

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（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	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・競合店が改装で休業していたほか、たばこの販売量 が増加したことで良くなっている。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	単価の動き	・過去2、3か月は急激に落ち込んだため、今月は客 単価が若干上がっている。ただし、結納関係の高額品 が一時的に動いただけで、全体的に良かった感はない。
	やや良く なっている	コンビニ（マ ネージャー）	販売量の動き	・昨年11月からコンビニの主力商品である弁当や調理 めんの販売が悪化していたが、今月中旬から若干上向 いており、客単価もほぼ前年並みに戻っている。ただ し、今まで弁当を購入していたサラリーマンが、低価 格でボリュームのあるパンを購入するようになるな ど、出費を抑える傾向も目立っている。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・来客数が増えて成約件数も伸びているため、少し上 向き傾向となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	それ以外	・海外からの観光客が動き出しており、受注件数も増 えている。婚礼部門でも直近で成約するなど、伸びが みられる。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・新規契約は前年比で3割ほど増えているが、解約率 も上昇しているため、全体的には微増にとどまっている。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・複数の物件が契約に向けて動いている。
		変わらない	一般小売店〔菓 子〕（営業担 当）	販売量の動き
	変わらない	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・売上が厳しい状況に変化はなく、前年比10%前後の 減少となっている。ただし、前年よりも穏やかな日 が多いため、気温が上がった日は春物商材がよく動い ている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・高額品の動きが依然として鈍いほか、新商品の動き も鈍い。低価格のバーゲン商品のみが動いているな ど、以前よりも客の財布のひもが固くなっている。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・入学式や卒業式用のスーツも、低額品は好調である が、例年よく売れる価格帯は非常に動きが悪い。ま た、ジャケットだけを新調し、手持ちのスカートに合 わせるといった客も目立っている。
		百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・生鮮食品の売行きが悪化している。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・新製品の空気清浄機は2万5千円と安いため、全店 で2千個以上売れている。必要な物であれば、低価格 品の需要は見込める。
		百貨店（マネー ジャー）	販売量の動き	・2月中旬までの売上が前年比で約11%のマイナスと 厳しい状況が続いている。地区平均のマイナス8%よ りも更に悪い結果となっている。
スーパー（経営 者）		それ以外	・内食傾向が強まるなか、料理に多く使われる野菜の 相場が大きく上昇している。また、前年の中国産冷凍 ギョウザ問題によって落ち込んでいた冷凍食品の反動 増も、好結果につながっている。	
スーパー（店 長）		単価の動き	・来客数の回復が若干見られる日もあるが、客単価は 上がっていない。複数の店舗を買い回りする客が増 えている。	
スーパー（企画 担当）		お客様の様子	・売上高、来客数共に、前年比で95%前後の状態が続 いている。	
スーパー（経理 担当）		販売量の動き	・今月は中旬以降、気温の高い日や雨の日が多かった ため、売上が低迷している。	
スーパー（広報 担当）	販売量の動き	・節約志向が続いており、節分の巻き寿司もハーフサ イズの太巻きは好調であったが、客単価は前年比で 10%ほど下がっている。また、バレンタインデーの チョコレートも手作り用の材料は好調であったが、全 体的には苦戦に終わっている。		
乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・世界同時不況による影響は依然として根強く、実態 の悪さ以上の危機感を持っている客が多い。		
乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・様々なフェアを企画しても、集まる客自体が前年よ りも少ない。		

	住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・高額商品がとにかく売れない。客の値引き交渉も厳しさを増しており、普通の値引き率では売れなくなっている。
	その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・ダイレクトメールで販促を行ったところ、営業日数が増えた影響もあるが、売上は前月比で9%増となった。ただし、2月とは思えない暖かさが続いたため、使い捨てカイロやハンドクリーム、リップクリームといった季節商材の販売量が前年を下回っている。
	その他専門店 [スポーツ用品](経理担当)	販売量の動き	・売上の前年比は11月以降マイナスが続いており、依然として厳しい状況となっている。
	観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・予約の動きが非常に遅いほか、低料金の宿泊施設への入込客の方が多くなっている。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ウオン安で韓国向けは人気が高いものの、単価が安いいため、販売額は前年割れが続いている。燃油サーチャージの低下で海外旅行は少し動き出したが、逆に国内旅行の動きが鈍くなっている。
	旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・卒業旅行の申込が期待したほど伸びていない。内定取消しなどのニュースが学生の消費にも影響を及ぼしている。オフシーズンに動く客層が、今年は全く動かない。
	美容室(店長)	販売量の動き	・来客数は減っているものの、セット販売を行っている化粧品で先月に新商品が出たため、売上は堅調に推移している。
	その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・無料体験キャンペーンを行ったところ、参加者が例年並みに集まっている。
	その他サービス [コインランドリー](経営者)	来客数の動き	・来客数は気温によって変化しており、全体的に大きな変化はない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来場者数は増えていないものの、成約率が上がってきている。ただし、客の間には焦って購入するような動きは全くみられない。
	その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・不動産の売買件数は前月よりも少し増加している。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・売上が前年比2けた減となる状況が続いており、特に客足の引きが早くなっている。
	一般小売店[食料品](管理担当)	販売量の動き	・贈答用の商品がほとんど売れず、厳しい状況となっている。
	一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き	・販売量、来客数共に、回復の見通しが立たないほど減少している。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・防寒商材のセール品が売れる時期であるが、天候不順の影響もあって動きが極端に悪い。ただし、バレンタインデーのチョコレートはOL層の人気も高く、前年の実績を上回っている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・販売量は大きく変わっていないものの、客単価や1人当たりの購入量は落ちている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客はバーゲン時期でも購入に慎重であるほか、天候不順にも影響されて売上が伸びていない。さらに、新聞などで景気後退が報じられている影響も追い打ちをかけている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・例年は2月中旬ごろから高級婦人服の新着商品が売れ始めるが、今年は売行きが非常に悪い。客からの問い合わせも全くない。
	百貨店(サービス担当)	来客数の動き	・建て替え工事による売場の移動や縮小で、今までの固定客が離れつつある。食料品部門は前年の売上を確保しているものの、店全体の売上は大変苦戦している。
	百貨店(商品担当)	販売量の動き	・来客数が減少しており、特に遠方から来ている富裕客の来店が減少している。客は生活必需品以外はすぐに購入せず、高級ブランドやアクセサリーの定価品が苦戦している。

スーパー（経営者）	お客様の様子	・年明けから悪化が進んでおり、2月に入っても、受験や入学を控えて財布のひもが一段と固くなっている。無駄な物は一切買わず、単価の低い商品だけが動いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で5%減と不況の影響はあまり大きくないが、衣料品、住居関連では5%以上の減少となっている。冬物商材の処分も予定どおりに進んでおらず、苦戦を強いられている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比をみると、12、1月は約7%の減少であったが、今月は11%以上の減少となっている。
スーパー（店員）	来客数の動き	・当店から少し離れた場所に新しいスーパーがオープンしたため、来客数が減っている。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・高額商品が売れなくなり、割安感のある商品から売れている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・商品単価はほぼ横ばいで推移しているものの、購入数量が1%以上減少している。
衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物スーツのパーゲンセールは売上が伸びていないほか、春物スーツの受注も少ない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・景気の悪化があまりにも急過ぎたため、消費者がうるたえている。どちらかといえば、マスコミがあおっている傾向がある。
その他専門店【医薬品】（店員）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、販売量や客単価も若干悪化している。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・販売量が減少しており、売上の増加がみられない。
その他専門店【医薬品】（販売担当）	お客様の様子	・どの客からも景気が悪いとの声が聞かれる。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は引き続き増えているものの、低価格メニューを選ぶ客が増えており、客単価が低下傾向にある。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣に銀行が多いため、以前は銀行関係者の来店が多かったが、最近は見られなくなっている。
その他飲食【コーヒーショップ】（店員）	来客数の動き	・喫茶などの嗜好品への出費を抑える傾向がみられる。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3月分の予約状況が悪化しており、単価、件数共に前年比マイナスとなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では韓国からの利用が前年比で1割減となっており、ビジネス客も主に首都圏からの利用が減少している。宴会でも会社説明会が激減し、定例会合の規模縮小も目立つなど、売上は大きく落ち込んでいる。レストランも来客数が前年比で10%減と、厳しい状況となっている。
都市型ホテル（マネージャー）	単価の動き	・宿泊部門は需要が減るなかで他社との価格競争が激しくなっており、レストランも高額店舗が特に苦戦している。宴会部門は、件数は前年並みであるものの、単価が低下している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円高の影響で海外旅行の販売額は増加しているものの、全体的には悪化が進んでいる。
タクシー運転手	来客数の動き	・駅で客待ちしていても、最終電車を乗り降りする人の数が減っている。一方、客待ちするタクシーの数は増えているため、今までは客を2回前後乗せられたが、1回しか乗せられなくなっている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・一部の通信会社では新商品の売行きがやや良いが、そのほかは非常に低調である。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・明らかに買い控えが目立ってきている。
通信会社（企画担当）	それ以外	・先日アミューズメント機器の見本市が開かれたが、一般来場者数が減少傾向で会場の活気もあまりない。出展機器にも目新しさが欠けている。
競輪場（職員）	お客様の様子	・3か月前に比べて入場者数が減少しているほか、客単価も低下している。

	その他レジヤ施設 [イベントホール] (職員)	お客様の様子	・物販関連の催しや会社説明会などが減少傾向にある。
	その他レジヤ施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	販売量の動き	・例年、オフシーズンの販売量は減少するが、土産物などの物品販売が特に低調となっている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・マンションの販売戸数は減少が続いているが、新築戸建も販売件数、成約件数共に落ちてきている。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客の住宅購入に関する意欲が明らかに低下している。
	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・デベロッパーの経営破たんが続き、共同事業を行っていた企業は対応に追われている。経営破たんのつわさも多いことから、各社は戦々恐々としている。
	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・契約を躊躇して決められない客が増えている。住宅ローン減税の効果もまだみられない。
	その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・今年に入って、住宅展示場で配っている無料景品への反応が大きくなっている。同じ客が景品目当てに何度も訪れるケースも増えている。
悪くなっている	商店街 (代表者)	それ以外	・大型施設の中に入っている店舗では、閉店や入れ替わりが激しい。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・3か月ぶりに商店街の各店舗に聞き取り調査を行ったところ、1店舗を除いて売上が5~20%落ち込んでいる。
	一般小売店 [珈琲] (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の間では落ち込みが進んでおり、事業の見直しを始めている会社もある。
	一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	それ以外	・1日当たりの売上が従来の半分に落ち込んでいる。
	一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・昨年11月と2月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、11月が97.5%で、2月は87.9%となっている。
	一般小売店 [精肉] (管理担当)	販売量の動き	・全体的に売れ筋が低価格商品にシフトしている。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・客の購買意欲が低下し、前月よりも売上の悪化が更に進んでいる。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年を大きく下回っている。連日、最悪の経済状況と報じられるため、消費者の購買意欲が低下し続けている。
	一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・客の買い控え傾向に歯止めが掛からず、非常に厳しい状況となっている。
	一般小売店 [カメラ] (販売担当)	来客数の動き	・今月が底であると考えていたが、深い奈落の底へ落ち込んでいる感があり、全く底がみえない。
	百貨店 (外商担当)	お客様の様子	・客の動きが悪くなるにつれて、販売量も減少している。
	スーパー (経営者)	それ以外	・客の様子や競合店の状況など、すべてにマイナスの動きが出てきている。客の間では買い控えが進み、買上点数や客単価の悪化がみられる。
	スーパー (管理担当)	販売量の動き	・今月に入って店舗売上の前年比が一気にマイナスとなっている。衣料品、住関連だけではなく、魚や肉類が前年割れとなっているほか、客単価もマイナス幅が拡大している。
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・1日に2、3回来ていた客が、1回ぐらいしか来なくなっている。
	コンビニ (店長)	来客数の動き	・来客数の減少に加えて客単価も落ちており、厳しい状況にある。
	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・婦人服のブティック業界では、売上が前年比の30~50%減となっている。
	家電量販店 (経営者)	お客様の様子	・本当に必要な物以外にお金を使わない客が多い。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・板金塗装などでは景気減速の影響をあまり受けていないものの、客からは減産や派遣切りなどの話をよく耳にする。	

	その他専門店 [宝石] (経営者)	来客数の動き	・修理に来る客はもちろん、来客数が全体的に大きく減っている。この状態が続くと店舗を維持できないため、非常に深刻な状態である。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ディナー需要が伸び悩んでいる。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比で91%台に減少しており、客単価の上昇では売上を維持できなくなっている。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・客単価は横ばいで推移しているが、来客数がはつきりと下降線をたどっている。
	一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・一部のスーパーのほか、旅行や外食などでも値下げする企業が出始めているが、客の財布のひもは固く、回復には結びついていない。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・12月ごろから来客数や販売量が急激に悪化し始め、1、2月は低空飛行となっている。
	観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・宿泊単価、来客数共に悪化している。個人客や小グループは低単価ながらも動いているが、団体客の動きが悪く、キャンセルも出ている。
	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・客単価は前年を2%ほど上回っているが、来客数は前年比で12%も減少している。
	観光型旅館 (経営者)	競争相手の様子	・観光シーズンであるにもかかわらず、周囲の旅館をみても入込状況の悪さが目立つ。
	都市型ホテル (支配人)	競争相手の様子	・関東のホテル稼働率は50%台とかなり下がっているが、関西も非常に落ち込んでいる。
	都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門は今月に入って一段と落ち込んでおり、売上は前年比で20%超の減少と、最近の2～3年で最も厳しい状況となっている。レストランも夜間を中心に来客数が激減し、売上も前年を15%下回っている。宴会部門も、昨年まではみられた年度末の宴会が全くない。
	都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・12月から今までにない厳しい状況となり、宿泊も間際予約しか入ってこない。その影響で食堂も朝食の動きが悪く、夕食も落ち込みが激しい。宴会も今月は特需があったものの、12月から悪い状況が続いている。全体でも、3か月続けて近年で最も悪い売上となっている。
	旅行代理店 (営業担当)	単価の動き	・海外旅行は円高や燃油サーチャージの下落がプラス材料となり、取扱人員は前年並みに近い状況であるが、販売単価は大きく落ち込んでいる。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・流し営業では、同業者はどん底の状態となっている。
	タクシー運転手	それ以外	・大阪の有名な繁華街では客の数が激減し、空車のタクシー台数が急に増えている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・1日当たりの乗客数が激減しているほか、乗車1回当たりの売上も減少している。
	タクシー会社 (経営者)	来客数の動き	・1月21日にタクシー運賃を値上げしたが、その後は売上が前年を大きく下回っている。客からの予約の電話も大きく減っており、利用を控えている様子が顕著にみられる。
	通信会社 (経営者)	単価の動き	・客の予算が明らかに減っており、コストの見直しが必要になっている。
	通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・販売量は3か月前に比べて大きく減少している。例年2～4月は卒業や進学、就職などの動きで販売量も増えるが、今年は減少傾向となっている。
	競輪場 (職員)	単価の動き	・2月の客単価は12,673円と、3か月前の14,280円よりも低下している。
	その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エリア担当)	販売量の動き	・人気の商品が少なかった影響だけではなく、CD、DVD販売の売上は前年比で最悪の状況となっている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・地価の下落が止まらず、値段を下げてでも売れるとは限らない状況となっている。
	その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産会社は昨年秋からの市況低迷で資金回収が進んでおらず、金融機関からの資金調達も難しくなっている。また、相次ぐ不動産会社の倒産が、ゼネコンの未収金増加につながっている。
企業 動向	良く なっている	-	-

関連	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・契約には至っていないものの、大口の商談が複数進行している。原発や水処理設備といった環境関連の分野では、積極的な設備投資の動きがみられる。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・決算時期は例年かなり忙しいが、今年は既に取引先からの依頼が殺到しており、残業や早出で忙しい日が続いている。
変わらない		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・何とか一定の仕事量は確保しているが、利益が上がっておらず赤字が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・例年2月は引き合いが増えるが、今年は少し活気がない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価下落の激しい薄型テレビは台数ベースで堅調に推移しているほか、ブルーレイディスクレコーダーも堅調な推移となっている。空気清浄機も好調に推移しており、商品によっては活発な荷動きとなっている。ただし、携帯電話などは実売台数が鈍化傾向にあるなど、全体的に上向きであるとは判断できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の減少傾向が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社に比べると受注は堅調であるものの、3、4月の予測が立たないこともあって不安感がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間の工事では凍結や延期、中止が増えているほか、受注競争が更に激しくなっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者では、これまで新築住宅は会社員からの引き合いが多かったが、現在は様子見が大半となっている。購入希望はあるものの住宅ローンの審査が通らず、契約解除になるケースが増えている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・主に賃貸物件の仲介を行っているが、2月に入って業者からの問い合わせが急に少なくなるなど、厳しい状況に変化はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの価格が下がったままで回復がみられない。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は大きく減少していないが、販売価格の下落がかなり進んでいる。取引先において、通常価格の製品が売れなくなってきたことが大きな要因である。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の発注する量が少なくなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・建築案件の延期や中止が増加している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて企業の設備投資額が少ない。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・売上が前年よりも大幅に減ったという理由で、取引先からは物流費の見直しを迫られている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・不動産取引が少なくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気後退に伴い、顧客企業では販売や生産、受注など、あらゆる面で大きく落ち込んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先は経費削減で印刷コストの見直しを進めており、資料作成依頼は減少が続いている。売上拡大のための企画提案書、宣伝ツールなどは例年よりも受注件数が増えているものの、単価の大幅な下落により、売上はほぼ半減している。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	取引先の様子	・当社は大型小売店を中心に日用消耗品を卸しているため、経済悪化の影響も比較的軽微である。一方、地方の小規模小売業者は、販売不振や資金繰りの悪化で仕入量を極端に抑える傾向が強いため、現金問屋は不振が目立っている。顧客や販売経路によって好不調に極端なばらつきがみられる。
悪くなっている		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が明らかに減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の顧客を除き、全体的に生産量が減少している。材料価格がまだ下がっていないにもかかわらず、値下げによって拡販を図る同業者が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の予算縮小で受注が減少している。

	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに受注量が減少しており、ついに売上は前年比27%減となっている。時短やワークシェアによる対応も限界に達しており、希望退職を募らざるを得ない状況である。	
	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ヨーロッパ産乳原料やマレーシア産パームなどの原材料価格は下落が続いている。ただし、取引先からの値下げ要請が厳しいため、昨年の原料高騰によるマイナスを取り戻せないまま、製品価格は下降傾向となっている。	
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前月まで売上は3か月連続の減少となっていたが、2月は更に悪化し、前年比の減少幅は3割を超えている。特に、家電や半導体、自動車向けの落ち込みが激しい一方、土木関係は微減にとどまっている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ガラス瓶の受注量、販売量共に落ちている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、出荷量共に日を追うごとに激減しており、前年比で約60%に落ち込んでいる。	
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに売上が減少している。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注が激減している。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・現状はどの取引先からの受注量も激減している。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が急激に減少しているほか、キャンセルも相次いでいる。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・市況の悪化に伴い、受注量がかなり落ち込んでいる。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業や卸売業、製造業などの売上は、前年比3～4割減といわれているが、5～7割落ち込んでいる企業もあるなど、大幅な業績悪化が顕著になっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的な理由で購読を中止する読者が出始めている。折り込み広告も減少傾向となっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・すべての企業が広告予算を大幅にカットしている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注が落ち込むが、今年は特に少ない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業のうち製造業では、受注が前年比3～7割減という厳しい状況となっている。小売業では売上減はまだ目立たないものの、値下げ競争による利益の圧迫が進みつつある。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注商品について、納期の延期やキャンセルが増えている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	
	やや良 なっている	-	-	
	変わらない	求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数の前年比でのマイナス幅は、前月並みとなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・昨年8月ごろをピークに採用者数が減少し始め、11月に大きく落ち込んでからは一進一退で、ほぼ横ばいの状態が続いている。
	やや悪 なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年2月に入ると仕事量がかかり減るが、今年は減り方が大きい。会計や経理業務に関する問い合わせが少し減っているほか、IT関係がかかり落ち込んでいる。
	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・取引先から4月以降の契約更新を断られるケースや、料金の減額を要求されるケースが増えている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年比で約2割増と、急激に増えている。	

	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・採用見通しが立たないため、企業からは学内セミナーへの参加辞退が出ているほか、採用数の絞り込みもみられる。
	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人票を出していた企業が、業績悪化を理由に求人を取り下げるケースが出てきている。
悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・今年に入って、新規の派遣依頼数が前年比で60%程度と大きく落ち込んでいる。
	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・1月以降は集稿が更に難しくなっている。3月に大型企画を行うが、広告会社の営業担当者は経験がないほど厳しいと声をそろえている。
	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・経済情勢の急変で企業が人材採用を控えており、低額の企画広告も枠が埋まらない。無料掲載でも辞退する企業が大半であるなど、かつてない厳しい状況となっている。
	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	それ以外	・新聞広告の出稿が全く振るわない。
	新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	求人数の動き	・求人広告件数は明らかに減少しており、同業者共に前年比で40～80%となっている。求人イベントの協賛会社も減っている一方、参加する求職者は増えており、特に正社員希望が増加している。ただし就職先が少なく、パートやアルバイトへ流れているため、競争率の上昇につながっている。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・主に製造業で雇用調整助成金の申請や相談が増加しており、新規求人についても減少が続いている。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・12月以降は新規求職者が激増しており、特に前職が非正規労働者の求職者が大きく増えている。さらに、将来的な不安から60歳以上の求職者も増加している。一方で求人については、正社員求人は極端に少なく、パート求人が大部分を占めている状況である。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用保険の受給手続数、雇用調整助成金の申請数が増加しているほか、今月に入って求人数が急減している。さらに、これまで企業は不採用理由がなければ採用していたが、任された役割が確実に果たせる人でなければ採用しない姿勢に変化している。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・12月以降、求職者が前年比で2割以上増えており、そのうち事業主都合離職者は5割以上の増加となっている。一方、新規求人は引き続き減少が続いており、特に製造業の求人が前年比5割減と大きく減少している。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・年度末は工事が増えるため、建設業を中心に日雇求人が急増する時期となるが、今年は大きく減少している。
民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・周辺企業では人員削減の動きが顕著となっている。	