

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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  (東北)		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・復興住宅に移住する顧客の、カーテンなどのインテリアや付属する寝具などの需要が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上に変化はなく、毎日同じような成績である。周囲にも悪いという者はいないため、景気は良い状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・不況という暗い印象があるが、現在の状態は不況ではあるものの、明るい不況といえるのではないかと。必要なものは買い、不要なものは買わないという、消費者が自分の身の丈にあった生活スタイルを確立しているように見受けられる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比103.8%であり、プレミアム付商品券があった前年と比較しても、同程度で推移している。また、客の様子や販売量からは、買い渋りはなく必要なものはしっかりと買っている様子が見える。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全体の基調は大きく変わらないが、宝飾、時計、ブランド品などの高額商材に動きが出てきている。初売の高額福袋の問い合わせも前年に比べ多くなっており、消費マインドは上がってきている。一方で、婦人服についてはまだ回復の兆しがみられない。お歳暮商戦は全体的に前年並みで推移している。
		百貨店（買付担当）	単価の動き	・衣料、肌着、靴などの冬物の動きがまずまずである。厳しかった衣料であるが、セール前にもかかわらず動いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月はイベント、新規催事などが功を奏して売上が増加している。また、冬物が11月の苦戦から盛り返してきている影響もある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価と買上点数が伸びている。来客数と1品単価もわずかながら伸びているため、全体的に売上は好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・店に対する客の認知度が少しずつ進んでいる様子であり、このことで土日の売上が伸びてきている。また、話題性のある商品やデザート系の商品は、多少単価が高くても売行きが好調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果により、販売台数が増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中旬以降から販売量に若干の動きが出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車発表により、来客数が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果のため、3か月前よりも販売量が伸びている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産品の納品があるため、3か月前と比べて販売量は増えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月の消費動向からお歳暮ギフトの動きを心配していたが、例年以上にスタートが早い。販売量にあまり変化はないが、単価が軒並み下がったお中元と比べて、お歳暮は単価が予想以上に上がっている。お中元の時期に比べると、消費者に少しばかりの余裕が出てきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・本格的な寒さが到来したことで、冬物商材の動きが良くなり、その相乗効果で販売量が増加傾向にある。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・レストランの予約状況や年末商品の販売量が伸びており、3か月前の前年同月比でみても大きく飛躍した月である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会もあり、3か月前と比較すればやや良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・12月の来客数は前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・雪が多くないため人が多く出歩いており、ホテルも良く利用されている。大きなイベントはないものの、様々な理由で当地域に来る客が多い。また、ボーナスが出たことで、一般宴会などにおいて、客の財布のひもが若干緩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンも終盤であるが、前年に比べて宴席数、来客数共に伸びており、レストランで行ったクリスマスディナーも前年を上回ることができている。

都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・数か月前より好調に推移している予約受注は、今月も上向きである。フリー客の獲得が下降気味であるものの、それ以上に先の受注状況が好転し続けているため、前月に引き続き改善傾向にある。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・個人消費の需要が増えて、高単価なものが売れている。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・上場会社においては、賞与が前年と同様もしくは多く支給されたという声が多い。また、忘年会も盛んに行なわれており、景気に多少の上向き感がある。ただし、中小企業は相変わらず人手不足と後継者不足の悩みを抱えている。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・広告展開に力を入れた結果、12月に入ってようやく、その効果が表れて新規の加入者が増加している。他社への乗換えにも歯止めがかかり、解約者も減少したため、久しぶりに加入者数は純増となっている。
観光名所(職 員)	来客数の動き	・降雪が少ないため道路の路面状況も圧雪や凍結が少なく良好であること、月後半に三連休があったことなどにより、開催中のイベントへの来客数は好調である。
遊園地(経営 者)	来客数の動き	・今月は比較的暖かな天候が続き、さらにクリスマスシーズンの3連休もあって例年よりも好調に推移している。特に中高生のカップルやグループが目立っている。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候が温暖であり雪も降らないことから、中心市街地に客が集まっている。そのため、飲食関係はますますであるが、衣料品などの物販は厳しい状態が続いている。ただし、中旬以降は徐々に明るい兆しが見え始めている。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・年末になってもにぎわいが無い。年末に連休があると商店街には逆風となる。
一般小売店[書 籍](経営者)	販売量の動き	・賞与が支給されて若干の動きは出ているが、長続きしていない。また、客単価に変化がないため、景気については引き続き厳しい状況である。
一般小売店[医 薬品](経営 者)	販売量の動き	・12月の来客数は、震災以降の6年間で最も少ない。しかし、客単価が上昇しているため、売上は例年をやや下回る程度となっている。店頭での客の様子は普通であり、不景気時特有の強い節約志向はみられていない。横ばいか、やや明るさを感じさせる状況である。
一般小売店[カ メラ](店長)	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているが、高額商材の動きが鈍く、売上が伸びない状態が続いている。
百貨店(売場主 任)	来客数の動き	・12月に入り、ボーナス商戦やギフト商戦を含めた来客数が激減している。ボーナスサンデーの盛り上がりもなく、クリスマスギフトでは来客数が多少集中したものの、慎重な購買姿勢と相まって単価も低下している。
百貨店(企画担 当)	来客数の動き	・今年のクリスマスシーズンは3連休のため、来客数は好調であった。しかし、月初からの動きでは前年割れが続いている。売上は来客数に比例しているため、厳しい状況に変わりない。
百貨店(経営 者)	単価の動き	・単価は前年からの微減傾向が続いている。来客数は微増しているが、期待していたお歳暮、クリスマス商戦でも不要不買の流れは変わらず、単価は低下している。また、インポート商品については値下げもあり、大幅に単価が低下している。
スーパー(経営 者)	来客数の動き	・既存店の来客数が微減傾向にあるものの、野菜の価格高騰により単価は微増している。
スーパー(経営 者)	単価の動き	・12月は1品単価、買上点数、来客数共に、ほぼ前年並みであり、売上也横ばいで推移している。株値の高値が続いており、個人消費にやさしい影響が出ているように見受けられる。
スーパー(店 長)	販売量の動き	・直近の営業数値は11月後半からやや悪い状態が続いている。また、12月も曜日の並びが悪いため、前年実績を下回っている。
スーパー(営業 担当)	来客数の動き	・クリスマス商戦は曜日が週末に並んだため好調であるが、通常来の客数の動きは価格に左右されている。景気への不安感からか客は価格に敏感であり、安い価格の店を選んで買い回りをしている。
スーパー(営業 担当)	お客様の様子	・12月に入り、ボーナスサンデーやクリスマスなどの販促策を仕掛けているが、前期の実績を確保するのが精一杯の状況である。

	コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上が前年比106%と好調に推移しているが、商品廃棄額も増加しているため、利益率は変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競争環境が一層激しさを増していることにより、来客数が前年を2%下回っている。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・ここ数か月の動きをみても、安ければ何でも良いというデフレ感はない。そのかわりに消費者の高齢化に伴い購入量が減少となっているものの、景気が減退しているという印象はない。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年よりも早めにセールを実施したことで、フリー客の来客数が増えている。しかし、ニットやバッグ類など単価の低い商品が中心に売れているため、売上は横ばいである。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦は前年を上回る成績で推移している。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の準備で、11月末までは商品の動きがあったが、12月に入ってから動きがない。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・年末需要で来客数は伸びてきているものの、例年並みである。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナスシーズンにもかかわらず、土日の来客数が通常の月と変わらない。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・大型商品の売行きはあまり良くないが、小物の商品が順調に売行きを伸ばしている。そのため、売上の的には通常の月と変わらず推移している。
	その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・婦人向け商品の動きが悪い。客はセールになるのを待っている。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・マーケット的に非常に厳しく、相変わらず低価格での客の奪い合いが続いている。さらに、ネットによる購入も加わり、店舗販売はもはや期待できない状況である。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・暖冬であった前年と比較して、販売量は増加している。しかし、最近の仕入価格の値上がり分が末端価格に転嫁できていないため、収益面では減少している。また、新炭系の業者の廃業が散見されており、後継者の不在と設備の老朽化で供給側の減少が続いている。さらに、暖房用に石油系の燃料を使用する人が減ってきたことで、需要減が続いており、経営が厳しくなってきた。
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・前年と比較して、月の前半の客の動きは不調であったが、クリスマス前後から好転している。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価は若干上がっているものの、来客数が減少しているため、全体としてはあまり変わらない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前であれば、クリスマス商戦ではランチを中心に主婦層の来客数が増加したが、今年はそのような来客数はかなり少なくなっている。また、使用する金額も少なく、レストラン離れが進んでいる様子がひしひしと伝わっている。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末の慌ただしさは例年並みであり、大きな変化はみられていない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の動きは例年並みに推移しているものの、景気が上向いているとまではいえない。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・個人旅行の販売量が前月と比べても思わしくない。ただし、ここ3か月の動きとしては変わらない。前年はふるさと旅行券があったので、それを差し引いて考えなければならない。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・販売量が好転するような要因がない。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人客の受注状況は、国内旅行、海外旅行共に上向きつつある。ただし、年末年始にかかわる受注であり、3か月前と比較して全体的に良くなっているとは必ずしもいえない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の企業では売上が伸びているものの、全体的な底上げにはつながっていないため、景気は向上していない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客から景気の良い話を聞くことができない。

	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、多数を占めるインバウンド客に対して何が売れるのかがはっきりとわかっていない。そのため、せっかく伸びた来客数が売上増につながっていない。
	その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・断熱窓と塗装工事が増えたことにより、供給高は前年実績を上回っている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末のこの時期になっても、今一つお歳暮商戦に盛り上がりが見られていない。かつての美容室関連の店舗が、新規ジャンルとなる商品販売サービス店として開店するなど、小売業界も変化している。また、飲食店では全国チェーンが新規開店するなど競争が激化しており、その影響は、既存店の客単価の下落となって表れている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月に商店街で恒例の歳末大抽選会を実施したものの、抽選回数が例年を下回っている。このことから、景気の回復感はみられていない。
	一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・インフルエンザや風邪が流行しているが、マスク、うがい薬などの風邪関連商品の需要が非常に少ないという不思議な現象が起きている。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・クリスマスプレゼント目的の来客数が落ち込んでいる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・10月に前年比104%であった売上が、12月は前年を下回っている。少しずつではあるものの、景気は悪くなってきている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は週末に暴風雨が多く、来客数に大きな影響を与えている。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費者は必要以上に買わず、使う金額も小額である。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や競争環境が来客数の減少に影響を与えている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して、来客数が減少傾向にある。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較しても客の購買意識が低く、目的買いの客が多い。また、社会現象となるような流行も少なく、関連商材の売上も悪い。
	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・クリスマス商戦は、なんとか前年並みの数字となっている。雪による影響は例年通りであるが、競合店の影響により売上が徐々に落ちている。光熱費の高騰に加えて除雪代の支払が始まり、厳しい状態となっている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物もピークを過ぎており、周囲の店舗ではセールに突入している。当店ではセールをしていないため動きは鈍いが、本当に欲しい物は高くても買うという、価格よりも品質重視の購買姿勢が少しずつ戻ってきているように見受けられる。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・普段スーツを購入しない客層の動きは例年どおりであるが、客層の中心となる30～50歳代のビジネスマンが、大きく出遅れている。バーゲンを待っているのか、買い控えているのかは判断できないが、来客数が前年に追いついていない。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・秋冬商材の立ち上がりは、目的買いをする層を中心として高単価商材に動きがみられ、好調に推移している。しかし、平年より高い気温と雪の少なさからか、単価が稼げるアウターコートの動きが不安定である。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば歳末バーゲンでにぎわう時期であるが、今年は初売りまで待っているのか、来客数が非常に少ない状態である。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・季節商材の売上、買上点数が悪い。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、販売量や売上の確保につながらない状況である。
	その他専門店[酒]（経営者）	販売量の動き	・純米酒以上の商品は堅調であるが、その他の商品の動きが悪い。地元以外の動きも同様である。
	その他専門店[食品]（経営者）	来客数の動き	・お歳暮シーズンの最盛期にもかかわらず、来客数が伸びていない。仕入価格の高騰による値上げも一因であるが、あまりにも来客数が少なく、むしろ減少傾向にある。

	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・前年と比較して、高額なコース料理が全く注文されていない。全体的にコース料理の単価が低下しており、それに伴って売上も減少している。
	観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・締切り間際の安いプランや、館内特典付きプランに変更する客が多くなっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストランなどは、個人客の利用が順調である。しかし、宴会における法人団体の予約件数は前年割れが続いている。
	旅行代理店(店長)	お客様の様子	・取引先からの問い合わせや、国内団体旅行の手配依頼の件数が減っている。各取引先店舗のカウンターを見ても、客が待っている姿を見かけない。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・依然として、再来店率の前年割れが続いている。また、客は割安感を求めているのか、初売りの割増商品券の予約が増えている。
	その他サービス [自動車整備業](経営者)	それ以外	・石油製品の急激な値上がりにより、経費が増大している。
	住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・ロードサイド店舗の不動産検索依頼が全く無くなっている。また、一般物件の受注予定も目途が立っていない。
×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・競合店のオープン、ガソリン価格の高騰、デフレなど、厳しい状況が続いている。
×	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数の動きがかなり鈍くなっている。また、支払に古い紙幣や記念硬貨が使われていることが気がかりである。景気が悪くなっているのではないが。
×	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・売上、来客数共に非常に悪い。同業者に聞いても良い話はなく、非常に厳しい状態である。
×	タクシー運転手	お客様の様子	・年末の出費を控えて、消費者はタクシーを使わずに極力歩くようにしている。タクシー業界は大変厳しい状況である。
×	競艇場(職員)	来客数の動き	・3か月前と比較して単価は上昇しているが、来客数が大幅に減少している。
×	美容室(経営者)	来客数の動き	・客層に年配者が多いため、冬は客の出足が鈍ってしまう。
企業 動向 関連 (東北)	*	*	*
	電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品を中心とした電子部品全般の価格が少しずつ上昇傾向にあり、それが業績に反映されつつある。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・年末に向けて消費が活発化している。
	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・ふじりんごの農協出荷分の精算書が届いたが、販売単価は前年並みである。
	農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・直売所の売上は前年より伸びている。ただし、燃料費、資材費の上昇が収益を圧迫している。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年はおせち商材が早く売り切れるなど、売り逃しがあったが、今年は、お歳暮、おせち共に販売量が前年を下回っている。
	食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量は辛うじて前年比100%となっているが、前月の大幅減を考えれば、数字はもっと良くなってもおかしくないはずである。そのため厳しい状況に変化はない。
	木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅関連の需要がそれなりに活発であるが、価格競争により収益の改善が進んでいない。
	出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前や前年同時期と比較しても、受注量は同程度で推移している。
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内受注量はおおむね堅調に推移しているが、海外の受注量が伸びていない。
	電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の中小企業では、受注量が多い状態が続いている。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・天候により延期になっている工事があるものの、全体として景気に影響を与えるほどではない。
	建設業(従業者)	受注量や販売量の動き	・大型の公共工事の発注が、前倒し及び平準化されており、3か月前と比較して大きな変化はない。
	建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は比較的順調に推移している。

	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかには同業他社へ乗換えるケースも出てきており、予断を許さない状況である。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内景気に変動がない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・円安株高基調でマインドは改善してきているが、期待先行の様相が強く、様子見も続いている。
	金融業（広報担当）	それ以外	・9月の百貨店、スーパーの販売額は前年同月比3.4%減と7か月連続で減少している。また、同月の自動車販売台数は合計で前年同月比6.4%減と5か月連続の減少であり、個人消費の一部に弱さがみられている。
	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷物における年末物件の価格が、前年より低下している。そのため、3か月前の価格水準よりも下降気味である。
	司法書士	取引先の様子	・登記所における不動産登記の申請件数が、前年に比べて1割程度減少している。
	公認会計士	取引先の様子	・建設業は相変わらず好調である。小売業は利益を計上しているものの、前年比での売上は減少している。全体的に3か月前から変化はない。
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入ってから、特売への比重が日増しに増大している。売上は前年比107%程度になるものの、粗利益は前年比約100%と価格競争が続いている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先である食品の流通関係の会社からは、繁忙期にもかかわらず、売上が伸びていないと聞いている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行客の数が減少している。
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭の売上が悪い。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・東北地域のなかでも地域間格差があるが、業界調査でも大半は悪くなると答えている。
	広告業協会（役員）	それ以外	・この1年間、広告業界は非常に厳しい状況にある。特にマスメディア媒体において、電波は前年並み、新聞は前年割れ、折込広告は2年連続で前年を下回っている。広告会社としては、イベントや地方創生など自治体発の事業に取り組まないと経営的にやっていけなくなってきた。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末調整業務の大口受注分だけで1千万円超を計上しており、3か月前と比べて格段に改善している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用を計画している企業が多いなか、来期に向けて採用を検討している企業が増えている。特に東北は自動車関連産業における製造業のニーズが増えてきており、技術者系の募集案件が増えてきている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として、売手市場による採用難が継続している。採用手段において、人材派遣や人材紹介のニーズの高まりを実感している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足の影響か、新規学卒者向けの求人数が増加しており、内定の割合も高い水準で推移している。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・12月に入り、数社から来春採用予定の大卒内定者から辞退が出ていると聞いている。この時期に内定辞退があるということは、学生の求職者に動きがあり、いまだに採用活動が続いているということではないか。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人の依頼は増えているが、人手不足感が強く、マッチングが難航している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通常年末に顕在化する年始に向けての求人の動きが、今年は少ない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは多少良くなっているものの、求人広告や新聞、雑誌への出稿はあまりみられてない。人手不足の業種が限定されていること、首都圏に人材が取られていることから、反応が鈍い。このような傾向は東京オリンピックまで続くのではないか。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新規求人数は建設業が堅調であるものの、その他はさんまや鮭の不漁などを背景に落ち込んでいる。
職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は前月を下回ったものの、前年同月比では上回っている。	

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率が1.7倍を超えており、バブル期に匹敵するほどになっている。これは求人が増加したこともあるが、求職者が減少していることも大きな要因である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月は、新規求人数が前年同月比13.0%増加したものの、月間有効求人数は6か月連続で前年同月を下回っている。新規求人数が増加した要因も繁忙期による短期間の臨時求人であり、それを除けば状況として大きな変化はみられていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比が7%強増加している。月間有効求人数も2か月連続して減少となったものの、減少幅は小さくなっている。また、新規求職者数、有効求職者数共に前年と比較して微減となっている。このため、有効求人倍率は5か月連続で1.2倍台となっており、景況感に大きな変化はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して増加傾向が続いているが、新規求人数は減少に転じており、景気が良くなっているという実感はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は依然として1.40倍を超える高水準で推移している。しかしながら、少子高齢化に伴う労働力人口減少の影響により、有効求職者数が更に減少していることが求人倍率の高水準の要因である。新規求人数や有効求人数には大きな変化はみられないことから、景気が改善されているという実感はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求人数は減少で推移している。ただし、減少分は緊急雇用対策関連の求人であり、全体的に人手不足感は強い。新規求人の多くは人手不足による更新求人であり、事業所新設などによる求人の動きは弱い。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・相変わらず介護関係の求人が目立っている。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・年間の売上が落ちてきている。
	x	-	-