

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			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・全体的に客の購買意欲が見られる。ただし、必要な物とそうでない物とがはっきりしている。客単価も依然として低い状態が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・今月は当地域には珍しく5センチの積雪が2回もあったが、それ以外の日は好天に恵まれ、例年と同様に各地からの伊勢神宮への参詣客で毎日大にぎわいである。道路の交通渋滞が続いているが、鉄道会社も快速電車の車両を増やすなど、記録的な人出となっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて来客数がやや多く、店は活気を取り戻しつつある。開店祝い等のギフトもますますである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・例年2月は売上が減少する月であるが、今年は来客数が増加している。景気が上向きであるため、このような客の動きにつながっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢神宮の内宮前は大変なにぎわいであり、低単価品ながらよく売れている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・買上客数、客単価共に、回復傾向が続いている。今月に入り、前月と比べても回復幅は大きくなっている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・まだ気温や天候に左右される状況にはあるものの、来客数は増えている。また、力強い動きとまではいかないものの、季節商品がここ数年になく良い動きであることから、新商品への関心や購買意欲が感じられる。新しい物を渴望する動きと思われる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比100%を上回ってきている。ただし、来客数の回復はまだ見られない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年同月とほとんど変わらないが、客単価が3.6%上昇している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月を上回ってきている。セール時の来客数も、確実に伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・東海地域の店舗の来客数、売上の前年同月比は、全国を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・節分の恵方巻の売上が、前年同月比で10%以上増えている。全体的に、仕掛ければ反応がある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・たばこの売上が回復し、全体の売上也改善している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・増税に伴う値上げの影響で、たばこの売上が増加している。他の商品の売上也、微増ながら増加している。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこ、パスタ、スープ、デザート等の販売数が回復してきており、全体の売上也回復している。ただし、来客数は減っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・日本製の商品が動き始めている。中国製品は納期が遅れがちであり、価格も上がってきているため、高い国産品が売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の縮小に伴う特需が落ち着き、売上はかなり落ちている気がするが、前年同月と比べれば上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年2月は動きが良くなるが、今月の販売業績は前年同月と比べて好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年2月は決算に向けた増販月であるが、今月の受注は例年以上に好調に伸びている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月は増販期でもあり、今月は想像していたよりは順調に売れている。ただし、前年同月と比べると厳しい。	
	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に伴う反動減が小さくなり、回復傾向にある。ただし、販売数量は多くはない。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了後、新車販売は厳しかったが、回復してきている。	
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・年明けから、ほんの少しずつではあるものの、販売量は増加傾向にある。	
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春休み前の旅行の予約が好調である。	

	タクシー運転手	来客数の動き	・例年2月は売上が落ち込む月であるが、今年は前年同月比だけでなく、前月比でも来客数は増加している。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話回線の引越しに伴い、光インターネットへの切替や地デジ対策として映像サービスの申込が増加している。
変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・政治や世界情勢に対する不安が生活不安につながっており、消費の低迷に影響している。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の飲食店の動きは、閉店も多いが新規開店もある。客の動きも、どちらとも言えない。
	一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・今月は降雪など悪天候の日もあったが、来客数は常連客を中心に前年並みである。下旬からの北海道物産も、例年並みのにぎわいである。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年2月はクリアランスセールが終了し、暇になる月である。客は冬物の購入よりも春物の下見で来店するため、売上にはつながらない。しかし、今月は下旬にまとめ買いする客が増加し、売上は伸びている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として、目的買いが主流である。春物への切替えもまばらな状況である。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・生鮮品の動きはまずまずである。しかし、雪の日が多かったため、冬物バーゲンしている婦人衣料品の動きが良くない。
	百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・前月悪かった売場が今月は良かったり、逆に前月良かった売場が今月は悪かったりしており、全体的には変わっていない。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・原油価格の高騰によりデフレは徐々に脱却してきているが、消費者は相変わらず収入が増えていないため、節約に努めている。小売店がバーゲンセールを開催しても、客の反応は良くない。野菜価格の高騰が続いているが、価格が安定しているもやし等の安価な商品は売れている。様々な商品が値上がりするなか、客は買得商品を購入して対処している。消費、景気は依然として上向いていない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価はまだ前年同月を下回っているが、客単価は販売数の確保により、前年並みとなっている。ただし、まだまだ不安要素は多い。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・菓子、食品の春の新製品が多く出てきており、それらの商品の動きは良い。しかし全体的な客の動きは、近隣の商圈も含めて競争が激化していることもあり、鈍くなっている。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・必需品以外は購入しない傾向が続いている。
	スーパー（店員）	単価の動き	・卵や砂糖の卸価格が値上がり、その価格転嫁によって売上は増えている。その一方で、買物は必要最低限に抑える傾向が見られる。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年は競合店の出店が相次ぎ、厳しかった。今年は一巡して、売上等の数字も回復傾向になってきている。しかし、前々年の数字には達していない。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこの売上の回復に伴い、全体の売上も増加している。しかし、来客数は横ばいである。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が極端に少ない。来店する客の春物の購入意欲は高く、売上も上々であるが、新規客が増加しない現状では、先行きは暗い。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。	
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・来客数は増加しているが、販売数は減少している。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同時期と比較すると、販売量は増加しており好調である。しかし、ここ数か月間は伸び悩んでおり、特に変化はない。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年2月は、年度末決算を控えて店頭が盛り上がる時期である。そのため、色々なイベント、企画を考えて実施したにもかかわらず、若干の効果しか感じられない。客の財布のひもはまだ非常に固いと実感している。	

	乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・決算期に入りメーカーでは大量の広告を出しているため、来客数は前年並みに多い。しかし、成約率の上昇にはつながっていない。客の予算をオーバーすることがほとんどで、購入延期になることが多い。
	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅の動きは持ち直しているものの、公共工事及び民間設備投資のビルや工場関係の件数が減少している。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・販売促進イベントに対して、客の反応が見られる。しかしその後は反動減になり、基調としては横ばいである。
	一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・寒さや悪天候により、自宅で食事する傾向が強くと見られる。外食産業には良くない状況が続いている。
	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業を中心に、出張などの宿泊、法人宴会の需要が徐々に増えてきている。ただし、好調な時期と比べると、約20%減で推移している。
	旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・中東問題で石油価格が上昇すると、旅行業界にとってはマイナスであり、心配である。
	タクシー運転手	販売量の動き	・繁華街特に飲食店への人出が減少しており、タクシー業界にとっては厳しい状況が続いている。
	テーマパーク (職員)	販売量の動き	・来場者数はあるが、支出単価が低い。遊び方も、従来ならば家族全員で楽しむところを、利用料金の節約のため子供だけ遊ばせる例がよく見られる。
	ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・今月は雪による閉鎖の日が多く、来場者数、売上共に、予算目標を大きく下回っている。ただし、2月末の土日は各ゴルフ場で予約は埋まっており、予約数は少なくない。
	その他サービス [介護サービ ス](職員)	販売量の動き	・取引先によるリストラの影響で、価格競争が起きており、注文が競合他社へと流れている。他社を後追しないと、シェアの低下が進行してしまう。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の新築工事は相変わらず少ないが、共同住宅の改修工事は増えている。
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・政治不安を背景に、客は商品を買控えている様子が見られる。
	商店街(代表 者)	単価の動き	・前年7月以降、10個入りのまんじゅうに加えて、6個入りを販売している。1月までは10個入りの売上に影響は出なかったが、1月下旬からは6個入りの売行きが急激に伸びたことに伴い、10個入りの売行きが低迷している。
	商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価もより一層低下している。そのため、販売量、売上共に良くなっていない。
	一般小売店[食 品](経営者)	販売量の動き	・来客数は、例年と比べて若干減少している。また、品切れになる日もあれば大量に売れ残る日もあるなど、日によって売上にばらつきが出る傾向が続いており、客の動きが読めない。それがコスト上昇の原因となり、前年の売上に届くかどうか微妙な状態である。また、全体的にデフレ傾向も続いている。
	一般小売店[自 然食品](経営 者)	来客数の動き	・客足が止まったと思われるほど、来客数が少ない時がある。前年同月と比べて、来客数は2割減になる。海外情勢や国内政治が不安定で、物価高になる要素も多い。このため、財布のひもが固くなっている。
	一般小売店[薬 局](経営者)	来客数の動き	・薬局では例年2、3月はインフルエンザやかぜの客でにぎわうが、今年はインフルエンザもかぜも収まりつつあり、今一つである。
	百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・ブランド専門店での新作品販売は好調であるが、複数ブランドを販売する平場では、厳しい状況が大きく好転する兆しは見られない。また、クーポン券の利用可能期間やポイントアップ期間を来月に控えており、それを目当ての買い控えも多く見られる。
	スーパー(経営 者)	お客様の様子	・消費者の財布のひもが固いと嘆く取引先が多い。客の買上数も減少している。
	コンビニ(店 長)	販売量の動き	・アルコール類を安売りするスーパーが多くなっており、アルコール部門は非常に苦戦している。
	その他専門店 [雑貨](店 員)	お客様の様子	・買上率が低下している。客は慎重に買物しており、価格の選別が厳しくなっている。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前から、客の減少が続いている。宿泊数、昼食客数、夕食客数、婚礼数のすべてにおいて、前年同月比8～9割で推移している。

		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前月に続き今月も気温が低く、雪の影響もあって、個人客が伸びてきていない。客の気持ちは既に桜の季節に向いている様子である。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・来客数の動きは回復傾向にあるが、客単価は非常に厳しい状況である。毎日、客の動きに一喜一憂している。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宴会、宿泊共に他ホテルの値下げが激しく、状況はこれまで以上に厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初から半ばまでは寒さが続いたことから、通勤や通院に利用する客が多かった。しかし、夜の繁華街は依然として閑散としており、利用客は少ない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約数の増加、低価格メニューへの推移など、通信費の節約志向はますます顕著になっている。
		通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・他社による光電話の販売攻勢により、一般電話の減少が続いている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・前年末と比較しても、明るい材料はない。色々な店舗に出掛けても、客の動きは弱く、活気は感じられない。
		美容室(経営者)	単価の動き	・例年2月は閑な月であるが、今年は特に、必要最低限の商品購入や利用しにくい客が目立っている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客や施主からは、景気の良い話題は聞かれない。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・工事単価や金利の動向が不安視されており、一戸当たりの単価は低下している。
		その他住宅[住宅管理](従業員)	お客様の様子	・今月は中古マンション市場に動きが見られない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年売上が少ない時期であるものの、今年は更にひどい。上得意客が多い近所に大型量販店が出店し、売上は加速的に減っている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・販売量、売上単価共に、前年度を下回っている。客は目的の商品以外は購入しない。
		その他専門店[貴金属](店長)	お客様の様子	・これまではバレンタインデーにはチョコレートの他にもプレゼントを贈っていたが、近年はほとんどチョコレートだけになっており、売上は減少している。また、今月は降雪が多く、来客数も減少している。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・相変わらず、悪い状況が続いている。近所では、同業者が2軒閉店している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・天候の影響もあり、団体客はほとんどない。少人数の客が多かったため、売上は極端に減少している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年2月は閑散期であるが、前月と比べても来客数は減少している。
		美容室(経営者)	それ以外	・予約数は12月中旬までは順調であったが、1、2月は寒さの影響で半減し、これまでにない閑な状態が続いている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・客は低価格店に流れており、状況は悪化している。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・売れている地域と売れていない地域が、はっきりしている。駅が近く学校や道路等も整備されている地域の物件は人気がある。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・フル生産で残業も続けているが、受注量をこなさきれず、従業員を増やしている。更なる増員も必要になりそうである。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・価格は相変わらず低下傾向にあるものの、販売数量は多くなっている。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車業界からの引き合い量が、前々月、前月と比べて50%ほど増えている。特に中国とインドから、設備投資の引き合いが増えている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出向け工作機械関係の売上は、過去に例を見ないほど好調である。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・取引先の設備投資の量が、かなり増加している。
		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	・期末近くになり、完成車メーカーが決算対策として大量生産する動きがあり、受注数は増加している。また、今月は前月と比べて稼働日数が多いことも、売上増加の要因の1つとなっている。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一戸建ての新規発売の売行きが順調であり、景気回復の手応えを感じつつある。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は確実に増えている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・客当たりの国際貨物の出荷量が増加している。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・3月決算で業績改善を見込む企業が多く、先行きを比較的楽観視する経営者も増えている。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・主要駅周辺には景気が良い地域もあるが、全体的には景気の改善は感じられない。
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・堅調を維持しており、上下共に変化する要因は特に見出せない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一時期と比べれば、ここ数か月間は安定して受注が得られるようになってきている。
	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	・年度末で、円相場も大きな動きはなく、売上の変動も小さい。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間は取引先業界の投資が増加しているため、良い状態で安定している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品別に見ると大きく差が出てきているが、当社全体の受注量は大きく変化していない。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来月分の受注が入るかどうかは分からないが、今月の仕事はある。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量は増加傾向にある。ただし、運賃の値下げが進んでいる。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物流費、運賃に対する荷主の関心は非常に高く、値下げ要求が厳しい。
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年同月の3か月前比が21.2%増であったのに対し、今月の3か月前比は5.3%減であり、26.5%のマイナスとなっている。ただし、これは前々年の落ち込みが特に大きかったためである。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・年度末で例年ならば販売量の増加を狙う時期であるにもかかわらず、今年は販売を拡大する動きのない営業先が多い。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の投資意欲は変化していない。取引先と話していても、起爆剤になるような話題は出てこない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・仕事はあるが、もうけは少ない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・富裕層や高齢者は比較的余裕があり、消費は堅調である。しかし、サラリーマンを中心として一般には、消費の回復は見られない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の受注も多少はあるが、これまで実績のあった物件が減るなどしており、全体としてはあまり変わっていない。
	公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績に、改善は見られない。中小企業の従業員の給与、賞与も増えていない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先企業は建設業、製造業共に末端の仕事がほとんどであり、元請からの受注内容に左右される。単価は下げられたままであり、変わっていない。生活が掛かっているため、安くても引き受けているようである。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業では、売上、所得共に低位で安定している感がある。これ以上悪くなりようもないが、良くなる兆しもないという印象を受けている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・新年度に向けて、IT関連の案件が増えてきている。しかし、予算はそれほど増加していない。
	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	・悪い状態のままで、変わっていない。動きがないまま、毎日が過ぎていくという感じである。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・最近になって設備投資の案件が早く決まり始めており、久しぶりに忙しい状態が続いている。	
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・梱包資材の受注量が増加していない一方で、取引先からはコストダウンの依頼がある。大阪の工場を閉鎖して三重県や愛知県に業務を集約するというケースが見られる。

		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、販売量共にやや減少しており、厳しい状況が続いている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年末から少しずつ増えているような気がしたが、今月の第2週目以降は受注量、販売量共に1日当たりで約20%減少している。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・最近の受注単価は、ますます厳しくなっている。価格交渉が思うように進まない。ゼネコンは生き延びているが、業界全体としては、閉そく感がある。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の値下げが進んでいるなか、各社では早期の現金化が急務となっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中東や北アフリカでの政情不安に伴い原油価格が値上がりし始めてきたため、先行き不安から、事務所の賃料の引き下げを持ち掛ける企業が増加してきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は底を打ったと思われるが、更に減っている。流通業の折込広告量は、前年同月比で2けたの減少になっている。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3～4か月間の売上は、前年同期比でみると多少増加傾向にある。しかし、1月は営業日数が少ないこともあって、減収、減益となっている。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・家計所得が減少しているため、総額1500万程度の家しか売れなくなってきた。建築業界に動きがないため雇用も生まれず、地域経済は非常に厳しい。
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	・客の研究開発需要は底堅くなってきており、技術者派遣に対する需要も底堅い。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・大手自動車メーカーからの求人数は前年同月比120%と、増加傾向になり始めている。期間限定が多いものの、人の流れが加速し始めている。また、求人数の増加に伴い、紹介予定派遣に対する応募数が半年前と比べて70%に減少するなど集まりにくくなっており、このことから雇用環境は改善傾向にあることが分かる。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・人材派遣業では、紹介予定派遣等の直接雇用に向けた動きが活発化している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・静岡県の中部地区では、上向きになっている。ただし、製造業が多い西部地区では回復が遅れており、全体的には緩やかな回復となっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人の増加傾向が続いており、今月は特に増加幅が拡大している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求職者数は、前年同月比で減少傾向が続いている。新規求人数は、前年同月比で増加傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・中小零細企業でも、求人数は微増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年12月以降、新規求人倍率は1倍を超えている。求人意欲が高いため、地域経済は回復しつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあり、増加幅は拡大しつつある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は上向きである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・前年同月と比べて、企業からの引き合いが増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・大都市では求人の動きが活発化しているが、中小都市では動きはほとんど見られない。また、大都市でも詳細な条件が付く求人が多いため、マッチングがより難しくなってきた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月はホテルの宴会、婚礼共に予約件数が少なく、派遣求人数は少なくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣求人数は増えており、景気の好転が見られる。ただしその一方で、求職者数も以前と変わらないため、失業の多さも感じられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・製造業派遣の契約期間は、従来は平均6か月であったのが、1～3か月へと短期化している。ただし、派遣の雇止めはあまり見られず、契約更新が大半を占めており、不安定ながらも現状維持である。

	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、今年に入って以降、前年未までの回復傾向が多少弱まっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は横ばいであり、新規求人数は前年同月比で増加している。ただし、就職者数は減少傾向である。悪くなっているわけではないが、明確に良くなっているとも言えない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月から増加しているが、正社員の求人数は増加していない。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-