

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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 (東北)	良く なっている	タクシー運転手	販売量の動き	・売上は安定している。また、早朝から業務をしているが、飲食街から乗車する客からも不景気な話は聞いていない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・年末を前にして、販売数、価格共に前年比120%ほどになっている。
	やや良く なっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に増加している。特に惣菜部門の伸びが顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今まで我慢をしていた客が、車の購入を始めている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新型HV車の発表を来月に控えて、客の反応も上向きになってきている。経年車からの需要はもとより、割と高年式の客からの代替需要も高まってきている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・今月は高額な特注家具が売れたため、総売上高が増加している。ただし、継続的なものではないため、好景気といえるかは疑問である。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・高単価商材への反応が良く、例年に比べて客単価は好調に推移している。また、3世代家族の利用が多くみられており、少人数での家族会食が増えてきている。
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・同業者との情報交換の場においても、各ホテルでは個人客のレストラン利用が伸びており、売上も顕著であると報告されている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末キャンペーンの効果がようやく表れ始めており、放送関連の新規契約者が増加している。ただし、通信関連は横ばいのままであり、新規契約者がなかなか伸びない状況である。また、解約者は全体的にやや減少傾向にあり落ち着いている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・乗船人数、予約人数共に若干の微増となっている。また、財布のひもが緩んでいるのが、客は1～2品多く購入しており、単価も少し上がってきている。この状態は1～2か月前から続いている傾向であり、景気は良くなってきているように見受けられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・11月後半の三連休にスタートしたイベントにより、来客数が好調に推移している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・11月は天候に恵まれたが、消費意欲は依然として後退したままという印象を受けている。原油、ガソリン、灯油価格の下落による恩恵が一般の消費には回っていない。数字上はマイナスではないのだが、感覚的に購買意欲が低調であることが気がかりである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街や街なかを人が歩いていない状態が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・降雪が例年より10日以上も遅いため、消費者の冬支度はのんびりとしている。ホームセンターの暖房器具類、インテリア関連の冬物カーテン、カーペットがやっと動き出しているが、まだまだ消費の明るさは見えていない。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	単価の動き	・売上は前年比90.4%と決して良いわけではない。ただし、天気によって来客数が減少したことが売上の前年割れの原因であり、単価は前年を上回っている。そのため、不景気であるとまではいえない。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	単価の動き	・以前は、ひとつの薬を販売するのに相談時間をかなりかけていたが、最近では、むしろ客があまり説明をしないうちに積極的にまとめ買いをするようになってきている。
		一般小売店[カメラ]（店長）	販売量の動き	・低価格商材の販売量に動きはあるものの、高額商材の販売が伸びていないため、全体の売上にも変化がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品、身の回り品など日用品の売上は順調に推移している。また、不振が続いている婦人服に関しても、月末近くなって主力アイテムのコートが売れ始めており、やや回復の兆しがみられている。一方、歳暮商戦については出だしが遅れている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・個人所得の向上が見込まれないなか、特に買い回り品が伸び悩んでいる傾向にある。

百貨店（経営者）	お客様の様子	・ 平年より気温が高いことから、コートなど高単価商材の動きが鈍い。また、プレミアム付商品券の第二弾の販売により底上げを期待したが、取扱加盟店が多岐にわたっており、地元商店街への波及効果は限定的となっている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・ 比較的天候が穏やかであり、来客数は増加している。ただし、鍋物などの季節商材が不振である。
スーパー（経営者）	単価の動き	・ 11月は、平均単価がほぼ前年並みであり、買上点数はやや減少している。また、来客数も伸びが悪い状態であり、消費が停滞しているような印象である。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・ 1品単価は前年並みであるものの、販売点数の伸び悩みが続いている。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・ 既存店の売上は前年比をクリアしている。来客数がほぼ100%と厳しいなか、買上点数101%、客単価102%と微増している。ただし、いずれも販促策やポイントなどの施策によるものであり、景気の影響によるものではない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 前月同様に各数値は悪いままであるが、下げ幅は小さくなっている。そのなかでも小物のまとめ買いが何件かあり、買上点数はプラスに転じている。ただし、高額商材に手を出さない状況は継続している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 競争激化という環境変化もあり、3か月前と比較して来客数は横ばいの傾向である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数に変化がない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・ 販売データにおけるすべての部分が、前年と同じ動きを示している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 暖冬傾向のため、例年に比べて防寒衣料の売上が前年を下回っている。特に販売量が前年の5%ほど下回っている状況であり、ここ数か月は同様の傾向が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ プレミアム付商品券の使用により、贈答品の売上が多少増加している。しかし、期待以上の効果は出していない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 11月中旬までは比較的气候が安定していたためか、商店街も人通りがあり来客数も堅調である。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 天候の影響で防寒着の動きが悪く、また、全体の来客数も減少している。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ 気温が下がらず、季節商材であるアウター類の売上に繋がっていない。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・ 月間を通して来客数が減少している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 新車販売において、いまだに消費税増税の影響を実感している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ 土曜、日曜、祝日において、新規の来客数の動きに全く変化がみられていない。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・ なかなか来客数が増加しないため、売上も横ばい状態が続いている。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ 収穫時期も終わりつつあるが、平日の飲食店への来客数は相変わらず厳しい。週末に人が出てくるようになったが、全体の落ち込みを回復できるまでには至っていない。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ 例年この時期は3か月前と比較して低調に推移する時期であるが、今年は販売量など顕著な落ち込み方をしていない。また、得意先の飲食店も閉店ばかりであったが、ここ最近では新規開店やリニューアルオープンをする店舗が出始めており、横ばいの状態を保つ要因となっている。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・ 気温がなかなか下がらずに防寒着の売行きに影響が出ていたが、急に雪が降り始めたことにより、多少の動きがみられるようになってきている。しかし、高額商材はほとんど動かず、客は安価な商品へと流れている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ 11月は暖かい日が続いているため、季節商材の動きが鈍く大きな変動はみられていない。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 当店も同様であるが、市場に仕入に行っても高級魚が全く売れていない。これは経済が動いていないという証拠ではないか。

一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・株価の回復などにより、景気は若干良くなっているような雰囲気がある。ただし、当店においては売上に変化もなく、良くも悪くもない状態である。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年は紅葉の時期が例年より長く、それに伴い観光に訪れる人も多少は多かったようである。そのため、当店の来客数も若干の増加となっている。	
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今月は繁忙期であり、来客数は例年並みかやや微増程度で推移している。ただし、景気が上向いている気配はなく、上向くような要因も見当たらない。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今までは来客数が安定していたが、11月も後半になり寒さのために観光客が北に足を運ばなくなったことで、客室の稼働率が若干落ち込んでいる。ただし、宴会シーズンでもあるので、問い合わせも含めて宴会利用が増加しているため、トータルとしては変化のない状況である。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門、レストラン部門、宴会部門は、個人利用、団体利用共に前年同時期とほぼ同様の入込である。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・直近の受注状況をみても前年比が伸びていない。国内需要はインバウンドの影響もあり予約が取りにくい地域があり、また、前年は好調であった沖縄方面も、ここ3か月の受注状況に陰りがみえている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・客の乗り控えが非常に目立っており、景気が悪いと実感している。	
通信会社(営業担当)	単価の動き	・今年年初めから商品の値上げがあったことや、価格が据置きでもメーカーの事情で内容量が勝手に少なくなっているなど、消費者は実質の支出が増加している。景気は決して上向きではない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・高額商材が売れない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・機能アップによる生産性の向上と現状維持の価格を比較した場合、まだまだ価格による選択をする客が多い。	
美容室(経営者)	単価の動き	・ここ数か月、単価的には前年比にそれほどの変化はみられていない。ただし、これはある程度当店の販促努力によるものであるため、景気だけをみた場合、良いとも悪いともいえない状況である。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・高額なエステの来客数は減る一方であるが、ここ最近では1,000円カットなどの客が増えている。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・東日本大震災関連以外の物件の話が出てきているが、やはり決まるまでに時間がかかる状態が続いている。	
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・大型住宅の受注はないものの、小型住宅の受託販売数が伸びている。	
その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・11月は前月まで受注した工事が遅れなく完了しており、計画値並びに前年を上回っている。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月は気温が比較的暖かいため、身の回り品を扱う店での冬物商戦は遅い感がある。また、生鮮食料品関係では購買単価の吟味が続いている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・11月に入り、従来よりもやや暖かな気候が続いている。そのため、前半は軽衣料の動きが活発であったが、最大の単価を示す重衣料の動き、特にコート、ジャケット関連の動きが弱い状態である。
	一般小売店[書籍](経営者)	販売量の動き	・高額商材の楽器、高単価の美術書などは動いているが、一般客の販売量が引き続き低迷している。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・前年、前月と比較しても今月は来客数が若干落ち込んでいる。また、客の二極化が進んでおり、中間層の購買力が落ちている。ただし、富裕層においてもそれほど消費に力強さはなく、全体的に売上は前年を若干下回っている。
	百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数の落ち込みに加え、買上点数、客単価も同様に落ち込んでおり、回復の兆しすらみえてこない状況である。また、暖冬も大きく影響しており、防寒需要の伸び悩みが売上に直結している。

百貨店（経営者）	お客様の様子	・冬物衣料の動きが悪い。今までも販売量の減少を客単価の上昇でカバーしていたが、店頭での接客においても防寒品に対する反応が鈍い状態である。生活防衛意識の表れか、ファッションアイテムの消費意欲の減退を年々強く実感している。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・前年の秋冬衣料品の消費は、過去に例をみないほどの不振であった。今年の立ち上がりはさらに厳しい状況である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・競争店のオープンから2か月经過しており、また、当店のリニューアルなどもあって客の買い回りの動きは大分進んでいるが、なかなか来客数の増加にはつながらない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が減少しており、売上の伸び率が鈍化傾向にある。また、チラシ特売時以外の来客数も減少しており、消費者は節約傾向にある。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は余計なものを買わなくなっており、客単価が上昇しない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月までは来客数が7か月連続で前年比1～3ポイントの増加となっていたが、今月はマイナスに転じている。特に夕方～夜間の来客数の減少が顕著であり、酒類や珍味などのつまみ類の売上減少につながっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加する兆しがない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数にそれほど変化はないが、買上点数の減少がみられている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・相変わらず節約志向が働いており、単価の吟味が厳しい状況である。特に11月は連休があっってお金を使ったのか、財布のひもが固いという印象がある。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・例年より雪が遅く気温も高いため、人はまだ動いているはずであるが、前年に比べて売上が落ちている。また、競合店の集中出店により飽和状態であり、単価よりも来客数が落ち込んでいる。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客層によっては、気温の影響に関係なく商品を購入しているものの、一般消費者の冬物防寒着の需要が伸びていない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材である暖房用品がまだ売れていない。また、エアコンなど白物家電は前年並みであるものの、期待をしていた4Kテレビ、パソコンなどの販売量は前年比95%となっており、全体的に少し弱含みとなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪の季節になることを考慮して、購入を来春に伸ばしたいという客が増えてきている。何か大きな特典が無い限り、購入を年内に前倒しさせることはかなり難しい状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・軽自動車業界は販売不振であり、他の販売チャネルもばらつきが目立っている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産物件の工期の遅れで納期が11月から12月に変更になり、販売量が減少している。また、介護関係も冬期間のため利用客数が減ってきている。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・価格競争が局地的に激化しており、全国平均価格より10円近い安値での販売が続いている。このような一部の安売り業者の影響で採算を割る販売が続いている。冬場の灯油需要により収益悪化を防いでいるが、暖冬の影響で販売量も減少しており、灯油の販売量は今月中旬までは前年比80%前後で推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・余裕のない暮らしをしている人が増えているようである。これまではレジャーの帰りに食事をするのが良くあったが、今は逆に連休になると極端にディナータイムの来客数が減少するという現象がおきている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は特に悪いとまではいかないものの、前月が良すぎたため、比べると売上が大分落ち込んでいる。
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズンにもかかわらず団体客が減少しており、その分売上も減少している。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・時期的な要因もあり、来客数がだんだんと減少してきている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・2か月前から来客数が下降気味であり、フリーの来客数が落ち込んでいる。前年比も前月に引き続いてマイナスとなっており、回復傾向がみえない状況である。販売量も減少しているが、特に来客数の落ち込みが大きい。

		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・パリの同時多発テロを筆頭に、海外ではいろいろなテロが発生している。そのため、年末の海外旅行において、団体旅行、個人旅行共にその影響が表れ始めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ますます乗り控えが目立ってきている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・通信大手キャリアのインフラ事業の縮小化と、保全単価が安価になったことにより、下請企業のリストラが始まっている。3か月前より経費削減傾向が高まってきており、楽観視できない状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新水族館の影響が残っている。また、週末の天候が崩れがちであったことから、来客数が前年を2割ほど下回っており、単価も弱含んでいる。
悪くなっている		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・11月は急な寒さが続いており、来客数が前年より10%ほど減少している。ただし、寒さで風邪をひく客が非常に多く、その分の客単価が上がっているため、全体的にはほぼ前年並みとなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数、購入単価、販売額共に落ち込みが激しく、中間顧客層の来店頻度や購買動向にこれまで以上の鈍化がみられている。また、気温低下に伴う防寒用品の動きも例年以上に鈍く、ブーツやマフラー、手袋、帽子といった商品に対するシビアな購買姿勢がより色濃くなっている。さらに、10月後半～11月にかけての客の動向は、これまでのやや悪いという状況から一気に悪い状況へと変化してきており、バーゲン品の展開や割引などによるプライスメリットを付加するだけでは購入につながらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は以前と比べても客の動きが非常に悪い。放射能の影響は大分薄れているが、給料などが上がっていないのが実情であり、建設業関係なども動いていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数自体も減少しているが、来店してからもなかなか購入までに至らない。先行きに対する消費者の不安感がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬により、今月は例年よりも暖かすぎる日が続いている。そのため、秋冬物の乗換えに弾みがかずに来客数が伸びていない。夏の終わりが早く秋口は良かったのだが、ここにきて冬物の意識が薄れてしまい、来客数が厳しい状況が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・月を追うごとに販売量が減少している。また、今月は例年であれば他の月に比べて物が動く月であるのだが、それも無い状況である。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が高く雪が降らないため、冬物商材が動かない。
	企業動向関連 (東北)	良くなっている	-	-
やや良くなっている		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・今年の果物は天候に恵まれて品質も良く、特にももの販売単価が例年より2割程度高い状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・外部環境が緩やかに好転している。また、例年11～1月にかけては繁忙期となる。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・雇用環境が良くなっているように見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・東北の各地域では大小さまざまな地産地消イベントが開催されており、どこにもぎわっている。
変わらない		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・大産地である北海道のそばが不作のため、玄そば価格が上昇しており収益増加につながっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳暮商戦がスタートしているが、早割り特典があるところでも動きが鈍い。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず販売量が減少しており、前年比5～10%減の状態が続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格の改善が進んでいない状況である。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末の工事発注が予定より少ない。また、冬季工事は毎年少なく横ばい状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きに変化がみられない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の製造業は、いずれも年末にかけての受注が入っている状況である。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はなく、資材価格も落ち着いてきている。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中央官庁からの公共工事発注件数、発注額共に低い水準で推移している。
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事の出件量は減少傾向にあるが、手持ちの工事の消化高は高い状態が続いている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部荷主からの料金改定が決定している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注状況は今のところほぼ計画どおりであり、安定して推移している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資をする企業が少ない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車関連の受注量が上向いている。
	広告業協会（役員）	それ以外	・地下鉄の開業キャンペーンで広告業界がにぎわうのではないかと見込んでいたが、期待外れとなっている。また、開通する沿線は中心部以外全く商業施設が無く、静かな開業になる模様である。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・地下鉄開業に向けて印刷物などの動きは活発になったものの、カレンダーや年末のチラシなどについては、部数の減少やサイズダウンの傾向がみられている。
	公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況からみると、利益はやや高止まりで推移している。建設業では売上が減少しているが利益は確保している。また、小売業も売上減少のなか建設業ほどではないものの利益を確保している。その他の業種については、売上減少、損失計上をしている企業がある。
	その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーの値上げが非常に厳しい。通常の売価ではなかなか販売することが難しく、商品の回転が悪くなっている。逆に、賞味期限が近いものや簡便性が高い商品などを特売価格で売る場合、非常に売行きが良くなるという状況がここ数か月続いている。
	その他企業 [企画業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・公益事業などの得意先における発注案件数が少ない状況である。そのため、業者間の価格競争が激化しており、低価格化が進行している。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き
		広告代理店（経営者）	取引先の様子
	悪くなっている		
雇用 関連 (東北)	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外
		職業安定所（職員）	求人数の動き
			・有効求人倍率が平成以降では最高値となっている。
			・前年同月と比較して、新規求職者数、有効求職者数は微減し、新規求人数並びに月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率は5か月連続1倍台で推移しており、今月は1.2倍台となっている。雇用状況が落ち着いているという状況に大きな変化はないものの、求職者数の減少に比べて求人数の増加が目立っていることに、明るい印象を受けている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子
			・大学4年生やマスター2年生に対して2016年3月卒業採用をしている企業が、超大手も含めて、この11月の段階でも新しく説明会を開催するなど、採用活動を継続している。
			・相変わらず、登録者の動きが鈍い状態が続いている。
			・求人数は増加しているものの、求人をしている業界に偏りがある。
			・今月は受注量が多く、若干良い状態である。
			・沿岸の企業を中心に求人数が増えているが、求職者が少ない。また、マッチングもうまくいっていない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は増加している。しかし、求人数は微増に留まっており、求職者数の減少が続いている状態に変わりはない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は、3か月前と比較してほぼ同数である。また、人手不足の状況が継続しており、求人を出しても応募が無いという話は引き続き非常に多くなっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数共に2か月連続で減少しているが、有効求人倍率は依然として高止まりで推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は引き続き減少しており、有効求人倍率も5か月連続で減少している。また、卸小売業などで事業廃止が小規模ながら続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比でほぼ変わらない状況が続いている。また、有効求人数は高止まりの状態であり、業種を問わず人材不足が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年と比較して増加、減少を繰り返している。また、有効求人数の前年比は4か月連続で減少している。
	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・製造業の求人は増加傾向にあるが、その他の業種では変化はみられていない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人情報のWeb検索を利用する人が増えてきているが、条件別でソートできるWeb検索の特性から、条件の良い求人には応募者が集中し、比較的条件の良くない募集は全く応募がこないという二極化現象を助長している。後者には地元の中小零細企業が多く、採用難が企業活動に悪影響を与えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらずの京阪集中型の経済動向であり、京阪からの求人オファーは減る一方である。また、東日本大震災後は復興の出店も一段落しており、これからは地場産業がいかに活性化するかが鍵となる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・小売業、サービス業において人手不足感はあるものの、積極的に採用するには至っていない。
悪くなっている	-	-	-