

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）	お客様の様子	・製造業関連の客から、業績がリーマンショック前の水準に戻ってきたという話を聞いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は低下しているが、600円以下の商品の売行きが伸びてきており、販売量は全体的には1%ほど増えてきている。ただし、包装材料などの経費増と砂糖など原材料の価格高騰のため、利益は減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢神宮への初詣の人出は、雪による交通障害の日を除くと、前年比で5%程度増えている。高速道路料金引下げと無料化社会実験が続いていることが、大きく寄与している。その一方で、電車利用による来客数は変わっていない。なお、高速道路が凍結していた時期は、フェリーがバイパスとして活用されていた。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・不景気が長期化し、客は節約に飽きているため、今はやや良くなってきている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・売れ残ったギフト商品を小分けして販売する「ギフト解体セール」などの低価格指向と、女性用の注文かつらのオーダーウィッグなど高額品購買の、両極の動きがある。商品価値を伝えることができれば、高級品でも動くようである。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量に加えて、客単価も若干の改善が見られる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、衣料品や高額品の復調が顕在化している。客単価も上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は100%前後で推移しており、回復傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・既存店の単価は、前年同月比で2%改善している。来客数の前年同月比はほぼ前月並みであるが、単価の上昇と買上点数の増加により、全体としては良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はまだ前年に及ばないが、10月に値上げしたたばこの売上が前年同月比110%にまで回復するなど、客単価が良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・直接売上に反映されているわけではないが、客の様子を見ると、少しずつゆとりが出てきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・1人当たりの購入量が若干増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・売上等の数字に変化はないが、客の様子からは前向きな雰囲気が感じられる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しの際に、光回線の申込や光回線を使った地上デジ映像サービスの申込が増えている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売棟数は、予定棟数を若干上回っている。3月期末に向けて、今以上に良くなっていく。ローン控除などでより良い条件に間に合わせるため、客は動き始めている。		
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年にない寒さのせいか、週末でも人出が少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・今年は寒い日が多く、来客数はやや少ないが、売上はなんとか例年通りを維持している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・気温は低いものの好天に恵まれ、来客数もやや多く、良いスタートを切れている。しかし中旬に積雪があり、客足に水を差された。その後の客足は多少持ち直しており、最終的には前年同月に並ぶ売上が得られている。寒さの割には、1月としてはまずまずである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の自発的な動きが少ない。贈答品は相手から贈られてきたら自分も贈るといった客が多い。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・このところ、当店で野菜などを買い求める客が多い。一般のスーパーで野菜価格が高騰しているため、価格の変動が少ない自然食品店に来店していると思われる。どちらにしても、客は価格が低いほうへ流れる。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・中旬の大雪を除くと、天候は比較的安定しており、来客数も比較的多くなっている。しかし、単価はそれほどでもなく、はっきり上向き傾向とは言い切れない。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 2日からクリアランスを実施しており、前半は来客数が多く、売上もあった。しかし、クリアランスで安くなった靴を見に来店した客の中で、今履いている靴が修理して直る場合は、新品を購入する予算を2足分の修理代金に回すので、結局買わないという客が多くなっている。厳しい売上はまだ続きそうである。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 福袋やクリアランスの初日は前年並みであったが、それが持続していない。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ 来客数、商品単価共に改善しているが、買上商品点数は減少している。購入できる客とできない客が、はっきりしている。一部の客層は戻りつつあるが、大半の客は依然として回復していない。低価格品への反応はなく、上質、高額品の買上点数も伸び悩んで、頭打ちの状況にある。一部の客層が戻りつつあるのも、これまでの我慢に対する反動であり、回復に力強さはない。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ クリアランスの初商い初日から数日間は、来客数、売上共に好調であったが、その後の売上の落ち込みはかなり激しかった。ショップブランドや有名ブランドの売上は好調であるが、景気の回復感があまりないためか、それ以外の平場ブランドなどはかなりの苦戦を強いられている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 一般家庭では収入が増えておらず、家計の削減に努力している。消費者は賢く、本当に買得な商品しか買わない。冬物商品を大幅に値下げしても、なかなか売上は増えない。知人の進学塾では、最後の追い込み時期にあるが、親が子供の塾代を増やせないため生徒が増えず、困っている。消費者はあらゆる経費の削減に努力しており、景気は良くなっていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・ 単品単価は低下しているが、客単価は前年を若干上回る傾向にある。単価の下落を買上点数がカバーしている状況である。
スーパー（店員）	販売量の動き	・ 客の買上商品数は、必要最低限で推移している。
スーパー（店員）	単価の動き	・ 単価の動きは、相変わらず前年同月比マイナスで推移している。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ 歳暮ギフトの売上は、前年と比べれば若干増加しているものの、3か月前と比べれば変わっていない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・ 来客数、販売点数は、前年以降改善してきているが、客単価は依然として低迷している。
スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・ 近隣への競合店の出店から1年が過ぎ、売上は徐々に回復傾向になると期待していたが、思ったほどには回復していない。年明け以降気温が低くなり、住居関連の暖房、防寒用品は伸びているものの、衣料品は期待したほど売れていない。食品は、競合店の影響か、前年同月比5%ほど減少している。全体としては、2%のマイナスで推移している。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・ 客単価は底を打っており、来客数も前年並みに近づきつつある。マスコミでは大学生の就職内定率が過去最低といった不景気な話題ばかりを報道しているが、消費者にはこれ以上は悪化しないという慣れがあるかもしれない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・ 寒さの影響で、来客数、販売量共に前年よりややマイナスである。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・ たばこ増税の影響で来客数が減っていたが、予想以上に回復が早く、全体の売上増に貢献している。しかし、たばこ以外の商品は厳しい状況が続き、横ばいである。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ デパートにないからという理由で、バーゲンで質の良いベーシックな商品を求めて来店する客が多くなっている。ただし、バーゲン客の来店も、一部の客に限られてきている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・ 売上金額や数量に、大きな変化はない。ただし、従来の低迷と比べれば、同じ商業施設内の空き店舗に出店が増えるなど、意欲が出てきたように感じられる。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・ 客の間では、景気が良いと話す客と悪いと話す客がはっきり分かれている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ 新型車両が発売されたにもかかわらず、客の反応、動きは鈍く、今一つである。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ 全体的な動きは、先月と変わらない。ただし、来客数や問い合わせ件数は減少している。

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は、会社、店舗の目標台数の60%前後で推移している。前年と比較しても、販売台数は大幅に減少している。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・エコカー補助金終了後の販売の落ち込みから回復する兆しは、なかなか見えてこない。販売実績は、前年同月比30%超のマイナスである。店頭への来客数も、なかなか回復しない。客からは「今は新車購入どころではない」とよく聞く状況が続いている。	
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・各社の新型車の発売によって、新車目的の来客数が増えてきている。店内が客であふれることも多く、良い傾向である。ただし、購入対象車はコンパクトカーばかりであるため、収益的には変わらない。定期点検の費用を節約するためか、点検在庫数も前年同月比70%まで落ち込んでいる。	
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・販売量は、良くも悪くもなっていない。	
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲住宅、マンションなどの住宅関連は、物件が出てきている。しかし、その他の公共工事、民間の設備投資は少ない。	
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年同月を上回っている。ただし、前年の落ち込みを埋めるまでには至っていない。22年春以降は横ばい基調にあるが、このところはやや弱含みに転じている。	
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・昨夏の酷暑から一転して、年末からずっと厳しい寒さが続いている。そのせいか、個人宿泊客の利用の伸びが今一つである。また、外来客を含めて食堂の売上も振るわない。	
都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・中国人観光客の減少や、製造業を中心とした出張宿泊客の低迷により、秋口から回復できないでいる。今後の見通しも立たない状況にある。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・例年通りの受注は入ってはいるものの、予断を許さない状況にある。客の様子を見ても、景気が良いとは決して言えない。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・地元自治体の選挙もあり、年度末や春の旅行の動きは鈍い。	
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・企業の海外出張や個人の海外旅行の単価の低下傾向は、まだ続いている。	
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・海外旅行の申込はまずまずであるが、国内旅行の需要は非常に落ち込んでいる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・12月は良かったのに、今月に入り夜の街の人出は極端に少なくなっている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・前年や前々年と比べて、繁華街の人出がやや少なくなっている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・寒さや雪の影響で個人客の利用は多くなっているが、会社関係の利用は少なく、全体としては低迷している。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・競争激化により、解約者数が増加している。総契約者数も減少傾向にある。	
テーマパーク (職員)	販売量の動き	・スキー場内のアンテナショップの売上等を見ると、レジャーは楽しむものの、消費は節約するという志向がつかえる。	
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・雪が降る前の予約数は、前年以上であった。しかし、各ゴルフ場では雪によって閉鎖する日が多くなり、来場者数は激減する結果となっている。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話で正月の過ごし方を聞くと、どこにも行かずあまりお金を使わなかったという話が多かった。景気はあまり良くなっていない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は、横ばいである。前年同月比70%程度で安定している。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・この数が月間、来客数が極端に少ないため、販売量、売上に結び付いていない。必要以外の定番商品は、購入してもらえない傾向である。
	一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・毎日寒い日が続いているため、客の買い回りが減っている。この状態が続くと、ピンチである。
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・初売りからセール前半は前年に比べても集客があり、景気は上向きに感じた。しかし、その後の客足は鈍くなり、結局前半に集中しただけで、月全体としては前年実績を下回る結果になる見込みである。客は最初に目当ての商品を買った後は、余計な買物をしない。また、気温が低いいため、春物が動いていない。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・悪天候の影響で青果物の入荷が少ない上に価格相場も高くなっているため、商品は売れていない。

スーパー（経営者）	単価の動き	・チラシで安売りするばかりの価格競争に入っており、企業はどこもやっていけない状況にある。特に中小企業は厳しい。	
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、減少し続けている。近隣の競合店の特売日に合わせて、客は買い回っている。節約志向は根強い。	
スーパー（店員）	お客様の様子	・東海地域の景気は鈍いとの報道があったが、実際に来店客の動向を注視しても、良い動きは感じられない。	
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末年始で出費が多かった分、現在は出費を控える客が多くなっている。	
コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年になく朝晩の冷え込みが厳しく、夜の来客数が大幅に減少している。	
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・年末は駆け込みで、仕事が急増した。年始からはその反動で、減ってきている。	
家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の縮小の影響で、テレビの売上は想像した以上に落ち込んでいる。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月前半で終了して以降、販売台数は大幅な減少が続いている。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始の出費が多かった反動のためか、来客数は極めて少ない。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・年始の新年会では前年と比べて良いスタートを切れたが、後半は雪などの影響により客足が途絶えてしまい、全体の売上は前年同月比1割減となっている。	
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・リゾートホテルを経営しているが、週毎の昼食客数、夕食客数、婚礼数は、前年同月比75～90%で推移している。回復傾向は見られない。	
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が伸びておらず、売上の伸びも止まっている。	
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年明け以降、宿泊客数は減少している。2月以降の予約数も、非常に少ない。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・1～3月は魅力のある旅行商品があまりない時期ではあるが、年明け以降来客数は極端に少なくなっており、それに伴い成約数も減少している。旅行を控えているためか、インターネット等で予約しているためか、他店に流れているためか分からないが、極端に少ない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・利用客数は減少しており、客単価も低下している。	
観光名所（案内係）	お客様の様子	・観光客は高い物を買わず、安い物を必要な量だけ買っている。	
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。	
理美容室（経営者）	来客数の動き	・「景気が良くないので、今年はあまり来れないかもしれない」と話す客が多い。	
美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・雪や寒さの影響で、キャンセルする客が多くなっている。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は売上の少ない月であるが、今年は例年と比べても売上がかなり減少しており、客単価も低下している。	
設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業担当者からは、景気の良い話は出ていない。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・古い住宅の建替えを予定していた客が、増改築に変更する動きが目立っている。	
住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・前月ごろから、分譲中団地への来客数が減少している。前月は2組のみであった。	
悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・売れるのは、安価な商品ばかりである。高価な商品は全く売れない。デフレがより一層進んでいると実感している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・卸先の小規模飲食店では、来客数が極端に少ない日が続いている。また、そうした店が増加している。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年1月は12月の反動で来客数、売上、客単価のすべてが低下する傾向にあるが、今年は特に前年同月比15%減の大幅な落ち込みとなっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少をはじめとしてすべての面で、悪くなっている。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・家電エコポイント制度の縮小前の駆け込み需要により、テレビ、エアコン、冷蔵庫の販売は先食いされた状態である。また、省エネマークの基準が厳しくなり、価格も高額となったため、客の購買意欲は鈍くなっている。テレビに関しては、完全にデジ化まで様子見という客が増えている。

		その他専門店 〔貴金属〕(店 長)	お客様の様子	・ぜいたく品とされる宝飾品は、無理して購入する という客が減ってきている。先行きが不透明である ため、安心して買物できないと話す客もある。
		その他専門店 〔雑貨〕(店 員)	お客様の様子	・来客数の減少に加えて、購買に慎重さが目立つよ うになってきており、売上につながりにくい。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者との会話では、良い話は聞かれない。いつ も励まし合っている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・「正月や成人式の連休で出費が重なり財布の中は 空っぽ」と話す客が多い。
		美容室(経営 者)	それ以外	・例年1、2月は客足が悪くなるが、今年は寒さも重 なり、余計に客足が良くない。今までで一番暇であ る。
		理容室(経営 者)	お客様の様子	・客の回転は、相変わらず悪い。寒さもあってお金 を使わず、どうしようもない。売上は最低となってい る。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・低価格の住宅しか売れない。買主の所得が低いた め、金融機関から融資を受けられない。
企業 動向 関連	良くな 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	・売上は、前年同期比36%増になっている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・不動産販売業では、来場者数、契約数が思った以 上に順調であり、景気は上向いていると実感できる。 ただし、消費者マインドが完全に復調しているとは限 らない。
	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	・中国向け自動車部品の梱包資材の受注量が、増加 傾向にある。製造業では残業も増加している。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・春に向けてのPR広告や、決算前の予算消化の駆け 込み受注が入ってきており、やや良くなっている。
		化学工業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売予測共に、好転してきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連、情報通信関連では底を打っており、持 ち直しの傾向にある。FA、工作機械は、回復が著し い。年末から、全体的に回復傾向にある。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・当社が関係する取引先や工事会社では、特需があ って猫の手も借りたいほど忙しくしている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷物は、順調に増えている。単価も下げ止まってい る。
		輸送業(エリア 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・売上の3か月前比は、前年同月がプラス3.2%、今 月はプラス17.8%であり、14.6%の大幅改善となっ ている。主要荷主の一部では今月も力強く動いている。 ただし、全体的には力強さは感じられない。
	金融業(企画担 当)	取引先の様子	・自動車関連を中心に、業績は回復局面にある。景気 はやや上向いている。しかしながら、まだまだ厳しい ことには変わりがない。	
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は相変わらず高水準で推移しているが、利益 が少なく、まとまった数量のない注文が多い。残業で の対応も限界に来ているため、人員の増強を計画して 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	・自動車産業では設備投資が活発になってきており、 北米、アジア共に、引き合い、受注が増えてきてい る。しかし、円高のため利益がなかなか出ない状況で ある。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・景気が良くなっているという実感はないが、大きく 下振れすることもなく、何とか売上を維持できてい る。更なる好転は期待できないものの、期末までは業 績を維持できる。
		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	・円相場があまり大きく動いておらず、時期的に新規 案件が少ないこともあり、横ばいである。
輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)		取引先の様子	・業界全体としては、景気は良くなっている。ただ し、当社にはまだ変化がない。	
輸送用機械器具 製造業(財務担 当)		受注量や販売量 の動き	・受注量は前年同月比で2割ほど落ち込んでい るものの、これまでの固定費削減努力により、利益は確保 できている。	

	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年間予定の中に組み込まれている仕事はあるものの、新規の仕事は減少している。小規模企業からの仕事もなくなっている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は、リーマンショック前の荷物量が維持されており、変化は小さい。
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今年は例年以上に寒さが厳しく、消費が停滞している。そのため、荷動きも低調になっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の国際航空貨物量が減っているが、これは季節要因である。しかし、それ以降の貨物量の回復が、例年と比べて遅い。
	輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・営業先で、同業他社と鉢合わせするケースが増えている。同業他社も必死になって顧客獲得や販路開拓に乗り出しており、競争は激化している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との取引量は、緩やかに回復基調にある。しかし、景気が上向きまでには至っていない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの関連企業では、リコール問題によって多少忙しくなっている。しかし、景気の現状にはあまり変化は見られない。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・前月と同様に、取引先の資金需要は低迷している。家電販売は比較的好調を保っており、自動車販売でも前年までで利益を確保し3月決算までは利益の維持を図っている。ただし、自動車部品の金型メーカーでは、厳しい状況が続いている。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス賃貸では、半年前くらいから家賃の値下げ交渉がなくなっている。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業向けに様々な企画提案をしても、ほとんど採用されず、お茶を濁らされている。現状維持が続いている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・サービス業、不動産業における求人チラシは、前年を上回っている。現在は、流通関係の広告の回復を待っているところである。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・主要顧問先である運送業では、荷主の出荷量が少なくなっているとのことである。
	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してきた顧問先が、受給3年目に入っている。秋口に売上が増えてきたため、3年目の申請はなしになるかと思っていたが、今年に入って売上が減少し、少し間をおいてまた申請したいという。まだ、回復してきているとはいえない。
	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	・今期も残り3か月となったが、目標には達していない。以前であれば駆け込み需要もあったが、客のIT予算の執行はまだ増えそうにない。
やや悪くなっている	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	・稼働日数が少なかった影響で、受注量、販売量共に減少している。
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下落傾向は止まっていない。特に首都圏の大型物件は、価格でちゅうちょしてしまう。
	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	・1月は稼働日数が少なく、固定費の吸収が厳しい。そのため、売上也利益も他の月に比べて減少している。
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・工場労働者の賃金や正社員の雇用が不安定であるなか、持ち家を購入する動きは依然として見られない。政府の雇用対策も全く影響がないままに推移している。地方の経済力は低下しており、景気の悪化は必然である。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・身の回りでは早期退職やリストラによる離職が目立っている。企業では人件費の節約や合理化による経費削減を進めて生き残りを模索しているが、サラリーマンにとっては厳しい1年になりそうである。
悪くなっている	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	・景気は底にあると思っていたが、更に悪くなっている。どこまで悪くなっていくのかと、不安になっている。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の商談は、全くなくなっている状態である。前年未から、約2割ほどの受注減になっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売数量はほぼ横ばいであるが、販売価格は低下している。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・短期の運転資金が不足しているため、早期の売却を促しているが、依然として資金は付いていない。
	公認会計士	それ以外	・顧問先中小企業の業績が悪化している。また、借入金の元金返済が据え置かれている会社でも、返済を再開できそうな会社がない。冬のボーナスがないが、減額している企業も多い。

雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・研究開発需要は底堅く、技術者派遣への需要は継続的に出ている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・高技能人材への採用意欲は高まっている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・同窓会が例年並みにあるなど、新年会の件数は例年よりも2割ほど増加しており、人材派遣は増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は、増加傾向が顕著になっている。前年同月比で10%を超える増加が続いている。1か月以上1年未満の期間採用を含めると、直近の1か月間では前年同月比160%となっている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は、3か月連続のマイナスである。事業主都合による離職者数の前年同月比も、4か月連続でマイナスとなっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・中小企業における求人数が、若干増加している。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で15%ほど増加している。当社の名古屋支社の業績も、前年同月比約150%が半年以上続いている。1～3月期の業績も、順調に推移している。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・当地域では、求人はほとんどない。東京、名古屋の求人は若干増えているが、非常に難しい案件が多いため、求人倍率は高くなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・12月時点では人材派遣に対する需要は増加していると思ったが、年明け以降は急速に冷え込んでいる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣社員の活用を手控えていた会社からの需要が、少しずつ戻りつつある。
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・求職者による就職は、まだ厳しい状況にある。派遣求人は、現状では横ばいである。しかし、3月末で契約終了する企業が多くなる見込みである。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、底を付いた様子である。しかし、まだ上向きになっているとは言えない。
職業安定所(所 長)		求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で見ると増加傾向が続いているが、力強さは足りない。有効求人倍率は、緩やかながら上昇している。	
職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・正社員の求人数は減少しているが、パートの求人数は増加している。雇用形態には、全体として大きな変化は見られない。	
職業安定所(職 員)		求職者数の動き	・有効求職者数の前年同月比は、前年4月からマイナスを続けている。就職件数も増加傾向にあるため、改善傾向にある。しかし、新規求職者数は前年同月とほぼ同水準であり、新規求人数は減少している。総じて言えば、良くなっているとはまだ言えない。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・ここ3、4か月間は、新規求人数の動きに変化はない。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・求人数は前年同月を上回る状況が続いているが、大きな伸びにはなっていない。	
学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・大学4年生の就職内定率が全国最低となっている中部地区は、製造業が雇用を支える地域である。しかし、製造業の経営状態を改善させるだけの動きは、まだ感じられない。		
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	・3か月前はエコカー補助金の恩恵をまだ受けていたため、製造業派遣や請負の業績は良かった。しかし現状では、生産減少による影響を受けている。	
悪く なっている	-	-	-	