

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			
	やや良く なっている	スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・3か月前に比べて衣料品、住居関連商品で苦戦している一方、生鮮、一般食品が好調であり、全体としてはやや良くなっている。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・アナログ放送終了の認知度が高まり、薄型テレビなどの需要が伸びている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず客単価の上昇はみられないが、来客数は増加している。
	変わらない	一般小売店〔時 計〕（経営者）	それ以外	・時計の販売よりも修理やりフォームに関する売上が伸びている。今年の夏は暑かったため、汗で傷んだ時計の手入れや修理の依頼が例年よりも増えている。
		一般小売店〔事 務用品〕（経 営者）	単価の動き	・決算セールの上は良かったものの、客単価が低いなど、秋商戦は盛り上がり欠けている。客はセールでも必要な物しか買わず、余分な出費がみられない。
		一般小売店〔鮮 魚〕（営業担 当）	お客様の様子	・相変わらず客の財布のひもは固く、高額商品は売行きが悪い。一方、割引サービスなどには敏感で、割安感のある物は売れている。
		一般小売店〔雑 貨〕（店長）	販売量の動き	・たばこの売上はタスポの導入で激減していたが、徐々に回復し、導入前の9割まで戻りつつある。
		一般小売店〔自 転車〕（店長）	それ以外	・仕入価格が上がっているため、販売価格を徐々に値上げしているが、客の購買量にさほど変化はなく、売上の落ち込みもない。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・秋のファッション商材の動きが鈍化しているほか、客単価もダウンしている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・購入目的のはっきりしている物以外は、客が我慢してなかなか購入しない。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・バーゲンが好調であるほか、紳士用品関連の売上は比較的良いものの、スーツや特選紳士服といった高額品は非常に苦戦している。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・固定客による優待日の買上はますますであるが、それ以外は来客数、購入共に極端に少なくなっている。
		スーパー（経 営者）	来客数の動き	・食の安全が問われる事態となっているが、家庭内での調理が増えたことでプラスになっている。相変わらず豚肉、鶏肉の動きが良いほか、野菜や果物、調味料関係も伸びている。
		スーパー（経 営者）	お客様の様子	・学校の様々な行事に伴って、もう少し食品が動く予想していたが、余分な買物はほとんどみられない。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・来客数、販売点数共に前年比で7%減少、車での来店も10%減となっている一方、商品単価は衣料品が107%、食品が103%、住居関連が104%と前年を上回っている。全体としては、客の間で生活防衛、節約志向が強まっており、近場のスーパーの利用が増えている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数は前年よりも厳しい状況にあるものの、前月ほどは減少していない。
		スーパー（広報 担当）	販売量の動き	・販促を行った商品は好調に動いているが、天候不順の影響で苦戦する場面も多かった。月末は気温が下がり、季節商材が好調に動いている。
		衣料品専門店 （営業・販売担 当）	販売量の動き	・例年に比べて秋冬物の立ち上がりが遅いほか、オーダーの注文が減っている。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き	・販売台数が1店舗当たり26台と、前年の30.9台に比べて少し落ち込んだほか、単価も10万円のダウンとなっている。
	乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・メンテナンスや修理の依頼数は何とか現状を維持しているものの、新規の来客数は前年比で約65%と、顧客層の拡大に苦心している。	
	乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・来客数が前年を下回っているほか、新車の購入意欲も低下している。	
	住関連専門店 （店長）	来客数の動き	・例年は季節の変わり目で客足が伸びるはずであるが、今年は真夏の閑散期と来客数が変わらない。買換えや買い足しの客がとにかく少ない。	

	その他専門店 〔医薬品〕(店員)	来客数の動き	・来客数が若干減少するなかで目的買いの客が増えている。さらに、購入品数も減っているため、客単価が若干低くなっている。
	その他専門店 〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・米大手証券会社の破たんなどで客の消費マインドが低下し、販売量が減少しているため、原油安による好調も吹き飛んでいる。
	その他飲食 〔コーヒーショップ〕(店)	来客数の動き	・原材料の高騰分を販売価格に転嫁して半年になるが、客単価は維持できているものの、来客数の減少で利益が圧迫されている。
	観光型旅館(経営者)	単価の動き	・来客数は前年比でマイナス30%と落ち込んだが、客単価は3か月前とほぼ同水準まで戻ってきている。
	観光型旅館(団体役員)	お客様の様子	・来客数が減少しているほか、料金の動きについても非常に慎重になっている。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の受注が前年比で70~80%の状況が続いている。国内旅行は前年を若干上回っているものの、全体では前年を下回っている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・朝の通勤での利用が減っているほか、自家用車での通勤自体も少なくなっている。どのようにして通勤しているのか分からない状態である。
	タクシー運転手	単価の動き	・必要最低限の距離しか乗らない客が増えており、長距離での利用は極端に少なくなっている。
	その他レジャー施設 〔イベントホール〕(職員)	来客数の動き	・毎年恒例のイベントでは、来客数の大幅な変化はみられない。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・高級仕様の住宅に対する需要が減っている。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・購入意欲のある客はそれほど減っていないが、新築戸建やマンションが供給過剰となっている。それに対し、不動産業者は価格を下げてでも売り切るつもりで、営業活動を行っている。
	その他住宅 〔展示場〕(従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場者のアンケートをみると、早期の建築計画を持っている割合は依然として低い。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・相変わらず客足の引きが早く、客単価も低下している。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・気温が高かった影響もあり、全体として客の購買意欲が減っている。
	一般小売店〔菓子〕 (経営企画担当)	販売量の動き	・9月と6月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、関西は9月が92.9%、6月が104.1%となっている。これが一部商品の値上げによるものかどうかは、もう少し様子を見る必要がある。
	一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	それ以外	・事故米の問題で、客は価格だけでなく安全性にも敏感になっており、今までとは買い方が変化している。
	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	お客様の様子	・買いたい気持ちはあっても、今日は我慢するという客が増えている。
	一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	お客様の様子	・事故米の問題で、和菓子店でも販売量が減少している。秋の彼岸はもともと春よりも販売量が少ないが、今年は例年よりも低迷している。
	一般小売店〔カメラ〕 (販売担当)	お客様の様子	・今年の夏は、ガソリンや諸物価の値上げでレジャーへの意欲が落ち込んでいたが、今月になっても全く回復がみられない。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・店舗が工事中であるため、来客数も販売量も非常に悪化している。ただし、それを抜きにしてもかなり厳しい状況である。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数の好不調の波は大きいですが、好調時も売上につながらないことが多い。得意客による買上は安定しているものの、それ以外の客は非常に厳しい状況であり、客単価も伸びていない。今年からの新商材の動きは良いが、そういったヒット商材がなかなか出てこない。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・客の間では内食志向が続いているほか、催事では食品物産展が非常に好調であったが、ファッションは目玉品を除いて買上には結びついていない。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・客の来店頻度が少なくなっており、秋物商材の本格的なセールを行っても来客数が伸びない。

スーパー（店員）	来客数の動き	・他店へ客が流れている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・8月中旬以降は売上に勢いがなく、値引き販売の際も不要物は買わない傾向が強まっている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・客単価は依然として低いままであり、購買点数も減少傾向にある。生活必需品への需要はみられるものの、嗜好品については低調である。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・売上が前年をかなり下回っている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月までは来客数が前年比3%増で推移していたが、今月は横ばいとなっている。ここへ来て、たばこの需要増による来客数や売上の増加傾向に陰りが出てきている。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・事故米に関する報道により、客の間で食への不安が広がっている。
コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・キャンペーンやセールなど、買い得感の高い商品があるときは来客数の増加する傾向が強まっている。全体としては、客の間で生活防衛意識が高まっており、おにぎりやパンなどの低価格品は販売数が伸びている一方、コンビニの主力商品である弁当やすしなど、単価の比較的高い商品は販売が減少している。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格はやや下がってきたものの、まだ高い水準にあるほか、自動車価格も値上がりしているため、客の財布のひもは固い。
その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・前月は中間決算であったため、今月は販促活動も一段落しており、客1人当たりの買上点数は低い水準となっている。それに加えて、食品は値上げや有害物質の混入などで非常に落ち込んでおり、前年の水準を維持するのに苦労している。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・今までは宝石や貴金属の買取りが増えていたが、金価格の低下でそれも少なくなっている。さらに、来客数も前年比で減少しているなど、厳しい状況となっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数がかなり減少している。客単価は9月に入って若干持ち直しているものの、それ以上に来客数の減少が響いている。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・来客数と客単価の悪化により売上が減少している。特に、事故米の問題で飲料や料理の売上に影響が出ている。
都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客の動きが非常に鈍く、稼働率、客単価共に悪化しているほか、宴会需要にも陰りが出てきている。
都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊については、予約が間際になって増えるため、動きの読みにくい状況が続いている。売上は、アジアからの観光客が減少しているものの、ビジネス客の増加で何とか前年並みを維持している。一方、宴会では一般宴会が小粒ながら増えているものの、婚礼が減っているため、売上は前年並みである。食堂は来客数が3か月前から減少が続いている。
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・今月に入ってから、申込みの動きがかなり鈍ってきている。需要喚起にダイレクトメールなども送っているが、ガソリンの高騰でマイカープランが販売不振となるなど、大きな効果はない。
タクシー運転手	来客数の動き	・最近気候が良いため、暇である。世間一般の景気動向とは異なり、寒くなるまでは暇になる。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・原油高は落ち着いてきたものの、商品価格にはまだ反映されておらず、客の買い控えが進んでいる。
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・原油の高騰は少し和らいできたが、ここ数ヶ月間に食品や消耗品、光熱費などが次々と値上がりしており、家計を圧迫している。
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	・来客数そのものは大きく減っていないが、土産物などは買い控えがみられる。特に、ファミリー層でその傾向が強まっている。

	その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・主力のレンタル売上で前年割れが続いているほか、ガソリン高騰により自動車での利用客も減少が続いている。
悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・天候不順で秋物商戦が不調となっており、人通りも少ない。
	一般小売店 [衣 服] (経営者)	来客数の動き	・客の購買意欲が極端に落ちており、秋物商材の立ち上がりは非常に悪い。全店舗の売上も6か月連続で減少となっている。対策を取っているものの効果は薄く、何とか費用削減などによる利益率の引上げで対応している。
	一般小売店 [家 具] (経営者)	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、来店はあっても購買にはほとんどつながっていない。
	一般小売店 [花] (店員)	単価の動き	・客の間で節約志向が高まっており、高額商品が売れない。また、客単価も落ちてきている。
	百貨店 (商品担 当)	お客様の様子	・輸入品など、ファッション性は高いが高額の商品が極端に売れなくなっている。9月の売上は全部門で目標に達しておらず、前年を上回っている部門もわずかである。
	スーパー (店 長)	来客数の動き	・来客数の前年比は全体で96%、食品は100%であるが、衣料、住関連は90%と食品以外での悪化が顕著である。販売点数も同じような動きであるが、商品単価が上昇しているため、客単価は上昇している。
	コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・近隣の企業では残業時間が短くなり、夜食の購入が減少している。それに伴い、平日夜間の売上は前年比で30%減となっている。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・同業者の売上をみると、悪い店で前年比60%の減少、良い店でも10%の減少となっている。ショッピングセンターには空き店舗が目立ち始めたほか、販売量や客単価の悪化で利益の出ない状態が続いている。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年の60%程度にとどまっている。
	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・修理の依頼は多いものの、排気量の多い高級車を中心に販売は落ち込んでいる。
	その他専門店 [食品] (経営 者)	お客様の様子	・当社周辺の飲食店をみていると、値上げをせずに頑張っている店では、従業員への給料の遅配が目立ち始めている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・事故米の問題により、来客数が徐々に減少している。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・事故米の問題による食への不信で、家族での外食が減っている。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状態が続いている。客単価のアップによる対応にも限界があり、最近は売上が前年割れとなる店舗も出てきている。
	一般レストラン (店員)	来客数の動き	・テレビ番組で紹介された影響で、3か月前は来客数が通常よりも増えていたが、今は盛り上がりも冷めて通常の状態に戻っている。
	スナック (経営 者)	来客数の動き	・今月は客の来ない日があり、来たとしても2、3人という最悪の状態となっている。
観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・今月は過去最悪の売上に終わり、前年比で約20%のマイナスとなっている。地区内の同業者からも非常に悪いとの声が聞かれる。全体としては、高価格帯と比較的 low価格帯の施設は悪いなりに健闘しているが、中価格帯の施設は大多数が業績不振となっている。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・好調に推移していた宿泊に陰りが出てきている。ビジネス客の動きが鈍いほか、アジアからの団体客も半減している。一方、宴会は順調であったものの、経費節減や会社説明会の減少により、会議利用が大幅に減少している。レストランの来客数も前年比で約10%の減少が続いている。	
都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門は稼働率が落ち込んだことで単価を下げたため、収益が悪化している。レストラン部門も来客数が前年比で10%ほど落ち込んでおり、厳しい状況が続いている。宿泊、レストラン共に今年度に入って最低レベルにまで落ち込んでいる。	
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・諸物価の上昇により、タクシー代の節約傾向が更に進んでいる。また、相変わらず法人によるタクシーチケットの利用も大きく落ち込んでいる。	

		通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の購入では割賦方式が主流になっており、買い換え需要が落ち込んでいる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・様々な販売促進策を行っているものの、客の反応が極めて悪くなっている。チラシなどでPRを行った際の反応も、前年比で30%程度に落ち込んでいる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月は本開催がなかったため、場外発売の動きで比較すると、9月の購入単価は11,250円と、3か月前の12,337円に比べて悪くなっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・3か月前の同クラスのレースと比較すると、入場者に大きな減少がみられるほか、平均購買単価もわずかながら低下している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・地価の下落が明らかに進んでいるが、それによる割安感はまだ感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・米国の金融危機などで、特に富裕層の購入マインドが著しく低下しており、モデルルームへの来場者数が激減している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新興不動産会社は資金繰りが非常に厳しく、倒産のつわさがある企業も増えている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・業界からは、取引先の倒産リスクを抱えた企業が資金回収を急いでいるとの声もよく聞かれる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・9月の販売数量は6月よりも5～6%増えているものの、6月は前年比で15%減と落ち込んでいたため、小幅の回復にすぎない。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料、資材メーカー共に、値上げ交渉に走り回っており、売上を伸ばすどころではない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・外注加工費の値上げ要請に伴って販売価格を引き上げるため、駆け込み需要が生まれている。生産量はまずまずであるが、従来に比べて採算は厳しい状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月にはガラス瓶メーカーが倒産したが、その後も厳しい状況となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、まだまだ投資意欲がみられるほか、受注量も横ばいで推移している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰や株価の下落などで消費が落ち込んでおり、取引先の荷物量は低迷している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今月はコピー機器、衣料品の荷動きが良かったものの、一時的な動きにとどまる。
	やや悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告発注が春以降低迷しており、依然として厳しい状況が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油高騰の影響で、3か月前よりも紙やプラスチックなどの原材料コストが1割強上がっている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注が前年の70%に減っている。製造コストの見直しなどで利益の確保を図っているものの、非常に厳しい状況である。
		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	・材料の値上げが来月から実施されるが、販売価格への転嫁を一部の取引先が受け入れてくれない。
		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	・当社の決算月にもかかわらず受注の動きが遅く、例年の駆け込み需要も少ない。特に住宅、食品業界は非常に悪い状態であるが、医療業界からの注文については堅調に推移している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・商品の高付加価値化などで、売上は何とか前年を上回っているものの、取引先自体の売上が大幅に落ち込んだため、取引量が減っている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・大手の食品会社でリストラが始まっており、軒並み生産量が下方修正されている。生産ラインの稼働率も70%程度に落ちている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土木、建築関連の荷動きが悪い。製造資材の値上がりによるコストアップも続いており、経営が圧迫され始めている。
		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業者などの倒産が相次いでいるため、ゼネコンに対する信用不安も増している。

	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業者からは、設備計画の延期や保留といった声がよく聞かれる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年に落ち込んだ住宅着工は期待したほど伸びず、前年比で5%増となっている。資材や石油価格、物流費が上昇している一方、売上は減少しているため、利益が出ない。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビは前年を上回る推移が続いているものの、伸び率はやや鈍化傾向にある。また、エアコンや冷蔵庫などの電化関連の動きは、前月に続いて前年を下回っている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の取引先を除いて、全体的に受注量が減っている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・材料価格の高騰により、夏以降は販売が落ち込んでいるほか、修理の依頼も減少している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産関連での大型倒産の影響で、今月初旬から不動産の動きが悪くなっている。それに伴い受注量も減少している感がある。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材が高騰するなかで、受注価格の競争激化で売上が落ちているため、収益が圧迫されている。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・値引きによって配達件数は増加しているが、1件当たりの単価が落ちている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の不動産業者や建築業者は、マンションなどの販売低迷で資金繰りが前月よりも更に悪化している。また、建材の卸売業者も建築の低迷で売上が2割程度落ち込んでいる。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の不動産業者は、今年度に4棟のマンションを販売するなど順調であったが、8月以降は資金繰りが難しくなっている。また、周辺の同業者をみても、積極的な用地取得が難しい状況にある。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数が伸び悩んでいるほか、折込広告は前月に比べて持ち直しているものの、前年比では減少している。
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先からの値下げ要求が、かなり厳しい状況となっている。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの受注状況が非常に厳しくなっているため、当社もその影響を受けている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・スーパーマーケットなどの小売業の売上は、前年比での落ち込みが小さくなっている。しかし、これは販売価格の値上げによるものであり、販売量が増加しているわけではない。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・値上げ以降、商品の動きが極端に悪くなっている。
悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	それ以外	・売上は微増となったものの、原材料価格が高止まりしているため利益率は改善していない。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・不動産業者の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化により、新築マンションなどの計画中止が増えている。
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今まで唯一良かった自動車関連の出荷量も、前年比で2割程度減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・金融機関の融資姿勢が極端に悪くなっており、取引状況の悪化に拍車をかけている。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・次々と上場企業の不動産会社やゼネコンが倒産している。それに伴って土地や建物の買手が減り、ますます地価の下落が進んでいる。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告量が前年比で60~70%、インターネット媒体は100%で推移している。全体としては、広告に関して様子見の企業が増えている。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客が生活防衛の動きを強めており、ここ数年では経験がないほど販売量が落ちている。コストアップ分も販売価格には転嫁できず、当面は我慢するしかない。
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

やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・7～9月は予想どおり悪くなったが、悪いのはIT関係だけであり、それ以外の業種は落ち込んでいない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年9月は、下期からの新規プロジェクトの開始などで求人の増える時期であるが、今年は例年に比べて少ない。また、派遣社員の契約が終了した後、後任を依頼してくる企業が減っている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前月に続いて正社員の募集が減少している。非正社員の募集も前年を下回っているが、正社員よりも減少幅は小さい。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新企画などで営業の強化を図っているものの、広告の受注につながらず、前年割れの状態が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の読者層の高齢化で企業の採用したい層と合わなくなっており、インターネット求人を選ぶ企業が増えている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・派遣、請負で働いている若年層を中心に賃金への不満が高まっており、正社員求人を希望する傾向が強まっている。さらに、正社員でも労働環境や給与面への不満から、転職の情報収集に来所する人が増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が最悪のペースで減少している。特に製造業が厳しい。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は減少が続いていたが、6月以降は3か月連続で前年比プラスとなっている。ただし、そのうち事業主都合の離職者数は、11か月連続で前年を上回っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は12か月連続で前年を下回っている。その最大の要因は派遣や請負求人の適正化であるが、資源価格の高騰や個人消費の減少による影響も出てきている。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人の依頼が前年割れとなっているほか、採用中止なども増えたことで、総求人数は減少している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・9月の求人企業数は前年比で17.5%増となっているが、7月からは3.3%減少しているなど、不安定な経済情勢が秋採用に影響を与え始めている。
学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・採用予定企業の中に、今年度の採用予定者数の見直しや、取りやめなどの動きがみられる。	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・景気後退で各企業が採用を手控えており、派遣、人材紹介共に求人数が激減している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ここ3か月の新聞広告の出稿量が極端に悪い。特に、7月からは前年比80%程度の推移が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告だけでは売上が確保できず、前年比で60～70%台の推移となっている。紙媒体の求人広告が横ばいであるほか、インターネットの求人広告もほぼ横ばいとなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年9、10月は求人数が増加する時期であるが、今年は伸びておらず、前年比で1割近い減少となっている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数の減少傾向は底にあると判断していたが、今月も前年比で30%減となるなど、底のみえない状態となっている。