

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・年明けまで現在の良い調子が続く。
		その他専門店〔貴金属〕 (営業担当)	・宝石や貴金属に関しては、年末に向けて客の関心が強まり、購買意欲が高まっていくので、今より購買量も増える。
		一般レストラン(経営者)	・年末年始で宴会等の需要が出てくるため、売上は増加する。
		美容室(経営者)	・年末が近づいてくると正月前の利用で忙しくなる。
		商店街(代表者)	・年末に向けて人の動きが出て販売量も増える。景気も若干上向きになる。
		商店街(代表者)	・店舗数を増やす予定である。
		一般小売店〔結納品〕 (経営者)	・年末年始を控えて、少しくらいは良くなる。
		百貨店(経営企画担当)	・冬のボーナス商戦はあまり期待できないが、長期予報では平年より寒くなるので、冬物衣料の販売増加が期待できる。
		百貨店(販売担当)	・ボーナス支給を前に下見が始まっており、購入意欲がうかがえる。今後の販売施策を考慮しても、この先に大きく悪化する要素は見受けられない。
		スーパー(総務担当)	・年賀状印刷の予約数が、前年同期よりも良い。
		スーパー(支店長)	・気温の低下と共に来客数が増加している。このまま増加することを期待している。
		スーパー(販売担当)	・12月に同じ建物内にドラッグストアが入るため、相乗効果が期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・デリカやファストフード総菜等の品ぞろえで、特に、夕・夜間の来客数増加が期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・質の良い商品に対する客の反応は鈍化しているが、商品や売場の改善に伴う売上の伸び具合には、まだ手ごたえがある。
		衣料品専門店(店長)	・コートやダウン等、高単価の商品が動き出す。
		家電量販店(店員)	・以前に比べて買回り品の動きも良く、来客数が増え始めているため、期待も込めて良くなると見込む。
		乗用車販売店(経営者)	・今年の冬は寒くなると見込まれ、前年は購入しなかった客へのスタッドレスタイヤの販売が期待できる。
		乗用車販売店(従業員)	・あまり悪い要素はなく、先行きは良くなる。良い商品があれば、仕入れも積極的に行っていく。
		乗用車販売店(経理担当)	・新型車種の発売予定があるので、冬のボーナス商戦と相まって受注は増加する。
		乗用車販売店(販売担当)	・11～12月は車検の客が増え、必然的に商談も多くなり、今よりは良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕 (店員)	・季節や年の替わり目で、購買が増える。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕 (経営者)	・秋から冬にかけてイベントがたくさんあり、売上は良くなる。
		都市型ホテル(経理担当)	・来客数が前年比で増加している。
		タクシー運転手	・時期的に宴会での利用が多くなる。
		ゴルフ場(企画担当)	・予約数は前年同月比で好調に推移している。ゴルフシーズンのため、来客数が大きく減少することはない。年末から正月に向けて、少しずつ良くなってくる。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕 (広告担当)	・株価が上向き兆しがある。
		美容室(経営者)	・年末年始等でイベントが増え、ボーナスも支給されるので、来客数は徐々に増加してくる。
		その他サービス〔介護サービス〕 (職員)	・人手不足で人件費は上昇し、利用者数も増加することから、職員の収入は増加傾向にある。今よりも所得から消費に回る金が増える。
		その他住宅〔室内装飾業〕 (経営者)	・店舗や工場等、法人関係の改装工事で受注が増加している。
		商店街(代表者)	・客は、必要な物以外には見向きもしない。
	商店街(代表者)	・様々な人に話を聞くが、買物は食料品や日用生活品に手一杯でし好品や余暇を楽しむ余裕がない。景気が良くなる可能性は全くない。	
	商店街(代表者)	・何か改善するような兆しはない。	
	商店街(代表者)	・客の様子から新しい物の購買意欲を感じない。地域家電店の客層に魅力的な商品があまりない。LED照明器具は安定的に売れてはいるが、商品単価は低く売上にはあまり寄与しない。	

商店街（代表者）	・売上が上昇する要素が見当たらない。
一般小売店〔土産〕 （経営者）	・肌感覚としては、大きな変化は感じられない。
一般小売店〔生花〕 （経営者）	・余分な物は買わない傾向が、まだしばらくは続く。
一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・都市部の景気は良いかもしれないが、地方は一部の企業を除いて不景気で、良くなる気配がない。年末商戦が近づけば様々なイベントがあるので期待をしたいが、一部の客層を除けば金を持っていない。調剤部門は安定している。
一般小売店〔贈答品〕 （経営者）	・2～3か月先も今の状況から変わらない。財布のひもは固く金の使い方は堅実で、贈答品の返礼も相手を絞っている。自分へのご褒美も少しセーブしている。
一般小売店〔書店〕 （経営者）	・今の世の中の雰囲気から、先行きも変わらない。
一般小売店〔果物〕 （店員）	・3か月ほどでは大きくは変わらない。
一般小売店〔書店〕 （営業担当）	・例年のように年度末用の受注の増加が見込まれる。
百貨店（企画担当）	・衣料品の苦戦が続いているが、今後も好転するとは思えない。高額品に対する反応が鈍いことから、景気が早期に回復するとは考えられない。
百貨店（経理担当）	・景気が上振れする要素も下振れする要素も見受けられず、やや悪い水準で現状維持となる。
百貨店（販売担当）	・消費を大きく刺激する要因が見当たらず、米国大統領選挙や利上げの状況によっては、株価や為替に大きく影響を与える可能性があり、先行きには不透明感がある。
百貨店（計画担当）	・来客数、購入客数共に、しばらくは変化しない。富裕層は株価への反応が大きいので、株価が上昇すれば購入単価のアップが期待できる。
スーパー（経営者）	・景気回復を期待したいが、回復する要素が思い浮かばない。
スーパー（経営者）	・円高が続き、輸出による収益が大幅に減少しているため、一般的な会社では賞与も低い水準になり、消費も伸びない。景気は良くはならない。
スーパー（店長）	・野菜の価格が高騰しても、ある程度品物は動いているが、この状態がいつまで続くかわからない。嗜好品等の必要以外の商品の動きが鈍くなり、必要な物しか売れなくなることが非常に懸念される。
スーパー（店員）	・安い物だけを購入し、数量も最低限という買い方は、このままずっと続いていく。良い方向に変わる要素は見当たらない。
スーパー（店員）	・キャベツやレタスが例年の3倍に値上がりした状態が続く、価格への不満は耳にするが、極端な買い控えは見受けられず、野菜も購入している様子から、先行きも変わらないと見込む。
スーパー（販売促進担当）	・ここ数年、なかなか景気が良い状況にならない。流通業態のなかでも総合スーパーの業況が厳しくなっている。
スーパー（商品開発担当）	・来客数は多少良くなっているが、売上は依然として良くない。来客数と売上アップを目指す販売対策が必要だが、まだ手を打てない。
スーパー（販売担当）	・今のところ良くなる材料はなく、先行き何ともいえない。
スーパー（営業企画）	・生活防衛的な消費傾向の強まりは、ほぼ一段落の感があり、しばらくはこれ以上の落ち込みはない。
スーパー（企画・経営担当）	・良くなる要素が全くない。
スーパー（人事担当）	・年末に向かったのいい話は聞こえてこない。
スーパー（ブロック長）	・ガソリン価格も値上がりの方向で、消費者はできるだけ無駄な支出を控え、年末年始の出費に備える。厳しい状況が続く。
コンビニ（企画担当）	・先行きへの不安感はあるが、大きく変化するような要因は見当たらない。
コンビニ（エリア担当）	・足元の状況が、当面は続く。
コンビニ（店長）	・給与が増えることもなく、消費に回せる金も増えない状態が続いており、今後も現状のままが続く。
コンビニ（商品開発担当）	・経費を必要最低限に抑え、必要以上には消費しない志向が表れており、当面は好転しないように感じる。
衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・クリスマス等、年末商戦を控えているが、現状を考慮すると、先行きも回復の兆しはみえない。
家電量販店（店員）	・壊れたから買換えるという購入がほとんどで、良い商品を選んで買おうという下見客はあまりいない。

乗用車販売店（営業担当）	・ 株価、為替や原油価格等の動きからは景気が悪くなる要因はないが、上向きようにも感じられない。
乗用車販売店（経営者）	・ 足元ではそれほど大きな動きはない。動きを加速させるような外部要因も見当たらない。
乗用車販売店（経営者）	・ 注目される新型車種の発売も決まっており、売上が伸びる要素はあるものの、実際の効果は小さいと見込む。
乗用車販売店（従業員）	・ 年末に向けて消費が拡大する時期ではあるが、すっきりしない状態が続いている。ニュースで明るい話題が次々と出てくれば、景気もどんどん良くなる。逆に、東京オリンピックの問題を筆頭に、悪い話題が続けて出てくれば、景気は落ち込む。
乗用車販売店（従業員）	・ 新型車種の発表、発売が続くので、客にも動きが出ることを期待する。一時的な動きなのか判断しづらいが、今まで受注が先行していたハイブリッド車種の在庫が膨らんできている。客の財布のひもはまだ固い。
乗用車販売店（従業員）	・ 新型車種の発表を控えているが、新車が売れば他の車が売れなくなる。全体的な販売台数が増えるわけではないため、現状維持がやっとなのである。
乗用車販売店（従業員）	・ 数か月前には、円高で景気は下振れすると見込んでいたが、足元でも大きな影響もみられないため、先行きも変わらない。
乗用車販売店（総務担当）	・ 大きくは変わらないが、為替相場が安定し株価も緩やかに上昇すれば、国内景気も徐々にではあるが良くなる。
住関連専門店（営業担当）	・ 新設工事の客は、必要な物件以外は様子見の姿勢が強い。急ぎのリフォーム・改修工事等については、機能的に仕方がない物だけを改修する傾向が続く。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・ 消費者の本離れで書店も様変わりし、文具等の商品等を置くようになってきている。今後もイベント等を一層行っていくが、厳しい状況は変わらない。
高級レストラン（役員）	・ 年末年始の宴会予約が入り始めたが、今のところ前年の出足とほぼ同水準で推移している。
スナック（経営者）	・ 経済の先行きへの不安や震災への懸念等で、消費者はいろいろな面で守りに入ってきている。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・ 年末商戦で少しは消費も上向くが、景気が良くなるというまではいかない。
観光型ホテル（経営者）	・ 2～3か月先の予約状況は、何とか前年並みか前年を下回る数字で、現状よりも良くなるとは思えない。景気回復を後押しする要因がなく、もし選挙が間近にあれば、一段と景気が冷え込み、低空飛行となる。
都市型ホテル（経営者）	・ 設備投資で景気が良くなることを期待したい。
都市型ホテル（支配人）	・ 競争が激化しており、人件費を中心に費用の上昇が続く。
旅行代理店（経営者）	・ 世の中で何か新しく、良いことが起きるようには思えない。
旅行代理店（経営者）	・ ボーナス支給後の客足に期待するが、客層は料金にシビアである。ゴールデンウィーク以降に予定を考えている客層を取り込む方が、先行きには期待が持てそうである。
旅行代理店（経営者）	・ 産業構造の転換に企業が対応できなければ、いずれは活動休止へと追い込まれる。それができる企業とできない企業の差が、今後は拡大する。
旅行代理店（経営者）	・ 先行きが不透明な状況が続く。
旅行代理店（従業員）	・ 天候不順や災害で、旅行に出かける客は少ないように感じられる。ウィンタースポーツを兼ねての団体旅行は、年初にあったバス事故の影響で減少する懸念がある。
タクシー運転手	・ ボーナス次第で12月の売上は変わってくる。企業の業績等にもよるが、もしボーナスの状況が良ければ好影響がある。
タクシー運転手	・ 何か月も動きに変わりがなく、しばらくはまだ同じような状況が続く。
通信会社（企画担当）	・ 年末に向けて、新規契約数はやや上向くが、平均単価の減少傾向は変わらない。トータルでは横ばい程度と見込まれる。
通信会社（営業担当）	・ 当面は現状のままの状態が続く。
通信会社（サービス担当）	・ スマートフォンとタブレットやPC等の2台持ちをする客が増える。工事費の分割払いで初期費用が抑えられ、気軽に申込ができるようになり、光回線の新規申込は増え続ける。
通信会社（営業担当）	・ 良くなる要素はないため、しばらくはこのままの状況が続く。
テーマパーク（職員）	・ 年単位での動きをみても下降線をたどっており、上昇に転じる兆しは見当たらない。

	美容室（経営者）	・大学を卒業した若い女性が、どんどん県外に出てしまい、人口の減少が続く。
	設計事務所（経営者）	・本来の設計業務は低迷したままであるが、省エネ、住宅性能評価や長期優良住宅等の関連業務がやや増加している。
	設計事務所（職員）	・社会、政治経済、世界情勢を含めて不安定になっている。
	住宅販売会社（従業員）	・どん底感が強く感じられる。リフォーム等の依頼はあるものの、決して好況とはいえない状況が続く。
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年末に向けて需要の増加を見込んでいるが、客の希望と実勢価格とのかい離がかなり大きいので、横ばいが見込まれる。
	百貨店（売場主任）	・人気の高い催事があっても、シャワー効果で下の階に来る客はなく、非常に厳しい。カード優待にも反応は乏しく、来店客は少ない。カードを保有していない客の来店が多く、カードの説明に時間を要して販売につながらないこともあり、売上は厳しいと見込まれる。
	百貨店（販売促進担当）	・インバウンドや高額品の売上もボリュームゾーンの売上も、回復することはない。
	スーパー（店長）	・以前なら、ここまで安くすれば売上がもっと伸びるはずだが、思うようには上向かない。客は余分な物は買わない。
	コンビニ（企画担当）	・米国大統領選挙の結果によっては、モノやサービスの行き来に、規制がかかる懸念がある。
	コンビニ（店長）	・客層の高齢化により、購買頻度や購買量が減少している。
	コンビニ（エリア担当）	・良くなる材料が見当たらない。フランチャイズ会社が合併を控えており、今後は商品ブランドも変わるが、競争店が増えているので厳しくなる。
	コンビニ（店長）	・スーパー等で飲料品が安く販売され、自治会や老人会等からの注文が減ったり、価格交渉が生じたりする。団体購入でも価格に厳しくなっている。
	衣料品専門店（経営者）	・バーゲン時期になっても、以前のように一見客の購入があるとは思えない。
	乗用車販売店（従業員）	・東日本大震災から5年目に当たり、車検対象の車両が非常に少なく、工場への在庫も減少が懸念される。新車販売も低調で、先行きはかなり暗い。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・このままの状況では、厳しい年末商戦が見込まれる。
	一般レストラン（従業員）	・野菜の価格高騰の影響がしばらく続く。
	観光型ホテル（販売担当）	・予約状況を見ると、宿泊者数と宿泊宴会の受注は堅調であるが、日帰り宴会がまだ前年同期の8割にも達していない。法人の動きが非常に気になる。
	都市型ホテル（営業担当）	・現状よりも更に下降しそうな状況である。
	旅行代理店（経営者）	・行楽シーズンで来客数はやや増加しているが、例年に比べるとまだ動きが鈍い。
	タクシー運転手	・良くなる要素が見当たらない。
	テーマパーク（職員）	・冬になり閑散期を迎える。
	テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因がない。
	観光名所（案内係）	・年配者が頑張っている。景気を良くするにはどうしたらいいのか、しっかり考える必要がある。
	パチンコ店（経営者）	・低単価での薄利多売営業が業界全体に浸透している。
	美顔美容室（経営者）	・セット販売のキャンペーンが終わり、年末年始で休みが多くなり、来客数も減少する。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険法の改正が議論されているが、福祉用具貸与サービスが議題にあがっており、影響が少なからずあるため、事業者にとってはあまり良くない。
	設計事務所（職員）	・円高基調であるが、特に景気対策が行われるという話は聞かれない。
	住宅販売会社（従業員）	・例年12月は来場者がほとんどなくなる。購入を後押しする要因は低金利だが、客も慣れてきて低いとは感じなくなっている。1月までは低調な販売を覚悟している。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・得意先の富裕層も、発注単価にはかなりシビアで、小規模な発注となっており、売上確保もなかなか見込めない。
×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・外食需要は、ますますシビアになっていく。
×	衣料品専門店（販売企画担当）	・消耗品の販売も落ち込んでいる。生活防衛意識が強まっている。
×	一般レストラン（経営者）	・我が国の産業構造が変わってしまっている。
×	一般レストラン（経営者）	・収入が上向き見通しが立たないため、外食等に使う金も増えない。

	×	都市型ホテル（従業員）	・商業施設の新設工事に伴って足元の来客数は多かったが、普段の来客数は減少傾向にある。
	×	理容室（経営者）	・まだまだ景気が良くなるとは思えない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・購入希望者がいても住宅ローン融資がなかなか通らない。このような状況が長期化するようで不安である。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・例年、年末年始は需要が増える時期である。今のところは悪い要因もなく、業況はやや良くなる。
		化学工業（人事担当）	・世界情勢は落ち着いており、外国為替もやや円安に動いている。企業としても、特段の悪い状況にはない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・客先の生産調整が進み在庫量が少なくなれば、ある程度受注量は回復する。
		金属製品製造業（経営者）	・見積りや問い合わせが増加している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注の見込み情報が、増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界は見通せないが、年末に向けて、ある程度の期待感を持っている。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・海外からの受注が若干増えている。
		金融業（従業員）	・自動車産業等は、横ばいが見込まれる。東京オリンピックの影響なのか、建設業は比較的良い見通しで、先行きの受注も確保している状況である。
		金融業（企画担当）	・米国の金利引上げ見込みで、やや円安傾向にあり、株価も上がってきている。資産効果が大きくなり個人投資家がまた動き始める。個人投資家が含み益を抱えると、消費に向かう金も増える。
		行政書士	・年末に向けて出荷量が増える。
		会計事務所（職員）	・競合先のある業種では、激しい販売競争で厳しいが、自社で価格設定ができる企業は、先の見通しも立てられる。競合状態によって二極化が進む。
		化学工業（営業）	・2～3か月先の需要も変わらない見込みである。
		化学工業（総務秘書）	・年末年始特有のムードとなり、仕事を仕上げたり新たな目標を掲げる時期となる。特にムードを阻害する要因もないため、大きな変化はない。
		鉄鋼業（経営者）	・政府の補正予算で設備投資が増えると言われているが、見積り依頼の増加等といった具体的な動きは、まだ表れていない。むしろ、東京オリンピックの会場問題による工事休止の方が、素材を提供する立場としては影響が大きい。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・北米市場は米国大統領選挙が終わるまでは、投資を控えるという報告もある。為替も円高で、好転する材料は見当たらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・為替相場が安定していれば、景気にも悪い影響は少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・限られた業種においては、非常に良い状態が続きそうであるが、国内市場相手ではないため、海外情勢の動きによって、急激な変化もあり得る。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・通信関連事業者の設備投資意欲は高いが、受注競争が激しく、納入や価格での要求も厳しい。競合各社でもコストダウンのための様々な工夫を行っているが、適正な利益が確保できない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・出荷数は微増が見込まれるものの、依然として円高の影響を受け、利益計画は横ばいが見込まれる。
		建設業（営業担当）	・下水道接続関係の仕事は年々減少している。新規事業で機械設備等の仕事を受注しているが、基本的には既往事業を上回るほどにはならない。
		輸送業（経営者）	・軽油価格の上昇や慢性化する人手不足等、懸念材料は多いが、大きな変化はない。
		輸送業（エリア担当）	・通常の季節的な推移が見込まれる。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主からは、先行きが明るくなるような話は聞こえてこない。
		通信会社（法人営業担当）	・選挙を意識してか、消費税の増税や酒税の改正等、消費に影響する施策は、ことごとく見送られている。東京オリンピック景気を期待したいが、マイナスの解消に奔走するニュースばかりで、好景気を期待させる話題がないため、消費が喚起される気配はない。
		通信会社（法人営業担当）	・東京都知事のような思い切った決断や現行システムにメスを入れる等、政策の見直しが必要である。切実な庶民の意識を理解できない政治が変わらない限り、目にみえる経済成長は実現しない。
		不動産業（経営者）	・客は様子見の気配である。

	不動産業（用地仕入）	・景気を左右するような要因が見当たらない。
	企業広告制作業（経営者）	・生活者は消費と貯蓄のバランスに悩んでいる。将来の不安定要因が多いため、とりあえず貯蓄と考える人も多い。何をどう使うべきかを明示する政策が必要である。使いたいのに使えないのが現状で、結果的に社会の活力を損なっている。
	公認会計士	・原油価格の上昇、電力料金の値上げ等によるコスト増加や労働者不足等による人件費の高騰が、中小企業の収益性の回復を阻んでいる。
	会計事務所（社会保険労務士）	・年末に向けて必要な消費は増えるが、基本は節約志向である。趣味等に出費を惜しまない人は、その分を他で節約するので、景気としては変わらない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・安定した受注状況で開発業務を行っているので、当面は変化がない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・設備投資の発注が立て続けに発生している。常に新しい物を考案し、前に進んでいく必要がある。世間全般としては、設備投資は停滞気味で、先行きは非常に厳しい。
	食料品製造業（営業担当）	・客先の受注量や販売量が伸びず、回復の目途が立たない。業績は年末一時金に反映するため家計も収入減の見通しで、景気はやや悪くなる。
	食料品製造業（経営企画担当）	・台風被害等で原料価格等も上がりつつある。人材も集まりにくくなってきており、人件費の負担増も深刻な問題となっている。
	出版・印刷・同関連産業（代表）	・景気回復が全く実感できない。客は、投入した広告予算以上の反響を実感できないと、次の広告出稿に結び付かない。
	金属製品製造業（従業員）	・来年度後半に仕事量が増えそうな気配はあるものの、目先の物件の動きが鈍い。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・自動車メーカーからは、下期に生産を増やすという話は聞かない。全体として若干減っていき、売上もやや減少が見込まれる。
	建設業（経営者）	・景気回復が全く実感できない状態が長く続いており、将来に対する漠然とした不安が払拭できない。消費者のマインドは、冷え込む一方である。
	建設業（経営者）	・客層が一般家庭で法人需要とは関係ないので、この先も好転するとは思えない。
	輸送業（従業員）	・どの業界の輸送物量も低迷している。ガソリンを始め石油製品の価格上昇が拍車をかけ、物流業界の経営は厳しくなる。一部の地域では、大手物流業者によるダンピングの話も耳にしており、先行きが心配である。
	輸送業（エリア担当）	・高級食品ではなく、安定的に消費されていた商品が、3か月前に比べて落ち込んでいる。家計の財布のひもは、そこまで固まっているのかと感じており、この流れは2～3か月先も続く。
	輸送業（エリア担当）	・求人募集にも人の集まりが悪く、人件費が増加している。
	金融業（法人営業担当）	・客先の自動車部品メーカーでは、受注量が前年より減少しており、先行きの生産見通しにも若干の陰りがみられる。
	広告代理店（制作担当）	・年末年始にかけて、客先には積極的な動きがほとんどみられず、先を見通しづらいつながり状態が続く。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・消費には回復傾向がみられない。
	x	-
雇用 関連 (東海)	人材派遣会社（支店長）	・派遣契約の終了者数は、前年同月比で15%強の減少、年間トレンドでも10%強の減少となっている。常勤雇用見込みで長期就業中の派遣社員も増加し続けているため、2～3か月後の景気も更に良くなる。
	人材派遣会社（社員）	・11～12月中旬まで求人数は増加し、繁忙期を迎える。
	人材派遣会社（営業担当）	・為替に対する不安は一時期に比べて緩和している。2～3か月後は、企業の予算消化の動きが活発になり、業況は若干良くなる。ただし来年度の見通しは不透明で、景気が上向きというより、あくまで2～3か月先は上向きという見込みである。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・メーカーが下期の生産体制を整えるため、採用者数は上向きに転じており、今後はやや良くなる。
	職業安定所（職員）	・求人時の待遇面では改善が進んできている。就職率も、8か月連続で前年同月を上回っている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・3月末の転職や冬の賞与支給後に転職を考える人が増える。
	人材派遣会社（経営企画）	・特に変化の兆しはない。
	人材派遣会社（社員）	・引き続きこの先の予約状況も例年並みと見込まれ、良い状況が続く。

	人材派遣会社（営業担当）	・現状と変わらず、引き続き求人数は微増となる。求職者が選ぶ立場となり、採用がうまくいかない企業では、求人活動が続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・景気回復につながるポジティブな要素が見当たらない。
	職業安定所（所長）	・業務量を分担するための人員増加はみられるが、業績拡大のための雇用は、特定の業種でしかみられない。景気が好転する材料が特に見受けられず、回復は限定的である。
	職業安定所（職員）	・中小企業からは人手不足という声も聞かれるが、円高の影響や価格競争の厳しい状況が続き、景気全般の先行きには不安の声も聞かれる。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・安定した正社員を希望する求職者が多く、決して景気が良いとはいえない状況である。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・地域や業種を絞り込んで多様な就職説明会が実施されているが、開催日程が異なるだけで、参加企業の顔ぶれはほぼ同じである。
	人材派遣会社（社員）	・企業の中途採用の選考基準が高くなり、有能な人材の枯渇も相まって、なかなか人材採用が進まない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・採用活動が暗礁に乗り上げ、求人広告を控えたり、大幅な予算削減の可能性がある。そうなると更には人が動かなくなり、金も動かなくなる。
	民間職業紹介機関（支社長）	・採用面接まで進んでも、採用には至らないケースがやや増えてきている。
	x	-