

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	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・商品の追加注文が出るようになっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・月の中旬まで大きな動きはなかったものの、下旬には中級品、高級品の腕時計が売れ始めたほか、悪天候が続いた割には来客数も少なくなっていない。ただし、衝動買いは少なく、以前から検討していたり、必要に迫られたりといった買物が多くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末を前に突発的な需要による注文が増えてきた。特に、企業向けの販促用商材の動きが良い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・生鮮食品を担当しているが、近隣に百貨店がオープンしたことで来客数が非常に増えた。全体的に価格も安定しているため販売量も増え、3か月前に比べると順調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、値打ちのある商品であれば購入する動きが出てきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・8、9月に比べると低調であるものの、10月よりも持ち直してきている。本格的に冷え込んでいない状況にもかかわらず健闘している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣に大学のキャンパスができたことで来客数が増えている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・スーツをオーダーする際に、ジャケットやシャツなどを購入する客が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・以前は追加注文が少なかったが、メイン料理以外に高級料理が追加されるようになったほか、接待での食事が増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は前月と同様に好調が続いている。在阪ホテルの稼働率が全体的に上向いているなか、団体客、個人客共に好調で、客室単価も少しずつ上昇している。宴会も久しぶりに婚礼のほか、一般企業、個人宴会共に前年比プラスと好調で、ホテル全体としても好調な月となっている。
通信会社（社員）	お客様の様子	・年末に向けてデジタル家電の販売状況が良くなっており、それに連動してケーブルテレビへの加入が増えている。ただし、例年と比べると若干少ない状況である。		
変わらない	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、11月が113.1%で8月が90.1%であった。昨年の8月は愛知万博の影響があったことを考慮すれば、多少上向きではあるものの状況としてはほとんど変わらない。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夜は寒くなっても、日中は寒くないため、冬物商材の売行きが悪い。前年は冬物商材がよく売れたが、今年の売上は前年を下回っている。	
	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・単価が低下しているにもかかわらず、販売量が全く増えない。	
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・カメラ業界もデジタル化が進んでフィルム需要が低迷しているが、ここ2～3か月の販売量は横ばい傾向であり、徐々にデジタルとアナログのバランスが取れてきている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温が前年よりも高めとなり、防寒商品を中心に苦戦が予想されたものの、紳士関連商品は好調であった前年実績を何とか確保することができた。客は欲しい商品であれば、金額や気候要因に関係なく購入する傾向が一層強くなっている。ただし、全商材が好調だとは言い切れない。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・入店客数の動きに比べて、衣料品の販売量の動きが鈍くなっているが、これは前年の冬に冷え込んだことによる反動減である。一方、歳暮商戦は前倒しが進んでおり、好調に推移している。	

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ファッションを中心として非常に慎重な動きとなっている。客は本当に欲しい物だけを厳選しており、販売量が伸びない。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年は中旬に急に寒くなって衣料品が大きく動いたのに対し、今年も同様の動きが一時期みられたものの、下旬に入って昨年を大きく下回る日が増えている。一方、外商では宝飾、毛皮が前年と同じように売れている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・来店客の買上数は前年並みであるものの、超優良固定客による資産価値の高い高級絵画や金製品などの買上が増えている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・カードホルダーへの値引き販売やサービスポイントの引上げなどの販促で来客数は増えているものの、通常の定価販売が厳しい状況にある。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・ヨーロッパのブランド商品の値上げによって苦戦している。ただし、歳暮ギフトは早期割引のほか、送料の全国一律サービスの浸透で前年比10%程度増加していることから、店全体では前年並みとなっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・固定客が買い回りをしなくなったことで、1人当たりの買上単価は数か月前から上がっている一方、来客数は伸びていない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の影響で、衣料品や寝具などの動きに鈍さがみられる。一方、健康茶などの健康関連商品の動きは活発であるが、食品全体をけん引するには至っていない。歳暮ギフトも件数、単価共に前年に比べて悪化しているほか、年末に向けた液晶テレビなどの大型商品の動きにも活発さがみられない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・11月は昨年比べて気温が高かったほか、天候もあまり良くなかったことから、季節商材を中心に苦戦している。
スーパー（企画担当）	単価の動き	・飲酒運転の取締り強化などで、道路沿いの店舗では客単価が大きく低下している。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴って衣料や住居関連の防寒商品が好調に動いたものの、月後半は天候不順などの影響でやや落ち込んだ。その一方、売行きが気温に影響されない商品は好調に推移している。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が落ちていることから、売上が前年割れの店舗が多くみられる。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・低単価の商品を数回に分けて購入するパターンが増えている一方、高額商品の売上も若干増加していることから、客単価は現状維持となっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・毎月の子供の小遣いが減少している感があるほか、飲酒運転の取締り強化により客足の引きが早い。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価が低くなっているものの、来客数が若干増加していることから、売上は横ばいとなっている。
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・冬物商戦が始まっているものの、暖冬で暖房器具に大きな動きがない。また、薄型テレビは堅調に推移しているものの、単価の下落がみられる。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・週末の来客数は増加傾向にあるものの、ほとんどが観光目的や通行目的で、実際の売上に結びつくケースはまだ少ない。また、町内会や福祉法人からのイベント用品の引き合いが少ないほか、暖冬の影響で飲食店からの冬物商材の引き合いが弱いことから、かなり気掛かりな状況となっている。
その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・広告の投入回数を減らしたが、販売額に大きな影響はなかった。逆に、買上点数は以前と変わらないが、客単価の上昇がみられる。
その他専門店 〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・来客数が若干減少気味であるほか、買上点数や単価も悪化している。
その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・前年は急激な寒波に襲われた経験もあり、今年の秋冬物については小売店への出荷が順調に推移した。客には一部で買い急ぎがみられるものの、本格的な寒さの到来を待っている状況である。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・店ごとに好不調のばらつきがあるなど、客の動きが読み切れない。

観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・一時に比べるとガソリン代も下がり始め、前月と比べて行楽客が多くみられる。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は京都の紅葉ツアー客が大阪まであふれてきているなど、例年以上に好調で、売上の増加に寄与している。一方で宴会部門は、法人利用が停滞気味で新規の問い合わせ件数も減少するなど、売上が大幅に減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インターネットによる予約が増え、標準価格での販売が厳しくなっている。一方、インパウンドの予約に関しては、件数は増えているものの、客単価がなかなか上がらない。
都市型ホテル（役員）	それ以外	・宿泊部門は、ビジネス客や観光客の動きが活性化しているため、先月に続いて高稼働で、販売単価も高水準となっている。また、宴会部門も件数の増加で売上が伸びているなど好調である。しかし、レストラン部門は来客数、単価共に前年を若干下回っている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始の予約が順調で、国内旅行、海外旅行共に2けたの伸びとなっている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団塊世代の客からの注文が増加傾向にある。
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・高額商品と低額商品が売れている一方、その中間のボリュームゾーンの売行きが悪い。高額商品の売れ方をみると景気が上向いている感はあるものの、大きくは変わっていない。
タクシー運転手	それ以外	・年末に向けて少しは動きがみられるが、タクシーに乗車する客はまだまだ少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜は寒くなってきたほか、雨などもあって乗客数は多少増えているものの、肝心の深夜は依然として乗客数の伸びが少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・御堂筋での路上駐車取締りが厳しくなり、客待ちができなくなるなど営業に支障が出ている。
タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・売上が最も伸びる夜間の需要が停滞している。特に、客の間では電車のあるうちに家に帰るスタイルが定着しており、タクシーよりも公共交通機関を利用するようになっている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・番号ポータビリティが10月末から始まったが、顧客の大量移動はなく、静かなスタートになった。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・月前半は天候も良く好調であったものの、後半になって天候の悪い日が増えたことから、来客数は前年割れとなっている。
競輪場（職員）	単価の動き	・レジャーに回す資金にも限りがあるなかで、自場での開催と場外発売をほぼ毎日実施しているため、入場者1人当たりの購買単価は低位のまま推移している。3か月前と比べても変化はない。
その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・今月は天候が悪く、客の動向がよく分からなかった。クリスマス関連商材については、ある程度の手ごたえはあるものの、客単価は低めで推移している。
美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、セット販売を行っている化粧品の売行きが良いことから、トータルでは売上が伸びた。
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	・CDセルの落ち込みをゲームソフトの売上増でカバーしている。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・注文が増えている先もあれば、減っている先もあるなど、取引先によってばらつきがある。
住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建材について、仕入価格が上昇しているほか、品薄状態となっている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・販売価格が上がってきているものの、客の消費マインドはそれほど向上しておらず、需要と供給の乖離が出てきている。
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・3か月と比べて販売量は微増であるものの、1棟当たりの価格がやや低下傾向であり、全体としてはあまり変わらない。

やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・近隣に大手量販店が多く出店したことで客が分散し、販売量や来客数の減少が続いている。さらに、ギフトの受注も少ない状況となっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・気温が高いため、冬物商品の購買意欲がみられない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・道路交通法の改正やガソリン価格の値上がりの影響で、各ショッピングセンターや家具の専門店では車の来店が減り、来客数が大きく減少している。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が依然として高いことから、客の購買意欲が減退している。特に、急いで買いたくなるヒット商品も見当たらず、足踏み状態となっているほか、宝飾や時計などの高額品の売行きも厳しい。
	百貨店（統括）	販売量の動き	・昨年は11月中旬ごろから冷え込んで売上が伸びたが、今年は衣料品、食品共に厳しい状況である。3か月前と比べると前年比で大きくマイナスとなっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が5%ほど伸びているが、3か月前と比べると飲料水の動きが悪く、ほかの商品でもカバーできていない状況である。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新規の来客数は増えてきているものの、低価格品を探している客が多い。以前からの客は、当店の品ぞろえには高額品が多いことを知っているため、来店頻度が落ちている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・客の買い換えサイクルが長くなっていることから、新車販売台数が増えない。
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・気候の影響で、クリスマス商品ではなく秋冬物商品に目を向けている客が多いことから、クリスマス商品の出足が鈍い。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店ベースの来客数は、依然として前年割れの状況が続いている。さらに、今まで前年をクリアしていた客単価が、わずかではあるが前年割れとなっている。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約が週末に集中する一方で月曜日から木曜日の動きが悪くなっており、繁忙期の今月にもその傾向がみられる。例年は平日でもかなり稼働率が上昇するはずが、今年は極端に悪い日がある。
	旅行代理店（店長）	来客数の動き	・11月に入って来客数が落ち込み、海外旅行、国内旅行共に動きが悪い。同業他社も同様の傾向となっている。前年はオリンピックの影響もあってスキー関連商品の予約が増えたが、今年は若年層の動きも悪い。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・平日の来場者数が落ち込んできている。
	その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・例年11月は繁忙期となるが、大きな落ち込みではないものの、例年に比べて稼働日が少し減っている。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今月に無料体験キャンペーンを行ったが、参加者が例年よりも少なかったため、キャンペーン後の生徒数の伸びも鈍かった。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地価格が商業地を中心に上がってきているものの、業者間の転売が一巡したことで、需要がついて来れなくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来場数が減少している。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場組数や1年以内の建築計画者数が、わずかながら減少している。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況が10月以降低迷しており、とりわけ郊外部の集客が鈍くなっている。相場の先高感から不動産会社が供給を先送りしているほか、トピックスとなる物件が少ないため、需要が低下している。
悪くなっている	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスが近くなっているものの、プレゼント用のジュエリーが減ってきており、売行きが非常に悪い。自分用にご褒美として買う客もいるものの、それ以外の出費も増えるため、売上が伸びない。
企業動向	良くなっている		

関連	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年が悪すぎたこともあるが、今年は荷動きも活発で、年末に向けた活気が出てきている。
	変わらない	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・AV関連商品や、そのほかの家電製品が堅調に推移しているほか、携帯電話などの通信関連も、番号ポータビリティの影響もあり荷動きが活発となっている。
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・客からの引き合い件数が増えている。	
会計事務所（職員）		受注量や販売量の動き	・受注内容をみると、将来への対応といった非常に前向きな内容が多く、クライアントに余裕が出てきた。	
繊維工業（企画担当）		取引先の様子	・取引先からの注文が増える時期であるが、発注状況の良い企業と悪い企業が半々となっているほか、年明けの福袋のオーダーが前年を下回っている。	
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は悪化していないものの、客によって受注量に大きな差がある。	
金属製品製造業（営業担当）		取引先の様子	・取引先によって、忙しくしている先と暇そうな先があるなど、ばらつきがある。	
金属製品製造業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・資材や部品などの仕入価格の値上げ要請が厳しくなってきたが、販売価格の方はなかなか価格転嫁が進まない。	
金属製品製造業（管理担当）		受注価格や販売価格の動き	・排ガス規制によるトラックの減少や燃料の高騰により、現在の価格では配送用トラックの確保が困難になっている。また、運送業者からは配送費用の値上げを求められているが、販売価格に転嫁できないため、現状維持で協力してもらっている。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・1年以上にわたって好調な状況が続いている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・ここ2か月は、修理の依頼件数や電動機の販売量が横ばいである。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・設備投資は増加傾向にあるものの、価格競争は相変わらず厳しい。	
輸送業（営業所長）		競争相手の様子	・大手物流業者では、物流拠点を1か所にまとめるなどの効率化を進めるため、倉庫や配送センターなどを物色している。	
輸送業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・貸切り輸送の動向をみると、新規の発注者が様々な分野にわたっていることから、全体的に業況が良くなっている。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・暖冬により、例年であれば動くはずの荷物が出荷されていない。	
金融業（支店長）		取引先の様子	・建売業者によると、土地の価格が前年よりも2～3割アップしている。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・自動車部品製造業や鉄鋼プラント製造業は、大企業による設備投資の増加で売上が増えている。その一方で、衣料品製造業や衣料品小売業、スーパーマーケットなどの小売業では、暖冬や家計所得の微減で売上が減少している。	
不動産業（経営者）		取引先の様子	・依然として、開発業者による建売住宅、分譲マンション用地への需要がおう盛である。	
不動産業（営業担当）		取引先の様子	・土地の価格は上がってきているものの、パブルを思わせる動きも始めており、状況は横ばいか若干悪くなってきた。	
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・Web広告が好調な一方、紙媒体の広告が低調であるという状況に変化はない。	
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の受注が比較的好調である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・当社のクライアントを含め、大企業の業績は堅調であるものの、各社がコストダウンを進めているため、当社の売上は横ばいである。		
コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年も年賀状の印刷サービスの注文が入り始め、前年比で110%程度の推移となっている。このサービスは干支による影響も大きく、今年は犬であったため、愛犬家などがペットをモチーフに自宅で作成する傾向がみられる。その一方、来年は猪で、自宅で作成する人が減少することもあり、外部に依頼する傾向が出てきている。		

	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	・来年以降の注文が出てくる時期になってきたものの、あまり動きが活発ではない。
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	・最需要期を迎えたものの、昨年よりも受注量は1割以上減少している。
	繊維工業 ( 総務担当 )	取引先の様子	・全国展開の大手小売店の倒産による影響が残るなか、そのほかの小売店で今までの取引先を引き受ける態勢を整えている。ただし、回復までには時間が掛かるため、しばらくは売上の減少が続く。
	電気機械器具製造業 ( 経営者 )	それ以外	・交流のある企業をみると、好調なところもあるが、不況に苦しむ会社の方が目立ってきている。設備投資を行っても、さほど受注が増えずに困っているほか、得意先が来年から外注先を海外の企業に替えることから、一挙に仕事が無くなるという話も耳にする。
	電気機械器具製造業 ( 企画担当 )	取引先の様子	・現在生産している製品が海外でブームとなっているものの、当社よりも海外の競合相手の方が、市場では強い力を持っている。
	その他製造業 [ 履物 ] ( 団体役員 )	取引先の様子	・暖冬による影響で問屋からの発注が低調に推移している。
	その他非製造業 [ 衣服卸 ] ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・家庭用品の消費は相変わらず鈍い。単価の下落もあるなどかなり厳しい状況である。
悪くなっている			
雇用関連	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数については、前年比で52か月連続の増加となっている。主要産業別にみても、建設業、運輸業、飲食店、宿泊業を除く全ての産業で前年を上回った。全体では3か月ぶりに1けたの伸びとなったものの、製造業、医療福祉のほか2つの産業で2けたの伸びとなっている。
	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・企業からの求人依頼は多くなっているものの、正社員との均等処遇などの各法令の変更に対する様子見もあって、短期での依頼が多い。
	人材派遣会社 ( 営業担当 )	周辺企業の様子	・賞与額が過去最高の水準となるほか、数千人のアルバイトを正社員化する企業が出てくるなど、上向き傾向にある。
	職業安定所 ( 職員 )	雇用形態の様子	・新規求人数は堅調に推移している一方、新規求職者数は徐々に減少している。また、求人数に占める正社員の比率が徐々に高まりつつある。好調な業績を背景に、優秀な人材を他社よりも早く確保したいという企業が増加している。
	学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	周辺企業の様子	・求人企業数は増加傾向が続いているものの、学生の動きが鈍い。企業は大学の就職部を訪問して情報を収集し、学生の確保を図っている。
変わらない	人材派遣会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・例年この時期は年末特有の忙しさがみられるが、今年は出足が早く、年末調整関係や来年の確定申告関係の手当でもすべて終わっている。しかし、求人動向は二極化しており、40歳を超えるスタッフについては求人がなく、求人の有無を派遣会社に問い合わせる傾向もみられる。
	新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	求人数の動き	・ビルメンテナンスや薬剤師、20代の事務職などの求人に対して、どの媒体を使っても応募が集まらない。
	新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	求人数の動き	・労働市場での人の流れが見えにくくなってきている。新卒求人は良好との声が聞かれるものの、その実感が無いほか、派遣業界も色々な問題が指摘されており、良好な状況とは言い難い。その一方、パート、アルバイトに関しては依然として好調である。
	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・新聞の求人広告を扱っている代理店が撤退するなど、新聞媒体の弱さが顕著に出てきている。新聞に求人広告を出しても応募者が少ないことから、企業は料金の高い新聞よりも、折り込みチラシやインターネット広告に移行している。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月になって派遣、請負求人がやや減少したほか、一般求人にもやや陰りがみられるなど、求人窓口の職員からは景気も踊り場に來たとの声も聞かれる。その一方で、高卒求人などの学卒求人の増加が目立つ。他方、賃金の見直しや年齢、資格要件の緩和といった諸制度の見直しが続いている。まだ原油高による影響も出ておらず、全体的には好調が続いている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・アパレルの大手企業では、販売子会社のパート社員など非正規社員の8割を正社員に引き上げたが、このような動きはほかの企業ではまだみられない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手家電メーカーの工場で洗濯乾燥機の生産中止が予定されており、関連企業にも影響が出る。さらに、新規求人数、有効求人数共に前年比で増加が続いているものの、増加率は鈍化傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人のなかには久しぶりに前年比で減少する職種も出てきたものの、期間雇用の求人がカバーするなど、求人数全体は落ちていない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人に訪れる企業が前年よりも非常に増えているが、まだ今年度の採用予定数をクリアできていない企業が多い。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿が最も増える正月の動きが芳しくない。特に、家電などの動きが悪い。
悪くなっている	-	-	-