

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	自動車備品販売店（営業担当）	・減税制度などの延長が決まったため、新車の販売台数は好調に推移する。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・一度に回復することはないが、今までは前年を11%下回っていたところが、7～8%減にまで回復してくる。
		旅行代理店（店長）	・子ども手当などの景気対策が実行されれば、少しは風向きに変化が出てくる。
		通信会社（経営者）	・年度末にかけて、通信会社が販売目標の達成のために販促を行うため、先行きはやや良くなる。
		競輪場（職員）	・前年は最上級グレードのレースが開催されたため、客単価が上昇した。今年はレースのグレードが少し落ちるものの、通常に比べれば上級のレースが行われるため、やや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・最近はやや曇りに変化がないため、今後も厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・単価は下がっているが、販売量が徐々に増えているため、売上は維持できる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今月になって近隣の個人店舗がいくつか閉店するなど、近所全体が暗い雰囲気となっている。新しい店舗がオープンするのは容易ではないため、このままの雰囲気がしばらく続く。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	・今の構造的な不況から短期間で回復するとは考えにくい。少子化の進行や、既存産業の衰退など、むしろ不況が長く続く要素を押しよくできない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・デフレ傾向が強いため、まだまだ厳しい状況が続く。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・12月は少し販売が増えたものの、年明け以降も正月の盛り上がりが続くかは不透明である。
		百貨店（売場主任）	・春物衣料の立ち上げ時期であるが、これといったヒット商品もないため、消費者も様子見の状況が続く。ただし、当社では3月に増床リニューアルとなるため、来客数は大幅に増える。
		百貨店（売場主任）	・必要な物しか売れない状態が続いており、プラスアルファの売上が見込めない以上、好転することは難しい。
		百貨店（売場主任）	・客はたんす在庫を抱えているほか、取引先も生産を抑えているため、販売量、単価共に伸びる要素は少ない。特にファッション関連は厳しい状況となる。
		百貨店（企画担当）	・今後も購入金額を絞る傾向が当分続く。
		百貨店（企画担当）	・定価品の動きが悪いため、セール商品の仕入れも進まない。
		百貨店（営業担当）	・ブランド品の値下げで20歳前後の客の買上げは増えるが、宝飾品や美術品などの高額品の買上額全体は更に低迷する。
		百貨店（婦人服担当）	・景気回復には時間の掛かる雰囲気が広がっており、しばらくは小売業界、特に百貨店の衣料品については厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・依然として客が最も敏感に反応するのは価格であり、メーカーも価格訴求力の高い商品を生産する傾向があるため、デフレ傾向を脱することはできない。
		百貨店（サービス担当）	・クリアランスセールや福袋に対する客の期待は年々増している。商品価格の低下には拍車がかかっているものの、今年は冬物商材の売上が増える。
		百貨店（マネージャー）	・雇用不安が強いため、個人消費の回復はまだまだ先である。明るい兆しのないなか、しばらくはこのまま悪い状況が続く。
		スーパー（経営者）	・客同士の会話からは、収入がかなり減っているという声がかかるため、今後も厳しい状況が続く。特に、子どもの教育費にお金がかかっている。
		スーパー（企画担当）	・ここ2か月で売上が低く安定しており、今後もこの傾向が続く。
		スーパー（経理担当）	・消費者の興味は価格一辺倒であったが、やや揺り戻しを感じる。過度な値下げへの反省や、デフレへの危機感もあり、単純な価格競争ではなく、商品本来の価値を見直す動きも出てくる。

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
		スーパー（広報担当）	・ 来年度は子ども手当など消費に回りそうな施策もあるが、負担の増える世帯も含めた押し上げ効果は不透明であるため、変化はない。景気回復に向けた施策が不十分であるため、先行きに対する消費マインドの改善効果も薄い。
		スーパー（社員）	・ 当社のような食品スーパーマーケットは、12月が年間で最も来客数、買上額の増える時期であるが、店頭では例年の盛り上がりがないとの声が多いため、先行きの見通しも厳しい。
		コンビニ（経営者）	・ 今後2～3か月の見通しは厳しいが、カード会員を増やし、固定客の安定化を図ることで売上は維持できる。
		コンビニ（店長）	・ 景気の回復感がないなか、今後もデフレ傾向が続くため、大きく状況は変わらない。
		コンビニ（店長）	・ 景気全体が良くなるわけではないため、今の状態が続く。デフレ状態も続くことになるが、これ以上価格が低下すると品質が維持できない。
		コンビニ（マネージャー）	・ 雇用状況がはっきりと改善しない限り、消費者の生活防衛志向は続く。
		家電量販店（経営者）	・ 当店としてはエコポイント制度の関連商品や、オール電化、太陽光発電の積極的な販売を行っていくが、大きく変わる要素がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 客からは景気の良くなる見通しが立たないといった声が多く、買換えなどの出費を抑える傾向が強まっているため、今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・ 短期間で客の安値志向に歯止めが掛かるとは到底思えない。薄利多売でなく、薄利少売の状態が今後も続く。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	・ 最近は客に購買意欲が全くなく、年末としては最悪の状況であるが、最近は政治に対する不信感も高まっているため、3か月後も変化はない。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	・ 年末年始を近場や家で過ごす人が多いと報じられているが、今後は経済環境の悪化で消費の減少が更に進む。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	・ 12月は中旬から中旬にかけて来客数が減少したものの、月末にかけて回復している。ただし、客単価は低水準が続いているため、今後も厳しい状況となる。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	・ 比較的売れている宝飾品には、やはり単価の低い物が多い。ただし、低価格帯でも販売数は多くないため、今後も厳しい状況が続く。
		高級レストラン（支配人）	・ ランチタイムの販売量は安定しているが、夜は来客数の変化が激しく、売上に大きな影響が出ているため、先行きは不透明である。
		一般レストラン（経営者）	・ 景気回復につがるような具体的な動きや、消費マインドの高まる気配が全くない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 新政権が期待外れであったという意識が広がり、景気にも影響が出てくる。
		観光型ホテル（経営者）	・ 先の予約状況にも明るい兆しはなく、二番底の心配すらある。少なくとも来年の前半は厳しい状況が続く。
		観光型旅館（団体役員）	・ 全国にチェーン店を展開するホテルグループが、経営悪化のため旅館組合から脱退するなど、先行きの見通しは暗い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊では間際予約が増えているが、インターネット経由の予約が大半を占めるため、今後も販売単価の低下が避けられない。婚礼部門も前年の成約数を下回っているほか、レストラン部門でも高額メニューが売れにくく、低額メニューの販売で売上を確保せざるを得ない状況である。
		都市型ホテル（マネージャー）	・ 宿泊、宴会部門共に予約状況は芳しくなく、新年早々から厳しい状況が続く。宿泊部門では、12月は比較的良かったビジネス需要の動向がポイントで、宴会部門でも法人や団体客の歓送迎会の動向がポイントであるが、いずれも現時点では不透明である。
		都市型ホテル（営業担当）	・ 宿泊は間際予約の増加で稼働率は上昇するものの、単価は上がらず、売上は前年並みが精一杯である。一般宴会でも毎年恒例の新年会のキャンセルが目立つなど、今後も厳しい状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	・ 海外旅行は若干持ち直しつつあるが、大きな割合を占める国内旅行の受付が全く伸びない。何がきっかけになるのか出口が見当たらない。
		旅行代理店（営業担当）	・ 来年度の給与やボーナスが増える見込みはないため、消費が簡単に回復することはない。

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
		旅行代理店（広報担当）	・冬季オリンピックが始まり、上海万博もカウントダウンの始まる時期となるが、景況感の悪さは大型イベントでも吹き飛ばせない。今より更に悪くはないが、良くもならない。
		タクシー運転手	・正月には参拝客が増えるものの、現在の悪い状況が続く。
		通信会社（企画担当）	・変化する要素が見当たらないため、厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・例年より積雪の多い日もあったが、その日を除けばあまり寒くもなく、天候条件としては良かった。ただし、物販に比べれば飲食は良かったものの、全体的には来客数、売上共に前年を少し下回っている。地元の製造業者も不況で操業短縮が続いているほか、新聞などで景気の悪材料ばかりが報じられると、消費者心理はますます冷え込む。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球のシーズンが始まる前であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されているため、前年並みの来場客数となる。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・新政権による施策の効果が不透明なため、すぐに良くなるという期待は小さい。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	・売上は当初予定した最高水準にほぼ到達しているため、今後も好調が続く。
		その他サービス [生命保険]（営業担当）	・景気の低迷で家計の引き締めが続いているため、生命保険への加入を検討する客は増えない。
		住宅販売会社（経営者）	・10～12月にかけて、戸建分譲現場への来場客数が減少している。販売価格の問題ではなく、客の収入や雇用に対する不安が大きく影響している。さらに、来場客にも住宅の購入はリスクが大きいという感覚があるため、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション供給は激減しているものの、需要はそれ以上に激減している。税制改正によるプラス面もあるため、当分は現状のまま推移する。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	・住宅販エコポイント制度の導入が起爆剤になればよいが、住宅需要喚起策として期待するには付与ポイントの規模が小さい。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・円高などで企業業績の回復する兆しもないため、個人消費の上向き要素が見当たらない。
	やや悪くなる	一般小売店 [衣服]（経営者）	・買い控えの動きはこれからも強まる。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・政治、経済に安定感のないなか、年が明けて国民の生活が明るくなる安心感は全くない。少しでも明るい兆しがあれば気持ちの面でもかなり助けられるが、そうした精神的な安心感もない。
		一般小売店 [雑貨]（店長）	・今後は更なる自動販売機の回収も予想されるほか、たばこの値上げで販売量が落ち込むことになる。
		百貨店（外商担当）	・企業収益が伸びないため、給与のカットが更に進む。
		スーパー（経営者）	・消費者心理が改善しない限り、価格の低下は続く。一方、穀物などの原材料相場は上昇傾向にあるため、今後は利益を削っての価格競争となる。
		スーパー（店長）	・報道の影響もあり、今後もデフレ傾向が続く。所得も減るため、個人消費は冷え込む。
		スーパー（店長）	・所得の減少で消費行動は更にシビアとなる。来客数は前年並みであるが、商品単価や客単価の5%ダウンが続いているため、売上は回復しない。
		スーパー（店長）	・冬のボーナスが減額となったほか、今後は毎月の賃金も減額が進むため、相当厳しい1年となる。
		スーパー（店長）	・新政権に景気対策の展望がないため、消費の先細りがまだまだ続く。少子高齢化や過疎化の進んでいる当地域では、都心部よりも更に深刻な状態となる。
		スーパー（管理担当）	・急激な悪化はないものの、デフレ傾向が長期化しており、改善の兆しがない。
		スーパー（企画）	・景気対策の効果が出る見通しもなく、消費者の不安はまだまだ続く。小売業は二番底に陥る可能性もあるため、急激な悪化はないものの、緩やかに悪化していく。
		コンビニ（経営者）	・事務所を都心から郊外へ移転する企業が増えており、近隣のオフィスの入室率が更に低下するため、来客数の減少が進む。

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
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・同業者や仕入先など、すべての企業が悪いいため、何をしても売れない感がある。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナスや収入の減少で車にお金を掛けられなくなり、車検で車を手放す客も増えている。当社は修理が中心であるため、今後は客が減っていく。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の申込や新車の販売予定もあまりなく、一般修理の注文も全くないため、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・政策による追い風はあるものの、所得の増える要素は少ない。景気回復にはまだまだ時間が掛かるため、客も以前の慎重な姿勢に戻る。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・社会情勢が良くならなければ、今後は更に悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客からはボーナスが減っているといった声がよく聞かれる。年末は来客数、客単価が改善したものの、2、3か月後はその反動減で厳しくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・冬休み、年末はイベントが多いため、来客数が減少傾向となっている。年明け以降は、1～3月にかけて更に厳しい動きとなる。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・賞与の減額などの報道が、消費の拡大に歯止めを掛けているため、先行きの見通しも厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	・デフレ傾向により売上の減少が進むほか、今後2、3か月分の予約件数も減少している。
		観光型旅館（経営者）	・都市近郊の旅館で、富裕層の消費低迷による影響が大きいいため、先行きの見通しは厳しい。日帰り客は増えているものの、宿泊からの変更というケースもみられる。
		都市型ホテル（支配人）	・新型インフルエンザの流行になかなか落ち着く気配がないほか、集会の自粛もあり、好景気となるには程遠い。
		タクシー運転手	・正月の出費が一段落した後は財布のひもが固くなる。最近ではタクシーの利用が必要最小限となっているため、より一層厳しい状況となる。
		タクシー運転手	・例年2月、8月は最も暇な時期であるが、今年是一段と悪くなる。
		タクシー会社（経営者）	・個人客の間では、外食を極力控えて家で過ごすという傾向が定着している。企業もタクシーチケットの売上が大きく減少するなど、経費の節約傾向が定着しているため、先行きの見通しは厳しい。
		通信会社（企画担当）	・アミューズメント施設の店舗では、売上低迷によるリストラでサービスの低下が進んでいる。それによって客足が更に遠のくため、悪循環に陥る。
		テーマパーク（職員）	・政府から具体的な景気対策も示されないまま、不透明な状況だけが続くという不安が消えない。このような状況で消費意欲が高まることはない。
		美容室（経営者）	・月前半は動きが悪かった。後半になって持ち直したものの、来年もこの状態が続くのであれば見通しは厳しい。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・ますます低価格の定着する要因が増えているため、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・年度末を迎えて後る向きの処理や対応が増えていくため、結果的に景気は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・現状を打開できる要素はなく、二番底の心配もあるため、当分は悪化傾向が進む。
		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）	・不動産に限れば金融機関の不良債権が増加傾向にあるため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客と話をしても、ボーナスが出ない、給料が下がった、リストラが行われたといった話ばかりで、年明けは今よりも一層厳しくなる。
		商店街（代表者）	・期待していたボーナスも減るなど収入の減少が当たり前になっているため、購買意欲もなくなっている。大型店舗は値下げで対応できても、商店街は体力もないため、状況の悪化は避けられない。1品単価が下がり、買上点数が上がらなければ、売上は下がる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・景気全体の悪化が進むため、先行きの見通しは非常に厳しい。
		一般小売店〔花〕（店員）	・先行きが不透明で、客の購買意欲はますます低下するため、売上は増えない。

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
		百貨店（商品担当）	・特価品は好調な動きであるが、定価品の購入ではかなり客の予算が低く、値引きも限界となっている。
		スーパー（経営者）	・前月ごろから安い商品も売れなくなっている。近隣の企業からも減給や雇用調整などの悪い話が増えているため、生活の基本である食料品でも節約志向が強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・気温が高いこともあり、冬物商品が売れない。客からは買う意思が感じられないため、先行きの見通しは厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・周辺で路上生活者が増えており、景気の先行きが懸念される。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税や新車購入補助金といった景気対策の効果も一巡した感がある。まだ買っていない客は元々買換えの余裕がなく、ますます節約志向が強まっているため、見通しは厳しい。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・客の間の景況感が悪過ぎるため、今後は更に厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・ウェディングでの利用も、規模や単価が小さくなっているため、売上にはつながりにくい。
		一般レストラン（店員）	・子ども手当や扶養控除の関係を含め、先行きに不透明さがあるため、消費者の間では不安感だけが高まる。
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・先行きが不透明であり、消費者は節約して貯蓄を増やさないと不安になるため、更に物が売れなくなる。
		観光型旅館（経営者）	・2、3月の宿泊予約がほとんどない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に限られていた価格競争が飲食関連にも波及し、更に激しくなっているため、先行きの見通しは厳しい。経費削減や運営の改善による対応にも限界が近づいている。
		タクシー運転手	・現状では上向き要素が見当たらない。
		競輪場（職員）	・前年度は12月から急に売上が落ちたが、今年度も同様の動きになりつつある。
		住宅販売会社（経営者）	・良い材料がないため、動かずに我慢するしか方法がない。
企業 動向 関連	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・年明けからの注文があり、売上、利益共に大幅な増加となる。
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・新規受注が増えてきたため、先行きはやや良くなる。
		金属製品製造業（管理担当）	・環境関係のソーラーパネル部門が大きく伸びており、今後も政府や自治体の購入補助金などで数年間は右肩上がりの動きとなるため、会社としても過去最高の利益となる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・来年早々には大型案件が受注予定となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い件数が増加するため、やや良くなる。
		建設業（経営者）	・例年1月以降は年末の反動で落ち込むが、今年の年明けに比べれば良くなる。
		輸送業（営業担当）	・今年は取引先の販売している学習機の種類が増えるため、配達件数が例年以上に伸びる。
		輸送業（営業担当）	・11、12月と荷物量が増え、2か月連続で前年超えとなったため、先行きはやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	・年末はいつも残業が多く、活気も少し出るが、今年は残業も少ない。収入の減少で、低価格商品の動きも例年になく悪い。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量に変化がないため、今後も今の状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・良くなるか、悪くなるかの判断が難しい。
		化学工業（経営者）	・政権交代の影響で、秋ごろから学校関係の動きが悪くなっており、当分良くなる要素が見当たらない。
		化学工業（企画担当）	・状況の急変する気配はないが、中長期的には予測が難しい状態である。
		化学工業（管理担当）	・周辺企業の景況感は業種によってばらつきがあり、LED照明関連ではフル生産の続いている企業もある。当社もLED照明関連の樹脂は堅調に推移しており、電装品関連も底堅い。その反面、好調であったスマートフォン関連は下降気味であるほか、建設関連も依然として停滞している。大きな増加要因はないものの、円高も一服してきたため、当面は現状程度で推移していく。
プラスチック製品製造業（経営者）		・悪くなる要素はあるが、良くなる要素が見当たらない。ただし、最低限の需要はあるため、現状維持である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替の変動が激しく、コストダウンもあって海外へのシフトを検討している企業が多いため、今後も上向くことはない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・雇用不安があり、給与やボーナスも減少しているため、当面住宅の購入意欲は低調なまま推移する。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・今後も、エコポイント制度や新型インフルエンザの流行の影響を受けた消費行動に変化はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先に来年の見通しを聞く限り、厳しい状況は変わらないという声が多い。
		輸送業（営業所長）	・大阪や兵庫では薄型パネル関連の工場が稼働し始めたが、取引先からは先行きが不透明といった声が聞かれる。
		通信業（管理担当）	・良くなる要素が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込件数も読者数も横ばいであり、悪化はしないものの、伸びることもない。また、経済的な理由で購読を中止する読者が増えているため、今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・広告費を増やすという企業もなく、むしろ経費削減の対象になっているため、好材料が見当たらない。
		広告代理店（営業担当）	・春先に向けての案件が年末から入ってきているが、金額的には前年に比べると厳しくなっている。
		広告代理店（営業担当）	・今年度は大きく伸びそうな要素がないため、厳しい状況が続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・多くの企業が赤字に転落しているため、経費節減で商品がなかなか購入してもらえない。査定ばかりで注文が入らないため、今後も厳しい状況が続く。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・スポット広告市場の冷え込みが続いているため、今後も厳しい状況が続く。
		やや悪くなる	食料品製造業（従業員）
	繊維工業（総務担当）		・悲観的な声ばかりが目立ち、経費のかかる催事も減少しているため、先行きの見通しは厳しい。取引先の新規開拓が必要となっている。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）		・中小企業を中心にしたボーナスカットなどで大きな買物が減っているため、住宅関連は明るくならない。その一方、原材料の輸入や加工販売の企業は新規採用を行っているほか、今期最高の利益を出しているため、販路はまだ開拓できる。
	金属製品製造業（経営者）		・来年の4～6月については、自動車関連では多少の減産となる。
	金属製品製造業（営業担当）		・円高で外貨ベースの輸出価格が上昇し、海外の取引先から2割近い値下げを要求されているなど、先行きの見通しは厳しい。
	金属製品製造業（総務担当）		・来年度予算における公共工事の大幅な削減など、建築業界を取り巻く環境は非常に悪く、先行きに明るさがみられない。
	電気機械器具製造業（経営者）		・少し円安傾向となっているが、この程度では大手自動車メーカーによる30%の値下げ要請には追いつかない。当社は値下げ要請による直接の被害はないが、市場への影響は大きい。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・ボーナスの支給金額も減っており、消費の拡大にはつながらない。
建設業（経営者）		・民間企業の設備投資計画に凍結や延期が増えているほか、公共事業にも期待できないため、更に価格競争は厳しくなる。	
建設業（経営者）		・例年に比べて、先の受注予定が少ない。	
輸送業（総務担当）		・デフレの影響により、今後も消費者の買い控えが進む。	
経営コンサルタント		・最近では安くなければ明らかに売れなくなっている。デフレが進むため、景気は好転しない。	
司法書士		・例年12月は、不動産登記の件数が多少は増加する傾向にあったが、今年はそれもなく、明るい材料が見当たらない。	
コピーサービス業（従業員）		・東証、大証のほか新興市場なども含む上場廃止企業数は、今年は戦後最多の163社となっており、大型の倒産情報も増えている。冬のボーナスも大幅に減額されたため、ますます景気の冷え込みが進む。	
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・自動車関係の仕事は、これから更に厳しくなる。		

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
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・国内の景況感が非常に悪いため、法人需要を主体とする当業界には悪影響が出てくる。
		繊維工業（総務担当）	・天候の影響もあり、冬物商品の出荷量は前年よりも30%以上減少している。来年の1～3月にこの遅れを取り戻せるかは不透明である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・前月、今月は仕事の量が多かったため、今後は少なくなる。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・景気対策が遅れており、公共事業などの内需拡大にも期待できない。
		建設業（営業担当）	・一部の業種では生産設備への投資が行われているが、全体的には非常に冷え込んでいる。中小ゼネコンによる価格競争も激しくなっているため、今後は経営が困難になる企業も出てくる。
		金融業（支店長）	・従業員数が約10名の取引先では、納品先からの値下げ要請により更なるコストダウンの検討に入ったが、現状でも従業員のリストラを行っており、限界に来ている。新たな設備も導入できない状況であるため、最悪の場合は廃業に追い込まれる。
		不動産業（営業担当）	・3月決算は最悪となるため、企業が大阪や東京に移転したり、本社や支社を統廃合したりといった動きが増える。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・先行きは不透明であるが、製造業の生産回復に伴い、春先には派遣求人数が増加してくる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・今年度の採用予算を削減、凍結していた企業からも、来年度に向けた求人に関する相談が増えてきている。今後は前年割れの水準から回復し、前年並みまたは微増となってくる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・東大阪の中小製造業者などは社員をかなり絞っており、経営、雇用状態はまだまだ厳しいため、先行きの見通しに明るさはない。一方、大阪市中央区では一般派遣、IT関連共にかなりの動きが出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	・事業仕分けによる混乱や内閣の支持率低下により、企業の間で先行きへの不安感が広がっている。また、派遣法改正による影響も、業界にとっては大きな問題である。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は若干増えているが、まだまだ採用を手控えている企業も多く、これ以上は求人の増える要素がない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・政治不信による先行きの不透明感はぬぐえないため、最近では雇用の受け皿となりつつあった製造業も、雇用の拡大には慎重にならざるを得ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・毎年、年始に求人の企画広告を出すのが、出稿企業の集まりが悪い。
		職業安定所（職員）	・雇用保険の延長給付の支給終了も目立つなか、まだ就職の決まらない求職者が増えている。地方自治体による緊急雇用対策の前倒し求人もまだ少ないため、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向であるが、パート、臨時求人が中心となっている。企業は景気の先行きに不安を持っているため、正社員求人を出すまでには至らない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・好転の兆しすらないため、3月末までは悪化が進む。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新たな雇用を生み出すような政策も発表されていないため、今後は更に悪化が進む。
		職業安定所（職員）	・管内の消費者金融の大手企業からは、1,400人の人員整理に関する連絡が来ている。また、雇用調整助成金の支給を受けているメーカーには、来年春に生産調整を終える予定で学生に内定を出した会社も多いが、見込みが外れて、余剰人員が更に増えるという声も複数聞かれる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少する一方、新規求職者数は増加に向かう。
民間職業紹介機関（職員）		・日雇求人の9割が建設関連であるため、公共工事の減少による影響が出てくる。	
民間職業紹介機関（営業担当）		・先行きに明るい要素が見当たらないため、見通しは厳しい。	
学校〔大学〕（就職担当）		・企業の採用担当者からは、来年度の求人数は今年度を下回るといった話が多い。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・年度末に向けて更に状況は悪くなる。	

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
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・関西の企業には上向き感が全くなく、二番底を心配する声が聞かれる。