

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	-	-	-
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・海外旅行を敬遠し安価な休暇を過ごす人が増加しており、年始の観光客は前年同月比で8%増加している。客単価は低下しているが、来客数の増加によってカバーできている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・当店ではリサイクル書籍を扱っているが、このところ人気を集めてきており、来客数は増加している。
	変わらない	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・航空機の燃油サーチャージが安くなったため、韓国など近場を中心とした海外旅行が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同月と比べて来客数が多く、売上も良くなっている。ただし、偶然の要素が大きく、景気が良くなっているとまでは言えない。
		一般小売店〔総菜〕（店長）	販売量の動き	・百貨店全体の売上は低迷しているが、総菜など食品は比較的健闘している。ただし、法人向けの売上比率が大きいブランドでは、苦戦している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が増加せず、売上は増えていない。落ち込みもないが、良くもない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年始の売上は、前年同月並みである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年同月比の推移をみると、前月から引き続き良くなっている。若年客が減少している一方で、年配客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果やオリジナル商品効果による売上の好調が維持できている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・パンとおにぎりの販売が好調で、売上は前年同月比で1～2割増で推移している。ただしその背景には、食事を軽食で済ませる人の増加がある。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセールが始まったが、来客数の増加は一時的で、効果が長続きしない。また、客はセール商品に対しても慎重であり、吟味して購入する人が目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数は、引き続き減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が大きく落ち込むと予想していたが、思ったほどの落ち込みはない。サービス工場への入庫も増加している。ただし、乗り換え需要は、コンパクトカーや軽自動車が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・悪い状態であり変わっていない。ただし、年明け以降、販売量はやや上向いている感もある。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・引き続き、悪い状態である。出張の減少などにより、宿泊稼働率が低下している。また、定期的に行われていた会議や会食の利用もなくなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・65才以上の年配者は、価格には厳しいが、旅行に対するニーズはある。しかし若者層は、今後の生活に不安があるためか、旅行する計画も持っていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は落ち着いてきているが、低料金メニューへの移行が引き続き進んでいる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪の影響もあり、来場者数は前年同月と比べても目標と比べても少ない。しかし、予約数は悪くはない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・新規契約数に、あまり変化はない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート、マンションの建築成約件数は、前年同月と比べると落ち込んでいるが、ここ数か月間で見ると横ばいである。		
やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客が全くない状況で、売上はここ数年にないほどの落ち込みである。金融危機の状況なのか、出張等もなく、来客数が減少している。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・通常なら比較的来客数が多い金、土曜日でも、年明け以降は前年同月比で3割ほど減少している。残業がなくなり、収入が減っている影響がある。	

一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・成人式の12日までの人出は例年並みであったが、買物客は例年より少ない。買い方も、正月くらいはと奮発する買い方ではなく、「安い物を少量」という傾向がある。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固くなっている。贈答品を買う余裕がなく、付き合いを減らす客が増えている。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客は、必要最小限を購入している。低単価品にシフトしており、来客数も減少傾向にある。
百貨店（企画担当）	単価の動き	・特価品の売上は前年を大きく上回っているが、通常品の売上は2けたのマイナスである。
百貨店（企画担当）	単価の動き	・クリアランスセールに来客数は、前年並みである。しかし、客当たりの購入点数や売上単価は、大きく悪化している。客はセール品でも、最小限しか買わない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールの初日はますますであったが、好調は何日も続かない。また、2、3着購入する予定で来店しても、実際に購入するのは1、2着になっている。慎重に選んでいる様子である。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・客はクリアランスセールでも、もっと安い商品はないかと探し回っている。これまで、靴はクリアランスの後半でも再値下げをしなかったが、在庫過多であるため、再値下げを行う方針である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリアランスセールで前年の売上を上回ったのは、初日だけである。セール品の値引率を例年よりも高くしていたが、まとめ買いをする客はほとんどいない。安い商品でもかなり時間を掛けて、吟味する客が大半である。
スーパー（店長）	単価の動き	・必需品以外の商品に対しては、客は非常に厳しい。通常価格では買わず、割引きして初めて買ってくれる。
スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車メーカーの減産発表以降、購入は特価品に集中しており、客単価は一段と低下して前年同月比95%前後である。特に衣料品は悪く、同90%を割っている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・無駄な商品を買わなくなっている。高額商品の動きも悪くなっている。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・総菜、寿司、刺身等の値引きを目当てに、夕方に来店する客が増加している。トイレトペーパー、洗剤、その他の日用品は、価格が安いドラッグストア等に流れている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は変わっていないが、客単価が大幅に低下している。セール品への反応は良いが、今まで反応が良かったプレミアム品に対する反応が悪くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコン、テレビなどの単価が、大幅に低下している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比較しても、販売台数は大幅に減少している。前年同月比80%を維持するのがやっとである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。客が来なくなっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月三が日の来客数はそれなりであったが、それ以降はかなり落ち込んでいる。
スナック（経営者）	来客数の動き	・接待費が削減されており、新年会も少ない。団体やグループの客が減少しているため、来客数、売上共に減少している。客との会話でも、厳しい話題がますます多くなっている。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもは、年明け以降、一層固くなっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客による会食需要が減少しているが、宿泊は前年並みで推移している。第二名神や東海北陸自動車道、圏央道の開通により、遠方からでも1泊圏内になったため、その分でカバーしている。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・ホテルを利用する定例会合などの開催は続いているものの、出席者数が減少しているため、売上は減少している。新規受注は考えられないため、売上が目標を割り込むことは必至である。

	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行は横ばいであるが、国内旅行が伸び悩んでいる。海外旅行も、需要が安い韓国旅行に集中しているため、なかなか予約を取ることが出来ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係の、チケット払いによる客が減少している。今までは1日に平均10人のチケット客があったが、最近では3、4人となっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・50年間タクシー運転手をしているが、繁華街にこれほど人出が少ないことは記憶にない。
	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・販売数は横ばいであるが、リストラにあった人の増加に伴い、電話やインターネット回線の解約が増加している。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、やや減少傾向にある。飲食料品の売上も減少している。
	観光名所（案内係）	お客様の様子	・繁華街の人出が激減している。
	その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・単価が高い演目のチケット購買数が、減少している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、会社の業績が良くないとか、倒産したとか、休業が増えているといった話題が増えている。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は暇な時期であるが、今年は例年以上に暇である。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業のため、挨拶に来るセールスマンが増加している。
	住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・展示会、現場見学会への来場者数が、かなり減少している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年明け以降、動きがぱったりと止まっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・年明け4日までは、好天にも恵まれて売上は前年を上回った。しかしそれ以降の落ち込みがひどい。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・リストラされた客があるなど、身近でも雇用不安が高まっている。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・12月までは意外と堅調であったが、1月に入り来客数、単価、売上が共に、前年同月比で15%ほど落ち込んでいる。駅前立地の商業ビルに入店しているが、比較的高額な商品を扱う衣料品店などはさっぱりで、安い食料品スーパーのみが繁盛している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店でのアルコール消費が例年以上に減少しており、その影響が大きい。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・福袋の売行きがとても悪く、多くの店で売れ残りが出ている。クリアランスセールでも、食品など一部を除いて動きが悪く、売上は前年と比べて2けたのマイナスになっている。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・正月休み期間中の人出はますますであったが、休み明けから、来客数は極端に減少している。土日でも、平日並みの来客数である。また、来店しても買物をしない客が増えている。
	百貨店（販売担当）	それ以外	・商品供給側のアパレルメーカーでは、リスク回避のために商品の作り込みを少なくしている。そのため、人気商品がすぐに欠品して、販売機会を失うという悪循環がある。
	百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・セール時期にもかかわらず、買い渋り、買い控えが多い。マスコミの不況報道の影響で、購買意欲が低下している客が大半である。ただし一部の富裕層では、必要な物は買う動きも見え始めている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・世帯収入が増えていないため、節約志向が続いている。食料品でも、単価は低下している。
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣に大型店が続々と進出しており、中小スーパーではどうにもならない。また、自動車関係の景況の落ち込みが激しく、その影響で大変苦労している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・販売先のひとつである八百屋など零細小売店の状況が、極端に悪くなっている。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、販売点数と客単価が悪化している。プライベートブランドなど、価格が安い商品に買物が集中している。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の低下以上に、来客数の落ち込みが著しい。特に外国人客の減少が、大きく影響している。

コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ以外の商品の売上が減少している。特におにぎり、弁当、パン、パスタなどの売上が前年同月比でマイナスになっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・客は目的商品以外に対しては、衝動的な買物をしない。そのため、客単価が低下している。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数の前年同月比は、タスポ効果でまだ若干のプラスである。しかし客単価は、前月に続きマイナスである。買上点数の減少と、低単価志向の両方がある。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・弁当類の販売量の落ち込みが大きい。店によっては、客が外食費を節約するためコンビニ商品が良くなっていると聞かすが、当店はその状況にはない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。客単価も低下している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・以前ならば、来店した客は義理で買ってくれることもあった。しかし今は、客に話し掛けても乗ってこず、何も買わない客も多い。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・9割の客で、購入量が極端に減少している。
家電量販店（店員）	それ以外	・安い商品しか売れていない。客は余分な物は買わない。また、付近のショッピングセンターでは、テナントの退店が増加している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が激減し、受注量は半減している。単価も前年同月比で25%低下しており、一気に悪くなっている。商談時間も長くなり、客は大変迷っている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備の売上は増加しているが、販売台数は前年同月比で50%も減少している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少なく、全く売れない。本当に冷え切っている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量が減少している。マスコミ等の不況報道もあり、お金がある人でも車を買えない雰囲気がある。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売実績は、前年同月比66%台で推移している。正月明けに新型車、マイナーチェンジ車の発表会を行い、来客数は増加しているが、客の財布のひもは固い。商談が長引き、実績に結び付いていない。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・昨年10月以前に着工した物件の仕上がりのため、内装関係の仕事はある。しかし、新築着工が激減している。
その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・来客数が減少しており、厳しい経営が続いている。前年同月と比べて客単価が大幅に落ち込み、販売が上向いていない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・企業の業績不振により、平日のディナー客の落ち込みが一段と大きくなっている。客単価も低下している。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客同士の会話を聞いていても、明るい話題は皆無である。
一般レストラン【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・週末、平日共に、来客数が落ち込んでいる。単価も下落している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・急に寒くなり、天候も悪いこともあり、来客数、客単価共に悪化している。
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少しているため、売上も減少している。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、前年同月比で大幅なマイナスとなっている。インターネット予約での料金も、非常に低くなっている。レストラン利用も減少している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けから10日ほどは客の動きも良く、受注量も増加した。しかしそれ以降は、受注の落ち込みが厳しい。韓国ブームで問い合わせは多いが、ホテルなどがかなり込んでいるため確保が難しい。また、単価も低く、売上を支えるには至っていない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・会社の業績悪化や自粛によって、職場での慰安旅行を取りやめる会社が多い。
タクシー運転手	単価の動き	・チケット利用客が減少し、客単価は低下している。それに加えて、昼間の客の乗車回数も、37～38回から32～33回へと減少している。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。

		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は、最も売上が少ない月である。それにしても、今月は来客数も客単価も一段と悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転はすごく悪い。客との会話でも、景気の良い話は全くない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・従業員が数人の個人設計事務所では、転職を検討するところが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・2割ほど値下げしないと売れないため、赤字である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者数が減少している。地元の建築会社が倒産するなど、決して良くない状況である。分譲用地を持つ大手でも、業績は悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・リフォーム等の受注はあるが、土地売買の動きがない。新築の依頼も少ない。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加している。
	変わらない	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・プロジェクトや設備投資の凍結の話題が多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・必要最小限の案件の受注はできるようになっている。ただし、規模は小さい。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・建設、不動産部門では、信用収縮のダメージを受けており、耐久消費財の買い控えや消極的な消費動向が如実に感じられる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受注状況は、引き続き芳しくない。
	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	・販売量は、極端に落ち込んではいないが、減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、2008年度上期と比べて、大口受注先を中心に30%の減少となっている。受注残量も9月末と比べて10%の減少と、徐々に厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・米国の景気低迷と円高の影響により、自動車関連、電気機器関連の業績が落ち込んでいる。経費節減で、不要不急の発注は先送りされており、出張も抑えられている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・12、1月の貨物輸送実績は、前年同月比で15～16%の減少である。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先各社の業績は、非常に厳しくなっている。	
金融業（企画担当）		取引先の様子	・製造各社では自動車メーカーからの受注が減少しており、在庫調整によって売上也減少している。手元資金の確保のための資金需要が増加している。	
広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・これまで継続していた定期的な広告案件が、少しずつ減少し始めている。	
行政書士		それ以外	・経費の節約により、細部の経費まで見直されている。	
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）		取引先の様子	・自動車関連では、生産規模が3～4割という中小企業も多い。労働時間の短縮や休日の増加など、良くない話題が多い。	
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	・主要な取引先である自動車産業では、数か月先まで生産を縮小させる計画である。
	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、販売量は、昨年11月以降徐々に悪くなっており、前年同月比で20～25%減少している。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・県内の大手企業の工場が大幅な人員削減を発表するなど、良くないニュースが多く、取引先企業でも広告予算を減らしている。	
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月比で3割減少している。足元では、5割も減少している。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の稼働日数が少なかったこともあるが、受注量、販売量共に悪化している。	

	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量の落ち込みは過去最悪で、前年同月の3分の1になっている。当社の製品は消耗品がほとんどであるため、客の操業率が少なくとも半分以下になっているということである。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比で50%減少している。仕入額は、同60%減少している。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の低下に伴い、製品価格も下落している。引き合い件数も減少している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年10月までの売上は横ばいで推移していたが、11月から減少が始まっている。10月と比べると、11月は2割減、12月は3割減、1月は4割減となっている。	
	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	・売上は、前年同月の半分以下になっている。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・例年1月から3月は、新社会人の自動車購入に向けて、休日返上で増産する。しかし今年は、得意先の急激な在庫調整によって、逆に稼働日を減らす状況に陥っている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅業では、自動車メーカーの大幅減産の影響もあり、市場が全く動いていない。	
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・自動車メーカーの大幅減産の影響が、徐々に出始めつつある。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生活必需品の輸送量も、減少し始めている。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先企業からの出荷量は低調であり、受注が激減している様子である。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、前年同日比で10%以上もマイナスになる日が多くなるなど、明らかに減少している。大量荷物が減少し、小口荷物が増加している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送荷物はそれほど落ち込んでいないが、到着荷物は年明けから極端に減少している。特に事業所への荷物が減少している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社の航空貨物量は、輸入は前年同月比で数%増加しているが、輸出は20～40%減少している。	
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先企業では、設備投資する余裕がない。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の案件はあるものの、成約には至っていない。	
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・昨年10月以降、広告の出稿依頼件数は毎月減少している。1月の出稿依頼件数は、前年同月の約6割となっている。	
	企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・広告の出稿量は、激減している。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業から、顧問契約の解除や顧問料値下げの要請がある。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連の中小企業では、受注量が激減しており、週休3日が始まっている。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・廃業する企業が増加しており、製造業では休業して国の助成金を申請する企業もある。	
	その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は減少する一方である。内定になった商談も、結局取りやめになるケースが出始めている。	
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	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・いわゆる派遣切りは少ないが、採用を抑制する企業がほとんどである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正月明けから、求人数が減少している。求人先から、求人数を3割ほど削減された事例もある。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職活動をする学生向けに企業セミナーを開催しているが、参加企業からのキャンセルが増えている。	
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・技術者が、期間満了で雇止めになるケースが増えている。次の仕事が見つけれないため、解雇せざるを得ない。

人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・企業からの求人数は、前年同月の20%弱と減少が進んでいる。また、自動車メーカーの生産台数の落ち込みによる影響で、製造現場だけではなく、事務や技術者部門でも、派遣切りが深刻化している。
人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・客の業績が急転しており、研究開発業務の技術者派遣でも予算の削減が行われている。
人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・派遣先の業務量が前年同月比で70%ほどであるため、人材派遣の需要も減少している。
人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・派遣社員の中途解約が発生している。
人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣注文は急激に減少しており、底が見えない。最近1か月では、前年同月から半減している。
人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・正社員の求人案件を取り下げる企業が続出している。
アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・製造業派遣では、売上が5～7割減少している。
新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・求人広告量は、前年同月比50%に届かない状態である。特に製造業が集中する地域では、前年同月比30%台と、大きく減少している。
新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・求人数は、1月に入って更に悪くなっている。
職業安定所 (所長)	周辺企業の様子	・製造業では、生産量が前年同月の4～5割に減少している。7割減少している事業所もあり、休業に伴う助成金の相談も1日数件になっている。
職業安定所 (所長)	採用者数の動き	・高校生、大学生の新規学卒者の内定取消や内定取消相談、件数が、先月よりも増加している。
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ほとんどの産業で、求人数は大幅に減少している。
職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・雇用調整にかかわる助成金の申請相談や申請が急激に増加している。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・輸送用機械器具製造業を中心に、採用意欲は大幅に低下している。雇用調整の問い合わせも相次いでいる。派遣社員を中心に、雇止めによる退職が大幅に増加している。求職者の急激な増加により、職業相談待ちの時間も急激に伸びている。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同期比で2～3倍増加している。
職業安定所 (管理担当)	それ以外	・中小企業等から、雇用調整に伴う助成金についての問い合わせが増加している。
民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・求人数は、半減している。