

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	その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・ 今月はプロ野球の試合もなく、ほかに大きなイベントも少なかったため、来場者数は非常に少なかった。12月、1月にはコンサートが予定されているため、来場客も増える。	
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	・ 例年、年末にかけて来客数は増えるが、今年は更に有人営業を行っているため、リピート率が上昇する。	
	やや良くなる	一般小売店 [事務用品]（経営者）	・ 足元で商談に動きが出てきていることから、年末に向けて良くなる。	
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・ 来客数が少しずつ増えているので、今後は良くなる。	
		百貨店（売場主任）	・ 11月で米国の大手金融機関の破たんによるマイナスが一巡するため、前年比の数字では少し改善の動きも出てくる。ただし、生産を中心とした動きもまだまだ厳しいため、急に改善することはない。	
		百貨店（売場主任）	・ 米国の大手金融機関の破たんによる落ち込みから1年が経過し、前年比の数字が良くなっていく。	
		百貨店（企画担当）	・ 来客数には下げ止まりがみられるため、改装オープンによる集客効果も大きくなる。	
		百貨店（婦人服担当）	・ 依然として雇用環境は悪く、消費者の間に先行き不安はあるものの、前年の売上が悪過ぎるため、若干の揺り戻しはある。	
		スーパー（企画）	・ 米国の大手金融機関の破たんによる落ち込みは前年の11月から始まったため、丸1年が経過することで、多少は良くなる。	
		家電量販店（経営者）	・ 太陽光発電設備の購買意欲が高まっているほか、エコポイント制度の効果も続く。	
		高級レストラン（支配人）	・ 観光シーズンを迎えて予約件数が増えているほか、客単価も3か月前を上回っているため、先行きはやや良くなる。	
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・ 前年よりも力のある作品が今後リリースされるため、先行きはやや良くなる。	
		変わらない	商店街（代表者）	・ 価格の低下が当たり前になっており、どの店でも安売りのオンパレードとなっている。今後も価格の下落はまだまだ止まらない。
			一般小売店 [菓子]（経営者）	・ 再び収益の悪化した場合に備えて、企業は今まで以上に内部留保を増やす傾向を強めるため、多少の業績回復が短期間で社員の給与に反映されることはない。
			一般小売店 [野菜]（店長）	・ 安売りをしている店しか動きがないのに、景気が良くなるわけがない。
			一般小売店 [花]（店員）	・ 客の間で節約意識が定着しているため、安い商品ばかりが売れ、利益のなかなか上がらない状態が続く。
			一般小売店 [カメラ]（販売担当）	・ デジカメやカメラ付き携帯電話の記録容量の増加により、記録した画像をプリントアウトせず、そのまま追加記録する人が増えているため、当店にとっては厳しい状況が続く。
			一般小売店 [コーヒー]（営業担当）	・ 年末商戦の出足の動きが鈍いため、今後も厳しい状況となる。
			百貨店（売場主任）	・ 衣料品では、低額でも日常使用に耐えうる商品が増え、外から見えない部分は低額品を選ぶ傾向が加速している。来客数が大きく増えないなか、低額品の増加は客単価の低下や店のイメージダウンにもつながるなど、上向く方法が見当たらない。
百貨店（売場主任）	・ 単発的な商品の動きが出てきたものの、いずれも長続きせず、月単位でみると下げ止まったとは言いきれない。本格的な回復には程遠い状況であるため、今後も厳しい状況となる。			
百貨店（売場主任）	・ サラリーマンを中心として所得にゆとりがないほか、退職金や年金の面で十分な安心感もないため、先行きも厳しい状況となる。			
百貨店（企画担当）	・ 今年は暖冬となる予想であり、季節商材の動きはあまり良くならない。			
百貨店（営業担当）	・ 店外で行った直近の催事では、ある程度の実績が上がったものの、100万円を超える商材の動きが鈍いため、先行きは楽観視できない。			

百貨店（営業担当）	・富裕客の間でも、景気に左右されずに高額品を買う層と、買物を控える層との二極化が更に進む。全体的には、良くなる方向に進むことはない。
百貨店（サービス担当）	・お歳暮やクリスマスケーキはデフレ傾向で単価アップが期待できず、特におせち料理の予約単価が低迷している。
百貨店（売場担当）	・冬のボーナスの支給減を予定している企業が多いため、今以上に客の消費意欲が盛り上がることはない。ただし、株価の安定や円高の影響を受けて、高級品や輸入雑貨、宝飾関係を中心に売上が下げ止まってくる。
百貨店（店長）	・今年はサラリーマンの冬季賞与が大幅に減少するため、12月の売上は相当な落ち込みが予想されるなど、今後も厳しい状況となる。
百貨店（マネージャー）	・売上には下げ止まり感も出てきたが、冬の賞与と支給額が大きく減るほか、雇用の先行き不安もまだ解消されていないため、このまま改善が続くことはない。
百貨店（外商担当）	・企業業績の悪化による賃金カットや賞与の減額に伴い、生活必需品以外では買い控えが更に続く。
スーパー（経営者）	・これから年末に向けて創業祭などを企画しているが、競合店にも同じような企画があるため、今後も競合状態が続く。
スーパー（経営者）	・給与カットを含めた雇用不安など、消費に対するマイナス要素が多い。客も必要最小限の物しか買わず、買物も割引品に集中するため、客単価は伸びない。
スーパー（経営者）	・冬の賞与の伸びも大幅なマイナスとなるため、当面は節約志向の改善も見込めない。また、競合店との値下げ競争により、値下げの効果が数か月でなくなるという我慢比べが当分続く。
スーパー（店長）	・気温が下がって冬商戦が始まっても、ボーナス減などで所得は増えないため、消費は前年を大きく下回る。
スーパー（店長）	・月単位では来客数が持ち直す気配もあるが、9～10月を通じて前年比で96%程度となっており、今後もこの傾向に変化はない。
スーパー（店長）	・消費者の収入が増えたり、支出の減ったりする要因が見当たらない。政権交代による効果もまだ出ていないため、先行きは不透明である。
スーパー（経理担当）	・冬の賞与額の減少が報じられるなど、年末に向けて好材料が見当たらない。年間の最需要期となる12月商戦についても、非常に厳しい状況となる。
スーパー（広報担当）	・冬の賞与の減額が予想されるなど、年末に向けて消費の低迷は続く。また、新型インフルエンザの流行拡大による影響も出てくる。
スーパー（社員）	・競合の激化により既存店の売上は大きく減少しているが、改装セールや新規開店セールのほか、チラシの投入日には来客数、売上共に大幅な増加となっている。今後も売上の中心である食品については、客の購買意欲は堅調に推移する。
コンビニ（経営者）	・買得商品や、カード会員の優待商品が増える傾向にあるため、来客数は現状を維持できる。
コンビニ（経営者）	・依然として近隣のオフィスの空室率が高いままであるため、来客数は増えない。
衣料品専門店（経営者）	・政権交代で消費者の気分が少し変わった感がある。生活が苦しいことには変わりはないものの、少しは良くなる方向に行っていると感じれば、消費も上向いてくる。
家電量販店（店長）	・エコポイント制度の対象商品や、新型の基本ソフト搭載パソコンは堅調に推移するものの、洗濯機や炊飯機といった通常商品の動きは悪化する。不況で巣ごもり消費の傾向が強まるほか、客の消費に対する消極姿勢が売行きにも表れてくる。
乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税の期限の問題も大きくなっており、販売にブレーキが掛かり始めている。
乗用車販売店（経営者）	・景気の良くなる材料がない。比較的良好な材料があっても、なかなか利益には結びつかない。
乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検、一般修理のすべてで予約が少なく、今後もあまり増える要素がない。
乗用車販売店（営業担当）	・あくまでも需要の先取りではあるものの、今の良い状態はもうしばらく続く。
住関連専門店（店長）	・もはや30%程度の値引きでは売れなくなっており、半額で何とか売れるという状況である。このような根強い節約意識が定着しているため、数か月でそれを払しょくするのは困難である。

その他専門店〔宝石〕 （経営者）	・当社の客は、中小企業や個人商店の社員やオーナーが中心であるため、全体的な経済状況が改善しない限り良くならない。
その他専門店〔医薬品〕 （経営者）	・政府によって様々な対策が行われているが、来年に実施される物もあり、効果が出てくるのはまだ先である。当分は前年の実績を維持することすら難しい。
その他専門店〔医薬品〕 （店員）	・毎月1回チラシを入れているが、値引き商品しか売れないのが現状であるため、今後も大きな変化はない。
その他専門店〔宝飾品〕 （販売担当）	・売れ筋商品の価格が低下しているほか、季節商品の品ぞろえ不足による売り逃しも目立つため、今後も厳しい状況となる。
一般レストラン（経営者）	・今年は年末に旅行する人が減り、自宅で過ごす人が増える。新しい企画もあり売上の伸びに期待できるものの、来客数の減少傾向は根強いいため、トータルでは変わらない。
一般レストラン（経営者）	・冬の賞与支給額は大きく減ることになるため、消費マインドが上向くことはない。
一般レストラン（スタッフ）	・新型インフルエンザによる来客数の減少が徐々に出てきているほか、新政権がいまだに景気対策を明確に打ち出していないため、先行きの見通しは厳しい。
一般レストラン（スタッフ）	・今後も来客数の減少傾向には歯止めが掛からない。
一般レストラン（経理担当）	・新型インフルエンザの流行が長引いているため、旅行や観光、飲食産業などへの打撃も大きくなる。
一般レストラン（店員）	・会社の対策として売上を増やそうとする動きはなく、経費削減に力を注いでいるため、全体としては変わらない。
スナック（経営者）	・固定客に何とか支えられている状況であり、今後も団体客が増えることはない。
観光型旅館（経営者）	・近隣の町村で新型インフルエンザの感染者が出始めたため、今後は客の動きが変わってくる。
観光型旅館（団体役員）	・秋冬物の企画商品に対する客の反応が薄い。
都市型ホテル（支配人）	・政府による景気対策に期待しているが、新型インフルエンザによる影響は予測が立たない。
都市型ホテル（スタッフ）	・来客数が減るなか、安価なインターネット販売で何とか集客しているため、客単価の低下が避けられない。婚礼でも、料金面で交渉してくる客が増えている。近隣では不況で忘年会を控える企業も増えており、今後も厳しい状況となる。
都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門では、秋の行楽シーズンにもかかわらず出足が非常に鈍い。宴会部門も来年1月以降の予約状況が芳しくなく、年末のディナーショーやおせち料理の予約状況も良くない。
都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は今月と同様、11月以降の予約状況が前年比で2けた減と非常に悪いが、間際予約が伸びる傾向にあるため、売上は予測が難しい。一般宴会も、11月以降の予約状況は前年並みであるものの、婚礼の予約件数が激減しているなど、厳しい状況に変化はない。
旅行代理店（経営者）	・個人消費が伸びないほか、高速道路料金引下げや、関西国際空港、神戸空港における減便の話もあるため、回復の糸口が見当たらない。
タクシー運転手	・夜の時間帯でも、特に繁華街近辺で閑散とした状態が続いている。雨の降った場合や、緊急時しか利用がないため、先行きの見通しは厳しい。
タクシー会社（経営者）	・ライフスタイルの変化で、個人客による深夜のタクシー利用も減っているほか、企業の経費節減も続いていることから、今後も厳しい状態が続く。
通信会社（経営者）	・特に変化の起こるような要素が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
通信会社（経営者）	・新機種の商品が出そろったものの、下期は通信会社が代理店に支払う手数料を絞る見込みであるため、営業面では厳しくなる。
通信会社（社員）	・客の動きが鈍いため、年末商戦については非常に予想が難しい状況である。
通信会社（企画担当）	・大きく変わる材料がないため、今後も厳しい状況が続く。
競輪場（職員）	・年末に向けて消費は伸びるものの、政策の先行き不透明感や賞与支給額の減少などにより、例年より良くなることはない。
その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕 （企画担当）	・特に大きな材料はなく、当面は新型インフルエンザの影響が最大の関心事となる。

美容室（経営者）	・年末に向けて来客数は増えるものの、パーマのオーダーが減っているため、客単価は上がらない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・最近では低学年の生徒が増えないため、小学校でチラシを配る予定である。その結果次第では、生徒数が増える。
その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・例年、オイルマッサージは暑い時期に客が増えるが、今年はすごく暇であったため、冬も例年以上に客が減る。
住宅販売会社（従業員）	・今後、贈与税の控除拡大などが決定されれば、客の消費マインドは大きく高まるが、それまではある程度様子見が続く。
住宅販売会社（従業員）	・マンション市況の好転する要因がないため、不動産デベロッパー各社の体力勝負が続く。
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）	・足元の動きをみる限り、消費マインドについては、先行きに明るい兆しが無い。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	・新築住宅の需要は国の政策に大きく左右されるが、現状は新たな政策もないため、大きな変化はない。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・消費マインドが上向くためには、企業を取り巻く環境が改善し、雇用情勢や賞与支給額に変化が出てこなければ難しい。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・売上の前年比が50%減となっている店もあるなど、各店舗による努力も限界に来ている。
一般小売店〔時計〕（経営者）	・年末年始には旅行や帰省に伴う出費が増える。特に、今年は高速道路料金引下げといった外出の増える材料があり、例年の傾向に拍車がかかるため、腕時計や目覚まし時計にお金は回らない。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・年末商戦に向けては、冬の賞与支給額が大きく影響する。夏の中元売上はかなり抑えられたが、冬はどう推移するのか予測が立たない。
百貨店（売場主任）	・取引先は厳しい状況となっており、減産や人員の削減を進めている。さらに、ボーナスカットの追い打ちもあるため、消費が上向くことはない。
百貨店（商品担当）	・ボーナス削減の話題で、客の購買心理が更に冷え込んでいるため、売上の減少傾向が強まる。
スーパー（店長）	・冬のボーナス支給額は13%減と過去最大の下げ幅となる見通しであり、ボーナス商戦という言葉も死語に近くなっている。節約志向の浸透で消費者の財布のひもは更に固くなり、今以上に衝動買いもなくなるため、12月の売上予測が立てられない状況である。
スーパー（企画担当）	・賞与の減少で所得は伸び悩むため、デフレ傾向が進む。
スーパー（管理担当）	・大手スーパーによる近隣への出店もあり、更に厳しい状況となる。
コンビニ（店長）	・既存店ベースの売上前年比が約10%減となっている。前月は約8%減と下げ止まり感があったものの、今月は悪化が再び強まったため、先行きの見通しも厳しい。
コンビニ（店長）	・来客数の減少に伴い、たばこやソフトドリンクの販売も減少傾向にある。また、弁当なども高額品は売れず、低額品が選ばれる傾向が強くなっているため、先行きの見通しは厳しい。
衣料品専門店（営業・販売担当）	・低価格品しか売れず、売れても利益は少ないため、上向く要素がない。
その他専門店〔食品〕（経営者）	・忘年会に伴う利用が減ることで、商品の販売量が減少するほか、低価格の店に客がシフトする感があるため、売上は減少する。
その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・冬の賞与支給額の減少も報じられており、消費がより一層減少することから、先行きの見通しは厳しい。
その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・周囲では景気の良くなる話が聞かれないほか、接待費を削っている企業が多いため、ビジネス利用も減ることになる。
旅行代理店（店長）	・冬の賞与も減額となる企業が多いため、ますます財布のひもが固くなる。
旅行代理店（広報担当）	・先行きが良くなるようなイベント、行事もない。新型インフルエンザが静かにではあるが、かなり拡大しているため、更に厳しい状況となる。
タクシー運転手	・紅葉の時期は年間で最も人出が増えるが、今年は観光客による利用が前年の3割ほどであるため、先行きの見通しは厳しい。
通信会社（管理担当）	・雇用対策の遅れや大企業の経費節減による悪影響が出ているほか、中小企業は冬の賞与支給も不透明な状況であるため、先行きもやや悪くなる。

		観光名所（経理担当）	・前月の大型連休では予想以上の集客があったものの、その後は元に戻っている。クリスマスシーズンを前に対策を行わなければ、先行きは更に悪くなる。
悪くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・大手百貨店が低額品の販売で伸びている企業と手を組むなど、衣料品業界のあり方が変わってきている。今後どのような方向に進むのかが不透明であるほか、景気の先行きにも明るい見通しが持てない。
		一般小売店〔花〕（店長）	・消費者の先行きに対する不安感はますます大きくなるほか、政権交代の影響も今後の不安材料となる。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・売上の減少が続いているほか、たばこ税の引上げも検討されているので悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・仮に販売不振で入荷を見送れば、冬のバーゲンまで入荷の機会がないため、悪循環に陥ることになる。客も財布のひもを緩めるところか、締めているのが現状であるため、春までは悪い状況となる。
		乗用車販売店（経営者）	・ハイブリッドカーや新型車は売れているが、高級車、特に輸入車販売の店舗には全然客が来ない。当分は今の状態から良くならない。
		観光型旅館（経営者）	・政権が変わった不安から、消費が控えられている感があるため、先行きの見通しが立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人客の低迷に続き、個人客の動きにも陰りが出てきている。また、顧客企業も冬の賞与の大幅ダウンや早期退職勧告といったリストラを進めているため、今後は不況の実感がより強まってくる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・独立行政法人や教育関係では受注価格がますます厳しくなるものの、中小企業からの受注は、円高の関係で輸入企業では堅調な動きが続くほか、景気に左右されにくい経済団体や医療業界は堅調な動きとなる。
		化学工業（管理担当）	・例年、秋以降は売上が伸びる傾向があるほか、仮にエコカー減税などが今年度で打ち切られることになれば、駆け込み需要が発生する。太陽光発電やLED照明などの新しい市場も引き続き活況を呈しているため、徐々に上向きとなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業績の回復が景気回復によるものか、不況慣れして対応がうまくいった結果によるものか、判断が難しい。ただし、仕事のやりやすい雰囲気生まれていることは間違いのないため、先行きはやや良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当） 輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いや受注量が元に戻りつつあるなど、上向き傾向が出てきている。 ・修理関連の引き合いが若干増えているため、先行きはやや良くなる。
変わらない		食料品製造業（従業員）	・年末に向けて多少の動きはあるものの、量販店などの小売店側に大きな企画もないため、受注や生産の増加は見込めない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・現状は配達量に変化がないため、今後も今の状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・年内はエコカー減税の効果でこのまま推移するが、年明け以降は調整が入る。
		金属製品製造業（営業担当）	・取引先からは、自動車関係は年度末まで今のペースで動くとの声が聞かれる。
		金属製品製造業（総務担当）	・公共工事の減少が続いており、また民間企業による工事についても受注は当分回復しない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の顧客には原子力関連の企業が多いが、この分野は設備投資が比較的活発に行われている。今後、急に良くなることはないものの、ほかの分野に比べれば良い状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの不透明感もあり、受注の入り方が単発的であるため、予測が立たない状況となっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現状から更に好転する要因は見当たらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新商品の立ち上げに売上の伸びがかかっているなど、今後も厳しい状況となる。
		建設業（経営者）	・政権交代により、公共工事は今後も減少傾向となる。
		輸送業（営業担当）	・個人あての荷物は前年よりも増えているが、企業あては減少が目立つため、今後も大きな変化はない。
		輸送業（総務担当）	・顧客からは良い話が聞かれないため、先行きの見通しも厳しい。
		輸送業（営業所長） 通信業（管理担当）	・年末にかけて多少は荷物が動くものの、長くは続かない。 ・ボーナス支給時期までは我慢の続くような気配がある。

	金融業（支店長）	・ 建売住宅の分譲業者によると、住宅ローン減税の拡充で一時的に販売量は伸びたが、客が全体的に新築賃貸物件へ流れている。なかなか販売戸数の増加には至らないため、先行きの見通しも厳しい。
	広告代理店（営業担当）	・ 紙媒体、インターネット媒体共に、広告量が前年比で50%と今年1月から変化しておらず、今後も変化する材料が見当たらない。
	広告代理店（営業担当）	・ 年内に良くなる兆しはみられない。
	経営コンサルタント	・ 顧客企業の受注、販売状況が回復せず、厳しい状況が続いているため、先行きの見通しが立たない。
	経営コンサルタント	・ 明るい材料が見当たらない。雇用の創出には産業の活性化が必要であるが、政府は当面、消費者関連の対策に注力する感があるため、状況に大きな変化はない。
	司法書士	・ 案件数が少ないほか、問い合わせも少ないため、現状を維持するのが精一杯である。
	コピーサービス業（従業員）	・ 印刷を含む様々な業務の内製化が増えているが、最終的には本業への回帰が必要となるため、ノンコア業務のアウトソーシングが進む。今はその端境期であり、そのシフトにはしばらく時間を要する。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ 国内外のすべての動きが良くなれば当社も良くなるが、今の状況が続くようであれば上向くことはない。
やや悪くなる	食料品製造業（経理担当）	・ 中小企業の状況は日に日に悪くなっているため、先行きには期待できない。残業の減少で収入も減り、社員は昼食もなるべく安い物にするなど、厳しい状態となっている。
	繊維工業（団体職員）	・ 現時点では注文が入っていないため、先行きの見通しは厳しい。
	繊維工業（総務担当）	・ 当地域では注文の請負が分業制となっているが、販売の落ち込みが地元業者の収益減少をもたらしているため、先行きは厳しい状況となる。
	化学工業（経営者）	・ 売上が下がったのは前年の年末であるため、これから前年比では多少良くなる。ただし、多くの得意先では売上の回復に万策尽きた感があり、今後更に悪化する恐れもある。
	金属製品製造業（管理担当）	・ 現在の受注案件は年内で完了する物が多く、新規の見込み案件は少ない。既に経費削減や人員整理は進めているため、これ以上の減収は事業部の存続にかかわる。その一方、ソーラーパネル関係の事業部は、過去最高の売上を上げている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・ 住宅は大きな買物であるため、所得の見通しが立たなければ不安でローンも組めない。住宅取得資金の贈与にかかる優遇税制も規模が小さく、効果もあまりみられない。現在はマンション建築が止まっているほか、店舗の建築計画も国内では凍結されたままであるなど、先行きに良くなる材料が見当たらない。
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・ 冬のボーナス支給額が前年より減少する企業が多いため、消費の増加にはつながらない。
	建設業（経営者）	・ 例年であれば、年内は改修工事の予定で一杯となるが、今年はまだまだ余裕がある。新型インフルエンザの本格的な流行も予想されるため、先行きは厳しい状況となる。
	輸送業（営業担当）	・ 同業他社が大型配送センターを新設した影響で、当社の配達件数が減る。
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・ 周囲からは良い話が少なく、悪い話しか聞かれないため、やや悪くなる。
悪くなる	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・ 景気の回復基調も広がり欠けるなど、広告市場の上向く要因が見当たらない。
	繊維工業（総務担当）	・ 同業他社が中国から低額品を輸入し、販促を行っている関係で、冬物商材の出荷量が減少している。品質は悪く、購入後に客が不満を感じるような商品であるが、当面は悪影響を受ける。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・ ぜいたく品に含まれる家電部品を生産している関係で、買換え需要の動きに左右される。衣食住を確保した後で、余分のお金で買うイメージがあるため、買い控えが進んでいる現状では、明るい話題が見当たらない。
	一般機械器具製造業（設計担当）	・ 受注量が増加には転じておらず、人件費などの経費削減もまだまだ進む。
	電気機械器具製造業（経理担当）	・ 例年、業界では年初は動きが少なくなるが、本来は繁忙期である11、12月も、全くと言ってよいほど注文がない状況である。

		建設業（営業担当）	・建設投資が一段と冷え込んでおり、特にオフィスや工場の新規案件が少ない。年末までこのような様子見状態が続くと、市場環境が一段と悪化する。
		不動産業（営業担当）	・事務所ビルの入居状況がかなり悪くなっている。当地域では事務所ビルの需要がほとんどなく、営業所が撤退する話ばかりである。撤退と新規入居を比較すると、撤退が入居の10倍ほど多いため、まだまだ悪化が進む。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・IT業界をはじめとして今まで辛抱の時期が続いていたが、年内一杯は底上げ局面が続く。年明け以降は政府の方針次第であるが、中小企業には資金繰りの悪化も懸念されるため、楽観視はできない。
		人材派遣会社（社員）	・新政権の出足はほぼ順調で、このままの状況が続けば少しは良くなる。ただし、二番底の懸念もぬぐい切れない。
		人材派遣会社（支店長）	・消費の低迷が少し落ち着き、企業の体力も回復しつつある。雇用の創出が大きく進むわけではないものの、求人が徐々に増え始める。
		民間職業紹介機関（支社長）	・力強さに欠けるが、徐々に企業の求人意欲が戻りつつあるほか、来期を見据えた採用活動を下半期にスタートさせる企業も出てきている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・労働者派遣法が改正される動きもあり、派遣社員の活用を控える企業が増える。それに伴い、製造業派遣は微増で、一般事務職派遣は微減という状況は今後も続く。
		人材派遣会社（支店長）	・新規採用や増員を検討している企業は少ないため、今後も厳しい状況となる。労働者派遣法が改正される動きもあるため、一部の企業では派遣の利用自体をやめる動きも出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告会社の営業担当は求人広告のセールスに苦戦しているものの、ドライバーなどの運輸関連の求人は底堅い。好転の兆しはないが、これ以上悪化することもない。
		職業安定所（職員）	・パートや派遣を中心に求人が回復してきたものの、地方自治体による緊急雇用対策の求人がいつまで続くか、先行きは不透明である。
		職業安定所（職員）	・来所する企業からは先が見えないという声が多いため、今後も厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・中小企業による雇用調整助成金の利用件数が高止まりしており、いまだ厳しい状況が続いている。有効求人倍率は久しぶりに上昇に転じたものの、先行きに不安のある企業が多く、求人が継続して増加するかは不透明である。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇の求職を続けるよりも、生活保護を受けた方が生活が安定する。皮肉なことに、生活保護の受給者が増えることで、当地域の景気悪化は防がれることになる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短期間で企業の採用計画が変わる気配はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・一部の企業では業績の回復もみられるが、全体的には減収減益が続いているため、採用動向も様子見の傾向が強まる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新政権による雇用政策が明確でないため、今後も上向くこととはない。
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・窓口での実感としては、サービス業や小売、飲食などの経営者が新規採用に消極的であるため、今後も悪化が進む。経営が苦しいわけではないものの、人員は増やさず、事業も小規模にとどめる傾向が強い。
		職業安定所（職員）	・円高などの影響で、輸出関連企業の業績が悪化するため、雇用にも悪影響が出る。
悪くなる		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今後も年度末に向かって雇用調整は続く。来年度の開始時点で、業況がある程度安定した企業が増えていなければ、雇用の改善にはつながらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・目先の契約を取るのに精一杯で、来月の受注がどうなるか分からない状況であるため、当分回復することはない。