

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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔コー ヒー〕（営業担当）	・最近オープンした大型のショッピングセンターが年末商戦を後押しする。個人店舗は依然として厳しいものの、少しでも余力のあるチェーン店は新規出店に前向きであるため、少しは良くなる。
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビを中心にデジタル家電の需要が増えるほか、オール電化の受注獲得も進めるため、先行きは良くなる。
		その他レジャー施設 〔球場〕（経理担当）	・12～1月はコンサートが11日間開催されるほか、アメリカンフットボールや就職関係、子供向けのイベントなどが開催されるため、集客増となる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の消費マインドが冷え切っており、不要不急の物は買わない傾向がはっきりしているため、厳しい状況が続く。
		一般小売店〔時計〕 （経営者）	・客と話していても、どこへ遊びに行ったとか、何を買ったというような楽しい話題が出てこない。目の前の生活に精一杯で、必需品以外の購入は我慢し、家族の持っている時計で代用する動きもみられる。先行きの不透明も強まっているため、今の状態が今後も続く。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・年末に向けて少し期待感はあるものの、1月以降は悪い状況に戻る。
		百貨店（売場主任）	・景気の厳しい状況は変わらないため、消費者心理の影響を受けやすい百貨店の売上は、今と大きく変わらない。
		百貨店（売場主任）	・先行きが不透明ななか、消費イコール悪いというイメージが固まっている。消費意欲をいかに高めるかが課題となっており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・今はかつて経験したことのない状況であり、これ以上悪化することはない。ただし、小規模な取引先については生産調整や人件費の削減を更に進める必要があり、小売以上に厳しい状況となる。
		百貨店（売場主任）	・今後は実需商品は動くものの、単価の低下傾向もあり、しばらくは厳しい状況が続く。ただし、売り方の工夫次第で売れる商品もあるため、これ以上は大きく悪化することもない。
		百貨店（企画担当）	・今の状況が改善する要因が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・海外の高級ブランドには一部に引き合いがあるものの、全体的には受注が低迷しているため、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・訪問販売では顧客の購入状況がややよくなっているものの、株安などの影響もあるため、顧客心理は好転しない。
		スーパー（経営者）	・競合店が多いほか、客の買物が慎重になっている。こちらの売りたい商品と、客の買いたい商品がなかなか一致しないため、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・先行きの見通しが立たないなかで、消費者の財布のひもが緩むことはない。今年は正月を家で過ごす人が増え、客の取り合いになるため、厳しい状態は変わらない。
		スーパー（広報担当）	・消費マインドの冷え込みは今後も続く。
		コンビニ（マネー ジャー）	・タスポ効果は徐々に低下しているものの、12月からポイントカードの新サービスが始まるため、来客数は増加する。
		コンビニ（店員）	・身の回りには大きな変化がみられないため、今の状況が続く。
		乗用車販売店（経営 者）	・先行きの見通しが立たず、設備投資をしたくても背中を押してくれる好材料がない。
		乗用車販売店（経営 者）	・車検の予約や新車の販売があまり伸びず、一般修理も増えそうにない。特にトラック関係の低迷が目立っている。
		乗用車販売店（営業担 当）	・今の状況が悪すぎるため、今後すぐに良くなることはない。
		その他専門店〔医薬 品〕（経営者）	・来週から年末商戦の販売に取り組むが、消費動向には一向に明るさがない。今年は不特定多数向けの広告をやめ、既存客向けのダイレクトメールで販促を行う。
		その他専門店〔宝飾 品〕（販売担当）	・円高でも商品価格をすぐには下げられないため、クリスマスシーズン以降も売上は伸びない。
		高級レストラン（支配 人）	・ランチタイムの販売量は伸びているが、ディナータイムの落ち込みが全体を押し下げている。今後もこの傾向は変わらない。
		一般レストラン（経営 者）	・現在の状況を見ると、環境が大幅に変化する要因は見当たらないため、今の傾向は変わらない。

	一般レストラン（スタッフ）	・年末や新年のイベントで多少は盛り上がりが出てくるものの、例年ほどの大きな伸びはない。
	観光型ホテル（経営者）	・不景気でも毎年恒例の行事は人気が根強いので、12、1月は来客数や販売量が減ることはない。ただし、今年の冬は例年より冷え込むのが早く、雪が積もると来客数が減少するため、条件としては厳しい。
	観光型旅館（経営者）	・景気の悪化が尾を引き、高いお金を払ってまで遠出する客は増えない。
	観光型旅館（団体役員）	・来客数の動きも大きく好転しておらず、厳しい状況が続く。
	都市型ホテル（マネージャー）	・予約状況にも目立って良い部門がないため、売上は前年並みが精一杯である。
	タクシー運転手	・今後2～3か月は今の状態が続くが、その先は景気後退に伴って更に悪化する。
	通信会社（経営者）	・年末商戦に向けて新商品が投入されるものの、国内メーカーの商品には魅力が乏しいほか、不況で客の動きも鈍い。12月に限っては一定の拡販が見込まれるものの、市場の活況は長続きしない。
	通信会社（企画担当）	・現在はアミューズメント業界に限らず、全体が低迷しているため、今後の明るい材料が見当たらない。
	観光名所（経理担当）	・今月は3連休が2回あり、休日の天候も良かったものの、来客数の割には売上が伸びていない。この状況をみると、先行きに回復を期待するのは難しい。
	美容室（店員）	・季節に応じて基本的な髪型は変わるものの、今後も高単価の傾向が続く。
	住宅販売会社（経営者）	・当社はオンリーワン商品を提供する戦略で、もともと顧客数が少ないため、不景気になってもあまり変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	・これ以上悪くなる要因がないため、変わらない。ただし、国内の金融機関に金融危機の大きな被害が出始めれば別である。
	住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税の方針決定が追い風になる一方、金融市場が不安定な状況は続く。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・当店には中高年の客が比較的多いが、先行きへの不安が強まっているため、なかなか購入に結びつかない。
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・客からも明るい話は聞かれない。円高でドルへ両替する人が増えたといっても、本当に海外旅行へ行くという客は少ない。
	百貨店（企画担当）	・雇用環境の悪化や先行きの不透明感で消費マインドが低下するほか、メーカーでも商品の絞り込みや減産を進めているため、非常に厳しい状況が続く。
	百貨店（売場担当）	・今月開催された特選ブランドフェアをみても、来客数や売上客数の減少傾向に加えて、500万円クラスの商談が大幅に減っている。富裕層の買い控えや単価の落ち込みが顕著であり、単価を落としても販売数量が伸びないため、今後は更に厳しくなる。
	百貨店（サービス担当）	・今後は状況の悪化が進むなかで、年末商材や福袋、年明けのクリアランスセールでいかに良い商材を集めるかがポイントになる。
	百貨店（店長）	・周囲からは良い話が聞かれず、市場の需給バランスも更に悪くなる。
	スーパー（経営者）	・最近では原料価格が値下がりになり、競合各社でも円高還元や生活応援で値下げが進んでいる。さらに、来年2月には冷凍ギョウザ問題から1年が経過することで、前年比でみた売上の押し上げ効果がなくなる。
	スーパー（店長）	・消費者の生活防衛意識が更に強まっており、食料品の購入にも少量、低価格志向が見受けられる。食品の値上げが、今後ますます消費を押し下げることになる。
	スーパー（企画担当）	・株価の下落など明るい材料がなく、客の財布のひもが固くなるため、小売業では収益の増加は難しい。
	スーパー（経理担当）	・これまでは不況の雰囲気消費を減少させてきた。今後、ボーナスの減少や失業者の増加で実際に所得が減少すれば、更に消費が減少する。
	スーパー（管理担当）	・昨年は1月後半から2月にかけて食品の売上が大きく伸びたが、今年は景気の悪化もあって難しい。
	スーパー（管理担当）	・競合店が相次いで開店するため、少ない客の奪い合いになる。
	コンビニ（経営者）	・近隣のビルでは空室が今以上に増えそうであるため、来客数が更に減少する。

コンビニ（店長）	・慢性的な人手不足でアルバイトの時給が上昇傾向にあるため、経営の圧迫が進む。	
衣料品専門店（営業・販売担当）	・仕入先や同業者の廃業が相次いでいるなど、先行きの見通しは厳しい。	
乗用車販売店（販売担当）	・現在は非常に厳しい状況であるが、来年にかけてまだ悪くなる。	
その他専門店〔宝石〕（経営者）	・年末年始の商戦が不振に終われば、店の存続も難しくなる。	
一般レストラン（スタッフ）	・経営の厳しい店から順に閉店、撤退し、需要よりも店舗数が少ない状態にならないと回復しない。	
スナック（経営者）	・今月は来客数が意外に伸びたものの、先行きの見通しは不透明である。	
都市型ホテル（スタッフ）	・外国人客の動きも上向かないほか、観光、ビジネス客共に単価の上昇は難しいため、薄利多売の傾向が進む。	
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では大きなイベントがないほか、外国人客やビジネス客の減少に伴う価格競争も激しくなる。宴会部門でも忘・新年会の動きが非常に悪く、毎年恒例の団体予約が中止、小規模化しているため、売上が大幅に減少する。	
都市型ホテル（営業担当）	・今後景気が後退するなか、レストラン部門はもちろん、一般宴会、宿泊部門とすべての部門が厳しい状況となる。	
旅行代理店（経営者）	・来年から燃油サーチャージが大きく下がるものの、不安定な株価や不況による悪影響の方が大きい。	
旅行代理店（広報担当）	・良くなる要素が全くない。毎年スキーに行ったり、かにを食べに行ったりする客からも、今年はボーナスが前年並みに出ても、旅行せずに貯金するといった声が少ない。	
タクシー運転手	・この時期は宴会が増えるものの、タクシー需要の増加は全体のタクシー台数からみれば非常に少ない。電車のある時間に帰る人もかなり増えているため、たまたま遅くなった客を待つしかない。	
タクシー会社（経営者）	・ボーナスの減額や、忘年会の減少が進むため、年末といっても期待はできない。タクシーについては、今後も緊急時以外は節約が進む。	
観光名所（経理担当）	・冬の閑散期に入るが、最近の状況をみると来客数は前年比でマイナスとなる。特に最近では、ウォン安の進行で韓国からの客が激減している。	
競輪場（職員）	・世界的に経済状況が悪化しているため、先行きの見通しが立たない。	
その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・具体的な経済対策が示されないなか、レジャー消費の回復は難しい。	
その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気の低迷で消費マインドが低下しているため、生命保険への新規加入を見送る客が増加する。	
住宅販売会社（経営者）	・年末年始にかけてマンションデベロッパーなどの倒産が増えるため、市場には物件が大量に出回る。	
その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・金融機関からの融資が得にくくなり、不動産の買手が減るため、市場では在庫物件が増える。	
その他住宅〔展示場〕（従業員）	・展示場への出展を検討していた企業の業績悪化が目立ち、実際に倒産も出てきているなど、先行きの見通しは厳しい。	
悪くなる	商店街（代表者）	・株安や円高のほか、景気の不透明感といった悪材料がそろっているため、今後も売上の減少が続く。
	商店街（代表者）	・年末年始を控えているものの、地元ではボーナスが出ない企業もあるため、厳しい状況となる。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・良くなる材料がなく、この冬をいかに乗り切るかにすべてが掛かっている。
	一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・株価の下落で購買意欲の低下が進むほか、将来不安が高まっているため、年配客がお金を使わなくなる。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・良くなる要因が見当たらない。年末は1年で最大の繁忙期であるものの、非常に不透明である。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・経済が落ち着かないことには将来への不安がますます大きくなるが、小売店の努力だけではどうにもならない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・先行きへの不安で、客が買物に消極的となっているため、先行きの見通しは厳しい。
	一般小売店〔花〕（店長）	・収入の減少や先行きへの不安があるため、今後はまだまだ厳しくなる。
	一般小売店〔花〕（店員）	・悪いニュースばかりが続く、客の節約志向がますます強まる。客単価が低下するほか、年末にかけて売上が減少する。
	一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・今月は一時的に単価が上がっただけであるため、今後は再び厳しい状況となる。

	百貨店（売場主任）	・個人消費にプラスとなる要素が見当たらない。客からも、ボーナス支給額が減るため、買物を控えるといった声が聞かれる。
	百貨店（マネージャー）	・ボーナスの支給が減るなかで、高額品の売行きも悪くなっている。客単価、来客数共に前年比で5%以上悪化しているため、今後もしばらくは厳しい状況となる。
	百貨店（商品担当）	・体力のない取引先の倒産が更に増える気配がある。
	スーパー（経営者）	・リストラや雇用不安などで不況ムードが一層深刻になるため、消費が減少する。
	スーパー（店長）	・衣料品や住居関連品での来客数減少は、食料品にまで及びつつある。年末の販売動向は景気動向に大きく左右されるため、厳しい状況となる。
	コンビニ（経営者）	・弁当を家から持ってくる人が増え、スープやみそ汁、そう菜だけを買う客が多くなっている。今後も弁当の売上を中心に減少傾向が進む。
	コンビニ（店長）	・おにぎりの100円セールなどを行うと販売量が伸びるものの、終わると元に戻ってしまう。今後は景気の悪化による買い控えが更に増える。
	衣料品専門店（経営者）	・今後は状況が更に悪化する。小売が伸びないため、代金回収の遅れから問屋やメーカーが倒産する可能性もある。
	衣料品専門店（販売担当）	・近隣ではマージャン店が廃業したほか、飲食店の閉店時間が早まっている。今後は環境の悪化がますます進む。
	乗用車販売店（経営者）	・客の消費意欲がかなり減退しているため、先行きは厳しい状況となる。
	乗用車販売店（営業担当）	・金融危機や原材料の高騰といった報道で消費マインドが悪化し、自動車販売の低迷が加速する。
	乗用車販売店（営業担当）	・購入単価が徐々に下がっているのが明らかのため、先行きの見通しは厳しい。
	住関連専門店（店長）	・セールやキャンペーンによる販促活動にも新鮮味がなく、売上アップのための新たな対策が見当たらない。
	その他専門店〔食品〕（経営者）	・業務用食品の価格が下がらなければ、個人経営の飲食店は営業していけなくなる。
	一般レストラン（経理担当）	・金融市場の混乱で、年度末に向けて倒産する企業も増えることから、先行きの見通しは厳しい。
	観光型ホテル（経営者）	・来客数が増えたのは今月だけであり、1、2月の予約状況も現時点ではかなり悪い。
	観光型旅館（経営者）	・最近では採用面接の希望者数が急増している。周辺の機械、自動車関係で解雇や派遣の取りやめも相次いでおり、先行きへの不安が大きい。
	都市型ホテル（役員）	・2月の宿泊、レストランはうろう年であった前年の反動減となるほか、旧正月が1月に終わることでアジアからの客も減少する。一方、宴会も企業からの会食の予約が減少している。
	旅行代理店（店長）	・企業業績の動向次第で雇用環境が更に悪化するため、消費が伸びることはない。
	通信会社（経営者）	・不動産業の顧客の調子が非常に悪いため、先行きの見通しは厳しい。
	通信会社（社員）	・景気の悪化があちこちで報じられることで、例年よりも年末年始の消費は減少する。
	美容室（経営者）	・近隣で3店舗ほど開業した際も、オープンキャンペーンの3日間は行列ができたが、その後は呼び込みをしなければ客が集まらなくなっている。当店についても1、2月は悪化が進む。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・株価の低迷など先行きの不透明感が強いため、年末商戦は厳しい状況となる。
	住宅販売会社（経営者）	・新聞折込広告、住宅情報誌、ホームページなどの媒体を使っても集客状況が悪いため、先行きの見通しは厳しい。
	住宅販売会社（経営者）	・これからも不動産関連企業の倒産が増え、不良在庫の増加が価格下落につながるという悪循環に陥る。
	住宅販売会社（従業員）	・今後もマンションの販売不振が続けば、資金回収ができずに倒産する企業が増加する。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・不動産会社の状態が上向きには、金融市場の安定と消費者マインドの回復が必要である。どちらもしばらくは改善しないことから、状況は更に悪化する。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	木材木製品製造業（経営者） ・インターネットによる新たな販売方法を構築するため、売上が伸びる。

	建設業（営業担当）	・近隣で大手スーパーの建設が始まっているため、それに伴う受注が少しは出てくる。
	輸送業（営業担当）	・12月にはガソリンが1リッター当たりで約20円下がるため、運賃の値下げ競争がなければ利益は伸びる。
変わらない	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注や配達量が増える気配もないため、厳しい状況が続く。
	金属製品製造業（管理担当）	・鋼板価格のカルテルが発覚したため、今後は仕入価格が安くなる。その一方、不動産業、建設業の倒産が相次ぐため、受注量は減少する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・1～8月の平均に対して、9月以降の売上は30～40%減少している。説明のつかない減少であり、金融危機の影響が今後も出てくる。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・材料費が幾分安くなっているものの、修理や販売の注文は増えない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量が横ばいであるなど、今後もやや悪い状態が続く。
	輸送業（営業所長）	・商品が活発に動く材料は少ない上に、軽油価格は毎月少しずつ低下している。
	金融業（支店長）	・個人消費が全く増えそうにないため、取引先の建売業者では販売のめどが立っていない。新しい土地も積極的に買えない状況にあるため、今後も厳しい状況が続く。
	広告代理店（営業担当）	・取引先から良い話はあまり聞かれないため、厳しい状況は今後も続く。
	経営コンサルタント	・顧客の業界見通しが非常に悪くなっているため、それに大きく左右される。
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・今後は催事が減少するほか、経費削減で催事会場の縮小も予定されているなど、先行きの見通しは厳しい。
	繊維工業（総務担当）	・取引先の販売動向をみると、特に来年以降は消費者の購入意欲が大きく低下するため、状況は更に厳しくなる。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・今後は販促関係の需要が落ち込むほか、輸出関係も厳しくなる。また、学校関係では少子化問題が予想以上に深刻であるため、競争が激化する。
	化学工業（企画担当）	・原料価格の暴落は投機マネーの撤退による一時的なものであり、長続きしない。
	化学工業（管理担当）	・市場全体でデジタル家電や携帯電話の在庫が増加傾向にあるため、主力の電子部品用の樹脂はこれから更に落ち込む。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量、販売量に目立った減少はないものの、徐々に悪くなっているため、先行きの見通しは厳しい。
	金属製品製造業（総務担当）	・ゼネコンや下請企業の淘汰が今後も続く。
	建設業（経営者）	・不景気でボーナス支給にも期待できないほか、今年の冬は例年よりも寒くなる。住宅需要に対する悪条件が重なることから、厳しい状況となる。
	建設業（経営者）	・例年、この時期は来年の見込み案件が出てくるが、今年はまだ動きがない。
	建設業（経営者）	・公共工事の発注量が減少傾向にあり、民間企業の設備投資も増えないため、受注競争が激しさを増す。
	輸送業（総務担当）	・歳暮関係の荷物が激減しているなど、荷動きの低迷が目立つため、先行きは厳しい。
	司法書士	・今抱えている案件が少ないほか、好転する材料も見当たらない。
	コピーサービス業（従業員）	・今後中小企業を中心にリストラが行われ、コピーサービスの内製化も進むため、しばらくは我慢が必要となる。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・受注商品の納品を延期してほしいといった要請があるほか、新たな注文も少ない状況である。
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・広告主各社が業績を下方修正しているため、広告費の増加は難しい。
	悪くなる	食料品製造業（従業員）
食料品製造業（経理担当）		・売上が悪化しているほか、主原料の砂糖は11月から4%の再値上げとなるため、利益が更に減少する。
繊維工業（団体職員）		・世界的な景気悪化による影響が、この業界にも年明けから出てくる。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		・円高の影響が大きい得意先が減産を始めることから、先行きの見通しは厳しい。
	化学工業（経営者）	・売上が今期初の前年比マイナスとなっている。得意先からも良くなる話はなく、先行きは不透明感が強まっている。

	金属製品製造業（経営者）	・年明けの受注が決まっていないうなど、1～3月の受注は激減する。	
	金属製品製造業（営業担当）	・取引先の生産計画が上向き要素は見当たらない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・当社の受注は設備投資関連が多いため、設備投資全体が減少するなかで厳しい状況となる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注の回復する見通しが立たない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅ローン減税の政策決定が遅れたため、1～3月は住宅市場がどん底に向かう。また、店舗やビル建設の凍結、延期が増えるため、受注が減少する。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・川上工程の加工業の取引先は様子が分かりにくいいため、当社も対応が難しい状況である。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・政府による2兆円の定額給付も先行き不透明であり、業界の中小企業の経営はかなり厳しい状況となる。	
	不動産業（営業担当）	・土地や建物、マンションの価格がすべて下がっている。これから年末にかけて不動産業者の倒産が増加し、それに伴って建設業者の倒産も増える。倒産を避けるために不動産を安値で売却する動きが増えることから、先行きは厳しい状況となる。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読数は維持できても、折込件数が激減しているため利益が圧迫される。さらに、景気の悪化は購読数にも影響するため、先行きは不安である。	
	広告代理店（営業担当）	・売上の前年比が月ごとに悪くなっており、明るい材料が全くない。	
	経営コンサルタント	・金融危機による影響が、顧客の中小企業や消費者の間で徐々に出てくる。	
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）	・金融不安が解消されて企業の採用意欲が回復するまで、かなりの時間が掛かる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・通常、年明けは求人が活発になるが、現状では全く予測がつかない。また、顧客からも良い話が全く聞かれず、厳しい年明けとなる。
	職業安定所（職員）	・原油価格の下落による企業収益のプラス効果はあるものの、輸出の減少で相殺されるため、雇用情勢は厳しい状況が続く。	
	民間職業紹介機関（支社長）	・採用調整は既に大企業で行われているが、今後は中小企業を中心となる。一方、不況時こそ良い人材が確保できると考える企業も出てくるため、一進一退の状況となる。	
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・人余りの状況が進み、これまで対応が難しかったIT関係の依頼も、すぐに派遣できるようになっている。完全に買手市場となっており、この傾向が少なくとも来年3月までは続く。
		人材派遣会社（経営者）	・製造業では、3年間の派遣期間が一齐に終了する2009年問題もある。景気の後退もあって派遣契約の終了が増加することから、先行きは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は全体的に低迷しており、明るい材料がない。来年に合同就職説明会を予定しているが、参加企業数が目標に達するかどうかは不透明である。
		職業安定所（職員）	・企業業績の下方修正が増えるなど、今後は雇用調整が更に進む。求人が減少する一方で求職者が増えることから、求人倍率の低下が進むことになる。
		職業安定所（職員）	・原材料の高騰や不安定な株価、個人消費の低迷など、企業業績の悪化要因が重なるため、新規求人の減少や雇用調整などの悪影響が出てくる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業の営業利益が大きく落ち込んでいるため、雇用環境の悪化が進む。
		学校〔大学〕（就職担当）	・周囲からは明るい話が聞こえてこないため、厳しい状況となる。
悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・現状は、非正社員よりも正社員求人の落ち込みの方が大きい。例年は年末年始から春にかけて正社員ニーズが伸びるが、今年はその動きも弱くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・全く回復の兆しがみられず、特に関西の地元企業に元気がないため、先行きの見通しは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・年度末に向かったの好材料が見当たらない。政府の景気対策の遅れが、企業の求人意欲を更に悪化させる。

	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣契約の更新が難しくなり、在職中から求職活動を始める動きが目立っている。さらに派遣事業所からの離職の場合、これまでは自己都合が多かったが、事業主都合によるものが増えている。事業所からは休業や雇用調整に関する相談も増えているなど、今後雇用環境は予断を許さない状況となる。
	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・最近では求人を出せば応募者がすぐに集まるため、企業が欠員補充を急がなくなっている。さらに、製造業の求人が落ち込むなか、メーカーの比重が大きい当地域は、しばらく厳しい状況となる。
	民間職業紹介機関（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・当所周辺でのアルミ缶回収価格は、米大手証券会社の破たん後に1キロ当たり160円から80円に下がったままである。路上生活者にとっては銭湯代も出ない価格であり、日雇求人の減少とあわせて状況の悪化が進む。
	民間職業紹介機関（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用環境が回復に向かう具体的要因が見当たらない。