

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除を過去最大の控除額にしようとの税制が今検討されているが、これが実現されれば、消費税増税の前に住宅不動産を購入しようという動きが出てくると思われるため、景気は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・セール、価格訴求商材等で単価は落ちるものの、同時にプロパー品の売上で押し上げ効果が見込まれる。歳暮に対しても早い反応があるので、ギフト商戦ピーク期の購買モチベーションは下がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月の宴会場での大口の忘年会、1月の新年会と、宴会場の効率が良く、件数はほぼ同じであるが、集客数が前年より多く取れているので、先の見込みはある程度良い。
		旅行代理店（営業担当）	・問い合わせが増えているので、2～3か月後はやや良くなる。
		タクシー運転手	・東京のタクシー業界が需給不均衡の見直しに向け自主減車することに取り組むようである。適正な車両数の供給は労働条件の改善にもつながるので、景気はやや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦と新規サービスエリアでの販売開始が予定されており、加入契約数の伸び悩みに歯止めが掛かることを期待している。
変わらない	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年賀状印刷は全体的に少なくなってきているが、同業者の数も少なくなった関係で、結局は前年よりプラスになる。	
		百貨店（広報担当）	・客が消費を絞っているとはいえ、オケージョンニーズへの関心は高い。クリスマスケーキや関連グッズ商戦は前年の2けたプラスでスタートし、おせちも前年並みながら、例年同様に特別限定品や老舗料亭の高額おせちの動きが早い。人気の催事も歴代最高の売上を記録し、安くはないが値ごろ感のあるワインが好調であった。客の期待に対して、しっかりとした品ぞろえが出来れば、客の反応が高くなる。
	百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境は、米大手証券会社の破たんによるアメリカ金融界から端を発した世界的株価下落、急激な円高により、日本における輸出企業の減益予測、証券会社の損失拡大など不安要素が更に拡大している。今月に入って発生した食品の有害物質混入事故で、現状前年を維持している食品に対しても消費の抑制意識を与えることが予測される。また、冬物商戦における婦人服を中心とした衣料品の不振継続等、消費全般に対する抑制感には更に強くなる。	
	スーパー（店長）	・客は価格にある程度反応し、安い物は確かに買っているが、必要のない物は安くても買わないという傾向が非常に強い。買物かごを見ていると、本当に必要な分だけ点数も少なく、1,000円以内で充分買える物ばかりというのが現状であり、3か月後に急に業績が良くなるようなことは考えられない。	
	スーパー（統括）	・売上を伸ばすために、販促、価格、広告内容、広告の打ち方などを工夫し実践しているが、いざ広告の立った初日についても、なかなか前年の売上をクリアできなくなっている。しばらくこういう状況が続いており、今後も続く。	
	衣料品専門店（経営者）	・客は単価の低い商品には良く反応するが、高価格の物に関しては大変慎重なので、前年売上を確保するのが大変な状況である。今後もこの状況が続く。	
	衣料品専門店（営業担当）	・客のニーズに合わせた仕入で、回転率を上げれば、このままの売上を保てる。すべて仕入次第である。	
	乗用車販売店（販売担当）	・輸出の自動車が好調で、それで景気を下支えしていたという状況であるが、サブプライムローン問題なのか、燃料高騰なのか、車に対する需要は相対的に減っている。今後は、トラック販売についても増車、台替需要は望めない。よって、今後の収益は整備や部品の拡販に頼らざるを得ない。業界全体が良くならないので、よほど環境変化、大きな政治の変化がない限りは今後も悪いままで変わらない。	
	一般レストラン（経営者）	・他店はがらがらで結構苦しんでいるが、当店は企業努力によりそこそこ客が入っており、あまり売上は変わっていない。3か月後も今とあまり変わらずにやっていると考えている。	
	旅行代理店（従業員）	・世界的な金融不安の中で業務性インセンティブ等は見込みが立たないが、原油価格の低下や円高により、個人の観光旅行などは伸びる可能性がある。	

	タクシー（団体役員）	・年末年始に向けて多少の期待感はあるが、現在タクシー業界は需要と供給のバランスが崩れており、この問題が解消しない限り、営業収益は伸びない。
	通信会社（営業担当）	・年末商戦にて薄型テレビを買う人が増え、ケーブルテレビにてデジタル対策をする人が増えることが予想されるため、現状維持である。
	その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・現在の予約状況が明らかに前年より少なく、予約が増える兆しも全くない。
	住宅販売会社（従業員）	・政府の景気対策に住宅取得控除が打ち出されているが、3か月後ではまだ効果は見込めない。むしろ、年内の完工案件がそのために先送りされると、利益計画に悪影響が出る可能性がある。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近、商店街の通行量も若干減っている。また、客も非常に慎重になっており、商店街を取り巻く環境がすべて萎縮していることから、なかなか数字を確保するのは難しい。特に、小売業、物販業は、暮れに向かって売上を確保したいがなかなかそこまで取れていない。難しい商戦が今後も続く。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・世界的な不況や円高、株安など、まだまだ先が不透明で、会社関係の受注量が減っている。食品に対する不信感もいまだに続いており、こちらも悪くなる要素である。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・大型店は、ますます円高還元セールなどと打ち出して価格重視の販売をするだろうが、小さな店は今の経済状況で姿を消す店が多くなりそうである。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・仕入価格などの原価はどんどん高騰し、新規客の獲得、既存客の維持という点で、企業力の弱い中小企業はますます利益確保が困難となり、今後も景気は少しずつ悪くなる。
	百貨店（管理担当）	・消費者の刺激になる景気対策が乏しく、買い控えは今後も続く。現在もスポット商品を意識する客が非常に多く、定番商品などはノンブランドよりプライベートブランドを好んで買っている。
	百貨店（売場主任）	・良くなる要因が全くない。衣料品については各社今後の商品の作り込みを抑えることが予想され、店頭在庫の減少による悪循環となる。
	百貨店（総務担当）	・この経済的混乱がまだまだ続くようなので、暮れのボーナス、歳暮商戦も期待できない。
	百貨店（企画担当）	・原油価格、商品先物も一時より低下しているが、当面、仕入価格、販売価格の低下にはつながらない。金融、証券市場の混乱及びそれに端を発する世界同時不況は深刻な影響を及ぼす。一方、ポイントアップや値引きを伴う優待販売は、以前ほどのインセンティブになっていない。客の基本的な消費行動は非常に慎重であり、今後もこの傾向が続く。
	百貨店（営業担当）	・宝飾貴金属などの高額商品だけではなく、リビング関連からファッション商品に至るまで売上が低迷しつつある。景気減退の兆候が、消費マインドを低下させてきている。この傾向はしばらく続く。
	百貨店（営業担当）	・クリスマス、年末商戦に掛けて宝飾品、服飾雑貨関連の落ち込みが懸念される。食料品については堅調に推移すると思われるが、単価の大幅な上昇が見られない限り、この時期の購買客数はほぼ上限であるといえ、宝飾品等の売上をカバーできない。優待販売等の施策を投じても今月同様に起爆材となる明るい兆しは見込めない。
	百貨店（販売促進担当）	・資産の目減りにより消費意欲が相当減退している。特に、高額所得者の危機感は強く、このまま株安が続くと高級品を中心に厳しい環境となる。海外ブランドの円高対応にはタイムラグがあるので、そちらも近い将来では期待薄である。
	百貨店（業務担当）	・原油価格の高騰も一段落し、このままでいけば少しは回復するかと数か月前までは予測していたが、最近の株価の下落、円高の進行は間違いなく心理的な不況をおおる。年末にかけて消費が拡大する理由はなく、前年を割れるかもしれない状況なので、非常に厳しい。
	スーパー（統括）	・株安、金融不安のなかで、将来の安定性も見えないので、財布のひもは緩まない。
	スーパー（経営者）	・金融危機の影響で株が下がったことや、円高の問題、さらに当業界では食品偽装という問題があり、客は商品に対して非常に不信感を持っている。今までも悪かったが、これから先は更に悪くなる。
スーパー（店長）	・食品の値上げに伴い、9月以降1品単価の下落傾向が出てきている。年末に向けて、客の価格志向はより強くなる。	

スーパー（仕入担当）	・中国いんげん問題や、国内の事故米流通問題、ウイナーの地下水問題、また、世界的な不況感、物価高など、不安要素が非常に多く、輸入原料の不足等もあり、今年の年末商戦は非常に厳しいものとなる。
スーパー（統括）	・世界的な金融危機の状況下において、この問題が落ち着くまでは、心理的な要因も加わって、景気の後退は避けられない。消費者の買い控えは一層強まっていく。
コンビニ（経営者）	・アルバイトの募集を出すと女性は50、60代から、男性は30代後半～60代にかけての有職者からの応募が多くなっていく。この年代の年収が目減りしているのかと思うと、年末に向けて財布のひもが非常に固くなりそうなので、景気はやや悪くなる。
コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果を除けば、来客数増は厳しく、逆に減少している。単価の低下、買上点数の減少のみでなく、プライベートブランドを中心に単価の安い商品の品ぞろえ拡大も考えられるため、厳しい状況が予想される。
コンビニ（商品開発担当）	・食品偽装並びに汚染発覚等により、消費者の食品に対する不安感、買い控えが増長している。
家電量販店（経営者）	・足元の商品売上動向や、景気全般の減速感、将来不安から支出を抑える動きがますます顕著になる。特に家電等、耐久消費財に対する消費の先送りはより厳しくなる。
乗用車販売店（渉外担当）	・燃料価格の値下げで購買が活性すると期待したが、急激な金融不安のぼっ発による景気後退、その反動での企業収益減、雇用等、身近な問題が生じており、一層の購買冷え込みが予想される。景気低迷の長期化により、当面は販売低迷が懸念される。
乗用車販売店（総務担当）	・小型車投入を予定しているが、他社も同様に小型車の発売を行っており、簡単には景気回復に至らない。
高級レストラン（支配人）	・金融不安により、金融関係の会社からの予約が少なくなっている。
一般レストラン（経営者）	・宴会等の予約が無くなってきている。これから12月に掛けても、期待薄である。
都市型ホテル（経営者）	・株価暴落、円高の影響で財布のひもが固い。非常に厳しい状況である。ホテルを利用することに抵抗を覚え、自宅で食事をしたり、宿泊を控えたりという傾向が広まっていく。
都市型ホテル（支配人）	・先々の受注は例年ベースだが、今後伸びが鈍化することや急なキャンセルが増えることも予測される。
旅行代理店（経営者）	・ここ2、3日で、円高に関しての海外向きの客がぼつぼつと出てきているが、世間には浸透していない。経済状況がとにかく不安定であるのが一番の悩みであり、今後も期待できない。
旅行代理店（従業員）	・12月以降の予約件数が伸び悩んでいる。現在の見積内容から、既に来年の旅行が動き出しているため、2～3か月先の予約状況はあまり期待できない。
タクシー運転手	・スナックや飲食店の廃業、休業が目立ち、今後も閉店するという話を聞く。結果的に夜のタクシー利用者が減少する。12月の忘年会、1月の新年会も前年よりかなり減少する。
通信会社（営業担当）	・しばらく不動産業の不振が続くと思われるが、新築分譲マンションの売行きが当社のサービス提供の総量にかかわってくるので、連動して悪くなる。
通信会社（営業担当）	・株価低迷の影響で、より低価格志向が強まるものとみられ、他社への乗換えも含め、サービス解約が増加していく。
通信会社（営業担当）	・今後ますます競争が激化する。年内キャンペーンの早期投入をしないと、目標100%達成が危ぶまれる状況である。
通信会社（総務担当）	・当社の客の解約は、集合住宅及び戸建住宅共に、もうしばらくは続いていく。少しでも解約を防止し、新規客を取り込めるよう、できる範囲内で提供サービスの利用料金改定等に取り組んでいく。
ゴルフ場（支配人）	・一般予約客の平日の予約枠が大分空くようになっているので、先行きも厳しい。
パチンコ店（経営者）	・不況に強い業界と言われているが、社会的な情勢のなかで、客の手持ちの小遣いは減ってきており、どうしても財布のひもが締まるので、厳しくなる。
悪くなる	商店街（代表者） ・客が価格に厳しく、結局安い物しか買ってもらえない状況で、価格競争が非常にシビアになってきている。我々のような零細企業は仕入れの段階でもいろいろ事情があるので、今後も非常に厳しくなっていく。

	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・年末に向けて商品の動きがいろいろとあってもよい時期だが、とにかく話が全然聞こえてこない。商品の流通が少なくなっている。	
	百貨店(広報担当)	・株の運用者は株価下落の影響をまともに受けるほか、中小企業経営主も今後の貸し渋りを想定して購買活動を控える。また、納品業者の倒産も相次いでいるため、取扱商品の売上を補てんすることが大変難しくなる。	
	百貨店(営業担当)	・不安定な経済状況や政治の混乱が客の不安を助長している。百貨店でも来客数が大幅に減り、新しいことを打ち出しでも来店に結び付かない状況である。小売、特に洋服や高額品を扱う業種にとって良くなる兆しはない。	
	百貨店(販売管理担当)	・食料品等は、やや高くてもおいしい、安心できる商品は買ってもらえる傾向にあるが、株が下がったことで、注文していた商品の引取り、支払を先に延ばして欲しいなどといった得意客からの問い合わせも来ている。金融危機が長引く様相では、景気の先行きは期待できない。	
	コンビニ(経営者)	・今のところ国内外の何をみても、良くなりそうな材料が全く見当たらない。また、当地域は特に中小企業が多いので厳しい。	
	コンビニ(経営者)	・これから勝負の歳暮ギフト、おせち料理の予約活動に商機が見いだせない。既にカタログは発送済みであるが、例年になく反応が非常に鈍い。	
	衣料品専門店(経営者)	・景気の陰りで、冬物セールが前倒しになる様相である。粗利確保も問題であるが、天候が読めず不安材料が多い。また、業界的にも原材料の高騰で仕入価格が不安である。	
	家電量販店(統括)	・大手企業の下修正が12月のボーナスに与える影響は大きい。先行きは厳しい。	
	乗用車販売店(経営者)	・客に新型車を勧めても、先行きが不安で預金は崩せないとの返答が多く、排気量の大きな車の売行きは、更に厳しくなる。	
	一般レストラン(店長)	・当店周辺は特に金融関係の一部上場企業のサラリーマンが多いが、アメリカの問題で皆とどろん消費を抑えていくと思われるので、どこまで悪くなるか想像がつかない。	
	都市型ホテル(スタッフ)	・現在の申込状況で推移すると、春先の婚礼客獲得数は、前年割れの見込みで間違いない。	
	旅行代理店(従業員)	・最近の円高で海外出国者にはプラス要素だが、燃油問題の割高感がまだ払しょくされておらず、全体的な景気後退感をカバーするまでには至らない。比較的堅調といわれる業務性渡航にも差し控えの動きが大きくなってきている。	
	その他レジャー施設 (経営企画担当)	・プロ野球関連では、ポストシーズンの顧客ニーズの高い商品、サービスが提供できるうちは良いが、株安など、あまりにマクロ環境が悪すぎて、逆資産効果による消費の低迷が懸念される。	
	設計事務所(経営者)	・建設業界において、建築が行える物件箇所が非常に少なくなってきた。当社も、今後の仕事が少ないなかで、この冬をどのように乗り切ったらよいかを考えている。また、社員への賞与支給は全く考えられない。	
	設計事務所(所長)	・仕事量が少なくなると同時に、業者が逆に増えているので、低価格競争にますます拍車がかかって悪くなる。	
	住宅販売会社(従業員)	・請負の商談はあるが、建て売りの動きが非常に鈍くなってきており、チラシを打っても客の来場に結び付いていない。今の経済状況、サブプライムローン問題、住宅ローン控除等により、様子見の客が非常に多く増えており、建売物件に関しては非常に苦しくなる。	
	その他住宅〔住宅資材〕(営業)	・住宅、電気関係すべてが悪い状況で、株価の低迷、市場の状況から今後も伸びる要素が見当たらない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	-	
	変わらない	電気機械器具製造業 (経営者)	・引き合いの契約率が1割くらいという経営の最低ラインを維持する状況でここ何年か続いているが、今後の見通しは、決して良くなる材料がないので、リストラを考えなければいけない。
		金融業(渉外・預金担当)	・受注が確保できず、長期的な事業計画が立てられない。
	金融業(支店長)	・政府の緊急対策融資が出たので、各法人、個人事業主の資金繰りは多少良くなっていくが、現に受注が増えているという傾向にはない。各企業共にかなり販売、仕事がなく、財務的に苦しい状況はまだ続く。今後もまだまだ景気は戻ってこない。	

やや悪くなる

プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品はマンション建設が芳しくないため、増加は期待できない。その他医療関係や化粧品等輸出関係も円高の影響は避けられそうもなく、良い材料は見当たらない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・全体の動きの悪さは気分的なものだけではなく、実際注文がかなり減っている。良くなる要因はどこにもないので、景気はもっと悪くなっていく。
金属製品製造業（経営者）	・9月以降は急な減産で、特に10、11月と減ってきている。どの業界も同じかと思うが、景気後退はまだまだ始まったばかりなので、これから悪くなっていく。
一般機械器具製造業（経営者）	・受注が極端に少なくなっている。
一般機械器具製造業（経営者）	・この先もまだ受注量は落ちてくる。量産で新しく立ち上がったもの以外で、今までずっと流れていたものが、もう少し落ちてくるのではないかと思うので、売上は下がる。実際、取引先8社すべてが悪いと言っており、中には受注量が半分になってしまったところもある。先は暗い。
その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・今、世界的に日本のゲームやアニメのコンテンツは注目されているが、この業界の対外競争力の向上には、より高度なプラットフォームへのシフトが必須である。しかしながら、現状そのための開発用ミドルウェアが不足しており、中小のプログラム会社にはそれを自力開発するだけの余力は既に残っていない。よって、これらの会社が生き残る可能性は次第に減少していく。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	・今の世の中全体が非常に低迷して不安を抱えているなかで、客は非常に買い渋っている。金持ちだけが買ってくれても商売は成り立たないので、すぐに景気が回復するようなことは有り得ない。
建設業（経理担当）	・周辺の大型マンションの売行きが悪く、デベロッパーが値引き合戦をしている。そのような関係でデベロッパーや下請の建設業者が倒産するなど不安が広がり、地元の地主も尻込みをしており、事業計画の中止や延期が増えている。今後この状態が続く。
輸送業（財務・経理担当）	・金融機関の貸し渋りが改善するには少し時間が掛かりそうである。
輸送業（営業統括）	・顧客の状況次第だが、取引先の会社の株価などが下がって、物流費の見直しなどの話が出始めてきている。やっと軽油価格が下がり始めたが、運賃などを下げられる可能性がある。
通信業（広報担当）	・金融市場の混乱がリース会社の資金繰りに悪影響を及ぼし、今後、リースの承認が厳しくなる。
金融業（審査担当）	・不動産業者は、不動産市況の極端な悪化を危惧しており、金融機関の融資姿勢の変化もあって商品用土地の仕入をしづらく控えているため、不動産の動きは鈍化傾向にある。
不動産業（総務担当）	・オフィスビルについては、解約もほとんどなく、相変わらず好調であるが、マンションは売行きが悪化していることもあって、購入予定者があからさまに値下げの要求をしてくるような状況であり、当面明るさは見えない。
広告代理店（従業員）	・会社全体の売上は、10月以降に立てた予想の80%くらいになりそうである。特に、大型取引先の自動車販売会社は例年の半分以上しか車が売れておらず、非常に厳しいので宣伝費等を縮小しそうである。
広告代理店（従業員）	・既存の売上はやや減る程度だが、新規の仕事が入って来なくなっており、今後は厳しい。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・建設、不動産業界の不振に輪をかけて、最近の金融不安も加わり、各種投資全体が低調な傾向となっており、中でもマンション業界は特に不振である。建設計画が中止になったり、建築途中の物件の工事が停止したりしている。今後の営業活動も厳しい。

悪くなる

輸送業（総務担当）	・融資を受けたくても、銀行は現在の業績では融資に難色を示しており、必要な資金をどのように確保するか苦慮している。今後ますます厳しくなることは確実である。
金融業（審査担当）	・急激な円高、株価急落の影響で、企業業績が悪化している。また、企業の経営悪化、倒産による貸倒れコスト増加の影響もあり、金融機関の融資姿勢も厳しくなっている。今後ますます企業の資金繰り悪化が懸念される。
経営コンサルタント	・株安が影響して銀行の貸し渋りが始まっている。貸しはがしの話はまだ耳にしないが、受注減少に対して運転資金が必要になる時に貸し渋りがあると、中小企業は「血液」を止められる形になりかねない。

		経営コンサルタント	・中小企業の間接決算が出始めているが、増収企業、増益企業は限られている。経費削減に移り始めており、広告宣伝費のカットに始まり、お歳暮の贈答先絞り込み、贈答品のランクダウン、細かいところでは年賀状印刷枚数の削減にまで及んでいる。当然ながら年末賞与もセーブがかかる。消費への本格的影響が出てくるのはこれからである。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	・建設、不動産業界の破たんはタイムラグを置いて中小企業にも連鎖してくると思われるため、今後、不動産の売却が進み、ビルメンテナンス業界は厳しくなってくる。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	・株価の下落で取引先其他大手の景気が徐々に悪くなっていき、下請の中小企業に影響を及ぼしてくるのが2~3か月先になるので、悪くなる。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	・様々な業種の顧客がいるが、どの業種でも景気の良い話が聞けない。先行きが見えない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	・派遣依頼の業務が、経理や英語のできる人材など、より専門性の高いものになる傾向があり、需要と供給のバランスが悪い。
		人材派遣会社 (営業担当)	・今のところ求人数、回復の兆候は皆無である。
		学校 [専門学校] (教務担当)	・とりあえず履歴書を送って、という企業が多くなっているが、内定はほとんど見送られてしまう。また、求人票も少なくなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社 (営業担当)	・景気の見通しが良くないのに加え、改正派遣法が可決されると、採用の足踏みが予想される。
		人材派遣会社 (支店長)	・求人環境は悪くなる材料しか見当たらない。コスト削減のため、派遣を辞めてパート、アルバイトで賄う傾向も出てきている。
		求人情報誌製作会社 (編集担当)	・全体の求人数の減少と同時に、求人する業種も以前と比べて少なくなっている。医療関連や美容師など資格取得を伴う求人は堅調である。
		職業安定所 (職員)	・求人数の減少と、企業の雇用調整等の相談が数件寄せられていることから、求職者数は更に増加していく。
		職業安定所 (職員)	・求人数自体が減少傾向にあるので、今後、就職数も増える見込みはない。
職業安定所 (職員)		・新規求人数、求人件数共に減少が続いている。原油高から旅行者、免税品の売上が減少し、機内食製造等が減少と、影響が多業種に及んでおり、雇用環境の改善は見込めない。	
職業安定所 (職員)		・原油等資源の価格低下等の好要因もあるが、新たな株安、円高、金融危機といった阻害要因が発生しており、それが企業に与える影響は好要因をりょうがするものと思われる。	
民間職業紹介機関 (経営者)		・クライアントは製造メーカーが多いが、今の生産状況は需要との関係で減産、縮小となっており、回復するにはまだしばらく時間が掛かる。	
悪くなる	学校 [専修学校] (就職担当)	・通年、秋採用を実施していた企業の中止や保留が相次いでおり、来年度採用計画の変更の声も聞こえ始めている。	
	人材派遣会社 (社員)	・資金繰り、円高等で中小企業は非常に苦しくなる。	
	人材派遣会社 (営業担当)	・景気先行きの不安から、求人数は軒並み減少している。季節要因をかんがみても、求人数や各企業の採用枠が飛躍的に増大するとは考えにくい。	
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・新規学卒採用は手控える企業が多くなっている。もし3か月後、景気に多少の明るさが見えたとしても採用復活には時間が掛かる。	
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・年末の繁忙期に向け、小売店、飲食店の求人が例年増える時期であるが、求人数の顕著な動きが現れていない。全体的に既存スタッフでの調整が優先的に行われており、求人は減少傾向にある。	
	職業安定所 (所長)	・米欧の金融不安の拡大に対する警戒感からの消費低迷に加え、急激な円高による輸出関連企業での先行き不安等が、企業の生産活動に影響を及ぼしており、雇用余剰感には更に広がると見込まれる。今月に入り、派遣や請負企業を期間満了により離職したという求職者が増加してきている。	
		民間職業紹介機関 (職員)	・良くなる要素が今のところ見えない。3月決算企業が多いなか、今期のコスト影響を考えていくと、採用費をより抑える傾向が出てくる。