

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）	お客様の様子	・客の表情がいきいきとしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの効果は、地域の人の受け取る感じに差異はあるが、前年からまだ続いている。客に対して良い印象を与え続けることが大切である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・春の訪れが遅いため春物衣料の動きは良くないが、海外ブランドや宝飾等の高額品が好調に推移し、売上も好調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらず消費は上向かないが、コンビニエンスストアの出店は、人手不足で勢いが鈍っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。商品の売場を尋ねる人が多く、新規客が増えている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・花見や春の旅行で、飲料品やおつまみ等の行事用の季節商材が売上を伸ばしている。イチゴやデコポン等、旬の果物を買い求める様子もうかがえる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・各食品メーカーの新商品の売行きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中食といわれる総菜を中心に、販売量の回復がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・比較的雨が少なく天候に恵まれたためか、来客数、売上高共に前年同期を徐々に上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月は決算で、確実に販売台数は増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年度末決算で売上は良いものの、中旬を過ぎるとすっかり動きは止まっている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・例年売れる時期ではあるが、前年に比べても良い。問い合わせも多く、今月は良い。競争相手の様子や広告等をみても活気がある。オークション等での価格も高く、販売台数も多い。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客単価は今一つであるが、来客数は増加してきている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同期比で見ると、客単価は前年並みだが来客数が増加している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・予約なしで来店する客が増加している。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・求人が旺盛で、給与も上昇しているという実感が広がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、宿泊、夕食、昼食の全てで前年同月の110%となっている。春休みに入って家族客が増加しており、身近な景気は、やや明るくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、直近になると動きが出てくる。レストランは、単価の低い居酒屋等に押されて低迷している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末であり、歓送迎会も多く、人の動きが非常に活発である。特に、平日でも金曜日はかなりの利用客があり、今月はとても良い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・人が動く時期であり、加入、解約共に申込が増えているが、加入の伸びの方が顕著である。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引っ越しに伴う注文が増加している。新年度に向けてインターネット回線や電話回線の申込が増加しており、業況は良くなっている。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・行楽シーズンで出かける機会が多くなる前に、セットに来る客が増えている。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・政府による労働環境改善策の効果で、従業員の時間給が上昇傾向にある。	
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・季節の影響もあるが、移動を支援するための商品に動きが出始めている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、来客数に比べて売上数、売上高が伸びない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・一般家庭の購買意欲はあまり改善していない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・依然として、販売意欲はうかがえるが販売量につながっていない。場所や商品の良し悪しで、販売量の動きが異なる。	

	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は微増であるが、客単価がやや下落し全体的には横ばいである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・古くなったり壊れてた物等を、買換えずに修理や補修等を依頼する客が増えている。新品に買換える予算がなく、修理等でとりあえず対応するため、商品は売れない。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景況感が良いが、我が国を取り巻く国際問題や政治の動向等には不透明感があり、足を引っ張っている。
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・景気はずっと悪いままで横ばいである。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・3月はギフト用の花束やアレンジメントが一番よく売れる月である。販売量は前年並みだが、1,000～2,000円程度の商品が主流で販売単価は下がっている。高額な商品の売行きが鈍い。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・年明けから、来客数、売上共に3か月前よりやや下回る状況が続いている。インフルエンザや花粉症等が下支えとなり当店の落ち込み幅は小さいが、他の小売店からは、非常に悪いという言葉が多く聞かれる。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・売上は大きく変わらないが、中身は二極化している。大手企業の決算や個人客の入進学等、ギフト需要の増える時期だが、一部の好景気な客以外は、付き合いを絞って予算を抑えており注文は減少している。全体では販売量が減るなかで、一部の大口客によって売上を維持している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年3月は外食の機会が増え、アルコール類の販売量も増える時期ではあるが、相変わらず前年同期を下回る状況が続いている。
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末の予算消化による受注量は、例年とほぼ変わりがない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日も来客数はあるが、暇つぶしの来店が多く、売上につながらない。春休みに入って売場でも足を止める客が少しずつ増え、入学式の靴を購入する家族客も増えているが、前年よりも少ない。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に不振が続いている。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・株式市場の不透明感から、堅調な消費が続いていた高所得者層の消費においても、やや慎重な姿勢がうかがえる。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の変動に左右され、衣料品を中心に販売量がなかなか上向かない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・なじみ客の売上は堅調である。ボリュームゾーンから下の客層とインバウンドは、やや悪い状況で推移している。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・3月は催事の効果等による来客数の増加で比較的堅調に推移しているが、ファッション部門の苦戦は変わらない。消費が上向きという実感はない。
	百貨店（計画担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数は前年同月並みで、購入単価も横ばいである。富裕層の売上も順調に推移している。
	百貨店（販売担当）	単価の動き	・ビルでイベントがあったが来客数は微増である。高額商品は前月に比べて動きが良くなっており、自家需要の購入単価も高くなっている。ギフト商品の単価は、低いままである。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、売上の増加にはなかなか結び付かない。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗売上は前年同期比96%で、相変わらず前年実績をクリアできない。来客数も前年比96%で、傾向としては変わっていない。
	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・前年秋にエブリデイロープライスの業態から一般的な食品スーパーに改装して以来、値段が高くても、客がそれに見合う価値があると思えば売れると感じる。価格が400円のプリンでも、広告に載せるとすぐに完売する。
	スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・商圈内にディスカウント系のスーパーがオープンしたが、売上、来客数共に、オープン前の動きとは変わらない。
	スーパー（人事担当）	販売量の動き	・大きな販売量の変動はない。

	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数は、ほぼ横ばいであるが、給与の上昇による変化も若干見受けられる。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・3か月前から客足が悪くなり、その状況が続いている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比でみた米飯商品の販売量の伸びは、2月よりはやや低いが、販売施策やキャンペーンの効果で、夕・夜間のファストフード、日配品、総菜等の数字が改善し、全体としては売上を維持している。
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は、前年実績を上回っている状況が続いている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・コンビニチェーンのブランド変更に伴って、在庫を減らす店舗では売上も減っているが、移行後は十分に商品在庫を持って移行前より売上が増加している店舗が多いため、全体としては変わらない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・なじみ客は退職して外出しないという人が多い。以前は、通勤や外出の足で来店し購入する一見客もいたが、今はほとんどいないため、業況の見通しは暗い。メーカーからも、小売店の廃業が年々多くなっていると聞いている。
	衣料品専門店 [紳士服洋品] （売場担当）	お客様の様子	・来客数は若干増えているが、購入にまではつなげていない。
	衣料品専門店 （販売企画担当）	競争相手の様子	・業界全体でかつてないほど商品の動きが低調である。当社も同様に、極めて悪い状況が続いている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電製品は、最低限の買換え需要が中心である。底を打っているので、一層悪くなることはない。
	乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・決算期ではあるが、新車販売台数は前年同期を上回る状況が続いている。
	乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・自動車販売は、一部の人気車種を除けば全体として動きが鈍い。車検や保険の更新を見送る客も、ちらほらみられる。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・需要は冷え込んでおり、販売台数は大幅な減少が続いている。販売目標の70%台で推移しており、増販となる見込みもない。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・大口受注に支えられ、受注量は確保しているものの、個人客の受注が伸びず、年度末の決算期にもかかわらず、市場の盛り上がりを感じられない。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・販売実績は、ほぼ想定の範囲内にあり、これまでと同じ状況である。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・決算期ではあるが、例年と比べて特段の盛り上がりはない。軽自動車やハイブリッド車種に人気集中し、大型車種の販売は不振なため、収益的に苦しい状況が続いている。4月から増税となる車種が多いが、人気車種は据置きとなることも、盛り上がらない一因と見込まれる。
	住関連専門店 （営業担当）	お客様の様子	・持家住宅の新築工事は減少している。住宅リフォームや大規模改修等の工事は増加している。
	その他専門店 [貴金属]（営業担当）	お客様の様子	・趣味や食に関して金を使う人は多いが、宝石に関しては今の時期に購入する客は少ない。
	その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比でマイナス1.7%、来客数は同じくマイナス5.8%となっている。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・庶民の消費マインドには、楽観的なムードが感じられない。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共にあまり変わりはない。
	観光型ホテル （販売担当）	来客数の動き	・前年の3月は、理由は全くわからないが食堂部門を中心に来客数が大幅に減少した。今年は、対策として新たな個人向け宿泊プランを投入したところヒットし、今月も、全社的に前年実績をクリアしている。予算達成までには届かないが、前々年の実績にも届こうとしている。
	旅行代理店（経営者）	それ以外	・飲食店をみると、歓送迎会等のシーズンであるが、客単価や客層は、低単価層と高単価層とに明確に二極化している。平均すれば、景気は変わらず横ばいである。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・店頭での客の様子からは、3か月前と変わらず、あまり良くない様子がうかがえる。

旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・季節も春らしくなり、店頭のパフレットを手にする人は増えている。近場の観光地に関しては、ゴールデンウィーク前の駆け込みで問い合わせが増えている。夏休みの商品が早くから発売され、今後も伸びも期待が持てる。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・気候も暖かくなり、客からの問い合わせ等は増えてきているが、まだ、例年並みの受注量までには達していない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・格安旅行代理店が破産したように、仕入れ値の上昇、人件費や広告費の増加で、いわゆる格安ツアーの設定ができなくなっている。情勢不安も重なって海外旅行へ出かける客は減少している。燃油価格も若干上昇しており、需要の伸びが見込めない。
タクシー運転手	お客様の様子	・3月は歓送迎会等の多い月だが、食事会も少ないようで、相変わらずタクシーの利用客は少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず繁華街の入出は少ない。飲食店経営者の愚痴が絶えないほど、入出が少ない状況が続いている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月、前々月と同じ状況で変わらない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は例年並みである。
テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・園内の売上は多少上向きで、今月中旬からスタートした特別展示に連動した動きと見込まれる。
その他レジャー施設【鉄道会社】（職員）	来客数の動き	・企画列車の集客は今一つで、3か月前とあまり変わらない状況である。
美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニング商品の販売量は、引き続き横ばいである。
美容室（経営者）	お客様の様子	・例年ならば、春休みや環境の変化で、髪形を変えたりイメージチェンジを求める客が増えるが、今年はあまりそういう動きがみられない。
設計事務所（職員）	それ以外	・新築工事を手がけているが、壁紙一つみても、景気の良い時に比べると選べる品種が圧倒的に少なくなっている。金を出せば高額な物も選べるが、そこに金を使う客はいない。景気が良い時代と比べると、みんなぎりぎりで行っている。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月は、契約数は順調であるが、先々の見込み客の客足は、2月ごろよりも鈍っている。ゴールデンウィークの消費に備えていると見込まれる。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は横ばいであり、大きな変化はみられない。
その他住宅【不動産賃貸及び売買】（経営者）	販売量の動き	・売りたい客と買いたい客の希望が相反している。
商店街（代表者）	お客様の様子	・購入意欲のあった高齢者の客層が年金生活となり、購買力がなくなってきている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小規模の八百屋や飲食店では、ここへきて閉店する店が増えており、徐々に悪い状態になっている。
スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・前年から不調が続く鮮魚商品は回復せず、前年割れが止まらない。このところ伸びていた総菜部門にも陰りがみられ、利益確保が一段と難しくなっている。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・来客数は、それほど変わりはないが、売上は3か月前と比べるとやや減少している。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上が改善する材料がない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、売上共に、前年同期比で8～10%減少している。競合店のオープンや改装で休業中であった店が再開する等、外部環境が厳しくなっている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・人口減少とともに来客数は減少傾向にある。今後景気が回復に転じたとしても、消費の好転には時間がかかる。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・東京の市場移転や国有地売却関連から政治不信となり、不景気となっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月になったので寒さのせいにはしたくないが、実情として集客が弱い。
その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・例年と同様に、年度末は動きが鈍い。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなっている。予約なしの客の動きが非常に不安定である。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年度末は、例年であれば注文が増える時期であるが、今年はそういった動きがない。
	観光名所（案内係）	お客様の様子	・客の様子には元気がない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・3月の来客数は、予算比、前年同期比共に下回っている。3か月前と比べても、少し悪くなっている。3月は全体的に寒い日が多く来客数が伸び悩んでいる。
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きがやや悪くなっている。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、3月は暇な月ではあるが、例年以上に客足が鈍い。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・当地は人口減少が著しい。就職先がない等の理由で、特に若い女性が減っている。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話からは、特に景気の良くなるような話題は出ない。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の話では、分譲住宅の売行きが悪くなっている。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・仕事量は安定しているが低予算の案件が多いため、受注単価は前年比で15%ほど下落している。
	x スナック（経営者）	来客数の動き	・小遣いのカットが響いて、客足が遠のいている。
	x 理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、安いチェーン店に客足は流れる。
	x 住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手をみても、広告をしてもなかなか売れない状況である。
企業動向関連	-	-	-
(東海)	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年明け以降の受注は順調で、前年同期を大きく上回るペースで伸長している。寒い日が多く、冬物商材の動きが好調である。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資の受注が伸びているが、短い納期での引き合いが増えている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・期末には販売の落ち込みを見込んでいたが、大きな落ち込みはなく、逆に売上を伸ばす地域もある。
	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・電力系を含む通信事業者への対抗として、圏内のケーブルテレビ局を中心に、ネットワークの光化のための設備投資が盛んになりつつある。
	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	・客からの発注量は堅調で、3か月前と比べると売上は10%ほど増加している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比でみた月間取扱荷物量の伸びが、3か月前は1%であったが、今は2%近く伸びており、景気は上向いてきている。ただし、運賃に関しては、むしろ下落している。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車製造業を含む幅広い業種で、大きな動きはないが悪い方向ではなく、やや良くなっているという声が多い。建築関係においては、比較的景気が良いという声が多い。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは、受注量・生産量共に、前年同期比で増加傾向にある。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・新規成約件数が増えている。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・受注量が増え、残業で対応しているところが増えている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・古いプログラムで構築されたシステムが更新時期となり、客先のシステム会社では、引き合いが多くなっている。
	食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年、春先から夏場にかけては受注が伸びるため、受注価格、販売価格等には下げ止まりがみられる。価格改定の動きもあるため大きな伸びではなく、ほぼ横ばいである。
	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	・青果物関連等の製品は比較的動きが活発であり、3月の景気は、前月からあまり変わらない。
	化学工業（営業）	取引先の様子	・半導体向けの需要は引き続き好調である。鋼材や樹脂原料が値上がり傾向にあるため、客との価格交渉が必要となっている。

	化学工業（人事担当）	競争相手の様子	・製薬業界は、あまり景気の影響を受けないが、今は利益を上げている大手製薬会社でも、医療費削減のための薬価引下げや大型新薬開発の停滞等があり、楽観視はできない。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・期末の繁忙で景気についてじっくり考える時間もないほどであるが、歓送迎会では予約が取りにくく、街は活気にあふれており、景気が悪いとは思われない。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低いままである。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が増加しないのは想定範囲であるが、金属材料の値上がりは想定以上である。物不足というムードがあらわれている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界では規制強化で店舗数が減少し、先行き不透明なため設備投資を控えており、あまり期待ができない状態が続いている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に、まずまずの売行きである。年度末ということもあり来客数も多いが、土地の値上がりが激しく、用地の仕入れに苦戦している。
	輸送業（経営者）	それ以外	・物量は、前年並みからプラスで推移しているが、人手不足や軽油価格の上昇で、コストも増加している。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ガソリンや軽油等の値上がりで、業界の景気が上向き要素はない。大手宅配業者での労務問題等を契機に、物流に対する理解や見方が徐々に変わることを期待している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・為替の動きが不透明で、輸出入量は大きくは変化していない。
	通信会社（法人営業担当）	それ以外	・身近なスーパーの閉店が決まり、売り尽くしセールを行っていたが、客はまばらで、長年地域に根差して営業してきた店を惜しむ声より、次に入るスーパーへの期待ばかりが聞かれる。景気の停滞が続くと、人の心にもリセットや新しいものを求める気持ちが強まる。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の大統領就任後は、株高、円安傾向にあることから、資産効果で個人投資家の消費は堅調である。低金利が続き、住宅ローンも好調であるが、一部の個人での状況であり、全体として景気が良くなっているとまでは言えない。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末となり、需要の伸びは見込めない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・Web+A1媒体の広告受注量は安定しているが、紙媒体は相変わらず厳しい。
	公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調である。中小企業は、売上高は堅調であるが収益は低調な状況から変化がない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年、年度末は公共工事で忙しくなるはずであるが、予算的に余裕がないのか、繁忙感は見受けられない。
	その他非製造業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・当社も競合他社も忙しく、全体的に景況感は変わらない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月になってから受注量は20%以上急減している。年度末を納期とする駆け込み注文が多かった反動減もあるが、予定より在庫が増えたため調整を行っているとの声も聞く。
	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼メーカーの一方的な値上げの影響で、採算性が大幅に悪化している。客からの見積案件は年度末としては非常に少なく、例年の半分にも満たない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリン代の高騰に伴って、遠出を控えているとの話を聞く。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前年同期比でマイナス4.5%と悪くなっている。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・人件費が高騰している。
	x 電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・会社の合併があり、個人レベルでは異動に伴う影響がある。
雇用関連	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・送別会での利用が増えており、例年に比べてもやや多くなっている。

(東海)	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で15%、3か月前比では40%の増加と好調に推移している。年間ベースでみた受注数の推移も、右肩上がりで安定している。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・企業では、新年度を目前に、次年度向けの採用意欲が高まっている。人材確保が難しくなっているため、派遣採用時の時給もやや上昇している。
	アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・国内自動車販売は4か月連続のプラスで生産体制も好調を維持し、雇用者数が増加している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・ここ1~2か月は求人数が増加している。
	民間職業紹介機関(窓口担当)	求職者数の動き	・3月は新年度に向けて人材の動きが多くなる。求職者数が増加し、前年同期を上回る登録数となっている。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・年度末で転職希望者の活発な動きが続いている。
	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・求人数は多いものの、株価が安定しないため、景気が良くなっているとはいえない。
	職業安定所(所長)	採用者数の動き	・先行きが見えないことから、特に正社員の中途採用が増加していない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・雇用、経済情勢の安定で、事業主都合による離職者や期間の長い離職者等は減少が続いているが、求人・求職状況に、大きな変化はみられない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者は減少が続き、人手不足感が際立っている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数、新規求人数共に、前年同月比では増加が続き、高い水準を維持している。
	民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・転職希望者は1月をピークに減少が続いており、ゴールデンウィーク明けごろまでは緩やかな減少となる。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・年度末で期待をしたが、求人件数は伸び悩んでいる。特に専門職の人材は首都圏に吸い上げられ、地元での募集が減少している。
	新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・予算消化という言葉は、官民間わず死語となり、年度末になっても高揚感はない。歓送迎会や卒コン等も一段とささやかに、夜の繁華街もひっそりとしている。
x	-	-	-