

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	スーパー（経営者） 乗用車販売店（経営者） 美容室（経営者）	来客数の動き 販売量の動き それ以外	・伊勢神宮への参拝客が増加しており、それに伴って、売上は増加している。 ・前年比でみると、販売量は減少している。しかし、昨年未の厳しい状況と比べれば、来客数は増加している。 ・例年ならば2月の来客数は少ないが、今年は気温が少し高いためか、非常に忙しい。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き		・客単価は、低い状態が続いている。そのため、販売量、売上共に増えてこない。客は必要最低限しか買わない状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き		・前年同月比は、愛知万博の反動減のときと同じ程度、落ち込んでいる。来客数は少なく、単価も上昇していない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き		・単価の低下が著しい。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き		・仕事が減った人が多いため、昼間の立ち読み客が増えている。来客数の増加に伴い、売上も少しは増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き		・景況、客の購買意欲共に、1月のクリアランス期とあまり変わっていない。ただし、商品品質の確保や適度な価格提案に努めている結果、広告に対する客の反応などは悪くなっていない。衣料品などの高額品の動きは良くないが、安全面、価格面で他業態と比べて優位である食料品の動きは、引き続き安定している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き		・高額品やファッション商材の売上不振が続くなど、全体的に購買意欲の低さは継続している。ただし、バレンタインデーのチョコレートなど、食料品の一部には堅調な動きもみられる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き		・客の購買意欲は上向き様子がなく、低いまま変わらない。バレンタインデーの需要を見込んで営業時間を延長しているが、夜8時を過ぎると売場は閑散としている。効果はほとんど感じられない。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子		・購買意欲は著しく低下しており、買い控えは富裕層にも広がっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き		・年末商戦の売上は前年同月比96%であったが、今月の売上も同96%ほどと、3か月前と比べてあまり変わっていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き		・来客数は、3か月前とほぼ同じである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外		・売上は前年同月をわずかに上回ってはいるものの、ほとんど横ばいである。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き		・この数か月間は、地域の労働人口の減少に伴い、販売量は大きく減少した。しかし今月は、やっと下げ止まっている。ただし、前年同月比でみると、依然厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き		・客足は相変わらず遠のいている。また、来店しても、最低限の整備や修理をするだけである。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き		・購買単価は、引き続き低下している、必要な商品以外は買わない傾向が続いている。	
	一般レストラン（従業員）	来客数の動き		・来客数の減少が続いている。特に夜は、10時を過ぎると客はほとんどいなくなる。	
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き		・春休み商戦は、冬休み商戦並みである。	
	タクシー運転手	来客数の動き		・繁華街の客が減少し、終電が終わると人出が少ないという状況は、10月ごろから続いている。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き		・今年は積雪がないため、温泉施設への来場者数は順調に推移している。また、祭りの人出も過去最高となっている。ただし、食事等の利用はやや節約されている。	

	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・気温がやや高く推移しているため、来場者数は前年同月と比べて30%以上も多く、2月としては過去最高である。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候や気温に恵まれ、来場者数、売上、予算共に、好調に推移している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は、12月と変わらない。12月の販売量は例年少ないため、それと同水準であるのは厳しいが、落ち込んではいない。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・賃貸アパートやマンションでは、販売量が相変わらず落ち込んでいる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・低単価品はよく売れている。値下げすると売上は増えるが、良くなっているとは言えない。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・伊勢神宮への参拝客は10%近く増加しているが、財布のひもは相変わらず固く、客は最小限の金しか使わない。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年2月は来客数は少ないが、今年は更に2割ほど少なくなっている。ただし、単価はあまり変わらない。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・昨年12月の売上はまずまずであったが、1、2月と非常に悪くなっている。得意客の一部が来店しなくなっている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・客は商品価格を見比べるなど、相変わらず慎重である。ただし、売上の前年同月比は、極端に悪いことはない。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・客は付き合いの範囲を狭くしているため、来客数はかなり減少している。それに伴い、売上もやや悪くなっている。
	一般小売店〔総菜〕（店長）	単価の動き	・セール商品はそれなりの結果を出しているものの、全体の売上は伸びていない。百貨店でも、低価格志向が浸透している。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・客は外出を控えている様子で、来客数は減少している。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セールを2月第4週まで延長したため、売上は確保できている。しかし、定価商品の売上が落ち込んでいる。客の財布のひもが固く、セール品があればそちらに向かっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・買い控えは、必需品にまで広がっている。また、大手スーパーでも値下げを一段と進めており、ディスカウントストアのようになってきている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が伸びていない。客は必要最低限しか買わず、状況は依然として厳しい。
	スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食料品の売上は、前年同月を上回っている。しかし、衣料品の冬物バーゲンの動きが悪く、前年同月比90%で推移している。必需品以外は可能な限り節約する傾向が続いている。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・最近、パートをクビになったのでどこか良いパート先はないかとか、夫の給料が減ったのでパートに出ないと食べていけないといった話を、客から聞くことが増えている。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果が弱まっている。また、商品単価が前年同月比で1割も低下している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・バレンタインデーのチョコレートは、全く売れていない。消費の冷え込みを象徴している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客の買上点数が減少している。そのため、売上は少しずつ減少している。
	衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・前年同月の売上を何とか維持してはいるものの、客の購買意欲の低下は続いている。客は必需品以外は買っていない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は前年同月比で1割ほど減少している。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比約94%である。単価も低下傾向にある。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ファミリー層の動きが全くない。若年層の動きも限定的である。軽自動車の引き合いが少しあるくらいである。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数はそこそこあるが、受注量の減少が著しい。	

	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・売上から客の様子まで、全ての面で良くない。来客数は少なく、販売台数も少ない。売れる車も安い。ただし、やっと底が見えた感じはする。
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・来客数の減少に伴い営業時間を短縮する同業者が増えており、閉店する店も2~3店ある。
	その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・景気悪化に関する報道や政治不信により、買い控えが進んでいる。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・地元客が中心である昼食、夕食の来客数が、鈍化してきている。売上は前年を割り込んでいる。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・仕事量、受注量共に減少している。また、客は皆、景気が悪いと言っている。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価が極端に低下している。そのため、売上も減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・このところ、売上は毎月3~4千円ずつ減っている。月曜日の夜が特に暇で、朝7時から夜2時まで働いて、やっと4万円ほどの収入がある。今までは良かった金曜日でも、5万円台の売上となっている。
	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・来場者数は、極端に減少している。
	観光名所(案内係)	来客数の動き	・居酒屋の来客数は、毎週来ていた人が2週間に1回のペースになるなど、激減している。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の回転は、相変わらず悪い。
	美顔美容室(経営者)	お客様の様子	・客の来店間隔は変化していないが、関連商品を買って控えている。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・営業のため来社する人が増加している。
	住宅販売会社 (企画担当)	来客数の動き	・現場見学会、展示会への来客数が、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	・売れるのは、安物ばかりである。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量の動きは、1月もあまり良くなかったが、今月は前年同月比10%以上のマイナスと、一段と落ち込んでいる。来客数、客単価も、マイナスが続いている。
	一般小売店[酒類] (経営者)	お客様の様子	・取引先で閉店する飲食店が、例年よりも多い。
	一般小売店[時計] (経営者)	来客数の動き	・売上、客単価共に低下している。
	一般小売店[自然食品] (経営者)	販売量の動き	・客の来店間隔が長くなっている。また、必要最小限しか購入していない。来客数、販売量共に、前年同月比で30%以上も減少している。特に2月第3~4週の落ち込みが激しい。
	一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・企業から個人へと、不況が広がりつつある。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・平日の来客数が減少している。また、商品の質問をしても、買わない人が増えている。また、バーゲンも焼け石に水である。
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・食品、リビング関連は堅調であるが、ファッション商材の動きは非常に厳しい。健康を損なうと医療費が負担となり、仕事も失うため、外見よりも健康や安全を優先させて消費する傾向がある。
	百貨店(外商担当)	来客数の動き	・来客数は、前月に続いて前年同月比で2ケタのマイナスである。売上も同様であり、非常に厳しい。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・取引先の八百屋の来店頻度が減っているため、売上は減少している。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・夕方の客の帰宅が早くなっており、夕方の売上が減少している。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客当たりの買上点数は3か月前と比べて変わっていないが、客単価は低下し続けている。売上も特に夕方6時以降の落ち込みが激しく、単価も下落幅が非常に大きくなっている。客は商品のブランドにこだわらなくなっており、価格が安いほうを購入している。特売品の購入割合が高くなっている。

スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前月比で3%のマイナスと極端に低下している。特売品、見切り品の動きは良いが、定番品の動きは悪い。また、適量を求める傾向が強い一方で、特売時にまとめ買いしようとする傾向も強くなってきている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・プライベートブランド商品など、割安品しか買わない客が多くなっている。セール時のまとめ買いすらも、減少してきている。非常に厳しい状況が続いている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・パンは横ばいを維持しているが、弁当など比較的高単価な商品の売行きが、極端に悪くなっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が減少しており、買上単価も低下する一方である。恐怖心に近い危機感がある。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・気温がやや高く推移しているため、来客数は少し持ち直している。しかし、客単価は前年同月比93～95%と落ち込んでいる。 unnecessaryな商品や高価格商品の買物は敬遠している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少以外の面でも、非常に悪くなっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物商材が出そろったにもかかわらず、例年のように季節商材を先取りする動きは見られない。来客数は、前年同月と比べて極端に減少している。
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20%のマイナスで推移している。客の様子を見ても、悪くなっている
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・客は必需品以外は買わない状況が続いている。また、隣接しているテナントでは、旅行代理店、美容室、100円ショップなどが入店しては退店している。全ての分野で来客数が減少している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上の減少が止まらない。年初は少し良くなってきていると思ったが、どん底である。客の話を聞いていると、諦めるしかない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注量、販売量共に前年同月比7割ほどで推移しており、利益率の落ち込みも著しい。例年ならば決算に向けて盛り上がる場所であるが、この落ち込みは非常に苦しい。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月と同程度の売上が予想していたが、現実には前年同月比7割ほどと、全くの販売不振に陥っている。また、大きい車はほとんど売れておらず、小型車に集中している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・買い控えが顕著であり、販売台数の前年同月比は大幅なマイナスである。7割も維持できていない。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築件数や民間設備投資が減少していることもあり、インテリアの仕事も影響を受けつつある。
その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・将来の不安を口にする客が増加しているため、非常に慎重であり、特に高額商品は買い控えが進んでいる。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が減少している。客単価も急速に低下し始めている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなっており、来客数は減少している。
一般レストラン【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・人通りや自動車の往来が減っており、来客数も減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年になって街の人通りが減っているが、売上の前年同月比は4割ほどと、落ち込みはそれ以上である。開業以来23年間で、最悪の状況である。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・個人客の予約が止まっている。宿泊客数は、前年同月の25%にまで落ち込んでいる。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは非常に悪い。製造業の落ち込みが、サービス業にこれほど影響を与えようとは想像もしていなかった。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊の落ち込みが著しい。歓送迎会などの宴会の問い合わせ件数も減っている。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・企業の経費削減に伴い、出張利用による宿泊が前年同月比30%減と落ち込んでいる。また、低単価の部屋から予約が埋まるため、高単価の部屋が売れ残っている。

		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・慰安旅行を自粛する企業が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春休みやゴールデンウィークの旅行の申込件数は、かなり悪い状況である。また、客は価格に対しても、非常にシビアになっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・出張など法人の動きが鈍くなっている。個人旅行も節約が進んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・4～6月の職場旅行の予約状況は、壊滅的である。実施する企業は半分以下である。経費の節減やリストラが進み、福利厚生費は真っ先に削減されている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体のタクシー客数が減少しているのに、タクシー台数は増加しているため、1台当たりの乗車回数は大きく減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数が新規契約件数を上回っているため、契約件数は減少している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線によるインターネットサービスは、新規の申込件数と同程度の解約件数がある。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・これまでの業務の終了により、事業所の人員は3分の1に縮小されている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、非常に悪い。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	来客数の動き	・低単価の公演でも、販売数は前年同月と比べて減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店間隔は、1か月の客は2か月へ、2か月の客は3か月へと、どんどん長くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、稼働日数が減っているといった話が多い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が、とにかく悪い。これだけ悪かったことは、今までにない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても反応がない。
		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	・受注が減少している。問い合わせもない。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の調子が上向いており、仕事量が増加している。
	変わらない	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量は、例年よりやや少ない程度である。
		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	・依然として厳しい。生産量の回復といったニュースもあるが、実際にはまだ増加していない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・当社の受注環境に、大きな変化は見られない。しかし、周囲の企業の業況や消費動向には、重苦しい閉塞感がある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず厳しい状況が続いている。客の様子にも変化は見られない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車業界を中心に、受注量、売上の減少が続いている。
	やや悪く なっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連企業の業績不振により、広告出稿量は減少している。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・経済危機に伴う影響が、少しずつ出始めている。特に輸出産業では、円高の影響が深刻である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・受注量は、それなりに確保できてはいるものの、減少が続いている。大口取引先からは、現金から手形への支払条件の変更要求があり、資金繰りが懸念される。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の生産量は、3か月前の生産見込みと比べて、3割以上の減産となっている。業績への影響は非常に大きい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物の減少に続き、輸入貨物の減少も大きくなってきている。食品以外の生活必需品の流通量も、落ち込んでいる。

	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・到着荷物の量が、目に見えて少なくなっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量は、前年同月比で20%減少している。3か月前との比較では、5.5%減少している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・定期的な広告製作物も、少しずつ減少し始めている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が続いている。新聞の購読中止も出始めている。
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・アパートでは、家賃の滞納が増加している。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の輸送業では、出荷量が減少している。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・自動車メーカーの減産が続いており、良い話題が無い状態である。
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	・臨時休業する取引先が増加している。それに伴って、受注量、販売量共に減少している。
	印刷業（営業担当）	取引先の様子	・自動車関連では、平日も休む企業が増えている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・食品関係以外の製造業の工場稼働率は、極端に悪くなっている。
	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・消費財関連の製造業では、ほとんどの分野で生産量を落としている。
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・生産量は、3か月前と比較すると半分、1年前と比較すると3分の1になっている。取引先の設備が稼働していないため、打つ手がない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・人員整理を実施したため、増益になっている。しかし、売上は減少している。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月の50～60%になっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、日々減少する傾向にある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、前期比で55%ほど落ち込んでいる。自動車載用のマイコン、FA工作機向け部品など、主要品目のすべてで売上は半減している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・周囲の企業では、急激な生産調整と投資抑制が行われている。
	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3分の1にまで減少している。収益も赤字である。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規物件の販売が全く不調である。特に自動車関連企業が多い地域の不調が目立っている。
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・仕事量の減少に伴い、取引先の取り合いが始まっている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、例年と比べて15～20%減少している。木・金曜日に休業したり、全く残業がなく定時に営業が終わるため集荷の時間を早くしたりする荷主も多い。荷主によると、メーカーでは生産量を3割以上も減少している企業が多いようである。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量の前年同日比を見ると、3か月前と比べて20ポイント近く落ちる日が出てきている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・航空貨物の輸出取扱量は、昨秋と比べて30%以上減少している。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先では設備投資を控えており、現状維持が精一杯である。
	不動産業（経営者）	それ以外	・資金繰りに急を要する案件が多くなっている。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告出稿量は、前年同月の3割ほどである。
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・企業の採用状況が不透明になっており、新規採用も鈍化している。
公認会計士	それ以外	・民事再生の申立依頼が増加している。また、業績悪化に伴い、顧問報酬の減額を要求する顧問先企業が増加している。	

		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告の時期になって、売上減少の大きさに驚く個人事業者が多い。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、所得共に、極端に減少している顧問先企業が續出している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・平日休みが多くなったという同業者が増加している。
		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	・受注量は、減少し続けている。
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（支店長）	求人数の動き	・自動車メーカー、部品メーカーの求人意欲は、依然として低い。求人数も、前年同月比20%程度で推移している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は減少している。例年と比べて3割ほども求人数が減少している同業者もある。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者の大幅増加が続いている。会社都合による退職者数や契約期間を満了した退職者数の前年同月比は、それを上回る増加となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・離職票の発行件数は、高止まりしている。派遣契約の雇止めが増えており、外国人求職者数も増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の減少は続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・不動産、自動車、ソフト開発などの業界では、求人数がかなり減少している。
	悪く なっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客の研究開発ニーズは、大幅に後退している。契約の打ち切りが大量に発生している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人はあるが、要求水準が高くなっている。また、それにもかかわらず、単価は低下している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は激減している。正社員採用の中止や求人を取り下げが續出している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車産業による減産の影響が、製造派遣だけでなく一般事務派遣にも及び始めている。派遣需要は、前年同期と比べて半減している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・派遣労働者数が激減している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・4月以降の派遣契約を更新しないケースが目立っている。前年同月と比べて、3分の1ほどしか更新されていない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・派遣先企業の人員調整は、まだ続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・契約更新をしない企業が多くなっている。それに伴い、売上は徐々に減少している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人数は減少の一途である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告数の状況は、一段と悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・雇用環境は、一段と厳しくなっている。特に製造業が厳しい。一般求人や転職の募集広告数は、前年同月と比べて半減している。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者数が急増しているため、求人検索端末や相談窓口の待ち時間が延びている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・自動車製造業が多い地域では、新規求職者数が前年同月の2～3倍に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で25%以上も減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、前年同期比で8割以上増加している。毎日大勢の人が、就職相談や雇用維持のための助成金の申請等に訪れている。

	職業安定所（管理担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数が大幅に減少している一方で、新規求職者数は増加しており、有効求人倍率は1倍を割り込んでいる。 ・東海地域の求人数は、約4割も減少している。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	