

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）	お客様の様子	・ここ数年間になく、新しいものに対する客の渴望感が敏感で顕著となっている。その欲求が明らかに購買につながっている。ファッションにおいては伝統的で安心できる素材と新しい着こなしの組み合わせが客の購買意欲を向上させている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・自動車産業における休日変更により、東日本大震災後落ち込んでいた客の購買意欲や来客数が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購買意欲が上昇してきている。ただ高級品の売上は相変わらず低調であり、単価の低いものの動きが多い。家計ではなるべく無駄なものは買わず、貯蓄に回す傾向が強い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・参拝者は東日本大震災後一時的に落ち込んだものの、その後は順調に推移している。電力需給調整に伴う休日変更により、木、金曜日の参拝者は顕著に増えている。個別の商品は参拝者の増加に比例した売行きとは言えないが、全体的には増えている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服の売行きが良くなっている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・自動車業界の休日変更により休みが分散化され、盆を過ぎてもずっと忙しく、例年に比べ繁忙期が一週間程度長くなっている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	来客数の動き	・節電による休業の影響か、木、金曜日の来客数の伸びが顕著である。土日の来客数も落ちていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店舗でポイントカードを導入するようになり、来客数が徐々に増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・レジャーや旅行で遠出する人が少ないせいか、食品を中心に内食志向になっている。買上点数が増加しており、客単価が上昇している。特に盆期間中の食品の売上は良い。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・猛暑の影響により、ドリンク、アイス類を中心に売上が好調に推移し、前年同月を上回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・暑さで来客数も増加しており、それに伴い飲料水の売上も増加している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車販売に関しては、高級車の販売がなく、実用車や安価な車に対するニーズが高い。整備に関しては、整備の先送りや単価の安い部品、用品の選択が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注先行状況の解消には至らず、展示車も確保できない状況が続いている。このため、客の購買意欲も今一つで、なかなか購入に至らない。客の財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・東日本大震災後の自粛ムードの反動により販売台数が増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・来客数が増えてきている。企業の需要に加えて、個人客が増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高の影響も出てきたためか、海外旅行が順調に推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数、売上は若干良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑の影響で客単価は低い利用回数が伸びている。特に病院への通院客の利用増が目立っている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月から始めたキャンペーンで、自宅用化粧品の販売が多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、必要なもの以外は買わないという状況がずっと続いており、販売量、売上は不振である。特に法人客が全く伸びていない。
商店街（代表者）		お客様の様子	・相変わらず消費量が伸び悩んでいる。盆期間中の帰省の手土産についても例年に比べ客単価が低下している。	
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）		販売量の動き	・牛肉の放射能汚染問題の影響を受けている。牛肉だけをみると前年の70%程度に落ち込み回復していない。その分、豚、鳥の需要が増えているが前年実績を下回っている。	
一般小売店〔生花〕（経営者）		販売量の動き	・盆の売上は前年とほぼ同じだった。最近売上は停滞気味で、店も活気がなくなっている。	
一般小売店〔酒類〕（経営者）		来客数の動き	・飲食店への来客数は増えていない。	

一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・平日の観光客は堅調であるが週末の減少傾向は続いている。高速道路料金の休日上限1000円や無料化社会実験の終了による影響は大きい。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・依然として客単価が低い状態が続いている。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・処方せん調剤の売上は長期投与の客により例年よりも伸びている。しかし小売については暑さと雨天のため伸び悩んでいる。夏のバーゲンセールも行ったがマンネリ化しているためかあまり売れていない。
一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・盆の時期が暑かったことも影響しているのか、予想よりも売上が悪かったが、それ以降は持ち直し、前月同様の売上となっている。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、業種によって伸びている企業と悪い企業が混在し、二極化が進んでいる。全体的には変わらない。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・放射能汚染に対する不安を常に感じる状況が続き、客の購買意欲は低迷している。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・夏休みに入り、自動車関連企業が休みとなる木、金曜日に車で来店する家族客が増加している。全体的に来客数の落ち込みは少ない。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今年は盆に遠出していた客が多いようで、例年に比べ忙しくなかった。土日よりも自動車関連企業が休みとなる木、金曜日の方が忙しくなり、全体的には変わらない。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・中元商戦については来客数、客単価共に減少している。月初から中旬にかけて猛暑日が続いたためミセス層の客足が鈍くなっている。ただし、ピヤガーデンは製造業を中心とした休日変更の影響により好調である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セール商材が少なくなってくる時期で、盆時期の売上は伸び悩んでいる。しかし、盆休みが長期間に分散したことや催事メーカーによるセール、ブランドショップの最終セールなどの企画を行ったことにより中旬以降の売上につながっている。下旬になると秋物への需要が高まり、定価品の動きも良くなって、盆の売上をばん回している。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・婦人服、紳士服共に衣料品が回復傾向にあり、店全体の客単価を押し上げている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数は減っていないが、生鮮食品では特に肉類や野菜の売上が減っている。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・同業者とのチラシによる価格競争が激しくなっている。過剰な競争により店同士がつぶし合いをしているかのようである。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・夏休みということもあり来客数は増加しているが、売上増にはつながっていない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・家計収入が減少気味で、消費に回すお金が少なくなっている。食品類も単価の高い商品は敬遠されるため小分けして販売している。企業も徹底して経費を削減しており、特に中小企業では正社員に代わってパートやアルバイトが増加している。このため社員教育が行き届かず、サービスや接客の質が低下しており、売上が更に伸び悩むという悪循環に陥っている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・八百屋を主体とした卸売関連では、低価格を意識して販売した八百屋は売上を少々伸ばしている。しかし全般的には悪い状況が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・必要なものは売れるが、それ以外については財布のひもがととも固く、売行きが悪い。一部商品の値上げをすることで採算が取れているところもあるが、まだまだ決して景気は良くなっていない。
スーパー（店員）	単価の動き	・予算は達成したものの、前年に比べて客単価は減少している。
スーパー（店員）	単価の動き	・単価の低い商品が売れている。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上はあまり変わっていない。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・天候の影響により、売上は前年を上回っている。

コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月の前年同月比と今月の前年同月比を比較すると3.3ポイント低くなり、来客数も同様に減少傾向にある。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店は繁華街に立地しているが、最近夜から深夜にかけての来客数に伸びが見られない。むしろ減少しているような状況である。その要因としては、最近競合店ができたことと、深夜まで飲食店で過ごす人よりも早く帰宅する人の方が多いことが挙げられる。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこの値上げによりたばこの売上は好調であるが、弁当類、その他は苦戦が続いている。天候による多少の変動はあるが、大きな傾向は変わっていない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・盆を過ぎてから秋物商品が動き出した。しかし得意客以外は、今すぐ着られる夏素材の秋物をバーゲンで買おうとする傾向が強く、8月に秋物を定価で買うという意識は希薄で、売上に結び付いていない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数の動きや販売量、単価の動きなど総合的にみて足踏み状態となっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数の動きは鈍く、客単価も低い。全体的に例年並みかむしろ悪いくらいである。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・これまでの入荷待ち分の注文が解消されてきたため、単月の売上目標は達成している。盆休み前後から来客数も増え始め、成約には至らないが東日本大震災の影響も感じられなくなってきた。ただし、依然として生産が不安定なため、注文を受けても直ちに売上につながらない。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅やマンションは持ち直しているものの、民間設備投資のオフィスや工場は減少し、公共工事も減少している。これによる価格の乱れで販売額は厳しい状況となっている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・セールの日と通常の日との間に売行きの差がみられる。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・相変わらず世の中の景気は低迷している。客は給料が削減され、外食を控えるなど悪循環となっている。
スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数の動き、客の様子からはっきりと景気低迷がうかがえる。自店の売上等はあまり変化していない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月には既に東日本大震災の自粛ムードは緩み、消費することで被災地を支援しようという動きがあった。それから3か月が経過し、水準としては落ちてはいないが良くなっておらず、変化はない。前年に比べると2割くらい少ない水準で推移している。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今年初めに閉館となった2ホテル分の特需を今も継続するなかで、夏休み中は近隣ビジネスホテルには無いツインの需要が多くなっている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・徐々に中国からの旅行者数は回復しつつあるようであるが、客単価は低いので利益は増えていない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・節電の影響下で自動車関連企業の土日営業は定着し、客の様子も以前と変わらない。まだまだ低調ながらも販売量は維持している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・申込時期がどんどん遅くなっているなか、今月は天候不順もあり、思ったほど予約数が伸びていない。
旅行代理店（従業員）	単価の動き	・販売量では数か月前と変わらないが、客単価では、安い商品を中心に売れている。旅館、ホテルの宿泊単価が安いところから売れている。海外旅行はアジア中心の安近短商品を中心に売れている。
タクシー運転手	お客様の様子	・月前半の利用客数は比較的多かったが、盆以降は夏季休暇を取っている人もいようでありあまり多くない。また天候が不順で電車が止まってしまうことを心配する客が早めに帰宅するようになったことも、売上が増加しない要因の一つとなっている。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数は落ち着いてきたものの、新規契約数はキャンペーンを行っているにもかかわらず低調である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・光回線の販売は今のところ順調である。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・盆期間は晴天に恵まれたにもかかわらず来客数は伸び悩んでいる。悪くもないが、良くもないといった状況が続いている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・企業の休日変更の影響によるものなのか、入場者数は前年比増で、予算も超えている。ただし、これは一時的なことなので、景気の変動はない。

	美容室（経営者）	お客様の様子	・出掛ける客や遊びに行く客は多いものの、行き先が近場であまりお金をかけない人が多くなっている。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・暑さのせい、出荷量が伸び悩んでいる。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に大きな変化はない。
	その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・貸し店舗などを求める客の来店が多く、家賃の安い小さな物件の契約ばかりが多くなっている。
やや悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送への切替えが終了したことに伴って、販売量が減少している。
	一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・平年に比べるとやはり暑い夏で入出はやや減少気味である。したがって売上も低迷している。また、当地域は輸出関連企業が多く、最近の円高による影響を見越した節約志向も見受けられる。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・牛肉は放射性物質による汚染問題で敬遠されている。また農産物・水産物等にも汚染の疑いがあり、購買行動は慎重になっている。円高に伴う輸入品類の仕入れメリットはそれほど見当たらない。
	スーパー（店員）	お客様の様子	・盆は晴天に恵まれたが売上としては微減となっている。客がチラシを持参して買物をするなど今までにない光景もみられ、客が価格に敏感になっている。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・干物など日持ちするものをセール時にまとめ買いする傾向がみられる。野菜、牛肉などの産地を意識した慎重な購買動向がある。福島県、関東近隣の産地の商品は売れない。地産地消の直売所、店内の地産地消コーナーは良く売れている。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温が大きく変動した後の販売量が落ち込んでいる。客の財布のひもは依然として固く、旧盆セール後の売行きが良くない。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・盆過ぎから雨が多く気温も低下したことから、来客数、売上共に鈍くなっている。たばこの供給が正常に戻っても、まとめ買いの客がなかなか戻ってこない。たばこに関して言えば節約ムードが続いている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下が目立っている。
	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・競争相手に忙しくしているのは、原価割れしているような安価な商品を取り扱っているところばかりである。高価な商品を取り扱っているところは暇にしている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・アナログ放送終了に伴うテレビの駆け込み需要が終わって反動減が来ることは予想していたが、予想以上に落ち込んでいる。パソコンの売上は伸びているものの、その他の商品は売行きが悪い。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・これといった新型車もなく、需要低迷が続いている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前月までに比べると、販売量や来客数、販売量の動きが少し悪くなっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比60%前後で推移しており、車が売れていない。エコカー補助金があった前年と比べると落ち込みが大きい。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は必要最低限の機能でより安価なものを求めており、客単価はどんどん下がっている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が減少している。放射性物質による食品汚染の風評被害もあって、特に土日の家族客が大きく落ち込んでいる。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大手企業の輪番休業ならびに原発事故による放射性物質の風評が影響して、来客数が減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・盆休みを取る客が多く団体客もあまりいないため、繁華街は全体的に人通りが少なく来客数が伸び悩んでいる。売上も前年に比べると一割ほど減少している。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・競争激化の部分も含まれてはいるが、買い控えや旅行控えにより、ますます客単価が減少している。	
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数はビジネス利用を中心に減少している。レジャーも今一つである。宴会の予約件数も前年比マイナスである。	

		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の影響はまだ残っており、やや悪い状況である。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ光インターネットの販売数が20%ほど少なくなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きからみると、やや悪くなっている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・年々美容室が近所に増加しており、競争が激化している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や取引先から景気の良い話は聞こえてこない。
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・店がある繁華街は、夜遅くまで出歩く人が全くいない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年であれば盆があつて忙しい月のはずであるが、来客数は減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の夏も暑さが厳しく、客の来店回数が1回ずつ減少している印象を受ける。自動車を利用する客はコンスタントに来店してくれるが、徒歩や自転車で来店していた客の出足が悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度は減少している。また、安い店に客が流れてしまっている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・不動産購入に際し、購入代金の一部に充てる融資がなかなか金融機関から受けられず、購入に至らないケースが非常に多くなっている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・市場価格は相変わらずデフレ傾向から脱していないが、販売量は前年を上回る数字にまで回復しつつある。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車関連企業からの受注量がやや良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災による影響は5月が底となり、第2四半期は急速に回復している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・完成車メーカー、その他大手部品メーカーは年末にかけて大量に期間工を採用する予定であるが、なかなか人手が集まっていない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は急に回復しており、休日返上で生産しているラインも出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建共に順調な売行きである。来客数も多くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造メーカーを中心に物量が増えるとともに、平準化してきている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・最近リースの更新契約を打ち切って、買い取る方法で自社の資産に繰り入れ、金利支払を抑えていくようなケースが増加している。企業の体力はだんだん回復してきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送、到着共に増えている。自動車メーカーの増産による影響が順調に推移している。ただし、人的コストが上昇していることが気になる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲に自動車関連の企業が多いため、現在は木金休みの体制になっているが、数か月先には仕事量が増加し、休日は週1日ほどになるとの話を聞いている。景気はやや良くなっている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの生産が増加しているほか、物流が活発化していることから、プラスチック製品メーカーでは輸送用パレット、コンテナがフル生産の状態となっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金を受給している顧問先は無くなっている。売上、利益率共に良くなってきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・全体的な売上は厳しいままであるが、特定の顧客については今までの停止案件が動き出している。
	変わらない	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災後の海外からの在庫取りで売上は一時的に増加しているが、予算目標程度の水準である。
		金属製品製造業（従業員）	競争相手の様子	・少しずつ忙しいという話を聞くが、同業者の廃業によるもので、市場が回復しているわけではない。単価が厳しいので忙しくても利益につなげていない。

	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国、タイなどのアジア及び北米自動車業界からの引き合い量は変わらないが、円高のため価格競争力が失われ、受注に至らないケースが増えてきている。	
	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	・販売量は回復傾向だが、円高の影響もあり売上としてはあまり変わらない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の影響による業績悪化は予想ほど悪くはなく、生産減による品不足を見込んだ注文が一段落しつつある。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・猛暑効果で荷動きが活発である。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年同期比で9.7%のプラスとなっている。前年と比較すると確かに良くはなっているものの、良くなってきたという実感は乏しい。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物は増加しているが、輸出貨物は減少している。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との受注状況においては変化はみられない。投資対効果が明確でないものへの投資が手控えられている。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・足元は回復基調も見られつつあるが、円高、政治情勢など景気がよくなる要素はなく3か月前と変わらない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・大型案件の受注はほとんどなく、現状維持といった感じが続いている。	
	行政書士	受注量や販売量	・荷動きは通常と変わりがない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・不動産賃貸業者や温室みかん栽培業者などの中小企業の経営状況は悪化しているところが多い。一方、自動車関連下請業者など中堅の事業者については少しずつ受注が回復している。	
	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	・悪い状態がそのまま続いている。	
	その他非製造業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・当社も競合先もまずまず忙しい状態が続いているが、パートや従業員の勤務日数は減少傾向にあり、円高の影響が早くも出始めている。	
やや悪くなっている	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	・自動車関連の受注は良くなってきているが、節電や円高などの影響で他の落ち込みが大きく、厳しい状況となっている。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産量が減っており、消耗品の注文が少ない。全体的に受注量が少なくなっている。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車業界の製造ラインは生産量を増やしているものの、生産に関連するもの以外は新規の仕事がほとんどない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・東日本大震災により取引先の業績が大幅に悪くなり、全面的な設備投資の減少によって受注が減少している。	
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、毎月発生していた定期的な仕事が2か月に1回に減っているため、やや悪化している。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・最終的な決済が延期又は解除されるケースが生じている。	
	公認会計士	それ以外	・東日本大震災の影響で消費者の消費が冷え込んだため、取引先のサービス業を中心に業績は悪化している。また、低下していた操業度が急に向上したことや土日営業の影響を受けて、残業代や人材派遣費等のコストの増加につながっている。	
悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅地の市況がまだ戻っていない。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下している。	
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・所得の格差拡大は、消費に積極的な人とそうでない人に二極化している。	
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（経営企画）	周辺企業の様子	・客の技術者需要が堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・週末を中心に求人数が増加している。平日にも法人関係の宴会が多少戻ってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車産業を中心とした生産が東日本大震災後の影響分を取り戻している。

	アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・自動車関連の雇用に関して、自動車生産の増産に伴い雇用形態が良くなっている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量でみると、少しずつではあるが増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関連の製造が回復してきたことも含め、新規求人数が前年同月比で増加傾向にある。また求人者からの問い合わせも増えてきている。ただし、製造業については派遣、請負、期間雇用といったものが多く、正社員求人が増加しているわけではない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数月は新規の求人数が持ち直しており、今月の求人数はかなり多くなっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規の求人数が増加している。また求職者数は引き続き減少傾向にあり、企業は募集活動を強化している。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数が16か月連続で前年比増となっており、実数でも4、5月と比べ2割以上増加している。求職者の減少も続いており、新規求人倍率も2か月連続で1倍を超えている。特に新規求人増のうち常用求人の伸びが大きい。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・製造業を中心に求人は堅調である。幅広い業界から即戦力だけでなく、若手の素養を重視した求人も入り始めている。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・名古屋、大阪、東京においては求人はある程度あるが、地方都市にはほとんどない状態である。当地域においては、全体の求人数の動きもそれほど良くない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数としては、前年比100%前後での推移となっており、景気動向としては変わらない状況が続いている。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・東日本大震災後の影響もあり、派遣求人数は前年比65%～70%で前月と変わらず推移している。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は自動車部品、木材、プラスチック等を製造している産業では増加傾向にあるものの、求人内容を見ると、正社員求人については小規模事業所に多い。従業員数概ね20人以上の事業所や派遣会社等においてはパート、期間工等の募集が多くなっている。現在のところ円高の影響はまだ出ていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にある。派遣や請負の求人や大手チェーンの販売職、人手不足感のある介護職等が目立つが、地場の中小企業の求人は少ない。全体としては大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人は増加傾向が続いている。一方で事業主都合による離職者も増加している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・東日本大震災や株価の下落、円高などで影響を受けている企業が多く見受けられる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・県内の有効求人倍率に改善の傾向が見られない。
悪くなっている	-	-	-