

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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	-	-
		タクシー運転手	・タクシー業界では来年、規制の見直し、法改正で需要と供給のバランスが均衡してきて、運転手にとっては収入が少しは良くなり、景気はやや良くなる。
		設計事務所（所長）	・政府の土地税制及び住宅ローン税制が良くなるような雰囲気、物価も落ち着き、上昇に転じる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産の動く時期でもあるが、住宅ローン金利が下がったことや過去最大の住宅ローン控除が実現すれば、消費者に購入意欲が出てくる。また、売主業者の決算前の大幅値引きが期待でき、販売量が増加する。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先には税制優遇もはっきりし、今、買い控えをしている客が動く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・公共料金の上げが相次いでおり、景気は悪くなる一方なので、客は買物を控えている。年末だというのに商店街に全く人通りがないので、今後も厳しい。
		百貨店（管理担当）	・年末年始の販促準備として前年の販売データを見たところ、前年並みの販売量を確保できると判断したので、年明け、春先までは目標を高め進めていく。
		百貨店（広報担当）	・防寒アイテムの繁忙期に向けて、価格政策を実施し、客がイメージする価格に近いプロパー商品の再投入を図っている。シーズンに入ったころの価格帯からは2～3割抑えた、値ごろ感がありながら今年のトレンドを捉えた商品の動きが良い。今後も、この動きが続く。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として景気の低迷は続くが、一部円高還元商品への期待もある。ボーナス額の減少などにより、歳末商戦も継続して厳しいが、価格帯を見直して買やすい商材を適時に提供することで、購買につなげていく。
		百貨店（販売促進担当）	・小売ではセールや年末年始需要など、商戦シーズンとしての盛り上がり要素はあるものの、全体的な低単価傾向とセール後の反動でプロパー品の初動が遅くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・物価高騰の影響は沈静化しつつあるが、金融不安の消費者に与える影響は大きく、改善の兆しは今のところ感じられない。
		百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境は、アメリカ金融界から端を発した世界的な株価下落、急激な円高による日本の輸出企業の減益予測や証券会社の損失拡大など、不安要素が改善されていない。冬のボーナスの減少予測など、年末の消費を改善する要因もない。消費者の消費全般に対する抑制意識は今後更に強まる。
		スーパー（店長）	・現段階で店でできることはすべてやりつくしている状況であるが、ここまでしてもなかなか数字が改善されない。特に、価格面では第一競合店との価格合わせを徹底して行っているのに、当店が高いとか安いということはなく、良い物をしっかりと売っており、接客サービスも向上しているが、なかなか思うように結果が出ていない。この状況はしばらく変わらない。
		スーパー（仕入担当）	・店頭販売価格の下落による各社間の競争が激しくなり、客の選択肢は増え、シェアの奪い合いの様相となっていく。
		スーパー（統括）	・客の買物動向を見ていると、広告掲載の価格を強調した頻度品などには朝行列を作っても買物に来るが、目的の価格強調品だけを買ってレジを通過するという買い方が非常に目立つ。この状況は今後2～3か月先も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来店客の使用している車両等に傷みがかなり激しく見受けられても、なかなか台替えにまで話が進まず、苦戦することが多く、契約にもつながっていかない。この状況は今後も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・大型トラック部門というのは建設関係に従事している客が多いが、ここに来て、上場会社が2～3件つぶれており、受注の減少やミキサー関係の建設減など、社会情勢が良くない状況である。建築関係が伸びないことには、大型トラック部門が伸びることはないのでは、悪い状態のまま、来年3～4月ごろまでは変わらない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・1年のなかでも稼ぎ時である12月に向けて来客数が伸びていくはずが、今のところあまり伸びていないので、先行きの景気もあまり回復するということはない。

	都市型ホテル（スタッフ）	・3か月後の披露宴の予約状況は少し上向きつつはあるが、まだ楽観視はできない。世の中の景気があまり良い状態ではないので、披露宴にも影響するのではないかと心配している。
	旅行代理店（従業員）	・海外渡航を取り巻く環境は依然として厳しいものがあるが、来年1月からの燃油サーチャージ値下げ、円高等の追い風要素も出てきてはいる。しかしながらそれらが業績に結び付くにはまだ時間が掛かるため、こじばらくは今の厳しい状況は変わらない。
	タクシー（団体役員）	・チケット契約企業の交通費削減と、一般利用者の節約傾向は今後も続くので、新年の各行事が行われたとしてもタクシー利用には結び付かない。
	通信会社（営業担当）	・同業他社の新サービスが開始される予定があり、デジタル、インターネットへの関心は高まると思われるが、当社としては苦戦が見込まれる。
	通信会社（営業担当）	・地上デジタル対策としての需要はあるものの、新築戸建の減少や月額利用料への拒否反応により、ほぼ横ばいの推移となる。
	観光名所（職員）	・11月のかなり良かった状況がこのまま継続する。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ的には厳しいが、顧客ニーズにマッチしたライブや文化的イベントを提供できれば関連商品、サービスへの波及効果は期待できる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・食料品関係はそこそこ何とか維持しているような状況であるが、値段が1円でも高いと買ってもらえない。非常に利幅が少なくなっており、難しい状況に入っている。その他衣料品などは買い控えて見向きもしてくれない。今後も厳しい状況が続く。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・12月の歳末商戦に向けて、値ごろの安い商品でないと売行きがあまり良くないので、パーゲンの前倒し等で乗り切りたい。今後もこういう状態が続く。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・これから先良くなるという要素が見当たらない。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年度末に掛けての案件数、1案件当たりの金額が減ってきている。このままだと法人の仕事が減り、年度末に掛けてはあまり期待できない。
	百貨店（総務担当）	・高額耐久消費財、宝飾雑貨等の売上は更に落ちていく。百貨店の売上を支えてきた分野だけに、厳しい状況は長く続く。
	百貨店（企画担当）	・原油価格や商品先物価格は一時より低下してきているが、仕入価格、販売価格の低下には当面つながらない。さらに不安定な金融、証券市場と企業の業績悪化による収入への影響は、今後、慎重な購買態度を更に促す。
	百貨店（営業担当）	・過去においても景気に影響を受けづらい婦人服、婦人服飾雑貨の売上が大幅に低下しており、景気後退を実感している。消費マインドの冷え込みが払拭されるにはしばらく時間が掛かる。
	百貨店（営業担当）	・セール販売等の拡大で商品単価の下落による売上の減少が懸念される。衣料品関連では、既に生産調整に入っているとの情報もあり、販売点数の横ばい、単価ダウンによる売上苦戦が予想される。集客増による下げ止まりにブレーキを掛けることが命題になり、同業他社との競争激化が必至である。食料品についても前年からの相次ぐ値上げにより売上は増加したものの、来年は一段落して大きな伸びは期待できない。しばらくは厳しい状況が続く。
	百貨店（販売促進担当）	・駅ビルの改装に伴い来客数が減少している。どこの店舗も食料品を強化しており、来客数に直接影響が出ている。コート、ブーツ等の冬物主力商品がどこまで伸ばせるかが今後の売上に大きく関係してくる。
	百貨店（業務担当）	・石油、特にガソリン等の値段が下がってきたものの、実際の物価までは連動して下がっていない。先行きに明るい展望が何もなく、現状の不安しかないことが、購買意欲の低下につながっている。年度中は特別に好転するような何かがない限りは同じような傾向をたどるしかなく、非常に厳しい。
	スーパー（統括）	・ガソリン価格は下がったが、駐車台数の前年割れが続いている。政治も含めた社会不安があり、財布のひもがなかなか緩まない状況はこれからも続く。
	スーパー（経営者）	・年内は何とか今までの延長線上で行くと思うが、年明けは客の気持ちが節約モード一色になってくると思うので、非常に厳しくなる。

スーパー（統括）	・世界的な不況の流れから雇用環境が悪化してきている。心理的な要因もあるせいか、客の生活防衛意識が段々強くなってきており、この先しばらくは更なる消費の停滞を避けられない。
スーパー（仕入担当）	・国内、海外共に世界的な不況感が強く、消費はますます冷え込む。特に、クリスマス、年末は商品の売価が上がるが、高い商品は売れない。
コンビニ（経営者）	・駅前立地の当店は、年末に比べ年始は連休が重なる影響もあり毎年苦戦をする。このところの3連休では今までより売上が良くない。連休中は店の前で工事をしている職人の仕事か休みになる影響だと思うが、それ以上に前年を下回ることがあるのは、一般客も少し減少しているからであり、先行きは少し悪くなる。
コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が更に薄れ、期末に向け競争店の出店が予想される。また、プライベートブランド商品等、低単価商品への切替え、構成比アップが進む。
コンビニ（店長）	・クリスマスケーキ、おせち等の予約状況の出足が悪い。どのくらい予約が取れるかはこれからの努力次第であるが、前年より落ちそうである。
衣料品専門店（経営者）	・婦人アウターの単価の良い商品の動きが良くない。売上は年末に向かって厳しい状況になる。
衣料品専門店（次長）	・原油、材料費についてはやや改善してきているものの、今度は金融不安の心理的影響で来客数が少しずつ減少している。防寒物についても安い値段で暖を取れるようなものを購入する傾向があり、石油ヒーター、ホットカーペットより、こたつや中綿物で寒さをしのぐ商品の比重が高くなっている。来客数の減少と、単価ダウンが今後も進む。
家電量販店（統括）	・各企業業績の下方修正に伴う株価低迷は、耐久消費財の購買意欲をますます減退させていく。
乗用車販売店（営業担当）	・高額車種はもとより軽自動車も低迷し始めている。中古の話も減少していて高年歴車の客も買換えを渋っている現状から考えると、先行きも厳しい。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・一部上場の競合店の出店が止まらない。近隣に出店があるとその店が2割ダウンしてしまうため、影響が大き過ぎる。差別化に掲げる推奨品等は高単価のため売りにくく、以前よりも価格のシビアさを求められており、サービスの質では追い付かないので、先行きも厳しい。
高級レストラン（支配人）	・客の動きが鈍く、予約の電話が減っている。法人の予約も少なくなっていたが、ここに来て一般客の予約も減少気味になってきている。
一般レストラン（経営者）	・全く先行きが見えず、市場もかなり暇な様子である。これから暮れにかけて、忘年会の予約もまだ入っていない状態なので、先が見えない。
一般レストラン（経営者）	・3か月後も金融ショックからなかなか抜け出せず、悪くなっていく。周りも契約社員等が皆解雇されたり、リストラの話が多い。会社の動きも全然良くなく、お金を使って酔っ払っているという客がほとんど見えなくなっている。
都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量も前年に比べ悪化している。
旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積件数が少なく、受注件数も少ない。国内の宿泊施設の予約担当者からも、軒並み予約件数が少なくなっている話を耳にしている。
旅行代理店（従業員）	・海外での事件事故が多く報道されているため、先行きはやや悪くなる。
タクシー運転手	・客はとりあえず先が不安でお金が使えないという状態なので、先行きも厳しい。
通信会社（営業担当）	・担当エリア内の自動車メーカーの工場で大規模な人員整理が年末に行われる。サービスの加入実績に影響が出る。
通信会社（営業担当）	・競合他社攻勢は今後も継続する上に、客の消費支出の抑制も続く。
通信会社（総務担当）	・解約に向けた動きが水面下で広がっている恐れがあり、特に、大型集合住宅で数件解約が見込まれている。さらに、当社の近隣にあるファミリー向けレジャー施設が来客数減少のため、来年1月に閉鎖が決まったようである。
通信会社（管理担当）	・年末の販売トレンドが翌年度の第一四半期に影響するので、しばらくは減少傾向となる。
ゴルフ場（支配人）	・会員専用のコースではあるが、会員の来場比率が60%を占めるようになり、2～3か月先の予約も会員中心で、ゲストが減少し始めている。

	<p>その他サービス〔学習塾〕（経営者）</p> <p>その他サービス〔結婚式場〕（従業員）</p> <p>設計事務所（所長）</p> <p>設計事務所（職員）</p>	<p>・景気の低迷で、このところ生徒数の減少が著しくなっている。先行きも厳しい。</p> <p>・予約数の伸び悩みは今後も続きそうである。</p> <p>・景気全体が非常に悪くなっていると同時に、業者間の過当競争が非常に激しくなっており、12～3月までの間に仕事が増えるような見込みがない。</p> <p>・好転に転じる材料が見当たらない。</p>
悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>一般小売店〔和菓子〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>百貨店（総務担当）</p> <p>百貨店（総務担当）</p> <p>百貨店（広報担当）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>百貨店（販売管理担当）</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>衣料品専門店（経営者）</p> <p>衣料品専門店（経営者）</p> <p>家電量販店（経営者）</p> <p>家電量販店（営業統括）</p> <p>乗用車販売店（経営者）</p> <p>乗用車販売店（渉外担当）</p> <p>その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）</p> <p>その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）</p> <p>一般レストラン（店長）</p> <p>都市型ホテル（経営者）</p>	<p>・来客数、売上が減少しており、今後もその状況は続く。何か具体的な方策が出てこない限りは難しい。</p> <p>・県内で大型のショッピングモールが相次いでオープンしており、大型店の価格競争が激しくなっている。一般の小売店には厳しい状況になる。</p> <p>・給料、賞与が上がらない不安や、オーバーストアのため、悪くなる。</p> <p>・ボーナスの削減等は、今後の消費動向に大きく影響するものと思われる。</p> <p>・企業収益の圧迫から第2次リストラ等を受けた雇用問題が顕在化し、併せて所得水準の低下が予測されるため、消費者は更なる自己防衛に走る。</p> <p>・経済不況に伴い、来客数、買上単価、売上高共に10%程度落ち込んでいる。財布のひもは当面緩くはならない。</p> <p>・ボーナスの支給が各社共におぼつかなく、支給されたとしても、客は物を買うような心境にならない。</p> <p>・客の目は厳しく、セールにも踊らず慎重で、何をやっても当たらず、やるだけ経費倒れになっている状況である。競合も含め、価格重視に頼りすぎ、単価が上がらず悪循環であり、この状況をすぐに解決することは非常に難しい。</p> <p>・景気対策への期待感が薄いことや、ボーナスの減少、企業倒産件数の増大など、収入減が切実な問題として表面化してくるため、消費は更に低迷する。</p> <p>・歳暮ギフト、クリスマスケーキ等の予約が大きく落ち込み、回復しそうにない。</p> <p>・景気の冷え込み感がセールにどの様に影響するか不安である。客は必要以外の物は購入しないし、プライスにも敏感で、価格下げ幅が大きくなり、売上、粗利益共に不安材料が多い。他地域の大型店のセール前倒しも気になるところである。</p> <p>・客は暗いニュースばかり耳にしているため、買物への意欲があまり見られず控えめである。また、体感温度で服を選んでいるため、小物で間に合わせているようで、今からバーゲン待ちの話も聞こえる状況なので、先々あまり良くなならない。</p> <p>・足元の消費の減速と今後への好材料不足から、回復には時間を要する。</p> <p>・年度末になり、企業の本決算に当たり、企業業績の低迷で来年度に向けてのリストラ策や設備投資削減の方向での話が中心になるため、消費者の心理は更に冷え込んでいく。</p> <p>・世界同時不況のような状況になってきているが、これが日本経済に広がり一般消費者にも浸透した場合、消費行動は相当冷え込み、売上に影響する。まだまだ落ち込む要素は出てきている。</p> <p>・金融不安の解消は来年3月以降との情報であり、倒産増、雇用問題、消費財価格不安定など身近に不安材料が蓄積されている。よって年末年始の需要活気も期待薄であり、特に、高額商品の低迷が懸念される。</p> <p>・昨今のメディア報道等で、消費者は消費行動に対して慎重になっている。年末賞与支給以降の動向が気になるところである。</p> <p>・1年で1番商品が動く時にこれでは、年明けは最悪に間違いない。</p> <p>・今のところランチだけは何とか持ちこたえているので、今の調子でランチの客が少なくなったら、2～3か月先は店の存続が危ぶまれる状況にまで追い詰められている。</p> <p>・ホテル周辺のコンベンション施設での大型イベントは海外からの客が激減しており、宿泊やそれに伴う宴会等すべて縮小傾向にあるなど、多大な影響が出始めている。また、一般宴会や婚礼等についても客単価が減少しており、すべてのセクションで先行きは不透明なので、悪くなる。</p>

	都市型ホテル（スタッフ）	・この経済危機を脱け出すきっかけが一切みえない。今後もしばらくは悪化が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼受注件数が伸び悩み、1 婚礼当たりの来賓人数も減っている。さらに景気不安もあり、披露宴の親からの負担も減っており、悪くなる。
	タクシー運転手	・会社の交通費はますます厳しくなり、同時に営業区域の交通規制が厳しくなっている。早く減車措置を取らないと、空車であふれ返ることになる。
	タクシー運転手	・先行きの不安から、客は守りの生活に入っており、今後のタクシー利用は控えたいという話をよく聞いているので、利用率は下がっていく。
	タクシー運転手	・あちこちの会社がばたばたとつぶれている。タクシーは、そうした影響をすぐ受けるため、良くなるわけがない。
	タクシー（団体役員）	・これだけ景気が悪くなると、客の利用が少なくなるので悪くなる。
	美容室（経営者）	・客がディスカウント店に流れているようなので、今後も厳しい。
	設計事務所（経営者）	・当社は 6 割が行政の仕事であるが、構造事務所の範疇である耐震診断の設計のみで、意匠設計はほとんどない。1 つの仕事でも低価格入札で取り合うような状況なので、年度末には業績が悪化する。一般設計についても全く動きがなく、客も少し様子を見ようという雰囲気である。
	設計事務所（所長）	・今年の始めからの計画物件も決まっていないうし、これからはますます厳しくなる。
	住宅販売会社（経営者）	・不動産市場が急激に冷え込んでしまい、その上銀行の建設、不動産業への融資が貸し渋りや貸しはがし等により、中小企業は資金不足に陥っており、今後も厳しい。建設、不動産、中小企業への融資を復活させるような金融機関への対策や、住宅事情が回復するような対策が早急に必要である。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の集客数、資料請求等の件数共に減少している。したがって、今後の成約及び売上は大変厳しくなる。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の条件が良くなるが、まだ動きはない。厳しい状況は今後も続く。
	その他住宅 [住宅資材]（営業）	・販売量の落ち込みがあるのはもちろんだが、新規の引き合いが減っているので、将来的にも期待できない。
企業 動向 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	変わらない	-
	食料品製造業（経営者）	・11月になって急に悪くなったので、これ以上大幅に悪化するということはない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・いくつかの企業からの注文を見ていると、やはり横ばいの状態が続いていると実感している。今後もこの状況が続いていく。
	建設業（経理担当）	・景気が良くなるような要因は何もない。近隣では同業はもちろんだ、他業種でも悪い話が続いている。
	輸送業（営業統括）	・年度末に掛けて多少発注数が伸びるものの、見込めるオーダーの数がまだ少ない。
	社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
	税理士	・株価がこのままの低水準を保ち、円高もこのまま推移しそうな現在、悪い材料がこれ以上は現れないと思われるため、景気は横ばいで推移する。
	その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	・建設、不動産業界の不振により、マンション建設は計画が中止になるなどで、近い将来の建築件数が少なく、今後の営業活動の見通しは明るくない。
	やや悪くなる	-
	繊維工業（従業員）	・これだけ景気が減速すると、消費者はまず衣食住のうち衣を節約し買い控える。したがって業界として消費が冷え込むばかりか、諸物価高騰分を価格に転嫁できない。現在、春夏物の引き合いがほとんどない状況が続いており、当業界の景気は底を打っているようである。今後 2 ～ 3 か月はやや悪くなるか横ばい傾向で推移する。
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・受注件数、月間売上も約 2 割減となっており、先行きが大変不安である。
	化学工業（従業員）	・原油の値下がりを理由に、値下げ要求が増加している。商品の動きは悪く、減産する予定である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・原油価格の高騰が一段落したため、取引先から早くも値下げ要請が来ており、年明けから実行予定なので利益は全く出ない。
	金属製品製造業（経営者）	・リピート品も減る一方で、新規営業の成果も全くない。価格の問題ではなく、発注するものがないようである。この閉そく状態が続くそうである。

	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が最低の状態になっているので、この先も厳しい。
	電気機械器具製造業（経営者）	・まだ受注残があるため、例年と同じ仕事量が確保できているが、ここ1～2か月はプレハブ住宅向けの商品受注が減少に転じており、先行き心配である。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・仕事、注文がないという大変な事態になっている状態で、先行きも悪い。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・現在の市況が続くようだと、消費者は美容に掛ける費用を絞り込む。薬剤の消費量も右肩下がりとなり、売上、利益が低下する。
	金融業（審査担当）	・原材料の高騰及び急激な受注減少により、建設業及び製造業の業況は一段と厳しさを増す。
	金融業（支店長）	・取引先では当面、売上の増加見込みもなく、またそれに対する政府の緊急特別融資もかなり審査が厳しいため、中小企業にはあまり効果が得られず、年末に当たってかなりの資金難が生じるものと思われる。
	不動産業（経営者）	・売買は買い控えがあり全く動かなくなっているため、2～3か月後も厳しい。
	不動産業（総務担当）	・オフィスの入居状況は悪くはない状況が続いているが、店舗系のテナントの中には原材料の値上げや売上低迷などの理由から、賃料の値下げを切実に訴えてきている店舗もある。年末商戦次第のところもあるが、この傾向は今後しばらく続く。
	広告代理店（従業員）	・原油が下がっているのに、製品を作るポリエチレン商品の価格が下がらない。数度にわたる材料値上げの時も、製品販売価格を上げられなかったため、収益が圧迫されている。
悪くなる	食料品製造業（経営者）	・将来への不安から、客の購買意欲がわからない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・全く先が見えない。案件もない。提案も検討の対象にならない。ガソリン等が下がっても、化成品などは一度上がったら下がらない。
	金属製品製造業（経営者）	・幸い、当社は多くの業種の仕事をしているので、新規事業はないがメンテナンス等の仕事で細々と食いつないで、景気回復を待つしかない。
	金属製品製造業（経営者）	・ここまで冷え込んでしまうと、急に良くなるとは思えない。当社の得意先は輸出企業であるが、円高、アメリカ、中国の影響で輸出企業は厳しく、国内向け産業も良くないため、景気が回復するとは思えない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の雰囲気は、どこも相当悪い。仕事が半分になったと言っているところもある。当社では受注して加工したにもかかわらず納められない品物が結構倉庫に入っている。今後もっと悪くなるとほとんどの取引先が言っており、大変なことになりそうである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・今まで、全国的に納めた製品のメンテ修理が非常に多くなって、新規受注がほとんどないような状態が始まっている。今後も新規需要が出る見込みは非常に少ない。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・当社のトラック部門は春先からずっと順調に来ていたが、10月半ばから材料が動かなくなってきて、来年3月には今までの半分になるような状況になっている。他社同様、これから当社でも契約社員を解雇するので、良くなるのは4月ころからである。これからは我慢の月になる。
	建設業（経営者）	・材料関係が原油の高騰から今は下がっているが、建築材料は鋼材は下がり始めているものの、他の材料は下がるよりも上がっているようであり、今後は悪くなる。
	輸送業（経営者）	・これだけ景気が悪くなってきており、この先すぐ我々零細企業が回復できる状態にない。いつ倒産してもおかしくない状況であり、先行きは悪くなる。
	金融業（従業員）	・投資候補先の会社で、ここ3か月の売上が下がっており、年明け以降の売上も確定していないところが多いので、先行きは悪くなる。
	金融業（審査担当）	・企業業績は悪化しており資金繰りも厳しくなっている。金融機関は融資姿勢を厳しくさせており、セーフティネット保証の効果も今一つと言わざるを得ない。年末に向けて経済環境はますます厳しくなる。
	司法書士	・株価の低迷と円高により利益は圧縮されており、改善の見通しが無い。

		経営コンサルタント	・日本のコンピュータソフト開発において、人件費が安くて人材確保が容易な中国、ベトナム、インドなどに拠点が多数作られてきたが、こうした企業からの相談が増えている。これまで確保できていた国内企業からの受注が減少している。発注が他へ移っているのではなく、システム更新の時期を後へずらしている受注先が多いという。各企業とも、景気後退の備えに入ってきている。
		経営コンサルタント	・製造業がかなり悪くなる。特に製造装置関連で受注が10月ごろから半減又はストップしているケースもある。信用保証の特別枠の申込に殺到している状況なので先行きは悪くなる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・景気低迷の影響が大きく、客先の活気がなくなっているため、更なる仕事量、受注量の減少が予想される。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・セーフティネット保証制度の指定業種に映像制作業が入っていないので、業界全体として融資状況が大変厳しい状態になっている。年末、年度末に向かい、更に厳しくなる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・来年度の予算に対する取引先からの返事がまだ出ていないので、今後の仕事のめどが立たない。
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（支店長）	・取引先増員オーダーの見通しが少なく、後任のない人員削減による終了者が増えてきており、底が見えない。
		人材派遣会社（営業担当）	・全体的に求人数は落ち込むように思えるが、年度末の短期的な需要や来年度に向けての需要が出てくるのではと期待している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数の減少、及び雇用形態がパート、アルバイトに偏った傾向は今後も続く気配である。決して良くない状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求職者数は増えているが、それに伴って求人数が増えている状況にはないため、就職が困難である状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・製造業の事業所を中心に受注量が大幅に減少しているとの声を聞く。また、前年はなかった従業員の雇用維持に関する助成金の相談を受けるようになってきている。この状況が今後も続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣での仕事が少なくなり、業務の見直しにより人員カットの動きが予想され、厳しい雇用環境が見込まれる。
		人材派遣会社（業務担当）	・年明けには受注が落ち着き、低い水準で推移していく。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車、自動車部品、証券、保険と求人が無い上に、派遣スタッフの終了告知が相次いでいる。また、銀行、信託も横ばいのまま改善の兆しが現れない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用におけるダメージはむしろ来期に出てくる。新卒、中途にしても採用予算の削減は避けられない。
		職業安定所（職員）	・小売業の店舗閉鎖が続いている。また、製造業では受注が半減し、雇用調整が行われているが、いつまで存続できるか不安視している。新規求人数は大幅な減少が続いており、雇用情勢は厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・原油高や原材料高騰による値上げ、また今後なされる値上げ等により、買い控えなど個人消費は低迷している状況にあり、企業収益の圧迫が続いている。このような中、追い討ちをかけるように米国の金融危機から始まった世界的な金融不安の影響、急激な円高から、雇用調整の情報もあり、景気は悪くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少傾向が進行している状況なので、やや悪くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今の求人採用の動きは非常に保守的で厳しく、減少傾向にあるが、この状況はすぐに回復するような感じではなく、しばらくは続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度新卒採用の募集状況を過年度求人実績企業へ確認しているが、採用中止や保留企業が例年より非常に増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・株価も落ち込み、全般的に景気が悪化しており、企業は採用を控えようとする。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・景気不況のあおりが、労働市場の悪化に更に拍車を掛けていく。
		人材派遣会社（営業担当）	・景気の回復は絶望的である。求人数が減少し、求職者は増加する。たとえ3か月後景気が回復しても、すぐには雇用の回復は望めない。

求人情報誌製作会社 (営業担当)	・外部募集に対するコスト抑制の動きが強く、人材配置による内部調整を行う企業が多い。年内採用に対しては、特にシビアに動いている。
求人情報誌製作会社 (広報担当)	・これまでは、不況でも元気な業界があって、それがけん引して突破口を開いたのだが、これだけ全業種総崩れとなると、もはや手の施しようもない。
職業安定所(所長)	・景気後退により企業の採用意欲は引き続き減退する。また、休業など、雇用調整に関する相談が寄せられていることから、年末及び年度末での離職者の大幅な増加が懸念される。
職業安定所(職員)	・金融危機、円高により急速に景気が冷え込む中で、製造業は大幅な減産と設備投資の抑制を行い、卸売、小売業では消費意欲の低迷があり、不動産業は市況の悪化、建設業では不動産業における市況の悪化に伴う受注量の減少などがあり、企業の雇用を抑制する姿勢は一層濃くなる。
民間職業紹介機関(職員)	・ここしばらくは求人数、採用数共に良くなる兆しが見えていない。3月決算企業の来期計画が出てくるのは年明け以降になるが、景気動向、心理要因共に明るい材料が少なく、しばらくは厳しい環境が続く。