

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	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・最近では来客数も少なく、客単価も低下したが、正月から冬休みが終わるまでは、金額の高い大型商材がよく動いた。特にゲーム機関連の動きが大きく、中には何百台と売れて在庫切れするほどの超ヒット商品が出たほか、そのほかのゲーム機もよく売れた。関連ソフトも1種類で1日何十本と売れるなど、プレゼント需要もおう盛であった。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・高額商品でも売れ出しているなど、客の購買意欲に変化が出てきている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	単価の動き	・アパレル関係は、ニット、コートなどの防寒衣料品が前年よりも大幅に伸びた。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・気温の低下で少々価格の高い防寒具も売れている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールの立ち上がりは過去最高の売上であった。引き続き防寒商材を中心に好調な推移をみせている。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・年初より防寒衣料品が好調である。カシミアのコートやマフラー、手袋などの高額品が特に好調で、売上全体を引っ張っている。紳士服も全般的に好調が続いている。また、宝飾品、時計などの高額品も購買意欲が強くなってきている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・ウォームピズ関連の商品は相変わらず好調が続いている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・今使っているソファやダイニングセットなどを表面の張替えや補修によって長く使うよりも、高価な輸入家具などに買い換える客が増えてきた。
		百貨店（サービ ス担当）	販売量の動き	・昨年からの寒さにより衣料品を中心に好調に推移している。特に、紳士衣料は防寒用品が好調で、今月のクリアランスセールでは商材量の確保ができず取り止めになるほどであった。また、店全体も好調に推移している。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・今月も相変わらず寒波の影響で生鮮品の相場高となっている。天候にも恵まれたせいで、来客数も順調に確保できており、売上は堅調に推移している。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・今月は、12月の寒波の影響で購入が前倒しとなった部分があり、決して良い状況とはいえないものの、目新しい催事や商品については売上が伸びている。
		スーパー（経 理担当）	お客様の様子	・12月に引き続き寒さによる影響で、冬物の商品、特に鍋物を中心とした商品の売上が増えている。特に、肉や魚、野菜では、価格にこだわらずに品質の高い商品の購入がみられる。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・全体の売上は、11月がマイナス2.4%、12月がマイナス1.6%、1月は24日現在でマイナス1.9%と、今年の気温が前年よりも低いというマイナス要因を考慮すれば、前年との差が縮小する傾向が続いている。
		衣料品専門店 （営業・販売担 当）	販売量の動き	・例年であれば、1月に入ると冬物スーツの注文が大幅に減少するが、今年は冬物の注文が途切れない。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・デジタル家電の普及が進んでいることで、単価上昇に若干つながっている。
乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・毎年正月明けは忙しいが、今年は特に仕事が途切れない。また、予約を待っている客も多い。		
乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・来場者数について10月は前年に比べて1割程度落ち込んだが、当月はマイナス5%程度となっており、年明け以降は来場者数が回復している。		
その他専門店 〔スポーツ用 品〕（経 理担当）	販売量の動き	・長い厳冬の影響で冬物の売行きが好調である。マークダウン（値下げ）の時期とも重なって順調に推移している。		

	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、宴会共に前年の売上を上回り、ここ3か月ほど好調が続いている。宿泊に関しては、近隣の2ホテルで構造設計書偽装問題による営業休止や、移転に伴う閉館といった特殊要因も影響しているものの、広域で見ても稼働率が上昇している。宴会でも、不景気を理由に途絶えていた賀詞交歓会の再開など、具体的な受注も出てきている。
	都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宴会は、グループ会社による利用の減少という特殊要因で低調となっているものの、宿泊、レストラン共に、先月に続いて来客数が順調に伸びている。
	都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は正月の個人客の動きが良かった。また、定期的な団体客やスポーツ団体の取り込みのほか、今年は旧正月が1月末で、アジアからの旅行者が増加したことから、先月に続き前年の売上を上回った。宴会に関しては、1月も婚礼が大幅に増加したほか、一般宴会も企業の新年会、個人宴会共に前年以上に伸び、売上も前年を上回ることができた。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・学生の就職状況が好調であることから、卒業旅行の受注が増えている。
	旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・神戸空港の開港記念商品の販売状況が予想以上に好調である。海外旅行も先行受注状況が昨年と比べて10%程度良くなっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数年は、年末年始の繁忙期が過ぎると客の乗車機会が極端に減少していたが、年明けから現在まで、予想していたほどの減少傾向はみられない。
	通信会社(社員)	お客様の様子	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップの開催に向けて、地上デジタル対応テレビの販売がさらに加速している。スポーツイベントの開催とケーブルテレビなどへの加入者の増加には連動がみられる。
	競輪場(職員)	単価の動き	・昨年の12月ごろから、入場者1人当たりの購買単価が、徐々にではあるが回復傾向に転じてきた。
	美容室(店員)	単価の動き	・昨年に比べると、オプションメニューなどの消化率が非常に高くなってきている。
	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	・新規出店があるものの、寒波の影響などで既存店売上の前年比はほぼ横ばいである。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・年明け以降は受注が増えている。具体的に成約数が増えるまでには至っていないが、季節的な要因もあり上向き傾向にある。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数が確実に増加傾向にある。
	その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・1月の来場者数は、購入計画が3年以上先の客が多かったが、来場者数そのものは対前年比で5割増となった。
	その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンションの集客動向は、構造計算書偽装問題があったものの、近畿圏では大きく減退することなく、年明け以降も大型物件を中心に順調に推移している。すでに一部のエリアでは地価上昇が物件価格に反映されつつあるが、低金利を背景として経済の動向に敏感な層が動いている。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・新年の福袋の売上が予想以上の結果であったものの、中旬以降は極端に売上が低迷している。
	一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・新年で消費の増加に期待していたが、一部の福祉関係の設備以外は低調である。
	一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・12月は期待外れだったが、オープンして5回目となった1月は過去最高の売上を記録している。
	一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・12月の販売量と商品の質からは、景気の回復が感じられたものの、今月はその反動で非常に厳しい状況である。これが寒さの影響なのか、昨年に阪神・淡路大震災の10周年イベントなどで少し人が動いた反動なのかは判断が難しい。また、米国産牛肉の輸入再禁止は上昇ムードを壊した感があり、今後影響が出てくる。

一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・1月と昨年10月の売上前年比を、上位5店舗の平均で計算してみると、1月が93.1%、10月が131.2%であった。歳暮期に続いて1月に入ってから悪い。特に店舗によっての好不調の差が大きく、なかなか安定した状況になりにくい。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・年末は寒波の影響で防寒衣料品を求める客が多く、来客数、販売量ともに増加した。しかし、寒さに体が慣れたのか、今月は寒さを理由とした購入が減少している。
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・今年に入って飲食店関係の動きが悪い。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・歳暮が終わり、その後ギフトの売上が好調に推移したが、それ以外の通常の商品については変化がみられなかった。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・子供関連商材が苦戦している。また紳士関連商材においても12月ほどの勢いはない。12月に前倒して防寒商品が売れたほか、今年取引先が防寒商品の生産を抑えており、クリアランスセールのバーゲン商材が不足していることから、販売量が増えていない。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・昨年から続く厳冬で、コートを中心とする防寒アイテムはクリアランスセールに入っても順調に売れているほか、福袋の販売も好調で、初売りの1月2日には売上と来店客数で記録的な数字となった。ただ、中旬以降は防寒商材の不足から息切れが激しい。
スーパー（店長）	単価の動き	・年末は好調であったものの、年明け以降は落ち着きが見られる。単価も同様に、年末は高かったが年明け以降は昨年を下回り、厳しい状況となっている。例年より気温が低かったことも、年末の単価が高かった原因である。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・12月に引き続き堅調である。他の地域にみられるような大雪の影響もない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1人当たりの平均単価が5～7%落ち込んでいるので、100円前後のデザートやファーストフード商品の値引きによって、そのほかの商品の購入を促し、平均単価を上げている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年より客単価が高く、年始の割には販売量が多いが、全体としては変わらない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンセール開始当初は良かったが、その後長続きしないまま売上が減少する傾向にある。これは商品の仕入不足や客の購買意欲の低下によるものである。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客が近隣のスーパーなどに分散しているので、販売量が減少する傾向にある。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・オリンピックの開催が近づいているが、盛り上がりがなく、テレビやDVDレコーダーの売上が予測以下になっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・1月は稼働日数が少ないうえに、寒さの影響で来客数が減少している。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・オープンから2、3年以上の店舗で、売上が前年割れとなる店が多くなっている。同業者の出店や参入も多く競争が激化している。
その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・セルフ喫茶チェーン店のスーパーバイザーであるが、12月は来客数が前年を上回ったものの、1月に入り前年比100%で推移している。年末はボーナス支給の増加で消費の回復が感じられたが、一時的な増加であり、日々の財布のひもは依然として固いままである。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年にない寒気で、売上にマイナスの影響がかなり出ている。
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・週末になると天候が悪くなり道路状況も思わしくなかったため、3か月前と比べてもほぼ横ばいであった。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・予定されていた大口取引先の更新が変更されたほか、企業の再編などの影響でキャンセルが出た。これらを除けば売上の大きな変化はない。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・寒波や大雪の影響で、月の前半は予約受付がやや伸び悩んだが、春需要の海外旅行を中心に戻ってきている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・京都では夜の利用がかなり落ち込んでいるが、昼に関しては少し良くなっている。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず繁華街の人の動きが少なく、夜間の需要が減少している。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・寒波並びに天候不順のため、来客数は低調であった。
	その他レジャー施設 [ 飲食・物販系滞在型施設 ]（企画担当）	販売量の動き	・今月は低温や降雪により、売上が極端に低く判断が難しいが、特に好転している印象は受けない。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・マンションデベロッパーや不動産ファンドだけではなく、商業施設を含めた様々な事業用地として、土地の需要が高まってきている。
	住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・展示場を正月から開けてイベントを行ったが、集客状況は前年並みであった。
やや悪くなっている	一般小売店 [ 時計 ]（経営者）	お客様の様子	・季節的に目覚まし時計の引き合いが多いものの、低価格の商品に集中している。高額商品には電波修正など便利な機能もあるが、話を進めると最低限の機能でよいと言われる。暖房費や医療費にお金がかかるため、身の回りの物で節約する動きがみられる。
	一般小売店 [ 精肉 ]（営業担当）	来客数の動き	・今年は特に厳冬であり、寒さのために客足が遠のいている。
	一般小売店 [ カメラ ]（販売担当）	それ以外	・カメラ業界の大手企業による大幅な事業縮小計画や、フィルム、カメラ事業からの撤退表明など、予想もしなかった事態が続いており、我々も含めて客にも不安が広がっている。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・寒波の影響で好調だった12月の反動で、来客数の減少が懸念材料となっている。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年の改装売り尽くしセールによる反動があるとはいえ、初商の福袋がかつてない売上を達成した後は、一昨年水準を何とか確保できる程度であり、12月までの伸び率を大きく下回っている。
	スーパー（広報担当）	販売量の動き	・年末好調だった防寒商材は、反動で動きが鈍く苦戦した。来客数が昨年を下回っているが、客単価や買上点数は上回っている。
	スーパー（開発担当）	販売量の動き	・1月に入って、各店舗の売上が前年の2割ほど落ち込んでいる。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・ついで買いを行う客が減っており、客単価が100円以下の客が増えていることから、客単価が若干低下している。
	その他専門店 [ 宝石 ]（経営者）	来客数の動き	・先月に続き寒さが厳しいので、来客数に影響が出ている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・厳しい寒さが影響したのか来客数が減少した。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年、雪の影響や新年で動きが鈍る時期ではあるが、今年は雪の影響で足踏みがみられ、どんな広告を打って価格を下げてでも客が動かない状況である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・大阪はタクシーが以前に比べて約2700台増えているが、客は増えていない。
	その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	販売量の動き	・今は業界の閑散期であるため、一概に判断はできないが、今月の稼働日数は11、12月よりも少ないことから、売上も減少している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・客に年配者が多いので、年末は正月を迎えるということで客が増えたが、今月はその反動で来客数が減少した。また、成人式については小物などをレンタルで賄う客が増えているため、売上は伸びなかった。	
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒波のため商店街に来る客が少なく、スーパーに流れている。

		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・年始の数日間は活気があったが、それ以降は完全に売上の伸びが止まった。来客数、販売額共に、最近でも極端に低調な状態である。		
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年、正月休み後は来客数がかなり減少するが、今年は例年以上に来客数の減少が大きかった。また、月後半になっても減少傾向が続いたままで、例年よりも10%以上は下回りそうな状況である。		
企業 動向 関連	良く なっている	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年になって、具体的な引き合いが急速に増えている。また、予算の裏付けのある引き合いばかりであり、取引先では生産能力の増強が行われている。		
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が堅調に推移している。不動産価格の高騰や、構造計算書偽装問題の影響もあり、土壌汚染調査の依頼がかなり多くなってきている。		
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・中小の建築業者は、建築単価の低下により、売上、利益共に伸び悩みや減少がみられるが、建機部品製造業や自動車部品製造業といった製造業のほか、ガラス容器卸売業、菓子小売業などの幅広い業種で売上が増加している。		
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・各ショッピングセンターでは年明けからバーゲンセールが好調であり、気温が低い影響で重衣料関係が売れている。		
やや良く なっている		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先で格差が広がっているものの、受注量や販売量、見積件数は増加している。		
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・大型物件の受注が決定するなど企業の設備投資が増えてきている。特に、大阪地区よりも名古屋地区の案件が増えている。		
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の企業からの受注が増え過ぎて、対応ができなくなってきている。ただし、2年前からの鋼材値上げに対する価格転嫁が進んでおらず利益につながっていない。		
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・大手企業から中小企業まで、明るいニュースが聞かれる。また、防災セキュリティへの投資が増えてきている。ものづくりの周辺にも企業が気を遣うようになってきた。		
		電気機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・海外向け発電プラントの見積依頼が増えている。		
		その他製造業 [履物] (団体役員)	受注量や販売量の動き	・寒気の影響によって、ブーツなどの季節商品の生産が一部底上げとなった。		
		輸送業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーの定期便や特便の需要が順調に伸びている。一般関係も順調に推移している。		
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・衣料品メーカーでは、昨年は暖冬で冬物商品の売行きが悪かったが、今年は寒くなったので売行きが良い。		
		不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・マンション用地の仕入れ、戸建用地の仕入れなど、仕入業者が非常に活発に動いている。ただ、実際の家や事務所の賃貸においては、まだ賃料を上げるまでには至っていない。		
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの需要が、年明けからかなり活発な動きとなっている。		
		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	・規模の大小は別にして、コンスタントに案件が発生している。		
		その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・自然派商品、無添加商品などが一部の高所得者を中心に好調であり、キャラクター商品やブランド商品も好調に推移している。その一方で、安い中国製商品の販売は堅調であるものの、円安による単価上昇を売価に転嫁できず、厳しい状況が続いている。		
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・2、3月のスポット広告需要が一気に増加した。在庫CM量だけでは対応し切れないほどの勢いで出稿が増えている。		
		変わらない		食料品製造業 (経理担当)	取引先の様子	・寒い日が続いているので、売上は前年と比べて10%近く落ち込んでおり、回復が遅れている。

		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・依然売上は低迷状態が続いており、商品も単価が低い物でないと動きにくい。原油価格の上昇によって加工賃が徐々に上がっており、利益に影響が出ることが懸念される。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量には多少増加傾向がみられるが、単価については、原材料の値上げ分が売値に転嫁できない状態が続いている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV商品は引き続き好調であるが、年末商戦で出そろった各社のラインナップの売行きが落ち着きをみせ始め、3か月前とほぼ同等の荷動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域的にみると業界の受注量は上向きであるが、大手ゼネコンが企画段階から参画した大型プロジェクトが増えてきている。中小建設会社の受注競争は相変わらず厳しい。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・マンション用地、建売用地の取得意欲が価格の上昇傾向にもかかわらず依然おう盛である。
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	・需要期であった年末の受注量が減少したほか、年明け後の受注量も更に減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先が在庫調整を早くから実施する。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・季節物のランドセルなどは荷動きが活発だが、全体的に荷動きが鈍化傾向である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・正月明けの企業の動きが、印刷物の注文などで例年になく鈍い。今年は9日が祝日のため、10日が初出社という会社も珍しくなく、全体的に本格稼働し始めたのは10日過ぎであった。その結果、月の前半は壊滅的な打撃を受けた。後半からは多少持ち直したものの、前半のダメージは致命的であった。
悪くなっている		食品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから生産量、販売量共にかなり低迷している。量販店、小売店も含めて受注量がかかり落ちており、そのほかの関連食材も販売が低迷している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年初めからの休みが飛び石になった影響で、年末の20日過ぎから年明けの10日まで完全に荷動きが悪かった。さらに、その分の受注が、その前後にもみられなかった。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正社員での就職が前年同月比で減少しているのに対して、正社員での就職は増加しており、少しずつではあるが雇用環境は良くなってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年通り、確定申告の時期に向けて忙しくなっており、経理業務では順調にオーダーが来ている。相変わらず派遣業務の募集に苦労している一方、正社員や紹介予定派遣は依然として順調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人数が順調に伸びているなかで、正社員への移行や紹介予定派遣の採用が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新しい会社や珍しい職種からの求人が少し増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほぼすべての業種で求人数が対前年比で増加しており、積極的な企業活動が続いている。ただし、パートや派遣、請負などの求人の増加率が正規雇用求人の増加率よりも依然として大きい。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数の増加が続いている。また、新規求職者数の減少傾向に歯止めがかかってきており、より条件の良い企業への転職希望者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年を上回っているものの、求人が充足せずに再び求人を行う状況が続いており、特に今月はそれが目立っている。また、解雇や契約期間満了といった事業主都合による離職者数が、ここ数か月は昨年を上回っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・公共工事の減少を、老朽マンションの解体と建て替えや、新規建設、災害復興工事などによる増加が上回り、日雇求人数の回復傾向が更に目立つようになってきた。路上生活者のなかにも仕事に行く人が出てきており、地域の簡易宿泊所の客室稼働率も高まっている。

	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・採用を控えていた企業が積極的な採用を再開した例が多くみられた。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・平成17年度の卒業生を対象とした追加求人アンケートへの回答企業数が増加するなど、採用予定数が確保できていない中小零細企業も多い。企業は引き続き積極的に採用情報を発信し、年度内の採用数確保を目指している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・平成18年度の卒業生向け学内合同企業セミナーへの参加を希望する企業が、前年比で3割以上増えている。特にアパレル関連の企業で採用意欲が上向いている。
変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大学や短期大学、専門学校の卒業生向けの新卒採用イベントや、中途採用、アルバイト採用のためのインターネットを活用した商品などが多種多様に展開されている。バブル期を思い起こさせる状況であるが、値引き合戦やインターネット商品の開発費の増大などにより、競合企業間で生き残れるかどうかの格差が生まれている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の動きは、前年比100%前後で推移しているものの、1月だけみると、新聞社各紙には多少の苦戦がみられた。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・人材派遣会社では、30才までの年齢層をねらっても人が集まらないので、年齢を40才まで引き上げる会社が増えてきた。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・毎年12月は求人、求職共に落ち込むが、前年比で見ると建設業や運輸業で増加がみられた。しかし、全業種で見ると減少した業種の方が多かった。また、卸売・小売業や飲食店・宿泊業では、前年に比べると一般社員からパートの募集へのシフトがみられる。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-