

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	スーパー（販売 担当）	来客数の動き	・定額給付金が給付されて、売上は増えている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・省エネ商品への関心が非常に高まってきている。客は耐久消費財を買換える際には、多少高額でも省エネ商品を購入したいと考えている。
	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	・高速道路料金引下げの効果により、週末のマイカー利用客は2割ほど増えている。駐車場が込み合っている一方で、鉄道は空席が目立っている。全体としては、来客数は1割ほど増えている。ただし、客単価が低下しているため、売上はあまり変わらない。
		一般小売店〔自 然食品〕（経 営者）	来客数の動き	・相変わらず低調であるものの、新規客は増えてきている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・最悪の状態であった1月と比較すると、客の購買意欲は改善している。特に年式が古い自動車からの乗換えが進んでいる。
		乗用車販売店 （経営者）	それ以外	・中古車の売上が伸びている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・来客数が増えており、それに伴って成約件数も増えている。低価格の車種が中心であるため相変わらず厳しいが、売れないよりは良い状態である。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・近々新型のハイブリッド車を発売するが、その予約状況は極めて良い。ただし、直ちに納車できる現行の旧型車は、全く売れていない。
		その他飲食〔仕 出し〕（経 営者）	販売量の動き	・価格を下げたため、手ごろ感が出て、販売量は回復しつつある。
		旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行の販売量は例年よりも少なく、4月上旬までは受注量も少なかった。しかし、4月中旬以降、団体やグループを中心に受注量は増えてきている。景気が悪いとの報道によりこれまで旅行を控えていた客から、旅行の申込みを受けることが多い。
		テーマパーク職 員（総務担当）	来客数の動き	・4月に入って、来場者数は増加している。最近では一番良い実績を上げている
		美顔美容室（経 営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、美白商品の売行きが良い。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・新商品を出したり改装したりと手を打っているが、相変わらず来客数は少なく、単価も低い。
商店街（代表 者）		販売量の動き	・相変わらず、客単価は低い。販売量、売上も伸びていない。必要最小限しか買ってもらえない状態が続いている。	
商店街（代表 者）		来客数の動き	・100円均一の店では、来客数は増えている。ただし、高額品は売れていないため、全体的に見ると変わらない。	
一般小売店〔土 産〕（経営者）		販売量の動き	・客は、価格に対してより敏感になっている。	
一般小売店〔生 花〕（経営者）		単価の動き	・自動車関連の下請企業の仕事が半減している影響で、高額商品の動きが悪くなっている。一般客も、自宅用の花は安い物で我慢している様子である。定額給付金の給付の効果は、特に見られない。	
一般小売店〔薬 局〕（経営者）		単価の動き	・駅前立地の店舗では、土日、祝日や雨の日の来客数が大幅に減少している。景気が良い時期にはそのような要因にはあまり左右されないため、相変わらず悪い状況が続いている。	
一般小売店〔酒 類〕（経営者）		来客数の動き	・取引先の飲食店の来客数が下げ止まってきている。	
一般小売店〔惣 菜〕（店長）		販売量の動き	・前年は今ごろの時期にあった自動車関連企業からの注文が、今年はない。それに加えて、一般客の動きも鈍く、厳しい状況が続いている。	
百貨店（企画担 当）		販売量の動き	・ファッション商材や宝飾品等の高額品は、不振が続いている。食料品も、法人向けの弁当や手土産の売上は落ち込んでいる。物産展のように、少しぜいたくな個人消費の食材のみが堅調である。	

百貨店（企画担当）	単価の動き	・顧客の関心は、相変わらず価格に向いている。購買客数と購買点数の減少を、低価格商品でカバーしようと取り組んでいるが、売上増には結び付いておらず、売上は低迷している。
スーパー（店長）	単価の動き	・販売促進策を強化したことによって、買上点数は少し増加している。しかし、客単価は前年同月比で10%低下している。また、来客数は前年並みである。客は、特売品を始め少しでも価格が安い商品を選んで買物していることがうかがえる。
スーパー（営業担当）	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、行楽用の商品の需要は増えている。しかしその一方で、外出を控えるという人も多くなっている。全体としては、変わらない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果は、依然として継続している。ただし、薄れつつある。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・悪化のペースは緩くなっているが、悪い状況は続いている。他業態では値下げが一般化しているが、コンビニで低価格を打ち出すとビジネスとして成り立たないため、危機感を感じる。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・以前は同じような商品でも客の好みに合えば売れたが、今は手持ちの商品が古くなったりサイズが合わなくなったりした場合には買ってもらえるが、そうでない場合は、同じような物が手持ちにあるからと言って、買ってもらえない。
衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・単価が低く手ごろな価格の商品に関しては、売行きは好調である。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型ハイブリッド車の発売を控えているため、客の動きは例年同月に比べると良くなっている。しかし、受注量は少ない。エコカー購入への補助金の詳細がなかなか決まらないなど、国の政策に振り回されている面もある。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数は、久しぶりに前年同月を上回っている。ただし、そのうちの4割近くは、5月発売の新型車の受注分である。税制改正、高速道路料金引下げ、エコカーへの補助金等は、客には広く浸透していない。
乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・政府の新車買換え補助金の詳細がなかなか決まらないため、買い控えが起きている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・暖かくなってきたにもかかわらず、主力商品である生ビールの販売量が、依然として伸びていない。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・相変わらず、来客数は低い水準で安定している。外食することはぜひたくで、節約して無駄な出費を抑えることが良いという風潮がある。
スナック（経営者）	単価の動き	・歓迎会の時期であるが、二次会や三次会まで行く人は相変わらず少なく、依然として予約はなかなか取れない。売上は、前年同月比で2割ほど減少している。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・来客数はあるが、単価の幅が大きい。お金の余裕がある高齢者は高額な旅行を選ぶが、若者や家族連れは節約している。お金がある高齢者にとっては、高速道路料金引下げも、渋滞を起こすため迷惑とのことである。
タクシー運転手	来客数の動き	・昨年10月ごろから引き続き、売上は悪い。ただし、落ちるところまで落ちているため、横ばいである。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・他社の高価格サービスから、当社の低価格サービスへと移行するケースが目立ち始めている。このため、全体の景気としては悪くなっている。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規の注文もあるが、解約の申込みも相変わらず多い。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・東海地域では次世代ネットワークの新サービスが順次開始しており、契約件数は順調に伸びている。しかしその分、旧サービスが減少しているため、全体としては現状維持である。
通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光ファイバー回線に対するニーズは、ADSL等のメタル回線と比べて高まりつつある。ただし、両サービスの販売量に大きな変化は見られない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響が、土日祝日の来場者数は若干良い。しかし、平日の来場者数はやや少ない。全体的には、あまり大きな変化はない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、仕事がない、残業がない、休みがかなり多いとの話題が相変わらず多い。

	美容室（経営者）	お客様の様子	・1月は暖かかったため、例年よりは良かった。今月は気候が悪いため、来客数は減っている。高齢客が多いため、寒い日の客足は良くない。
	その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護保険制度の改正により、介護スタッフの報酬は改善するとされている。しかし、福祉用具貸与サービス業界では、特に恩恵はない。
	設計事務所（営業担当）	それ以外	・給料が少ないことに加えて、定額給付金の給付もまだである。生活が困難になりつつある。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月以降契約数は落ち込んだまま、横ばい状態にある。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは、経費の節減が進んでいる。モデルハウスの出展は激減しており、来場者数も横ばいである。
	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	・売上が減少している。それに加えて、建築確認申請書を審査する担当者によって見方が違うため、着工が遅れる事例も多い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・地元商店街では、入出は相変わらず多いが、売上は極めて少ない。その一方で、駅売店の売上も、新幹線や飛行機の利用客が減少しているため、3月後半から4月前半に掛けて激減している。一般客よりもビジネス客の購入量の減少が大きい。
	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・中古書籍の販売は、景気が悪いことがむしろ追い風になる。ただしそれでも、様々なセールを実施してやっと売上を確保している状態である。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・贈答品店への来客数は、例年ならば、歓送迎会や冠婚葬祭が多いこの時期には増加する。しかし、今年の4月の来客数は減少している。客は、付き合いの範囲を狭くしている様子である。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品、高額品の売上は、まだ下げ止まっていない。菓子や生鮮品を始めとする食料品は堅調であるものの、惣菜等是不調になりつつある。必需品である化粧品等の伸びも、鈍化している。また、単価も全体的に低下してきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は、セール期間やポイントアップ期間には来店する。しかし、まとめ買いは少なく、1点をシビアに選んでいる。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ターミナル駅に近いので、今までは売れなくても、来客数の減少はそれほど感じなかった。しかし前月ごろから、来客数が減少していると実感している。特に土日の来客数の減少は顕著である。
	百貨店（販売担当）	単価の動き	・商品単価の下落が止まらない。今月の商品単価は、前年同月比94%ほどであり、2か月前と比べても3%ほど低下している。必需品でも低単価品のシェアが大きくなっており、客は価格の安さを当たり前のように受け止めている。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・百貨店にもスーパーと同じ価格帯の商品を求める客が増えている。少しでもセール品があると、客は真っ先にセール品売場に向かっている。売れ筋商品の価格帯は、昨年と比べると3,000～5,000円低くなっている。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・高価格の商品がなかなか売れない。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・生鮮品など食品関係も含めて、売上は減少している。また、大手スーパーでは、低価格なプライベートブランド商品の品ぞろえが大幅に増えている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価が低下している。通常ならば、商品単価が低下すると購入点数は増えるが、今は購入点数は増えていない。そのため、客単価が伸びず、売上に影響が出ている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客の低価格志向は、一段と強くなっている。大手スーパーでは、値下げ商品に人気が集まっているが、全体の売上回復には至っておらず、利益を圧迫している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価の落ち込みが止まらない。また、値引き商品への客の集まり方が、以前と比べても一段と激しくなっている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は、2～3%低下している。	

	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量共に、前年同月並みである。また、人の動きが激しくなったのか、いつもの客が減り、新しい客が増えている。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果のため、来客数は前年と比べて1日当たり50人ほど増えている。しかし客単価は低下傾向にあり、20円以上も低下している。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・100円均一の菓子はよく売れるが、200円を超える菓子はほとんど売れない。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・前月に引き続き、来客数が減り、単価も低下している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・以前は、平日の来客数にはあまり変化が見られなかった。最近では、平日客も少し減少している。また、土日の来客数も以前と同じように減っている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の導入が5月15日に決まったため、現在は買い控えが起きている。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数は減少していないが、単価が低下している。客は残業が減っているため、財布のひもを固くしている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比65%ほどである。例年ならば、ゴールデンウィーク前には車の点検なども多かったが、今年の入庫量は例年の半分ほどである。全体的に落ち込んでいる。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客による会食や結婚式を中心に、昼食、夕食の予約件数が前年同月比で3割ほど減少している。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ビジネス客が、大幅に減少している。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークが近付くと、帰省客が列車の切符を買いに来るが、今年の売上は前年同月比70%ほどに落ち込んでいる。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年同月と比べると、職場旅行を控える企業が増えている。業績の低迷に伴う経費削減がその一因である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・最近では朝7時ごろから夜中の2時半ごろまで勤務しているが、前年と比べて1日の売上が1万円ほど少ない日もある。平均すると、1日の売上は6～7千円減少している。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の来場者数は、ほぼ目標どおりである。前年同月比でも、来場者数は変わらない。しかし、売上はやや悪くなっている。土日の高額料金の来場者が減り、割安な平日の来場者が増えているためである。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話では、仕事が減っているとか、給料が減っているとかの話題ばかりである。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・高齢客は、資産として持っていた株の値下がりもあり、先行き不安を感じている様子である。
悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・エコポイント制度の導入を控えているため、買い控えがある。また、客の残業がなくなったことによる所得減少の影響も大きい。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・これまでは、少し高くてもそれに見合う価値がある商品の販売によって、売上を確保してきた。しかし最近では、安くても価値ある商品しか売れない。
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。それに加えて、客の様子を見ても、景気の悪化を実感している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の来客数も少ないが、土日の来客数も減少している。好天の休日はレジャーに出掛ける客が多いため仕方ないが、雨天でも来客数は少ない。また、購買意欲がないのか、価格が高いためか、見るだけという客も多く、買物した紙袋を持っていない。客は財布のひもを固くしており、特に紳士服の売上は壊滅的な状態である。
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・今月の売上は、外商の営業担当者が客を訪問し、頼み込んで、やっと前年同月の売上に届いたという状況である。店頭に来客数は減少しており、売上も非常に悪い状態で、危機的な状態が続いている。

		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・地元地域では、オートバイや自動車部品関係の下請企業が超大型連休を予定しており、従業員の所得が減っているため、売上は伸びていない。また、大型スーパーを始めとする安売り競争による影響も大きい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の八百屋、中小スーパーの売上は、非常に悪い。全体的に、前年同月比10%以上のマイナスとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売行きが悪さから、在庫は増える一方である。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・売上の前年同月比は、タスポ効果によって100%を超えている。しかし、一般商品の売上は前年割れしている。また客単価は、前年同月比で2%ほど低下している。セール品の動きばかりが良く、年末には少し売れていた高価格帯の弁当の販売量は半減している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大きく減少している。それに加えて、その他全ての要素がマイナスである。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価は、前年同月比でマイナス傾向にある。また、エコポイント制度の導入を控えて、テレビ、エアコン、冷蔵庫の買い控えがある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の話によると、休みが多く給料が減っているため、お金をなかなか使えないとのことである。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築物件の中止や延期が発生しており、需要は減少している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・客の話によると、将来不安のために貯蓄している様子である。生活防衛意識が高まっており、高額商品の売上は全く伸びていない。
		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、客単価の落込みが一段と大きくなっている。それに加えて、ランチタイムの来客数、客単価も悪化し始めている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者では、廃業する店が今月も増えてきている。従業員が多い店では、特に厳しい様子である。
		一般レストラン【居酒屋】（経営者）	単価の動き	・客単価が毎月低下している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・大手企業が経費を抑制しているため、地元の関連企業も一段と引き締めており、厳しい状況になっている。恒例の会合や催事が相次いで中止となるなど、宿泊、宴会共に来客数は2割ほど減少している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・4月の宿泊者数は、過去にないほど減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・中部国際空港の減便に加えて、企業による出張の減少、新型インフルエンザの発生に伴う海外渡航の減少などの影響が出ている。
		その他レジャー施設【劇場】（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の公演への予約数は、前年に比べて少くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は、本当に悪い。景気の良い話は全くない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、仕事がないという話を、あちらこちらでよく聞く。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても、反応はほとんどない。たまに反応があっても、ほとんどの客が様子見のため、購入には至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社からも、現在の受注状況が悪いため、夏以降の新築工事案件がないとの話をよく聞く。
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	・主要取引先である自動車製造業からの段ボールの需要が、少し上向いている。
		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、販売量は最悪の状況を脱して、10%ほど良くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注額は、例年の3分の2程度であるが、3か月前と比較すると1.5倍になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は、3か月前と比べると、かなり増えている。新たに展開している製品が売れ始めている。

	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	・2月が底であり、それに比べると、4、5月の売上は2～3割ほど増えている。ただし、絶対調時の売上と比べると、5～6割ほど減っている。
	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数は、2～3か月前と比較すると、かなり増えている。
変わらない	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前年同月比で50%減少している。
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注も引き合いもない状態が続いている。それに加えて、ユーザーや代理店から、資金繰りが苦しいため支払い期限を延期してほしいとか、分割払いにしてほしいといった要求をされるが増えている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先では在庫調整が一段落して、生産量は徐々に増えつつある。しかし、以前の生産水準に戻るには、まだまだ時間が掛かりそうである。
	電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・入札などでは、工事を確保するために、無理して低価格を提示する企業が増加している。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は回復していない。そのため、今月も4か月連続で、休業日を4日間設定している。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・主要荷主の取引額は、前年と比べて5～20%減っている。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先では、設備投資ができる状況にはない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・3月決算の取引先では、予想どおり厳しい決算となった企業ばかりである。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連を始めとして企業の売上は減少しており、受注量が損益分岐点を下回る企業も多い。そのため、原材料費だけでなく人件費の削減にも取り組む企業があり、従業員の給与にも影響が出ている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告数は、前年同月と比べて2けたの減少が続いている。また、プロ野球が開幕したにもかかわらず、スポーツ紙の新規契約数が減っている。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・関係先企業では、大手自動車メーカー関係への出荷量の減少が、まだ続いている。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元には大手自動車メーカーの下請企業が多いが、減産は徐々に解消しつつある。しかし、以前の受注量にはほど遠い。また、建設業者では、4、5月の受注が大幅に減っている。内装工事の下請業者では、5月まで仕事はほとんどない様子である。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金の申請を継続しなければならない顧問先企業が、製造業だけでなく運送業でも何社もみられる。	
やや悪くなっている	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・低価格製品に消費者の人気が集まっているため、ほとんどの製品で、販売価格が低下している。また、販売量も減少している。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が少ないことに加えて、低価格受注の事例が多いため、体力を消耗している。受注残はかつてないほど少なく、営業担当者は当惑している。雇用調整助成金を申請するために、一時帰休の制度を新たに設けた会社も珍しくない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の減産に伴い、操業の維持に四苦八苦している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・家電業界では消費者の買い控えが広がっているため、受注量は前年以上に落ち込んでいる。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報通信、自動車、工作機械の各分野で、受注量はピーク時の6割にまで落ち込んでいる。自動車の一部車種のみ微増傾向にあるが、全体的には底が見えていない。
	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は、依然として回復していない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業や不動産業からの受注は、まだまだ回復していない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の建材需要が落ち込んでいるため、受注量は前年同月の8割ほどに落ち込んでいる。自動車関連も回復していない。

	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年4月は、年度始めのため荷動きが活発になる。しかし今年、荷物は15%ほど減っている。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物は、3か月前と比べると15.3%の減少、前年同月と比べると29.8%の減少と、共に大幅な減少になっている。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物が減っている中で、各社は価格競争をし掛けている。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業の多くが、印刷物等の紙質を落としたり数量を減らして発注してきている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅価格は、正社員を含めた雇用不安が影響して、低下する一方である。地価も引き続き下落傾向にある。賃貸経営も、これまではきちんと家賃を払ってきた人が不払いを起こすなどにより、苦しくなっている。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・景気の状態は、この5年間で最悪である。取引先の生産量は、12月と比べると少し良くなっているが、通常時の4割ほどである。そのため、新たに設備投資する状況にはない。	
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	・特に米国向け製品の受注量が減少している。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・窯業製品の売行きに影響を与える住宅販売、特にマンション販売の不振から、地元の窯業界は最悪期を迎えている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比、前月比共にマイナスである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月から続く受注量の減少に、歯止めが掛からない。	
	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・2010年に卒業する学生向けの採用活動は、非常に低迷している。採用計画が明確でないまま選考を開始している企業もある。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の広告予算は、ほとんどゼロになっている。受注量は、前年同月の2割ほどである。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業からは、業績不振のため顧問料を値下げしてほしいとの要請まである。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・IT業界では、案件の凍結や値下げ交渉が始まっている。	
	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	・先月半ば以降、受注量は半減している。休業日を設けて、雇用調整助成金の申請をしている状態である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較すると、少し落ち着きが出てきている。雇止めが少し、収まり始めている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車メーカーや自動車部品供給企業からの派遣求人数は、前年同月比で8割減という状況が続いている。一部の車種では生産が増加する動きも見られるが、新入社員の入社もあって、派遣社員の雇用増加には及んでいない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の在庫圧縮と経費削減は、3月が底であった。しかし、景気は相変わらず上向いてはいない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・派遣需要の落ち込みは、なお厳しい。ただし、企業の生産調整は一段落していると考えられ、一部の企業からは派遣の注文もある。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・直近の3月の新規求職者数は、前年同月比で60.9%増加している。新規求人数も、特に製造業で前年同月比5割強の減少と大きく落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で30%以上減少しており、就職件数も同じく20%近い大幅な減少となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣社員の雇止めは、まだ増えている。そのため、求職者数も増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年ならば既に内定を得ていたレベルの学生でも、今年はなかなか内定が決まらないでいる。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・半年前までは、同業者は派遣社員となる人材を必死に探す状況であった。3か月前からは、派遣先を必死に探す状況にある。
人材派遣会社（経営企画）		周辺企業の様子	・派遣社員の雇止めの動きは、一時と比べると落ち着いてきている。しかし、雇用情勢はまだ悪くなっている。	

人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3月末で派遣契約を打ち切るケースは予想以上に多く、契約更新数は2割近くも落ち込んでいる。
人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・親会社の運輸部門の収入は、前年同月比80%ほどで推移している。
新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告数は、今年度に入っても、前年度以上に大きく減少している。底はまだ見えていない。
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件数は、引き続き減少している。特に製造業の募集が止まっている。1998年や2002年の水準を下回るほどの激減である。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月の2倍に増加している。そのため、相談窓口での待ち時間も長くなっている。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・職業安定所の窓口は、求職者、雇用保険の受給者、雇用調整助成金の申請や雇用保険の取得・喪失の届けに来た事業主等で込み合っている。有効求人倍率は近年では最低水準にあり、雇用保険受給者は最多になっている。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数の増加が続いている。離職票の発行件数も高水準で推移している。