

## 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	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・冬の中心商材であるコートの売上が、前年を大幅に上回っている。しかも、今年らしいトレンド要素が強い商品が動いている。ここ数年は定番商品や長く着られる商品が中心であったが、変化を感じられる。気温低下という外的要因も大きい、当初想定した通りの客の動きがあり、今までよりも消費に力強さを感じる。
	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	・当地域の観光客数は前年比100万人減であるが、これは社会実験前の水準であり、高速道路無料化社会実験が終了した影響はほぼなくなり、以前の来客数に戻りつつある。ただし、購買力はやや鈍化してきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮等のギフトの単価はやや低いが、例年と比べるとよく売れている。また、迎春用の自宅飾りや墓参り用の花等の販売数も店頭、スーパー共に伸びている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・年末商戦のなか、特に生鮮食品を中心とした必需品の買上のため、来客数が顕著に増えている。前年より天候が良好な点も、大きな要因である。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・天候が良好なため、野菜、果物の相場が安定している。そのため、例年通りの価格設定で商品を出している。東日本大震災以降の自粛ムードも、若干やわらいでいる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平年並みの気温になり、暖房器具や鍋物商材の売上が増加している。客単価も上昇している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末年始の買物では、まとめ買いが増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・年末を迎えているが、客の購買意欲は向上している。景気は少しずつ回復している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮やおせちなどの予約物が、前年と比べて軒並み好調である。たばこ以外の一般商品の売上も増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来店した客の成約率が高くなっている。必要品は購入するという雰囲気がある。以前と比べて国内が安定していることも影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前年同月と比べて、売上は増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量が少し増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売では、東日本大震災やタイの洪水の影響は全くなくなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・クリスマスから正月にかけてのイベントを楽しむ余裕が見られ、やや良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比で7～8%増加しており、1、2月の予約も同比で5%前後増加している。ただし、昼食や夕食は5～10%のマイナスである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始を迎えて、国内旅行、海外旅行共に順調に推移している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・円高の影響で、近場の海外旅行が売れている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始に旅行に出掛ける客が、前年と比べて増加している。特に海外旅行は、前年比120%とかなり多い。金銭面と心理面の両方に余裕が出てきている様子である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、ボーナスなどの収入があり、旅行などのレジャーや忘年会をすとの話がよく聞かれる。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・量販店では早期割引等の売上が増加している様子であるが、全体的にはあまり変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、販売単価の上昇にはつながっていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・年末にかけて少し盛り上がり、来客数が増え、売上も少し増えている。ただし、気候が不順であり、良くなっているというよりは横ばいに近い。

一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の影響が収まりつつあり、年末セールで購買意欲は高まっている。年の瀬くらいはぜひたいくしたいということで、質、量共に普段以上の出費になっている。商店街の売上も前年比10%以上の増加が見込まれており、景気は引き続きやや良い。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お歳暮の受注のピークが、例年よりも1週間ほど遅れている。購買の動きが遅くなっている。
百貨店（経理担当）	単価の動き	・月初は暖冬気味だったこともあり衣料品の動きが鈍かったが、月末にかけては気温が下がり、コート類がようやく動き出している。しかし、お歳暮商戦は来客数、単価共にマイナスであり、景気が回復しているとは感じられない。
百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・衣料を中心とした季節商材には、持ち直しの動きが見られる。しかし、高額品消費の伸びは一時期と比べて落ち着いている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・客単価の前年同月比は、3か月前と同じ傾向である。今年度の下半期の業績はリーマンショック前の水準までに回復しており、クリスマス商戦は堅調に推移している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・スーパーではチラシ合戦によって、売上は増加しても客単価は上昇しない状況が続いている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店での季節商材の動きは、相変わらず良い状況が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・以前と比べて、少し良い商品の動きが鈍くなっているが、全体としてはあまり変わらない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比95%前後で推移しており、買上点数も低迷している。節約志向が強く、余分なものを買わない。夕方に売り切るための値引き商品の動きは良い。しめ縄、鏡餅などの単価も低く、伝統行事の意識が薄れ購入を控える客も増えている。
スーパー（店員）	単価の動き	・単価は前年と比べるとかなり低下しているが、3か月前と比べるとあまり変わらない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・ディスカウント業態の店舗は大きく伸びているが、それ以外の店舗では厳しい状況が続いている。単価の低下傾向が続いている。
スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・相変わらず前年同月比マイナス4%ほどで推移している。競合店が多いことも大きな要因であるが、客の財布のひもも相変わらず固い。クリスマスや年末商戦も同じ傾向であり、客は販売価格に対して敏感である。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・単価や売上は前年同月比でやや悪化しているが、来客数はあまり減少しておらず、販売の仕方等の工夫次第で、売上の改善は十分可能な状況である。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・クリスマスケーキの売上や年末の客の動きは、前年と比べて変化していない。ただし、先行き不安のためか、深夜の来客数は継続して減少している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・弁当、おにぎり、飲料などの売上が増加し、全体の売上も久しぶりに前年同月を上回っており、良い傾向が続いている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・弁当、おにぎり、サンドイッチの悪化している商品と、惣菜、生鮮品、たばこの上昇している商品が混在しており、商品構成は変化してきているが、全体としては大きな変化はない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・買い控えは減少しているが、前年と比べてボーナス後の下見客が減っており、それが売上の減少につながっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・受注が多い店と全く売っていない店とに二極化している
家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年並みであり、特に悪い状況にもない。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客の間でばらつきはあるものの、価格を抑えた作業を希望する客が多く、売上は増えていない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年の12月ならば受注活動は月初で実質的に終わってしまうが、今年は新型ハイブリッド車が年末に発表されたため、店頭では大忙しであった。新型車の受注活動は先月から始まっていたため、月後半の受注自体は目立ったものではないが、新型車への客の関心は非常に高く、手応えを感じている。

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・タイの洪水の影響による受注残が今になって解消され、受注量は前年並みになっている。しかし、当月の注文数や工場への入庫数は、非常に悪い状況である。	
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・やや悪い状態が継続している。	
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・税制の優遇がないため、持家住宅の注文件数は減少している。公共工事も、継続して減少している。民間企業の設備投資も、延期や中止が多くなっている。	
その他専門店 [雑貨] (店員)	お客様の様子	・客は必需品しか求めない。し好品、娯楽品の売上は、前年同月比で50%ほど減少している。	
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数は継続して減少しており、それに伴い販売量も減少している。	
一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・会社全体ではなく少人数のグループでの忘年会が特に目立っている。客の話では、新年会をするような勢いのある会社も聞いたことがないとのことである。	
スナック (経営者)	来客数の動き	・人出の多い日は、例年と比べて週末に集中している。客の話によると、忘年会も減少している。年末であるが、団体客は少なく、売上は減少している。	
その他飲食 [仕出し] (経営者)	販売量の動き	・年末商戦で勢いがつくかと思われたが、なかなか良くならない。	
観光型ホテル (販売担当)	単価の動き	・宴会の件数や人数はまざまざであるが、平均単価は低下している。	
都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・12月前半は、ビジネス需要で宿泊は好調であった。年末年始の宿泊は、レジャー客の動きが非常に弱く、非常に悪かった前年と比べても更に悪い。その一方で、年末年始のレストラン部門は、比較的安価な昼に限って好調である。1月以降の予約状況は、宿泊、料飲共に出足は遅い。	
都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・円高の影響に特に大きな変化はなく、変わらない。製造業でも、大きな動きは見られない。	
旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・少子高齢化で日本人客の売上は減少している。東日本大震災、原子力発電所の問題、円高等の影響により、外国人観光客も減少している。	
旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・海外旅行は増加しているが、飛行機を利用する国内旅行は非常に減少している。	
タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は相変わらず少ないが、前年と比べると少し増加している。	
タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで客の動きは活発化しているが、朝昼の客の動きは悪い。1日全体で見ると、売上は少し増加している。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・テーマパーク及び併設の温泉施設の来場者数共に、年末を迎えても伸び悩んでいる。スキー、スノーボードの観光客数もあまり多くない。	
ゴルフ場 (企画担当)	来客数の動き	・25、26日は雪により休業したため、実績は悪化している。ただし、24日までは来場者数、売上共に予算目標、前年実績を確保していたため、景気自体は変わっていない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・横ばい状態が続いている。	
やや悪く なっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・先月末から、商店街への客の流れ、購買意欲共に減退してきている。理由は特に見当たらないが、1個120円のまんじゅうを2人で分け合って食べているほどである。20日までの売上の前年同月比は、92%になっている。
	一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子	・お歳暮は早期割引に申込が集中しており、12月の売上は減少している。
	一般小売店 [書店] (経営者)	来客数の動き	・10月以降、売上は減少している。
	一般小売店 [自然食品] (経営者)	単価の動き	・正月用品など必要最低限の商品しか動いていない。低単価商品を購入する傾向が顕著である。
	百貨店 (販売担当)	お客様の様子	・クリスマスの3連休の売上は好調であったものの、月初から中旬までの買い控えやクリスマス以降のセール待ちの影響が大きく、予算目標のクリアは出来ていない。今年はメーカーが在庫を減らしている影響で、年内にプレセールを行うブランドも少なくなっており、年末の厳しい状況を打開することは難しい。

		百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では、最近の傾向と比べて予想以上にギフト単価が低くなり、ディスプレイのレイアウト替えが必要になったほどである。高額ブランドも苦戦している様子である。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・歳末商戦に入っているが、ボーナスの多寡はあまり影響しておらず、活発にはなっていない。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ポイントカードの導入により、会員客の買上単価は上昇しているものの、競合店による価格訴求戦略が強く、30～40代の客の一部が流出している。	
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・10月以降連続して、来客数は前年同月を下回っている。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末であるが、販売量だけでなく来客数、単価共に悪化している。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・企業の業績が悪いためかボーナスが少ないためか、客の財布のひもは非常に固い。	
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金や減税の話題よりも、将来的に消費税が上がるのではないかという不安から、買い渋りがある。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車が不可欠な客は購入しているが、購入を見合わせる客は多い。エコカー補助金の復活等の話題にも振り回されている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、動きは乏しい。予約客は維持できているが、一般客の減少が大きい。業績は、3年間続く底ばい状態のなかでも、低位にある。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は相変わらず低下しており、厳しい状況である。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年ならば新規契約数が伸びる月であるにもかかわらず、通常月よりも少ない。景気は、かなり悪くなってきている。	
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規回線の申込数が減少している。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・周辺の施設の閉店などで、集客が減っている。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが良くない。	
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数は安定しているが、前年同月と比べてホームケア用品の販売数が減少している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・先行き不安感からか、客は金を使わない。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少している。	
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・客単価はこの3年間で1.58%低下しており、今年も最低の月になっている。客の財布のひもはかなり固い。また、ボーナスが減ったとの声もよく聞かれる。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会の時期であるが、前年と比べて静かである。	
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・忘年会が減少している。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば忙しい月であるが、来客数は増加していない。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少している。安価な店に流れている。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・東日本大震災等の影響により、当初の計画よりも予算を削るといった客が増加している。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・価格が低い物件しか売れない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅の購入意欲は、まだ見られない。増改築で済ませようという客が多い。	
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・決まった量のチラシを配ったが、問い合わせの客もなく、苦戦している。	
企業動向関連		良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、14%増加している。
		やや良くなっている	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	・受注量、販売量共に、7～8%増加している。
			窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体としては良くないが、スマートフォンの部品製造関係の客から、特定製品の注文が急増している。半年ほどは、この製品の受注が続きそうである。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・拡大基調にあった自動工作機械等が縮小傾向になったことを除くと、自動車、情報通信分野の供給網の寸断の影響やタイの洪水の影響が収束しており、回復基調にある。
	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	・タイの洪水に伴う特需によって増産しており、出荷量は増加している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発着共に、個数は順調に伸びてきている。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の運送業界では、貨物の荷動きが良くなってきている。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・利益率が上がっている顧問先が多い。固定資産の買換えや購入も増えている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	競争相手の様子	・外注の調達が困難になってきていることに伴い、単価が上昇している。
	その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ほんの少しながら、受注量は増えてきている。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・業績の好調が続いている。オンリーワン商品によって、他社と差別化を図っていることが影響している。
変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・冬物商品が最盛期に入ったものの、販売量は予測を下回っている。消費マインドの冷え込みは相変わらずであり、回復の兆しも見えていない。クリスマス商戦も、スーパーなどへの来客数は増えているようであるが、1人当たりの購買金額は改善していない様子である。
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水の影響で受注量が減少した梱包用段ボール箱もあるが、バックアップ用として増加した段ボール箱もある。全体の受注量は変わっていない。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高やユーロ安に伴う工作機械等の輸出の減少、復興の遅れによる住宅需要の減少、タイの洪水の影響など、マイナス要因ばかりである。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場では1月が年度始めであるが、駆け込み発注が相次いでおり、受注金額は前月比で10%ほど増えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最大手の取引先の経費が減少しているため、設備の出荷量は減少している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円が高止まりしていることに伴い、販売量も停滞している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・設備関連の受注は、以前ほどの勢いがなくなり、安定している。それ以外は商材によって良い、悪いが分かれており、全体としては横ばいである。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、新規の分譲住宅が順調に推移している。マスコミが言うほど、景気は悪くない。
	輸送業（経営者）	それ以外	・物量は変わらないが、相変わらず商品単価が低く、収入は増えていない。また、軽油価格が全く低下しないため、収益を圧迫している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・年末の需要を期待していたが、取引量は特に変わらない。ただし底堅い状態にあり、景気は変わっていない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・余裕資金を運用している個人客は、円高や資産評価額の下落により、新しい投資に動けない状況が続いている。この傾向は、特に下期に入り顕著になっている。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低値で取引がされており、賃貸物件の坪単価は一段と低下している。
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・マンションの供給量は増えているが、販売が好調な物件の話題等は特に聞かえてこない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体や印刷媒体での出稿量は、やや減少している。新しい動きもあまり見られない。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の飲食店では年末需要が例年と比べて減少しているとの声が多く、広告出稿を控える店が増えてきている。
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上実績は、予算目標を下回る水準で推移している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁しているため、売上は増加しているが、使用料は減少している。

	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は減少している。予算の減少等を理由に発注しないケースも増加している。	
	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、前年同月がプラス10.5%であったのに対し今月はマイナス12.1%であり、22.6%も落ち込んでいる。前年は10、11月ごろから持ち直しつつあったが、今年はタイの洪水や円高の影響により仕事量が減っている。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・物量は、前年同月並みにまで減少してきている。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量は、輸入、輸出共に減少している。特に輸出の落ち込みが大きい。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量が減少している。特にサービス関係で落ち込みが目立つ。	
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・住宅地の販売は低迷が続いており、地価も下落傾向にある。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・東日本大震災以降、省エネ意識が高まっている。年末は消費が高まるはずであるが、企業の経費節約意識も非常に高まっている。忘年会、お歳暮、カレンダー配布、接待飲食なども、例年に比べて控え目である。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格は、低下の一途をたどっている。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷動きは11月ごろから低調になったが、例年ならば1年間で最も活発になる12月に入っても、全く回復していない。今年は繁忙感がないまま過ぎている。	
	公認会計士	取引先の様子	・東日本大震災によって先送りにされていた発注が、予定ほどには回復していない。そのため、計画を下方修正する取引先が多く見受けられる。在庫、出荷などの状況を総合的に勘案すると、景気は悪くなっている。	
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（社員）	求人数の動き	・海外への進出企業が増えており、それに対応する求人が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の需要は、微増になってきている。復興需要もあり、生産が持ち直していることが主因と考えられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・自動車関連では、増産体制によって求人数が増加している。ただし、求人しても人材不足のため、雇用にはまでは至っていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規有効求職者数の減少傾向が続いている。また、求人も引き続き好調であり、就職者数も落ちておらず、雇用情勢は改善傾向にある。ただし、求人業種には偏りが見られ、派遣や請負関係も多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で連続して増加している。パート以外の一般求人も、連続して増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率、有効求人倍率共に、継続して改善している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人数は、平成22年4月に前年同月比で増加に転じてから、連続して増加基調にある。ただし正社員の求人は伸び悩んでおり、力強い回復とは言えない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・企業の人員は充足しつつあるものの、求人数の動きは良くなっている。今後は、量の確保から質の向上へと移行していく。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・研究開発需要は継続しているが、業界によっては頭打ちや減少が出始めており、研究開発人員の需要は足踏みしつつある。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の求人ニーズは低く、元気のなさが感じられる。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年並みで推移している。今後は一部の企業で派遣社員活用の見直しが一段と進み、派遣から正規雇用へと転換が進む見通しである。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量を見ると、円高やタイの洪水の影響のためか、製造業中心の当地区では動きが良くななく、景気の停滞は続いている。	
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は上昇が続いているものの、増加幅は減少している。また、契約社員等の非正規求人割合が上昇する一方で、正社員求人割合は低下している。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少しているものの、求人は非正規が多く、正社員求人は少なくなっている。	

	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は全体として増加傾向が続いているが、雇用形態はパート、派遣が多く、正社員比率は50%程度である。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数は、横ばいになってきている。
やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—