

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・予想よりも気温の高い状態が続いており、飲料水が売れているほか、クール商材も予想以上に伸びている。さらに、ついで買いのおにぎりも売上が伸びている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年と同様に夏休みで家族連れの来客が増えたのに加え、客の回転率が良くなったことで、売上が驚くほど伸びている。
	やや良く なっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・盆期間中を含めて商店街の人通りが多い。当店の来客数も増えている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べて婦人衣料の動きは比較的良く、特に特選ブランドが好調である。その一方、紳士服は相変わらず低調となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・猛暑で夏物商材のバーゲンセールが好調に推移したほか、特選婦人洋品の売行きが相変わらず好調であるなど、前年実績を上回る状況となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・従来の客に加えて、バーベキューなどのアウトドアを楽しむ客が増えている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨が明けて天候が安定した後、猛暑となったものの、盆以降は売上が順調に推移している。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・盆期間中の来客数は前年を下回ったものの、それ以降は気温が高く推移したことで、夕方以降から深夜までの来客が増えている。本部によるプロモーションが女性客に支持されていることも、来客数の増加につながっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・クールビズの浸透により、おしゃれをする男性が増えてきている。
		その他専門店〔医薬品〕（販売担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく、季節商材が売れている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・盆前に気温が高くなったことで、冷たい飲み物を求める利用者が増加し、来客数は前年を上回っている。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・7月に客室やレストランの改装工事が終わったため、3か月前に比べて売上は伸びている。単なる工事終了による増収ではなく、景気回復による後押しもある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑の影響で、過去最高の売上を記録している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・世界陸上で人が活発に動いているほか、今年は猛暑でタクシーを利用する客が増えている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・恒例の公演では固定ファンが入場者数を下支えしているほか、長期のファミリー向けイベントでは、例年よりも入場者数が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・盆の後半ごろから売上が落ちてきている。暑さの影響で安い夏物衣料の売行きは好調であるが、秋物衣料の立ち上がりが不調となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・夏物衣料の売行きは目標に近いものの、初秋物は前年よりも悪い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・大型店では、初夏のバーゲンセールの反動減で8月前半は落ち込んだものの、後半は猛暑の影響で売上が伸びている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	競争相手の様子	・近隣の同業店が突然閉店した。カメラのデジタル化に伴ってプリント需要が減少し、今まで最も大きな利益を確保していた分野が縮小するなど、苦しい経営状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・猛暑で季節商材の動きが好調となったものの、それ以外の商品は前年を下回ったことで、売上目標をクリアできてない。客の間では、必要な商品のみを購入し、 unnecessaryな商品は安くても購入しない傾向が一層明確となっている。

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・猛暑であるが、婦人雑貨や食料品の日常生活品は好調に推移している。秋物商材の販売が始まっている特選ブランドも、まずまずの出足となっている。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・残暑の影響もあって、秋物商材の動きが非常に鈍くなっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑にもかかわらず前月よりも引き合い件数は増えている。ただし、月末になっても秋物の売行きは例年よりも悪いほか、株安の影響で高額品の引き合いも少なくなっている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・一部の高額所得層では、100万円以上のダイヤモンドの引き合いがある一方、日常の買物は化粧品や食料品などの低価格商品が中心となっている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・自社カードホルダーへの優待会を企画しても、客の動きに大きな変化はない。また、秋物商材を先行投入しても、売上への貢献はみられない。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・紳士服飾部の売上は前年割れの傾向が続いている。悪天候などの要因はあるものの、厳しい状況が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑により、エアコンや扇風機、飲料、アイスなどの季節商材の動きは活発である一方、そのほかの商材が落ち込んでいる。特に食品については、中国産への不安で買い控えが起こっている。その分、割高な国産品への需要が増えているが、購入量を抑える傾向もあり、全体的な売上は伸びていない。
スーパー（店員）	販売量の動き	・ねぎの価格が300円になるなど、野菜が高騰しているものの、販売量はそこまで落ち込んでいない。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・盆商戦を含め、月前半は食料品と衣料品を中心に苦戦したが、盆明け以降は気温が上昇し、季節商材が好調に動いている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑でアイスやビールの販売量は増えたものの、低価格の商品ばかりで売上はほとんど伸びていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑い日が続いてアイスや飲料の販売が伸びたものの、主力の弁当やおにぎりの販売量はあまり変わっていない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月はやや売上が減少したものの、盆を過ぎてから来客数、販売量共に増え、3か月前とほぼ同じ水準となっている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらないものの、1人当たり購買額が若干落ちることで、売上が減少している。この傾向に変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上は前年の105～110%で推移しているものの、前年の落ち込みがひどかったことで、10年間の平均売上を下回る状況となっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・盆休み明けは事故による自動車修理の件数が増えるが、鉄に対する世界的な需要の高まりから、以前は鉄くずとして処分されていたものが高値で買い取られている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・見積依頼のみが多く、商売につながらない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の購入を勧めても客にお金がなく、なかなか乗り換えにつながらない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・車の修理やメンテナンスはコンスタントに依頼があるものの、販売は相変わらず低調で、盆休み前の駆け込み受注も目立たなかった。最近は販売よりもレンタカーの問い合わせが増えている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・盆休みまではイベント用の夏物商材を中心に引き合いがおう盛で、販売は順調に推移したが、盆休み後は残暑の影響もあって秋物商材への移行が遅れ、中休み状態となっている。世界陸上の関係で来客数は増えているものの、売上への貢献は少ない。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・売れ筋商品のほか、販売量や客層など、すべてにおいて昨年と変化がない。
その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・厳しい暑さで夏物商材がよく動いている。特に、ドリンクやペットボトル、制汗剤、日焼け止めの売上が、前年比で10～15%のアップとなっている。

その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・猛暑により、夏物商材の在庫消化が順調に進んでいる。
その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・プロパー商品はもちろん、新商品の売上にも変化がみられない。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・最近では来客数が停滞気味であるほか、住民税の負担増などで客単価が下がってきている。客の消費マインドはかなり低下している感がある。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年になく酷暑により、来客数が期待したほど伸びていない。
観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・今月は最近の数年と比べても平均宿泊単価がかなり下がっている。宿泊者数はかなり増えたものの、当社のホームページやインターネットサイトからの予約が増えたことで単価が低下し、売上は前年とほぼ同じ水準となっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・月前半は予約状況が悪かったものの、下旬の世界陸上関連で大阪市内の稼働率が高まり、周辺都市にも好影響が及んだ。宴会関係では、中旬のバイキングイベントへの予約は出足が悪かったものの、実際に予約が殺到したことで売上が大きく伸びた。ただし、これらは特殊要因によるもので、景気力の強さは感じられない。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、世界陸上や旅行代理店経由の個人予約で満室の日が多く、予想以上の売上となっている。その一方、宴会では一般宴会の受注が少ないほか、婚礼も引き続き悪い状況である。それに対し、食堂は広告宣伝の効果もあり、今期に入って好調が続いている。
都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・今月は世界陸上の開催で、宿泊や宿泊に伴う食事は好調となっている。毎年実施しているイベントの売上も前年を若干上回ったものの、世界陸上という特殊要因を除けば、大きな変化はみられない。
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・先行予約は間際傾向の進展もあって昨年をやや上回っているが、力強さはない。また、海外旅行は東南アジアが中心で客単価が低い。
旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・来客数、販売単価共に、今年に入って前年比2割前後の落ち込みが続いている。台風や地震も不調の要因となっている。
旅行代理店 (広報担当)	お客様の様子	・例年であれば、夏の終わりに向けて受注に勢いが出てくる時期だが、今年は落ち着いている。ただし、燃油サーチャージによる価格の上昇や、円安による影響は予想したほどではなく、受注の状況に変化はない。
タクシー運転手	お客様の様子	・例年この時期には客の移動が増えるのに加え、この暑さで我慢できずに近距離移動の客が増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・大阪ではタクシーの台数が増える一方、乗客数は横ばいの状況が続いている。
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・猛暑やイベントなどの季節的要因を除けば、客の間で公共交通機関を使う風潮が高まっている。ガソリン価格の高騰でタクシーの利用増加に期待したものの、やはり電車やバスを利用する傾向がみられる。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・地域によっては営業の効果が全くみられない。他社のサービスに申し込んでいる様子もみられず、地域間での格差が大きくなっている。
競輪場 (職員)	単価の動き	・1人当たりの購買単価は2、3か月前まで低位で安定していたものの、わずかながら低下傾向となっている。
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	・今月も音楽レンタルの伸び悩みを、映像レンタル及びゲーム販売、書籍販売などでカバーしている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新築、中古に関係なく、住宅購入意欲が引き続きみられるなど、市場は比較的安定している。
住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・業況は良くなっているかのように見えるが、コストの増加により利益率は改善していない。
住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・1棟当たりの価格が上昇しているものの、販売棟数は減少しているため、総契約額は前年並みの推移となっている。

	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場組数に大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・猛暑で客足が伸びなかったほか、売れるのは低価格品が中心で、中級クラスから上の商品が全く売れていない。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で、前年よりも販売量が減少している。特に、盆を過ぎると急に失速し、給料日前後の週末は最悪の状況であった。
	一般小売店〔花〕（店長）	単価の動き	・原油の高騰により商品の運送コストが上昇している。実際に花の仕入価格にも上昇がみられる。
	百貨店（経理担当）	来客数の動き	・猛暑で来客数の減少が続いている。特に、盆以降は減少幅が大きくなっている。
	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・高額品の購入をためらう客が増えている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑で日中の来客数が減り、17時ごろまでの集客に苦戦している。17時以降も他社が営業時間を延長しているため、客が分散し、年初来の来客数の伸びには陰りがみられる。また、酒販免許が昨冬から大幅に緩和されたことで、業績に悪影響が出ている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・盆の10日前から1週間は昼間が異常に暑かったため、日中の来客数が非常に少なかった。さらに、昼間に少なかった分、夕方に増えるわけでもないのが現状である。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月の初旬に近隣で衣料品、食品の競合店が出店し、競争が更に激しくなっている。それに伴い、商圏人口の増加よりも、出店数の増加が目立つ状況となっている。オーバーストアとなるなかで、各社では来客数の減少に歯止めを掛ける広告戦略が目立つ。
	スーパー（開発担当）	単価の動き	・食品スーパーをオープンしたものの、客単価があまり上がらず、売上も伸びていない。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣に安い定食屋がオープンした影響で、ランチの売上がやや減少している。コンビニで弁当とサラダ、飲料を購入するよりも、定食屋でランチを食べた方が割安感がある。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリンの値上げは自動車業界に大きな影響を与えている。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・活気があるのは一部の店舗だけである。
	一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・飲食業界は例年2月と8月に落ち込むが、今年はさほど目立った落ち込みもなく、来客数もまずまずで推移している。ただし、単価的には今一つの状況である。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いているが、今夏は例年よりも厳しい状況となっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・暑気払いで小さなグループの来店が何組もあった一方、食事の後に1、2人で飲みに来る客が少ない。
	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年、8月は合宿やキャンプ場の入込客数がほかの月の120%と増え、温浴施設もにぎわう。ただし、今年は土産物の販売量が前年比で10%減、客単価は3か月前の10%減と厳しい状況となっている。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・正月を含めた12月以降の海外旅行を中心に、予約の動きが少し鈍くなってきている。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・例年8月は販売量が伸びないが、今年も通信会社による販売刺激策は特に講じられていない。
	観光名所（経理担当）	来客数の動き	・少しは良くなる兆しが見られた一方、ガソリンの値上がりによる影響で、来場客による駐車場利用台数が減っている。
競輪場（職員）	単価の動き	・8月の客単価は14,228円と、5月の16,455円に比べて低下している。その一方で場外車券発売では、8月は13,050円と、5月の12,864円よりも上昇する結果となっている。	
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・市場での取引件数自体が減少している。	
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築マンションに販売不振物件が増加している。デベロッパーの間では、マンションを建てずに土地のみで転売する動きも出てきている。	

		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・一部のタワー物件では販売も好調であるが、来場者数がかかり落ち込んでいるほか、客のマインドも低下している。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	来客数の動き	・昨年来、関西圏の不動産市況は低迷が続いている。不安定な景気動向の影響もあり、一部の人気エリアを除けば、いわゆる新価格物件に対する客の反応は鈍い。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・猛暑の影響が大きく、来客数が少ない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・昨年と比べて来客数に大きな変化はないが、1人当たりの購入単価が低く、売上全体は伸びていない。以前のような買い渋りはみられないものの、客の目が衣料品に向いていない。
		一般小売店 [花] (店員)	販売量の動き	・大型店の出店や猛暑により客の購買意欲が低下しており、繁忙時期であるにもかかわらず販売量が激減している。
企業動向関連	良くなっている	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・4~6月の受注はやや低調であったものの、7月に前年並みに戻り、8月は好調となっている。土地が動いているため、同業者も忙しくなっている。
	やや良くなっている	繊維工業 (企画担当)	取引先の様子	・取引先からの追加オーダーが若干増え、売上も伸びているものの、単価の高い商品は購入が控えられている。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴って建築コストが大幅に増えるため、6月の改正前には駆け込み需要が増えた。当面はその影響で好調な状況が続く。
		電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・これまで好調であった薄型テレビなどのAV関連商品だけでなく、猛暑でエアコンの荷動きが非常に活発になるなど、電化関連の商品も好調に推移している。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・猛暑で昨年以上に荷物量が増えている。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・下期に向けて、新たな広告の発注が目立ってきている。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・まだ大きな動きとなっていないものの、石油関連や農産物の値上げ要請が毎日のように来ており、これ以上は交渉の余地がない状態となりつつある。
		化学工業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・全体の受注量の動きに変化はないものの、ユーザーの業種別にみると、電機がやや増加で、半導体は増加、土木は減少という状況となっている。
		化学工業 (企画担当)	取引先の様子	・食品業界も原料高騰のあおりを受けており、販売価格への転嫁が追い付かず収益状況が悪化している。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・大阪では建築案件がようやく増加してきたものの、価格は相変わらず厳しい。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、投資意欲に衰えはみられない。ただし、更には上昇傾向が続くとも言い切れない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・大手メーカーの設備意欲はおう盛であるが、大体はコストダウンが前提となっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	それ以外	・1~7月の売上が4,270万円~1億2,500万円とばらつきがあり、好不調の判断が難しい。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	取引先の様子	・取引先の販売状況が芳しくなかったため、受注量が減少している。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・取引先の遊技業界は落ち込みが激しく、先行き不透明な状況となっている。
		建設業 (経営者)	競争相手の様子	・民間企業からの仕事は増えつつあるが、価格競争は相変わらず厳しいほか、同業者の倒産、廃業も続いている。
		輸送業 (営業所長)	取引先の様子	・関西国際空港の新滑走路がオープンしたが、急に荷物量が増えるわけでもなく、現時点で大きな変化はない。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・自動車部品製造業の取引先では、2年前の材料価格上昇時には製品価格への転嫁がスムーズであったが、今回は価格転嫁が一部で遅れている。一方、紳士服製造卸売業の取引先は、前月までの売上は前年比5%増であったものの、残暑の影響で秋物商材の出荷が遅れ、売上が減少している。

	不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売り住宅の販売状況が悪化し、開発業者は用地の仕入れに慎重になっている。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地価格の上昇に伴うマンション価格の上昇に、客がついて来なくなっている。それに伴い、マンション業者が土地の仕入れを控え始めているため、土地価格が横ばいか、低下しつつある。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告の落ち込みに歯止めが掛かったほか、インターネット広告の伸びも落ち着いてきている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先の製造業者では、国や大阪府の施策によって新規事業への取組意欲が高まり、設備投資を行うところも出てきている。一方で小売業者には、売上前年比の悪化している企業が多い。原材料費の高騰分を価格転嫁できない状況が続いている。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・記録的猛暑の影響で客足が今一つ伸びない。特に、日中を避けて午前中に来店する傾向がみられる。また、複数の家電量販店から販促広告の作成依頼があったものの、内容は大型白物家電に特化したものとなっている。	
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・靴下はパイヤーが価格決定権を持っており、価格転嫁ができないため、原料価格の上昇による利益率の低下が避けられない状況である。	
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋物商材が動く時期であるものの、催事での販売は伸び悩んでおり、注引量が前年よりも2割ダウンしている。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料や資材の価格が上昇し、利益率が低下している。製品価格の値上げ交渉を行っているものの、少し時間が掛かっている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪く、受注量も減少している。	
	金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・原材料が値上がりしている一方、同業者間でけん制し合っており、価格転嫁がなかなか進まない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・グループ会社はどの領域でも昨年実績を上回っているものの、今年度の計画の達成は難しい状況になっている。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・輸入商品との激しい競争が続いており、受注量の減少でかなり厳しい状況となっている。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドを3店舗経営している取引先では、競合の大型店と単価の差があるため、経営が大変な状況である。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の業況は冷え込んでおり、経費の削減を進めているため、その影響が出てきている。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・梅雨が長引いたほか、台風の影響で夏物商材が売れていない。	
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で若干減少した程度であるが、原料価格の高騰で何度も値上げしたため、出荷量は大幅に減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・大阪府の有効求人倍率は季節調整値で1.31倍と、4か月連続で上昇している。昨年の12月に続き、いわゆるパブル期の最高値に並ぶ水準となっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣スタッフの求人数は微増状態が続いている一方、新規派遣登録者の量と質の確保が難しくなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり、受注量は若干落ち着いているものの、いくら派遣依頼が来ても、それにマッチする人材が不足している。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・例年、8月は企業からの派遣依頼が落ち着く傾向にあるが、今年は堅調な動きとなっている。その一方で、新規登録者数は伸び悩んでいるため、派遣依頼と求職者とのマッチングが難しい状況となっている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・高層分譲マンションや賃貸マンションの増加で、管理人の求人が増えている。	

	職業安定所（職員）	それ以外	・団塊の世代には、定年退職するよりも、再就職しやすい今のうちに早期退職制度を利用する動きが目立つ。一方で、若年層では転職希望者が増えてきている。就職氷河期に妥協して就職したものの、今になって転職を希望する人が多いほか、比較的安定した職に就いている人でも、より良い条件での転職を希望する人が多い。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・従来どおりの求人状況で、特に求人数が増えている様子はない。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年は益明けから求人数が増加傾向になるものの、今年はその傾向がみられない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・関西の新聞求人広告は低迷しており、同業者も苦戦している。求人広告を掲載しても即戦力の人材が集まらず、広告を控える企業が増えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年この時期は新聞広告の好材料が少ないが、今年は特に厳しい夏となっている。新たな企画は成功したものの、全体を押し上げるまでには至っていない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地元企業からの新聞広告出稿の動きが悪い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人は、派遣や請負求人に対する取扱の適正化に伴って減少が続いている。製造業の求人にも減少がみられる一方、新規高卒求人や短大、大卒の求人は増えており、中途採用から学卒者へ求人がシフトしている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が若干減少しているほか、企業による新規求人意欲も横ばいとなっている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・いわゆる一般土工が中心の日雇求人数は、前年比10～20%減の状態に戻っている。その一方で、職人層は逆に人手不足の状況となっている。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先がインターネット広告やフリーペーパーにシフトし、新聞離れがますます進んでいることから、売上が極端に減っている。