

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		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月中旬から急に売上が増加している。春の訪れとともに客足が伸びてきている。
		一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・今までは定食だけの注文が多かったが、プラスして単品等を頼む客が増えている。
(東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から、比較的景気は上昇してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれて客の動きも活発である。表情も明るく良い状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3月は年間を通じて花の消費が最も多い月である。お彼岸は雨が続いて例年より20%減少したが、卒業式、送別や合格祝い等での販売量はかなり伸びている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	それ以外	・今年はインフルエンザが流行し、最近では花粉症の猛威もあって調剤業務は忙しい。花粉症の薬の販売も好調で他の業界よりは良いが、ほとんどのメーカーが品薄状態で、一層の売上増加は期待できない。他業界の経営者と意見交換をすると、かなり景気が悪いようである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月初めに高校の卒業式が終わると、大学の入学式用の靴を買いに来る家族連れが多かった。少し暖かくなると高齢者もウォーキングシューズを買いに来店し、カジュアル品の売上も増加している。下旬には新社会人でビジネスシューズを買いに来る客が増加しており、予算は4～5万円ほどで高額の商品が動いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・なじみ客の購買意欲が高まっており、定価品とセール品を同時に購入する客が増えている。
		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・東日本大震災の頃から開催している東北物産展が、今年も好調である。購買を通じて東北を支援しようという気持ちが持続しており、年々売上も拡大している。宝飾品等の高額品販売はこのところ停滞していたが、3月はよく動いている。また、化粧品の販売も伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・日配品を中心によく売れている。ただし、酒税法改正で価格が上がった酒類は非常に良くない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・花見や町内旅行用の飲物や菓子の売上が伸びている。高騰していた野菜の価格も平常に戻りつつあり、買い控えの様子もなく、売上は安定した推移である。
		スーパー（商品管理担当）	来客数の動き	・天候が良いので、客足も良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年同期比で0.5%増加している。客単価は夕方のキャンペーン等で横ばいを維持し、来客数の伸張により改善している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・気温の変化が例年より急激で、一般衣料品が動き始めている。土産品やイベント用の衣料品も動いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・エアコンや洗濯機は、単価の高い商品がよく売れるようになっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車に買換える客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月も客の購買意欲は高い。決算月ということもあり、来客数も多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・競合他社の新型車種投入もあり、新規客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月は、ここ数年は中旬に失速していたが、今年は1～2月に天候が悪くなかった分、後半になっても受注がある。比較的高額な車種の受注が多く、新型車効果で来客数にも落ち込みがみられない。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	来客数の動き	・テナントビルの閉館が迫っているためか、来客数が通常の何倍にも増えている。客単価も少しずつ上昇している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年同期に比べて客の購買意欲が少し高い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昼食客、夕食客共に、来客数は前年同期比で5%前後上回り、宿泊客数に関しては10%ほど上回っている。3か月前に比べると、やや良くなっている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・平昌オリンピックが終了し、気候も暖かくなってきており、客が動き始めて少し上向いている。	

旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ここ数年社員旅行を見合わせていた複数の企業から問合せが入っている。詳細は分からないが、業績が上向きとのことである。
旅行代理店（従業員）	それ以外	・インバウンドの旅行客は、右肩上がりの増加で順調に推移している。その効果で国内のホテルや飲食店等の需要が増え、宿泊代金や飲食単価が上昇している。取扱高の増加に伴って利益も増加している。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・転居や異動に伴う光回線の新規申込みが増加している。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・高額商品がとにかく売れており、在庫数が足りない状態である。来客数は、横ばいからやや増加である。春休みのためか家族連れが多く、高額商品のまとめ買いが多い。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しい機種種の販売が好調である。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖かい日が続くようになって来客数は増加している。来客数も売上も予算には及ばないものの前年同期を上回っており、3か月前より良くなっている。
その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・新しい観光列車やアニメとのタイアップ効果等があり、季節の良さもあいまって、若干集客力が向上している。
美容室（経営者）	お客様の様子	・1～2月は非常に寒く客の動きが悪くなり、とても暇だったが、3月中旬以降は気候も良くなって、客の動きも良く売上が増加している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・年度末になって異動や新生活に向けて準備をする人が多く、来客数が増加している。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・同業他社の職員募集では時給が顕著に上がっている。働く時間も小刻みに選択できるようになっている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は維持しているが、客単価の伸びが鈍く、売上増加につながらない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・客にあった商品であれば、購買意欲が見受けられるが、それ以外の商品や必要のない商品は買おうとしない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・米国の貿易施策の変更により景況感に変化がある。先行きの不安感が増加している。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ビール大手メーカーが値上げをしたが、3月の販売量については特に大きな動きはない。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年3月は予算消化で売上は増加するが、企業も含めて客の財布のひもは固い。客には伸びているところもあるが、引き締めているところもあり、売上としてはプラスマイナスゼロという状態が続いている。
一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末や新年度向けの受注が増えているが、例年並みである。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・景気は良い状況にはあるものの、軟調な株価が示すように、改善のペースは鈍化している。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前月に続いて、美術品や宝飾品等の動きが良い。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・自家需要が比較的高額化しており、良い物を購入するという意識が高まっている。ギフト需要の予算はやや低下しているが、客単価の大きな下落はない。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・晴れの日が多く来客数は多かったが、衣料品やセール品等の動きが例年より鈍く、インバウンドや富裕層向けの売上も思った以上に伸びていない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・大企業は確実に業績が向上し採用を増やしたが、人材の確保は難しく、ベトナムやタイ等、東南アジアの優秀な理工科系の学生を活発に採用している。中堅・中小企業で働く人の数は余り変わらず、年金生活者で働く人も増えて、家計としてはプラスになっている。
スーパー（店員）	単価の動き	・安い商品の購入が多く、客単価が低い状態からなかなか回復しない。購入量も最小限という状態が続いている。
スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・今月初旬から中旬までは余り良くなかったが、後半になって盛り返し、前年同月比100%をクリアしている。来客数と1人当たり買上点数は伸びているが、客単価は下落している。

スーパー（営業企画）	お客様の様子	・平昌オリンピックの明るい話題で、客単価を中心に消費はやや上向きになりかけたが、政治への不信任感が購買意欲に水を差したのが、1月までと余り変わらないところに落ち着いている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・なかなか良くなるという材料が見つからず、ずっと変わらない。
スーパー（支店長）	お客様の様子	・販促イベントが終わり、客の動きは鈍化しているが、気温が上がって行楽シーズンとなり、消費拡大に期待がもてる。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販促企画を打ったカテゴリーは、その期間中は好調であるが、来客数や売上全体の増加にはつながらず苦しい。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、季節要因もあるのか日々の変動が思いの外大きい。月全体でならしてみると以前と状況は変わらず、前年並みのペースに落ち着いている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・冬の間は来客数の減少も仕方ないと思っていたが、暖かくなり人出が増えても来客数は増加しないため、景気はずっと悪いままで変わらない。
コンビニ（本部管理担当）	それ以外	・加盟店全体の売上は、前年同期並みで推移しており、直近に大きな変動はない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加し、春物商材もここにきて動き出しているが、冬物に比べて単価が低く、購入点数の割に客単価は低い。暖かい日が続くと外出機会が増えるため、購入には結び付かないにしても、ウィンドウをみて来店する客も出てきている。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・長く不振が続いていたが、前年末から一転して回復傾向が続いている。不調な時期は、来店があっても眺めるだけであったが、最近では来店すれば購入する傾向が強まっている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算期に入っているが、新規客は全くなく、販売台数は目標を大幅に下回ったままである。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月比で特に大きな落ち込みはないが、年度末の駆け込み需要も特になく終わってしまった。しばらくは良くも悪くもない状況が続く。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最近の新車市場は、年度末の決算期といっても、さほど盛り上がりを感じられない。自分が希望する車種や仕様を重視し、急いで購入を決める客は非常に少ない。客からは景気が上向いているという話は聞かず、新車購入も慎重になっている。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・3～4月初旬は、民間、公共工事共に年度末の仕事があり忙しいが、4月後半になると、6～7月までは受注現場が少なくなる。
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	・前年比で売上高はマイナス1.5%、来客数はマイナス2.8%で推移している。入居テナントからは家賃引下げの要求が継続的にあるが、まだ、景気が悪くなっているというほどではない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新規客は余り見込めず、来店するのは相変わらずなじみ客が主である。
その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・年度末で例年同様に落ち着いた感じではあるが、政治的にも外交的にも、また経済的にもネガティブな雰囲気から抜け切れない。
その他飲食 [ワイン輸入]（経営企画担当）	お客様の様子	・真新しい物、興味や関心がある物については、高い購入意欲が見受けられる。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3月は、前年同月にあった大型宿泊宴会がなくなった分を、3か月前と同様に新規の大型一般宴会で補えたため、結果的には余り変わらない。
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・予約のリードタイムが短くなっているが、稼働状況は決して低くない。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・宿泊、レストラン、法人宴会の予約状況は、いずれも高いレベルで安定している。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・人手不足は全ての企業で顕在化している。日払い人材派遣業では仕事が多くなり過ぎて資金繰りがつかず、撤退する事業者がある。資金力のある大手企業が生き残り、中小企業がなくなっていく状況で、日本の活力が失われ若者は寄らば大樹の陰という志向になる悪循環に入っている。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・春休みからゴールデンウィークの間合せは増えているが、予算オーバーで旅行先が決まらず、見送りになるケースもある。

	タクシー運転手	来客数の動き	・政治的な要因やマスコミ報道の影響で、景気は停滞傾向にある。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は1～2週目は静かだったが、3週目から歓送迎会の動きが出始め、特に金曜日や休日前は人の動きが非常に活発であった。下旬には話題性の高い集客施設がオープンし、桜の満開とも重なって観光地や公園では、最終週の金曜日も夜遅くまで非常ににぎわっていた。
	タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は、何か月も変わらず少ない。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に、前年同月と大きな変化はないものの、契約単価は確実に下落しており、景気が良いとはいえない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・他社への流出や廃止の申込みが相変わらず止まらない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・案件数は少ないまま横ばいである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は良くない。客は金融機関とのローン交渉に苦戦している。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の話を聞いても、忙しさは感じられない。
	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	販売量の動き	・売却希望の来店客が増えてきているが、査定額と希望額に格差があり、買手募集に時間が掛かるケースが多い。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに衣料品の動きが良くなっているが、今まで下支えしてきた貴金属や時計といった高額品の動きが鈍っている。
	百貨店（計画担当）	来客数の動き	・前月より来客数が減ってきている上、高額品の動きが鈍くなっている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・夕方の来客数が減少している。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前は、売上が予算比、前年比共に100%を達成していたが、今月は、予算比が97%で前年比98%と厳しい結果となっている。
	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上、粗利共に予算未達である。米の1割引の日など継続してきた企画が当たらなくなっている。
	スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・前月に続いて来客数が前年同月を下回っている。原因を特定しきれていないため、有効な対策が立てられない。
	スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・前年は好調であった店舗企画も今一つ盛り上がりには欠け、水産物の不漁による影響もあって前年実績を超えられない。買上点数の減少を1品単価の上昇で補って売上を確保している。
	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・夏前までは前年同期を少し割り込む状態が続く。
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が長期間続いている。客単価の上昇で多少はカバーしているが、それを上回る来客数の減少により、売上も前年同期を下回る店舗が多い。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・急に暖かくなってホット飲料が売れなくなり、飲料全体も落ち込んでいる。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・1～2月は来客数、客単価共に良かったが、3月に入り来客数の減少が目立ち、売上も減少し始めている。政治の影響や世界情勢による影響も否めない。
	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・3月に入ってから来客数が減少している。例年は2月の方が来客数は少ないが、今年は3月の方が悪い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車が売れない現状から、景気の悪化を実感している。
	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・客も商品も全体的に動きが悪い。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらずサラリーマン層の消費マインドは低い。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・昔からの繁華街では客足が鈍い。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊者数の動きがやや悪くなっている。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・客足が他の観光地へ流れている。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では世間の景気は良くなっているようだが、給与は増えておらず余り景気は良くない。
	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・春休みのためか月2回の来店だった人が1回になる等、来店回数が減少している。

	美容室（経営者）	お客様の様子	・若い女性の人口が減少している。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月の決算期は、例年の勢いがなく終わる。期待したほどではなかったが目標はクリアできたのが救いである。
	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・見積りは増加しているものの、受注件数は減少している。企業も個人客も安価な業者を探しており、しばらくこの状況が続く。
x	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが悪くなっている。
x	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。客の来店サイクルが長くなっている。
x	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても反応が悪く、先行きが不透明である。
企業動向関連	*	*	*
(東海)	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・春の新商品の導入も順調に進み、消費動向も徐々に改善している。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・3月は、自動車、電気機械器具関連が比較的好調で、景気はやや良くなっている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消化や来年度に向けた先行投資で需要が膨らみ、売上が増加している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先では年度末に向けて設備投資を行うところが多く、3月に投入した当社オリジナル製品の動きがやや良くなっている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ業界は、4Kテレビ放送への対応で、特に地方都市の事業者の設備投資が盛んである。当社の設備工事は、受注残でみると前年同月比で50%増加している。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先で新しい仕事が始まり、それに向けて人材を集めている。
	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	・受注が非常に多く、3月の受注額は過去2年間で最大となっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが活発になっている。
	通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費者物価は緩やかな上昇で、雇用関係の指標も良好である。
	通信業（総務担当）	それ以外	・年度末の決算期となり、駆け込みで単発の短納期の受注があったり、当社もじゅうぎょの発注を連発している。街中では商品値引きのチラシやキャンペーンも多く目にし、消費拡大ムードとなっている。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が多い。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・4月以降の受注価格の引上げを受け入れる客が増えている。
	化学工業（人事担当）	取引先の様子	・多くの製薬会社がブロックバスターと呼ばれる大型新薬の研究開発に苦労している。企業存続のためには、希望退職者の募集やM&A等が必要である。
	化学工業（総務秘書）	それ以外	・政府主導の賃上げに民間企業が応えており、賃上げ関連の報道が与える効果もあり、景気は悪くない。米国の保護主義路線が為替を円高に誘引しており、懸念材料となっている。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業務量は増加も減少もしていない。東京オリンピック等の案件を期待する雰囲気には、肩すかしの停滞感が否めない。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・地元の案件が乏しく、仕事量の確保が心配である。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・原材料の不足や価格高騰が続いており、製品の納期が長くなっている。引き合いがあっても、納期が折り合わず決まらないケースが増えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、生産量共に横ばいが続いており、工作機械や自動車関係ではまだまだ好調を維持している。為替の動き等を加味するとやや不安がある。
	輸送用機械器具製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・年度末のため受注が多い。

	建設業（役員）	競争相手の様子	・当地域ではマンション販売が順調で早期に完売している。戸建て住宅の動きは鈍く、販売ペースも遅い。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手運送会社の値上げや引取り拒否により、受注増加が続いている。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の工事業者数社の話では、建築物の修繕や新築等の注文が入ってはいるが、年度末としては例年並みとのことで、景気も例年並みである。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・優良企業や裕福な家庭は良い状況で、景気としては若干良い方向に向かっているが、一般的なサラリーマン家庭では厳しい状況が変わらずに続いており、2極化が進んでいる。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替は円高方向に転換し、株価は国内、海外共に頭打ちとなっており、投資家の含み益は一時に比べて減っている。個人投資家の投資マインドが、やや低くなってきている。
	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天が多いが、売上は前年同月を上回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できることもあり、この支出を惜しむほど景気は悪くない。
	不動産業（用地仕入）	受注量や販売量の動き	・特段のトピックスはない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量はほとんど変わりなく、売上も横ばいが続いている。
	公認会計士	それ以外	・輸出型の大企業は業績好調であるが、中堅・中小企業の業績は非常に厳しいままで変わらない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・食品だけでなく日用品、雑貨消耗品等が値上がりし、賃金の上昇が間に合っていない。中小企業の昇給は年1回のところが多く、物価の上昇ペースに追い付いていない。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・企業の取引先を持つ客は好調であるが、消費者を相手にする客は苦戦している。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・前月と同様で余り変化はない。競合他社や取引先もやや下降気味で変わらない。近くの工場は、パート社員の車が減少している。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に例年を下回っている。
	化学工業（営業）	それ以外	・物流コストが上昇している。トラック便の手配も困難になっている。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はまあまあだが、原料価格が高騰している。製品価格を上げざるを得ないが、客先を回って要請する手間がかかって大変である。数か月後からしか変更に応じてもらえない取引先も多く、利益が圧迫されている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。材料価格は上昇しているが、販売価格に転嫁できない。
	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	・円高により利益が減少している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、前月に続いてマイナス6.5%と大きな落ち込みとなっている。
	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・野菜の価格は下がったが、電子機器の価格は、値引き対応でむしろ上昇している。株価の変動で経済も不安定となり、心理的な不安が企業の買い控えを後押ししている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・朝刊と夕刊を両方購読していた客が夕刊をやめる等、節約志向は一層強くなっている。新聞購読者は高齢化して年金生活者が多く、集金スタッフからは、節約という言葉をよく耳にするようになったと聞く。
	x	-	-
雇用関連			
(東海)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数と求職者数の動きからみると、景気は良くなってきている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にあり、求人側の人手不足感が強くなっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて有効求職者数が4.7%減少し、有効求人数は3.4%増加したため、有効求人倍率は1.83倍から1.99倍に上昇している。
	人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き増えている。製造業では、受注は増えているが人手不足が続いており、景気の上向き材料があるものの、足踏み状態となっている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の希望年収は高く、売手市場が続いている。

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年末年始も良かったため3か月前と変わらないが、法人関係の送別会等で例年並みに良い。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・所属エンジニアの稼働率は、ここ数か月99%を超える状態が続いており、来年度の派遣契約における時間単価の改定率も、現時点では例年に比べて良い水準にある。景況感の良い状態が継続している。
	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・米国の株価や日経平均株価の下落等、やや悪い状況のまま横ばいである。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	採用者数の動き	・3か月前に比べて採用者数は横ばいで、自動車生産における人材不足は深刻となっている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加が続き、有効求人倍率も7か月連続で2倍を超えている。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人倍率は相変わらず高いが、再就職援助計画や大量離職届等の提出が増加している。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	採用者数の動き	・3～4月は説明会や新卒者の入社関連の業務で、採用決定に向けた人事の動きは鈍化する。
	民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・新規求人数は相変わらず増加しており、採用決定までのリードタイムも短くなってきている。
	人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・改正労働者契約法のクーリング期間の関係で、派遣労働者を他の新規派遣先へ提案することが難しくなっている。求人状況のひっ迫も重なり、採用者数が減少している。
	新聞社[求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・人手不足は相変わらずだが、何をやっても採用に結び付かないためか、企業には諦めムードが漂い始めている。
	x	-	-