

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)	良く なっている	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末に向けて購買意欲が高まっている。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	お客様の様子	・例年に比べると見劣りするが、今月はクリスマス商戦もあり、この数か月と比較すると、客の財布のひもが若干緩んでいるように感じる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月を迎えることもあり、12月はパーマや毛染めをする客が増え、客足は良い。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・既存店全体の売上にほとんど変化はないが、販売場所や販売品目によって、増加しているところもある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は依然として下がっているが、販売量が増えてきている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・年末になって来客数がやや良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月前半のボーナス支給の時期は、自分用の高価な靴を購入する客が増え、売上も増加した。クリスマス前後には、カップルで来店し女性が金を払うこともあり、まずまずの売上となっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温の低下に伴って冬物衣料品の動きも活発になっている。海外特選ブランドや時計宝飾品等の高額品の動きも、賞与支給やクリスマスの時期には良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数が多い。クリスマス商戦では、関連商品の売行きが非常に良い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・数の子やおせちの具材購入で売上が増加している。好天に恵まれ、果物も安価に提供しているので、客には買い控えの様子は全く見受けられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月は新商品やキャンペーン告知等のPRの効果もあり、予約商品の獲得が好調である。売上・来客数共に、前年同月より2%伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が、前年割れの状況から回復傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年12月は販売量にあまり動きがないが、今月は思ったよりも伸びている。それほど大幅な伸びではないが、景気は上向きである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・緩やかではあるが販売台数が増えてきている。前年同期と比較しても上回っている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・年の瀬を迎えて、購買意欲の高まりがみられる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・クリスマスから年末は、金製品の動きがかなり活発となっている。特に高価格帯に関心が集まり、高額商品にも動きがある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンで客足が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・冬の賞与が増加したためか、年末年始休暇の旅行需要は、国内旅行に絞ってみれば過去最高となる見込みである。帰省客も、ホテル等での宿泊を伴うケースが増え、旅行関係では購買意欲の高まりが感じられる。海外旅行は、前年比4.3%マイナスと、海外の情勢不安がそのまま数字に表れている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・景気が良いというほどではないが、年末商戦やボーナス支給による消費の盛り上がりを感じられる。新規契約数は、今期最高となる勢いである。解約件数も、ここ数年では最も低いレベルで推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・NGN（次世代ネットワーク）等の光回線の販売では、共同商品による効果がみられる。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
	商店街（代表者）		販売量の動き	・年末の売出しでも販売量は特に増えず、大苦戦が続いている。年末恒例の商品の売行きも悪い。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）		販売量の動き	・景況感に左右されるギフト商戦は例年と変わらず、景気は良いとも悪いともいえない。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）		お客様の様子	・飲食店への客足は週末だけという傾向が更に強まっている。12月でも日によって来客数がゼロの店がある。このようなことは過去にはなかったという店主の声を聞く。

一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・売上高は前年とほぼ同じだが、31日の来客数が少なかった。客単価は前年よりも上がっている。
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・通信販売の地ビールが全国的に安定して売れている。伊勢志摩サミットが近づいているためか、地域でも少し活気が出ているように感じる。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・売上高は変わらないが客の構成が変わっている。業績好調な法人や優良な客からの売上は伸びているが、小規模店、個人商店など幅広い層の客からの売上は減っている。一部の客による大きな売上で、大多数のマイナス分をカバーしている。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・受注量は落ちてはいないが、年度末に向けての伸びが、今一つ感じられない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬のため、防寒コート、マフラーや手袋が売れない。今から寒くなっても、買換えずに済ませる人が多い。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・暖冬のため冬物衣料品の動きが鈍い。お歳暮商戦は、店頭受注で苦戦をしている。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は天候不順で、消費への影響はプラスかマイナスかの判断が難しい。基本的にはマイナス気味の横ばいである。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品等は、暖冬により売上が軒並みダウンしている。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前月までと同様に富裕層の高額品消費は好調で、来客数も前年並みだが、暖冬の影響により冬物衣料品の動きが鈍い。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・冬物衣料品や雑貨の販売点数、単価が伸びない。消費が改善しないのは、生活スタイルの変化や暖冬等の要因だけでなく、先行きに対する不安が全く解消されないためである。インバウンドの陰に隠れているが、消費者の消費に対するマインドは、相当冷え込んでいる。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・年末になって客の様子にやや活気があると感じる。活気が出始めたのが遅く、緩やかなため、顕著な売上増加にはつながっていない。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・全館でのイベントやボーナス支給もあって、高額商品に動きがあり、客の購入意識は高いと感じる。しかし一時的なものであり、厳しい状況に変わらない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は、可もなく不可もない状況が続いている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・当地では中小企業で働く人が大半を占め、給与やボーナス支給が大企業と比べると少ないため、年末商戦もあまり盛り上がらない。暖冬も重なり、小売店では売上が伸びず景気があまり良くない状況が続いている。競争が一段と激しくなり、値引き合戦が続きマイナスの影響が出ている。
スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の上昇が続いているが購買点数が減っているため、客単価はほぼ前年同期と変わらず、あまり良い状況ではない。購買点数が増えないと、業況は良くはならない。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も前年実績をクリアできず。クリスマス商戦も不発で終わっている。
コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・来客数は前年同月と変わらない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年実績をわずかに下回っている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この冬になって初めて来店したという客も多く、今月も前年比1割程度の減少幅で収まっている。下期はずっと、前年同月を1割下回っている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・10～11月と販売量の減少が続く、12月も20%ぐらい減っている。しかし、ここ数年の12月と比べれば、やや良い状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売単価が低迷した状態が続いている。建設関係者からは、地元には仕事がなく関東方面に行くとの話を聞く。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の動きは悪くないが、それ以外の部分も全体的に想定範囲内であり、良くも悪くもない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、販売目標には届いていないが前年実績を上回っており、悪いなりに回復していると感じる。ただし、販売車種が小型車に偏っているため、収益的には赤字となっている。

	乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・12月は来客数が少なく、盛り上がりはない。
	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車販売の回復が鈍い。
	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・大規模改修、リフォーム工事や店舗工事等は増加しているが、新築住宅・マンションが減っている。
	その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・天気の良い日が多く、引き続き来客数が増えている。図書カード、児童書や大人のぬりえ等の販売量が増えたため、前年同月よりも売上が増加している。
	その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・年末商戦は、今一つ盛り上がりには欠ける。
	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	・売上高は前年同月比で3.4%のプラス、来客数は同じく2.4%のマイナスが続いている。
	高級レストラン (役員)	来客数の動き	・忘年会の来客数、客単価は、共に前年並みで推移している。
	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前は、前年に日帰り宴会の大型特需があったため前年同月比では大きく落ち込んだ。今月はその要因を抜きにしても、各種の宴会等では、前年同月比で2けた近くの落ち込みとなっており、業況は良いとはいえ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	・法人利用の宴会場利用は、金融、医薬品、製造業関係を中心に多くの予約があり、例年と変わらない。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・製造業以外は正月休みが少ないので、春休みからゴールデンウィークにかけて旅行を計画している様子が見え始める。年末から新春初売りにかけての予約受注に期待をしている。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・節約志向が強まっており、海外から国内へ旅行需要は移行している。個人旅行は旅行業者を通じなくても気楽にできるようになり、業種としては一層先細りである。タクシー業界や飲食店においても売上が減り、競争が激しくなっているようである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンで1年で最も忙しい時期であるが、繁華街への人出は、前年同月と比べてやや悪い状況が続いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、金曜日や祝日前の売上は増えているが、暖冬のため、寒さが厳しかった前年と比べると、あまり良くない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の動きが少なく、悪くなったままで変化がない。
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・インバウンドの客は多いが、景気によって変動するため読みづらい。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・温暖な天候に恵まれ、入場者数の推移は順調である。大雪の影響があった前年同期よりも大幅に増え、予算もクリアしている。3か月前と比べても、景気としては良い状況から変わっていない。
	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・今月でキャンペーンが終わるので、月内に更に1セット購入する客の来店がある。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・年末の繁忙期であるが、来客数は例年とそれほど変わらない。正月を前にしても、急激に客足が伸びることはない。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・例年どおり今月は客足がなくなる。来年度の税制改正の大綱も発表されたが、大きな起爆剤にはなっていない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいで、あまり変わらない。
	その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	来客数の動き	・例年のように年末には客足が遠のく。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、販売量、売上高の回復につながらない。特に来客数と売上高が、前年同期比で見ると悪くなっている。
	一般小売店[自然食品](経営者)	販売量の動き	・客は消費を控えているようで、年末の高揚感があまり感じられない。

一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・歳末商戦の盛り上がりを期待していたが、良かったのはほんの数日で、想定以上の悪さである。都市部の百貨店や地元スーパーの食品売場等は活況を呈しているが、他の業態の店には客が入らない。処方箋調剤部門はまあまあだが、OTC（一般用医薬品）部門は、かぜやインフルエンザの流行もなく、閑散としている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・インバウンドを含めても、今月は前年同期をやや下回っている。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月の販売量は、12月としてはこの10年間で最も少ない。
スーパー（店員）	単価の動き	・消費者には、単価の低い商品だけを購入する傾向が、更に強まっている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・その時々々の天候等に合わせた商品のアピールや品ぞろえ等、的確な販売企画を行えなかった。
スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は非常に厳しく、前月よりも更に0.2%下がり、前年比98%となっている。好調であった客単価も、上期と比べて3%も下がっている。
スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・目の前に立地する大手競合店では、クリスマス、年末の福袋等の販促施策を大々的に展開し、日常的な食材が中心の当店では、太刀打ちできないと痛感している。
スーパー（営業企画）	単価の動き	・前月以来、購入点数、1品単価共に下落し、客単価が低下している。今まで好況感を背景に購入されていた、高額商品の動きが悪くなってきている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・アルコール飲料を低価格で販売するスーパーやドラッグストアが増えており、売上は低下傾向である。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビや白物家電等の1品単価は上昇しているが、販売台数が減少しており、トータルではマイナスである。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気が上向きそうな気配をあまり感じない。前年同期より来客数はダウンし、客単価がやや良いのみである。蛍光管からLED照明に替わり、環境には良いが、長持ちして販売面ではマイナスとなっている。日常的な商品の販売量も、年々減少傾向にある。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が発表されたが、事前の受注活動に力を入れていたため、今月はそれほどの盛り上がりを感じなかった。客足も鈍く、財布のひもは一層固くなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費者は、外食等ぜいたくと感じるものへの支出を控えている。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響で例年よりも師走の活気は乏しく、売れるはずの物も売れない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、宿泊者数、昼食・夕食の客、婚礼件数等が減少しているので、景気は悪くなっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約客のリードタイムが短くなってきており、景気が悪くなる前触れでないかと感じる。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・12月は、宿泊単価は前年同月を上回っているが、販売数は下回っている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明け以降の受注数が少なく、例年以下となっている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は、パリのテロ事件以降、特に欧州方面の申込が極端に減ってキャンセルも出ており、かなり厳しい数字となっている。
通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・家族が個々に携帯電話を持つようになり、固定電話と両方はもったいないと、解約する人が増えている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪不足の影響が大きく、来客数が伸びない。
観光名所（案内係）	お客様の様子	・なじみ客がどんどん少なくなり、一見客が増えている。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや客単価がやや悪くなっている。
理美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて忙しいはずなのに、客が来ない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・地域の景気が全国と比べても悪い。客の様子にも元気がない。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・要介護デイサービス事業はどこも経営難で、幼児や小学生を対象とする放課後デイサービスに業務転換する企業が増加している。

		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や同業者との話では、景気が良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告を出しても来客数がほとんど伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請先では、仕事が少なく1週間休みとなる業者もいるとの話を聞く。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・同業者の集まりでは景気の良い話は聞かれない。中小企業の仕事は減っており、景気が良い方向に向かっているとは思えない。
悪くなっている		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は、ここ数年にはない落ち込みを経験している。客の動きも鈍い。新型車種発表等の需要喚起もなく、厳しい年末である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月に入って急激に売上が低下し、前年同期の7～8割となっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客足は安い店に流れる。客からも景気の良い話は出てこない。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・大卒者の就職は順調で、希望する学生はほぼ100%就職しているとのことである。
	やや良くなっている	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	・例年12月は荷動きが活発な時期であるが、今年も受注量、販売量共に増加しており、景気は良い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・従来の主力製品に新しい柱となる製品が加わり、どちらも3か月前より受注量が2～3割増えている。残業だけでは負担が大きいため、社員の増員を決めている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が増加しており、やや良くなっている。販売価格は相変わらず低い水準である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先では新機種生産の立ち上げが始まり、設備投資が増えつつある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ようやく寒くなり、冬物商材が一気に動き出して荷量が増えている。軽油価格も一段と下がっており、利益を押し上げている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが、前年同期比で2.5%増加と良くなっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・日銀短観では大企業製造業の業況判断は12ポイントとなっている。国内の個人消費は伸び悩んでいるが、インバウンド消費が拡大している。原油安が続き、米国原油の輸出も解禁となる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲の企業では、塗り替えや増築といった建物に金をかける動きが少し出ている。自動車産業では、残業や夜勤が例年よりも増えている。
		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、新型ハイブリッド車向けの受注が増加し、稼働率が上がっている。
変わらない		会計事務所（職員）	取引先の様子	・暖冬のため一部事業者の売上は良くないが、石油価格の下落によりガソリン代等の経費負担が軽減され、業績は幾分向上している。年末賞与も、数%ではあるが前年より上昇した企業もある。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・暖冬の影響も多少あるが、冬物商品の出荷が極端に悪い。クリスマス、年末商戦も盛り上がり欠けている。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・ナフサ価格下落の影響でポリエチレン原料が安くなっている。収益は増加しているが、販売数量が若干ダウンしている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・米国のゼロ金利政策の解除や、国内では与党での税制改正の妥結等、国内への影響はまだ先ではあるが、好感が持てる。年末の一時的な消費拡大はあるものの、景気回復の恩恵を受けている一部の人を除けば、貧困は他人事ではないという懸念が漂い始めており、儉約ムードが日本を覆っている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は減っておらず、納期に追われる状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧米方面ではそれなりの売上を維持しているが、新興国や中国への売上が、期待したほどは伸びていない。
		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	・受注や販売の価格面では、目立った変化がない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暖冬のためか荷動きはやや低調である。しかし、燃料価格が下がったことにより、物流業界では収支がおおむね改善してきている。	

	輸送業（エリア担当）	それ以外	・燃油業者では、軽油や重油の売上が良くないという話を聞く。生産活動の減少等が影響し、製造業や運輸業者向けの燃油が売れないようで、景気が上向かない要因の一つである。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出量は微増、輸入量は減少の傾向は変わらない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高は一段落で、米国の利上げはあるものの方向性が見通しづらく、個人投資家は様子見で動きがない状況が続いている。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格の動きはわずかである。	
	不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格には大きな変化がない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・前年同月に比べ、紙媒体の広告出稿量は減少しているが、電波媒体は若干増えている。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、例年と変わらない。	
	公認会計士	それ以外	・中小企業の業績は向上しておらず、中小企業の賞与支給額も前年から変化がない。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・2015年初頭から、売上、利益共に好転している顧問先が多いが、まだ過去の赤字分を相殺している状況であり、積極的な設備投資等、消費拡大につながるほどの動きは見受けられない。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いは増えているものの、技術者不足で提案ができない。外注先でも同様で、要員が不足している。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・シェールオイルの影響で、為替相場は米国ドルが強含みの状態が続く。新しい取引先が増え、業績は引き続き順調である。	
やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費者には節約志向が強く、販売数量等の減少が著しい。当面は回復の兆しがみえず、苦しい状況である。	
	出版・印刷・同関連産業（代表）	取引先の様子	・主な取引先である広告会社では、売上が前年実績を大きく下回るところが少なくない。いろいろ知恵を絞っているようだが、なかなか効果が出てこないとの声を聞く。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、じわじわと減少している。	
	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	・輸出関連製品の売上が、減少している。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に受注は不調である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末年始の折込広告の売上が、前年同期に比べて減少している。	
悪くなっている				
雇用関連 (東海)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ターミナル駅周辺の新ビル開業に伴うオフィス向け市場の活況と、改正労働者派遣法に伴う依頼件数の増加がみられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有能な求職者は複数の内定をもらうケースが増えている。求職者数自体も減少傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今までは採用を抑制されていた職種で、派遣スタッフの採用が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・大手製造業で求人が増加している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・9～10月は受注数が減少したものの、11月以降は再び上昇に転じている。受注数は、前年同月比で約10%伸びている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・人気新型車種の生産体制を整えるため、採用者数を増やす動きがみられる。ただし人材不足で、実際の雇用数は思うようには増えていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は減少しているが、冬場は例年減少する傾向にある。有効求人数はやや増加となり、有効求人倍率も改善している。12月の速報値も同様の傾向にあり、景気は上向きである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が減少しており、とりわけ事業主都合離職者の減少が続いている。一方、求人数は多くの産業で増加傾向となっている。

	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・これまでは賞与支給後の転職を目指す求職者が多かったが、4月入社を目指して活動する人が増えている。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・自動車関連メーカーを中心とする需要は、引き続き堅調である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは、3か月前と変わらず今月も好調である。前年同月に比べても、法人関係の忘年会向けのスタッフ利用が好調である。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・人手不足であるが、募集をしても優秀な人材は採用できない。優秀な人材からの応募すらなく、採用に対してはあきらめムードの企業が多い。
	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・11月の新規求職者は、前年同月比で7.5%の減少であった。12月も同様で、減少幅は小さくなったが4.4%の減少である。求職者の減少傾向が続いている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・ここ数か月の間、新規求人数、有効求人数や就職者数に占める正社員の割合が、上下動を繰り返している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求職者が激減し、有効求人倍率は平成18年ごろに並ぶ高水準に上昇している。人手不足感が強い一方で、売上は伸びておらず、コスト面では厳しい様子である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護分野での人手不足は慢性化している。小売業界では、パートを中心に求人が増加している。引き続き全産業で、募集時の採用意欲はみられるが、正社員の求人数は前年同月と変わらない。基幹産業である自動車等の製造業では、再来年度からの消費税増税の影響もわずかながら出ており、求人募集の動きは鈍い。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・軽減税率等の問題による先行きの不透明感から、企業では引き続き様子見が続く。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・周りの企業や自社の状況は、ここ最近あまり変化がない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・正社員の募集は欠員補充程度で、設備投資等の業務拡大に伴う求人は少ない。
悪くなっている	-	-	-