

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	美容室（経営者）	それ以外	・年末の予約状況は例年通りであり、非常に忙しい。
	やや良く なっている	スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は、前年同月比で2.0%増加している。客単価は、同5.2%上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・11月末以降、来客数、売上はそれぞれ25%増加している。ただし、客単価は変化していない。
	変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・客は買物の際に、必要な商品、必要な分量をかなりの時間を掛けて慎重に選んで購入している。
			単価の動き	・海外旅行の代わりに国内の近距離旅行が増加しており、来客数は前年同月比で10%ほど増加している。しかし、客単価が10%近く低下しているため、売上は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比は100%をクリアしており、タスポ効果は持続している。しかし、その効果は薄れてきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・良い状況にはない。ただし、どうしても必要な車はぜいたくしない範囲で購入したりと、買う人は買う状況である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・製造業の悪化に伴い、業務出張の取扱件数が激減している。ただし、それ以外では特に変化していない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信回線の契約件数は、若干の減少傾向にあるものの、ほぼ現状維持である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・温泉施設への来客数は、ほぼ前年並みで推移している。前年と比べて交通の便が良くなっている分、来客数を維持できている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・ボーナス時期ということもあり、忘年会の客で繁華街の人出は多くなっている。ただし、あまり支出はしていない様子である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・先月、今月と天候に恵まれ、来場者数、売上共に目標を達成している。来場者数はここ数か月安定しているが、天候次第という面もある。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護サービスの業界では、さほど不況は感じられない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は極端に少なく、販売量、売上共に伸びていない。また、法人からの受注も減少しており、それが一番の悩みである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・お歳暮用は、金額を落としたり贈ることを控えたりする客が増えている。お正月用は、例年通りますますの売行きであり、必要な物への需要はある。ただし、企業は経費の節約に努めている様子であり、企業からの注文はかなり少なくなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・師走に恒例となっている商店街のセールの人出は、例年通りである。しかし、売上は前年同月比で15～20%も減少している。資金繰りも厳しくなっており、近隣では年末までに閉店する商店が4、5件ある。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・売上はどの部門でも減少しており、悲壮感がある。米国のサブプライムローン問題に端を発した国内株式市場の混乱や、悲観的なマスコミ報道などにより、客の購買意欲は一気に落ち込んでいる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	それ以外	・お歳暮商戦では、従来からの百貨店以外にもコンビニやスーパーなどがきめ細かいサービスを始め、競争に参入している。その結果、売上は減少している。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・お歳暮需要は、例年ならば地元の自動車関連企業から多数の受注があったが、今年は少ない。
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・余計な物は買ってはいけないという雰囲気があり、日用品以外は購入しない客が増加している。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・食料品や若い女性向けの婦人服等の売上はますますであるが、それ以外、特に紳士洋品や雑貨が悪い。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・野菜価格が上昇した影響で、売上は今年度で初めて前年同月並みになっている。しかし、客は価格に対して一段と敏感になっており、客の買物は相変わらず慎重である。	

	スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価、客単価共に低下している。客は必要な物以外は買わないため、1人当たりの買上点数が減少している。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・ケーキやオードブルなど、クリスマス関連商品の売上が落ち込んでいる。予約商品も含めて、前年同月の90%を割っている。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・客は、必需品以外は購入していない。クリスマス商戦でも、ワイン、ケーキや寿司など単価が高い商品の売上は、前年を割り込んでいる。前年の曜日構成も影響しているものの、買上点数は前年の98%であり、単品単価も低下している。安さのアピールが中途半端であると売れない。
	スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・店全体の売上は前年同月並みを確保しているが、お歳暮、クリスマス商材、おせち料理の売上が共に、前年同月の売上を下回っている。利益率も低下しており、今月の利益は前年同月を下回っている。低価格競争やポイントクーポンの拡大による販売促進費の増加が、経営を圧迫している。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は、前年同月比で20円ほど低下している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年ならば年末3日間の売上はかなり多いが、今年は低調である。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上が減速している。加工食品、雑貨等の売上も、前年同月比、3か月前比共に、減少している。
	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスに向けて、必需品を吟味して買おうと、下見に来店する客が目立っている。セールの対象外となる新商品に対しても、慎重な買物姿勢である。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は、非常に鈍い状態である。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約時期が遅くなってきている。キャンセルまではいかないが、何となく支出を抑える動きがある。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・旅行金額を慎重に比較検討する客が増えてきている。余暇の出費も抑えたいという様子がある。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高ウォン安により、韓国旅行客の数は増加している。しかし、旅行単価が安いため、全体の販売金額は減少している。航空各社では2009年1月から燃油サーチャージを値下げするが、また値下げ幅が小さいため、大きな販売増にはつながっていない。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば若者の帰省需要が発生する時期であるが、今年はそのような需要も減少している。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば12月は忙しい月であるが、今年はあまり客が来ない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば年末は多くの客で込むが、今年は他の月と変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数の伸び悩みが続いている。賃貸物件でも、派遣社員の大量解雇に伴う空室増加が目立っている。そのため、新築を控える動きも始めている。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客との商談は、将来の生活不安の話題などが出て一向に進まず、契約に至らないケースが増えている。
	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	・契約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	・例年ならば、年末には多少売上が伸びるが、今年はさっぱりである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品がなかなか売れない。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・例年この時期は、お歳暮や土産などで需要が伸びる。しかし今年は、企業向けが中心の店舗では売上は前年同月比で15%以上も落ち込んでいる。個人消費が中心の店舗でも、2か月連続で前年同月を10%以上下回っている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・連日の不景気報道の影響か、比較的余裕がある年金生活の客でも、買い控えをしている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・食品偽装問題等による非常に厳しい状況から立ち直りつつあったが、自動車産業の不況によって、販売量はまた一気に減少している。単価も落ち込んでいる。

商店街（代表者）	競争相手の様子	・100円均一の店では、同業他社も含めて軒並み、売上、利益を落としている。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	単価の動き	・売上単価が低下している。早期注文による割引や送料無料サービスを利用する客が増えている。
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〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店業界は、本来ならば12月は閉店が少ない。しかし今年は、飲食店の閉店が相次いでいる。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は変化していない。しかし購入客数は、土日でも平日並みに少ない。売場に入ってくる客も減っており、携帯で話をしながら通路から商品を眺める程度で、店員から声を掛けられたくない様子の客が多い。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・半年前は、株価の低迷に伴い、高所得者による宝飾品等の高額品の買い控えが目立っていた程度であった。しかし今は、衣料品、雑貨を含めてほとんどの分野、価格帯で、動きが止まっている。堅調なのは、必需品である化粧品と、単価が極端に低い食料品くらいである。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマスギフトの対象となるアクセサリ、時計、ハンドバッグなどの売上は、前年と比べて10%以上も落ち込んでいる。このような大幅減は、これまで経験したことがない。セールを前倒しても反応は鈍く、客の購買意欲は著しく低下している。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・お歳暮の受注が全くなくなり、売上は減少している。外商客への訪問販売に対する反応も悪く、以前ならば付き合いで購入してくれた客でも、話に乗ってくれない。これまで経験したことがない厳しい状況である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦のピークでも、盛り上がりは感じられない。客の予算は例年より低く、高額商品は全く動かない。女性も値段を気にする様子が目立つが、男性客のほうが価格にシビアである。予算は3万円と言っている、2万円ほどの商品を買っていく客が大多数である。年齢が高くなるほど、その傾向は強まる。クリスマス商戦の売上は、前年の8割ほどになる見込みである。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前年同月比で、来客数はやや減少している程度であるが、購買点数や購買単価は大幅に悪化している。気温が低下したため防寒衣料の動きを期待していたが、盛り上がりは結局到来していない。前年と比べて価格も安く価値ある商品が増えているにもかかわらず、客の反応は乏しい。客の購買基準がわからなくなっている。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・来客数がかかなり減少している。クリスマスギフトの売上も、驚くほど少なくなっている。客はセールの対象商品かどうかを早い時期から尋ねるなど、価格に対して本当にシビアである。
百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・業種を問わずほとんどの客が、11月から一気に悪くなったと話している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・余計な商品は、安くても売れない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・当店は自動車関係の下請業者が多い地域に立地しているが、派遣社員が次々と解雇されている状況にあり、非常に厳しい。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・飲食業を営んでいる取引先では、来客数の落ち込みに伴い、買上が減少している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車の減産ショック以降、暖冬の影響もあって、衣料品の売上は前年同月の90%ほどとなっている。また、特売や割引に対する客の反応も、一段と敏感になっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスケーキなどの予約商材は、ほとんどの店舗で前年割れになっている。また、単価が高い弁当などの販売量も落ち込んでいる。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、買上単価共に、11、12月と続けて悪くなる一方である。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ、ビールや弁当など、価格が少し高い商品の売行きが悪くなっている。

コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・自動車製造関連の工場の稼働時間の短縮や非正規社員の労働人口の減少により、当地域の店舗の売上は他地域と比較しても突出して悪くなっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売単価などすべての要素で悪化している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はメーカーの販促に乗って、来客数、販売数共に増加している。しかし、メーカーの販促がなければ、来客数、販売数共に激減しているところである。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量は例年の同時期と比べて半減している。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・客はまとめ買いをしたり無駄な物を買ったりせず、ひたすら生活防衛に動いている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、9月後半以降減少傾向にある。年末の来客数は、かつてないほど落ち込んでいる。また、テレビの価格も、前年には37型が最安値でも149,800円であったのに、既に89,800円にまで下落している。来客数の減少と価格低下により、売上は大幅に減少している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月の受注の99%は、20歳代の客からである。その他の年齢層からの受注は、全くない。家庭のある人は、生活のため、車どころではない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が、本当に少ない。仕事がない日もあったほどである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規の来客数が、激減している。マスコミによる過剰な不景気報道もあり、消費意欲は低下している。購入資金を持っている客でも、雰囲気によって流されている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今までも厳しかったが、今月になり販売台数は更に大幅に減少している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量、来客数共に非常に悪い。10月以降、月を追うごとに悪くなっている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は激減している。特に他メーカーの車に乗っている客の来店数の落ち込みが顕著である。また、商談に入っても、どの客もこれまで以上に厳しい値引き要求をしてくる。サービス工場への在庫も少なくなってきており、収益的にも非常に厳しい。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注実績は、前年同月の60%ほどである。特に自動車製造関連企業が集まる地域の実績が、大きく落ち込んでいる。商談件数も激減している。法人、個人共に、落ち込みが激しい。従来の年末商戦とは、様相が一変している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最悪の状態である。このような状態は、過去に経験したことがない。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話では、残業がほとんどなく、所得が減っていると話す客が多い。
住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・新築の中止や延期もあり、建築業界全体が落ち込んでいる。また、住宅ローン減税の実施待ちの様子も見られる。
その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・ぜいたく品は控えるという雰囲気がある。高額商品は、眺めるだけという状態になっている。
その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・客は、し好みや高額商品の購入を控えている。実用的かつ安価な商品に限って購入している。
その他専門店【雑貨】（店員）	単価の動き	・家庭用商品の売上は、前年同月比10%減で収まっている。しかし、忘年会などの宴会用品や出張旅行の関連用品など会社関係の商材の動きが全く無い。
その他小売【水産物卸売】（経理担当）	販売量の動き	・販売量は、以前から減少傾向にあったが、今月はかつてない落ち込みである。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全曜日、時間帯で、来客数、客単価共に悪化している。業績は月を追うごとに悪化している。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・マスコミは不況報道ばかりを流しており、客の財布のひもは一段と固くなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ち込んで、どうしようもない状況である。

	一般レストラン 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・忘年会の減少もあり、来客数は減少している。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日はまだしも、週末の来客数の減少が大きい。
	一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・大手メーカーによる人員削減、派遣社員の解雇や寮からの強制退去など、暗いニュースばかりが報じられている。店内の会話も政府に対する不満ばかりであり、客は財布のひもを固くしている。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス時期でも、タクシーを避けて電車、バスなどの公共交通機関が動いている時間帯に帰宅する客が多い。また、忘年会を取りやめたと話す客も何人かいる。夜の繁華街の人出は例年より少なく、年末の盛り上がりは2、3日だけである。加えて、26日が仕事納めという企業が多く、実質的な営業日数も少ないため、売上は減少している。
	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	お客様の様子	・客の買い控えの動きが顕著になっている。先行き不安が影響している。
	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・企業、団体からのキャンセルが相次いでおり、売上の2けた減は避けられない。宿泊客数も、予約が入っては消えるの繰り返しであり、悪い状態が続いている。
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が大きい。仕事関係の出張も個人旅行も、大きく落ち込んでいる。
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門の前年同月比は、大きく落ち込んでいる。レストラン部門でも、高単価であるディナーの売上が大幅に減少している。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・出張旅行の取扱いが減少するなど、自動車産業の減産による影響は一段と大きくなってきている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・年末に企業や商店を訪問しても、深刻な話題しか出てこない。これまでは「景気悪いね」の言葉も挨拶代わりようになっていたが、今は現実になってきている。当然のことながら、旅行の話を持ち掛けても、乗ってこない。
	タクシー運転手 通信会社(企画担当)	単価の動き 販売量の動き	・乗車単価は、以前と比べてかなり低下している。 ・年末キャンペーンのため、新規契約数は回復している。しかし、低価格サービスへのシフトが顕著になってきている。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が、非常に減少してきている。
	その他レジャー 施設〔劇場〕 (職員)	販売量の動き	・企業など団体による観劇申込件数が非常に減少している。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・客足が遠のいている。
	理容室(経営者)	お客様の様子	・客の回転は、以前と比べても悪くなっている。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・施主と打ち合わせをしていますが、景気の悪い話は全く聞かれない。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・以前ならば、年末に家を修繕して新年を迎えるということもあったが、今は見合わせている。また、家を建てた客からは、いつリストラされるかわからず、ローンの支払いが心配との声が聞かれる。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客は、残業代の減少もあって、住宅を購入できない状況である。
	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・大手自動車メーカーの業績悪化が、自動車製造業で働く人はもちろんそれ以外の人々の消費意欲も低下させている。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・土地売買の不動産広告を、新聞等に掲載してもインターネットのホームページに掲載しても、問い合わせはほとんどない。住宅を新築する意欲は、ないに等しいほどの状況になってきている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	-	-

変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先業界では、金融危機の影響で設備投資にお金が回らず、相変わらず景気は悪い。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞購読をやめる家庭が目立ち始めている。
やや悪くなっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料高は解消されつつあるが、円高の影響が出始めている。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・設備投資の計画中止などが増加しており、仕事の確保を不安視する声も増えている。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先による生産計画の見直しにより、発注量は下方修正された。その結果、今月の受注量は、平成20年度上期の月平均と比べて約30%減となっている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連や設備機械関連の業界からの物量が、激減している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、12月の第3週から年末にかけては、荷物が非常に多い時期である。しかし今年は、22日と24日の2日間の荷物が多かっただけで、他の日では例年より10ポイント程度も減少している。このような経験は、20年以上の勤務で初めてである。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・11月の貨物輸送売上は、前年同月比93%と7ポイントも減少している。12月も、11月と同程度かそれ以上に悪い。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、来年以降の投資を延期または見直しする対応が目立っている。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車製造関連を中心に、受注量は大幅に減少している。設備稼働率は悪化しており、年末は休暇を大幅に増やすなどしている。個人客でも、投資信託等の運用悪化により、新たな投資に慎重になっている。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業が広告予算を減らしているため、受注は減少傾向にある。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・担当している運送業界では、出荷量、受注件数共に減少している。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・製造業では、設備が3～5割しか稼働していない工場が増えている。	
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	・主要取引先である自動車製造業では、海外における生産減少がかなりのスピードで進んでいる。梱包資材に対する需要も、それに比例して減少している。
	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	・自動車製造業を始めとする全業種において、受注量や販売量が減少している。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、過去最悪となっている。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・経常利益が激減している。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・燃料価格がピーク時の半分になったことは、良い材料である。しかし、受注量は通常の3割ほどに急減している。そのため、在庫調整に苦慮している。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上は、全業種、分野で減少している。特に12月20日以降の販売額は、前年同月の半分ほどに減っている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の審査の遅れによる影響が残っていることに加えて、不動産不況に伴う建築着工件数の減少が加わり、市場は縮小している。そのため、見積件数、出荷件数共に減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力である自動車業界からの受注の落ち込みは、一段と進んでいる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先では受注案件が減っている様子で、営業に躍起になっている。特に自動車関連では大幅な減産により、雇用にも影響が出ている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・取引先の業績の下方修正により、新規案件の中止だけでなく、現在の案件の見直しも必要になっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客先は、明らかに買い控えしている。
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が、大幅に減少している。

	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	・客からの注文は3か月先まで入るが、変更が多く、連絡の都度受注量は減少している。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫調整に伴い、受注量は大幅に減少している。	
	建設業（経営者）	取引先の様子	・契約した案件がキャンセルになったりと、販売が止まった状態が続いている。	
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・予期しなかった企業が倒産するなどの事態が目立ってきている。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・取扱貨物量は、前年同期比で輸入は数%伸びているが、輸出は30%減少している。合計すると、大幅な減少である。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・運送業界では、輸送物量の減少が顕著である。9月以降、月を追うごとに悪くなっている。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・製造業を中心に、残業や休日出勤、夜勤が減っているという客が増えている。	
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月の7割を割っている。広告の出稿依頼件数も激減しており、前年同月の半分となっている。	
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・自動車関連産業が低迷している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・団地での売物件が増えている。販売単価も徐々に低下している。	
	公認会計士	取引先の様子	・売上が前年同月の70～80%になっている取引先が増えている。派遣会社への支払いの減少と共に、給与改定やリストラ、生産調整を始めた工場も目立ってきている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・原油価格の低下により、経費負担は減っている。しかし、金融不安に伴い、受注量、設備投資の設計受注量共に大幅に減っている。また、社員の冬季ボーナスも、前年同月比で30%ほどカットしている企業がある。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先には自動車関連企業が多いが、その仕事量は激減している。残業をなくし休日を増やすなどの対応が取られている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・部品生産をしている取引先では、倒産の恐れが出てきている。それに伴う取引先の変更等により、業務が繁忙になっている。	
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	-	-	
	やや悪 くなっている	-	-	
	悪く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・IT関係の求人はすっかりなくなり、単価も低下しつつある。特に外国人には求人がない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車関連企業からの求人数は、9月以降4か月連続で減少している。中堅、大手企業にも、発注の停止や雇止めが広がっている。長期稼働者数の減少に歯止めが掛からない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業では、開発費用の抑制により、技術者派遣に対する需要の追加はほとんどない。プロジェクトの終了に伴う契約満了も散見される。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・親会社の不振に伴い、当社の人材派遣業でも、スタッフ間でワークシェアリングを実施する等の必要が生じている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・契約期間の満了に伴う派遣社員の打ち切りが相次いでいる。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車メーカーを中心に生産調整が本格化しており、それに伴って事務系職種の要員計画の見直しも本格化し始めている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に自動車関係で、求人の一部がキャンセルになるなど派遣利用が控えられている。求人数は減少している。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員採用の人材紹介部門への求職登録者数が、過去最高となっている。	

人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・自動車関連企業からの求人数は、前年同月と比べて半減している。サービス関連でも、年末にかけての短期求人数が前年同月比で2割減となっている。
アウトソーシング企業(エリア担当)	採用者数の動き	・採用数は激減している。人員の削減が進んでいる。
求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・中途採用への求人数は、一段と減少してきている。2010年卒の新卒採用を取りやめる企業も出てきている。
新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・県内の大手輸送機器関連企業のすべてが、派遣社員の契約を解除している。この影響は下請企業にも及んでいる。
職業安定所(所長)	周辺企業の様子	・派遣等の非正規社員の削減に加えて、正社員の希望退職を募集する動きもある。また、勤務時間の短縮や休業等に伴う助成金に関する相談件数が増加している。
職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・新規求人数は、大幅に減少している。求職者の離職理由も、人員整理によるものが増加している。
職業安定所(職員)	それ以外	・休業に伴う雇用調整助成金に関する問い合わせや届出が、急激に増加している。
職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整に対する助成措置に関する相談件数が急増している。
職業安定所(職員)	求人数の動き	・11月の新規求人数は、前年同期比22.2%の減少である。輸送用機器製造業では、同46.3%の大幅減となっている。有効求人数も、同21.1%減少している。求人が未充足のまま、取り消されるケースが増えている。
職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・輸送用機器製造業では、派遣社員、期間工の雇止めや解雇が増えている。
民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・金融業を除くすべての業種で、求人数は半減している。
学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・2010年卒の新卒採用を取りやめる企業が出てきている。