

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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	一般小売店〔C D〕（営業担 当）	単価の動き	・乗客数は、ほぼ前年並みではあるが、高額商品の売 上が良く、売上が全体として増加している。
		旅行代理店（営 業担当）	お客様の様子	・従来は、客が価格を重視していたが、最近では財布の ひもが緩み、多少高くても内容の良い物を求める傾向 にある。
	やや良く なっている	百貨店（売場主 任）	単価の動き	・1月は福袋、セール共に売上が好調であった。福袋 は、3千円、5千円のものよりも1万円～10万円の高額 の物の動きが良く、セールでも、家具などの単価の高 い物が久しぶりによく売れている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・気候の問題もあると思うが、毛皮、コート関係の動 きが非常に良くなっており、前年を大幅に上回ってい る。全体的な商品の動きをみてみても、活気が出てき ている。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・1月は婦人服、紳士服、子供服とファッション全域 においてクリアランス商戦が好調に推移している。
		百貨店（広報担 当）	単価の動き	・新春初売りが過去最高の売上となっている。その後 も低気温が続いたことによってコートなどの重衣料の 需要が高く、単価の上昇につながっている。また、宝 飾、美術品など的高額商品も堅調に動いている。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・1月初旬は各店舗で単日売上が過去最高を更新し た。冬のクリアランスは日数減のマイナス要因があっ たが、12月から続く厳冬で、防寒商材の好調による客 単価上昇も効を奏して、前年を上回っている。中でも コートの売上は、正規価格品、セール品共に好調であ り、値下げをせずに正規価格で展開しているブランド も多数ある。婦人コートの販売枚数は、前年の約2 倍、紳士も前年比約115%である。11日以降は春物衣 料の動きも良い。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・寒気の影響で防寒商材が店頭になく、多少高くても 購入せざるを得ない事情もあるが、高単価の商品の動 きを実感できるようになっている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・1月のクリアランスセールは、初日の2日から順調 に推移し、婦人、紳士衣料とも2けたの伸びを示して いる。来店客についても、自社カード顧客を上回る一 般顧客の伸びも一部にみられ、景気が改善している。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・商品の内容を見極めて必要な物だけを買う消費者の 姿勢はあまり変わっていないが、前年同期、半年前、 3か月前と比較すると、売上が漸増しているため、着 実に消費が上向いている。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・買回り品であっても、客はワンランク上の物、ある いは付加価値のついた物を買うようになっている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・1月に入り販売量は多少減少したが、月末時点では 10%程度増加している。客は少し良い物を求めている。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・バーゲン時期に入っているにもかかわらず、良い物 を買いたいという客が多く、単価が上昇している。
		衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・1月は雪で3日間の売上が低迷したが、最終的には 前年比110%で終わりそうで、9か月連続で前年を上 回っている。こまめな仕入れで客のニーズにあった商 品を仕入れ、前年をクリアしている。
		衣料品専門店 （営業担当）	単価の動き	・依然として厳しい寒さが続いているため、冬物衣料 がセーター、コートを中心として好調である。
		衣料品専門店 （次長）	販売量の動き	・厳冬のため冬物が全般的に好調で、売り切れが目立 ち、販売する商品の確保が困難な状態である。
家電量販店（営 業統括）	単価の動き	・例年販売金額が落ち込む1月であるが、今年は大き な下落がなく、高単価商品も動きが活発である。ただ し、客の価値判断は厳しく、依然として値下げ圧力は 強い。		
その他専門店 〔キャラクター グッズ〕（従業 員）	単価の動き	・前年同時期に比べて客単価が上昇している。重衣料 の販売数が好調であることが影響していると考えられ る。		

	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数が約80名ほど増えている。個人客、特に少人数の同窓会の客が目立つ。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今までに取引のなかった会社や、しばらくパーティを中止していた会社からの問い合わせなど、動きが出てきている。特に、法人の取引先との新年会や企業の社員対象の新年会などで、集客状況は前年比116%である。レストランも集客が落ちず、単価も低下していない。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・結婚披露宴を担当しているが、最近では単価が大きく上昇するとともに、披露宴の受注件数も順調に伸びている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会が多かった12月とは違い、1月の新年会は多少あったという程度である。このところ寒いため、タクシーに乗る人も少ない。
	通信会社(経営者)	販売量の動き	・年末から現在にかけて、デジタル対応のコースの販売量が増加している。単価も高い。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビの買い換えに伴うデジタル対応のコースへの変更が好調である。インターネットは低額コースが底固く加入を支えている。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・通常1月は、大幅な契約減になるが、今年はさほどの影響を受けていない。
	通信会社(管理担当)	お客様の様子	・賞与支給直後の時期にあり、顧客の購買意欲は堅調である。
	ゴルフ練習場 (従業員)	競争相手の様子	・周りの練習場の集客が増えているようで、競争相手の様子が良い。当社では来客数、売上とも、実感できるほど増えていないが、状況は良くなっている。
	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・マンションの構造計算偽装問題が発生してから、客の動きが戸建ての物件の購入に切り替わることが多くなり、住宅販売の仲介業者はどこも契約件数が増加している。新築マンション業者は逆に販売の勢いが無い。
変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・1月は寒波が続き、冬の厚物がよく売れ、冬物商品をバーゲンなく売り切った。春物商品の展開を早めたが、きれいな明るい色の商品が売れている。立ち上がりはまずまずである。
	一般小売店[鞆・袋物](従業員)	販売量の動き	・12月に引き続き、ギフト需要が非常に良い。単価についても、2割ほどの上昇がずっと続いている。目的買いの傾向が強い。
	一般小売店[茶](営業担当)	来客数の動き	・大口の需要があり、売上は前年比100%になっているが、来客数は減少しており、厳しい状況が続いている。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・首都圏店舗では福袋が好調である。気温が低いこともあるが、冬物衣料も好調で、個人の購買意欲が回復しつつある。
	百貨店(店長)	単価の動き	・来客数が3か月前と比べて2%ほど減少している。冬物セール商品の欠品も目立ち始め、機会ロスが原因で販売数量も減少しているが、高単価商品の動きは堅調で、前年売上実績を超えている。
	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・厳冬の影響で衣料品等のクリアランスセールが好調であり、ラグジュアリーブランドも好調であったが、中旬の雪の影響で後半は苦戦している。
	スーパー(経営者)	販売量の動き	・12月は少し良かった感があったが、1月に入ってあまり良くない。寒さが厳しく、雨や雪などの天候の影響もある。本来、寒ければ冬物が売れるが、寒すぎて来客数が増えていない。
	スーパー(店長)	単価の動き	・売上は昨年より落ち込んでいるが、買上点数については、前年比110%以上で、単価の安い物しか動いていないことがわかる。高額商品の動きが非常に悪い。
	スーパー(店長)	単価の動き	・冷え込みによって野菜の相場が上がり、野菜関係の売上が増加しているほか、精肉関係の売上も伸びている。しかし、水産関係については海が荒れたため、商品が入ってこなくなってきたり、水産関係の頭打ちが現状の課題となっている。
	スーパー(総務担当)	単価の動き	・良質商品の動きは多少良くなってきたが、少量パックによる販売で単価が上がらないため、売上は横ばい状態である。

スーパー（仕入担当）	単価の動き	・1月は大寒波の影響で、煮物、鍋物等のホットメニューの動きが良く、客単価が多少回復し、来客数も前年を超えているため、売上が前年を上回っている。関東地方では21日に今シーズン初の積雪があったが、その前後の日が非常によく売れ、3日間の合計では大きくプラスになっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は気温が低いためか、来客数は多少減少している。時間帯別でみると、夜中0時～朝10時までは前年を少し割り込んでいるが、昼から夕方くらいまでの来客数は増加している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週に1、2度来店する客の数が減っているのが気になる。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・正月は、来店客、商品共に低調であった。恵方の巻き寿司については、新規の客の開拓を行って、昨年を上回る状況である。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天気予報でも予想ができないぐらいの寒さで、防寒衣料の売れ筋商品が不足しており、業界全体が混乱している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年同期と比べ、客単価が2割ほど落ちている。来客数は前年同期比増であるが、単価下落で売上は減少している。客の動きも前年同期と変わらない。大物コートと安いニットの間頃の価格帯であるジャケットの不振が原因である。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・現状をみると、様子見をしている客が多く、購入に結び付かない。モデルチェンジする家電製品に差がないので、モデルチェンジ後に1つ前の製品が安くなるのを待っているためである。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・1月の新車販売実績は、予算達成率75.2%、前年伸張率マイナス4.6%の見込みであり、1月に新型ミニバンが発売されたが実績に結び付かず、6か月連続前年同月を下回っている。相変わらず新車効果に左右される状況は変わらない。中古車販売実績は、予算達成率76.7%、前年伸張率マイナス6.4%の見込みであり、2か月連続下回りそうである。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・トラック関係は運賃の値段が上がらないことや軽油の高騰のため、経営が相当圧迫されている。そのため、新車や台替車について客の価格値引き要請は相当厳しく、新しい環境規制をクリアした車であっても、現行車同様の金額を求めてくる。悪い状態が変わっていない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・ある程度の販売量の動きはあるが、それ以上はなかなか伸びない。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・新春売出しは客の出足も上々で、順調な滑り出しであったが、中盤以降は来客数が伸びず、前年並みである。また、21日の雪の影響は大きく、土日の売上は前年を大幅に下回っている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は新年会が少ない。新年会以外の客もなく、来客数は前年比20%減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン利用は堅調に推移しているが、1月は雪の影響で突然のキャンセルが生じている。バーの売上は計画より落ち込んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会は増えているが、来客数は減少している。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・特別なイベントもなく、顧客の購買意欲をかきたてる材料が乏しい。
タクシー運転手	お客様の様子	・年が明けて正月気分が抜けてないのか、中旬ごろまでは乗客が少ないように感じた。中旬以降、ターミナル駅などは、夜間客の列ができたが、平均すると例年と変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・1月は客が少なく、新年会等もほとんどない状態である。乗務員が集まらないということで、台数に対する乗務員数の割合が下がった分だけ、多少は上向いているようである。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年に比べ賀詞交歓会や新年会が少ない。2次会の客が少ないので、繁華街での流し営業ではなく、確実な駅待ち車両が増え、客待ちの時間が長くなっている。

	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・1月中旬は雪の影響で若干来客数が落ちたが、給料日後の月末は持ち直しており、全体では3か月前と比較してほぼ同水準の来客数を確保している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当社の営業戦略に問題があるのか、種々の加入者獲得方策を実施している割には客の反応も今一つで、実績に結び付いていない。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数の動向については前年比96%と、前年水準を確保することができなかった。
	その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	来客数の動き	・アミューズメントスペースにおいて、新製品の導入により客が増加している。景品を取得する機器の人氣は継続して好調である。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在も工事の請負、住宅の分譲は価格が下がったままの状態、受注量、販売量共に少ない。大企業と中小企業の格差はますます広がっている。また、マンション構造計算書偽造問題で、住宅業界全体が影響を受けている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな状況の変化はないが、土地の動きが少しずつ活発になっており、建物の成約棟数も前年を上回ってきている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ3か月の販売量の推移をみると、低迷したまま横ばいである。1月は新春キャンペーンの効果で販売量が増大すると予想していたが、来客数も少なく、先月からのずれ込みもない。
やや悪くなっている	一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・年明けになり、仕事の話がなくなってきている。液晶関連の商品の話もあまり聞かれなくなり、全体的に動きがない。
	一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・昨年末は来客数も多かったが、年が明けて1月に入ってから、来客数が非常に減っている。客が購入する雰囲気にもなっていない印象を受ける。
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・年明けの初商は過去最高の売上を記録したものの、その後は売上が減少している。ここ半年、前年を下回ったことがなかったが、1月は前年割れの売上となる見込みである。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・1月に入り、来客数が前年比97.5%と減少している。近隣の競合状況などは変わらないが、来客数の減少に伴い、売上も厳しい。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比95%に低迷、厳しい状況である。従業員の求人活動を積極的に行っているが、他の業種、業態で大量採用が続いているためか、困難を強いられており、人手不足による縮小、撤退も視野に入れざるを得ない状況になっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今冬の寒さは格別で、客足も遠のき、客単価も低下している。3か月前の13%減で、前年比では10%減となっている。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・寒波で暖房機器関連は好調であったが、現在は主力商品が欠品している状態である。前年同時期には、すでに空気清浄機が活発に動いていたが、今年は動きが鈍い。期待の薄型テレビも新製品への切替え時期が重なり、小休止状態となっている。
	その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・1月に入って例年よりも来客数が少ない。競合店が出たことが大きな理由の一つではあるが、競合店との差別化として打ち出している企画が、思ったほど効果的ではなかったことが敗因となっている。
	その他専門店【燃料】（統括）	販売量の動き	・市況価格は下がっているが、販売量は前年比で減少している。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・1月の最初の5、6日、会社が始まった直後は、来客数も多く良かったが、その後の連休後から来客数が減少している。来店しても、客の滞在時間が非常に短い。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・1月は天候や新年会が少なかった影響で、来客数が少ない。
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・法人等の宴会はあるが、一件当たり、一人当たりの単価が下がっている。結婚式も同様の状況で、人数も減少している。

		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年雪が多く、航空や鉄道の運行中止や、そのことを理由とする客からのキャンセルなど、雪の影響が続き、減収となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べると、団体旅行の受注件数が減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手となる業者の数が増加し、受注量が減少している。また、単価が大きく下がっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・3～5万㎡という大型店が車で15分程度のところに進出し、土日の客はそちらへ行ってしまふ。灯油の値段が上がっており、客が財布のひもを締めている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常、一番高い象牙の印鑑の受注は、1か月を通じて0か1本が多いが、1月は3本の注文がきている。客が高価な物を求める傾向がみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いが非常に活発になっており、成約率も50%近くの数字になるなど、堅調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去3か月間の売上が前年比で10%強増加している。営業部門も今はフル稼働状態にある。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・構造設計書改ざんの問題があったにもかかわらず、不動産の動きや建設の話が多くある。発注者が良い業者を選択している。
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・IT関係の物量が増加している。
		金融業（渉外・預金担当）	受注量や販売量の動き	・鋳造業に関しては、今後一年間の受注が確保できているという話をいくつかの会社から聞いている。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・不動産は買い手市場である。銀行は業績が改善し、融資に積極的になっている。不動産業者以外にも購入されており、不動産価格が上昇している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・公共工事の受注状況について、大規模工事の発注は減少しているが、小規模工事の発注は増加しており、工事受注は活発に動き出している。
		金融業（得意先担当）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先である各中小企業の売上高が、徐々にではあるが、大分上がってきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有ビルについては、オフィスの入居率は変わらず高く、需要もおう盛である。ただ、賃料相場については上がっているという実感はない。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・仕事が入っておらず、今後3か月間の見通しも変わらず厳しい。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、12月に何らかの話があったものが1月の仕事に結び付くので、少ない営業日数でも売上があるが、今年はそれがなく、単発の仕事を持っている。世間では景気が良くなったと言われているが、同業他社に聞いてもいい話はほとんどない。
出版・印刷・関連産業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注量は上向きであるが、依然として価格は低水準である。入札案件も増える傾向にあり、利益は横ばいである。	
プラスチック製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月の受注量は、前年同期より1～2割増えているが、原油価格の高騰による材料の値上げが続き、利益に変化はない。	
金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・今までは取引先の会社の購入窓口から受ける注文が主であったが、最近は現場から直接の引き合いが増え、多忙を極めている。	
輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先は仕事で多忙な状況で、程度の差はあれ、以前に比べて大分良くなってきている。	
輸送業（経営者）		取引先の様子	・中小企業の業況が回復しているとは感じられない。荷量の変動が大きすぎて、良くなったとは思えない。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・昨年末から輸送量が若干増加していたが、年度末に向けては当初の計画より少なくなり横ばい状態である。	
通信業（企画担当）		競争相手の様子	・競合他社は価格を下げて販売しており、消耗戦となっている。目新しいサービスの展開もみられない。	
不動産業（経営者）		取引先の様子	・賃貸物件の賃料は依然として低下傾向にある。ワンルーム55,000円で賃貸していた物件でも、空室になると3,000円は値下げしないと契約が決まらない。最近では、賃料を2か月無料にする契約が多くなっている。	

		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・競争入札、見積合わせが多く、仕事が取れたとしても売上が減少し、利益も少ない仕事が増加している。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・見積価格が厳しいものが多く、困っている。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・同じ工事で競合した同業他社が、既に当社の見積で原価割れしているにもかかわらず、更に15～20%も価格を下げて受注している。ここまでしても仕事を確保したい企業があり、このような工事がいくつか続いている。仕事量の少なさを感じる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・顧客先の年始休暇が例年に比べ長かったこと、降雪量の多さによって物流の動きが悪かったことなどが間接的に影響し、受注量が例年に比べ少ない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え、引き合いの多くなる第4四半期に入ったが、下期に入ったばかりの10月と比較して、1月の受注量が伸び悩んでいる。引き合いはあるが、契約に結びつく案件が少なく、情報通信に関連する設備投資は減少傾向にある。
悪くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はまずまずだが、販売量が極端に落ち込んできている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が10月比82%と悪くなっている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一般の派遣社員に加えて、エルダー層、新卒、ピジネストレーニー、第2新卒にいたるまで、幅広く求人がきている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・当社が扱っている商品や、それ以外についても問い合わせがはっきりなしにきている。また、新聞などの求人広告を見ても、枠の大きなものや、カラーのものも散見できるようになり、広告費に予算をかける企業が増えてきている。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼が多く、対応に追われている。求人確保のための費用の割には求職者が集まらず、なかなかマッチングしない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業による営業活動の結果として、派遣や紹介予定派遣又は紹介の依頼があるほか、全く関係ない企業からの問い合わせが入るようになった。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・団塊世代の退職を控え、新卒、中途等の採用数を増やしている企業が目立つが、採用が思うようにならないため、派遣や紹介予定派遣の受注増につながっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新規学卒採用では、前年度採用に対する不足感が残っており、人気業種とそうでない業種がより鮮明に分かれ、採用PRが過熱してきている。特に、セミナー開催などのイベント系が多く、会場確保が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・求人件数に大きな変動はないが、新規事業の立ち上げや新店舗オープンに伴う募集が目立つ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集を出しても人材が集まらない。ドライバー、清掃、警備など、景気の悪い時期であれば集まる業種で人を集められない状況である。求人数は増加しても、募集条件は良くなっていないことが原因である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・2月1日から就職する人の届出数がかなり多い。
		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2けた増が続いている。特に、今まで登録していない新しい企業からの求人が目立つ。また、低調であった製造業からの求人も大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・派遣や短期雇用で働いていた求職者が、継続雇用やより長い期間での雇用を求めており、このような要求に沿うように求人会社での雇用契約形態が多様化している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人数が増え、成約率もかなり高くなってきている。求職者も、少し前まではよほど良くないと採用が決まらなかったが、最近では多くの人が決まるようになっている。

	学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・急きょ求人が決まったのか、電話による求人募集の問い合わせがしばしばある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1月に入り、35歳以下のソフト要員の求人が増加しているが、他の求人については、ほとんど変わっていない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当業種では人材が集まりにくく、求人広告費がかさむため、採用数が増加しないと苦しい状況になっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比13.9%減少した。新規求職者数は、小売業の店舗閉鎖の影響もあり、同3.5%増加した。就職件数は伸びていないので、雇用のミスマッチは解消されていない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・昨年10月ごろより、新規登録者数が減少しており、企業からの求人に応えられていない状況である。
悪くなっている	-	-	-