

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月前半は2月と同じで、街の人通り、来客数は共に少なく、販売量、売上も増えていなかった。しかし、3連休ごろから春休みにかけて来客数が増加し、売上も若干増えつつある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢神宮への参拝者が増加している。それに伴い、観光産業はどこも好調である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の安定や高速道路料金引下げの効果が始めている。旅行客の動きが活発化して、来客数は10%伸びている。ただし、客単価は10%低下しているため、売上は前年同月並みである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は、前年同月と比べると40%減少しているものの、数か月前と比べると増えている。また、サービスの売上も伸びている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行代理店にとっては、定額給付金や土日の高速道路料金引下げが、良い方向に向かっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線が強くなっているため、美白関連の商品が今月は良く売れている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手自動車メーカーの減産ショックから3か月が経過して、影響は徐々に消えつつある。低価格帯の物件は、順調に伸びてきている。
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）		販売量の動き	・販売量、客単価、来客数は、低い状態で安定している。ただし、販売量の前年同月比は75%まで落ち込んでいる。
	商店街（代表者）		お客様の様子	・客は、相変わらず必要最低限しか購入していない。客の様子を見ると、景気の底打ち感はまだない。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）		販売量の動き	・販売量は、年始から前年同月比7～8割で推移している。客は相変わらず、必要品以外は買い控えている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）		販売量の動き	・お彼岸の売上はやや落ちているものの、その他に関しては横ばいである。卒業、退職等用のギフトはまずまずである。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）		販売量の動き	・今年は例年よりも花粉症の患者が多く症状も重いため、売上は好調である。しかし他の薬に関しては、必要品以外は買わず、高単価の栄養剤も売れなくなっている。化粧品も同じで、必要品しか売れなくなっている。
	スーパー（店員）		販売量の動き	・売上は、前年同月比97%前後で推移している。年明けから同水準で推移しており、低い水準で安定している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月以降、売上の前年同月比は、わずかながらプラスで推移している。来客数は15%ほど増加しているものの、客単価が低下しているため、売上は微増にとどまっている。また、高額なウイスキーやワイン、商品券は全く動いていない。	
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果によって、売上が前年を上回る状態が継続している。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・全体的には、大きな変化はない。ただし、セールの際の案内状を送ると来店してくれる客があり、来客数は増加している。以前と比べて客単価は低下しているが、前年と比べると売上は良くなっている。		
衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・ファッション商材の売行きは、何とか前年並みである。催事等によって、来客数は好調に伸びている。		
家電量販店（店員）	単価の動き	・前年後半以降の落ち込みは大きかったが、今は落ち着いており、来客数は変わらない。ただし、安い商品しか売れなくなっている。		
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の動きは変わっていない。		
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客の動きは少なく、積極的に車を買う姿勢にはない。		

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年末から厳しい状態が続いている。増販が見込める要素は全く見当たらない。	
一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・今月は金曜日、土曜日のどちらかが雨のパターンが続き、気温も低く、また野球のテレビ放送もあって、客が外出を控えている。そのため、来客数は低い水準で推移している。	
その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・月全体の変動は小さいが、日別にみると、受注数が多い日、少ない日がはっきりしている。	
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・企業、個人、小グループ共に、来客数に全く伸びがない。日帰り宴会の特需を除けば、全てにおいて前年を下回っている。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・春の3連休は、直前になって駆け込み予約が増え、販売量は例年並みになっている。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・販売量の鈍化に伴って、客へのアプローチを以前にも増して行っているが、年明け以降の状況はやはり悪いままである。	
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・春休み中は例年ならば活気があるが、今年は出控えムードを感じる。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行業界では、円高による海外旅行の低料金化や、定額給付金向け商品の発売、燃油サーチャージの大幅値下げ、高速道路料金引下げなどの好材料がある。ただし、現在の状況は変わらない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・前年10月ごろから、繁華街の人も、タクシー利用者も少なくなっている。3月は送別会の時期であるが、例年よりも人手は少ない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、来客数は伸びていない。27日、28日は少し良かったが、それ以外は相変わらず暇である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・3月後半の送別会等に伴うタクシー需要に期待していたが、思ったほどではない。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数の減少と解約の増加に加えて、低価格メニューへの移行も進んでいる。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・温泉施設へのスキー、スノーボード客の立ち寄りが順調である。法事、卒入学、各種団体の宴会需要も順調であり、まずまずである。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・卒・入学式の来客数は、例年並みに増えている。ただし、客単価は例年と比べて低い。	
その他サービス[介護サービス] (職員)	販売量の動き	・4月からの改正介護保険法の影響は、今のところは見られない。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・高速道路料金引下げにより、レジャーに出掛ける人は増加しているが、買物客は減少している。
	一般小売店[書店] (経営者)	販売量の動き	・仕事の減少により、リサイクル書店への来客数は増加している。しかし、買物客数は減少している。
	一般小売店[酒類] (経営者)	お客様の様子	・今月中旬以降の天候不順によって寒い日が多く、来客数は減少している。自動販売機の売上も低調である。客は日常生活では節約しているが、収入が減少しているため、資金を取り崩している。
	一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・例年ならば3月の売上は増えるが、今年はやや悪くなっている。チラシを入れると来客数は増えるが、チラシを入れないと客は来ない。客は、安くても良い商品のみを、チラシ等で情報収集したうえで来店している。
	一般小売店[惣菜] (店長)	単価の動き	・比較的年配の客が多く景気に左右されにくい売場でも、現在は明らかにセールが中心となっており、節約志向は加速している。
	一般小売店[文房具] (店員)	お客様の様子	・来客数は変わらない。しかし、購買意欲は見られない。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・春物の販売動向をみると、需要の落ち込みが顕著である。衣料品が全く動かなくなっている。特価品等での対応では済まないほどのマイナスである。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・春物に関しても、客は非常にシビアである。なかなか商品に手を伸ばさない。

百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月に入り、前月までは比較的堅調であった食料品や化粧品も、前年の売上を確保できなくなっている。婦人服、紳士服といったファッション商材も、過去に経験したことがないほど前年売上を大きく割り込んでいる。カード優待などの刺激策を実施しても、数か月前と比べて反応は明らかに鈍くなっている。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・商品単価は、前年同月比で95%を常時切る状態が続いている。客が少しでも単価が低い商品を探していること、メーカーも従来より更に低価格な商品を投入していること、百貨店も低価格商品を販売促進していることが影響している。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上は、徐々に減少している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・工場、サービス業などで残業が減って収入が減少しているため、消費は低迷している。客は自己防衛して、割安な店を探してる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価に伸びがない。安売商品が買い求められているため、売上は伸びていない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客は必要最低限しか買わず、ついで買いが減少している。販促品も何もない状態では、商品は売れない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・特売商品の動きが更に活発化している。安い時に買い置きする傾向も高まっている。プライベートブランド商品の動きも良く、味は多少変わっても、安いものを選択するケースが増えている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、2%ほど減少している。
スーパー（営業担当）	お客様の様子	・スーパーからディスカウント店へと業態変更されるケースが増えており、客は安い店を選んで購入する。何もしないと、単価、販売点数は限りなく悪化する。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・工場が立地している地域の店舗では、来客数は明らかに減少している。その他の店舗でも、客単価が徐々に低下している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は、大幅には減っていない。しかし土日の来客数が減少している。
家電量販店（店員）	単価の動き	・パソコンの販売台数は変わらないものの、単価は大幅に低下している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・若干ながら単価に持ち直しは見られるが、来客数は減少傾向にある。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は回復していない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数は半分ほどに落ち込んでいる。新規客もない状態が続いている。また、値引き要求も厳しくなっている。車検に関しても、客は格安店に流れている。客があっても、ほとんど整備をせず、安く車検したいという傾向が顕著である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・セール日と平常日との間で、来客数、客単価に違いがあり、平常日の来客数は少ない。
スナック（経営者）	単価の動き	・例年ならば送別会の予約が入る月であるが、今年は月後半に少し予約が入った程度である。また、自前で支払う客が増加しているため、値引き交渉してくる客が多く、単価も低下している。単価の低下により、売上は例年の2割ほどに落ち込んでいる。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元で利用される昼食、夕食の来客数が、非常に伸び悩んでいる。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業、電機機器製造業の客の出張による宿泊数が、かなり減少している。前年同月比で、約30%減少している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信量は全体的に減少しつつあり、収益も減少傾向である。
通信会社（開発担当）	それ以外	・親会社からの発注が減っている。
テーマパーク（職員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げによっても、日帰り客が多いため、売上は増えていない。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・比較的暖かい日が続いたにもかかわらず、来場者数、売上共に、目標及び前年同月を下回っている。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。

	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が非常に長くなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、仕事量が減少してきているとよく耳にする。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・来客者と会話していると、明らかに仕事がない様子である。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・少しずつ、小さい住宅なら建てようかという客が出始めている。ただし、客の所得環境などを考えると、心配な面もある。
	設計事務所（営業担当）	それ以外	・ガソリン以外の物価は、まだ高い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数は、2割ほど減少している。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・高額物件は、株価の低下で資金が減っているためか、なかなか売れていない。
悪くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品業界にも、不況が徐々に浸透してきている。以前はこだわり商品が売れたが、今は安くて良い商品しか売れない。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が引き続き減少しているため、売上は非常に厳しい。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客に購買意欲が全く見られなくなっている。
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、単価が低下しており、買上数量も減少している。違ったジャンルの本を複数購入したり、気に入った本をまとめ買いしていた客が、今は1冊だけ購入している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の来客数が、極端に減少している。客は定年退職者が多く、販売員をつかまえては話をしている。紳士服フロアは暇で、販売員はただ売場に立っただけで、2時間に1商品売れるくらいである。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ホワイトデー商戦は、想像以上に厳しい。宝飾品を贈る男性客の減少が著しい。14日が土曜日でカップルの来店を増加を見込んでいたが、結果は普段と変わらない。また最近、婚約指輪の購入の減少も感じている。高単価商品だけに、売上への影響が大きくなっている。
	百貨店（販売担当）	それ以外	・リニューアルに向けて売場が変わっているためか、売上は落ち込んでいる。需要が低いブランドでは、前年同月比50%割れも珍しくない。
	百貨店（外商担当）	単価の動き	・例年この時期は、宝飾品の催事を行っている。今回の催事への来客数は、前年同月比150%と大幅に増えている。しかし、売上は前年割れとなっている。客は購買意欲がわかないのか、非常に厳しい状態である。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店の客からの売上が激減している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上単価は、更に低下している。特売品や低価格品を選んで買物をする傾向が加速している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数も単価も悪化している。主力商品の弁当、おにぎりが、前年同月と比べると壊滅的に売れていない。
	コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は前年割れを続けている。また、低単価商品への移行傾向もある。
	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・ほぼすべての分野で、売上は社内の全国平均値を大きく下回っている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが一段と大きくなっている。
	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比2割減で推移している。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・最近の客との会話では、景気が悪いという人の業種が広がってきている。景気の悪さが浸透している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の販売実績も、前年同月比65%だった。決算月にもかかわらず、低調に推移している。新年度からの自動車に関する優遇税制も影響して、月末の登録台数が伸びていない。	
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築現場では、戸建住宅、分譲マンションに加えて、公共工事、民間の設備投資共に減少している。	

		その他専門店 [貴金属](店 長)	来客数の動き	・来客数は減少しており、厳しい経営状態が続いている。客単価も、前年同月比で大きく落ち込んでいる。	
		高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・来客数の減少が相変わらず続いているうえに、客単価も、全曜日で下げ幅が拡大し始めている。	
		都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・とにかく節約で、販売量も単価も来客数も減っている。	
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・インターネット経由の宿泊予約割合が高くなってきているが、料金を非常に低く設定しないと売れない状況である。企業の宴会は、春以降の引き合いがほとんどなくなっている。	
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・海外旅行よりも国内旅行への志向が高まっている。法人に関しては、国内出張まで抑制する大企業があり、その影響が出ている。	
		通信会社(サー ビス担当)	販売量の動き	・新規申込件数と同じ程度の電話回線の休止やインターネット回線の廃止がある。	
		美容室(経営 者)	それ以外	・1月にパーマをかけた客が3月に来店すると思っていたが、今月は寒かったためか客足が悪い。	
		理容室(経営 者)	お客様の様子	・相変わらず、客の回転は悪い。	
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・来客数は、非常に少なくなっている。また、低単価の物件しか売れていない。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・分譲地の広告を出しても、問い合わせは全くない。	
		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	・売上は、今までになく落ち込んでいる。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	紙加工品[段 ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は全体的に回復傾向にある。また、少しではあるが新規の見積依頼も増加している。	
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・わずかながら、受注量は増え始めている。3か月前には通常の3分の1であったが、今は半分程度にまで回復してきている。	
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先業界が年度末に設備投資を実施しているため、売上は増加している。	
	変わらない		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・更に落ち込むという感じはなくなり、底ばいになった印象である。
			化学工業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・4月以降の受注量の予想は、まだ回復基調にない。
			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、引き合い共に、1件もない状況が続いている。また、海外の代理店では資金繰りが悪化しており、支払いが順調に行われないケースが増えている。
			電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・年度替わりで新しい案件も出てきているが、依然として大幅減の状態である。
			輸送業(経営 者)	取引先の様子	・生産財のみならず、消費財の物流も引き続き低調である。
			輸送業(エリア 担当)	競争相手の様子	・大手の同業他社では、運ぶ荷物が少ないため、同業者に営業をしている。なりふり構わない状況が見られる。
			通信業(営業担 当)	取引先の様子	・客の環境の改善は見られない。3月期は特に厳しい。
			金融業(企画担 当)	取引先の様子	・企業、個人共に、不動産の動きは極端に鈍化している。また、自動車業界を中心に、売上は引き続き低迷している。
			新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・年度末で折込広告の増加を期待していたが、前年を下回っている。
		行政書士	受注量や販売量	・出荷量の減少が相変わらず続いている。	
	会計事務所(職 員)	取引先の様子	・企業は、週休3日で残業なしなどの対策を取っている。		
やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・広告掲載の営業実績が上がっていない。		

	金属製品製造業（従業員）	競争相手の様子	・仕事が少なく、仕事の確保に苦労しているという話をよく耳にする。原材料の動きも悪く、投げ売り話も耳にする。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は激減しており、月末の受注残高は30%強の減少となっている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新規の設備投資が凍結されていることに加えて、在庫削減のため生産調整も続いている。
	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	・客からの受注量は、2月に比べると少し良くなってきている。ただし、4月の受注見込みをみると一進一退であり、低い状態が続いている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が、依然として回復していない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送貨物量は、前年同月比約20%の減少である。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは3か月前と比べると14.2%減であり、前年同月と比べると28.7%減である。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の中に、求人広告はほとんどない。商品広告も、企業の予算減少のため、出稿量は減少している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・製造業からの需要は減少している。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・1月以降、一段と厳しくなっている。20年来取引のある3つの企業では、廃業状態になっている。その他の企業も、金土日の休業は当たり前であり、時短も多くなっている。ライバル社も閉店休業状態である。
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	・受注量、販売量が、すべての取引先において減少している。
	化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・今は生活に必要で、品質が良く、割安な商品しか売れなくなっているため、メーカーにとっては非常に厳しい。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食器、タイル及び衛生陶器等の窯業界は、住宅着工件数の減少や発展途上国からの輸出増加もあって、壊滅状態にある。
	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材単価は、3か月前と比べて、約20%低下している。売上は40～50%の減少である。全業種で、取引量が縮小している。1週間のうち火、水曜日は全ての企業が活動しているが、他の曜日はいずれかの企業が生産停止している状況である。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価、販売量共に、悪化している。
	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、販売量共に、引き続き3割程度落ち込んでいる。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年11月以降、自動車、電機、工作機械の各分野で、生産は極端に減少している。ピーク時の20～60%の落ち込みである。
	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が、大幅に減少している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、建売住宅共に、売上は過去にないほど落ち込んでいる。
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・経営状況は非常に厳しく、今後は合併等が進む可能性がある。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連、半導体関連の貨物量が、かなり減少している。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車製造関連企業では、夜勤の廃止、残業の削減等によって、余分な設備投資を極力控えている。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた、性急な商談や決済が多い。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告出稿量は、前年同月の6割である。
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・学生の就職活動は、事実上停止している。企業は次年度の採用計画を立てられない状況である。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績悪化が進んでいる。顧問報酬の値下げ要請までである。

		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金を受給する企業が増加している。
		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	・受注が停止している。工場の機械が稼働しない時間が増えてきている。
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年並みの求人数がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣労働者に対する新規求人や社員の退職に伴う人員補充の依頼は、ほぼ凍結状態となっている。大手自動車メーカーでは一部で求人があるものの、その水準は前年同月の3～4割である。自動車部品メーカーなど下請企業では、求人を全面的に凍結している。厳しさは変わっていない。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・短期の仕事はあるが、単価が安い。IT関連で一部動きが見られるものの、受注残で生産を行っている企業では、今後の計画が立てられない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、高止まりしている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、前年同月比200%である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規注文はほとんどなく、これまでの受注分で何とかやっている状況である。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・各企業は先の状況が読めなく、採用計画が決まらない様子である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が激減しており、求める人材のハードルも高くなっている。求人状況は大変厳しくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年末に人員調整が行われたが、その後も段階的に大幅な人員削減が行われている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比マイナス20%前後で推移している。ほとんどの産業で減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・減少率が小さくなっているものの、求人数は依然として減少し続けている。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・今までは数名の応募しかなかった求人に対して、200名以上の応募がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業では、現場の人員削減が進んでいる。事務職の派遣にも契約の見直しが進められており、契約終了が増加している。
人材派遣会社（経営企画）		周辺企業の様子	・派遣先の研究開発グループでは、内部人員の活用が進んでおり、契約の打ち切りが大量に発生している。	
人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの在庫圧縮が一巡する5月ごろには生産量が安定してくるとの見方もあったが、底はまだ見えていない。	
人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・グループ内の物流部門の収入は、前年同月比80%にとどまっている。その影響が自社にも及んでいる。	
アウトソーシング企業（エリア担当）		周辺企業の様子	・生産調整に伴う人員削減はまだ継続している。	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・新聞の求人広告の売上は、前年同月比30%台に落ち込んでいる。2月の40%台と比べても、一段と低下している。	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の一般求人広告は一段と悪化しており、前年同月比40%台まで低下している。特に製造業の募集が大きく落ち込んでいる。タクシー運転手、ビル清掃員、介護関係の募集は少しあるものの、パートやアルバイトの募集が中心である。正社員の募集は極めて少なくなっている。		
職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者の増加は依然として続いている。非正規労働者の雇止めも、依然として続いている。		
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は12月以降急激に増加しており、ここ数年にないほどの求職者数となっている。職業安定所内は非常に混雑しており、相当な待ち人数、待ち時間となっている。		