

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	乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・来客数は明らかに増えている。前年同月と比べても多い。エコカー補助金の効果も含めて、購買意欲は高まっている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー減税と補助金の影響で、景気は非常に上向いている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー減税の駆け込み需要とエコカー補助金の影響もあり、ほとんどの店舗で目標が達成できている。
	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	・高速道路無料化社会実験の終了後に来客数は一時落ち込んだが、やっと平常に近い状況に戻っている。ただし、週末は前年と同様の来客数があったものの、平日はまだ10%近く落ち込んでいる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は良い傾向を維持している。ただし、客単価は低下している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元の観光地への来客数の増加と連動して、売上も伸びている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・個人経営の飲食店の開店や問い合わせが増加しており、店の改装等も増加している。それに伴い、当店の酒類の卸売上も増加している。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・天候不順な日が多く売上に波はあったが、節分やバレンタインのイベントでは来客数は堅調であり、全体としてはまずまずの結果である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・改装に伴う売りつくしセールを開催しているため、ファッション関連商品が好調である。ただし、生鮮食品では不振が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・暖房用の手袋やジャンパーなどの売行きが好調である。加工食品では、鍋物や調味料関係が好調である。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・し好性の強い商品の単価が上昇している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の復活とハイブリッド車への関心の高さから、来客数が増えている。商談数も増加しており、店頭で活気が出てきている。また、年度末を控えて現行の小型車、商用車の商談数も増加している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・例年ならば2月の販売量は減少するが、今月は問い合わせや販売量も多く、売上は良くなっている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が決まり、少し需要が喚起されている。全体的に少し良くなっている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が正式決定され、現行のグリーン税制の終了が広く客に浸透してきている様子もあり、駆け込み的な注文が増えてきている。客の話でも、エコカー補助金よりも減税の話題のほうがよく出ており、非常に良い状況にある。
		乗用車販売店 （販売担当）	来客数の動き	・新型車の発表が相次いでおり、来客数は増加している。
		住関連専門店 （営業担当）	販売量の動き	・東日本大震災の関係で、工事は増加している。また、持家住宅も、消費税増税前に購入しようとする需要が少しずつ出ている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・新メニューや販売促進イベントに対する客の反応が良くなってきている。客単価の低下を来客数の増加でカバーできている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行者数は増えてきており、余暇にお金を使うなどゆとりのある人が増加していると思われる。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	販売量の動き		・来客数が伸びず、販売量に影響している。特に企業や事業主などの来客数がかかり減少している。	
一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き		・必要最小限の買物が多く、ついで買いなどプラスアルファの売上は少ない。ただし、セールを打って客が興味を持ちそうな景品を付けると、反応は結構ある。	
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き		・客単価は相変わらず低い。	
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子		・例年2月は客の動きがほとんどないが、今月も例年と変わらない。客の様子を見ても、良くなっているのか悪くなっているのかわからない状態にある。	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き		・安心安全をコンセプトにする商品を取り扱っているが、単価を安くすると客は必ず動くものの、高いと動かない。最近はこの傾向が顕著であり、販売量は客の価格への反応に大きく左右される。	

一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・寒さの影響で、原材料である野菜類は高値のまま推移している。来客数は減少しており、買物の仕方も控え目である。売上は前年同月と比べて減少する見通しである。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年クリアランスの終了後は冬物に関する問い合わせが多くなるが、今年はそれがあまりない。バレンタインデーまでは客の購買意欲もあり、売上は増加していたが、後半に入ると暇な日が続いている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は相変わらず購買意欲が低く、必要な物を必要な時にのみ購入する傾向にある。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・寒さが長引く中、春物は動きが鈍い。食品に関しては物産展も含めて好調に推移している。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・北海道物産展を開催したため集客はできているが、衣料品等への波及効果があまりない。気温が低い状況が続いているため、春物衣料品の動きが悪い。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・低気温の影響もあり、衣料品が全体的に不調である。食料品や高級品は直近の動向と変わらない。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・例年より厳しい寒さが続いているせいかどうかかわからないが、春物商材の動きが非常に鈍い。また、セール品の動きも長く続かず、売上への寄与が小さい。価格よりも自分にとって価値があるものを購入しようという動きはまだ続いている。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・2月の売上も相変わらず悪く、その影響が月末に入りチラシ合戦となり、また価格破壊が起きている。スーパー業界はますます大変な時期に入っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、単品単価の下落により客単価は下落している。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は97%前後で推移している。安い価格にならないと買わないことが当たり前という買物行動が目立つ。特売、見切り販売といった時には、顕著に購買意欲が高まる。
スーパー（店員）	販売量の動き	・客は必要な物を必要な分だけしか購入せず、かなり絞っているという感じが受け取れる。
スーパー（店員）	単価の動き	・若干売上が増える動きはあるが、野菜価格の高騰の影響が見受けられるため、上向きとは判断しにくい。
スーパー（店員）	単価の動き	・単価が安い物だけを買ひ、余分な物は買わないという状況が続いている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価が相変わらず上がっていない。
スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・年度末で販売促進に力を入れていたが、衣料品、食品共に前年割れであり、店全体の売上で見ても前年同月比で3ポイント悪い。広告の目玉商品しか動きは良くない。定価品の商品動向が良くない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年をクリアできていない。厳しい状態が続いている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこ、チケット等のサービス品の売上は伸びているが、弁当類等の一般商品は前年割れが続いている。全体では前年を上回っているが、ここ数か月間は同じような状況が続いている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数、単価共に下がってきている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話のなかでも景気の悪い話はなく、増税の不安から買い控えを感じる。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・客は携帯電話などを使って、買う品物の値段を何店舗かでしっかり比べて歩いている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年と比べても、人が動いていない感がある。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・景気が悪いことに加えて、極端に寒い日、雨の日が続くと外食が控えられる。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年よりも好調に推移している。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月と比べて増えている。ただし、単価を上げるには至らない。また、レストランは比較的好調であるが、宴会は低迷している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春休みの国内旅行や近場の海外旅行が順調に推移している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・経済的に余裕のある層では旅行を控えることもないが、余裕がない層の旅行申込の出だしは悪い。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・1～2月の旅行受注は好調である。ただし、1年間の月平均で見ると例年以下であり、周囲の状況も含めて総合的に見ると上向きとは判断しにくい。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・円高の影響で海外需要はそこそこあるが、国内の特に飛行機を使ったツアー等の需要が落ち込んでいる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・利用者数は半年ほど前と比べると0.5%ほど増加しているが、良いとは言えない。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外客の来場者数はあるものの、国内の一般の来場者数は伸びていない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は寒い日が続き、雪の予報も多かったが、来場者数、売上共にほぼ前年並みで推移している。予算目標と比べると少し厳しいが、景気の変化は特に見られない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかでイベントやレジャーに関する話題が少なく、景気の良い話も聞いていない。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・サロン独自のキャンペーンを実施しており、販売量は引き続き増加している。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	単価の動き	・季節的に契約件数が増加する時期であるが、市場価格の低下により、現在の契約件数では売上に大きく貢献しない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいであり、受注数も変わらない。建設業では、東北地方の復興需要に伴い、職人の不足がかなり見られる。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・国の施策等は、まだはっきりしない部分もあり、追い風にはなっていない。3月期末に向けての動きは、やや見られる程度である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・一時は落ち着いていた同業他社や下請企業の廃業、倒産等が、また目立つようになってきている。長引く景気の低迷により製造業等の後継者も育たず、地場産業の衰退に一層拍車がかかっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街や量販店での動きは非常に悪い。特に今月は少量単位の小箱の販売量まで減少している。週末の入出はあまり変わらないが、購買客にはなっていない。
	百貨店（営業企画・販売促進）	競争相手の様子	・ヒット商品や新たな購買動機が見当たらず、消費意欲をけん引するものがない。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客の買物動向は天候や気候に大きく左右されており、来客数は増えていない。気温が上昇すると、来客数、売上共に大きく増える。先月、今月と寒さが続き降雪もあったことが客の心理に影響を及ぼしていることを考えると、景気の安定には時間がかかりそうである。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・2月に入って例年のないほど寒さが厳しくなり、客足は途絶えがちである。パレンティンデー近くの集客も、例年と比べて目立って少なかった。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・厳冬により野菜等が高騰し、家庭や野菜を多く使用する企業は大きな打撃を受けている。サラリーマンの小遣いも減少しており、昼食はコンビニ弁当類が増え、昼食の単価は確実に低下していることから、各種レストランでも苦勞している。中小企業でもあらゆる単価が抑えられている。全体的に今月も売上は伸びておらず、利益も出ていない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・この数が月間、来客数は前年同月比で数%ずつ減少している。
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が目に見えて減少している。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年同月比は、横ばいになっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが、先月よりも大きくなっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上の前年同月比が低下しており、来客数の同比の下げ幅も大きくなっている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・2月も気温が低めだったせい、特に夜間の客が大幅に減少している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、単価共に非常に悪化している。来客数は前年同月比15%ほど減少している。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候不順や寒さもあり、来客数は前年同月比で1割減となっている。また、特に深夜にかけての繁華街の入出が減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。	

		家電量販店（店員）	販売量の動き	・壊れたから買換えるという以外の需要が少ない。購入品もなるべく安いもので済ませようという傾向が見られる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の安い品ぞろえに業態変更している店では良くなっているが、従来型の店は横ばい以下である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・購買率はかなり悪くなっている。見るだけ、聞くだけという客が多くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・雪が降るなど寒い日が多く、人出は全体的に少ない。来客数がゼロの日もあり、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	・2月に入り、なぜか急激に落ち込んでいる。増税論議や東日本大震災からの復興が進まないことに対する不安が、購買意欲を一気に失わせているという感じがする。
		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80～90%と減少している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い日があり風邪も流行していることなどから、特に高齢者の動きが鈍い。売上もやや減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は依然として多く、新規契約数も目に見えて減少傾向にある。
		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。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	来客数の動き	・大多数を占める企業や団体からの購入がなくなってきている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数はあまり増加していない。客も皆、諦めたような感じである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気の見通しが見つからないためか、客の様子も厳しそうである。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・例年2月は来客数が少ないが、今年はさらに減少している。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・小規模の小売店等では売上が全く上がっておらず、廃業も数件出ている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は何年以上に寒い日が続く、来客数は激減している。冬物、春物のどちらも動いていない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	それ以外	・新春の展示会では、業者がブースを縮小したり出店を取りやめるなど、盛り上がり欠けている。今後がますます心配な状況であり、景気回復に期待できないことが背景にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・店の水道が凍る日もあるほど寒さが厳しく、来客数も減少している。今までで一番暇であり、非常に厳しい。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話はない。また、客は相変わらず安い店に流れている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客は安い物しか買わず、値下がりを待って購入するという考えの客も多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築の注文住宅の案件が減少している。増改築も極力少額で行いたいという相談が多い。客は住宅建築に対して非常に消極的になっている。
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	・例年と比べて季節商材の動きが良い。低温の日が続いている影響もある。前年末までと比べて、嗜好品関係に向かう消費も少しずつ上向きつつある。これまでの節約疲れの反動がある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・在庫がたまり春頃まで生産量を減らすと言っていた取引先が急に増産に転じ、受注量が増えている。他の取引先でも多くが増産傾向にある。
		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	・円高が一服しているため、やや良くなってきている。
		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	・タイの洪水の影響で出荷が減少していた自動車部品関連は、反動で盛り返しており、良くなっている。

	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水による生産減が落ち着き、生産量は以前と比べて増えている。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・地元の自動車部品メーカーでは、増産が持続している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・細かい受注はあるが、全体的にはそれほど変わっていない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・リーマンショック時に中部のシステムエンジニアが100名ほど転職したと取引先から聞いたが、今は需要の増加に対応するシステムエンジニアやプログラマーの調達が困難になってきている。
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年同月並みで推移しており、変化はない。前月や3か月前と比べても変化はない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・出版業界では、地方でも景況悪化が激しい。明るい兆候も見られない。
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は引き続き回復基調になっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、ほぼ前年並みで推移している。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジア共に、受注量や引き合い量に大きな変化はない。前年同月と比べると1割ほど低いが、安定した数字で推移している。
	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発売物件の売行きが順調であり、世間で言われるほど景気は悪くない。ただし、懸念材料が多く不安定である。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間、輸出入貨物、国内貨物量共に大きな変化はなく、安定している。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・荷主から値下げ要請があり、困っている。また、この冬は大雪によって消費が停滞している。
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年の3か月前比がマイナス5.3%であるのに対して今月の3か月前比はマイナス1.7%であり、プラス3.6%になっている。前月と比べると、落ち着いてきている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・欧州、北米、アジア共に貨物の動きは鈍く、変化はない。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当店では発送、到着共に前年より若干伸びているが、県内の近隣支店では前年割れしてきている。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・リーマンショック以降、横ばいが続いている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との取引量に変化は見られず、状況は変わっていない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・全体的にはほぼ横ばいである。ただし、自動車産業の一部では、決算等があるにもかかわらず夜勤や残業が減少している。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家の心理は改善傾向にあるが、今は慎重で動かない客が多い。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気後退は収まった様子であるが、価格の低迷は続いている。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス賃貸では、平米当たりの家賃が下げ止まっていない。景気はそれほど変わらないが、マインドは下がってきている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・広告チラシの量は前年を維持しているが、特売チラシをなくす試みをするスーパーが現れている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先である中小企業の業績が向上していない。借入条件が緩和された際に借りたお金の返済を開始する目処が立っていない企業もある。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・農業、漁業、飲食業、建築士、医師等の個人営業者の確定申告の時期に入ったが、ここ数年特に一次産業は総じて良くなく、高所得者は見かけない。個人営業は医師を除いて低迷を続けている。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業を見ると、飲食店は好調であるが美容院は売上が減少しているといったように、消費者による選択消費を反映する動きがある。所得が増えているわけではなく、景気は変わっていない。	
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・円安が進み、輸出企業にとっては久しぶりに追い風が吹いている。	

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	・原材料価格の値上がり等によって、採算は悪化している。	
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関係の需要が低迷していることに加えて、輸出向けの売上も振るわない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・円高の影響で、輸出企業の業績予測は下振れしている。また、東日本大震災からの復興の遅れで、国内の売上増も思ったほどではない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は極端に減少している。取引先の景気が悪い影響も受けている。	
	不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事費が増加基調にある。今後は販売価格に転嫁せざるをえない状況になる可能性がある。	
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から1月初旬にかけてと比べると、今月初旬からは受注量、販売量共に1割ほど落ち込んでいる。年度末で通常ならば受注量、販売量が伸びる時期であるだけに、差し引きで2割程度の落ち込み感がある。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は一気に減少しており、全く動かない。これまでは東京地区が比較的良かったが、今は東京から全国へ発送される荷物が急激に減少している。	
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	・取引先企業では研究開発需要がおう盛であるため、技術者派遣の求人は増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・海外進出する企業から、現地法人での正社員採用の求人が増加している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車製造業では、東日本大震災やタイの洪水に伴う減産を巻き返すために、増産体制が続いている。そのため、求人数も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・期末に向けて、新聞、雑誌などの求人件数は増加傾向にある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3月決算と東日本大震災時の減産をばん回する増産により、自動車部品等を製造している3、4次の下請事業所や派遣会社からの求人数が増えている。また、それに関連する運送会社からのドライバー求人も多くなっている。ただし、全体的には正社員の求人は少なく、パート等の非正規求人が依然として多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、上昇傾向が継続している。エコカー減税及び補助金の関係で、自動車関連が引き続き好調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、上昇傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前月から引き続き新規求職者数は減少しており、前年同月比22ポイントの減少となっている。求人数は前年同月比3.5ポイント増であり、今後も増加する傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、23か月連続でプラスになっている。管内の有効求人倍率は前年12月に0.90倍となり、それ以降も全体として緩やかながらも改善の動きが続いている。
民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数の増加傾向は変わっていない。ただしその背景は、社員では対応できなくなり、仕方なく外部に頼るということが多い。内容的には、補完的な業務というよりは営業に近い。		
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員から直接雇用に移る流れに、顕著な変化は見られない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職数は増加していない。自己都合で転職する動きもあまりないということであり、変わっていない。	
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加しているが、正社員求人の比率は低下している。正社員求人も、即戦力で高レベルの人材を求めていることが多いため、採用者数の伸びは鈍い。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣の適正化が進んでおり、3月20日までに派遣契約を終了する事例も多くなっている。取引先のなかには、派遣社員を直接雇用化する動きも始めている。	
悪くなっている	-	-	-	