

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	・売上が継続して増加しており、それに伴い利益も増えている。
	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半は厳寒であり、各地で雪による被害が続出したが、後半は三寒四温であり、気温差の激しい月であった。農閑期を利用した農業団体のバス等が久しぶりに復活した。米価格の異常な高騰により、懐が潤っているとみる。
	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、販売数は減少傾向である。特に売れ筋のおにぎりの売上は前年比110%であるが、販売数は100%を割っており、値上げで何とかカバーしている。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月はオリンピックが日本では深夜の時間帯に行われるということで、来客数が減少する懸念を抱いていたが、バレンタインデーの催事が好調であった。原料となるカカオ価格の高騰などがあったものの、催事の売上は前年を大きく上回り、店全体の売上増加に大きく寄与した。一方で、衣料品は節約志向などにより、厳しい状況にある。インバウンドについては、春節はあるが中国からの免税売上が大きく減少している。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・販売促進強化により週末の来客数が増加している。
	○	コンビニ（商品企画担当）	お客様の様子	・中国人インバウンドの減少により、国内の観光客の割合が増えた。土産品を中心に、売上が伸びている。
	○	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・現在はスーツ販売の繁忙期であるが、男性より女性の方が前もって準備する傾向にある。今年は高価なブランド物が女性客に売れている。他社よりも元値が高い物をセット価格として販売しており、また、黒色のスーツは当社の物の方が形がきれいであるため、一旦購入を見送っても再度来店して、良い物を購入する客が多い。
	○	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・決算前の売出しやエアコンの2027年問題がマスコミでも取り上げられたことから、エアコンや照明が売れている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年度末ということもあり、販売は好調である。生産も安定している。
	○	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費者が物価の上昇に慣れてきたことと、ガソリン代の値下がり影響している。
	○	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・年末に比べると徐々に景気は上向きだが、非常に良いわけではない。相場的にも購入機会的にも高くなってきたということが少々あるかもしれないが、肌感覚として景気は少し良くなった。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前より売上は上がっているが、業界の繁忙期のため当然の結果である。過去に比べれば、来客数が減っている印象は否めない。
	○	都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・中国からのインバウンド減少による影響はなく、引き続き企業業績も良い。このところよい状態が継続している。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・衆議院選挙が終わり、4月以降の景気は少しでも上向くとみる。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前年と比べて客の予算取りにおける検討価格が上昇している。
	○	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・ウィンターシーズン終盤で雪量が少なくなってきたものの、3連休は多くのスキー場がにぎわった。高速道路網の整備によって宿泊を伴う客は少なめで、地元への好影響は余りない様子である。
○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・1月からホワイトニング商品のセット販売が始まり、化粧品の新色も出たため、販売につながっている。	
□	商店街（代表者）	お客様の様子	・中国からのインバウンド減少の影響か、全体的な来客数は少なくなった印象を受けるが、飽和状態であるため売上は高止まりしている。	

<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	競争相手の様子	・3月末で廃業する店舗や業者が散見される。事業継続も厳しく、後継者もいないことによる判断だが、自営業や小さい企業が徐々に減っていく。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・良くなる要因がない。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・少しずつではあるが、来客数や販売量共に減少傾向にある。必要な物だけ購入して、その他の商品購入をしない。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・ある程度の来客数はあるが、余り購買には至らない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高に伴う買い控えなど中間所得層における消費マインドは低く、また、中国人旅行者数の減少によりインバウンド消費も盛り上がり欠けているが、株高などの逆資産効果により富裕層がその穴埋めをしている状況にある。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が多い状況が続いている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・バレンタインデーの催事ではメリハリのある消費を実感し、買い控えはみられなかった。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・バレンタインデー商品は単価が上昇し、売上も前年と比べて増加した。値上げ分の売上が確保できた印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前月までと比べ来客数は減少し、価格改定による影響がみられた。高額品には一定の動きがあったものの、やや落ち着いた状況となった。購入意欲はみられるが、価格上昇により慎重な検討をする客が増えている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	販売量の動き	・大きな天候の崩れはなく、客足も平均的であったが、暖冬の影響により葉物野菜が安価でも売れ残ることがあった。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数は多くも少なくもなく、安定している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・相変わらずの物価高で購買意欲の低下は変わらず、購買を高める商材が出てきていない状況も変わっていない。米を筆頭とする食品の家計負担の増加や、低価格の小売店の増加により既存の小売店の売上は減少しており、全体的な売上増加になっていない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・低単価商品の動きが良い傾向にある。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比1～3%減少して推移している。ただし、売上は値上げ等の影響により、前年比100%の水準で推移している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・状況に変化はない。来客数は減るが、客単価は物価高騰により高くなる。そのため日次販売実績は前年を超える結果となったが、将来の見通しは明るくない。強い節約傾向がある。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・当社の売上は前年比100.9%と堅調に推移しているものの、来客数は前年比98.1%と引き続き前年を割り込む状況が継続している。小売業における売上の根幹たる来客数の減少傾向に歯止めがかからず、3か月前と比較しても景気が上向いているとは判断しにくい状況である。インバウンド需要のみでは来客数の底上げを図ることは困難であり、今後の来客数確保に向けた抜本的な対策が急務である。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消耗品を購入する客が安定して来店している。客からは、安定して仕事があると聞くため、今後は景気が良くなる印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・1月に続き、販売量は低迷したままである。物価高の影響により、衣類への支出を抑えている客が見受けられる。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年割れしたが、単価は前年よりやや良い状況である。3か月前の方が前年比の来客数は伸びていたが、景気が変わった印象は受けない。

<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・来年度の自動車に関連する税制変更について、客の関心が高い。比較的低価格の車両に影響するため、気にする人が多い様子である。今年度までの税制との比較をしっかりと説明しないと後々の客との関係性にも影響してくる。いつ税制関係の法案が成立するかを客が注視している。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・中古車は相変わらず人気であるが、新車は金額で折り合わず、見合せになることが多くなっている。ただし、新車でも価格がお買い得な特選車が販売されると完売するところを見ると、客の車選びの基準が今まで以上に厳しくなっている様子である。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [雑貨] (店長)	来客数の動き	・ターミナル駅地区の閉店特需により判断が難しいが、年明けから来客数が増加している。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [書籍] (社員)	販売量の動き	・年度末用の受注に勢いがみられないが、新年度向けの受注は少しずつ増えている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (従業員)	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が下がってきている。
<input type="checkbox"/>	その他飲食 [仕出し] (経営者)	お客様の様子	・物価高騰が余りに急速すぎるため、不安感が漂っている。
<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	・客は物価高に対する不満を口にするものの、購買数は減らしていない。イベントやフェアへの参加意欲は旺盛で、楽しさや面白さを感じた商品は購入している。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・日中関係の影響を懸念していたが、日本人及び他国からの旅行者が増え、中国の春節に伴う旅行者数減少分を補うことができている。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・中国による渡航自粛要請の問題は、閑散期に一部影響が出ているが、全体に対しての影響は限定的である。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・物価上昇に対する政策決定がまだ十分とはいえず、旅行に対する支出が決まらない印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (経営者)	それ以外	・駅前の百貨店の閉店セールはにぎわっているが、隣の家電量販店は既に閉店しており、少しずつゆっくりとにぎわいが減りつつある。既に地下街だけでなく、地上の飲食店の閉店も増えてきている。昼間帯のランチ需要も以前と比べ盛り上がっている店は減っている。夜間の閉店時間を繰り上げる店も出てきている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・ミラノ・コルティナオリンピック、WBC (ワールド・ベースボール・クラシック) など国民的なイベントが続くが、その注目度の割に旅行需要は今一つ伸び悩んでいる。物価高騰により、そのイベント関連の料金がかかなり高くなっており、申込みを控える人が多い。実質的な物価指数が上がり続ける限り頭打ちになってくる。
<input type="checkbox"/>	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に余り伸びておらず、人が動いていない。通常、オリンピックの時期はテレビサービスの契約が伸びるが、今回はほとんど影響がなかった。
<input type="checkbox"/>	観光名所 (案内係)	お客様の様子	・誰に聞いても景気は悪いという回答が返ってくる。私だけでなく、世間も余り良くないと考えているとみる。
<input type="checkbox"/>	パチンコ店 (従業員)	来客数の動き	・集客力のある遊技台の導入が見込めない。
<input type="checkbox"/>	美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の話題は物価が高いということが多い。景気の良い話が聞けず、余り変化がない。
<input type="checkbox"/>	美容室 (経営者)	お客様の様子	・物価高の影響が大きい。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
<input type="checkbox"/>	その他住宅 [不動産賃貸及び売買] (営業)	単価の動き	・繁忙期のため当然ある程度の動きはあるが、例年と変わらない。

▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・予約のない客は全く来店がなく、予約の客のみで営業終了となる飲食店がほとんどになってきた。予約がない場合は、来客がないまま営業終了する店も出ている。また、そのような話をするオーナーが増えている。
▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールは少し落ち着いて、新作待ちの状態である。まだ春夏の商品は出てこないため、売場の隅の方で僅かにセールが続いている。客は売場をぐるっと回り、スマートフォンで商品を検索した上で目当てのものが見つからない場合に販売員に声を掛ける。インターネット上で在庫があることを確認して、その商品を見に来る様子である。サイズの用意があっても即決はせず、試着だけの客が多いため、売上は厳しい状態が続いている。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・割引デーなどのセールを実施しても、売上が大きく上がらなくなっている。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月の来客数は、前年を超えていない。
▲	スーパー（店員）	競争相手の様子	・例年この時期は年間を通して売上が落ちるが、いつにも増して落ち込んでいる。競合先が増えたためと推測する。
▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・中国からの減便の影響を受け、インバウンドが減少している。特に旅行客が利用する空港などの店舗の影響が大きい。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数前年比が大きく割れている。全国平均と比べても悪い。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売れ筋商品などの売上自体は維持できているが、相次ぐ商品値上げなどの影響のため、客の商品購入量は減少している様子である。
▲	家電量販店（店員）	単価の動き	・省エネ高機能の商品より、必要最小限の機能を備えた商品を選ぶ客が多くなっている。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーの国内販売台数も少なく、7割近くの車が生産停止になっており、売れない、買えない状態が続いている。国の保安基準も毎年厳しくなり、毎年のように生産停止し、改良するために再開している状況で、改良までの期間が1年もない。販売台数は年々減少している。
▲	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。ジュエリーや舶来腕時計などは貴金属の値上げが大きく影響しており、消費マインドを低下させている。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が10月頃は前年比で7～8%程度の増加傾向であったが、ここに来て前年と同じ数字に戻ってしまっている。伸び悩んでいるため、景気がやや悪くなっている。
▲	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数が前年比では減少している。インバウンドの影響がないレストランは、週末のランチが比較的良好。
▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・寒さが厳しく、衆議院選挙もあったことから、人の流れが余り良くなかった。今後の予約に関する問合せは増えているが、直近の状況は余り良くない。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前は年末で非常に客足が良く売上も順調だったが、2月も終盤になり余り客足も多くなり、売上も良くない。3月に入れば徐々に客足も良くなり、歓送迎会等の集まりが多々あれば徐々に景気も上向きになることを期待したい。
▲	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日中関係の影響が大きい。また、物価高で旅行に使える金が減っている。
▲	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・寒波の影響により前半落ち込んでいた入園者数が、後半は温暖な日が増加したことにより盛り返した。支出面では人件費等の高騰に依然として悩まされ、経営状況は好転しない。
▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期が過ぎ、2月は日数が少ないこともあり、閑散期となっている。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。

	▲	その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・間もなく天候が暖くなるため、それまでは辛抱の時期である。春先以降の状況次第で、現況が深刻なのかどうか振り返って初めて判断できる。
	▲	設計事務所 (職員)	お客様の様子	・客からは、今後景気が良くなるという話は聞かない。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・販売中の物件に対して反響が少ない。販売価格を下げても問合せの数が増えない。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・期末になるのに、客の来場者数と契約の動きが鈍い。
	▲	その他住宅 [住宅管理] (経営者)	単価の動き	・年に2～3件は高額なリフォーム工事もあったが、建材の高騰に加え職人の給与が2割高となることが当たり前になっているため、利益率がどんどん下がっている。お買い得なリフォーム工事では利益は出ない。物価高が当たり前になっているため仕事は取りづらく、厳しい状態が続いている。
	▲	その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・売行きが良くない。
	×	コンビニ (店長)	販売量の動き	・物価高により、ただでさえ消費が冷え込んでいる上に、自社は小規模チェーンのコンビニのため競争力も弱く、売上が減少している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・バーゲンセールを楽しみにして来店する客は一定数いるが、一見客は皆無に近い。価格を見て、年金生活だから買えないという客が増えている。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が少なく、客がこない日も月に幾度かある。
	×	美容室 (経営者)	それ以外	・今年は年末から寒く、客が高齢化しているため、1～2月は人出が悪かった。
	×	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・ハウスメーカーでも新規契約件数が驚くほど減っていると聞く。
企業 動向 関連 (東海)	◎	*	*	*
	○	窯業・土石製品 製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・例年2月は受注量が少なめであるが、電子部品関係の追加注文が多く、前月に続き過去最高の売上となった。
	○	金融業 (従業員)	取引先の様子	・具体的に何が影響しているのかはよく分からないが、地域の自動車産業等においては、生産量が増加していることから、夜勤や残業が増えている。そのため、やや良いと判断した。
	□	食料品製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・現在の販売量や受注量は、3か月前と大きな変化はない。
	□	化学工業 (営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・A I 関連データセンター向けの電子材料薬液の需要が引き続き好調である。
	□	化学工業 (総務 秘書)	それ以外	・衆議院選挙の結果により、政治が安定して政策が早く実現されていくことが予想され、景況には良い影響を与える。強引な米国関税は響いているが、企業業績への影響は深刻なものとはなっていない。ミラノ・コルティナオリンピックにおける我が国の活躍も、景気には小さくない心理的好影響を与えている。
	□	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注状況が芳しくない想定していたものの、思わぬ案件があるなど方向性が見えにくい状況が続いている。
	□	一般機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・A I 関連の投資が好調であり、特に東南アジアでの半導体関連の設備投資が盛んで勢いが衰えない。
	□	電気機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・期の変わり目でもあることから業務の変更が頻発し、翌月までしか見通しが立たない。
	□	電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注単価等を含めて変動がなく、生産量については横ばいである。
	□	輸送用機械器具 製造業 (品質管 理担当)	取引先の様子	・この春で転職する人が数名おり、条件の良い求人数が増えてきた。
	□	建設業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・住宅の販売状況が、前年12月から3か月連続して低調である。

□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・現状で準公共の仕事や入札案件の見積依頼等は出てくる。現在行っている仕事は年度内の消化となる。また、来期の契約金額は物価高の影響により上昇しているが、純利益に関係してくる受け取れる金額の差額がどれほどか、景気が上向くのかどうかについては、4～5月の時点で明らかになる。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生活雑貨は相変わらず買い控えが続いている様子で変化がない。一方で、住宅関連や機械関連のメーカーの荷量が減少傾向である。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・この1～2月はほぼ前年並みである。運送業界は3月は繁忙期であり、既に3月の案件がたくさん入っており、車両不足が予想される。仕事をこなすことが優先される時期となる。
□	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・自社が取り扱う荷物の単価は、3か月ほど大きな変化がなく、推移している。
□	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・日常生活では、食べ物の値上げや内容量の減少に慣れ、景気低迷や円安影響による心理的な落ち込みは少なくなった。一方、業務面では事業計画の未達、自己評価や給料に直結するため、年度末まで行動せざるを得ない。そのような状況において、取引先は依然としてIT投資控えが顕著で受注につながらない。IT資産所有を避けたい企業が、SaaSなどの外部サービスに目を向けて、業務フローを見直す状況である。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子から、現政権の影響により景気は上向いているが、原材料価格の高騰等により、価格転嫁を消費者が負担せざるを得ない状況である。
□	金融業（企画担当）	取引先の様子	・大手企業の賃上げは進んでいるが、中小企業は大手企業ほどの賃上げは困難である。中小企業にまで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	・例年よりも晴天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	・取引先からの広告受注量はそれほど増減はなく、新規の引き合いも特に目立った様子はみられない。
□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・新規事業開拓のため異業種の人と話す機会があり、プラスチックと鉄の金型を用いた製造業を得意としているが、ヒット商品は数百家から1件出ればよいという話をしていた。アイデアを提供し作成を依頼しても、1件に最低1000万円は費用が掛かるというビジネスモデルで、新規よりもヒット商品のバージョンアップ商品が主力となっており、先行きに不安があるとのことである。
□	公認会計士	取引先の様子	・取引先の取引数に着目して判断した。自動車関連の企業については、米国の政策の影響が回復傾向にあり、輸出などの動きが少しずつ活発になりつつある。個人消費については、1月が雪などの影響により動きが鈍かったこともあり、その反動で例年より回復傾向にある。中国からの来日客は減少しているが、他の国からの来日客数は伸びており、観光産業もそこまで大きな打撃を受けていない。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の法人は売上、利益共に堅調で、この傾向はここしばらく変わっていない。個人の飲食店等は、客が入っている日と入っていない日が混在していて、まだ安定しているとはいえない。
□	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	・全体的に低調である。政府の掛け声とは裏腹に、多くの経営者は戸惑っている様子である。新規の仕事がなかなか出現しないが、当社は大規模案件が入り、まずまずである。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が全般的に減少傾向にある。自動車関連はいつもと同程度だが、青果物や農産物関連は最近の暖冬の影響か、やや悪くなっており、景気はやや悪い。
▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が減少している。

	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・このような状況のなかでも続く値上げと一向に上がらない賃金に、どうすればよいか分からない。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・日々の食料品の購入において、物価上昇が際限なく急速に進んでいる。消費税減税を検討すると言いつつも、商品の値上げスピードが速く、購入できる商品が減少しており、お手上げである。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月まで低調だった荷動きの量が更に悪化しており、前月比で10%以上減少している。また、前年同月比では20%ほど減少している。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業の採用活動が積極的になっている。また、福利厚生に付加価値を付ける企業も増加傾向である。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、求人数は年度末に向けて増加する傾向であり、前年より少ないが3か月前比では増加している。ただし、求職者数が伸びないため、採用者数は横ばいである。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・一部の大企業を除き、物価上昇に賃上げが追いついていない印象が強い。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車関連での足元の求人ニーズは変化がみられない。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車販売は、当地域の自動車メーカーが好調で、特にSUVとミニバン系が強く、また、プラグインハイブリッド自動車や電気自動車も好調に推移している。他の自動車メーカーは厳しい状況が続く。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・大きな変動がなく、景気は変わらないと判断する。企業の新規求人数は底堅く推移している。一方で、採用条件などの見直しから新規採用を諦める企業も出ており、大幅な増加には至っていない。また、求職者の数も特に大きな増減はみられない。目立った好転や悪化の兆しが乏しいため、足元の景気は横ばいで推測している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について、3か月前と比較して全体的に6.0%減少という状況である。産業別では、情報通信業や運輸業・郵便業の新規求人数が増加、卸売小売業や宿泊業・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が減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・中小企業における賃上げへの対応、労務費増加による経費負担や原材料費、燃料費の高騰により、求人募集をためらう企業は依然として増えることが見込まれる。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・年度末に向けて、企業側における面接機会の設定は増加しているが、厳選採用と求職者獲得競争は更に激化している。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・インバウンド需要が減ったことが厳しく、景気は悪くなっている。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業再編に係る希望退職への応募による退職のほか、勤務先の廃業による新規求職者数が増加している。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今年度初めて管内事業所に大規模な人員整理が発生した。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・アパレル商品の売行きが改善する見込みがないため、卸売・小売業の廃業が立て続けに発生した。
×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月同様に求人媒体からのエントリー者数は増加したが、同業他社との競合が激しく、実際の登録に至らないケースが増えている。また、企業側の採用目線も厳しく、書類推薦をしても面接へ進まないことが多い。	