

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・愛知万博が終了したこともあり、グループ客、団体客からの受注が9月末以降増えてきている。少し団体客の動向が活発化してきたようで、最悪の状況を脱しつつある。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・朝夕に寒さを感じる日が増え、遠方からまとめ買いの客が来店するようになった。ただし、商店街への来客者は依然として少ない。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	販売量の動き	・久しぶりに物が動く気配を感じた。時計の修理に来た客が話しているうちに新しい物に買い換えたり、我慢していたが買おうという客が増えたりと、全体の雰囲気明るくなってきている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・単に安価なものではなく、自分の好みにあった商品は多少値段が上がっても購入がみられる。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	販売量の動き	・月の前半は天候が悪かったが、後半は秋らしくなったので商品の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・商品の購入の決定が以前よりも早くなった。新規にオーダースーツを購入する客が増えてきた。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・買上げ単価は低下しており、以前からの変化はみられないが、周辺の店舗を客が買い回っており、来客数は増加傾向となっている。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・昨年にはなかった在阪球団の優勝セールのほか、月中旬は気温が平年並みで推移したこともあり、売上が前年を上回る日が多くなっている。客の買う意欲を若干ながら感じる。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・在阪球団優勝セールなどで盛り上がり、客が動いている。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに、鍋物関連商品の動きが良くなり、生鮮食品を中心に売行きが堅調である。雨や、他社による在阪球団優勝セールもあったが、影響は少なかった。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・既存店ベースの売上前年比の推移は、8月がマイナス2.0%、9月がマイナス1.1%、10月が23日現在でマイナス0.5%と着実に回復傾向にある。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・新型車が思っていたより売れている。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・飲食店の新規開店、改装に伴う需要は徐々にではあるが回復してきている。また、一般家庭からのイベント用の需要は引き続き堅調に推移している。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕 （経 理担 当）	販売量の動き	・アンテナショップの売上が、売上目標、前年実績共にクリアした。
		スナック（経 営者）	来客数の動き	・入店客の入れ替わりがあるほどの来客数はないが、途絶えていた常連客が来店するようになってきたので、少し安定してきた。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・予約の人数が以前より増えてきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ビジネスを中心に個人宿泊客が伸びている。同地区内のホテルも全般的に5%前後稼働率が上昇しており、人が動き出しているという実感がある。会議、宴会も前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗車機会の増加は堅調で、加えて企業のハイヤー需要も回復傾向にある。さらに、ホテルとタイアップした観光付き宿泊プランなどの需要も徐々に定着し、増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・神戸空港関連のイベントや選挙などがあったので、客の動きが良かった。また、客の会話から上向きになるといふ話がよく聞かれるようになった。
通信会社（社 員）	競争相手の様子	・F T T H（光ファイバーによる家庭向けのデータ通信サービス）事業者との提携が確定し、競争から協業に向けた状態に移りつつある。		
美容室（店員）	単価の動き	・新しいトリートメントメニューを開発したことで、客単価が伸びた。		

	その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・レンタル、物販売上とも前年並みだが、新店舗の売上は好調である。
	設計事務所 (所 長)	お客様の様子	・商業地の不動産価格が上がっているという話を、いろいろなところから聞くようになった。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・顧客の要望が多様化し、予算もそれに伴って多くなっている。ただ、以前のように高い仕様を求めるだけではなく、インターネットなどで十分な調査をした上で、実質的な価値のある物に必要な最小限の費用をかけるスタイルが増えてきた。
	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・当社は販売実績がなかなか上がり苦戦しているが、順調に商品仕入れができていない企業は、B級物件でない限り比較的早く売上が成立している。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今月に販売を開始した物件は、投下した広告量から想定していた来場者数を上回る来場があり、販売自体も好調に推移している。
	その他住宅 [情 報誌] (編集 者)	お客様の様子	・昨年に比べて新築マンションの供給の波がやや遅れて来たが、おおむね順調な立ち上がりで、集客ベースは昨年並みである。価格調整はエリアによってばらつきがあるが、都心部では相場の上昇がみられるほか、高額住戸の動きも悪くない。
変わらない	商店街 (代表 者)	販売量の動き	・単価の高い物と、低い物の二極化が起こっているが、その中間に位置する商品の動きも悪くないので、全体的な動きがつかめない。
	一般小売店 [菓 子] (経営企画 担当)	販売量の動き	・関西の上位5店舗について平均売上の前年比をみると、10月が136.0%、7月が96.4%と、10月上旬の在阪球団の優勝効果で改善の傾向となっている。
	一般小売店 [精 肉] (管理担 当)	それ以外	・原油価格の上昇をはじめとした原料の高騰で、消費者の動きをとらえきれない。売りたいのに商品がないほか、価格が高過ぎるので仕掛けきれない。
	百貨店 (売場主 任)	来客数の動き	・ギフトに関しては横ばいである。
	百貨店 (売場主 任)	販売量の動き	・月前半は気温が高く、秋物衣料が動かなかった。近隣での百貨店オープンによる影響が徐々に出てきており、月後半に気温が下がって一時的にバーゲン商品などが動いたが、客の財布のひもは固い。
	百貨店 (売場主 任)	来客数の動き	・近隣で百貨店がオープンした影響は一段落したが、依然として来客数は前年を下回っている。来客数の減少を平均単価のアップでカバーしきれないのが現状である。スーパーブランドや宝飾、時計などの高額品の動きも悪い。
	百貨店 (売場主 任)	販売量の動き	・京都地区の各百貨店の売上については、月上旬は前年をクリアしたが、中旬に入って全店で軒並み前年を下回った。
	百貨店 (企画担 当)	来客数の動き	・9月は競合店がオープンした相乗効果で売上が好調に推移したが、効果も一巡したほか、来客数の減少傾向が相変わらず続いている。
	百貨店 (経理担 当)	お客様の様子	・気温があまり下がっておらず、防寒衣料の動きがないことから、日々の売上は不振であるものの、高額商品が売れているので何とか前年の水準を維持している。また、在阪球団が日本一を逃したため、売出しは盛り上がりなかった。
	百貨店 (営業担 当)	単価の動き	・3か月前と比べて、価格が50万円以上の商品の動きはあるが、100万円以上の商品は動きが鈍い。
	百貨店 (サービ ス担当)	お客様の様子	・改装オープンや愛知万博、百貨店の在阪球団優勝セールも一段落ついて、傾向的にはほぼ前年並みで推移している。ただし、海外高級ブランドショップや食料品は好調であるものの、衣料は全体的に不振である。一方、百貨店ならではのこだわりの食材やブランドに対しては、客の高い興味が寄せられている。
	百貨店 (売場担 当)	お客様の様子	・高級輸入ブランドの売上が厳しくなっている。
	スーパー (経営 者)	単価の動き	・青果が台風の翌年で相場安となっていることや、冷え込みの遅れで高単価の鍋物類や牛肉スライスなどの販売が伸び悩み、全般に中途半端な物の動きとなっている。

	スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月初めに実施した在阪球団優勝セールは好調であったが、その後はセールの反動や気温、天候の影響で苦戦した。ただし、月後半の気温低下により、季節品を中心に好調な動きとなっているなど回復がみられる。食品は全般に、来客数の減少や相場安の影響などで苦戦している。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・給料日前の20日過ぎから来客数が減少し、給料日以降は増加するという極端な傾向がみられる。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの購買点数が伸びない。目的以外の物を購入しない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月に入り、秋、冬物の商品が動き出したかのようにみえたが、天候不順や気温の差が大きく、少し需要の伸びが止まっている。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・今の季節はAV関連商品が中心になっているが、白物商品も堅調である。単価の動きでは、AV関連商品は大きく低下しているが、白物商品の低下はあまり大きくは感じられない。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・選挙も終わり、人の動きも物の動きも落ち着き過ぎて、鈍くなった感がある。客が年末に向けて様子をみている。
	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年々厳しい状況になっていることを踏まえて月初計画を立てたが、そのとおりの売上の推移となり、プラスアルファが全くない。
	その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、宝飾品を購入する客は変わらないが、買取り、リフォーム、下取りは増えている。この傾向は年末に向けても変わらない。また、在阪球団の優勝によって、客の姿勢が前向きに変わっている。
	その他専門店 [医薬品]（店員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数の減少が目立つほか、季節商品の動きが鈍い。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・業界内では、来客数が前年比で伸びている企業もあるため一概には判断できないが、当社のような比較的高単価の店舗では来客数の回復が若干遅い。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・低価格のプランが動きやすい。
	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・休日は天候に恵まれて例年と同程度の来客数にはなっているが、入浴や食事はするものの売店などの客単価が下がっており、土産物などに対する購買意欲の低下がみられる。
	都市型ホテル（役員）	それ以外	・先月は久しぶりに売上が前年を上回り、若干明るさがみえてきたものの、今月に入って各部門とも再び前年を下回る状況で推移している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・比較的気候が安定しているためか、タクシーの利用者が少ない。病院通いの高齢者や、急な得意先回りのサラリーマンが利用する程度であった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・観光客が増え、昼間は良くなっているが、夜は変わらない。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜間の人通りが少ない。繁華街でもタクシー乗り場に人が並んでいない。人が外出を控えているほか、街に活気がなく、タクシーの利用も少なくなっている。
	通信会社（経営者）	競争相手の様子	・技術者、営業共に採用が難しくなり、人材の取り合いになっている。
	競輪場（職員）	単価の動き	・入場者の増減はレースの大きさにより増減するので単純比較はできないが、平均購買単価は低位ではあるが安定してきた。このため、3か月前と比較すると状況に変化はない。
	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の平均購入単価は17,267円と、3か月前の17,177円に比べて大きな変化はない。
	その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・今年4月から生徒数の多い状態が続いている。
	その他住宅 [展示場]（従業員）	お客様の様子	・連休中に雨の日が多く、展示場の集客数は振るわなかったが、家を建てたいという意欲のある客は相変わらず多かった。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・中旬から急に売上が減少してきた。月末にかけても悪い。

	一般小売店〔精肉〕（営業担当）	販売量の動き	・卸売での客、一般客共に財布のひもが固く、注文が細かくなっている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は気温が高かったこともあり厳しい結果となった。ファッション関連の売上は中旬以降回復しているが、月前半の落ち込みをばん回すまでには至っていない。	
	百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べると相変わらず気温は高めで、衣料品の売上が前年を大きく下回っている。店舗を改装したことで、住関連と食品は健闘しているものの、衣料品は依然として足を引っ張っている。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・3か月前に近隣に大型スーパーがオープンした影響で、客は特売日をみて2つのスーパーを行き来している。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店の出店で客が格安商品の買い回りをしており、単価も利益も伸びにくい。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店の飲料単価引下げの影響で、ペットボトル飲料の売上が微減している。	
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日が天候に恵まれなかったこともあるが、展示会への来場者が極めて少なくなった。昨年は新型車発表直後だったせいもあるが、来場者は昨年の約半分に減った。	
	自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・大手メーカーの新ブランド店がオープンし、新車の販売にかなり期待していたが、値段が高すぎるといった反応や、値段ほどの価値が感じられないといった反応が多く、思ったよりも売れていない。	
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月4回のチラシを3回に減らして利益率は若干伸びたものの、チラシを減らした影響で来客数が先月に比べ4%減少した。	
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・レストラン部門や宿泊部門は売上が回復傾向にあるが、宴会部門はまだ低迷している。	
	都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・10月の客室稼働状況は、月前半は修学旅行などの団体利用が前年より少なく、10月にしては入りが悪かった。月後半は個人客、団体客共に例年並みの入りとなっているが、売上は最近5年間で最も悪い。 ・宴会に関しては、個人利用が伸びてきているが、企業の落ち込みが大きい。今月も勢いがいないが、婚礼が前年より大幅にアップし、宴会全体の落ち込みを少し補っている。全体的に10月にしては売上が少なかった。	
	旅行代理店（店長）	来客数の動き	・国内旅行は動きが比較的良好だが、単価は低い。高額商品の海外旅行も10月に入りかなり厳しい状況となっている。特に、海外旅行はバリで起きたテロを境に低調となり、カンクンへのハリケーン襲来も今後の予約に影響を及ぼしている。また、今後鳥インフルエンザの影響も出てくる。	
	旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・ロンドンに続いて、バリでもテロが発生したほか、米国ではハリケーン被害が深刻である。そういった状況が客にも微妙に影響し始めており、新規予約の数が伸びない。	
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候不順により、来客数が減少した。	
	その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・当初、今月の予約は順調に入っていたが、コンサート関係の取りやめにより、稼働日がかなり減った。	
	美容室（店長）	来客数の動き	・例年売上が落ちる時期ではあるが、今年は新しい客がなかなか増えなかったことから、例年より来客数が減少した。また、セット販売を行っている化粧品で、新商品の入荷が遅れたことも売上に響いた。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数が目に見えて減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣に競合店がオープンしたため売上が回復しない。
企業動向	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が増えているほか、案件に関する話も増えてきている。

関連		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業の大手企業では受注額、売上共に増加しているほか、高級紳士服製造業の売上も対前年比で増加している。
	やや良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトの受注が2件決まり、短期派遣社員の増員を検討している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先には製鉄関連の企業が多いが、設備投資の計画が大変活発に検討されている。特に、増産のための緊急投資が目立っている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の受注実績を上回る商品が多くなってきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況だけをみれば、業務を発注してくるクライアントが増えている。ただし、1件当たりの発注額は以前より低いほか、業務の質の難易度が上がり量は増加している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの状況がやや上向きであり、それに伴って当社も上向きとなっている。主に受注量の上向き傾向がみられる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来客数は依然減少傾向にあるものの、様々な業界の営業所からのパンフレットなどの注文が増えている。通常は本社からの一括注文が多いが、今月に入ってから営業所単位での注文が目立っている。景気がやや回復傾向になってきたからか、攻めの営業に転じてきた兆候とみられる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は増えているが、売上は伸びていない。原因の一つには他品種少量生産があり、手間のかかる割には売上が伸びない。その一方、効率的な生産を行えば不良在庫が増える傾向にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を除くと、3か月前と比べて受注量に変化はない。得意先では原材料や石油価格の上昇でコスト増となっているようだが、販売価格になかなか転嫁できないようで、当社に対して協力値引きを要請してくることがある。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子	・9月以降は動きが鈍くなっている。ただし、得意先はまだ様子見の状況である一方、一部の先端産業や家電業界の得意先からは順調に受注がある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大企業からの引き合いや受注は活発になっているが、中小企業からの受注は減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や売上高はほぼ計画どおり推移しているが、相変わらず価格面では非常に厳しい。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・自動車関連は相変わらず順調だが、建築関連ではあまり需要が盛り上がっていない。
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・航空機部品の機械加工中心に、今夏以来好調が続いている。同業者に外注加工を依頼しても、どの企業も多くの仕事を抱えており、1か月以内の納期の注文は受けてもらえない状態が続いている。	
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先は、自動車部品や電子部品を製造するための設備投資には前向きであるが、ここへきて過酷な競争もあり、慎重になってきている。	
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・薄型テレビの販売競争が激化するなか、これまでと同様に商品の荷動きは堅調に推移しており、全体を引き上げている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・国内外の汎用設備のパネルは順調であるが、そのほかの分野では受注量の変化がない。	
その他製造業〔履物〕（団体役員）		受注量や販売量の動き	・相変わらず安価な輸入製品が増加している。国内生産品の売上が低迷しており、事業規模の縮小や転換を余儀なくされているなど、市況の悪化に加えて業界各社の経営基盤は悪化している。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事は相変わらず低迷しているが、民間関係は案件の動きが上向きとなっている。しかし、依然として激しい競争が続いている。	
輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・運賃の度重なる値下げや燃料の高騰で利益が圧迫されている。また、この業界は暇になればなるほど運賃が値崩れする傾向があり、低運賃で採算が合わない仕事が増えている。		

	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手建材メーカーの定期便はやや減少傾向である。特便は首都圏以東は好調であるが、西日本は低調で、西低東高の傾向となっているほか、戸建メーカーについても厳しい状況である。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・開発業者などによるマンション、建売用地の取得意欲は依然おう盛であり、土地価格も上昇している。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産ファンドや開発業者などが活発に土地を買っているため、土地の値段は上がってきているが、実際のオフィス賃料などは下がってきている。	
	その他サービス業 [ イベント企画 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・愛知万博以降も、途切れずに案件が出てきている。	
	その他非製造業 [ 機械器具卸 ]（経営者）	取引先の様子	・商品の動きは良いが、価格競争のため低価格でしか購入がみられず、利益が伸びてこない。	
	その他非製造業 [ 民間放送 ]（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月以降のスポット受注が伸び悩んでいる。在阪テレビ局4社に占めるシェア低下も懸念され始めた。	
やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末に向けた需要期であるが、受注量が増えてこない。	
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月の催事の結果が今月に影響して販売数量が伸びず、前年比25%の減少となった。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の配達件数は昨年並みであるが、1件当たりの単価が落ちてきており、家具を買う際に必要な物だけを購入している傾向がみられる。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月はクリスマスや年末に向けての企画準備時期にあたるが、夏期と比べるとまだ受注は少ない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期の広告発注量が思ったよりも伸びなかった。	
悪くなっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注はあるものの、いずれも仕入価格を考慮していないため、ネット利益が少なく、将来的に恩恵をもたらす物ではない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年末特有の慌ただしさと、10数年前のバブル期を思わせるような動きがみられる。派遣各社はインターネットなどでかなり費用をかけて人材を募集しているが、ミスマッチが続いている。今後もこの状況が続き、年末に向けてかなり忙しくなる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は順調に推移している。特に、IT関連は大口の需要が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣社員も、より好待遇の仕事を選べる状況にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に、就職セミナーや転職フェアへの参加企業が増加しているほか、追加開催が頻繁に行われている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き	・求人募集する企業が増えてきている。また、転職フェアなどの参加数も昨年より多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前月に比べ0.03ポイント改善し、新規求人も前年同月比で2けたの伸びを示している。産業別にみてもすべての産業で増加しており、事業所の求人意欲は相変わらず高い。一方、新規求職者はここ2か月連続で減少幅が縮小するなど、減少傾向がやや落ち着いてきたことから、今後の推移を注視する必要がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の求人活動は活発になってきているが、パート、派遣、請負労働者など非正規労働者を求める割合が高く、安定した仕事を希望する求職者との間にミスマッチがある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少幅が小さくなってきた。女性の求職者数の増加がその一因であり、就職者数の増加にもつながっている。

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が短期的には不安定ながらも、全体では前年比でプラスを維持しているだけでなく、その日の宿の提供や生活費の貸付けを求める緊急生活相談の件数が、数か月前に比べて減少している。仕事が増えていることがその原因である。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・採用活動を継続しているのは中小零細企業だけでなく、大手企業でも機械、電気系を中心として一部で行われている。優秀な学生の確保のため、求人が充足するまで採用活動は続く。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告では中高年の求人が多く掲載されているが、世間では中高年の求人が少なく、あったとしてもハローワークで十分に対応可能である。そのため、新聞媒体を中心とした広告代理店はかなり厳しい状態が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・インターネットの影響で紙媒体、特に新聞の求人広告に対する反響が減少しているため、受注件数が落ちてきた。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、5か月連続で対前年比2けたを超える割合の増加となっている一方、新規求職者数、有効求職者数も増加傾向にある。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は増加傾向に変化がないなど、求人は好調である一方、新規求職者数の減少もみられない。また、卸、小売業を中心にフルタイム雇用からパート雇用へ募集が移っている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が増加している一方、新規求人数は減少傾向であることから、やや悪くなっているが、採用者数が増加しているため、全体としては変わらない。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-