

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	自動車備品販売店（営業担当） 都市型ホテル（スタッフ） 通信会社（社員） 住宅販売会社（従業員）	・自動車購入に対する優遇税制や、高速道路料金的大幅割引といった対策により、上向き傾向となる。 ・ゴールデンウィークの予約状況は、一般客はまだ動いていないものの、団体客の問い合わせが増えている。 ・光ファイバーによる通信や地上デジタル放送への対応などは、消費者の間で必要性がかなり高まっている。今後は少しでも安価なサービスへの需要が強まるため、状況としてはやや良くなる。 ・若干上向きの動きが出てきているほか、今後の景気対策によりマンション購入に好影響が出てくる。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者） 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） 一般小売店〔コーヒー〕（営業担当） 百貨店（売場主任） 百貨店（売場主任） 百貨店（売場主任） 百貨店（売場主任） 百貨店（売場主任） 百貨店（企画担当） 百貨店（営業担当） スーパー（経営者） スーパー（店長） スーパー（店員） スーパー（企画担当） スーパー（広報担当） コンビニ（店長） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 乗用車販売店（営業担当） 乗用車販売店（営業担当） 住関連専門店（店長） その他専門店〔医薬品〕（経営者） その他専門店〔宝石〕（経営者） その他専門店〔医薬品〕（店員） その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・近隣では、古くからの店や顔見知りの店が相次いで閉店する。店が減ると地域の活力も落ちるため、集客などに悪影響が出る。 ・良くなる材料が全く見当たらず、手の施しようがない。 ・来客数の減少で、店頭の在庫が消化されない状態が続いており、今後も回復は難しい。 ・2、3か月先は春物商材の実需期となるが、主婦層を中心に財布のひもが固くなることから、厳しい状況が続く。 ・景気対策の動向などが不透明で、先行きの見通しが立たないため、状況は変わらない。 ・下げ止まりに期待できるものの、婦人服では主力のジャケットやスカートに回復傾向がみられないため、急に大きく改善することはない。 ・生鮮品の購入でも節約が進むため、セール品を含めた販売量は減らないものの、客単価や1人当たりの購入量は悪化が続く。 ・生活に困ることのないような客の来店が減っている。心理面の悪化が最大の要因であるが、それを覆すような明るい話題が見当たらない。 ・衣料品や住関連品も含めて、売行き回復する兆候がみられない。 ・景気後退が続いているため、今後も買い控えが続く。 ・客からは今後も悪くなるといった声が多く、良くなるような内容はあまり聞かれない。 ・店舗数が増えることはあっても、減ることはない。商圏人口も増えないため、今の厳しい状況が続く。 ・近隣にオープンしたスーパーの商品の方が安いいため、客がそちらへ流れる。 ・回復の兆しがみられないため、当面は今の状態が続く。 ・景気悪化の報道で、引き続き消費マインドの悪化が続く。 ・タスポ導入以来、たばこの売行きは好調が続いているため、このまま良い状況が続く。 ・車の販売台数が少なく、車検や一般修理の予約状況も良くないため、今後も厳しい状況が続く。 ・これだけ不況と報じられているため、新車の購入を検討する客は少ない。 ・新型車が発表され、一時的に来客数や受注は増えているものの、経済全体が回復しない限り買い控え傾向は続く。 ・売上目標が100%達成できているため、先行きが落ち込むような不況感はない。 ・不況感の高まりで、購買に対する客の慎重姿勢が定着しているため、今後も厳しい状況が続く。 ・気象庁によると今年は花粉の飛散量が増えることから、花粉症の飲み薬や目薬、マスク、点鼻薬などの動きについては、例年よりも良くなる。 ・今後2、3年は、現在より良くなることはない。全体的に消費意欲が失われているが、宝飾や宝石、貴金属が最も大きな痛手を受ける。 ・来客数は若干減っているが、それによって相談客がゆっくり買物できるという良い面も出てきている。 ・消費者の間で不況感がなくなるまでは、現状維持が続く。

その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	・ 定額給付金による消費の拡大に期待しているが、今後は賞与が減少するため、貯蓄に回ることになる。
観光型ホテル (経営者)	・ 3、4月の予約状況も引き続き極端に悪い。間際予約の傾向が強まっているものの、現時点の数字が低過ぎるため、前年よりもかなり悪い結果となる。
観光型旅館 (団体役員)	・ 数か月先の予約状況は非常に低調である。また、組合の各企業は銀行からの借入れが難しくなっており、今後も厳しい状況が続く。
都市型ホテル (支配人)	・ 景気対策が早急に行われなければ、現状の打破は難しい。
都市型ホテル (マネージャー)	・ 観光シーズンを迎えて宿泊部門の予約状況は悪くないが、アジアからのツアーが催行されるかどうかは不透明である。一方、宴会は法人客の予約状況が芳しくないものの、婚礼は会場の改装効果もあって予約が前年を上回っている。
都市型ホテル (役員)	・ 宿泊部門は予約状況に好転の兆しが無いほか、宴会部門も恒例であった企業の大きな宴会に縮小や中止が増えている。同窓会などの個人の宴会はある程度みられるものの、単価が低いいため売上は減少する。
旅行代理店 (経営者)	・ 円高や燃油サーチャージの更なる低下で海外旅行が回復してくるものの、株安や経済環境の悪化で国内旅行の動きは鈍くなる。全体としては、前年を若干下回る傾向が続く。
旅行代理店 (広報担当)	・ 今年のゴールデンウィークは前年よりも日並びは良いが、例年ならばこの時期に相談してくる客も、今年は動きが少ない。何か大きなプラス材料がなければ、今の状態で推移する。
通信会社 (経営者)	・ 通信会社は販売店への手数料削減で増えた利益を、決算までに販売促進の費用に投入する見込みである。ただし、来期に入れればまた市況は低調になる。
観光名所 (経理担当)	・ 昨年よりも雪の降る日が非常に少なく、売上は前年比で約12%増となったが、1月に落ち込んだ反動増もある。依然として平日は来客数が少なく、土日でも何も買わない客が目立っているため、先行きには期待できない。
競輪場 (職員)	・ 11月以降の急激な景気後退に伴い、入場者数、平均購買単価共に悪化している。今後、回復に向かう材料が見当たらないことから、当面は現状のまま推移する。
美容室 (店長)	・ 世間では不況といわれるが、セット販売を行っている化粧品などでは良い商品を出せば売れる感覚があるため、今の状態で推移する。
その他サービス [学習塾] (経営者)	・ 無料体験キャンペーンへの参加者は大半が正式に入会しそうであるが、今年は6年生の大半が退会するため、全体的には厳しい状況が続く。
住宅販売会社 (経営者)	・ 特徴のある住宅を扱っており、景気の変動による影響をあまり受けないため、今後も堅調に推移する。
住宅販売会社 (従業員)	・ 消費者の住宅購入意欲は冷え込んでいるものの、3月に完成するマンションの在庫は大幅に値引きされるため、一部の消費者の間では反応が出てくる。
住宅販売会社 (総務担当)	・ 住宅ローン減税による効果がまだ顕著にはみられないため、厳しい状況が続く。
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)	・ 今後の市況については、金融機関の融資姿勢次第で大きく変わる。
やや悪くなる	
一般小売店 [雑貨] (店長)	・ たばこの販売が激減しているのは、タスポの導入でコンビニに客が流れたほか、嫌煙意識の高まりによる喫煙人口の減少が原因であるため、今後も販売量は回復しない。
百貨店 (売場主任)	・ 主力取引先の経営が悪化しており、在庫調整のほか、人件費や販売費の圧縮を進めている。取引先の倒産も相次いでいるため、商品調達や販売面で悪影響が出る。
百貨店 (営業担当)	・ 来店客が増える要素はなく、高級ブランド品や美術品の引き合いもないため、先行きは更に悪くなる。
百貨店 (サービス担当)	・ 建て替え工事で営業面積が従来よりも減少するため、今後かなり苦戦する。
百貨店 (商品担当)	・ 昨年の秋ごろから不況の影響はあったものの、実際に客の給料が減っているわけではなく、実感は薄かった。この春からは当社でもボーナス削減の話があるほか、取引先からは販促費の削減や人員整理の話も出てきている。
百貨店 (外商担当)	・ 経済全体の好転が見込める状況ではないため、今後も市況の悪化が進む。

スーパー（経営者）	・乳製品以外は原料価格の低下が進んでいるため、値下げが活発になる。ただし、当地域は家電や自動車部品関連の企業が多く、雇用問題が深刻であるため、安くても必要以上は売れない傾向が強まる。
スーパー（経理担当）	・雇用調整や賃下げの本格化により、消費は悪化が進む。定額給付金も安売り競争のきっかけになるため、市場の混乱や中小企業の業況悪化につながる。
スーパー（開発担当）	・正社員のリストラや賃金カットが進むなど、雇用情勢が悪化するため、先行きの見通しは厳しい。
スーパー（管理担当）	・春闘も苦しい状況であり、雇用情勢は悪化が進む。
コンビニ（店長）	・ある程度の下げ止まりを予想しているものの、売上や客の動きをみると、先行きの見通しは厳しい。
コンビニ（マネージャー）	・道路を挟んだ向かい側に競合店が出店予定であるが、既に市場には飽和感があるため、来客数が1割ほど減少する。
衣料品専門店（経営者）	・定額給付金の給付に合わせた商品券の発行など、個人消費を喚起する施策が行われるため、多少は落ち込みが緩和される。
衣料品専門店（営業・販売担当）	・客の声やニュースを聞いても、先行きが良くなるという話はない。
家電量販店（経営者）	・製造業の従業員を中心に収入減が進むため、今後は更に悪化が進む。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売台数が40年前の規模に落ち込むなど、客の購買意欲が大きく減退しているため、回復する材料は見当たらない。
乗用車販売店（経営者）	・ここまで急激に物が売れなくなるとは予想しておらず、売れないから収入が入ってこない。支払うコストは変わらないため、収益の悪化が進む。
その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・決算後に倒産する会社が増えるため、先行きの見通しは厳しい。
一般レストラン（経営者）	・店舗間で売上のばらつきが大きくなっており、全体的には悪化していく。
一般レストラン（経営者）	・来客数を増やすためのキャンペーンを行っても、いつも客は同じ顔ぶれである。ゆとりのない人はどんなに安くしても外食しないため、先行きの見通しは厳しい。
都市型ホテル（スタッフ）	・客は新年度の予算削減を進めており、出張や大きな宴会を自粛する動きがみられる。また、定例の会合でも料金の割引要請などが強まっている。
都市型ホテル（営業担当）	・12月以降、底の状態からなかなか抜け出せない。宿泊では先の予約状況が前年並みに戻ってきているものの、客室単価を落としているため収入面は厳しい。1つの部門でも明るさが出てくればよいが、好材料が見当たらない。
通信会社（企画担当）	・企業の決算発表により、客の間で不況が改めて確認されるため、状況は更に悪くなる。
観光名所（経理担当）	・イベントを行っても来場者は減少傾向で苦戦しているため、先行きの見通しは厳しい。
その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・春闘の不調や企業業績の悪化などで、レジャーマインドが更に低下する。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場に出展しているハウスメーカーの業績が芳しくなく、モデルハウスの建て替えも進んでいない。展示場が活性化しないと集客にも響くため、先行きの見通しは厳しい。
悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>・食品関係は賑わっているが、衣料品は非常に厳しく、特に高額商品の動きが悪い。いずれにしても良くなる材料がない。</p> <p>商店街（代表者）</p> <p>・入学や就職といった季節的に必要な物は購入が増えるが、それ以外は更に出費が抑えられる。</p> <p>一般小売店〔衣服〕（経営者）</p> <p>・落ち込みが続いており、いつ下げ止まるのか見通しが全く立たない。</p> <p>一般小売店〔酒〕（経営者）</p> <p>・客からは、周辺地域で3月以降に閉店が増えるとの声が多い。</p> <p>一般小売店〔精肉〕（管理担当）</p> <p>・3月決算の結果が明らかになると、更に消費者の動きが価格に敏感になる。</p> <p>一般小売店〔衣服〕（経営者）</p> <p>・来客数が減るため、ますます不況感が強まる。</p> <p>一般小売店〔衣服〕（経営者）</p> <p>・今後は景気だけでなく、社会全体の不安が大きくなっていく。この状態が数か月先に少しでも改善することはない。</p> <p>一般小売店〔野菜〕（店長）</p> <p>・来客数が大きく減っており、取引先の各店も客の入りが悪いため、先行きは厳しくなる。</p>

	一般小売店〔花〕(店長)	・すべての面でマイナスの動きが出てきているため、よほどの解決策が出てこない限り回復は難しい。
	一般小売店〔花〕(店員)	・客の購買意欲がかなり落ち込み、高価な商品が売れないため、先行きの見通しは厳しい。
	一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	・大企業でさえ回復のめどが立たない状況であるため、消費者の生活が上向くのはまだ先である。このような状況は初めてのことであり、極めて不安である。
	百貨店(売場担当)	・春物商材の減産を公表しているアパレルメーカーが増えているほか、中小企業の倒産が今月に入って続いている。業界では大手企業の倒産も危ぶまれるなど、品ぞろえの不安が高まっているため、今後は業績が更に悪化する。
	百貨店(マネージャー)	・企業業績の悪化が賃金の減少に結びつくのは、夏の賞与支給ごろとなる。その辺りから個人消費が伸び悩むため、市況の悪化が更に深刻化する。
	スーパー(店長)	・前年の中国産冷凍ギョウザ問題以降、内食化が進んだことで豚肉やミンチ肉が好調であったが、精肉全体で見れば今年度は15%程度の落ち込みとなっている。堅調であった食品も、商品単価は前年並みであるが、販売点数は前年比約5%減となるなど、節約志向が広がっている。
	スーパー(店長)	・景気後退の波がよいよいよ小売にも広がってくる。既に衣料品や生活関連商品の売上は悪化が進んでいる。今後は、1か所で必要な物が買えるワンストップ型の総合スーパーも、苦戦することになる。
	スーパー(管理担当)	・2月に入って悪化が一気に進んだ感がある。今後は消費者が更に生活防衛を強めるため、悪化傾向が進む。
	衣料品専門店(経営者)	・このままの状況が続くと、春物衣料の立ち上がりも全く売れないため、経営も非常に厳しくなる。
	一般レストラン(スタッフ)	・急激な景気後退からの回復には数年掛かるため、短期間に良くなることはない。
	一般レストラン(経理担当)	・今年は企業の人件費抑制姿勢が強まるため、個人消費は悪化が進む。
	観光型ホテル(経営者)	・新聞やテレビのニュースでは、株価の低迷や企業の赤字決算、倒産など、良い情報が全くないため、消費者心理の悪化が進む。
	観光型旅館(経営者)	・今後もリストラや中小企業の倒産が増加するため、消費マインドは更に低下する。
	観光型旅館(経営者)	・予約の間際化が進んでいるため、春からの予約状況は芳しくない。このまま当日まで予約が入らないという懸念もある。
	旅行代理店(店長)	・決算後も企業は更なるコストカットを進めるため、状況は更に悪くなる。
	旅行代理店(営業担当)	・法人による需要がかつてない勢いで低下しているため、来年度は更に悪化が進む。
	タクシー運転手	・とにかくどん底の状態であり、先行きの見通しが立たない。
	タクシー会社(経営者)	・前月の値上げにより、2月はタクシーの利用が大きく減っている。今後は節約傾向の高まりもあって、更に利用が手控えられる。
	通信会社(経営者)	・毎月、状況は悪くなる一方であるため、先行きの見通しは厳しい。
	美容室(経営者)	・値引きを行っているときだけ客が入り、普段は閑散としている店が多いなど、良い材料がない。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・景気後退でレンタル売上も悪化しているため、今後は利益も厳しい状況となる。
	住宅販売会社(経営者)	・中古戸建などの中古市場は堅調に動いているものの、新築物件については不動産業者が販売不振に悩んでおり、先行きの見通しは厳しい。
	住宅販売会社(経営者)	・新聞の折込チラシ、住宅情報誌、ホームページ、チラシの宅配など、広告に知恵を絞っているが、成果はみられない。消費マインドは最悪で、当分はこの状態が続く。
	住宅販売会社(経営者)	・雇用問題に改善の兆しがみられ、消費者の生活に安心感が戻ってこなければ、住宅の販売戸数は回復しない。
	その他住宅〔情報誌〕(編集者)	・大型倒産が続くことで、関連する取引先を中心に負の連鎖が広がる。市況の上向き材料も少なく、マイナスの情報が更なる市況の悪化につながる。
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) ・受注量、販売量共に微増傾向であるため、先行きは売上増となる。

	化学工業（管理担当）	・電子部品、半導体関係の在庫圧縮は一巡する兆しがみられるため、2～3月が底で、4月からはやや持ち直してくる。ただし、需要に力強さがないため、受注量は回復しても前年の8～9割程度であり、前年並みに回復するのは秋以降となる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現在商談中の契約が決まれば、当社としては良い状況となる。
	建設業（営業担当）	・既に1、2か月先の受注が入っており、良い方向へ向かっている。
	金融業（支店長）	・住宅ローン減税の導入により、取引先の住宅販売にも明るい兆しが出てくる。
変わらない	電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資の動きが冷え込んでいるため、今後も低水準の状態が続く。
	建設業（経営者）	・業況の悪化に伴って業界では統廃合が進むため、その辺りの動向を見極める必要がある。
	輸送業（営業所長）	・どの客も不況を理由に値下げを要求してくるため、先行きの見通しは暗い。
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・不況下でも食品はさほど大きな落ち込みはないが、販売価格が徐々に下がってきているため、やや悪くなる。
	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・住宅着工の減少で受注が減っており、残業も減っているため、先行きの見通しは厳しい。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・臨時休業や減産に関する、取引先からの連絡が多くなっている。
	金属製品製造業（総務担当）	・新年度の設備投資計画については、特に建築関連では減少傾向が進む。
	金属製品製造業（管理担当）	・3月は倒産が大幅に増えるとのうわさがあり、連鎖的に影響が広がることになる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・今回の経済危機では各国で保護主義的な動きもみられるため、これから悪影響の出る懸念がある。
	電気機械器具製造業（経営者）	・金融危機を発端に始まった景気後退がいつまで続くのか、全く見当がつかない。
	建設業（経営者）	・公共工事は減少傾向にあるほか、民間の工事も不況で見通しが立たない。
	建設業（経営者）	・周辺からは雇用不安に関する声が聞かれるなか、年度末に向かって不安はますます大きくなるため、住宅の買い控え傾向が強まる。
	建設業（営業担当）	・設備投資計画の見直しや中止は当面続くものの、環境、エネルギー関連など、新たな分野では投資計画が出始めている。
	広告代理店（営業担当）	・来年度に入っても広告の価格下落が進む。
	広告代理店（営業担当）	・主要取引先の鉄鋼メーカーが来月から減産を進めるため、当社に任されている販促費も減少する。
	司法書士	・相変わらず案件は少なく、相談自体も少なくなっているため、今後は悪化が更に進む。
	経営コンサルタント	・景気後退で企業活動が停滞しており、顧客企業の業況も悪化しているため、先行きの見通しは厳しい。
	コピーサービス業（従業員）	・取引先の金融機関では、カラーコピー機の電源を切ったり、印刷コストをコピー機に貼り付けたりしてコスト削減に努めている。飲料メーカーでも、カラーコピー機にカバーをして使えなくしている。コスト削減を意識付けるための大型ポスターのオーダーが今月に9件入るなど、明るい見通しが立たない状況である。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・受注状況が昨年とは全く異なり、引き合いや注文が非常に減っているため、先行きは更に悪くなる。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・メーカーや卸売業者の倒産が相次ぐため、当面は更に悪化が進む。
悪くなる	繊維工業（総務担当）	・売上は前年比で約10%減少しているが、靴下製品は景気後退の影響が遅れて出てくるため、これから更に悪化が進む。
	繊維工業（団体職員）	・受注量の減少や取引先からの値下げ要請など、状況は非常に悪くなっており、今後は更に悪化が進む。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・雇用不安が続く限り内需も伸びないため、先行きの見通しが立たない状況が続く。中小零細企業にとって資金繰りが厳しくなるのはこれからである。
	化学工業（経営者）	・得意先の在庫調整にも全くめどが立たない状況で、回復の糸口が見当たらない。
	化学工業（企画担当）	・円高で食品業界では業績が一時的に回復していたが、他産業の業況悪化で需要の低下が進んでおり、改善の見込みがない。

	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ガラス瓶の業界全体で受注量、販売量が悪化しているため、今後は更に厳しい状況となる。	
	金属製品製造業（経営者）	・受注量は3、4月が最低となるため、それに伴って売上は5月も減少する。	
	金属製品製造業（営業担当）	・売上が増えるような話はほとんど聞かれない。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	・強引なワークシェアの導入により、企業経営や賃金面に悪影響が出てくる。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・現在の受注量で何とか従業員数を維持している。いつまで少量生産が続くのか見込みが立たない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅ローン減税が導入されても住宅着工がすぐに増える様子はなく、今期は100万戸を切る可能性もあるため、3か月先も悪化傾向が進む。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・消費不振の影響により受注量が激減しているため、先行きの見通しは厳しい。	
	輸送業（営業担当）	・今月に3～4日の臨時休業を行う取引先が2社あり、荷物量が減り続けているため、先行きの見通しは厳しい。	
	金融業（営業担当）	・不動産業や卸売業、製造業では売上が前年比で5～7割減少している企業があり、今後更に資金繰りが悪化することから、経営破たんする企業が増加する。	
	不動産業（営業担当）	・不動産ファンドが所有している賃貸マンションでは、収支の悪化を避けるために、空室が半分以上に増えても賃料を下げようとはしない。今後その傾向は続くため、空室はかなりの規模まで増える。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み関連の売上は減少傾向が続いており、担当地域内でも閉店する店が出ているため、先行きの見通しが立たない。	
	広告代理店（営業担当）	・紙媒体、インターネット媒体共に広告受注は前年比で50%前後となっており、先行きの見通しは厳しい。	
	経営コンサルタント	・小売業の顧客の間では定額給付金が話題となっている。今は受注を増やすために何らかの特典が必要となっているが、その負担が重いといった声が増えている。	
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（経営者）	・次年度の契約更改については、一般業務は落ち込みもなく、時給の見直しに対する要望もあまり出ていない。一方、IT関連はかなり悪く、案件そのものが減っているほか、時給が大幅にダウンするケースも増えている。
		人材派遣会社（社員）	・状況が反転する材料が見当たらない。世界的に景気対策が行われており、何かきっかけがあれば上向き期待もあるものの、2、3か月先にチャンスが到来することはない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数の悪化が底を打ったとは考えにくいものの、更に悪化することもない。
		職業安定所（職員）	・今後も当分の間は雇止めなどが増える。
		民間職業紹介機関（支社長）	・製造業の在庫調整に一巡感も出てくるが、採用意欲が増すほどの力強さはない。ただし、求職者のサービス業へのシフトも徐々に進むため、全体としては変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・明るい話がどこからも聞こえてこないため、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（営業担当）	・しばらくは企業の間で人員削減が進む。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・不動産関連や自動車関連で倒産が相次ぎ、同業他社では売掛金の未回収も発生している。当社も今後は営業活動に今以上の注意を払わねばならない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・求職者が熱心に広告をみているため、新聞の求人広告に対する反響は非常に大きい。媒体力が再評価され、既存の広告主が新規客を紹介してくれるケースも増えている。ただし、件数としては前年実績に遠く及ばないため、全体的には悪化が進む。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・家電や自動車関連では宣伝費が前年比で約60%カットされているなど、先の見通しが全く立たない。	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・看護や福祉、介護分野では人手不足であるが、求職者の希望とのミスマッチが起こっている。企業各社では経営の安定が優先されているため、今後は人件費などの削減傾向が進む。	

	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業緊急雇用安定助成金への問い合わせが増加傾向にあるなど、あらゆる業界に景気悪化の影響が出ている。また、大企業が軒並み休業を計画しているため、下請、孫請企業に大きな影響が出てくる。今後、雇用調整は休業から人員整理へと進むほか、倒産企業も増えてくることから、非常に厳しい状況となる。
	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・様々な業界で求人数の減少が進んでおり、製造業の不振を補う動きはみられない。初めて職安に求人を出す零細企業は増えているものの、欠員補充や1名のみ求人など、全体に影響を与えるほどではない。
	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末に向けて離職者が引き続き増える一方、業況の見通しも厳しいため、求人数は当分増えない。
	民間職業紹介機関（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・日雇労働者が50人泊まっている建設宿舎では、仕事の減少で年齢の高い順に20人が退去するといった話が増えている。今後は、最大で2千人規模の路上生活者が増えることになる。