

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	ゴルフ場（企画 担当）	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ、絶好調である。来場者数、 売上共に、前年同月の水準や目標を大幅にクリアでき る。	
	やや良く なっている	観光型ホテル （販売担当） 美顔美容室（経 営者）	来客数の動き 販売量の動き	・今月は特需に恵まれ、目標をクリアできている。 ・ホームケア商品のキャンペーンを実施中であり、商 品販売量は増えている。	
	変わらない	スーパー（店 員）	スーパー（店 員）	販売量の動き	・11月は3連休が2回あったが、3連休のうち日曜日 の売上の落ち込みが激しく、全体としては変わらない。 ・前年同月比で、来客数は0.8%の増加、客単価は 1.1%の上昇である。悪化はしていないが良くもな く、ほぼ横ばいである。
			スーパー（総務 担当）	単価の動き	・前年同月比は、引き続き100%をクリアでき ている。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・売上は、前年同月を何とか上回る水準である。しか し、昼間や平日の売上は依然として厳しい。	
		衣料品専門店 （売場担当）	販売量の動き	・来客数は減少しているが、現在の客の動きは過去に 例がないため、変化が読めない。	
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・販売量の動きは今一つである。ただし、悪くもな い。	
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・3連休は、初日、2日目はまずまずであるが、3日 目の来客数はかなり減少している。	
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・2、3か月前から引き続き、繁華街の人出が減少し ており、タクシー客も減っている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年ならば、11月後半の金曜日は、早い忘年会の客 で人出は増える。しかし今年は今一つであり、金曜日 の売上も増えていない。	
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・11月末の積雪等により客足は鈍ったものの、引き続 きやや良い状況を保っている。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・客の買い控えは、相変わらず目立っている。	
		やや悪く なっている	一般小売店〔生 花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物には支出するが、無駄な物、必要のない物 は買わない客が増加している。衝動買いがなくなっ ている。
			一般小売店〔酒 類〕（経営者）	お客様の様子	・商店街の人出は例年並みであるが、買物客は少な い。客の話では、残業がほとんどなく、ボーナスも減 少するということである。
	一般小売店〔土 産〕（経営者）		競争相手の様子	・ガソリン価格が落ち着き、来客数は増加している。 ただし、近隣の集客施設の入場料が無料であるため、 人出が増えている面もある。	
	一般小売店〔薬 局〕（経営者）		来客数の動き	・駅前立地のショッピングセンターに入店している が、夏以降、土日、祝祭日の来客数が極端に減少して いる。売上も20%ほど減少している。	
	一般小売店〔時 計〕（経営者）		来客数の動き	・客単価が低下している。	
	一般小売店〔書 店〕（経営者）		販売量の動き	・今月は特に土日、祝祭日の集客が、先月と比べて悪 くなっている。	
	一般小売店〔贈 答品〕（経営 者）		お客様の様子	・11月は歳暮の早期予約の時期であるが、客は様子見 しており、受注量、売上共に例年より減少している。 客の財布のひもは確実に固くなっている。	
	一般小売店〔惣 菜〕（店長）		販売量の動き	・歳暮シーズンに入ったが、動きは鈍く、売上も伸び ていない。	
百貨店（売場主 任）	お客様の様子		・ポイント割引や値引きをフルに活用して購入するス タイルが定着しており、優待がない時期には客は買物 しない。		
百貨店（販売担 当）	お客様の様子		・11月からクリスマス限定の宝飾品を発売している が、例年ならば月末までに売り切れる商品もあったの に、今年は出足が鈍い。他社も同様の様子である。ま た、ボーナス需要も思ったほどには伸びておらず、単 価も低い。		
スーパー（経営 者）	販売量の動き		・購入金額、購入点数が、共に少ない。また、客は低 単価商品ばかりを求めている。		

スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は価格に対して非常に敏感になっており、特売品は売れるが、通常価格の商品は売れない。11月の売上は、前年同月比95%である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・割安な商品はまずまず動いているが、そうでない商品は非常に厳しい。以前はもう一段品質の良い商品を購入していた客でも、今は割安な商品ばかり購入している。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今までは、セールを実施して、販売点数の横ばいを維持してきた。しかし今月は、前年を下回っている。客は支出をかなり抑制している。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数が減少している。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・冷え込みが厳しくなり、すきやき等の鍋物商材が中心になっているが、牛肉よりも安い豚肉のほう動いている。客単価も低下しており、客は明らかに財布のひもを固くしている。また、ボジョレーヌーヴォーの予約件数は、前年の半分以下である。販売開始後も、盛り上がりはみられない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、ボーナスが半分になるとか、出ないかもしれないといった話題が多くなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入から半年が経過し、タスポ効果はかなり薄れてきている。また、たばこ以外の商品の売上増加にもつながっておらず、利益が落ち込んでいる店舗もみられる。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上、単価共に悪化している。ここ2、3か月では、一番悪い。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・自動車産業で残業が減少し、期間工や派遣社員の解雇も増えている。期間工の減少に伴い、食品の売上の前年割れが目立っている。米飯類の落ち込みが特に厳しい。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・前年同月比で来客数は90%、買上単価は90%となっており、販売量は81%である。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年同月と比べて、販売台数、単価共に悪化している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売単価、販売量、競争条件はそれぞれ良くなったり悪くなったりしているが、売上は毎月少しずつ減少している。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の動きは、少し悪い。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車の発表にもかかわらず、来客数は前年同月並みであり、前月と比べると激減している。販売台数は、前年同月比で60%ほどに落ち込んでいる。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話では、仕事がなく、残業もなくなっているという話をよく聞く。
住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・新築住宅は、今年が住宅ローン減税の最終ということで、現在は動いている。しかし、新規の着工物件は少ない。また、住宅以外の民間物件や、公共事業関連の一般建築物件も少なくなっている。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・これまでは、悪いなりに継続的に仕事があった。しかし現在は、仕事が全くない日がある。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣の企業団地で休日出勤が極端に減少したため、休日のランチ客が減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・例年ならばボジョレーヌーヴォーの売上が増加する月であるが、今年の売上は例年の半分以下である。仕入れを3割減少させたが、売れ残っている。売上も前年の15%ほどであり、客の財布のひもの固さを実感している。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊客数は、今月も非常に厳しい。レストランの来客数も低迷している。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・入店する大型店舗全体の来客数が減少しており、当店の来客数も減少している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行業界では、原油価格の低下、円高、来年1月以降の燃油サーチャージの値下げなど好条件がある。しかし、地元では大手自動車メーカーの収益の下方修正の影響もあり、不安が根強い。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば、11月は帰省客が増える。しかし今年、前年、前々年と比べて、来客数が減っている。

	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・携帯電話の普及もあり、出費を少しでも抑えたいと、固定電話の解約が増加している。
	観光名所（案内係）	お客様の様子	・年配の常連客が来店しなくなっている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・高齢客の年金が減っているため、高齢客の来店間隔が以前よりも長くなっている。
	美容室（経営者）	単価の動き	・給料、ボーナスの減少により、客の財布のひもは固くなっている。市販のヘアケア商品を利用する客も増加しており、単価が低下するとともに、売上も減少している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店回数が減少している。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期は、ますます長くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン控除に関する政策方針が明確でないため、客は戸惑っている。営業面でも説明が難しいため、影響が出ている。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月決まった数のチラシ広告を入れているにもかかわらず、問い合わせ件数は激減している。商談できる客も少なくなっている。
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	販売量の動き	・問い合わせ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	・販売量は、前年同月比で15%ほど減少している。特に単価の高い商品の売行きが悪くなっている。9月下旬から10月中旬までの販売不振は、事故米による影響が大きかった。しかし、10月下旬以降の販売不振は、事故米では説明できない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に、極端に悪くなっている。日用商品の販売量が特に悪くなっている。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	単価の動き	・客単価が低下している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・酒類を卸しているすべての飲食店で、来客数、来店回数が共に減少している。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・新規客や来店頻度が少なかった客の来店がほとんどなくなり、低価格店に流れている。常連客も、商品を選んで買っている。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・明らかに買い控えがある。自動車製造業の減産による影響が大きい。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・靴売場では、来客数は減っていないが、常連客も見に来ているだけである。手入れ用のクリームなどは売れているが、靴の購入は少ない。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月は高額品の不振が目立ったが、今月は価格にかかわらず、婦人服、雑貨、紳士服などファッション商材全般に不調が広がっている。前年同月比で見ても、売上は近年経験がないほど落ち込んでいる。クリスマスイベントを仕掛けても、客の反応は芳しくない。
	百貨店（企画担当）	単価の動き	・歳暮の客当たりの贈り先の減少が顕著である。加えて、単価も低下している。単価の落ち込みは、ファッション商材など他の商品でも目立ってきている。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今月は外商客を訪問し、催事の案内をしているが、以前と比べて来店してくれない。また、来店してくれた客も、付き合い程度にしか買物してくれず、大きな買物をする余裕がないと言っている。そのため、来客数、売上共に、大幅に減少している。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・来客数は大きく減少していないが、客が服を購入する際の条件は、ますます厳しくなっている。現在は、気候、行事、着用期間、ファッション・トレンド、価格の5つの条件がそろわないと、客は購入しなくなっている。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、客は定価品だけでなく特価品も慎重に選んでおり、一度の来店では決めない客が増加している。緊急の短期セールを行ったが、売上は前年よりも15%ほど減少している。

百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・コートを始め高額品の売行きが悪く、客の財布のひもは思った以上に固くなっている。客単価は、例年と比べて半分ほどである。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の中堅業者が急に倒産したり、廃業を検討している零細小売店があったりと、状況は急激に悪化している。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比98%前後で推移している。値下げ商品の動きばかりが良く、生活防衛意識が高まっている。また、割引日に買いだめする傾向が強くなっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は、タスポ効果がまだ残っており、増加している。しかし、客単価は低下している。主力の弁当やおにぎりの売上が落ち込んでおり、非常に厳しい。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪化しており、売上は減少している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・商品値上げによる影響が一段と強く出ており、カップラーメンの売上も大きく減少している。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・タスポの導入当初と比べると、来客数の増加幅は小さくなってきている。また、地区によっては、自動車製造業の減産に伴う影響を受け始めており、売上は前年割れに転じている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、客単価、販売量のどれも悪い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・欲しい服を決めて来店し、試着までして、それでも買わないという客が増加している。
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・受注量、来客数共に、激減している。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数の減少傾向に変わりはない。それだけでなく、販促によって来客数が増えた日でも、購入に結び付かないという状況に変わってきている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売は前年も悪かったが、その前年と比べても、販売台数は大幅に減少している。会社全体で、前年の8割を維持するのが精一杯である。市場は冷え切っており、値引きしても効かないのが現状である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・増販期を迎えているにもかかわらず、さっぱり売れない。販売実績は、前年同月比75%である。法人需要が大きく落ち込んでいることに加えて、一般の消費者の台替需要も急速に縮んでいる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2か月ほど前から、今まで経験したことがないほど、売上は減少している。
その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・来客数は減少し、客単価も大幅に低下している。客の購入意欲は著しく低下しており、しばらく売上の回復は難しい。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日、祝祭日のディナー客が、一段と大きく減少している。単価の面でも、高額なメニューは売れなくなっている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く締まっている。繁華街の人が全くない状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とにかく、客が来てくれない。来客数が少ない。
一般レストラン【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、客単価も低下している。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約の入る時期は遅くなる傾向があるが、今年の年末年始時期は予約が入らないまま終わってしまいそうである。前年同月比で、宿泊数は80%、昼食は90%である。
都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・利用者の間では、とにかく少しでも安くという感覚が強くなっている。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に業績が悪化し、費用削減が顕著に見られる。出張での宿泊利用やパーティーなどの手控えがある。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・自動車関連企業からの受注が減っている。また、自動車関連企業で働く人の残業が減っている影響が、様々な業種に波及している。

		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・自動車関連企業では、出張経費を始め様々な経費が削減されている。その影響により、旅行需要は減退している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、旅行の申込件数、金額も共に減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約こそキャンペーン効果により戻ってきているが、解約件数の増加傾向は変わらず、節約ムードが広がっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中で、景気の良い話は全く出ない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・契約件数が激減しており、収益は赤字になる見通しである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地代も含めて、住宅建築費を抑えようとする客が増加している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先企業の出荷量は、やや増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比較しても前年同月と比較しても、受注量は減少を続けている。著しい採算割れのため、経営状態は悪化の一途である。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・全国に運転手を募集したところ、応募の問い合わせが多い。各地で失業者や求職者が増えている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の景況は相変わらず悪く、投資に対しても様子見を続けている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量の落ち込みが続いている。
	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	・原材料価格の値上がりに伴い、取引先に値上げを要求しているが、なかなか承認されない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・飲食店や美容関係など一般消費者を客にする業種で、売上の減少が加速している。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰と円高により、利益の確保にかなりの影響が出ている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・生産の急速な縮小により、これまでほとんどなかった発注後の注文取消しがある。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格は低下しているが、需要が減少しているため、収益は一段と厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、3か月前よりも約20%減少している。ただし、受注はコンスタントに入っているため、操業度は維持している。キャッシュフローも、今のところ問題ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・直近3か月の受注量は、前年同期比で数%落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社からも、良い話は聞こえてこない。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の減産に伴い、受注量は大幅に減少している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・最大の取引先の鉄鋼企業が大幅な減産を続けているため、大きな影響が出ている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物量は、15~20%も減少している。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・荷物の絶対量が減少している。収益確保のため、運行費を削って破格で荷物を集め始めている企業もある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連の取引先では、残業の抑制などの経費削減が行われている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業の売上、利益は、共に減少している。特に自動車関連企業の落ち込みが目立っている。
不動産業（開発担当）		受注量や販売量の動き	・マンションが全く売れておらず、購入を検討する客も目に見えて減少している。数少ない客も、値引きを前提に臨んでくる。また、契約の最終段階でも決断をためらうケースが非常に多い。	

	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の受注が多少ある反面、定期的な仕事が減少している。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・9月以降、景況は毎月悪化している。設備投資は、企業のトップが待ったを掛けるため、停滞している。同業他社も含め、年を越せないという中小企業が多い。
悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先は輸出に依存しているが、特に北米向けの輸出が激減していることに加えて、中国向けも減少傾向にあり、相当な影響を受けている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体分野向けの製品受注が減少している。
	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少に加えて、販売価格の低下も著しい。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連企業を始め大企業から設備投資のキャンセルが相次いでおり、需要は前年の半分ほどに減少している。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年同月比は、マイナスが続いている。販売価格に関しても、依然として厳しい競争が続いている。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、極端に減少している。不況や円高の影響もあり、海外の客が設備増強を控えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全般が悪くなっており、販売量は極端に減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比で約3割減少している。新規の引き合いも全くない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・ほとんどすべての見積案件が、中止または延期になっている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・近隣の企業では大幅な減産が進み、非正規雇用者の解雇が始まっている。
	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	・完成車メーカーからの発注量及び今後の生産台数の内示は、月を追うごとに下方修正されている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの販売台数の減少をきっかけに、資金繰りに困り始めた仕入先が続出している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅展示場に来場者があっても、様子見で成約に結び付かない状況にある。
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・倒産、廃業する企業が増加している。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・生産計画の下方修正が続いており、物量は減少している。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月は例年ならば輸送量が比較的多い月であるが、今年はかなり低調であり、前年同月比で5%以上も落ち込んでいる。メーカーの工業製品、一般の消費財共に低調であり、落ち込みは深刻である。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先企業では、設備投資を極力控えている。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・金融機関からの融資が不安定であるため、決済日の延長や契約の不成立が増えている。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告販売量は、前年同月比で3割以上も減少している。販売管理費の削減が続いている。
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・不動産の取引件数は減少傾向にある。商業地では、金融機関の融資も厳しくなっている。そのため、取引単価の低下が著しい。住宅地では、ローンが可能であるため、今のところ変わらない。
公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は、急速に悪化している。ボーナスが大幅にカットされる企業も多い。	
会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では、関連会社や部門の整理を進めている。	
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・残業時間をなかなか減らせなかった顧問先企業が、定時で終業させるようになっている。その一方で、建設関係の企業の赤字が拡大している。建材の輸入企業では、円高のため一息付いているが、商品の売行きは相変わらず低調である。	

		その他サービス業 [ ソフト開発 ] (社員)	取引先の様子	・大手自動車メーカー系列の取引先では、システム開発案件を軒並み中止している状態である。
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	-	-	-
やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き		・IT関連企業からの派遣需要は、ほとんどなくなっている。
	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子		・地元の大手企業では、残業や休日出勤がなくなりつつある。そのため、派遣需要も減っている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き		・人材紹介部門における正社員求人案件が、急激に減少している。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き		・自動車関連企業からの派遣求人数の減少が鮮明になっており、契約更新率も低下している。また、正社員の採用抑制に伴い、紹介予定派遣の求人も半減している。
	職業安定所 (職員)	採用者数の動き		・紹介件数の前年同月比はプラスであるが、就職に結び付いていない。企業では、厳選して採用する傾向が強くなっている。
	職業安定所 (管理担当)	求人数の動き		・有効求人数の前年同月比は8か月連続のマイナスであり、企業は求人を手控える動きが続いている。
	学校 [ 大学 ] (就職担当)	求人数の動き		・大企業からの求人数は微減にとどまっているが、中小企業からの求人は、業界によっては大幅に減少している。
悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子		・自動車部品メーカー各社から、派遣発注の停止が続いている。加えて、就業中の派遣社員の雇止め件数が、大幅に増加している。
	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子		・企業の研究開発予算の引き締めが厳しくなっており、技術者派遣でも、残業の抑制やアウトソーシング契約の解除などが見られる。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子		・製造業を中心に、新規雇用の凍結や非正規社員の契約打ち切り等が目立ち始めている。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き		・9月以降、大手メーカーの生産調整が進んでおり、それに伴い雇用調整も急速に進んでいる。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子		・アウトソーシング業界では、特に製造業において、派遣社員を削減する動きが強くなってきている。売上は2～3割減少している。
	求人情報誌製作会社 (編集担当)	求人数の動き		・中途採用の減少が進んでいる。再来春の新卒採用を中止する企業も出てきている。
	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	求人数の動き		・求人募集広告件数は、前年同月比66%となっている。転職の一般求人や正社員の募集広告は、大幅に減少している。派遣社員の募集も止まった状態である。飲食店や小売店の非正規社員の募集も、需要はあるものの件数は減少している。
	職業安定所 (所長)	求人数の動き		・製造業では、10月の外国人求人数が、9月と比べて半減している。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子		・企業による雇用調整が急速に進んでいる。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き		・輸送用機器製造業を中心に、大企業による派遣契約解除に伴って、派遣社員の大量解雇が生じている。また、下請企業による求人の取りやめも目立つようになってきている。今度ばかりは、企業努力ではどうにもならないという声が聞かれる。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子		・自動車部品製造業においては、30%程度の減産が続いている。そのため、雇用環境も急速に悪化している。
民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き		・求人数は、3か月前の半分になっている。	