

6. 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		商店街（代表者）	・東京オリンピックまで景気は良い。
		スーパー（販売担当）	・いろいろな条件がそろって、購買意欲が高まる。
		美容室（経営者）	・春が近くなり、12月にパーマをかけた客が再び来店して忙しくなる。
(東海)		商店街（代表者）	・来客数は横ばいだが、客単価は上昇してきており、売上も若干増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・世界情勢によって為替が大きく変動しない限り、景気は改善する。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・新年度向けの受注の増加が期待される。
		百貨店（売場主任）	・下見客が多い。クリアランスがもうすぐ終わるが、春物待ちの客も多い。これから春に向けて新作が入荷すれば、来客数は増加し売上も増加する。
		百貨店（販売促進担当）	・春夏物が、流行に対して敏感な客層によく売れており、実需層も続く。
		百貨店（経営企画担当）	・株価の動きや春闘の結果など不透明な要素もあるが、引き続き消費は好調に推移する。
		百貨店（販売担当）	・前年並みの売上の日が少し増えている。単価を低くして販売量を増やす品ぞろえのため、天候等で来客数が減少すればとても厳しくなる。
		スーパー（店員）	・買い控えの様子はなく、春の旅行等でおやつや食材等の売上が見込まれる。ひな祭りや地元のイベントもあるので期待している。
		スーパー（総務担当）	・バレンタインデーのチョコレートの売行きが前年を上回った。
		コンビニ（エリア担当）	・季節的に伸びる時期に入る。冬場は極度の寒さで来客数が減少したことから、プラスの反動も期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・ファーストフードを重点に販売時間限定でのセールを展開したり、米飯商品を充実して夕夜間の来客数アップを図る。
		衣料品専門店（店長）	・春になり、新年度が始まるので、気分を新たに新調する物が増えて、少しは景気が上向きになる。
		衣料品専門店（売場担当）	・この数か月の好調な推移に加えて、新生活の時期となり進物の受注が期待できる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・春は異動に関連する消費のほか、株高一服による利益確定や消費税の引上げを見越した計画的な消費が見込まれる。壊れてはいないが長年使っている大型家電の買換え等を期待する。
		乗用車販売店（営業担当）	・客との会話でも、収入が多少増えたとか、何か買物をしたという話題が出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・問合せの動きは悪くなく、景気としても悪くない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車種の発表を控え、既に予約受注が始まっている。販売価格は300万円を超えるが、値引き販売ではなく商品力で購入決定に至っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ここ数年、1月頃から前倒しで客が動き始め、3月の決算期には収束していることが多いが、今年は主力車種のフルモデルチェンジを控えており、これからの伸びに期待する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車の受注状況が改善してきている。今年の春闘では大幅な賃上げの動きがあり、消費が盛り上がっていく。
		住関連専門店（営業担当）	・小規模ながら住宅会社関係のリフォーム工事が増加している。新築工事も、需要が増加傾向である。公共工事は、横ばいながらも価格が以前より上昇している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変化や異動、卒業など生活の変化で、少し動きが出てくる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・イベント等の客を呼び込むための企画が毎月どんどん動いており、来客数が増加して売上も増加する。
		一般レストラン（従業員）	・寒い時期よりも暖かい時期の方が忙しいので、これからは忙しくなる。
	一般レストラン（従業員）	・足元では例年より好調であるため、引き続き良くなってほしい。	
	都市型ホテル（経営者）	・2月は日並びや気候の影響でかなり悪かったが、その分改善する。	
	旅行代理店（経営者）	・前年同月比でみると、景気は少し良くなっている。	
	旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンとなり旅行機会が増え、今冬の大雪による出控えの反動も期待できる。ゴールデンウィークは、日並びの影響もあり近距離で余り高額ではない旅行先が人気である。	

旅行代理店（従業員）	・平昌オリンピックの反響でカーリングをしたいという問合せが増えており、早速カーリング体験を入れた旅行商品の企画に取りかかっている。その他の競技でも、感動が旅行需要を喚起して体験型の商品化へという動きがある。商品がヒットして景気も上昇することを期待する。
タクシー運転手	・少しだけ利用客が増えてきている。
タクシー運転手	・今が悪すぎるため、多少は良くなる。
タクシー運転手	・4月に入るとプロ野球が始まる。地元球団は長く低迷しているが、移籍選手の人気で盛り上がり、今年は客が入る。歓送迎会等でタクシーを利用する客も増えるので、良くなる。
通信会社（営業担当）	・足元で良くない分、3月は巻き返したい。
通信会社（営業担当）	・今後も同じ流れが続く。
通信会社（サービス担当）	・引越しシーズンや年度替わりに伴い、新規申込みが増えてくる。
ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約数は、足元の寒さも影響して少し伸び悩んでいるが、暖かくなるにつれて多くなる。寒い冬場が過ぎれば、来客数が増加し景気も良くなる。
美顔美容室（経営者）	・4月からキャンペーンが始まり、新規客が見込める。
美容室（経営者）	・気候が良くなり、新入学、新社会人や異動等の動きが出てくる時期でもあり、来客数が増加する。
商店街（代表者）	・気候が良くなるとともに人出も多くなる。しかし、物価が上昇しており、販売量の増加には結び付かない。
商店街（代表者）	・景気が良くなる要因が全くない。誰も物を買う雰囲気ではない。
商店街（代表者）	・取引先のホテルでは、稼働率が前年同期比で1割ほど低い。
商店街（代表者）	・ここしばらく高単価の商品の売上が落ち込んでおり、当面はこのままの状況が続く。
商店街（代表者）	・地域家電店の主要客層は50歳以上であるが、その年代が欲しいと思うヒット商品がない。リフォーム等にも注力しているが、他業種との競争も激しく、価格面では対抗できないため、現状維持が続く。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費の低迷は、まだまだ続く。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気は良くなっているというが、そう感じていない人も多い。しばらくは、このままの状態が続く。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・収益性の高い大口の法人客によって売上は維持されるが、個人客は節約ムードで、自分には金を使うが他人には使わない。個人客の売上が回復しないので、このままの状況が続く。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・天候不順が続き、地場産業も落ち込んだままである。急に景気が良くなるとは思えず、廃業は止まらない。これから鼻炎の季節で薬局の客は増えるが、医療費の高騰、保険点数の切下げ等の問題もあり、先行きは見通しがつかない。
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
百貨店（企画担当）	・食品を中心とした消耗品の動きはあるが、衣料雑貨に復調の兆しがみえない。株価、円相場共に不安定で高額品も購入決定に至らない客が多く、インバウンド関連の売上も思いの外伸び悩んでいる。
百貨店（経理担当）	・円高の進行や株価下落が示すように、一時的な調整局面が見込まれる。これまでの上向きトレンドから現状維持での横ばいにシフトする。
百貨店（売場担当）	・一部店舗の退店に伴い来客数は減るが、セール開始で客単価は上昇し、売上は変わらないと見込まれる。
百貨店（販売担当）	・イベントや新作商品の投入で、来客数、売上共に好転が望めるが、好調を持続できるかは楽観視できず、大きくは変わらないと見込む。
スーパー（経営者）	・先行きも商品が売れない。
スーパー（経営者）	・円高になっても輸出は盛んで、引き続き経済を引っ張っていく。先行きには、住宅のリニューアル等が盛んになり、消費を引っ張っていく。輸出が好調な間は、不景気にはならない。
スーパー（店員）	・客は一層安い物を求める状況で、安い物は売れるが、それ以外はなかなか売れない。
スーパー（販売促進担当）	・少子高齢化が進むため、地域の実情に合わせた商品構成が必要である。旧態依然のままでは、販売の伸長は望めない。
スーパー（営業企画）	・平昌オリンピックによる一時的な好況感であり、確実な景気の底上げにはならない。基本的には先行きは不透明である。

スーパー（ブロック長）	・この地方は比較的寒波の影響が少なく、農産物の価格も落ち着く。燃料代の高騰が懸念材料である。
スーパー（企画・経営担当）	・各部門で価格や商品構成、内容量を見直さなければ、来月以降も前年を上回れない。
スーパー（販売担当）	・売上、利益共に予算を達成できず、対策を模索している間は状況が変わらない。
スーパー（商品管理担当）	・高値で野菜が売れないだけでなく、消費マインドそのものに火が付いていない。プレミアムフライデーが一過性なものも、その表れである。
コンビニ（企画担当）	・来客数の減少傾向が改善する要因が見当たらない。
コンビニ（エリア担当）	・セールをすればセール品はそれなりに動くが、セールをしないと全く商品が動かない。財布のひもは固く、しばらくは厳しい状況が続く。
コンビニ（店長）	・季節要因で来客数が増加することはあっても、夜間の来客数は増加しない。
コンビニ（総務担当）	・足元の来客数の減少は、天候や株価の乱高下など複合的な要因であるが、一過性か慢性的なものかは、今後の動きを注視する必要がある。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の伸び悩みが続き、単価アップでカバーする状況が続いている。変化の兆しもなく短期間での好転は望めない。
衣料品専門店（販売企画担当）	・相変わらず、消費者の財布のひもは固い。
家電量販店（店員）	・客の買物の予算が厳しくなってきた。
家電量販店（店員）	・来客数の減少は確実なため、メーカーも販売単価をどう引き上げていくか考えている。家電量販店も生き抜くために試行錯誤している。
乗用車販売店（経営者）	・子供の就職を機に車の購入と保険の加入が見込める客がいる一方、高齢になって車を手放し保険を解約する既存客も増えており、業況としては横ばいとなる。
乗用車販売店（従業員）	・4月から税率が上がる車種があり、その点を訴求して売上ににつなげたいが、駆け込み需要を見込んで期待はずれに終わることが過去も多かったため、余り期待はできない。
乗用車販売店（従業員）	・特に悪くなる要因はなく、少し良い状態が続く。ただし、北朝鮮の問題等、何か大きな出来事が起きると影響を受ける。
乗用車販売店（従業員）	・決算期で販売条件等をもう少し緩めざるを得ず、客としては購入しやすくなる。客からは、今後賃上げが期待できればという声を聞くが、多くの客が検討する車種は、価格がますます上がる傾向にあるため、市場としてはなかなか厳しい。
その他専門店〔書籍〕（店員）	・新入学シーズンに入って客単価が上昇し、やや良くなるが、本離れが進んでおり、書店には厳しい状況が続く。
一般レストラン（経営者）	・例年並みの動きに落ち着く。
一般レストラン（経営者）	・良くなる兆しがみられない。
一般レストラン（経営者）	・世の中の2極化が一層激しくなる。
スナック（経営者）	・客は年金のカットや医療費の負担増加等で引き続き厳しい。企業の交際費もカットされている。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・新年度に向かって何か明るい材料が出てくると良いが、刺激がないと波に乗れないままの状態が続く。
観光型ホテル（販売担当）	・前年4～5月の実績が非常に悪かったため、今年は一昨年の実績を目標にして取り組んでいる。しかし、これまでのところ、良くても前年同月を若干上回る程度となっており、余り変わらない。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
都市型ホテル（支配人）	・景気としては変わらないが、ホテルの経営状況は悪化している。3～4月の予約数は、前年同期比で減少しており、リネン費の25%近い値上げや客室清掃費等の値上げ要請が入っている。
都市型ホテル（経理担当）	・来客数の予約状況は前年並みである。
旅行代理店（経営者）	・平昌オリンピックが終わり、気温も徐々に上昇して販売量も少しは上向くが、足元の厳しさから、先行きも大きくは変わらないと見込む。
旅行代理店（経営者）	・客の争奪戦が続くことから当面は景況感は変わらない。頼みの綱の外国人観光客も横ばいと考えられる。旧正月の中国人客も思うほど伸びず、購買額も下落傾向にある。
旅行代理店（経営者）	・来客数は増えても予算は抑え気味の客が多い。ホテル料金や飛行機運賃は上がっており、客の要望に応えにくい。

タクシー運転手	・夜の繁華街にはずっと変化がない。この先も同じような状態が続く。
通信会社（企画担当）	・平昌オリンピックの時期にはケーブルテレビの契約が伸びるといわれていたが、インターネットが普及して、ほとんど動きはみられない。むしろ平昌オリンピック終了後のムードの沈滞が心配である。
通信会社（営業担当）	・景気が良くなる理由が思い当たらない。
テーマパーク（職員）	・インバウンドの団体予約は増加しているが、国内の団体客が減少している。
テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・特に米国など海外の景気動向は変化しない。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・高齢になって入院する利用者が増え続けており、利用者数は減少している。
設計事務所（経営者）	・小規模な案件ばかりで、良くなる根拠が見つからない。
住宅販売会社（従業員）	・東京オリンピック関連の好景気は地方にまで波及していない。足元のやや悪い状況から変わらない。
住宅販売会社（従業員）	・横ばいが続く。
その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・年度末から新年度にかけて企業から設備投資に関する引き合いがまだまだ続いている。
その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・来客数は、賃貸、売買共に少しずつ増加しているが、4月以降は例年と同様に賃貸の来客数は減る。
百貨店（計画担当）	・前年までと違い、客の購買意欲が少しずつ低下してきている。
スーパー（商品開発担当）	・足元で売上、来客数共に改善した理由が分からず、この先も分からないまま対策が打てなければ、前年より悪くなるか横ばいかのいずれかとなる。
コンビニ（企画担当）	・データ改ざん問題は下請企業も巻き込み夏のボーナスに影響し、やや下降する。夏以降は、東京オリンピックまで好調となる。住宅を含む建設関係は人手不足で好調が続く。人口は減少が続き、既存の需要は縮小する一方、インバウンドにはまだ望みがある。
コンビニ（店長）	・全メーカーのピールで仕入価格が上がるので、販売に影響する。
コンビニ（エリア担当）	・競合他社の出店だけでなく、最近はドラッグストア等の他業態で食品の取扱品目が増えており、マイナスとなる。
コンビニ（店長）	・ドラッグストアとの競合で、今後も売上の増加は期待できない。
乗用車販売店（経営者）	・毎年のことではあるが、4月以降は需要が減少していく。
乗用車販売店（従業員）	・前年同様、2月中旬以降は販売台数が伸び悩んでいる。3月以降も前年同様に大幅に落ち込み、前年並みの維持も難しい見込みである。
乗用車販売店（販売担当）	・自動車メーカーの不正検査問題が今後どうなっていくのか心配である。
観光型ホテル（経営者）	・前年の4～6月は大河ドラマの影響で団体客の予約があり、宿泊者数が多かった。今年は地域に観光客が訪れるような話題性がなくなった反動で伸び悩んでいる。12月にオープンした富士山世界遺産センターを活かすなど、地域に関係するイベントや観光資源の掘り起こしが必要である。
通信会社（営業担当）	・今のような状況は続かない。
テーマパーク（職員）	・客足が他の観光地へ移っている。
観光名所（案内係）	・いろいろな物が値上がりする時期になる。ガソリンも値上がりする気配がない。
理美容室（経営者）	・物価が上昇し、景気は悪くなっていく。
美容室（経営者）	・就職先が少なく、若い女性が県外に就職してしまう。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・今年の秋から福祉用具の貸与価格に上限が設定されるため、売上、利益共に影響が見込まれる。
設計事務所（職員）	・円高傾向にあるため、景気が良くなる状況ではない。
設計事務所（職員）	・リーマンショックから10年近くたち、東京オリンピックの話題もあり、その頃のような暗いムードは余りないが、景気に関する世論と実際の人々の暮らしとのギャップを非常に感じる。少し前の方が、仕事にも動きがあった。
その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・駅前経営する月極駐車場は、契約車の20%がハイブリッド車、50%が軽自動車と税金の安い車が増えている。慎重な節約志向がうかがえる。

	×	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・ビールやシャンパン等の値上げで、飲食店の来客数や飲食店でのアルコール類の売上がますます減少する。
	×	衣料品専門店(経営者)	・物価の上昇で給与が目減りする。よほどの目的がなければ消費を控え、衝動買いは皆無に近くなる。
	×	パチンコ店(経営者)	・監督官庁の規制強化で来客数や客単価が悪化している。
	×	理容室(経営者)	・景気の良い話はない。客の懐具合も厳しい。
	×	住宅販売会社(経営者)	・住宅購入者数が減少しているため、今後は更に厳しくなっていく。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		パルプ・紙・紙加工品 製造業(顧問)	・4月にはベースアップがあり、原材料値上げに対する製品価格への転嫁も一段落して、景気は今より良くなる。
		窯業・土石製品製造業 (社員)	・新規製品の受注がこの先2年ほど安定的に見込まれる。原料価格の上昇に伴う製品価格の改定にも客の理解が得られ、4月から新価格での納入となる。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	・納期対応が難しく受注には至っていないが、北米での引き合いが増えてきている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・自社オリジナル商品の出荷予定があるため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・部品材料の不具合は一時的で、改善する見込みである。
		輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	・周りで転職する人の転職条件はかなり良く、景気は良くなっている。
		建設業(役員)	・今後、マンションと戸建て住宅の新規物件を販売する。
		輸送業(エリア担当)	・季節的に物流が活発になり、貨物量が増加する。
		通信業(法人営業担当)	・自動車関連産業が好調である。春闘での賃上げやパート賃金の改定等もあるが、政治の安定がもたらす心理的な影響が大きい。
		通信業(総務担当)	・新年度を迎えて一段と消費が上向く。
		金融業(従業員)	・建築業及び自動車関連産業において、例年に比べて若干明るい兆しがみられる。
		不動産業(経営者)	・足元では売買件数や問合せが増えており、今後も活発な動きが期待できる。
		行政書士	・年度替わりで受注量が増加する。
		食品製造業(経営企画担当)	・高付加価値商品の販売は息切れ気味に感じられる。徐々に迫ってきた消費税の引上げが、消費マインドを押し下げる影響は計り知れない。
		化学工業(人事担当)	・円高や地政学上のリスク等、外部要因の影響が高まっている。
		化学工業(総務秘書)	・特別な要因が発生しない限り、景気は変わらない。
		鉄鋼業(経営者)	・特に明るい話は聞こえないが、全く不安で先が見通せないほどでもない。
		金属製品製造業(経営者)	・引き合いが減少しており、引き続き量的な拡大は望めない。
		金属製品製造業(従業員)	・首都圏のプロジェクトに関する案件で忙しくなるが、地元の仕事は本当に冷え込んでいる。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	・全般的には好調な推移が見込まれるが、北朝鮮情勢など安全保障上の問題が続き、株式市場のバブル懸念や円高等の不安要素もあり、注意が必要な状況が続く。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・生産状況は人材不足の下でのフル稼働で、景気の動きにかかわらず、現状のまま横ばいが続く。
		輸送用機械器具製造業 (製造担当)	・受注量が増加するという話を聞かない。
		輸送業(従業員)	・景気は緩やかながら回復傾向にあるが、人手不足による採用難が今後も慢性的に続き、外注費の高騰が懸念材料となっている。
		輸送業(エリア担当)	・前年より取扱荷物の量は増加しているが、月々の動きは横ばいである。今後もそれほど上積みはなく、今の状況が続く。
		輸送業(エリア担当)	・配送単価は上がっているが、アルバイト、パートの時給も上がっており経費も増えている。
		輸送業(エリア担当)	・軽油価格が前年比で約13円値上がりし、苦しい状況が続いている。運転手の確保や運賃値上げも思うようにはならない。
		通信業(法人営業担当)	・客からは、景気低迷で予算確保が難しいと聞く。IT機器や工事料金等が大幅に変わることはなく、機器の故障等による更新の可能性が低ければ、販売拡大は難しい。
		金融業(企画担当)	・個人投資家の含み益の一部は消費に向かっているが、投資家以外には株高の恩恵はない。給与が増えているという実感がないと消費は拡大しない。

	不動産業（経営者）	・例年と比べて晴天が少ないという予報ではあるが、当面は足元の良い状態が続き、売上も前年同月比100%以上の推移が見込まれる。
	不動産業（用地仕入）	・先行きにも特段のトピックがない。
	広告代理店（制作担当）	・具体的に何か新しい動きは見受けられず、全体の受注量もさほど変わらない。
	公認会計士 会計事務所（職員）	・中堅中小企業の業績回復のきっかけとなる要素がない。 ・秋から冬の悪天候で農産物の収穫量が極端に少ない。価格は高騰しても収穫量が少ないため、農業関連事業者の収入増加にはつながらない。
	会計事務所（社会保険労務士）	・昇給の時期となるが、給与が上昇しても税金や社会保険料が連動して増えるので、手取り額は余り増えない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・現時点で4月開始となる案件を受注しているわけではないが、受託側に案件選択の主導権があり、買手市場とみることもできる。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・足元では緩やかな円高基調であるが、想定範囲内であり景気に悪影響はない。一層の円高となる可能性もあるため、新製品の完成を急いでいる。
	食料品製造業（営業担当）	・様々な業種の客から、給料が下がる予定、あるいは下がったという話をかなり耳にする。景気の良い話は全く聞こえてこない。
	印刷業（営業担当）	・周囲の様子からも、景気が良くなっているとは感じられない。
	化学工業（営業）	・原材料の値上げに加えて運送費も値上がりし、運送便の確保も難しい状況である。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・2～3月がピークとなるので、前月比の売上としては減少する。円高に動いており、輸出向けの販売額も減少する。
	輸送業（経営者）	・運転手や物流センターの現業スタッフが深刻な人手不足で、新規受注だけでなく、既存の受注分への影響も懸念される。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の受注がより一層厳しくなっている。スーパー等の広告が少しずつ減っており、サイズも小さくなっている。
	x	-
雇用 関連 (東海)	人材派遣業（営業担当）	・公的な中小企業支援対策が活性化しており、補助金等による一時的な収入増加が見込まれる。
	人材派遣会社（社員）	・転職市場が活性化している。
	人材派遣会社（社員）	・法人客の予約状況が好調である。
	職業安定所（職員）	・製造業の求人が多く出ている。
	民間職業紹介機関（窓口担当）	・有効求人倍率の推移からも、求人数は増加の一途で求職者数は伸び悩んでいる。人材不足が続いているが、年度末の転職時期には、更に拍車が掛かる。
	人材派遣会社（営業担当）	・今のところ更に良くなったり、悪くなるような要因は見受けられず、景気はやや良い状態が続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・年度末で採用が一段落し、企業の意欲も一旦落ち着く。
	人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな材料が見当たらず、大きな変化は期待できない。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・4月の自動車生産台数見込みが発表されたが、予想を上回るほどではなかったため、現状維持と見込まれる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・労働環境の改善が望めない雰囲気である。賃金がどれくらい上昇するか、様子見となる。
	職業安定所（所長）	・一層の景気回復につながる要素はみられないが、更に悪化する要素もみられない。
	職業安定所（職員）	・良くなる要素も悪くなる要素もない。
	職業安定所（職員）	・求職者が減少し、就職件数も低迷していたが、高齢者や定年退職者には就職意欲の高まりが出ている。
	職業安定所（職員）	・人手不足感は高止まりで、零細企業では採用が進まず、受注等にも影響する。
	民間職業紹介機関（支社長）	・求人意欲は相変わらず高い。未経験者の採用や期間工の採用等、これまで人材紹介サービスを利用していない企業からの求人依頼が増え続けている。無料サービスではなかなか採用できず、有料の成功報酬型の人材紹介サービスを利用する企業もみられる。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・3月1日の就活解禁を前に、就職資料や就職イベント等の案内が届くが、前年とほぼ同じ程度となっている。
	人材派遣会社（社員）	・長期的に人手不足が続き、企業の生産性が落ち込み、景気は減速する。
	職業安定所（職員）	・新規求職者数が前月に比べて30%増加している。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・年度替わりを迎え、転職希望者の動きは一旦落ち着く。

	x	人材派遣会社（支店長）	・ 求人数は堅調に推移しているものの、派遣労働者の確保がこれまで以上に厳しくなる。労働契約法の無期転換の問題で、年度末に派遣契約が終了となる派遣社員は、次の仕事を紹介する際にクーリング期間の制約を受ける。
--	---	-------------	--