

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（ - : 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 | その他飲食 [ハンバーガー] (経営者) | 来客数の動き | 自社内競合、郊外大型店の影響が一段落した。正月のショッピングセンター型の店舗は大きく前年の売上を上回った。雪の影響で中旬は売上が伸びなかったが、変化の兆しが見えている。 |
| | | 競艇場(職員) | 販売量の動き | ・正月のレース並びに月末から開催しているレースの売上が前年より増加した。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・お正月にしては購買が少し落ちており、他の店を見ても同様の印象を受ける。 |
| | | 一般小売店(経営者) | 販売量の動き | ・12月後半から販売量、来客数共に、なぜか好調になっている。 |
| | | 百貨店(購買担当) | お客様の様子 | ・相変わらず食については売上が順調に推移しており、今月初めのセールは、初日に今までにないほど売上を伸ばした。現在食品関係の催事を開催しているが、メディアの影響もあるのか、有名店については10時開店なのに6時半から並んで整理券を得ようとする騒ぎになっている。一方、婦人服・衣料については、超目玉商品もあまり売上がつながらない。衣食住のうち、衣と住は買い控えをし、食にのみ金を使おうという傾向が続いている。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・ここ半年くらい、売上は前年比104~105%程度で推移している。ただし1品単価が最近低下し始めており、最近97%程度である。 |
| | | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・ここ数か月、来客数は前年比90%が続いている。客単価はやや上がっているが、来客数の減少を補いきれぬものではなく、厳しい状態が続いている。 |
| | | スーパー(総務担当) | 単価の動き | ・青果物の単価の上昇や鍋物の材料がよく動いたため、売上は前年を多少上回っているものの、販売点数の伸びがなく、また肝心の来客数が伸びない。客は、余分な買物をしないように外出を控えている。 |
| | | スーパー(販売担当) | 来客数の動き | ・来客数は増えているが、タバコのみを買って行ったり、小振りで価格の低い弁当を買い求めたりする客が増えている。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | ・売上は、トータルでは前年比でやや良いと言ったところである。購入点数はやや減っているが、値上げが寄与している。 |
| | | 家電量販店(店員) | 単価の動き | ・担当しているテレビなどAV機器は前年より良いくらいで、景気の悪さをそれほど感じていないが、店全体の売上はあまり良くない。 |
| | | 乗用車販売店(サービス担当) | お客様の様子 | ・買換え予定のお客様が延期をしたり、取りやめたりするケースが増えてきている。商談においても客はオプションを減らしたり、購入予算を厳しく制限したりしている。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・寒くはなったが来客数に変化はない。不景気な話がよく聞かすが、売上等に具体的な影響はない。 |
| | | 都市型ホテル(総務担当) | 販売量の動き | ・自動車産業の低迷により、法人客が動かない。また、外国人の国内旅行も円高の影響でほとんど無く、苦戦している。 |
| | | タクシー運転手 | 単価の動き | ・新年会シーズンも空振りであり、来客数も売上も前年比でマイナス基調のままである。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・1月に入り新年会による利用者もあまりないが、昼から夕方にかけては少し客が増える。ただし夜はかなり落ち込み、この状態が続いている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・去年1年の流れを引きずっているような状態で、忘年会、新年会に期待したが、動きが全くない。また昼間についても移動せず、しかも距離が短く、夜は飲んでも公共交通機関を利用して足早に帰って行った。客の財布のひもは非常に固い。 |
| 通信会社(企画担当) | お客様の様子 | ・客との商談などでの対応時に、話題として景気悪化、雇用悪化が頻繁に出るようになった。当然ながら、見送りの意味合いになっている。 | | |
| 通信会社(総務担当) | 販売量の動き | ・客の動きが引き続き鈍い。 | | |

やや悪くなっている

| | | |
|-----------------|--------|--|
| 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街への来街者数は変わっていないが、常連は別にして、客は必要な物しか購入せず、衝動買いを全くしなくなった。またクレジットの支払いが激減し、1月中旬は8割程度で、後半になると更に落ちている。 |
| 一般小売店〔茶〕（経営者） | 販売量の動き | ・客の動きはあるが、単価が安い物ばかりが売れて、売上は前年を下回っている。当地域では新年を祝って「初釜」が方々で開かれているが、高い会費を払わねばならないため、参加者が減っている。 |
| 一般小売店〔紙類〕（経営者） | お客様の様子 | ・来客数、売上共に減となった。また商店街を歩いている人が激減した。 |
| 一般小売店〔印章〕（営業担当） | 来客数の動き | ・本店は営業努力で前年並みの売上を維持しているが、支店は、客が低価格の物を求めるようになった。また企業からの注文が減少している。さらに駅前のデパート・スーパーは、年末年始には車の行列が見られるが、今年はほとんどなく、また買い物袋も例年より小さく見え、客は必要な物しか買わないようにしていることがうかがわれる。 |
| 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・今まではプロパー商品の売上が厳しい時も、セールに関しては逆に好調であったが、今冬のセールは、来客数は前年並みだが買い方がシビアで、売上は前年を下回った。 |
| 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・福袋については、宝飾、宝石、美術品など、高額な物の売行きが悪かった。またブランド物の福袋についても売れ残りが出るなど、客の慎重な購買姿勢がうかがわれる。 |
| 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・12月までは売上が前年比で100%を上回っていた衣料品テナントも、1月に入り前年を下回っている。他店も同様で、前年からずっと前年を下回っていたテナントはその下落率が大きくなり、全館の1月のバーゲンセールも前年対比95%で、1月の現状の売上は前年同月対比95%と、2～3か月前から2～5%程落ちている。 |
| 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・クリアランスセールにおいて客単価は低く、客は必要最小限の物を買っている状態である。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・野菜、パン、牛乳など毎日使う物で消費期限の短い物の特売の売上が増えている。また牛肉、特に和牛の売行きが減少し、その分、豚、鶏がよく出ている、消費者の生活防衛の意識が強く感じられる。 |
| スーパー（経理担当） | お客様の様子 | ・自動車関連の企業が多く、そのため全てが悪くなっている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・来客数は変化ないが、客単価が前年比で2.0%下がり、その分売上が減少している。ここにきて急激に買い控えが増え、必要な物だけの買物になっている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・弁当の売上単価が前年比で10%程度落ちている。また飲料も低価格帯の物が多く出るようになった。 |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・正月4日までは前年比を上回っていたが、それも不景気で外出を控えたためかもしれない。5日以降は売上が減少し、タスポ効果があるにしても減少し、前年比でも低下傾向にある。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・近隣に工場がある店舗については、季節従業員の削減があり、来客数が減少している。特に大手の下請けが多い工業団地近隣店舗で、その傾向が顕著である。 |
| 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・先行きが不透明と言う不安感から、客はウィンドウショッピングだけに終わって、購買にはつながらない。 |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・防寒衣料を中心に、冬物の販売量が減っている。 |
| 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・全体の販売量が減ってきている。また、取引先などの倒産廃業を耳にする機会が多くなった。 |
| その他小売（営業担当） | 販売量の動き | ・来客数にあまり変化は感じないが、購買する客は減っている。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・ここ数か月、来客数が前年比で減少している。 |
| 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・1月に入ってから、週末を中心に来客数、売上共に減少し続けている。 |

| | | | |
|---------|----------------|---------|--|
| | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・閑散期を向かえて販売量が落ち込んでいるのに、追い討ちを掛けるように旅行に対する動きが悪く、社員旅行関係などにキャンセルが続いた。 |
| | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・今年度後半に購入を予定していた顧客の予算がカットされた。そのため当初予定していた売上が減少した。 |
| | 通信会社（総務担当） | お客様の様子 | ・例年、年明けは契約獲得が少ないが、今年は例年以上に少ない。 |
| | テーマパーク（広報担当） | お客様の様子 | ・雪の日が多く、ほとんど来客数の無い日もあった。 |
| | テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・来客数が少ない。降雪降雨等、天候の影響のほか、景気悪化による出控えなども発生している。 |
| | テーマパーク（管理担当） | 来客数の動き | ・来客数が減少している。 |
| | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・マスコミなどによって、客の動きが大変悪くなっている。実際の景気の悪さよりも、そんな雰囲気や社会全体で作り上げていることが、より影響している。 |
| | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・悪いという声しか客から聞こえてこない。 |
| | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・11～12月に掛けて、知り合いの多くの事業所の売上が60～70%減となり、今までに考えられない落ち込みになっている。 |
| 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・とにかく来客数が減少している。また商店街の通行量の減少が加速している。 |
| | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・子供服を専門に扱っているが、冬物バーゲンの売上は前年の6割から7割、福袋の売上も前年の6割という惨憺たる結果となった。今後について非常に不安である。 |
| | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・求めている物以外、見ようとならない。 |
| | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・以前は競争相手の店もそこそこ来客数があったようだが、この頃はどこも非常に少なくなっている。 |
| | 一般小売店〔酒場〕（経営者） | それ以外 | ・地元の自動車関係企業は人員削減・労働時間短縮を実施し、12～1月に掛けて建築・土木関係企業が何社か倒産・廃業した。こうした流れは今後も続きそうである。さらに大学の入学者数の減少が確定など、環境はかなり悪くなってきており、得意先の飲食店も注文がかなり少ない。新年会といった特別行事はほとんどなかった。 |
| | 一般小売店（営業） | 販売量の動き | ・料飲店の売上が激減している。地域で唯一景気が良かった企業も金融危機のあおりを受け、派遣切り、リストラ等を行っており、より一層消費者心理を冷やしている。 |
| | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・初売りにおいて、お買い得品が入っている福袋でも、吟味した上で結局買わない客が多いなど、必要な物以外は購入しない姿勢が強くなっている。またクリアランスも同様である。 |
| | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・正月休みが2日間少なかったこともあり、福袋の売上は過去最低となった。衣料品のクリアランスも12月に前倒しで開始したために1月は苦戦し、好調なのはギフト解体の必需品の売上のみで、1月単月では店全体で前年比80%後半と大苦戦となった。 |
| | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・12月に引き続き、客は節約ムードである。売上の安定していた化粧品も苦戦し始めており、婦人の身の回り品については良いアイテムは無い。 |
| | 百貨店（電算担当） | 販売量の動き | ・売上が前年比17%減となった。これは過去何十年間経験したことが無い数字であり、しかも急激に減少した。特に宝石、ブランドのバッグ、呉服などの高額品は苦戦し、食品物産展だけは好調だった。 |
| | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・客は無理して買わず、買い控えが広がっている。 |
| | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価が下がっていることに加えて、販売量がかかり落ちている。1人当たりの買上点数がかかり減っており、景気の状態はかなり深刻である。 |
| | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・工場地帯に近いので、従業員の契約解除、派遣のカットなどで人口が減っており、来客数が年明けから減少した。 |

| | | |
|-----------------|---------|---|
| スーパー（財務担当） | 販売量の動き | ・自動車関連の雇用環境の悪化等による収入減があるためか、1人当たり買上点数が既存店で97.3%になっている。 |
| スーパー（経営企画） | 販売量の動き | ・1月21日現在の既存店総取引点数の前年比が97.77%、1人当たりの買上点数が98.71%となっている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数が前年比で5%減っており、更に客単価も落ちているため、売上は10%ほど減少している。 |
| コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・飲食店やスーパーなどの駐車場に空きが目立っている。また個人商店の閉店が目立つようになってきた。 |
| 衣料品専門店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・今月は初売りの福袋が好調で売上もよかったが、成人式あたりから来客数も売上も伸びない。また来客数はあるのだが、買い控えが目立つ。まだ、春物より冬物特価を見る客が多い。 |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・今年は初売り期間が短いだけでも厳しく、全体的な売上数量も落ち込んでいる。 |
| 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・売上が前年比で2けた減少の日が続いている。特にテレビは大幅な値引きをしても売れない。 |
| 家電量販店（店長） | 競争相手の様子 | ・従来は即決していたが、最近は客は複数店舗を回って価格等を比較した後でなければ、購入しない。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・売上台数は前年比80%で推移している。お客様の買い控えが顕著で、10月頃から続いていた長期の商談があったが、これも買い控えのために頓挫している。 |
| 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・1月の販売量は前年比72.7%と大変厳しい状況となっている。状況は10月以降段々とひどくなっている。 |
| 乗用車販売店（店長） | 販売量の動き | ・初売り等の展示会への来客数は前年と大差はなかったが、販売実績は半分にも満たなかった。 |
| 自動車備品販売店（経営者） | 来客数の動き | ・季節的な要因は前年とほぼ変わらないが、来客数、買上点数は大幅に落ち込んでいる。特にナビゲーション等の高額商品の動きが悪く、またセルフ商品も落ち込んでいる。 |
| 住関連専門店（広告企画担当） | お客様の様子 | ・買い控えが加速している。 |
| その他専門店【時計】（経営者） | 販売量の動き | ・宝飾品は、ヘビーユーザーか結婚などで必要としている客しか買わない。特に今年に入り、買い控えを感じる。 |
| その他専門店【布地】（経営者） | 来客数の動き | ・年末から年始にかけて特売を行ったが、天候のせい客足は伸びなかった。売れたのは超特価の福袋だけだった。 |
| その他専門店【カメラ】（店長） | 競争相手の様子 | ・商品の値引率が大きくなっている。 |
| 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・新年宴会は大幅減となり、日曜・祝日のファミリー客も大幅に落ち込んでいる。 |
| スナック（経営者） | お客様の様子 | ・客は無駄な金を1円も使わないようにしている。昼食は弁当持参にしたり、弁当を買うにしても単価を下げたりしている。こんな状態だから飲みに出る訳がなく、大変ひまにしている。また帰りにタクシーを使うことはなく、「そんな金はない。」と言っている。 |
| 観光型ホテル（経理総務担当） | 販売量の動き | ・料飲部門の夜の売上が伸びていない。宿泊客は前年を上回っているのに、外来客が減っているものと思われる。ラウンジのランチフェアの売上も前年比で5%減少した。 |
| 都市型ホテル（従業員） | 販売量の動き | ・出張宿泊や企業主体の忘年会が減少し、前年を下回った。 |
| 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・企業の宴会は予算が下がったり、中止になる所が出ている。婚礼もリストラで結婚式どころではないと、キャンセルになったケースもある。 |
| 旅行代理店（営業担当） | お客様の様子 | ・ガソリン価格は落ち着いたが、客は景気全体に対し不安感があり、旅行どころではない気分である。 |
| タクシー運転手 | 販売量の動き | ・1月の売上はかつてないほど落ち込んで、前年比で7～8%減少した。また客になった高級料理店のオーナーは、「売上が例年の半分しかない。」と話していた。想像を絶するほど悪い状態である。 |

| | | | | |
|----------------|---------------|---|---|--|
| | | ゴルフ場（営業担当） | 来客数の動き | ・年が変わって急激に悪くなった。2月以降の予約の伸びも見られず、大きく後退する。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・急速に値下げが広がっている。競争相手も値を下げており客がそちらに流れているため、客が減って店を閉める仲間も出ている。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・「仕事が全然ない」、「忘年会は結局やらなかった」など、景気の悪い話を、客からよく聞く。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 競争相手の様子 | ・受注減のため同業者の整理、廃業が進んでいる。客に関しても、消費意欲の減少など良い材料がない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・こここのところ、以前に比べて客からの問い合わせは随分と減ってきた。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 来客数の動き | ・企業などからの設計の引き合いは全く途絶えている。今までは、個人住宅については客の都合で時期が決まることが多いので、景気にあまり左右されずコンスタントにあったが、現在はそれも半減している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・受注は3か月前より6割減となっており、非常に厳しい状況になっている。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | お客様の様子 | ・将来への不安や会社の景気を見極めるために、客の動きが慎重になっている。より安く、値引率が高い物件に人が集まっており、得と感じないと購入しない。 |
| 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 | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・必要な業務量については確保できている。ここ数か月については、前年並みの売上は維持できる。 |
| | | 食料品製造業（業務担当） | 受注量や販売量の動き | ・扱う商品が食料品ということもあり、内食が増えると売上数は増える。また寒い日が続いているので、おでん用商品も動き出した。 |
| | やや悪く なっている | 繊維工業（統括担当） | 受注量や販売量の動き | ・学生服は必需品であるにもかかわらず生産量が減っている。またシャツと靴下も減っている。 |
| | | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・製品によっては需要が激減し、生産調整に入っている。回復の見通しは不透明である。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総経理担当） | 競争相手の様子 | ・同業他社はユーザーの減産の影響で休業を実施・検討している。弊社は大型工事業件の製造に着手するため生産量の減少は微減程度である。ただ通常流通品の出荷は低調である。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・主要顧客である自動車産業やエレクトロニクス産業からの受注が急減し、先行きは全く見えない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・市場環境の悪化により、国内、海外共に自社製品の売上が伸びない状況で、苦戦を強いられている。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連は、米国向けの受注減少に歯止めが掛からない。今までは先行き6か月の受注動向がメーカーから出ていたが、最近は3か月ごとになっており、しかも毎週のように計画が下方修正されたものが出てきている。部材メーカーサイドも不安感が増している。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・不動産・建設関係共に前年後半から悪くなっていたが、最近は全く仕事がなくなってきた。割と仕事のあった産廃関係も、最近、急に仕事がなくなった。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・景気の急激な悪化により、民間の設備に対する考えが慎重になっている。財政政策等による仕事が出てくるのが遅れると、景気は更に悪化する。 |
| | | 輸送業（統括） | 取引先の様子 | ・10月以降、客の店舗閉鎖や合理化により契約解除が続いている。 |
| | | 輸送業（運送担当） | 取引先の様子 | ・取引先の運送業者が、原油価格高騰のあおりを受けて倒産したり合併したりと、かなり厳しい状況である。 |
| | 通信業（営業企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年末ごろから法人向け回線サービスの商談は低迷ぎみで、既存サービスの見直し以外の新規案件が少ない。顧客の業種を問わず同様の傾向であり、上半期までの状況から一変した。 | |
| 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・管内工業団地には自動車関連の工場が多く、下請けの中には発注量が減少して大きな影響を被っている所もある。さらに、その工場の部品搬入などを請け負っていた地場中小の運送業者にまで影響が出てきている。 | | |

| | | | | |
|-------------|----------------|--------------------------|--|---|
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・1月は正月休みの影響もあり、例年売上高があまり伸びない月でもあるが、小売業に関しては悪化傾向が若干鈍ってきている。また、サービス業にも、年末に比較して、やや落ち着きが見られる。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・企業広告で大きなウェイトを占める求人広告が激減している。会社回りをしている、人事担当からはリストラの話はあっても、増員の声は全く聞こえてこない。 |
| 悪く なっている | | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・今月と3か月前を比較すると、水揚数量で5tの減少、水揚金額も1億5,590万円の減少である。比較的高値で取引されるイカなどが激減して、他の安価な魚が増えたため、水揚数量の減少に比べて水揚金額が大きく減少した。 |
| | | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・3月までは大幅な生産調整を実施している。 |
| | | 非鉄金属製造業（経理担当） | それ以外 | ・受注量の減少もさることながら、雇用削減が社会問題化しており、身近にも生じている。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が急激に落ち込んでいる。平成20年10月までは高い水準にあったものの、11月以降はその時に比べると45%も減少した。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今年になって長期の受注は激減している。1月初めは、年末年始ということで物流関係が動いたが、それも落ち着いて、景気が悪い状態になっている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・在庫過多及び販売の低迷により、生産数量の調整が前年末から始まっており、生産部門の休業対応を余儀なくされている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注については、大型工事の一部中止や先送りが出てきており、資材、原材料代は高止まりしたまま一向に下がらず、社会保険料などの負担増により、採算的に厳しい状態が続いている。 |
| | | その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・販売は商品によっては順調だが、それも徐々に売れ行きが悪くなってきており、受注分についても非常に厳しくなってきた。特に在庫の増加が顕著であり、新商品はある程度売れるが従来商品が全く売れなくなっている。 |
| | | 金融業（業界情報担当） | 取引先の様子 | ・主要受注先では、北米向けの輸出が半減し、アジア・欧州向け輸出も減少幅を拡大している。工場稼働率が3割程度の取引先もある。 |
| 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 | 求人情報誌製作会社（担当者） | 採用者数の動き | ・企業は新卒採用計画の検討に時間を掛けるようになった。 |
| | | 新聞社[求人広告]（担当者） | 周辺企業の様子 | ・地場中堅企業の経営者の間から、「好調が伝えられていた住宅建設会社は今年の売上高を前年比2割減に想定している」、「総合住宅設備会社はテレビCMを前年の半分に減らした」、「印刷会社は前年11、12月の売上は前年比2割を超すダウンで社員のリストラを検討せざるを得ない」というような話が聞こえてくる。 |
| | | 学校[短期大学]（就職担当） | 求人数の動き | ・前年の同時期に比べ、求人数が減少している。 |
| | 学校[大学]（就職担当） | 採用者数の動き | ・新卒採用について、2010年4月採用の求人の動きが鈍い。 | |
| 悪くなっている | 人材派遣会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・派遣契約の年末での大量終了に引き続き、1月も生産調整による契約終了が多く、契約終了者数は前年同月の145%となった。自動車関連、弱電業界での契約終了が目立つ。 | |
| | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・業種問わず、売上が軒並み前年比2けたマイナスとなっている。 | |
| | 求人情報誌製作会社（支店長） | 採用者数の動き | ・中途採用に関する採用意欲が特に減退している。 | |
| | 新聞社[求人広告]（担当者） | 採用者数の動き | ・これから来年4月の新卒採用が始まるが、その採用人数、計画等がいまだにできない企業が見受けられる。 | |

| | | |
|---------------|---------|---|
| 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人で特に減少幅の大きい産業は製造業であり、新規求人数は前年同月比4割減となっている。EUや北米向けの自動車関連の動きが急激に落ち込み、受注量の大幅減少により、企業が雇用調整を進めざるを得ない状況となっている。 |
| 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・世界的な不況により、受注量の減少が続いている製造業を中心に、雇用調整助成金の相談や計画届が増加している。また休業による生産調整だけではなく、10人以上の規模で人員整理を行なう予定の企業も出てきている。1月に入って求人数も前年比で減少しており、企業の求人意欲も低下してきている。 |
| 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・極端な景気の悪化により、雇用調整に伴う助成金計画書の提出や問い合わせが、毎日、後を絶たない。 |
| 職業安定所（雇用開発担当） | 求人数の動き | ・特に製造業からの求人が新規・有効共に大幅に減少している。また、在職求職者は大幅に増加している。 |
| 民間職業紹介機関（職員） | 求職者数の動き | ・好況時には正社員どころか技術系アウトソーシング社員、派遣社員の登録さえ少なかったが、ここに来て多数の非正規雇用者からの当社への登録が増えた。しかしながら紹介できる先は皆無に等しい。 |
| 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・企業内で核となる職種の求人について、採用基準はかなり高くするが、利潤を生んでくれそうな人なら即採用するという企業側のスタンスが散見される。 |