

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 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	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者） 住宅販売会社（経営者） 住宅販売会社（従業員）	単価の動き 販売量の動き お客様の様子	・客単価が前年比で15%ほど下がったものの、売上は3か月前に比べて20%ほど伸びている。 ・時間の掛かっていた商談が成立したほか、複数物件で契約予定となっている。 ・年明け以降は新規来場者が若干増えており、契約に至る確率も上がっている。	
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	それ以外		・目覚まし時計などの必需品は売れているが、今まで声の掛からなかった企業から仕入会への誘いがあるなど、周囲では景気の悪化を感じる動きが増えている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き		・例年よりも暖かい日が多かったため、季節商材を求める人の動きが悪い。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き		・当社の取扱商品はし好品が中心であるため、景気後退に伴って厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き		・年明けの福袋やクリアランスセールでは前年並みの売上を期待したが、客の財布のひもは固く、販売量が減少している。また、1月中旬以降は売行きが更に悪化している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き		・来客数は前年並みの日も増えているが、購買率や客単価は低下し続けている。既存客の購買率はそれほど悪くないものの、新規客の売上が極端に悪くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き		・高額な肉類の販売量は落ちているものの、単価の安い野菜などは動いているため、売上はほぼ前年並みを維持している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き		・セール期間中にもかかわらず、衣料品の売上は伸びていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子		・本格的な冬物バーゲンが始まったが、今一つ盛り上がりには欠けている。さらに、年初の福袋は高額品の引き合いがあまりなく、動いているのは低額品が中心となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子		・優良顧客の買上げは毎月減っているが、超優良顧客には従来どおり高額品を購入してもらっている。ただし、全体的にみると、大部分の客は景気後退の報道に影響されて買物を控えている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子		・正月以降も生鮮品や調味料関係を中心に売行きは好調である。主に来客数が伸びているほか、家庭内での食事が増えたことも影響している。その反面、総菜の伸びが鈍化しており、高価格帯の駅弁企画も不振となっている。客の間では、調理に手間を掛けてでも、コストを抑える動きがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き		・客1人当たりの購入点数や客単価が伸びることはあっても、来客数が前年を上回ることはない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き		・売上の前年比は特に落ち込んでおらず、昨秋からの水準を維持している。
		スーパー（広報担当）	単価の動き		・来客数は比較的堅調であるが、客単価の低下に苦戦している。食品では鶏肉や豚肉が好調である一方、すき焼きやしゃぶしゃぶ用の牛肉が苦戦するなど、客の間では低価格志向が進んでいる。
		コンビニ（店長）	単価の動き		・タスポ効果が落ち着いてきたものの、外食を控える人が増えた影響で弁当の売上が伸びている。
	コンビニ（マネージャー）	お客様の様子		・11月から急に、ランチ用の弁当やお茶の売上が減少している。また、今まで500円程度の弁当を買っていた客が、パン2個などで済ませるようになり、客単価も低下している。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子		・1月の来客数は前月比で約25%増えたものの、成約数はそれに見合うほど伸びていない。	
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子		・客の購買意欲は依然として低い。景気の悪化に過剰反応している感もあるが、実際に収入が減ったとの声も多く聞かれる。	

	住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、この時期は必ず売れるという季節商材ですら、すぐには購入してもらえない。
	その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・低価格の弁当店や回転寿司店などの取引先には、販売状況に大きな変化はみられない。
	その他専門店 [宝飾品](販売担当)	来客数の動き	・目的買い以外の客による来店が減っている。
	一般レストラン (店員)	販売量の動き	・販売量は前月とほぼ同水準で推移している。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の予約件数は前年を上回り始めたものの、韓国が中心であり、予約金額は前年を大きく下回っている。円高や燃油サーチャージの低下は海外旅行にとって好材料であるが、逆に国内旅行に陰りが出てきている。
	競輪場(職員)	単価の動き	・1月の購買単価は11,770円であり、10月の11,901円、11月の11,547円と比べても大きな変化はない。
	美容室(店長)	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品で12月に新商品が出たため、年明け以降も売行きが堅調となっている。
	その他サービス [学習塾](経営者)	お客様の様子	・今月に入って生徒数が2名増えたものの、全体として厳しい状況は変わらない。
やや悪くなっている	一般小売店[鮮魚] (営業担当)	単価の動き	・高額品が売れず、低価格のお買い得商品しか売れない状態である。
	一般小売店[食料品] (管理担当)	販売量の動き	・例年この時期に入る大口の注文がなく、販売量が大きく減少している。
	一般小売店[衣服] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売量が少なくなっている。
	一般小売店[雑貨] (店長)	販売量の動き	・タスポの導入直後は売上も予想したほど落ち込まなかったが、その後の景気後退で販売減に拍車がかかり、現在は売上がタスポ導入前の半分程度に落ち込んでいる。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・消費者の間で不況感が強まっており、先行きも不透明であるため、購買が控えられている。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・カード会員を対象にポイントアップセールを実施しても効果がなく、買上げには結びついていない。
	百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・昨年9月以降、売上は前年比で2けた減が続いている。底打ち感はないなど、状況は厳しさを増している。
	百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・正月の福袋は好調に推移したが、その後は来客数の減少や買い控えに歯止めが掛からず、かなり苦戦している。特に、高級ブランド品や美術工芸品、宝飾品といった高額品の売上が落ち込んでいる。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・今月は、客が少しでも安い物や値打ち品を探している感が特に強い。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・客の間では節約志向が強まっており、家電の売行きが鈍化している。販売点数も前年比で10%減となり、特に大型商品の減少が目立っている。
	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・ここ数か月は売上の前年比が悪化している。
	スーパー(管理担当)	来客数の動き	・これまで増加の続いていた来客数が前年比で落ち込んだため、売上の伸び率も悪化している。
	スーパー(開発担当)	販売量の動き	・売上が前年比で10~15%減と落ち込んでいる。
	スーパー(管理担当)	販売量の動き	・来客数は減少していないが、客1人当たりの購買点数が減少している。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣のオフィスビルでは空室になったままの物件が多数ある影響で、来客数の減少が進んでいる。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量の動きをみても、以前に比べて更に悪くなっている。
	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・土日のフェアやモデルチェンジ後など、これまで来客数が増えていた場合でも、前年に比べて来客数が減っている。

その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・前月はダイレクトメールによる販促で売上が伸びた影響もあり、今月は客単価、商品単価、買上点数共に悪化している。特に客単価が前月比で7%も下がり、売上に大きく影響している。
その他専門店 〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・来客数が若干減少しているほか、販売量、客単価も落ち込んでいる。
その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・来客数が大幅に減少しており、厳しい状況となっている。
一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数に回復の兆しがみられない。前年の売上をクリアしている店舗もあるが、これは近隣の競合店が閉店した影響である。
一般レストラン （経理担当）	来客数の動き	・個人客による利用や宴会の予約状況が前年よりも悪化している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・1月の前半は若干の来客もみられたが、後半は全く来客がなく、最悪の状況となっている。
その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店員）	来客数の動き	・当店の商品は低価格品が中心であるが、客足が一向に戻らないなど、消費マインドの冷え切っている感がある。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・前年は2年前に近い業績となったが、1月に入って客の出足や予約の動きが鈍くなっている。
都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宴会、会議、婚礼共に前年並みの受注状況であるが、宿泊に関しては団体予約が入らず、週末は価格を下げて販売している。
都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、韓国を中心としたアジアからの客が引き続き大幅減となっている。旧正月で中国本土からの客が急増しているものの、前年を上回るほどではない。ビジネス客や受験生も、単価の安いインターネット予約が中心となっている状況である。一方、宴会では新年会の予算削減や開催中止が増えており、レストランの来客減に歯止めが掛かってきたものの、客単価の低下が続いている。
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・海外旅行では韓国を中心としたアジア向けが唯一伸びているが、これだけ円高が進み、燃油サーチャージが低下しているにもかかわらず、盛り上がりが見られない。3か月前の韓国旅行の人気が出始めた時期よりも、今の方が低価格商品は増えているが、客の反応は悪くなっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・乗客が少なく、駅やホテルなどで客待ちをするタクシーが増えたため、回転が悪くなっている。客の節約志向も強まっているため、厳しい状況となっている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の端末販売が前年比で2割以上の減少となっている。割賦販売で買い替えが減っているほか、新製品の魅力不足もあり、市場の動きが鈍くなっている。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客による買い控えが顕著となっている。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ゲームセンターの売上悪化により、ゲームセンター向けのゲーム機器も販売状況が悪化している。
その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・就職イベントや物販展示の開催が減少傾向となっている。
その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因もあり判断が難しいものの、前年に比べて来客数が減っている。
住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・以前から建設中止となる分譲マンションはあったが、分譲住宅の造成工事にも中止が出てきている。6か月以上の期間を要する仕事は、完成の見込みが分からなくなっている。
住宅販売会社 （従業員）	競争相手の様子	・マンションの販売状況が悪化しているほか、デベロッパーの資金繰りも非常に厳しくなっている。物件が売れないため、工事が完了しても代金の払えない会社が増えている。

	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者の間で倒産が増加している。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場ではアンケート回答者に景品を無料で渡しているため、最近は景品目当ての客が増えている。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が前年比で2けた減となっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・まだ冬物商材のバーゲンセールが続いているが、買物袋を提げている人を見掛けない。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・商店街や百貨店、ショッピングモールの各店舗共に売上が大きく減っており、今月も最悪の状態となっている。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・外食部門は11月ごろから販売量が落ちている。円高の影響もあって神戸に来るアジア系の外国人客が大きく減っているほか、内食傾向が進んでいることも響いている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物商材が全く売れない。販売量だけでなく来客数も前年に比べてかなり落ち込んでいる。
	一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・サラリーマンや商売人、管理職など客の職種は様々であるが、どの客からも景気が悪いとの声が聞かれる。
	一般小売店〔酒〕（店員）	来客数の動き	・人員や材料の削減のためにメニューを簡単なものに変えたことで、常連客が徐々に減っている。売上も当然に減ったため、会社の方針に疑問も出てきている。
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・来客数が明らかに減少しているほか、価格を他店と比較し始めるなど、これまでにない動きが出てきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールで単価が下がっているにもかかわらず、特選紳士服などの高額商品はかなり動きが鈍い。客は必要最低限の商品は買うものの、ファッション性の高い商品などは支出を抑える傾向が強まっている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は決して減っていないものの、洋服に対する消費意欲が感じられない。春のトレンド商品やファッション性の高い商品は売れているが、入学式、卒業式向け商品のほか、インナーウェアやスプリングコートといった定番商品は動きが鈍い。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数の減少と共に販売量も減少しているが、全体的に外出する人自体が減ってきている。
	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・食品などの生活必需品は売れているが、クリアランスセールが始まってからも婦人服や雑貨は相変わらず不振で、売上単価は前年よりも落ち込んでいる。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセールを開始したが、来客数の落ち込みはわずかであるのに対し、買上率や客単価は大きく下落している。必要な物だけを慎重に比較して買う傾向が強まっており、特に価格については再値下げへの期待も含めて敏感になっている。
	百貨店（外商担当）	単価の動き	・客1人当たりの購入単価が下がっている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比92%と、以前よりも更に悪化している。部門別には、衣料品が91%、住居関連が85%、食料品が96%と、これまで比較的良かった食料品の悪化も顕著になっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・タスポ効果もあって来客数は前年比2%増となっているが、客単価の低下で売上は伸びていない。コンビニの主力商品であるファストフードやおにぎり、飲料の売行きが悪化しており、たばこの売上増ではカバーできていない。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年はセールを12月末から始めたが、トータルの販売量、売上金額、来客数共に前年の80%程度まで落ちている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリアランスセールのダイレクトメールを送付したところ、婦人服では前年比90%の来客数となったものの、紳士服では客の反応が極めて悪い。	

衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・冬物衣料のバーゲンセールを行っても、既存客、新規客共に反応がみられない。
衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・上顧客である外資系銀行の支店長が解雇されるなど、厳しい状況となっている。
家電量販店(経営者)	お客様の様子	・最近の景気後退のニュースにより、客の間で買い控え感が強まっている。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・正月は人の動きもあったが、その後は全く動いていない。これだけ急激に落ち込んだ経験は今までにない。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・客のなかには、今月は入社しなくてよいと言われた人や、急に転勤を告げられた人もいる。工場のラインが止まって掃除ばかりさせられている人もおり、車の売れる状況ではなくなっている。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・低燃費車の購入に伴う優遇税制の導入などを見据え、買い控えが進んでいる。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店が次々と閉店したため、来客数の増加を期待していたが、今一つ伸びていない。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と比較して客単価に大きな変化はないが、来客数が減少している。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1月3、4日にかなりの空室が発生するなど、不況の影響が急に出てきている。その後、団体客のキャンセルも出るなど、売上は前年比で15%減となっている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数が2、3か月前に比べて28%減、前年比では25%減と落ち込んでいる。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・本来はもっと予約数の伸びる時期であるが、全く動きがみられない。年明け以降、消費者はより一層出費を抑えている。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・新年会シーズンであるが、来客数、客単価、売上共に例年以下となっている。
都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客の利用減に加え、旧正月で予約の入っていた台湾や香港からのキャンセルが相次いでいる。宴会部門でも企業の業績悪化で大型宴会のキャンセルが続いている。さらに、レストランでも夜の時間帯を中心に、来客数が1割程度落ち込んでいる。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・正月商戦は例年並みであったが、それ以降の宿泊と食堂売上の落ち込みが激しい。12月に続き、1月の売上としてはここ数年で最も悪い。宿泊も当日の予約は少しずつ伸びているものの、事前予約数が悪過ぎる。
都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門を支えてきた海外からの観光客と法人客の利用が大幅減となっている。一方、レストラン部門は昼食時に大きな落ち込みはないものの、法人需要も含めた夜の利用減が目立つ。
旅行代理店(店長)	単価の動き	・海外旅行は近場の韓国や台湾といったアジア方面が中心であり、国内旅行も近場の低額商品しか売れない。
タクシー運転手	お客様の様子	・市内で流し営業を行っても乗客がなく、夜間の客も日に日に減少している。
タクシー運転手	来客数の動き	・街に活気がなく、車の交通量も減少している。同業他社のタクシーが、目の色を変えて流し営業を行っている状況である。
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・以前に比べて繁華街の人通りが減っている。若者は多いものの、ビジネスマンの減少で街に活気がなくなっているため、タクシーの売上にも影響が出ている。
通信会社(管理担当)	お客様の様子	・年末の不振が年明けも続いている。当店は有名な神社の入口付近にあり、前年は十日えびすの3日間で携帯電話が100台売れたが、今年は45台と悪かった。参拝客自体は多かったものの、消費マインドが悪化している。
競輪場(職員)	競争相手の様子	・11月以降、グレードレースの売上が減少しており、特に月末開催のレースでは前年を約20億円下回る結果となっている。

		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・客の間で買い控えが広がっており、販売量は前年を下回る傾向となっている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・業界では全くといってよいほど客の動きがみられない。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・不動産の動きは非常に悪く、客の間にも建築時期を延期する動きがみられる。
		その他住宅[情 報誌] (編集 者)	お客様の様子	・不動産会社の経営環境は更に悪化して倒産も増えており、建設会社などに影響が広がっている。さらに、不動産価格の評価損による影響も大きくなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・1月から夜勤や残業がかなり増え、忙しくなっている。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・食品は景気後退の影響を極端には受けにくいいため、前年並みの推移となっている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取扱製品として原子力発電関連が多いため、受注や引き合いに大きな変化はない。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・2、3か月前に比べて荷動きは若干良くなっているものの、状況が好転しているわけではない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・取引先が昨年から温存していた仕事をスタートさせたことで、受注状況が引き続き良くなっている。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・荷動きは前年と同様であるが、低額商品しか動いていない。
		繊維工業(総務 担当)	取引先の様子	・消費者向け催事で販売が落ち込み、問屋が手持ち在庫の処理に追われている。それに伴い、当社の売上も前年比で20~30%減っている。
		化学工業(企画 担当)	それ以外	・食品部門では、3か月前に比べて原料価格が安定してきたため収益が改善している。ただし、輸出が中心の部門や自動車関連では悲惨な状況となっている。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・例年は年度末に向けて小規模の改修工事などが増えるが、今年は受注が伸び悩んでいる。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・製造業者は増産に対して慎重になっており、当社への引き合いも少なくなっている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・1月からの受注量が減っており、新規の引き合いがない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・住宅ローン減税の導入や消費税率の引き上げ時期など、依然として不透明な部分があるため、様子見の取引先が多い。
		輸送業(営業所 長)	受注価格や販売 価格の動き	・燃料価格が下がって経費削減につながっているものの、取引先からは料金の見直しを迫られている。
新聞販売店[広 告](店主)		受注量や販売量 の動き	・折り込み件数の減少が続いており、収益が落ち込んでいる。	
広告代理店(営 業担当)		受注量や販売量 の動き	・テレビスポットCMの引き合いが低水準となっている。	
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が極端に減っている。	
悪く なっている	繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・年末の需要期が終わって受注の減少する時期ではあるが、前年に比べても減少幅が大きくなっている。	
	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・減産や臨時休業に踏み切る得意先が出てきている。	
	出版・印刷・同 関連産業(情報 企画担当)	取引先の様子	・得意先からの受注がかなり減少しており、特に海外からの受注は激減している。	
	化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・11月末ごろから売上が落ちていたが、今月に入って受注量も極端に減っている。同業他社や得意先、知人の会社の話などを聞いてもひどい状況で、特に製造業では2~3割の受注減は当たり前となっている。	
	化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・昨年11月以降、急速に落ち込んでいる。例年1月は受注が増えるが、今年は逆に減っており、10月に比べると3割程度落ち込んでいる。	
	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先からの受注量が激減しており、荷動きが通常の半分以下となっている。	

金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量の減少に伴い、部署によっては一定の仕事量が確保できなくなっている。臨時に他部署への配置転換を行っており、派遣社員には交代で休んでもらっている。		
金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連の売上が月を追うごとに大幅に減少している。		
一般機械器具製造業 (設計担当)	取引先の様子	・どの取引先からも、景気が悪いとの声が聞かれる。		
電気機械器具製造業 (企画担当)	それ以外	・昨年秋から消費が低迷してきたのに伴い、家電や携帯電話向けの受注が減少している。		
その他製造業 [履物](団体役員)	受注量や販売量 の動き	・景気悪化が深刻となり、生産の減少が顕著となっている。		
建設業(経営者)	競争相手の様子	・既存の工事に延期や縮小が増えているため、特に民間工事の受注競争が激しくなっている。		
輸送業(総務担当)	取引先の様子	・先行きが不透明であるため、顧客が出荷量を抑えている。		
通信業(管理担当)	それ以外	・当社の経営は米国の不況には影響されないはずであるが、不振となっている。		
金融業(支店長)	取引先の様子	・取引先の住宅関連業者は、工務店からの受注が大きく減ったことで売上が過去最低となっている。大きな赤字を計上しており、非常に厳しい状況である。		
金融業(営業担当)	取引先の様子	・不動産業や建設業はもちろん、製造業の売上は前年比で4~5割悪化しており、ひどい場合は約7割減となっている。		
不動産業(営業担当)	取引先の様子	・マンションや建売業者も物件が売れないため、仕入れができなくなっている。さらに、銀行の融資が通らなくなっているため、厳しい状況となっている。		
広告代理店(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・年度末に向けて、どの取引先にも広告を控える動きが広がっている。		
経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業のなかでも中小製造業の受注が極端に減少している。特に、半導体や自動車関連が悪く、これまで3~4割減少していた受注が今は6~7割減にまで落ち込んでいる。		
コピーサービス業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・どの取引先からもコスト削減の話が出ており、大手飲料メーカーではカラーコピー機の電源を切って使えなくしている。一方で、コスト削減のために印刷業者の見直しを進めており、当社へも複数の相談が寄せられている。		
その他非製造業 [衣服卸](経営者)	取引先の様子	・年明け以降も大手企業の倒産が増えており、タオル製品の発注どころではなくなっている。		
その他非製造業 [民間放送] (従業員)	取引先の様子	・自動車業界からの広告出稿が前年比で30%に減少するなど、過去に例のない水準まで落ち込んでいる。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・2月からの確定申告を見据え、経理や一般事務の派遣依頼が例年どおり入ってきている。ただし、IT関係は11月ごろから落ち込んでいる。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	採用者数の動き	・採用を控える企業が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・来所してきた10社程度の企業によると、3か月前に比べて悪化傾向が進んでいるとの声が多い。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・来年卒業の大卒採用がスタートする時期であるが、あまり景気の良い話は聞かれない。
	悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣スタッフを雇止めする企業が多い一方、増員する企業はこの1、2か月ほとんどみられない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣スタッフが自己都合で契約を終了した際、後任の派遣依頼をもらえないケースが増えている。また、新規企業からの問い合わせも減少している。
		求人情報誌製作会社 (企画担当)	求人数の動き	・例年は案件数が急増する時期であるが、今年は求人数の増加があまりみられない。

新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・採用の抑制で求人広告の集稿に苦戦している一方、求人への応募数は増えており、求職者の質も上がっている。それにより広告主からの評価は上がっているものの、1回の掲載で求人が充足するため、出稿回数の減少につながっている。
新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・先行きの不透明感から企業は広告に予算が割けない状況であり、売上は前年比で50%台となっている。中小企業の得意先が多い当社にとっては、今までに経験のない厳しい状況である。
新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の出稿が前年の80%と極端に悪く、特に大手企業からの出稿が減っている。
新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・これまで全体を引っ張ってきたパート・アルバイト求人が減少している。自治体やタクシー、パチンコ業界からは一部で求人も出てきているものの、広告出稿の増加には結びつきにくい。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・派遣契約の打ち切りなどで事業主都合の離職者が増加し、新規求職者数が前年比20.7%の増加となっている。
職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・求人数は依然として前年比2けた減となっている。さらに、雇用調整助成金や中小企業緊急雇用安定助成金の問い合わせが増えているなど、雇用調整を進める動きがみられる。一方、事業主都合の離職者が増加するなかで、離職者には外国人労働者が非常に多くなっている。
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人がほとんどの業種で減少しているほか、大半は欠員補充のための1名求人となっている。事業拡大のための大量募集も減っており、タクシー会社や警備保障会社の一部にみられる程度である。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求人数の減少幅はこれまでの2けた台から1けた台に縮小したものの、新規求職者は前年比20%増、事業主都合の離職者も約45%増と大幅に増加している。
民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・建設業を中心とした日雇求人数が、前年比で4割減、2年前に比べると半分以下まで激減している。この地域の求人動向を30年間みてきたが、想像を超えた落ち込みである。
民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で約35%減と落ち込んでいる。また、有効求人数も前年比60%弱の水準にまで落ち込んでいる。
学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・内定取消しだけでなく、内定辞退を促す企業も出てきている。