

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	・タスポの導入以降、たばこの購入に来店する客が増えている。また、猛暑でドリンクやアイスクリーム類の販売も伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の中ごろまでは猛暑が良い方向に出たが、それ以降は天候不順や盆休み以降の節約などで、下降気味となっている。
	やや良く なっている	家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・デジタル家電の需要増加に、オリンピックの開催が拍車をかける形になっている。
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・売上が前年の水準をずっと下回っている。給料日の前の週は売上が特に悪い。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・猛暑にもかかわらず人通りは多かったものの、なかなか売上に結びつかない。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・野菜は相場が下がったことで販売量は増えたものの、店舗の工事で売場面積も減少しており、売上は厳しい。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・物価上昇による消費者への影響が顕著にみられる。例年であれば動き始める秋物衣料も、動きが鈍い。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・固定客の動きは若干遅い感があるものの堅調である。その一方、一般客の動きは鈍く、前年を下回っている。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・食料品を中心に日用品の需要はみられるものの、不要不急の商品にはあまり動きがない。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・高級ブランドの秋物婦人服では例年20日ごろから新着品が売れ始めるが、今年は動きが非常に鈍い。
		百貨店（マネー ジャー）	販売量の動き	・紳士服飾関係では高額衣料品の苦戦が続いている。スポーツ用品やスポーツウェアは現状維持であるが、全体としては前年の売上を5～6%下回っている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・今月は少雨、高気温などで野菜の相場が大幅に下落した。これが食品の値上げなどで増えている内食に追い風となり、販売点数は増加している。さらに、盆も売上が伸びたほか、下旬は急に気温が下がったことで、鍋物商材などの少し高単価の商品が伸びている。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・盆以降、天候不順もあって売上が伸び悩み気味であり、オリンピック効果もみられない。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・月の前半は猛暑でドリンクやアイスクリームが売れて好調であったが、中旬以降は急に涼しくなって客足が減り、売上も落ちている。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・前月末から盆前までは来客数がかなり悪かったが、盆明けから少し動いている。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・オリンピックの開催による効果に期待したものの、大きな動きはみられない。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・車を持ち続けてはいるものの、使用を控えている客が多い。
		住関連専門店 （店長）	それ以外	・猛暑で客足は鈍く、売上は依然として厳しい。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	それ以外	・ドリンク剤の動きは良かったものの、雨の少なかった影響で蚊が少なく、殺虫剤や虫刺され商品の動きが良くない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕 （経理担 当）	販売量の動き	・残暑はさほど厳しくないものの、秋物衣料の出荷状況は厳しい。さらに、夏物衣料の値引き後の販売も良くないため、店頭には依然として商材があふれている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・春以降は売上の前年比マイナスが続いているが、今月は前年並みとなっている。当観光地は大阪市、神戸市の中心部からみると近場にあるため、ガソリンの高騰による家族連れ客の減少は少なく済んでいる。
		観光型旅館（団 体役員）	来客数の動き	・夏のシーズンに入っているが、予約の入り方が遅い。
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・インターネット予約を通常販売に近い価格で出したところ、客の反応は悪かった。その後単価を下げたため、受注は前年並みとなっている。	

	都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は一般企業の利用が減少傾向にあるものの、インターネットなどで直前の予約が伸びている。そのほか、レストランの来客数は多少増加、宴会部門には大きな変化のない状況である。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・更なる燃油サーチャージの上昇で、海外旅行に対する需要の低下が続いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内もどん底の状態となっている。ガソリンが高くなって車通勤が幾分減り、公共交通機関の利用が増えている。
	美容室(店長)	来客数の動き	・今月は新規の客が増えたものの、これが継続的な動きにつながるかどうかは判断が難しい。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・不動産会社の倒産が相次いでいるものの、当社の分譲物件は特に変化がない。ただし、来場者数は相変わらず少ないほか、購入の判断もかなり慎重になっている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・生活必需品の値上がりの影響もあり、高額品の売行きが厳しいほか、セール待ちの客が増えている。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・厳しい暑さで客の出足が鈍っているほか、急に大雨が降る不安定な天気、家でのオリンピック観戦など、来客数の減る要因が重なっている。時計は生活必需品ではないため、厳しい状況となっている。
	一般小売店[花](経営者)	単価の動き	・注文金額は変わらないが、手数料、消費税を含めて予算を考える客が増えており、実質的な単価は低下している。
	一般小売店[食料品](管理担当)	販売量の動き	・例年はもう少し販売量が伸びるが、今年は勢いが無い。
	一般小売店[鮮魚](営業担当)	お客様の様子	・来客数に変化はないが、客単価が低く、財布のひもが固くなっている。
	一般小売店[精肉](管理担当)	それ以外	・春ごろよりも豚肉の需要が一気に高まっているなど、客の購入する商品が変わっている。取引先でも低価格商材へ需要がシフトし、売上が減少している。
	一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・気温の高い日が続いたものの、夏物商材は格安の物が売れただけである。
	一般小売店[精肉](管理担当)	単価の動き	・客の間で節約傾向が広がっているほか、盆に対する意識が変化し、特別な料理を作ることもなくなっている。
	一般小売店[カメラ](販売担当)	販売量の動き	・比較的天候に恵まれたが、カメラの販売やプリントの受注は期待外れに終わった。ガソリン代の値上げで、レジャーは今までにないほど落ち込んでいる。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・購入に対して必要以上にシビアになっており、必要があっても買わなくなっている。特に、価格が下がっても購入を我慢する傾向がみられる。
	百貨店(企画担当)	来客数の動き	・来客数が減少し、特に生鮮食品が不振となっている。
	百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・客の購買姿勢が一段と慎重になっている。ただし、ファッション関係の動きが鈍い一方、肉食志向の高まりで食料品は好調に推移している。
	百貨店(商品担当)	販売量の動き	・生活必需品ではないアクセサリーや、ラグジュアリー商品の売行きが悪い。
	百貨店(サービス担当)	それ以外	・今月から本格的に建て替え工事が始まったため、営業床面積の縮小やショップの閉鎖、移転により、売上の確保に苦戦している。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・また今月から油や卵が値上げされるなど、すべての食品が値上がりしており、客の購買意欲は非常に低い。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず衣料品が全体的に伸び悩み、来客数、販売点数共に前年比で14%減となっている。食料品も値上げで単価が6.5%上昇した一方、販売点数は7.6%減となっている。客の間では、生活に必要な物以外は極力買わないなど、生活防衛の動きが広がっている。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年比96%であるが、食料品が前年並みであったのに対し、衣料品、住居関連は前年比80%台と、食料品以外の悪化が顕著である。一方、商品当たりの購入単価は前年を上回ったため、売上は横ばいとなっている。	

スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店との価格競争が厳しくなっているほか、出費を抑えるために買い回りが増えている。また、全体としては来客数が減っている。
スーパー（広報担当）	来客数の動き	・集中豪雨やオリンピックの開催で来客数が減少したことから、売上減となっている。特に、衣料品の不振が目立っている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上全体では前年を上回っているものの、3か月前に比べると勢いが鈍っている。特に、水産、農産品が前年並みに鈍化し、週によっては前年を下回っている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・買上点数は少ない傾向が続いている。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・特売日の販売量が以前よりも少なくなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が著しく変化したため、飲料水の動きが少し止まり、それに伴って菓子類の購入も若干減少している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・値上げの続いたカップめんや菓子パンは売行きが鈍くなっている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこの売上増で売上全体は前年比で3%ほど増加しているものの、来客数は3~4%減少しているため、実質的には良くなっていない。
コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・月の月上旬は猛暑効果もあり、飲料やアイス、ビールなどの販売量が大きく伸びたが、急に気温の下がった盆以降は来客数が大きく減少した。月全体の来客数は前年比で2けた減となっている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が減っており、4月以降は売上が前年比で50~70%の推移となっている。
衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物セールを行っても、客の反応が小さい。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年8月は悪いが、今年は特に悪い。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が顕著であり、営業状況もオリンピック開催時期から厳しくなっている。
その他飲食 [コーヒーショップ]（店）	来客数の動き	・天候は例年以上に安定しているが、客足が伸びない。日々の買物が必要最小限に抑えられている感がある。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・オリンピックの開催や燃油サーチャージの上昇により、宿泊では近隣エリアからの客が増えたものの、遠距離の客は減少、東アジア諸国からの客も半減している。一方、宴会やイベントは前年並みに推移したものの、レストランは来客数が前年を大幅に下回っている。
都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は夏休みの旅行需要が低調で、前年の世界陸上による反動減を除いても稼働率が悪い。レストラン部門も、オリンピックのテレビ観戦で来客数が減っているほか、主婦層の財布のひもも固いなど、非常に厳しい状況となっている。
都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年は世界陸上の影響で宿泊は好調であったが、今年はビジネス客、旅行代理店経由の客など、個人予約の伸びが非常に悪い。一方、宴会は夏のイベントが好評で完売となり、売上が大幅に伸びている。レストランは来客数が今年も減ったほか、原材料の値上がり分を販売価格に転嫁できないなど、厳しい状況が続いている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇が続き、海外旅行の受付が伸びていない。国内旅行に相当シフトしているが、客単価の高い海外旅行が前年比で20%近くダウンしている影響は大きい。
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・前月は申込客が増えたものの、今月は客が全く動かず、来店客が極端に減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらずタクシーの利用は必要最小限にとどめられている。
タクシー運転手	来客数の動き	・前月に比べて売上が20%ほどダウンしている。
タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・個人、法人共に交通費の節約傾向は根強い。特に、法人のタクシーチケットは利用が非常に少なくなっている。

	通信会社（経営者）	お客様の様子	・不動産関係の取引先では、新規案件が急ぎよ凍結されるケースが増えている。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・かなり大規模なキャンペーンを展開しているが、販売量の増加につながっていない。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・アミューズメント施設向けの業務用ゲーム機器については、売上が停滞している。
	競輪場（職員）	単価の動き	・低いながらも安定していた購買単価であったが、6月ごろから緩やかな低下傾向となっている。
	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・今のところ、ガソリン高騰による来客数の減少は目立っていない。ただし、消費そのものは抑え気味であり、売上は今一つである。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	来客数の動き	・オリンピックによる好影響はみられるものの、全体的には売上の前年割れが続いている。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客が物件を欲しがると地域は限られているが、そのエリアに物件がない。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・今期に入って、問い合わせや来客数が極端に減少している。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・デベロッパーの倒産が増加しているほか、新興不動産会社には銀行融資が下りないとの声も聞かれる。最近では、事業を断念した土地の売却が非常に増えている。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注が前年比で85%と、3か月前に比べて落ち込みが激しい。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場者アンケートによると、今すぐに建築したいと考えている人が減少している。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産関連で経営不安の話をよく耳にする。融資が引き締められている影響が、新規着工が大幅に減少したり、時期が遅れたりする状況が続いている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順などにより、夏商戦は不調となっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が月を追って低下し、客単価も悪化が続いている。夏物衣料の最終処分セールに対しても、客の反応があまりにも良くない。
	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・盆休み以降、直営店では来客数が減少している。取引先でも同じような傾向となっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が明らかに減ってきている。例年この時期は夏と冬の変わり目で衣料品の品ぞろえが難しく、販売状況は厳しくなるが、今年は更に厳しい状況となっている。
	一般小売店〔雑貨〕（店長）	それ以外	・たばこの販売量は前年比で1割減と、タスポの導入当時に比べると回復してきたが、まだ十分ではない。
	百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・売上は前年の水準を確保できるかどうかという状況である。その一方、競合店には前年比90%というところが多く、郊外の競合店に至っては前年比80%まで落ち込んでいる。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・原油高による商品の値上げにより、客の間では買い控えが広がっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年に比べて盆の帰省客も少なく、高額商品の動きが極端に悪くなっている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ガソリンや食料品など、生活に直結する物価の上昇が続くなか、中元や帰省に細かい出費が重なるため、ぜいたく品に対する財布のひもは固くなっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に悪くなっている。オリンピックによる外出の減少もあり、都心まで買物に来なくなっている。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、夏休み期間中は良くないが、今年は特に悪い状況である。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリンの高騰で自動車離れが進んでおり、業界の状況は非常に悪い。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンなどの物価の上昇により、来客数が前年を下回っている。	

		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客に購買意欲が全くみられない。物価やガソリンが上がる一方、株価は下がるなど、消費意欲を低下させる材料ばかりであり、特に宝飾品はその影響を受けている。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	単価の動き	・飲食店での販売価格の値上げが一向に進んでいない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	単価の動き	・コストをこれ以上下げられない状態であり、客の目に留まるような価格では販売できない。
		一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・同業の経営者からは景気の良い話が聞かれない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・オリンピックの開催により、人通りがいつも以上に少ない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・利用者が前年比で16%減となったほか、客単価も2か月前に比べて11%低下している。特に、土産物関係の売上は前年比で23%減と大きく落ち込むなど、客の買い控え傾向がみられる。
		都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・来客数、客単価共に低いままで、売上の伸びがみられない。消費は全体的に停滞気味となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・日用品の物価上昇による影響が、旅行需要にも徐々に出てきている。
		タクシー運転手	それ以外	・オリンピックの開催やガソリン高騰により、外出が減っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の大手3業者が割賦販売に移行した結果、買い換え需要の低下が顕著になっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・8月の客単価は13,052円であり、5月の19,128円に比べて悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・安心、安全な国産品に対する注文が具体的に増えてきている一方、外注加工費などの値上げはこれからである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・例年この時期は暇であるが、今年はかなり受注が多く、夜勤などで対応している。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からは仕事量が減っているとの声も聞かれるが、当社への引き合いはまだまだ活発である。実際の受注にはつながっていないものの、受注できる可能性は十分にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正から1年が経過し、前年比でみれば限りは大きな落ち込みが目立たなくなっている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の信用不安に関する情報も多く、業界全体の落ち込みが顕著となっている。金融機関の貸出姿勢も相当悪い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要顧客である不動産業者が不振で、周囲でも経営破たんなどが増えている。その影響もあり、受注量は伸びていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰による取引先の売上低迷が目立ち、荷物の動きも鈍化している。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・不動産の取引が少なくなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビ、新聞の広告出稿が相変わらず厳しい状況である。
	やや悪く なっている	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・あらゆる商品の仕入価格が上昇している一方、販売価格に転嫁できずに困っている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比で25%減となっている。加工コストの上昇分を価格転嫁できず、利益率も悪化している。
		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	・受注量の減少が不動産、建築業界を中心に顕著となっている。問い合わせ自体はあるものの、中小企業からの引き合いには信用の面で不安があり、受注には踏み切れない状況である。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・得意先の間では、売上が前年比で80%を下回る企業も出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・はん用品市場は荷動きが悪いほか、ここへ来て中国からの輸入品が増加している。
	金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・不動産やマンション関連で倒産が相次いでおり、当社の施工物件でも延期や中止が発生している。	

	金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・薄型テレビの大規模工場の建設で受注が増えている一方、マンションなどの受注が落ち込んだため、売上全体は減少している。
	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年前半は環境関連機械の受注が増加していたが、来月から生産調整が半年間行われるため、受注が減少している。
	電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやブルーレイディスクレコーダーなどのAV関連は堅調に推移しているが、7月に好調であったエアコンをはじめ、それ以外の商品の荷動きが鈍化している。
	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事が減っているほか、民間もコンビニの工事程度しかなく、大型工事がほとんどない。
	建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の厳格化や、建設資材の急騰に加え、最近是不動産デベロッパーの倒産が相次いでいる。そのような状況にあっても、受注競争は激しさを増している。
	輸送業 (営業所長)	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の配達で、前月までに比べて少し減っている。北京オリンピックの影響で中国からの輸入が遅れているとの声もある。
	金融業 (支店長)	取引先の様子	・取引先のスーパーでは50代後半の主婦層が顧客層の大半を占めているが、従来はかご売りしていた商品が、価格の上昇でばら売りとなっている。それらに伴う売上、販売単価の悪化により、経営状況は厳しくなっている。
	金融業 (営業担当)	取引先の様子	・不動産業や建設業の取引先では、マンションの販売低迷や、建築基準法の改正による建築計画の遅れで資金繰りが悪化している。また、ねじなどの金属加工業でも、鉄線の値上がりによる収益の悪化が進んでいる。取引先の間では経営破たんする企業も増えてきている。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントや、エンドユーザーの動きをみると悪くなっている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業、製造業共に、原材料価格の上昇によって利益率が低下している。
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕入原価の上昇に対し、得意先へ値上げを要請しているものの、回答期間が延ばされている。
悪く なっている	食料品製造業 (従業員)	取引先の様子	・石油価格のほか、原料であるとうもろこし関連の価格が落ち着いており、強引な値上げ交渉はみられないものの、製品の荷動きが悪い。
	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	・販売価格は現状が維持できているが、材料価格は上昇している。コストの上昇幅が大きく、価格転嫁の交渉に時間が掛かるため、利益が圧縮されている。
	化学工業(企画担当)	取引先の様子	・重要な取引先の大手ユーザーですら経営状態が悪化し、倒産寸前との情報が流れている。
	化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・5月に比べ、8月は出荷量が20%減、売上が5%減と落ち込んでいる。前年比でも、出荷量が20%減、売上は10%減と悪く、昨年が好調であったことを割り引いても低い水準となっている。
	金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材メーカーによる値上げ幅が、自動車メーカーに対しては小さく、それ以外に対しては大きくなっている。そのしわ寄せで下請企業は採算が取れず、人件費を削らざるを得なくなっている。
	その他製造業 [履物](団体役員)	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。
	不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・不動産関連会社が次々と倒産しており、更地で残っている開発中物件を金融機関が債権回収に売り出すため、相場が下がっている。
	広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、前年よりも受注が悪化している。
	その他非製造業 [衣服卸](経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の小売店からは、オリンピックの影響で来客が少ないとの声が聞かれた。消費者の間では不要不急の商品を購入しない姿勢が強まっており、目玉商品を展開しても売行きが悪い。
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（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人数は、低迷が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・相変わらず求人数が少ないほか、求人広告を出稿しても効果が上がらない。傾向としては紙媒体離れがますます進んでいる。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人出稿については、非正社員よりも正社員求人が前年比のダウンが大きい。全体に占める割合の大きなサービス業の減少傾向も続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・これまで比較的好調であった、企業に対する合同説明会のセールスに苦戦しているなど、求人全体が減少傾向にある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・この7、8月は新聞広告の動きが良くなり、全業種で前年割れとなっている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の出稿は業種に限られてきており、不動産販売や保険の営業などが特に多い。全体としては、新卒や30歳前後までの転職を除いて低迷している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年から前年比マイナスで推移しているが、特に春以降は20%超のマイナスとなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月以降、特に求人数の減少が激しい。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・飲食、宿泊業やサービス業では新規求人数が大幅に減少している。特にサービス業では、派遣求人の適正化による影響もあり、派遣事業所からの新規求人が極端に減少している。一方、正社員への転職の最後のチャンスと考え、30代前半の派遣社員による来所が増えている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇労働のうち、期間雇用だけでなく現金仕事の日々雇用も、前年比で20～25%の減少となっている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業からは今後に対する不安の声が多い。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数の減少に加えて、採用計画の見直しによる求人の中止も増えており、有効求人数が減少に転じている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の採用活動を終了した企業が、例年よりも多い。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣依頼は春から減少傾向にあったが、ここへ来て顕著となっている。正社員による補充が進んでいるとの見方もあるが、やはり景気後退で各企業が求人を抑えている部分が多い。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は前年を上回っているが、正社員求人の割合に変化はない。また、求職者からの応募が殺到するような、条件の良い求人も減っている。その反面、求職者の正社員志向は強いいため、採用者数は減っている。