

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (東北)	良くなる	衣料品専門店（店長）	・8～11月上旬にかけて顕著な天候変動があり、スーツなどを扱う当店ではこの天候異常に非常に振り回された。ただし、今後は暦通りの天候が続けば客も動き出すのではないかと。年内までに寒くなってくれば景気は上がっていくとみている。
		タクシー運転手	・12月には地下鉄が開業し、来年はサミットも開催される。マイナスとなる要素は見当たらず、これからも景気はどんどん良くなるとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・プレミアム付商品券の駆け込み需要もあり、年末まで景況は良いとみている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・寒さも本格的となり冬物商戦も活況を呈するとみている。商店街内には閉店した店があるが、同時に新規開店した店もあり、年末に向けて期待が持てるようになることが待ち望まれる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・3か月の平均でみていけば良くなるとみている。また、プレミアム付商品券も好調であり、当店で使用する客も多い。寒くなると来客数は落ち込むが、全体的にみれば悪い傾向ではない。
		百貨店（営業担当）	・婦人服の回復傾向がこのまま続けば良くなる可能性はある。また、地元では地下鉄の新路線が開通するため、人の流れが変わって街全体が活性化することを期待している。
		百貨店（経営者）	・原油価格の下落によって家計に占めるエネルギー消費の割合が下がり、多少なりともファッション消費につながるのではないかと期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・地下鉄の開通やボーナス支給などにより、人の動きが活発化する可能性を期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・1月の初売りから最大の需要期である3月までは確実に売れると見込んでいる。ただし、前年比、前々年比としては下回るとみている。
		乗用車販売店（店長）	・新型HV車の発売初期の高需要がどこまで続くかが鍵となるが、しばらくは市場の活性化が見込めると期待している。
		乗用車販売店（店長）	・来年1月以降は客の動きが良くなるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・公共工事の納期は3月までであり、11～12月から納品が始まるので、現在よりは販売量が良くなるとみている。また、介護関係は冬期間であるため伸び悩んでおり、逆に減少していくとみているが、受注の金額が大きいのでそれでカバーできる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・飲食店の繁忙期である。天候などの影響が無ければ人の流れが多くなるので、飲食店への販売量の増加が見込める。ただし、年々縮小傾向にあるお歳暮ギフトが懸念材料となっている。
		高級レストラン（支配人）	・年末商品などは、高単価の商品から予約申込が入っている。また、年明けの予約も早い段階で入っており、好調である。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始の繁盛期に入り、また、雪も少なそうであるので人の動きが期待できる。
		スナック（経営者）	・いよいよ忘年会シーズンに入って団体客などに期待が持てるため、年に一度の売上を伸ばすチャンスであると準備をしている。なかなか厳しい時勢ではあるものの、少しは良くなるとみている。
		観光名所（職員）	・ここ3か月ほど客単価の微増が続いている。加えて12～1月の予約状況も順調であるので、このまま若干ではあるものの良くなっていくとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・廃業した大型物件跡地にロードサイド店のオーダーが入るため、良くなるとみている。
変わらない		商店街（代表者）	・地元において、特に冬場は寒ければ寒いほど動きの良くなる商品群がある。ただし、今年は暖冬であり、秋物衣料でまだ充分間に合うような状況である。今後の気温、天候の変化に注視しながら品ぞろえ又は接客を吟味することが必要である。
		商店街（代表者）	・ガソリン、灯油価格が下落傾向にあり、消費者にとっては朗報である。しかし、全体的な消費動向を喚起するまでには至っていない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・県内のボーナスの使用目的アンケートでは、一部は消費に回るものの、ほとんどが貯蓄に回すという回答であった。この結果をふまえると、先行きは比較的低調に推移するのではないかとみている。

一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・これから迎える年末年始の季節的な売上を除くと、現在の悪い状況とほとんど変わらないとみている。良くなる要素が全然見当たらない。
一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・安定した政権が続きそうである。基本的な政策の方向が変わらないため、世の中のお金の回りが良い状態が持続するのではないか。
一般小売店〔寝具〕 (経営者)	・今年は本当に苦戦しており、先行きもみえない状況である。
百貨店(営業担当)	・現状から大きく変化することはないとみている。
百貨店(売場担当)	・防寒需要がない事で、次の買物に費やす金額が増えるのではという期待はある。しかし、一時的に売上が上がっても、現在の景気やここ1~2年のトレンドからみても、継続はしないとみている。
百貨店(経営者)	・消費税増税後、来客数の減少傾向は継続している。また、所得増加などの恩恵が少ない地方では、購買動向は依然として低調のままである。
スーパー(経営者)	・お歳暮のトレンドは下降傾向にある。また、年末年始のご馳走需要が不透明である。
スーパー(経営者)	・12月は大手企業における賞与の支給状況に期待したい。しかし、客の買物動向に特に大きな変化はみられていないので、平均単価、来客数、買上点数共に、前月と同様の傾向になるとみている。
スーパー(店長)	・プレミアム付商品券の使用期限が11月で終了するため、今後の消費拡大はますます見込めないとみている。
スーパー(店長)	・競合状態に変化はなく、各メーカー商品の原材料費高騰に伴う値上げの傾向も変わらない。そのため、景気が回復するような要因は今のところ見当たらない。
スーパー(総務担当)	・株式市場にあまり大きな動きはない。また、暖冬との長期予報が出ているが、ガソリン価格、灯油価格も安定しており、景気の大きな落ち込みはあまり考えにくい。
スーパー(営業担当)	・大きな景気底上げの要因が見当たらないため、現状のまま継続していくとみている。
スーパー(営業担当)	・既存店の売上、来客数、買上点数、客単価を月ごとに比較してもほとんど変化していない。政府の施策をみても今後景気が良くなるような材料が見当たらない。
コンビニ(経営者)	・最悪の時期は脱したが、客の動きが目立って変化しているわけではない。また、単価は前年を下回っているものの、3か月前と比較すればプラスに転じており、底堅い動きが続くとみている。
コンビニ(エリア担当)	・管轄内においては今後も競争激化が継続するとみており、景気が良くなる見込みは薄い。
コンビニ(エリア担当)	・来客数に変化がなく、今後も変化するような兆しがみえない。
コンビニ(店長)	・気象状況に左右される部分はあるものの、今後、大きな変化をもたらすような要因は見当たらない。
衣料品専門店(経営者)	・新聞などの報道によると、冬のボーナスの使い道は物品の購買が貯蓄を上回るとのことであるが、一般消費者のシビアな購買意識に変化はないので、景気が上向くとは考えにくい。
衣料品専門店(経営者)	・暖冬気味で防寒衣料の動きが鈍く降雪待ちである、企業のお歳暮に期待している。
衣料品専門店(経営者)	・現状からは、この先に景気が上向きになるような要因は見当たらない。
衣料品専門店(店長)	・景気の回復を実感できない。客の買い控えは今後も継続するとみている。
衣料品専門店(総務担当)	・12月の賞与に期待をしたいが周りの状況からするとあまり良い話は無く、現状のまま推移するとみている。
家電量販店(店長)	・年間を通して来客数が減少しており、今後もその傾向は続くとみている。
家電量販店(店長)	・ここ数か月の来客数が横ばいであるため、今後も同様に推移するとみている。
家電量販店(従業員)	・今月は非常に来客数が少なく、売上も減少している。天気の影響が出やすい時期であり、来客数が少ない状況は今後も続くとみている。
乗用車販売店(経営者)	・新型イベントも少なく、景気の良くなる兆しはみえない。
乗用車販売店(従業員)	・販売量が3か月前よりは少し伸びているが、今後、それ以上の爆発的な伸びは期待できない。

乗用車販売店（従業員）	・ここ半年間、土曜、日曜、祝日の新規客の来客数の動きに全く変化がなく、市場がかなり冷えているという印象がある。今後、急に来客数が伸びるということは考えにくい。1月は初売りがあるので若干期待はしているが、それほど伸びはないとみている。
住関連専門店（経営者）	・天候次第で景気が左右されるため、大雪にならないことを願っている。
その他専門店〔酒〕（経営者）	・雪などの天候にも左右されるが、今のところ変動要因はないので、状況の変化はないとみている。
その他専門店〔靴〕（従業員）	・天候次第である。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・需要の回復が困難ななか、販売価格の下落による収益の低下が改善される見込みは薄い。販売量もよほどの寒波が来なければ回復が見込めず、苦戦が続く見通しである。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・景気が良くなるような要因が見当たらないため、動きはないとみている。
一般レストラン（経営者）	・多少は景気が良くなるとみているが、外食業においての近い将来の動向は良くも悪くもないのではないが。
一般レストラン（経営者）	・再来年の4月以降からは、消費税率10%への引上げを控えてどう動くかわからないが、それまでは、景気の動きに変化はないとみている。
観光型ホテル（経営者）	・客の予約状況は、今月の入込とほぼ同じペースである。
観光型旅館（経営者）	・客との会話や先行きの予約状況からも向上く気配はなく、横ばいのまま継続するとみている。
都市型ホテル（経営者）	・現在の景気はやや良くなっている状況であり、そこから大きな変化はないとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストラン部門、宴会部門は、個人利用、団体利用共に前年並みの入込であり、予約状況も同様の動きとなっている。
旅行代理店（経営者）	・海外旅行に関してはしばらく様子見の状態が続くとみている。その後、安全が確保されるということが確認された段階で客は動くのではないかと。海外から国内に旅行をシフトするということは修学旅行ならありえるが、その他の客についてはほとんどないとみている。
タクシー運転手	・時間いっぱい勤務しても最低賃金を確保できない同業者がかなりいる。このような状況のなかで、白タクシーの認可を前向きに検討しようとしている政治家がいる。このような現状をわかっていない政治家が政治をしているうちは景気は良くならない。
通信会社（営業担当）	・今後、消費税率10%への引上げも控えており、中長期的にみても景気向上は期待できない。
通信会社（営業担当）	・景気の先行きが好転するような材料に乏しい。
通信会社（営業担当）	・価格値下げ要求が多い状態が続いている。
テーマパーク（職員）	・客の購入単価に変動がない。
観光名所（職員）	・来年2月上旬にビッグイベントがあるため期待をしている。
遊園地（経営者）	・12月から地下鉄が開業して駅から便利になるが、シーズンオフに近いとみている。
遊園地（経営者）	・冬季に入って天候も不安定であり、今月の見通しが立っていない。そのため、先行きも不透明である。
競艇場（職員）	・売上は若干良くなってきているものの、現在の来客数からみても急激に良くなるとは考えにくいとみている。
美容室（経営者）	・美容業界の景気は、世間一般の景気より半年ほど遅れてやってくる。そのため、しばらくは横ばいの状況が続くとみている。
設計事務所（経営者）	・監理している物件が工事完了する時期である。そのため、新しい仕事が決まらなければやや悪くなる可能性もある。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・エコポイントの反動減か、時期的に伸びる断熱窓ガラスの受付件数が増えていない。
やや悪くなる 商店街（代表者）	・シルバー層はもともと物を持っており、いまだ消費には関心が薄く、健康と老後不安のみに関心がいつている様子である。また、中間層は住宅ローンや教育費でものが買えない。若年層は収入減と通信費でお金がない状態である。このままでは景気は赤信号となるのではないかと。
商店街（代表者）	・12月からの地下鉄開通によるバス路線の変更があり、当地域は減便となるため戦々恐々としている。

百貨店（売場主任）	・今まで毎日買物をしつつ来店ポイントを付与していた客が、ポイントのみを付与して帰ってしまう傾向が徐々に増えている。また、中間顧客層全般において、ファッション関連に対する百貨店での購買意欲が低下しており、防衛型の消費が更に顕著になってきている。
百貨店（総務担当）	・当県は特に雪という天候要因が大きいですが、その天候要因を除いても、依然として国内消費は上向いていない。また、海外のインバウンドについても、中国経済の不透明感、テロの影響もあり、あまり良い方向には向かわないのではないかとみている。
百貨店（経営者）	・この先2～3か月のうちに消費動向が大きくプラスに転じるとは考えにくい。むしろ現在の生活防衛意識による動きが強まり、中間層の購買量減少に表れてくるとみている。
スーパー（経営者）	・原油安によってガソリン価格や灯油価格が前年に比べて下落傾向にあるため、買い回りの動きが出てきている。しかし、来客数が伸びきれていない部分もあり、状況が良くなるような要素はない。
コンビニ（経営者）	・年末年始商戦において、予約商品に対する客の関心が今一つであり、なかなか予約につながっていない。そのため、今後も売上不振が続くとみている。
コンビニ（エリア担当）	・加盟店の人手不足問題は以前よりも深刻であり、人員難のために皆疲弊している。明るい話題がないわけではないが、耳には届かない。
コンビニ（エリア担当）	・物販に関しては、年末年始を過ぎても低単価傾向が継続するとみている。
コンビニ（店長）	・単価が良くない傾向は今後も続くとみしており、回復する兆しはみえない。また、客の購買量には差があり、サラリーマンの財布のひもは非常に固く、表情を見ても渋いといった様子である。
衣料品専門店（店長）	・現状のままでは冬物の実需期とセール時期が重なってしまうため、売上は確保できて利益の面で目減りすることを危惧している。
家電量販店（店長）	・給料が増えないままで物価が上昇傾向にあるため、ここ半年ほどは客の買物がやや慎重になってきている。このような状況で、更に景気が良くなっていくような見通しは立たない。
乗用車販売店（経営者）	・個人消費がなかなか上向かないため、状況の改善に期待が持てない。
自動車備品販売店（経営者）	・降雪が例年に比べて遅いため、冬物商材の動きが悪い。この傾向が今後も影響するとみている。
住関連専門店（経営者）	・当店のメイン商品は仏壇、仏具であり、正月は販売量の落ち込みが見込まれる。しばらくは、厳しい月々となるとみている。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年明け以降の受注の動きが全く読めない。更に安売りの傾向が加速し、利益の取れない商売が続くのではないだろうか。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・世界情勢の悪化によって相対的に日本市場の株価が上がることも見込めるが、それにより可処分所得の上昇が見込める様相ではない。
一般レストラン（経営者）	・消費者は日々の暮らしに対して非常に現実的になっており、これまでは割と気楽にランチに来ていた主婦の客も、徐々に財布のひもが固くなってきている。このままでは、ますます景気は冷え込んでいくのではないかとみている。
一般レストラン（経営者）	・12月はやはり会社のけじめとして忘年会をきちんと行うが、昔と違い、1月は新年会を行う会社が年々減少している。
観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会や新年会の動きは前年並みであるが、今回の年末年始は曜日の関係で休日が少なく、その分の減少が見込まれている。また、先行きの予約についても今しばらくは芳しくない状況が続くとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	・これから北海道新幹線が青森～函館間で開通する。中国からのチャーター便の就航が青森と函館に決まり、海外と国内の目はそちらに向いてしまっている。観光とビジネスの流れが急激に変化するのではないかと危惧しており、今後は非常に厳しい状態になるとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	・フリー客の来客数減少に歯止めがかからず、予約受注も大きく出遅れている。同業者も前より停滞もしくは落ち込みが続いているという様子であり、先行きに関してもあまり良い話を聞くことがない。
旅行代理店（店長）	・先行きの状況は芳しくない。パリのテロの影響で、中止や延期をする団体が発生している。

		旅行代理店（従業員）	・テロの影響により、フランスのみならずヨーロッパ各国やアメリカ方面への波及がみられている。検討していた海外旅行を延期する客が多くなっており、全体的に販売量が減少する見込みとなっている。
		通信会社（営業担当）	・消費動向が冷え込んできている。また、企業の設備投資も少なく、来年1～2月に中小企業の倒産が増えるとみられており、金融機関の貸し渋りが増えている。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦においてある程度の客が前倒しで契約の申込をするため、年明けは新規の顧客獲得はあまり望めない。ただし、通信関連の商品で新規メニューを用意しており、若干の新規加入を期待している。
		美容室（経営者）	・毎年、冬季や雪の季節は来客数が減少するため、この先の数か月は同様に来客数の減少が避けられない状況である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・予約状況も下火である。クリスマスや正月に消費者が全く動かない状態であり、必要最小限の購買力しかないということが見受けられる。
		コンビニ（経営者）	・今までは若干下回るか横ばいで推移していた来客数が、前月から今月にかけては急激に落ち込んでいる。そのため、2～3か月後の景気もかなり悪くなるのではないかと。
		コンビニ（店長）	・競合店の出店影響、除雪代などを考えると例年より厳しい冬になるとみている。なるべく経費を節約して春まで耐え忍ぶほかはない。
		衣料品専門店（経営者）	・もう冬支度も終わっているため、あまり期待できない。
		観光型旅館（スタッフ）	・雪が降る冬季は集客が厳しい時期であり、今回の予約状況も例年同様の動きとなっている。
		タクシー運転手	・来月に地下鉄が開通するということもあり、該当路線付近のタクシー利用が減少するのではないかと危惧している。
企業動向関連 (東北)	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（総務担当）	・冬季賞与を含んだ賃金の増加や原油安によるコスト低下などを背景に、企業収益は改善するものと見込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末で仕事が動くため、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内については相変わらず受注量の増加が見込めない。しかし、海外向けの販売に関しては、やや増加する見通しとなっている。
		広告代理店（経営者）	・エネルギー系クライアントからの仕事の相談が増えている。そのため、年度末から来年度に向けて期待をしている。
		経営コンサルタント	・これから本格的な年末商戦に入る。地方にとっては最大の節季行事であり、消費拡大を期待している。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・賞与の支給があり、年末年始の繁忙期を迎えるため、期待をしている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・ふじりんごの贈答の時期になる。注文数は例年並みであるが、天候に恵まれて高品質であるため、販売単価に期待をしている。
		農林水産業（従業者）	・そばの価格が上昇したものの、米価やその他農作物の価格はTPP合意後の情勢が不透明なこともあり、予断を許さない状況が続くとみている。
		食料品製造業（経営者）	・商品の動きからは、個人消費はまだまだ厳しい状況が続くように見受けられる。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品投入などにより現状からの回復を目指したいが、大きな状況変化があるとは考えにくい。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の価格改善が進まないため、依然として収益性が悪い状態が続いている。
		土石製品製造販売（従業員）	・冬季の積雪地域は道路修復工事が中心である。景気を左右する大型工事は雪が消えてからでないと思込めない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年度内の受注は確保できている。ただし、利益率の低下や人手不足という不安材料があるので、このままの状況が続くかどうかは疑問である。
		建設業（経営者）	・受注量はある程度確保しているため心配はない。しかし、冬季に入り消費者の購買意欲が低下するのではないかとみている。
		建設業（従業員）	・本年度内の主要な大型公共工事の発注がほぼ完了しており、大きな変化はないとみている。
		建設業（企画担当）	・技術者に代表される人手不足や資材不足などは一時より緩和した感があるものの、年度内は現状のままで推移するとみている。
		輸送業（経営者）	・現状をしっかりと認識しながら、営業活動を進めることにより、状況が上向きになるよう努力していくことが必要である。

	通信業（営業担当）	・予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。	
	通信業（営業担当）	・政治次第である。	
	金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。	
	公認会計士	・大幅な設備投資、公共投資が見込めず、消費支出も改善するとは考えにくいことから、当面は現状維持が続くとみている。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・今年に入り、景気が良いという状況でもなく、非常に悪いという状況でもない。今は景気の踊り場にいるのではないが、しばらくはこのような状況が続くとみている。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	・先の見通しから案件数増加の兆しはない。年明けから明らかになる得意先の次年度業務計画に注目したいが、それでも当面の受注にはつながらず、今月と同じ状況が継続するとみている。	
	金属工業協同組合（職員）	・医療機器関係、農林機械関係などの受注量は増加傾向にある。しかし、大型建設機械関係、一般機械加工関係などは低調で推移している。総合的に変化はなく、このままの状況が継続するとみている。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・売上は変わらないが、原材料費、人件費が上昇しているため、利益が減少する傾向にある。	
	繊維工業（経営者）	・店頭売行きが悪いので、先行きも良くはならないとみている。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残高が前年を5%ほど下回っている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・通信分野、とりわけ携帯機器の製品開発スピード及び投資が鈍化しており、徐々に業績への影響が表れてきている。今後半年ほどはこの状況が続くとみている。	
	通信業（営業担当）	・携帯電話料金に対して、値下げの検討を政府が開始しているため、利益の減少を懸念している。	
	広告業協会（役員）	・例年であれば、年末には初売りキャンペーン広告の引き合いがあるが、今年は出足が遅く引き合いが少ないのが気にかかっている。また、自動車や不動産などの高額商材については、消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要まで待つしかないという話も聞いている。	
	広告代理店（経営者）	・社会情勢などの動きもあるが、中央の景気停滞の流れが続く場合、地方にも大きく影響してくるとみている。	
	コピーサービス業（従業員）	・原材料費や運賃の値上げを検討している取引先が増えてきており、この先価格に転嫁できるか不安である。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	
(東北)	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当市においては、来月早々に地下鉄が開通する。年末商戦から初売りにかけて前年を上回る動きになることを期待している。
		民間職業紹介機関（職員）	・来年度向け製品の生産量増加、並びに消費者の購買量増加が見込まれている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・今回受託した業務は2～3か月先まで続くため、小康状態が継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・周辺企業は、大学4年生の採用活動を継続しながらも、大学3年生に対してのインターンシップの企画をしている。既に2017年採用の新卒者を探っている企業が出てきていることから、現在の景気の良さが継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の増加が見込めない。また、改正労働者派遣法に関するネガティブな報道の影響で、更なる求職者不足も懸念している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・周辺企業に大きな動きはなく、景気が良くなるような要素も見当たらない。
		職業安定所（職員）	・タクシー会社や介護事業所において、事業縮小の動きがある。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加が微増に留まる状態はこの先も継続するとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率は1.97倍と2倍を割り込んだが、依然として高い数値で推移している。また、有効求人倍率は1.4倍台の数値で引き続き推移しているため、今後についてもほぼ同様の状態が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・人手不足感が強い企業の求人はあるが、全体的に求人数、求職者数共に落ち着いており、今後も横ばいの状況が続くとみている。
		職業安定所（職員）	・目立った人員整理の情報はない。一部では季節的な臨時求人が増加しているが、全般的に求人数が上向くような改善は見当たらない。

	職業安定所（職員）	・ 求人はあるものの求職者数の減少が続いており、就職件数が伸びない状況が継続している。
	職業安定所（職員）	・ 求人の状況はここ数か月と変わりなく増加傾向にある。また、現在のところ企業の大規模な創業や人員整理の情報はない。求人の好調感はあるものの、近い将来の求人の動向としては大きな変化はみられず、内容としても、正社員求人は増加傾向にあるものの、パートなどの非正規求人の割合が多いため、景気が大きく改善するという印象はない。
	職業安定所（職員）	・ 有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数は前年と比較して増加、減少を繰り返しており、今後もこのような動きが続くとみている。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 求人情報のWeb検索利用は今後も増加傾向にある。そのため、求人企業への応募者の偏りも更に拡大するとみている。
	アウトソーシング企業（社員）	・ 前年と比べて受注量が増えているわけではないため、先行きが良くなるとは考えにくい。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 広告媒体として新聞が選択されなくなってきており、デジタル媒体へと移行する流れは、止めようがない状況である。
悪くなる	-	-