

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〔菓子〕 （営業担当） 百貨店（売場主任） 観光型ホテル（経営者） 都市型ホテル（役員） 住宅販売会社（経営者）	・あまり明るい兆しはないが、年末商戦に向けて前向きな取組を増やしていくため、若干は良くなる。 ・経済状態は多少良くなることから、低価格商品を店頭に並べるといった工夫によって、少しずつ良くなっていく。 ・燃料費が下がりつつあるほか、繁忙期に入ったことで売上が伸びているため、今後も上向き傾向で推移する。 ・宿泊部門は、今年の1月から続いている落ち込みも一巡し、今後は何とか前年並みに戻る。宴会部門も今月は落ち込んでいるが、先の予約は前年並みを確保できているため、今よりも上向き傾向となる。 ・不動産価格は底値といったイメージが広がり、来客数は増加傾向にあるものの、相場はまだしばらく下降気味に推移する。ただし、デベロッパーなどが大量供給物件を投げ売りしているため、市場にとっては良い材料となる。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔花〕（経営者） 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〔カメラ〕 （販売担当） 一般小売店〔コーヒー〕 （営業担当） 百貨店（売場主任） 百貨店（企画担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（店長） 百貨店（売場担当） スーパー（経営者） スーパー（店長） スーパー（経理担当） スーパー（管理担当） 家電量販店（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 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） その他専門店〔宝飾品〕 （販売担当）	・現在は業況が悪いが、これ以上悪くなることはなく、今が底の状態である。 ・クリスマスや正月商品といった季節商材の売上は伸びるものの、通常商品の売上が減少する。 ・若年層の購買意欲が高まらなければ売上は安定しないが、雇用不安などもあるため、今後も厳しい状況が続く。 ・株安が進んでいるなど非常に状況が悪く、好転する材料も見当たらない。 ・消費者の写真に対する考え方がここまで変わってくると、簡単に回復することはない。景気全体が上向かない限り、業界の落ち込みは続く。 ・現在の金融不安や食の不安を打破できる材料が全くない。 ・円高や株安が進むなかで消費マインドが冷え込んでおり、今後のクリスマス商戦や歳末商戦にも大きな影響が出る。 ・ファッションで比較的好調なのは、手持ちの服とコーディネートできるマフラーなどのネックウエアに限られているため、今後も厳しい状況が続く。 ・特に目新しい商材もないため、今一つ盛り上がらない状態が続く。 ・これ以上悪くなることは、まさに想像を絶するため、今の状況が続く。 ・客の消費マインドが冷え込んでいるほか、今後も株価の下落や、食料品関係で不安定要素があるため、厳しい状況が続く。 ・ボーナス商戦を含めて、一般客の動きについては今後も悪い状況が続く。ただし、外商客が100万円単位で宝飾品を買う動きもみられるなど、全体としてこれ以上悪くなることはない。 ・チラシの特売価格が値上がりしても、以前の水準からみれば安いというような、店側にとっては厳しい状態が続く。 ・客の間で、食の安全に対する不信感が高まるほか、物価に対する感覚が敏感になる。 ・株価が落ち着けば、消費マインドも回復へ向かう。物価も上昇一辺倒ではなくなっているため、必需品を中心に需要は安定する。 ・仕入原価にはある程度の落ち着きがみられ、商品によっては原価がこれから下がる物もある。消費動向も全体的に下げ止まった感があるため、今後急激に悪化することはない。 ・デジタル家電やオール電化関連の売上が伸びることで、現状維持となる。 ・これから新型車の発表が続くものの、客の間では定期的な買換えの減る傾向が続く。 ・チラシ効果は今のところ上がっていないが、メーカーによる新製品の話題などで若干は動きが出てくる。 ・社内でも長期の不況を予想する声が大半を占めている。 ・自社を含め、勢いのある販売店が周囲には見当たらないため、厳しい状況が続く。

その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	・個人消費を支える給与や賞与の回復する材料が見当たらないほか、株などの資産価値の著しい低下により、当面は高齢者を中心に消費が抑えられる。	
都市型ホテル(スタッフ)	・年末、元旦の宿泊は予約が進んでいるものの、その前後は例年どおり苦戦している。一方、婚礼の予約件数は前年を上回っており、単価も微増となっている。	
旅行代理店(広報担当)	・年末年始は旅行に行きやすい日並びであるが、それよりも景気悪化による生活防衛意識の方が断然高い。	
タクシー運転手	・京都は紅葉シーズンで客が増えるものの、今のところは予約状況が良くない。	
通信会社(経営者)	・前年と比べて携帯電話の販売台数は20%以上減少しているが、電話会社は目立った対策を取る様子がない。	
通信会社(企画担当)	・ゲーム業界に限らず、全体的に景気マインドが悪くなっているため、客の財布のひもも固くなる。	
観光名所(経理担当)	・今月は街全体での大規模なイベントにより人出が増えたものの、消費マインドの冷え込みで売上は期待ほど上がっていない。今後もこういった状況が続く。	
美容室(店員)	・前年に比べて売上は順調に伸びているため、今後も上向き傾向で推移する。	
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・11月に無料体験キャンペーンを行うため、その結果次第で生徒数に変化が出る。	
その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	・取引先の傷は深いため、半年や1年では何も変わらない。	
その他住宅〔展示場〕(従業員)	・住宅ローン減税の延長や大幅な拡充の動きもあるが、金利が上昇傾向にあるほか、銀行の融資姿勢も消極的であるため、建て替え需要を喚起するには至らない。	
その他住宅〔情報誌〕(編集者)	・世界的な金融不安で資金繰りの厳しい状況が続くため、好転する材料が見当たらない。数年来の不動産バブルが整理されるには時間が掛かるため、今の状態が当分続く。	
やや悪くなる	商店街(代表者)	・景気の後退や不況もさることながら、各商店の質が低下しているほか、本気で商売をする人が少なくなっている。
	一般小売店〔ゴルフ用品〕(店長)	・消耗品の購入はあるものの、高価な商品になると、踏み込んだ接客を行った場合のみ購入がみられる。こういった状況は今後更に強まっていく。
	一般小売店〔衣服〕(経営者)	・客は必要な物以外は買わないほか、景気の悪い話が先行しているため、先行きは厳しい。
	一般小売店〔自転車〕(店長)	・オリンピック以降、鉄の相場が低下した影響で、今後は業者によるスクラップの引き取りが有料になる。
	一般小売店〔花〕(店員)	・今の状況が変わらない限り、客の購買意欲はますます低下する。
	一般小売店〔精肉〕(管理担当)	・金融市場の混乱が実体経済に波及するため、客の生活防衛意識が強まり、消費マインドが悪化する。特に、客単価が落ち込む。
	百貨店(売場主任)	・業界で倒産のうわさが増えているほか、取引先が在庫調整を進めており、先行きの見通しは厳しい。
	百貨店(企画担当)	・店舗改装工事の影響を受けないはずの婦人服が悪いなど、先行きの見通しは厳しい。
	百貨店(サービス担当)	・円高や株価下落で客の財布のひもは固くなるため、クリスマスや歳暮商戦に悪影響が出る。
	スーパー(経営者)	・当店の商圏は、輸出関連の製造業や中小企業が多い地域であるため、今後は客の低価格志向が進む。
	スーパー(店長)	・所得の減少傾向や物価高で消費マインドが低下し、節約志向も進んでいる。今後は水道、光熱費や食品、衣料品、交通費など、あらゆる面での節約傾向が強まり、消費の低迷が進む。
	スーパー(管理担当)	・株価の下落や世界の金融危機で消費者の節約志向が強まり、売上にも影響が出てくる。
	コンビニ(店長)	・たばこの販売量は増勢を維持しているが、弁当の販売が伸び悩んでおり、価格が手ごろなおにぎりなどにシフトしている。この傾向は今後更に強まる。
	コンビニ(マネージャー)	・買得感の高い商材の売行きはますますであるが、定番商品や高単価商品の販売は不調であり、この傾向がますます強まっていく。
	衣料品専門店(営業・販売担当)	・今シーズンはスーツの購入を控える客が増える。
	乗用車販売店(経営者)	・車検の予約や販売が激減しているため、先行きの見通しは厳しい。
	乗用車販売店(営業担当)	・客が質よりも安さを求め始めているため、今後は売上や利益が減っていく。

乗用車販売店（販売担当）	・年末年始に掛けて更なる大型倒産が発生するとの声もあり、バブル崩壊後よりも厳しい状況になりかねない。
乗用車販売店（営業担当）	・新車の購入が少なくなっているほか、会社全体として良い話題が聞かれない。
住関連専門店（店長）	・30～40代の働き盛りによる購入が減っているため、先行きの見通しは厳しい。
一般レストラン（経営者）	・今年の年末は旅行へ行く人の減少が予想され、外食の機会が増える。ただし、財布のひもは今後更に固くなるため、見通しは厳しい。
一般レストラン（スタッフ）	・今後は、遠出を控えて近場でぜいたくをする動きが増えてくる。ただし、食品偽装や薬物混入などの影響で、外食を敬遠する動きはますます強まる。
スナック（経営者）	・常連客の来店回数が減ったほか、1回当たりの金額を抑える動きが強まっているため、今後はそれに対応せざるを得ない。
観光型ホテル（経営者）	・11月は前年に近い水準で推移するものの、12月以降は忘年会や新年会を控える企業が増えることから、非常に厳しくなる。また、円高の進行を受けて、海外旅行に流れる客も増える。
観光型旅館（経営者）	・原油価格は下がりつつあるが、先行きが不透明であるため、消費はあまり伸びない。
都市型ホテル（スタッフ）	・客からは経費の締め付けが強まっているといった声も聞かれ、なかなか受注が進んでいない。忘新年会の予約も、例年以上に悪い状態である。
都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門は秋の行楽シーズンを迎えるが、予約の動きが鈍い。さらに、その後のオフシーズンについても、円高の影響で海外からの観光客はかなり減少する。宴会部門でも、法人客の利用が減少するなど厳しい状況となる。
都市型ホテル（営業担当）	・宿泊はシーズンに入り、予約状況は好調であった前年並みに推移している。ただし、最近では直前に動きが変化するため、予想が難しい。また、宴会も婚礼を含めて前年並みの予約となっているが、選挙を予想したキャンセルも出てきており、今後は厳しい状況となる。
旅行代理店（経営者）	・円高は海外での買物に有利であるほか、燃油サーチャージも下がるなど、プラス要因が出てきている。ただし、これだけ景気が悪くなると、業界全体への影響は避けられない。
タクシー運転手	・金融危機の影響で、今後はお金を使わない雰囲気が強まるため、会社関係でもタクシーチケットなどの利用が限られてくる。
タクシー会社（経営者）	・年末の繁忙期に向かうものの、客の財布のひもは固くなるほか、企業の交際費、交通費の節約も更に進む。
通信会社（社員）	・客の予算が縮小される方向にある。
通信会社（企画担当）	・先行きにはまだまだ不安要素があるため、今後は更に悪化する。
観光名所（経理担当）	・レジャーに対する客の財布のひもは、今後更に固くなる。
その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・今月は、プロ野球の試合や人気アイドルのコンサートが開催され、例年以上に盛況となったものの、今後は来場者数がやや減少する。
その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・消費者によるレジャーマインドの低下は避けられず、海外からの観光客の動きも鈍くなる。
その他サービス [マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージは服を脱ぐ必要があるため、寒い時期は来客数が減るが、落ち込みは年々大きくなっており、今後もその傾向が続く。
その他サービス [生命保険]（営業担当）	・米国経済の低迷で国内経済にも停滞感が出ているため、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（従業員）	・年末を控え、金融機関の対応によっては倒産する不動産会社が増える。
住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税の大幅拡充といった後押しがなければ、ますます悪くなる。
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）	・景気の後退で消費マインドが悪化しているため、今後は更に悪くなる。
悪くなる	・客の消費マインドが低下しており、良くなる雰囲気がない。
商店街（代表者）	・今年の冬のボーナス商戦については低調な動きとなる。
一般小売店 [衣服]（経営者）	・株価が低迷するなか、客の生活防衛意識が非常に強くなっており、有効な手立てが見当たらない。

一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	・周囲からは、銀行からの新規借入れが非常に難しくなっているほか、借換えも困難との声が増えている。また、商品の値上げが続くなかで所得は増えていないため、嗜好品の売上は減少していく。
一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・1年で最も消費が増える時期となるものの、とにかく環境が悪すぎる。建設計画のあったホテルも、7つのうち4つが中止や中断になるなど、街全体の雰囲気が悪くなっている。食品関係のトラブルもここへ来て増えており、逆風が吹いている。
一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・将来に対する不安は店側だけでなく、客の間にも感じられるため、今後は更に悪くなる。
一般小売店〔家具〕 (経営者)	・今後、業況が上向いていく要素が全くない。
一般小売店〔野菜〕 (店長)	・今の悪い流れは、これから最低1年は続く。
一般小売店〔花〕(店長)	・失業率の上昇など、不安材料ばかりであるため、まだまだ厳しくなる。
一般小売店〔雑貨〕 (店長)	・实体经济が今後ますます悪くなるため、禁煙、節煙の動きが強まる。
一般小売店〔楽器〕 (販売担当)	・様々な問題で消費マインドが低下しており、今後も買い控えが増える。
百貨店(マネージャー)	・今後は法人関係の経費削減が増え、年末の売上に大きな影響が出るため、売上は前年比で更に悪化する。
百貨店(商品担当)	・株値の低迷が続くなか、不要な物は購入を控える動きが更に強まっている。クリスマス商戦に向けた発注についても、客の動きは慎重になっている。
スーパー(経営者)	・金融不安や廃業、生産調整、人員整理などが毎日報じられるため、消費者の防衛意識が高まり、消費の落ち込みは更に強まる。
スーパー(店長)	・金融危機や景気の後退で客の節約志向が強まるため、来客数に対する買上げ率や客単価の低下につながる。
コンビニ(経営者)	・近隣ではビルの空室が目立ってきている一方、飲食店などの競争相手は増えているため、今後は更に厳しくなる。
コンビニ(経営者)	・周辺のホテルは外国人客が多いが、円高の影響で宿泊客が減少するほか、景気の後退で客単価も低下する。
コンビニ(店長)	・今後はリストラなどが進むなか、消費者の間で生活防衛の傾向が強まることから、小売業は特に厳しい状況となる。
衣料品専門店(経営者)	・今後も店舗の閉鎖が続くほか、ミセス層による衣料品やぜいたく品の買い控えが増えるため、今後半年は厳しい状況が続く。
乗用車販売店(経営者)	・株値下落による消費意欲の減退など、自動車の購入に対するマイナス要素が多い。
乗用車販売店(経営者)	・車を修理したいが、部品は新品ではなく、時間が掛かって中古部品で構わないといった声が増えているなど、先行きの見通しは厳しい。
その他専門店〔食品〕 (経営者)	・円高で輸入価格の低下が進んでいるものの、末端の飲食店までは効果が及んでいない。個人経営の飲食店などは、今後更に厳しい状況となる。
その他専門店〔医薬品〕 (経営者)	・売上の前年比が徐々に悪化しており、先行きの見通しは厳しい。今月も前年比で5%以上減少しており、特に既存店が非常に苦戦している。
一般レストラン(スタッフ)	・株安、円高による企業業績の悪化に伴い、今後は従業員の減給や解雇が進む。それによって所得が減少するため、消費も減少傾向となる。
観光型旅館(団体役員)	・最近になって廃業した施設があるなど、先行きの見通しは厳しい。
旅行代理店(店長)	・大企業の減益や中小企業への貸し渋りが連日報じられることで、消費者の財布のひもはますます固くなり、レジャーどころではなくなる。
通信会社(社員)	・今年はボーナスが減額されるほか、金融不安に伴って節約傾向が強まるため、年末商戦にはほとんど期待できない。
通信会社(管理担当)	・株値や為替で今の状態が続けば、業況は更に厳しくなるため、今年の12月から来年1月は大変な状況となる。
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・レンタルビデオでは人気タイトルが不足しているため、売上は今後も前年割れとなる。
住宅販売会社(経営者)	・チラシや住宅情報誌、ホームページでは集客できず、建設現場でフリーマーケットを行い、集客を図っている。こういった状況であるため、先行きの見通しは非常に厳しい。

		住宅販売会社（経営者）	・いつ地価が下げ止まって、客の購買意欲が出てくるのか、全く分からない。
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）	・景気はますます悪くなり、受注価格は以前よりも厳しくなる。ただし、取引先の動きは悪くないため、受注量は伸びる。
変わらない		輸送業（営業担当）	・商品の値下げを行っているため、今後は売上が伸びる。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達が定時に終わるほど配達量が減少しているため、今後も厳しい状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・輸出が落ち込んでいる反面、輸入関係の企業は好調である。特に、EUや北米の環境技術や医療機器を扱っている企業は、今後も伸びていく。
		金属製品製造業（営業担当）	・鉄スクラップ価格の急落で原材料の先安感が広がり、取引先による買い控えが始まっている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・業界では資金不足に陥っている企業が多く、融資が得られずに設備投資を抑えている取引先もみられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今後も景気は下降気味に推移するため、受注の減少が続く。
		建設業（経営者）	・極端に落ちることもなく、前年のように増えることもない。
		輸送業（営業所長）	・年末に掛けて繁忙期となるが、大きな変化は起こらない。
		輸送業（営業担当）	・通販関係のほか、個人間で送られる荷物が増えており、今後もこの傾向が続く。
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けて仕事量は増えるものの、金額ベースで伸びるまでには至らない。
		コピーサービス業（従業員）	・カラー印刷から白黒印刷に変更するなど、コストの削減に努めるサラリーマンやOLが増えている。今後は客単価の低下も進むため、売上は厳しい状況が続く。
	やや悪くなる		繊維工業（総務担当）
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後についても、需要が増加するような状況にはならない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・金融危機から雰囲気が非常に悪くなっており、今後は瓶業界にも良くない影響が出る。
		金属製品製造業（総務担当）	・経営の厳しいゼネコンによる安値受注が増えることで、採算の合わない注文が出てくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・景気全体としては恐慌のような状態であり、取引先による設備投資の縮小は避けられないため、当社の経営環境も悪化する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大手の仕入先で値上げが行われたため、販売価格に転嫁せざるを得ない。今後、競争力のない企業は更に厳しい状況となる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新商品の開発などを進めていかない限り、業況は良くならない。
		建設業（経営者）	・経済情勢の先行きは不透明であるが、民間企業による設備投資では中止や凍結が増えることになる。
		建設業（営業担当）	・受注の際に財務内容や健全性が重視され始め、大手に有利な状況となっている。さらに今後は、景気の先行き不安に伴い、設備投資の抑制や工事計画の見直しが増えてくる。
		金融業（営業担当）	・不動産業や建設業、小売業、卸売業など、すべての業種で売上の低迷が続くほか、販売低迷によって倒産も増える。
		不動産業（経営者）	・市場にはファンドからの優良な売却物件が出てきている。中には取得意欲のある買手もみられるが、銀行の融資が下りにくい状況であり、成約に至らないケースが多い。こういった状況をみると、先行きの見通しは厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・今後、広告市況が良くなるような環境の変化は起こらない。
		経営コンサルタント	・景気全体が冷え込むなかで、顧客や当業界の業況も落ち込みが続く。
		司法書士	・事件数の減少が続くなか、不動産関連の動きも少ないなど好材料も見当たらないため、やや悪くなる。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・以前の注文が先延ばしになっているなど、今後はまだまだ悪くなる。	
悪くなる		食料品製造業（従業員）	・景気の悪化で原料や資材価格が値上がりするわけではなく、寡占化の進んだ大手メーカーによる強引な値上げが進んでいる。一方、製品価格は量販店の要請で下落している。このような状況では、今後も景気が良くなることはない。

	繊維工業（団体職員）	・年末需要の大部分は企業のノベルティー注文に支えられているが、景気の悪化で受注が減少する。	
	繊維工業（総務担当）	・株価の急落で、今まで高収益を上げていた上場企業を中心に、業績予想の下方修正が相次いでいる。それに伴い、今後は客の購入マインドも低下してくる。	
	化学工業（経営者）	・得意先に輸出関連企業は少ないが、それでもこの1週間で受注が急減している。売上の減少で体力の落ちている得意先も多いので、今後は今まで以上に厳しい状況となる。	
	金属製品製造業（経営者）	・今年度下期は内需が激減するため、受注量が減少する。	
	金属製品製造業（管理担当）	・今後も、不動産会社の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化で、新築マンションなどの計画中止が増える。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・輸出関連の受注が減少するほか、公的需要もほとんど伸びない。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	・景気が上向きになるには、まだ少し時間が必要であるため、当面は悪化傾向が進む。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・景気が更に悪くなることは確実であるが、先行きについてここまで分からないのは初めての経験である。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・景気の先行き不安により、身の回り品に対する消費マインドも低調となる。	
	金融業（支店長）	・取引先の建売業者では、建築士法の改正で来年度から建築確認が更に取りにくくなるなど、先行き不透明となっている。一時的に事業を控える動きもあるため、今後は深刻な状況となる。	
	不動産業（営業担当）	・分譲マンション業者、戸建業者は、銀行融資が絞られるなかで資金不足となっている。最近では、開発素地を投げ売りして現金化する動きも増えているなど、今後はますます悪くなる。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・ここ5か月間の折り込み収入は、過去の平均に比べて2割近く落ち込んでいる。上向き気配は全くないため、先行きの見通しは厳しい。	
	広告代理店（営業担当）	・売上が前年比で急激に落ち込んでおり、同業他社の倒産も増えているため、先行きは厳しい。	
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（経営者）	・一般の派遣は、年末から来年度に掛けての受注は例年並みとなっている。その一方、IT関係は大型案件の延期で技術者が余ってきているものの、極端に悪くなることはない。
		人材派遣会社（社員）	・今の不安定な状態が急速に改善することはないが、手をこまねいていても仕方がない。考えられる手をすべて実行することで、半年後ぐらいには成果が出てくる。
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・製造業を中心に雇用調整が進むため、派遣需要も減少する。
		人材派遣会社（営業担当）	・採用に際して企業の求めるレベルが高くなり、求職者とのマッチングが今後ますます難しくなる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気の先行き不透明感により、雇用の悪化が消費の悪化につながるという負のスパイラルが生まれるため、先行きの見通しは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中小企業の求人によって支えられている在阪新聞社の求人広告は、今後も厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の体力が落ちてきているため、経費の削減が増えている。特に広告費は企業が最も削りやすい費用であるため、今後は厳しい状況となる。
		職業安定所（職員）	・米国発の金融不安などで先行きの見通しは厳しく、企業の採用意欲が上昇する要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・景気の先行き不透明感が高まり、企業の景況感も悪化しているため、雇用面では悪化傾向が強まる。
		職業安定所（職員）	・求職者が増加する一方、求人の減少する傾向が続いている。中小企業に聞いても、ほとんどの企業が今後3か月の見通しは良くない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・今後は採用数の更なる減少が続く。
		民間職業紹介機関（支社長）	・企業の採用意欲が減退すると同時に、採用水準も上がっている。新規求人も前年比で約20%減少しているなど、今後は厳しい状況となる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・金融市場の動揺は長引くほか、企業からの追加求人の伸びも悪いため、先行きの見通しは厳しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現時点で明るいニュースがないなど、先行きの見通しは厳しい。

悪くなる	人材派遣会社（管理担当）	・世界経済が減速するなか、下向きの動きが続く。欧米での金融危機の深刻化や景気の更なる下振れ懸念、株価や為替の大幅な変動などから、景気は更に厳しいものとなる。
	人材派遣会社（支店長）	・現在の不安が解消されない限り、企業は雇用に対して積極的になれない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株価下落の影響で、売上は前年比で70%台の状態が続くという、厳しい状況となる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人状況は以前から低調であったが、今後は更に冷え込む。パート、アルバイトですら、広告量が減少傾向になってきている。
	職業安定所（職員）	・米国発の金融危機が世界の株安や円高を招き、今後輸出企業は大打撃を受けることになる。そのしわ寄せが中小、零細企業に来るほか、最近は貯蓄のない在職求職者が増加しているなど、先行きの見通しは厳しい。
	職業安定所（職員）	・夏ごろまでは、中国は米国の不況の影響を受けないとする企業が多かったが、最近は様子が変わってきている。新卒採用の内定は既に出した後であるため、今後は人員調整で中途採用求人を取り消す企業が増える。