勢いが弱まっている。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・ブラックフライデーが終わって以降は、大きく買い控えが発生している。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・外的要因とは関係なく来客数が前年を超えない。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・様々な商品で値上げが続くなかで1人当たりの購入点数が落ちている。菓子や酒など主食以外の商品は前年比で良くない。12月になると売れる商材は例年と同じ動きだが、主食以外の売上にプラスオンとなる商材へ手が届きにくい傾向になっている。
▲	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・12月に入り来客数の伸びが鈍化した。最寄り品は好調に推移しているが、し好品の前年割れが顕著で売上の伸びも鈍化傾向である。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年同期比97.1%と低調な推移をたどっている。これまでは物価上昇に伴う客単価の上昇が売上を下支えしてきたが、来客数が前年同期比96.1%と深刻な水準に達しており、苦戦を強いられている。コンビニ業界の動きは小売業全体の動向を占う重要な指標と捉えているが、3か月前の実績と比較しても明らかに状況が悪化している。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・大物商材が売れない。パソコンは値上げの影響により買換えを考えていても買上に至らない人が多い。今後はパソコン以外でも値上げが予定されているため、買い控えや競合先との価格比較が続く見込みである。
▲	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、年末は動きが悪く、今年も同じ状況である。
▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年同月や前月と比較して、新規契約数が減少する一方で解約数は増加しており、実績は下落傾向である。

企業 動向 関連 (東海)	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・ 今月は忙しい時期のはずだが、客は余り来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・ 物価上昇の影響が 1 番大きい。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・ 客との会話で景気が良くなるような話は聞かれない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・ 見積りを出しても仕事がなかなか決まらない。客に建材費や人件費の上昇を説明し打合せを重ねてようやく受注にこぎ着けても、施工まで時間が掛かり利益の大きい仕事はめったにない。この先が心配である。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 飲食店では台湾問題による中国からのインバウンド減少で来客数が大きく減っている。運輸業では例年よりおせちの配達が少ない。物価がこれだけ上がって給与の引上げが追いつかない状況で、使える金が減っている。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・ 年末になっても商店街の人通りは非常に少ない。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ 現在はほとんど案件がない。
	×	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・ 客は生活費の負担が大きくなり、建築資材の価格高騰、金利上昇並びに人件費の増加もあって不安が高まっている。
	×	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 新築住宅の需要はあるが、コストが上がりすぎて、客の借入れが不可になることもある。
	◎	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 東南アジアでの A I 関連の設備投資が急激に増加している。
	○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・ 青果物など季節商材の荷動きが活発で自動車関連は通常と変わらず全般的に受注量、販売量共に増加しており、景気はやや良くなっている。
	○	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・ 急に受注量が増え、既に 1 月の生産予定がほぼ埋まってしまった。レアアースの入手難で生産を控えていた客からもまとまった注文が入ったので、ある程度入手のめどが立ったとみられる。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ ガソリン暫定税率廃止でガソリン価格が目に見えて下がり、年収の壁問題も解決の見通しなど長年の課題が短期間に改善された。数字として分かるものは株価くらいだが、社会全体の雰囲気は以前と比べて明るくなった。
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 国内物量は前年同月を何とか上回る状況であるが、顧客 1 件当たりの物量は減少している。
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 年末に近づくにつれて日用品や食品関係など消費財を中心に取扱物量が増加傾向にある。
	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・ コロナ禍の収束以来、内閣も代わって食品事業者や製造業などいろいろな分野で活気がみられる。例年と比べると良くなっている印象を受ける。
	○	公認会計士	取引先の様子	・ 物価上昇の影響はあるものの、冬季ボーナス支給や経済政策の影響もあり、観光産業、飲食業やサービス業等の売上は前年よりも増加している。課題として長時間労働や人手不足などはあるものの、どの業種でも増加傾向にあるとみられる。
	○	会計事務所（職員）	取引先の様子	・ 来客数がなかなか戻っていなかった飲食店の顧問先が、少しずつにぎわってきている。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・ 国内外共に、受注量も販売量も現状では大きな変化はない。
	□	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・ 消費者は、身の回りでの様々な物価上昇に慣れてきた一方、必要のない物は買わないという 2 極化の動きが進んでいる。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・ 冬季ボーナス平均額の上昇や初任給引上げなどの報道から景気回復への期待が持てる。全ての会社が一様とは限らないが、金利の変化や株価の更なる上昇への期待から好況感がある。

□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・同業者や客から仕事量が減りかけているという声を聞くが、何とか踏みとどまっており、現状はそれなりに忙しい状態である。
□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2月までは業務のめどがたったが、3月以降は未定で先は分からない。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界では年末に向けてある程度の設備投資があり、売上もそこそこであった。3か月前と比べると大きくは変わっていない。
□	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・仕事量や人材確保の状況は前月と変わらない。
□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・ガソリン暫定税率は廃止となるが、来年もいろいろな物の値上げが続くので、根本的な解決にはなっていない。
□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・材料価格の高騰が続き、備品や部材も年度末から5月頃にかけてまた値上がりするという情報が入っている。受注価格の水準も高くなるためなかなか落札できなくなる。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末を控え量販店では特売をしているが、消費者は必要な物だけを購入し、特段荷量が増えていない。数値での集計はこれからだが、特に正月向けの高価格帯商品は荷動きが悪いようである。
□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・ここ半年ほど例年にない大口案件があつて忙しかったが、それ以外での通常の荷物量は少し減っている。年内はこのままの状況が見込まれ、トータルでみると前年よりややプラス程度である。
□	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年11月から12月初旬にかけては、受注案件が減少する。今年も同様の傾向にあるが、特に最近の案件は小口化し受注規模が小さくなっている。
□	通信業（総務担当）	それ以外	・食品価格は、高止まりしている物や一時的に価格を抑制して販売している物など様々であるが、今後も値上げが続くとのニュースもあり、景気低迷の印象を受ける。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・現内閣になって国内経済は好転しているとみるが、対外関係では慎重な対応を求めたい面もある。取引先は、物価の上昇が続き困難を強いられている様子である。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は相応に改善されてきているが、中小企業は大手企業ほどの賃上げができていない。中小企業にも賃上げが浸透していかないと、景気は良くなっていかない。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向になっている。今月の売上は前年を上回る状況が続いている。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・クルージングやバスツアーを始め各種旅行関係の広告が、特に紙媒体で増えてきている。
□	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	・営業担当者、同業他社や協力会社のいずれも全体的に動きは低調である。中小企業では非常に厳しい状況が続いている。
▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・船舶向けの大型発電機は順調に推移しているが、工作機械やその他電機製品については需要が減少している。
▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・マンションの販売価格上昇に対して所得が追い付かず、購入の決断ができない客が多い。
▲	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・物量が少なくなっている。
▲	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・美容関係者の話では、予約状況や客単価が前年比マイナス5%前後とのことである。新規客の動向というより固定客の来店頻度が低くなり、予約が埋まっていると近場の安価店を利用するなど困り込みが難しくなっている。
×	鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・客の仕事も先行きが厳しく期待できる案件はない。各社で仕事が少ないなか、販売側の価格設定も慎重になり価格上昇が見込めない。

	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売数量の減少が著しい。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の冬季ボーナスが前年より増加傾向にある。ガソリン暫定税率廃止の効果が早々に出ている様子である。
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・潜在的に転職活動を検討していた人が本格的に始動し、内定に至るケースが増加した。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会の法人利用が前年よりも多かった。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車関連では、1月に大手企業である組織変更の兼ね合いで人材の見通しが立てづらいという話が多かったが、目先に限らず4月開始での人材派遣ニーズを受注することもあり、引き続き好調である。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に対して賃金上昇が追い付いていない印象を受ける。大手と中小の格差が広がっている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は若干増加しており、採用者数も微増な状況である。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカー各社の生産においては前月から横ばいの状況である。大手自動車メーカーで2026年度における国内生産台数の発表があり、今後に期待したい。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・全体的に人手不足は変わらず、大きな変化はない。採用が進んでいる企業とそうでない企業の差があり、多様化する採用市場では従来のやり方が通用しなくなっている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足分野における人材確保については深刻な状態であるため、求人は一定数確保されているものの、求職者のニーズとのミスマッチを起こしているため、実質充足には至らない傾向がある。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業が順調に推移し採用を継続しているが、なお人手不足という企業がある一方、材料や燃料、人件費の高騰に対応する原資もなく限界に近いという企業の声もあり、2極化が進んでいる。
	□	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で7.0%減少であった。産業別では、卸売小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業の新規求人数が増加し、建設業、情報通信業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、医療福祉では新規求人数が減少となった。
	□	職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は、求人票の受理地ベースでは増加傾向であるが、就業地ベースでは横ばいである。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・縫製業事業者で事業所閉鎖が発生するなど、物価高などによる収益悪化が地域経済に影響を与え始めている。
	▲	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・年末にかけて転職活動者は減少傾向になり1月中旬以降から徐々に上向いてくる季節性がある。企業側の厳選採用に変化はなく引き続き獲得競争は厳しい状況である。
	×	—	—	—