

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））

（ - : 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	-	-	-
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・おにぎりや弁当などの主力商品の販売が増加し、前年割れが回復してきている。また、高単価のDVDなどの売行きも好調に推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客単価、来客数共に、前年同月比で増加に転じている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年末から新型車が投入されたため、販売は好調に推移している。来客数も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量、単価共に、動きが若干良くなってきており、売上も伸びている。非常に良い感触がある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年明けから、2、3か月前と比べて新規客が増えている。ただ買い回り客が多く、他ディーラーも見て回っている客が多いので、なかなか受注には結び付いていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末の来客数は予想より少なかったが、年明けから活発になっている。1月の来客数は、例年よりもかなり増えている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・新年会や政治家、企業の新年互礼会などで、週末のホテルでのランチや夜の宴会需要が例年以上に多い。それぞれ、体力を付けてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・スキー客の温泉利用が増えている。レジャーを楽しんでいる様子である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年ならば正月の来客数は増加するが、今年に限ってはあまり増えていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元有名店の営業停止などの問題により、昨年10月以降の観光客の動きは、普段と異なる動き方をしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・例年1月になると、個人経営の飲食店がいくつか閉店するが、今年は少ない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・今のところ、大幅な売上減はない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンが始まって、客の購買意欲は感じられない。依然として、商品の買い控えが目立つ。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年明けのクリアランスセールでは、2日は福袋を買う人が多かったが、3日以降の忙しさは昨年ほどではない。催事への来客数も、徐々に少なくなっている。定番商品を購入する客もあるが、バーゲン品がないなら今日はやめておくという客も多く、客に購買意欲は見られない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・初売りの売上はそれなりではあるが、セール品を選ぶ客の目は、昨秋のプロ野球チームの優勝セール時よりもシビアになっている。セール品でもかなりしっかりと吟味する客が多いため、セール品の動きが鈍るのは、例年よりもかなり早くなっている。その分、定番商品への切替えを早くしている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているが、売上、客単価は95%ほどで推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年同月比で売上は103%、客単価は104%と好調である一方で、来客数は減少している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・引き続き、商品が売れなくなっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月割れが継続している。客単価も低下している。		
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が増加している製品、減少している製品の内訳は大きく変化しているが、全体の販売量にはあまり変化がない。		
衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・セール商品の販売量は好調である一方で、定価商品の動きは悪くなっており、消費者の財布のひもは依然として固い。		
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰の影響で、依然として客の財布のひもは固い。		

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・単価は先月から引き続き上昇しているが、相変わらず限定的である。問い合わせ件数も、例年なら増えてくる時期であるにもかかわらず、横ばいで推移している。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年度末に向けて、市場にはある程度の活気が生まれてきている。しかし、従来のような大きな盛り上がりはあまり感じず、国内市場の縮小を実感する。客との会話では生活用品の値上がりの話題が多く、車までお金が回らないという断り文句が増えている。	
乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・例年どおり、決算期に向けてキャンペーンに入るが、今年は客の動きが早く、受注量も前年より早く目標を達成できている。ただし、客の値引き要求が厳しく、単価は低い。利益が少ない分、多売できれば良いが、販売量は前年並みの確保がやっとである。ガソリン価格の高騰を背景に、燃費の良い車に台替えされているのが要因である。	
その他小売 [水産物卸売] (経理担当)	販売量の動き	・月の前半が良ければ後半が悪く、前半が悪いと後半は持ち直したりと、低調に推移している。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜間の来客数は減少傾向にあるが、年度末が近いためか、土木工事関係のランチ客が増加傾向にある。	
スナック (経営者)	販売量の動き	・スナックでの飲物は普通ボトル単位であるが、年末からグラスでのシャンパン、ワイン等を始めたところ、少しずつ定着して客単価も上昇しており、全体的な売上は前年より少し増加している。ただし、その動きも一部の客に限定されている。	
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・1月の宿泊客数は、年末までの予約は好調であったものの、年明け以降は予想ほどではなく、結果的に前年並みである。宴会部門も、売上は前年より少し良いが、利益は増えていない。その一方で、原材料価格は高騰しているため、商品価格を見直しせざるを得ない。	
旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰に伴い、海外旅行客数は少し伸び悩んでいる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・月の前半は正月や祝祭日の連休が続き、病院、役所や夜の飲食店街が休みであったため、タクシー利用客数は少なかった。しかし月半ばから後半にかけて、新年会などの客も多く、例年並みに戻っている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・このところのタクシー利用客数、売上の動きは、ほとんど例年と変わらない。街の人出も依然として少ない。	
通信会社 (サービス担当)	お客様の様子	・インターネットの光回線の注文が増加しつつある一方で、一般電話回線の解約が増加しつつある。	
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・電話料収入は、継続的に減少傾向にある。	
ゴルフ場 (企画担当)	来客数の動き	・寒さが厳しくなっているが、降雪は少なく、入場者数は順調に推移している。ただし、景気が良くなっているというよりは、天候が主たる要因である。	
設計事務所 (職員)	お客様の様子	・建築確認申請の停滞は何とか解消しているが、以前の水準に戻ったという程度であり、良くはなっていない。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅に関する税制改正などもなく、購入の後押しになる話題が少なかったせいも、早く購入しなくてはと焦る客は少ない。	
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	競争相手の様子	・商店街全体を見回しても、購入した商品を手に掲げて歩いている人の数は、少なくなってきた。客は安価な商品なら並んでも購入するが、通常商品の購入は確実に減少している。また、食べ物の持ち帰りも、以前なら1人1個ずつ買っていたが、最近は2人で1個という客が少くない。
	一般小売店 [高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・必要な商品を必要なだけ購入するという購買態度が、一段と定着している。
	一般小売店 [土産] (経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇を背景に、観光地での消費は減少しており、客単価の低下が目立つ。観光客数も、増加傾向だったのが減少に転じている。
	一般小売店 [生花] (経営者)	単価の動き	・単価を下げたため来客数は横ばいであるが、売上は減少している。財布のひもは相変わらず固い。

一般小売店〔薬局〕（経営者）	単価の動き	・入居しているビルのテナント店の様子を見ると、人気を失っていた100円ショップや生鮮品の安売り店が、再び繁盛している。それに対して、洋服店ではバーゲンセールを行っても客の入りは悪い。諸物価の高騰がその背景にある。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・年明けから株価が暴落し、気温も急に下がったこともあって、商店街の人出は例年に比べ極端に減少している。自動販売機の売上も例年の1月と比べて非常に低調であり、売上は全体として厳しくなっている。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・諸物価の上昇に伴い客の実質的な所得は減っているため、客は付き合いの範囲を狭くして贈り先を厳選するなど、贈答品の購入を抑えている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの売上は、開始直後は堅調であったが、中旬以降は不調である。特に主力の婦人服の売上は、前年同月比で大幅なマイナスとなっている。また、株安の動きに同調して、高額な輸入特選ブランドや宝飾などの売上の落ち込みも激しくなっている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・宝飾品、呉服、特選ブランドなど価格帯の高い商品の売上が、顕著に減少している。婦人服、紳士服の売上も、伸び悩んでいる。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年の初売りでは、各店で何個も福袋を購入して、両手に荷物を抱えた客が多く見られた。しかし今年は、福袋でさえじっくり吟味してから買う客が多くなっており、人出の割には売上は増えていない。例年よりも衝動買いやまとめ買いが減っている。
百貨店（外商担当）	お客様の様子	・年明けからのクリアランスセールの売上は、下旬から気温が下がったこともあり、ますますである。しかし宝石や絵画など外商で扱う高額品の売上は、いずれも前年同月比で大幅なマイナスとなっている。
百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・高額商品を買える人と買えない人の差が、非常に大きくなっている。平均的な所得層の財布のひもは、ますます固くなっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・スーパーの競争は、一段と激化している。大手食品メーカーによる商品値上げが多く、従来のデフレ傾向は終わっているが、全体の売上は前年同月比でマイナスになっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店に伴い、来客数は減少している。単価も、以前ほどの伸びではなくなっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・特売商品を急いで買い求める客が増加しており、特売商品の品切れが早くなっている。保存可能な商品はまとめ買いして確実に買い置きしておき、生鮮食品は適量を購入して冷凍保存するなど、消費者の間で節約志向が急速に広がっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・商品値上げ、ガソリン価格の高騰により、消費者の生活は困窮してきている。正月明けということもあり、消費動向は堅調であるが、販売点数は減少傾向である。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食料品等の値上げ予定の発表が相次いでいるため、保存可能な特売品を、値上げ前に買い求めようとする傾向が出てきている。競合店との価格競争も厳しさを増しており、各店では利益を圧縮してでも日用品価格を凍結して、安さをアピールするなど、生き残りをかけた厳しい戦いが続いている。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・売上は、3か月前に予想していたよりは良いものの、正月三日の来客数はやはり減少している。ただし、それ以降は例年並みで推移している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・2月から一部のビールが値上げされるが、値上げ前の特需は全くない。こんなことは、これまで経験したことがない。何もかも値上げされるが、給料は増えないので、買いたくても買えないと言う客が多い。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・正月休みと3連休が重なったためか、売上、来客数共に、前年同月比でマイナスとなっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・パンの値上げに伴い、従来の売れ筋でも140円台を超えた商品は売れなくなっている。客は価格に厳しくなっている。

	衣料品専門店 (企画担当)	販売量の動き	・例年なら冬物の動きがピークを迎える時期であるが、全く売れない。年明けから節約試行が顕著になっており、冬物、春物共に、販売量は過去最悪になっている。販売量、売上共に、前年同月比で93~96%である。消費者には買う意欲もない。
	乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客との会話では、景気の良さそうな人と悪そうな人の差が激しく、一概には言えないが、全体としては景気の悪そうな人が増えてきている。
	住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴う影響が、新築着工件数の減少などに、現在もなお表れている。
	その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・これまで他では節約しながらも、貴金属にはお金を使っていた客も、最近ではかなりシビアになってきている。
	その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰などを背景に、消費意欲は減退しており、財布のひもは固くなっている。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数の伸びは、年末年始にかけてばったり止まっている。週末の宿泊客数の勢いも、年末から非常に落ちてきている。忘年会の中止や、宿泊宴会の宴会のみへの変更があり、地元客の間で慎重な動きが見受けられる。
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比でマイナスであり、宴会は横ばいである。
	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・諸物価の高騰に伴い、個人消費の買い控えが目立つ。
	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの海外旅行予約が少ない。
	旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・燃油サーチャージその他の値上がりによって、客の動きは良くない。
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・ジェット燃料の値上げに伴い、燃油サーチャージが上がっており、海外旅行を控える人が目立つ。
	タクシー運転手	単価の動き	・昨年12月半ばの運賃値上げ以降、中長距離のタクシー利用者数が少なくなっている。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・競争の激化に加えて、消費者の節約志向の高まりから、新規契約数が減少している一方で、解約数は増加している。
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・来客数が少ない。また施設の見学のみで、土産などを購入しない。
	テーマパーク (総務担当)	来客数の動き	・11、12月と、入園者数は前年度より減っている。また、客単価も低下している。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月は寒かったこともあり、来客数が少ない。
	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・サロンの化粧品の価格はスーパーに比べると高いため、最近はスーパーなどで安い化粧品を購入して、間に合わせている客が多い。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話では、ガソリン価格の高騰や株価の低迷などの話題が多く、明るい話題は少ない。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・例年12月の来客数が多いことと、1月は休みが多いため、1月の来客数が減ることは仕方ないが、今年は客単価の低下と来店周期の長期化が加わっている。
	理容室(経営者)	お客様の様子	・客の回転は、ますます悪くなっている。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・20日ごろまでは良かったが、それ以降は急に寒くなり、客の出足も悪くなっている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建築確認申請の結果が出るまでの期間が長期化しており、大型物件の着工、完成に遅延が見られる。構造計算の第三者審査が不要な小型物件に頼らざるを得ないため、着工、完成件数がたとえ増えても、完成工事金の伸びは望めない状況にある。
	住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・住宅の増築も含めて、建築確認がなかなか進まないため、増築工事等の件数が減少している。
悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・年明けには多少期待をしていたが、販売量を見ると、予想以上に悪くなっている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰と中国からの輸入食材の敬遠に伴う食料費の増加を背景に、買い控えが広がっている。購入は、本当に必要なものに限られてきている。

		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの上は好調であったものの、株価の低下に合わせるようにして、その後の売上は前年を割り込む日が続いている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セールでは、通常価格から50%以上値下げした商品には反応があるが、30～40%の値下げでは反応が悪い。また、安くても冬物には人気がなく、春まで着られる色、素材の商品を買い求めている。毎年展開している定番商品は、更に値引きされるまで待つという傾向が、従来になく顕著である。まとめ買いも減っており、1点だけ購入する客が目立つ。福袋も、例年なら開店から30分以内に完売していたが、今年は半日から1日掛かるものもある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売店の売上は、前年同月比で10%以上のマイナスである。非常に悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・従来は、弁当類の売上が落ち込んで、その代わりにおにぎりなど低価格商品の売上が前年を上回っていた。しかし、1月中旬以降、米国のサブプライムローン問題など世界的な景気後退報道に合わせるようにして、すべての分野で売上は前年を割り始めている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン表示をしても、冷やかしか客すら入って来ない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単価、販売量など全体的に良くないが、特に来客数の減少が非常に大きい。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・とにかく売上げが伸びず、目標を下回っている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・商品単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販促活動を強化しているにもかかわらず、平日、日祝日共に、来客数の減少、客単価の低下が止まらない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・客に経済的な余裕がなくなっており、来店が途絶えている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・競争が激化しており、この1～2か月で閉店を余儀なくされる競争相手が3件も出てきている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化や、ガソリン、石油製品の価格高騰を背景にした生活用品の値上げなどにより、良い材料は何もない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が急減している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油や食料品の価格上昇に対して、かなりの客が危機感を抱いている。旅行業界でも、原油価格の上昇を背景に貸切バス料金が値上がりしており、取り巻く環境は悪化している。
		設計事務所（職員）	単価の動き	・原油価格の高騰を背景に、建築材料の価格も軒並み上昇しており、客は住宅の購入に慎重になっている。また、耐震構造問題で建築界は揺れており、建築士を辞める人も多い。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・原油や食料品などの値上げを背景に、住宅ローンの返済見通しにも影響が出ており、客は住宅の購入に慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・優良宅地の分譲に伴い、物件周辺のアパートに広告やアンケートを配布したが、反応は全くない。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経常利益が大幅に増加している。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の業績は順調に回復しており、当社の受注も順調に増加している。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの包装資材などの受注量は、変わっていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月にはやや上向きになる予測をしていたものの、出版物の広告掲載件数にはいまだ反映されていない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・米国市場からの設備投資の引き合いは、増えてきてはいるが成約にはなかなか至っておらず、本格的な回復ではない。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この半年間近く、受注量、売上共に、横ばいが続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報通信分野では、拠点の海外移転に伴う商流の変化を背景に、売上は減少している。その一方で、工作機械やカーエレクトロニクス向けは、海外需要がおう盛であり、売上は増加している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの発注は相変わらずであり、引き続き厳しい状況が続いている。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・原材料価格の高騰や、米国のサブプライムローン問題の金融機関への影響など、良くない材料がある。しかしその一方で、企業、個人は共に相応に動いており、企業業績も悪くはない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの広告受注量は、企画物も含めてほとんど変わっていない。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・関係先企業の出荷量に伸びがない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・大型工場の新設に伴い、アパートなどの需要は見込めるものの、派遣社員が多いため影響はそれほど大きくない。全体的に、横ばいで変わらない。また、工場の新設がある一方で、本拠地を別の地域に移す企業もあり、目まぐるしい。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の冬の賞与の状況を見ると、支給しない企業はないものの、金額は一昨年前の冬や昨年夏の賞与と比べて、増加している様子はない。
やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前年同月比で5%ほど減少している。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・取引先の稼働状況は特に変わらないにもかかわらず、受注量は急激に減少している。当社の製品は消耗品であるが、取引先の製品価格に占める割合が小さいため、今まではコスト削減対象になりにくかった。しかし最近では、細部にわたり経費節減している様子である。
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年ならば年度末を前に忙しくなる時期であるが、今年は仕事量が少ないという話を、業界内でたびたび耳にする。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設機械関連製品を中心に、受注量は前年同期比でややマイナス傾向にある。受注残高も、微減している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・当社の売上はある程度確保できているが、周囲では売上、利益共に悪化している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の一部から、製品注文のキャンセル等が発生している。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・ガソリン価格の高騰を背景に、物流業者から運賃値上げの要請があるのを始め、様々な値上げの話が寄せられている。しかし、販売価格への転嫁は難しいため、負担は大きい。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油関連を含め原材料の価格が一層高騰しているが、消費者の需要は冷え込んだままであるため、販売価格に転嫁できないのが実状である。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・建材関連の客が、在庫調整のため、輸入量を大幅に減少させている。また、消費財関連の販売物量も、例年の同月と比べて減少してきている。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格やフェリー料金が高騰しているため、取引先に値上げを要請しているが、なかなか応じてくれない。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際大型貨物は、航空貨物から価格の低い船便に変更されている。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買金額が高騰しているため、未決済物件が増えている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先では、特に中小企業の業績が悪化している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・日本版S O X法への対応では、不備の改善に負われており、業務に支障が出ている。

		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・当社は忙しい状態が続いており、受注も十分にある。しかし、営業担当やライバル企業から話を聞くと、良い話題は全くない。このまま半年も続くと、倒産が相次ぐかもしれない。
悪く なっている		鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・年明け以降、名古屋の商社の卸売単価は、品目によっては約10%も上昇している。しかし、昨年来、建設業界の客を中心に受注が減少しているため、請負単価を値下げせざるを得なくなっている。従来は受注残が平均2か月程度だった客が、約1週間に激減している。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合いが減少している。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・1月の貨物量は、成人の日までは前年同月を上回っていた。しかし20日過ぎから日を追って、貨物量は減っている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・石油価格の高騰に加えて、株価の下落も大きく影響している。中小企業者には株式投資家が多く、事業資金から投資資金をねん出しているケースもあり、影響は大きい。一般投資家も、金利が上昇したこともあって、国債等の購入を選んでいる。
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(経営企画)	周辺企業の様子	・技術者の需要動向には、特に変動がない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣注文は、前年同月比で減少している。特に新規注文の減少が目立っている。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・海外向けに事業を行っている企業からは、株価の暴落や米国のサブプライムローン問題に関連して、動きが慎重になっているとの話を聞くことが多い。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・求人出稿依頼件数は、年末と比較して増えてはいるものの、件数の伸びに大きな変化はない。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人数は依然として高水準で推移しており、大きな変動はない。
		職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・新規求人数は、中小企業で減少幅が大きい。しかし、求人倍率は落ち着いた動きを示している。厳しさは残るが、堅調に推移している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は、3か月前と同水準である。
やや悪く なっている		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材紹介部門では、転職相談者が増加してきている。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・同数の企業からの求人数を前年同期と比較すると、マイナスになっている。その背景として、企業が退職者の補充を行っていないこと、新規プロジェクトが発生していないことが挙げられる。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	採用者数の動き	・二輪車等の北米向け輸出が大幅に減少しているため、これまで堅調に推移していた採用者数は徐々に減少している。ただし、現時点では四輪車の生産には変動がないことから、影響は小幅に止まっている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・一般求人広告の件数は、前年同月比90%程度で推移している。輸出型の製造業は引き続き堅調であるが、地場産業では苦しい状態が続いている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・人手は欲しいが、原材料費の高騰に伴う先行き不安のため、採用に踏み切れないという事業所が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で19%減少しており、特にサービス業や小売業で減少が目立っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・最新の12月の新規求人数は、前年同月比で10か月ぶりの減少となっている。有効求人数も、平成19年3月以降11月までは、前年同月比2けた台の増加で推移していたものの、12月は4.4%の増加と、低い伸びになっている。
	学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・企業業績が厳しくなっているため、企業の採用計画は不透明になってきている。	
悪く なっている		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・昨秋以降、求人数は減少傾向にある。年が明けても、この傾向は変わっていない。