

5. 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））

（-：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	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の顔色が以前より明るくなり、財布のひも毛少し緩くなったように感じる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨明け以降、酷暑により来客数が増え、特に飲料水、アイスクリーム類の売上が伸びている。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げに加えて、当地域では無料化社会実験も実施されている。そのため、高速道路の平日利用は、通勤利用と特に夏休みに入ってから観光客の利用も加わり、20%増えている。それにより鉄道、フェリー等は大きな影響を受けているが、全体的にみると観光客数は10%増えている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・先月中旬ごろから購買意欲の高い客が増えている。ボーナス需要に関しても、前年同時期と比べて単価が上昇しており、ここ1年ほど少なかったまとめ買いも増えている。また、この1年以上減少傾向であった外商客の買物が、目に見えて増加している。婚礼関係の単価も、目に見えて上がってきている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・以前と比べて、消費者は広告などの訴求に反応するようになってきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数は、前年同時期を上回る状況になってきている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が戻ってきている。来客数の伸びは、そのまま売上の伸び率になっている。景気は少し戻ってきている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今夏は多少なりともボーナスが出ているため、購買意欲をそそっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年より早い梅雨明けや猛暑という気候的な要因も大きい。例年夏によく売れるおにぎり、冷やしめん、ドリンク、アイスなどがよく売れている。売上は、前年同期比で3%ほど増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今年は梅雨が短く、暑い日が多いため、コンビニにとっては追い風になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・小売業では、気温や天気大きく左右される。最近の気温上昇は売上を伸ばす好機となっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・厳しい暑さが続いており、飲料関連の販売量が増加しているため、売上全体を押し上げている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・気温の上昇により、売上が伸びている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・梅雨明けが例年より早く、前年に比べて2週間ほど早い。前年同月比でアイス200%、ドリンク130%、冷めん130%と利益率の高い商材の売上が急に伸びている。暑さが続く限り好調を維持できる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑のため、エアコンの販売ピークが例年よりも早く、販売ピーク期間も、例年と比べて長く続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月で終了するエコカー補助金の駆け込み需要により、販売量は増えている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月までのエコカー補助金の駆け込みにより、受注状況は今のところ上向きである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の最終期限を9月に迎えるため、駆け込み需要が起きている。リーマンショック以前の数字に近い実績で推移しており、来客数も回復してきている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・7月中旬で、販売量は前年比100%を達成している。通常ならば月末には落ち込むが、今月は月末になっても来客数は変わらず、エコカー補助金の駆け込み需要がある。新車を見に来る客すべてがエコカー補助金を口にするようになっており、期限に間に合うかどうか購入の決め手になっている。		
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了が近付いており、客の動きは活発になっている。駆け込み受注も増えている。		
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業を中心に、需要は増えてきている。大企業から中小企業へと、景気の良さは浸透してきている。法人宴会は、前年同期比で約20%増えている。		
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・近場の旅行が多いが、海外旅行も少し回復している。		

	タクシー運転手	お客様の様子	・7月前半は雨が続き、利用客は多かった。梅雨明け後は猛暑が続いて、利用客は引き続き増え、忙しい日が続いている。
	テーマパーク (経営企画担当)	来客数の動き	・3連休に梅雨が明け、その後も天候が良く、来客数は増えている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の影響か、各メーカーが黒字との報道があるが、住宅も底を脱しつつあるためか、各メーカーのテレビコマーシャルが増えている。販売面でも受注が安定してきている。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・相変わらず、受注数は低位で推移している。また、長年の取引先が7月に閉店する。厳しさが続いていることを実感する。
	商店街(代表者)	それ以外	・自社の売上は良いが、取引先は依然として悪い状況にある。景気はまだ回復していない。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子から購買意欲は感じられるが、販売量にはつながっていない。客単価も低い状況にある。
	一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・今年は梅雨明けが早く、ビールなど飲料系の売上が増加している店が出てきている。ただし、客が少ない店もあり、全体としては消費が回復しているとは感じられない。
	一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・最近、来客数の日ごとの変動が大きくなっている。ドリンク類の売上は好調であるが、安売り競争のため利益は少ない。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価は、依然として低くなっている。
	一般小売店[自然食品](経営者)	お客様の様子	・猛暑により、主婦の購入品目は簡単な物、あっさりした物へと移行し、購入量も減っている。夏休みに入り、店内が閑散とする時もある。
	一般小売店[食品](経営者)	販売量の動き	・梅雨明けと同時に猛暑が続き、商店街への来客数は少なめである。この暑さで食欲不振のためか、購入量も少ない。夏休みに入ったが、全般的にやや苦戦が続いている。ただし、固定客がこの1年でかなり増えているため、前年の売上には届くと見込まれる。
	一般小売店[惣菜](店長)	販売量の動き	・先月は中元シーズンの初めに大きくつまずいたが、今月は特に参議院選挙が終わった後、来客数、客単価共にやや持ち直している。しかし先月分の需要が今月に持ち越した感が強く、景気回復はまだ遠い。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月1日からクリアランスセールが始まり、土日は家族の来客数が増えている。平日は夕方からの来客数が多い。財布のひもは固く、売上にはなかなか結び付いていない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・お中元の注文が例年より遅く、7月後半にずれ込んでいる。今年はお中元を止めようと思っていたところに、先方から届いたため、注文に来たという人が多い。
	百貨店(外商担当)	競争相手の様子	・以前のような前年同月比2けたの減少までには至らず、落ち込み幅は小さくなってきている。お中元に関しても、参議院選挙や景気の影響による大きな落ち込みを心配していたが、わずかな落ち込みで済んでいる。市内の他の大型店でも、前年同月比100%を上回る店が数店出るなど、全体的には持ち直している。
	百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・来客数の前年同期比は、4～6月の直近3か月と比較して鈍化している。その一方で、ボーナス支給額の増加などにより、客単価はやや改善している。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・食料品の購入は、より買得な商品に偏っている。来客数も伸び悩み、客単価も上昇していない。
	スーパー(店長)	単価の動き	・単品単価はある程度一定になってきているが、購入数は伸びておらず、むしろ若干減少している。客単価は良くも悪くもない。
スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は依然として低迷し、前年同月比93%前後で推移している。特に買上点数が減少しており、買い控え、節約志向が顕著である。	
スーパー(店員)	単価の動き	・安い商品が相変わらず売れているが、良い商品も少し売れてきている。ただし、中間的な商品は売れていない。	
スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は前年同月比で5.3%減っており、客単価も1.8%低下している。	

	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・節約疲れと言われ、良い物も若干ながら売れているが、思ったほどではない。最近の非常に良い天候に助けられているだけで、冷たい物、洗顔ペーパー等以外は、それほど売れていない。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・基本的には前月と変わらない。若干持ち直しているが、他の業種やテナントなどの退店が頻繁に起きている。賃料減額の理由として業績不振を訴えるところもある。
	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・販売量はそれなりに推移している。客からの問い合わせも少しあるが、景気が良い状況とは言い難い。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からは、現状でもかなり厳しいという話を多く耳にする。ただしそのなかでも、利益は出ていないが忙しい客とか、相変わらず安定している客というように格差があり、景気の状況は分かりにくい。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、6月に大幅に減少した後、7月は大幅に増えている。ただし、イベントやフェアの有無による来客数の変動を平均すれば、横ばいである。
	一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・7月末は地元で花火大会があり、当日は1年で最も忙しく、売上も多い。しかし今年は、前年比でテイクアウトが80%、売上も75%と落ちている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出そろったことにより、消費をしばらく我慢していた反動からか、繁華街でも久しぶりに財布のひもが緩んでいる。客から話を聞くと、企業は回復傾向にあるそうである。ただし楽観できるものではなく、安心はできない。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・大雨等の天候不順により、販売店での売上は引き続き減少している。
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月も個人宿泊客が前年同月比で2割ほど増えているため、客単価は低いものの、目標は達成できる。しかし、夏のイベントで予定の6割程度しか集客できなかったことが大きく響いて、全体では目標を少し下回る。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊は春から前年同月比でプラスとなっているが、6月以降は弱くなっている。レストランは、単価が低下し、客足も鈍い。
	タクシー運転手	来客数の動き	・悪い状態で変わっていない。ボーナス時期でも、繁華街の人出は少ない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前年と比べれば、夏のボーナスが支給された企業は多いと聞く。また、猛暑等の影響で消費は増えているとも報道されているが、猛暑関連以外の消費は動いていない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨明けまでは大雨の日が多く、梅雨明け以降は猛暑が続いており、集客しにくい。来場者数が前年割れ、目標割れのゴルフ場が多い。ここ数か月間は、やや悪い状態が続いている。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・これまでにホワイトニング商品がよく購入されたため、時々リピートがあるくらいで、大きな動きはない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では、レジャー等にお金を使う人が多い。しかし、節約しつつお金を使う人が多い様子である。
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・客は、値引きすれば購入するという状況にある。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に変化はない。住宅版エコポイント制度の効果も、特には目立っていない。
	住宅販売会社（企画担当）	競争相手の様子	・来客数は少ないが物件は多いため、価格交渉がかなり厳しい。客は、最大の値引きをする業者に決める傾向がある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が少ない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月末より、商店街、駅売店、量販店のすべての分野で、販売量が落ち込み始めている。ただし、酷暑が最大の原因と考えられる。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦が始まった頃は前年同様の動きであったが、精肉、牛肉佃煮の勢いが先細りになってきている。自家需要の動きは強いものの、ギフトに関しては口蹄疫の影響が多少あったと思われる。

一般小売店〔書店〕(経営者)	来客数の動き	・今月は天候不順に悩まされている。月前半は雨天続きで来客数が伸びず、梅雨明け後は昼夜共に気温が高く、昼間も夜間も来客数が伸びていない。	
一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・例年ならば7月は中元の本最盛期であるが、今年には来客数、販売量などすべてにおいて前年同期比マイナスになっている。客はギフト店で買うよりも、安い店で買う傾向にある。デフレが進んでおり、安い店で購入して、付き合いの幅も狭くしている。	
百貨店(販売担当)	お客様の様子	・夏のセール期にもかかわらず、来客数の割に、売上は伸びていない。欲しい物と不要な物の線引きがより明確になっていることがその要因であるが、最盛期のクリアランス時期にこうした動きが顕著になったのは初めてである。価値を認めた物はセール商品でなくても購買する傾向がより強くなり、これまで主要因であった価格は購買の決め手の一つでしかなくなっている。	
スーパー(経営者)	お客様の様子	・長雨が続き、商品が悪い。また、梅雨明け後に急に暑くなっていることから、客足も悪い。	
スーパー(経営者)	単価の動き	・大型店による価格破壊のため、チラシでの価格競争になっている。小さな店では太刀打ちできない状況にある。	
スーパー(店長)	来客数の動き	・売上は、前月の前年同期比と比べて悪化している。内訳をみると、来客数の落ち込みが大きい。	
コンビニ(店長)	販売量の動き	・猛暑により、ソフトドリンク、アイスクリームの売上は前年同月比で増加している。しかし、ビール類の売上は低価格志向の影響で大きく減少しており、店舗全体の売上も前年を下回っている。	
衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・様々な要素が売行きに影響を与えているが、全体的に良くない。	
衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・注文数が減ってきていると話す客が多い。	
住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅の新規着工件数が伸び悩んでおり、公共投資、設備投資も減少している。	
一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・主な客層はサービス業、製造業、建築業であるが、客の話によると、仕事が激減しているそうである。	
観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・夏休みに入り、本来ならば間際の予約が増えるが、今年には停滞している。参議院選挙が公示された頃から、停滞感が漂っている。	
都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・価格を下げると来客数は一時的に増えるが、継続して良くはなっていない。	
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・夏休みを控えて非常に忙しい時期ではあるが、前月、前々月の人の流れと比べれば、やや鈍化している。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約数は、下げ止まっている。しかし新規契約数は、キャンペーンの端境期ということもあり、著しく減少している。	
テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は、大きく減少している。例年のような夏の集客状況にはなっていない。	
パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。	
理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年ならば暑くなって忙しい時期であるが、今年には来客数が伸びない。	
美容室(経営者)	競争相手の様子	・今まで50メートル以内に美容室は1店もなかったが、ここ2～3年で4、5店になり、激戦区になっている。	
その他サービス〔介護サービス〕(職員)	単価の動き	・同業者が、こぞって価格競争を始めている。	
設計事務所(職員)	お客様の様子	・景気の良い話は、全く聞こえてこない。	
悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・パーゲンの広告旗につられてセール品を購入しようとする客が、入店しない。入店しても、店内を見て回り、結局購入しない状況である。得意客に関しては、猛暑により来店回数が極端に少ない。
	その他専門店〔貴金属〕(店長)	お客様の様子	・例年ならば利用のある月であるが、ボーナスが出て生活費に回ってしまい、売上は予想を大きく下回っている。非常に厳しい月になっている。

		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・今月も近所で2店が廃業している。営業しても赤字ならば、廃業するほうが良いのでは、との話も耳にする。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話による問い合わせ件数が減っているため、販売数も減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・梅雨時期から、来客数は伸びていない。車での来店はあるが、徒歩や高齢者の予約客は、この暑さのためキャンセルになることもある。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請業者から、仕事量は減ってきている。
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が、相当増えている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーからの発注量が増えており、売上は4月と比べて2～2.5割増えている。
	やや良く なっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・広告掲載している飲食店では、企業研修や出張の増加に伴い売上が伸びている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・今期に入り、景気動向に好転の兆しがある。しかし、不透明な部分も多く、楽観はできない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・先月と比べれば、回復の勢いは落ちている。ただし、3か月前と比べれば、ほとんどの取引先で稼働率は上がっている。蓄電池関係は100%操業をしており、設備増強の検討に入っている企業もある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年2月以降、売上は月5千万円程度を維持できており、良くなっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・具体的な引き合いが増えてきている。また、北米の自動車産業では、これまでの買い控えの反動のためか急激な増産要求があり、短納期の引き合い、受注が増えている。
		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	・新機種の取扱が始まり、関連する設備投資が動き始めている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・アジア域内の貨物量が増加している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車関連の客から、残業が多少なりとも増えているとの話を聞く。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・7月に入ってから、自動車販売が好調である。9月末のエコカー補助金の期限を控えて、全車種に駆け込み需要が発生している。販売店によっては、お盆休みを返上して営業するようである。7月が猛暑となり、冷めん用のプラスチック容器の売行きが好調となるなど、気候もプラスに働いている。
		不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・事業用地の取得に積極的な企業が増えてきている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・緩やかに上昇している。円高傾向が続いているが、既存産業の経営が持ち直してきている。
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注量、販売量共に、前月よりは持ち直している。しかし、底ばいが続いており、環境は全く良くなっていない。	
一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き		・量産機種は、前年同期比数%の減少で推移している。また、スポット受注にも波がある。全体では前年同期比10%程度の減少と、厳しい状況が続いている。	
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き		・設備投資は前年と比べて積極的になってきているようで、売上にも反映している。しかし、為替相場の変動によって製品輸出の利益が圧迫される恐れもあり、安心はできない。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・当初の予想をやや上回る回復が続いている。ただし、リーマンショック前の2008年の同期と比べると、80%台後半の回復に止まっている。	
建設業（経営者）	それ以外		・大手自動車メーカー系列の企業に持ち直しの動きがあったが、欧州の財政危機などにより、再び足踏み状態となっている。	
建設業（営業担当）	取引先の様子		・全体の仕事量は、あまり変化していない。しかし、従来からあった仕事は、徐々に減ってきている。	

	輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気の不透明感はぬぐえない様子であり、企業は増産や在庫の積み増しには大変慎重になっている。その結果、物量は増えていない。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・輸送物量は、前年と比べてやや回復している。しかし、運賃単価が下落している。荷主は運賃に非常にシビアになっていて、見積件数は増えているが、なかなか受注につながらない。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは、発着共に良くなっている。しかし、運賃単価は下がったままであり、なかなか上がってこない。
	輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社は、8月13～16日の4日間のお盆休みを予定している。16日も休みにするという事は、荷物が出ない日が例年よりも1日多いと予測しているということであり、景気は上向いていない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業業績には回復の兆しが見られるが、個人の収入は増えていない。不動産の動きも鈍く、物は動いていない。外需は堅調ながら、国内の景気には結び付いていない。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件の売買が、成立しない状況にある。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・都心のオフィスの引き合いでは、小さめの要望はなくなったが、新規の契約は止まっている。3か月前と比べて状況は変わっていない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿量は、ほとんど変化していない。しかし、素材面などで低価格にしているため、厳しい状態が続いている。
	行政書士	受注価格や販売価格の動き	・主要顧問先の運送業者では、運賃単価が上がっていない。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・自動車関連の顧問先1社が売上・利益とも伸ばしているが、設備関係製造業の顧問先、公共工事を主たる収入源とする建設業関係の顧問先は依然として苦しい状況が続いている。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・どの業界でも共通して、売上は伸びておらず、大変厳しい状態が続いている。中国向けの大手企業のみが、好調な状況である。円高、ユーロ安で、欧州、北米向けの輸出は難しい。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中部地区全体で荷動きが悪いためか、自動車、事務機器、食品などに使用される段ボール受注量は、5月以降伸び悩んでいる。
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・工事の見積が増えるなど、引き合いはやや持ち直した感がある。しかし、価格の下落が止まる気配はなく、利益の確保は極めて困難である。
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の3か月前比は、前年同月が2.8%増、6月は2.4%減であり、5.2%悪くなっている。前年12月から今年の5月までは改善傾向が見られていたが、6月は逆に悪くなっている。
	経営コンサルタント	それ以外	・地価の下落率は、やや縮小傾向にある。しかし、所得不安によって、新築住宅の見通しはまだ暗い。工場の雇用が低迷したままであることが、根底にあると思われる。工場の新規投資も下火にあるため、厳しい状況はまだ続く。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・夏のボーナスの金額が、前年と比べて落ち込んでいる企業が多い。大企業の景況は回復基調にあるようであるが、中小企業は依然として厳しい。
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格は、以前よりも低下している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の大企業では、受付職員のリストラまで始めている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業では、業績の悪化やボーナス支給の中止、リストラ等が増加している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・受注案件が激減している。これは東海地域のみならず、全国的な傾向である。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子

	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人材の求人案件は、若干ながら増えてきている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が、大幅に増加している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が、増加傾向にある。
	民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数が、やや上向いている。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ソフト開発関係の人材派遣が、受注できていない。人材は相当余っている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・企業は新卒採用を手控えているが、その分、即戦力を中途採用する傾向がある。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・婚礼関係への人材派遣需要は、低迷している。しかしサッカーワールドカップの影響で、サッカー部のOB会などの需要が予想より多く、求人数も多くなっている。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・グループ会社の物量は、前年同月比で約110%増加している。しかし、単価は大きく下落している。
	アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・派遣請負のオーダーは落ち着いており、多少の増減があるくらいである。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告数は、ここ2、3か月間は前年より若干のマイナスで推移しており、下げ止まっている。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・県西部の輸出関連製造業の求人は、若干良くなりかけている。しかし、このところの円高基調で、求人広告は横ばいに戻っている。県中部の求人は、サービス業、小売業共に消費が伸びないためか、様子見状態にあり、求人広告が回復する動きは鈍い。
	職業安定所(所長)	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、増加に転じてはいるものの、低水準で推移している。新規高卒求人の受付が始まったが、悪かった前年と比べても更に減少している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、就職件数は、前年同月比、前月比のいずれも増加している。その一方で、企業の倒産や事業縮小といった情報も多数入ってきている。総合すると、改善傾向にあるとまでは言えない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・製造業等が、以前在職していた派遣社員、請負などを戻しており、求職者数は減っている。
職業安定所(職員)	求人数の動き	・一般求人の新規申込件数は、微増である。しかし、来春卒業予定の新規学卒者を対象とする求人は、厳しかった前年を更に下回っている。採用計画策定の目処が立たない状態にあるのか、先延ばしにしている企業が多いと思われる。全体としては、上向いているとは断定しがたい。	
学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・追加求人等の、景気回復の兆しとなる状況は見られない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・労働者派遣法の改正の影響で、人材派遣の就業機会が減っている。これまでの専門業務の契約から自由化業務に切替えるケースもあるものの、派遣先企業によっては直接雇用化を始めているため、売上の減少が続いている。
悪くなっている	-	-	-