

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 やや良く なっている	スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・3か月前に比べると既存店ベースで前年比1.2%の プラスとなっている。特に、肉、魚、総菜が好調である が、まだ全店では前年を若干下回っている。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・デジタル放送開始を4月に控え、関連商品への需要 が高まっている。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・予約状況が良くなってきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・単価自体は下がっているものの、全体的な販売量と しては増加している。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・ゲーム機器の売行きが良いため、ソフトの売行きも 良くなっている。今後、ゲーム機器の普及台数が増える にしたがって市場が大きくなるため、ソフトの販売 も増加する。
		その他住宅〔情 報誌〕（編集 者）	来客数の動き	・昨年の晩秋から新築マンションの売行きが冷え込ん でいる。年明けは少し和らいだ様子であり、力強さは ないものの、現場の集客状況は回復している。
	変わらない	一般小売店〔時 計〕（経営者）	販売量の動き	・腕時計の売上は今一つであったが、目覚まし時計が よく売れている。また、健康志向の高まりで万歩計や 歩数計もかなりの数が出た。一方で、100円均一で販 売をしている店と比べられることも多く、質よりも価 格の安い方へ流れる傾向がみられる。
		一般小売店〔自 転車〕（店長）	お客様の様子	・原油高騰のため値上げせざるを得ない状況にある が、来客数、販売数共に平均的に推移しており、特に 変わった状況はない。
		一般小売店〔精 肉〕（管理担 当）	それ以外	・客単価の引上げをねらっているものの、来客数の維 持が難しく、ほぼ同じような水準で推移している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今月はバーゲン関連商品や防寒関連商品が好調で、 全体を押し上げている。ただし、客は値ごろ感のある 商品は積極的に買うが、その他の商品については慎重 な姿勢がみられる。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・年明けのクリアランスセールは例年並みの売行きで 10日以降の反動減も例年より少し悪い程度であった。 一方、店頭での売行きはやや悪いものの、訪問販売では 工芸品、アクセサリーが1月とは思えないほど好調に 売れている。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・生活必需品には動きがあるものの、宝飾品といった 緊急に必要でない物はあまり動いていない。
		百貨店（サービ ス担当）	お客様の様子	・依然として消費は安い商品に向かっている。特に、 1月からのバーゲン商材は好調に推移しており、前年 の売上を上回っている。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・来客数は微減であるが、客単価が微増となってい る。急に寒くなったことでスープなどが非常に売れて おり、客単価を押し上げている。
		コンビニ（マ ネージャー）	来客数の動き	・本部が企画したキャンペーンの反応が大変良く、弁 当やサンドイッチ、パンといった主要カテゴリーの動 きが良くなっている。この3か月は来客数が前年比で 30%伸びているほか、レジ前に並べている空揚げやフ ランクフルト、まんじゅうといった商品を衝動買いす る客が増えている。
乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・1月は初売りや感謝祭などで来客数は増加したが、 販売は依然として芳しくない状態が続いている。		
乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・3か月前は販売台数が目標に達したが、今月はガソ リン代や物価の値上がりの影響で目標に届きそうにな い。		
その他専門店 〔医薬品〕（店 員）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、衝動買いの客が増え ているほか買上点数が減少するなかで、客単価の低下 がみられる。		
その他専門店 〔宝飾品〕（販 売担当）	単価の動き	・円高で仕入価格が低下しているものの、円安時に仕 入れた在庫品については、コストに見合う価格で販売 できない状況である。		

	スナック（経営者）	来客数の動き	・1月であるにもかかわらず新年会の団体客はなく、個人的な商談会がいくつかあった程度で、普段の月と変わらない状況となっている。
	その他飲食 【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・原材料費の高騰分を販売価格に転嫁したことで、来客数は前年に届いていない。
	観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・買上単価は年末よりも伸びているが、積極的な消費にはつながっていない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、特殊団体からの予約や韓国からの訪日観光客が大幅に伸びて売上を押し上げているものの、ビジネスなどの一般客は減少している。一方で宴会は、例年開かれる大型の新年会が、経費削減を理由に開催中止や規模縮小となっている。ただし、小規模な宴会は受注が好調なほか、年始の大型イベントが成功したことで、売上は前年を上回っている。
	都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は海外からの観光客に支えられて好調であるが、宴会部門は件数、単価共に下降気味である。一方、レストランは前年の利用人数を上回る状況が続いている。
	旅行代理店（店長）	来客数の動き	・1月に入って国内旅行は前年並みの受注に近づきつつあるが、海外旅行を申し込む客が減少傾向にある。例年であれば海外旅行のカウンターがにぎわう時期であるが、今年は閑散としている。これは燃油サーチャージの高騰による影響が大きい。
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・先の販売指数が明らかに落ちてきている。特にこれまで堅調であった高額の海外旅行の受注が不調である。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・財布のひもが固くなるなかで、交通費を節約する傾向は依然として続いている。また、企業によるタクシーチケットの利用も少なくなっている。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・景気の悪化を感じている客は多いが、購買動向に大きな変化はない。
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・相変わらず仕入価格の高騰傾向が続いており、状況は変わっていない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年初のバーゲンセールは順調であったが、成人式以後は極端に売上が落ちており、1月全体でも前年を下回っている。
	一般小売店【事務用品】（経営者）	お客様の様子	・年末までに比べて商店街の人通りが少なく、活気に欠けている。
	一般小売店【花】（経営者）	それ以外	・例年1月は売上が減少するが、今年はそれに加えて経費が上昇しており、利益が上がらない。
	一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比100%であるが、客単価が低下している。ここ1年は二極化傾向が強まっていたが、12、1月と高額品の売行きが悪化している。
	一般小売店【精肉】（管理担当）	お客様の様子	・牛肉よりも豚肉や鶏肉が動いている。正月後には例年こういった傾向がみられるものの、雰囲気は例年よりも悪い。
	一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・月中旬から寒くなったことで冬物商材のバーゲンセールではよく売れたが、一般商品の売行きは悪い状況が続いている。
	一般小売店【菓子】（営業担当）	販売量の動き	・贈答品については、以前は3,000円以上の商品がよく売れたが、最近では1,500~2,000円が中心となっている。販売数量はあまり変わらないものの、売上が伸び悩んでいる。
	一般小売店【カメラ】（販売担当）	販売量の動き	・毎年この時期は、年末から正月にかけて撮った家族写真のプリント需要がみられるが、今年はデジタルカメラの普及でメディアに保存しておく傾向が強まり、今までとは全く様子が違う。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りや福袋のほか、クリアランスセールの立ち上がりは好調であったが、中旬以降は入店客数、販売量共に減少している。特に、特選ブランドや紳士衣料、美術工芸品といった高額品の動きが鈍く、株価低迷によるマインドの冷え込みが影響している。

百貨店（売場主任）	単価の動き	・中旬以降は特選ブランドといった高額品の動きが非常に厳しい。昨年後半も高額品には振れの大きな動きがみられたが、現在はブランドやアイテムにかかわらず全般的に動きが悪い。
百貨店（売場担当）	単価の動き	・クリアランスセールでは、値下げ率を吟味するなど慎重に買物を行う客が目立っている。
百貨店（マネージャー）	単価の動き	・1月度は定価品、特価品共に前年割れの状況が続いている。特にプレタブランドやオーダースーツなどの高額品が苦戦している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・年末も売れなかったが、年明けからのカレー粉やラーメン、パンなどの値上げにより、客の間では買い控えの動きが強まっている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて降雨日数が4日多く、平均気温も低かった影響で来客数が減少している。さらに、食品類の値上げの本格化で値上げ商品を中心に販売量が落ちているが、今はまだ先月の仕入分を販売しているため影響は限定的である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年10月から来客数の減少傾向が続いており、今も歯止めが掛かっていない。特に、衣料品の冬物商戦、バーゲン商戦に以前ほどのにぎわいがみられないほか、年始商戦では福袋の販売による集客や売上の押上げが今一つである。
スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシやイベントに対しても購入に慎重な客が多く、どの部門にも活発な消費はみられない。価格据置き商品などの値上げ対策商品は伸びているものの、その他の商品の落ち込みが激しいため、売上のマイナス基調が続いている。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・相次ぐ値上げにより、買い回り品の動きが価格に敏感になっている。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・衣料品が季節商材を中心に苦戦しているほか、食料品を買う客も減少している。
スーパー（管理担当）	単価の動き	・客の間で節約傾向が強まっており、購入が特価商品などに集中する傾向がみられる。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が急に下がったことで来客数が減少している。通常の気温変化であれば2日ほどで元に戻るが、先月ごろから客足が戻る気配もなく、良くない状態のまま安定している感がある。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・食パンやラーメンといった生活必需品が値上がりしたことで、売上が10%以上減少している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・受験シーズンであるが、急激に寒くなって客足が減ったことで、前年に比べて弁当やおにぎりの販売量が減少している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・既存店売上が前年比で2%減となっているほか、来客数も前年比で4%減と非常に厳しい状況にある。客単価も低下しているものの、それ以上に来客数の減少が大きく響いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上が前年比で80%台と大きく落ち込んでいる。原因は暖冬や生活習慣の変化による重衣料の売上不振である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年明けになって悪い材料がそろってきたことで、非常に客の動きが鈍くなっているほか、買い控えも起こっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、12月よりも1月の方が販売台数が増えるが、今年は1店舗の平均販売台数が12月は26台、1月は22.9台と悪くなっている。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年末のセールの反動で売上が落ち込んでいる。客の間には、新春で気持ちも新たに何かを買い換える感覚はなく、必要に迫られた場合に、取りあえず安価なものを購入する客が大半である。
その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザがはやっていて風邪薬が売れているものの、全体的には非常に悪い。昨年未ごろに食品や生活必需品の一部が値上がりしたのに続き、今年に入って値上がり品目が非常に多くなっている。生活品を買いだめしている客もあり、1月は来客数が1割ほど減少している。

その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	それ以外	・灯油高やガソリン高、株安と消費者心理のマイナス要因が目立つ。1月の冷え込みによる押し上げも生活必需品までであり、余分に消費するまでには至らない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客が出費を抑えているため、前年に比べて年末年始の来客数に増加傾向がみられない。
一般レストラン (店員)	販売量の動き	・平日は日替わりランチを30~40食用意しており、先月まで売れ残りはなかったが、今月はかなり出ている。
観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・今年は正月休みが1月6日までと例年よりも長く、販売量は良かったが、その後は販売量が極端に落ちた。例年、正月明けは非常に悪いが、今年は極端に悪くなっている。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊はビジネス客や受験生の動きが良く、単価も上昇している。一方、宴会では毎年続けていた新年会をやめる企業も出てきており、一般宴会の受注は厳しい状況になってきている。
都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・年が明けてから宿泊部門では稼働室数が悪化しているほか、宴会部門では一部でキャンセルが出ている。さらに、レストランでも来客数が落ち込むなど、昨年の5月以来久しぶりに全館の売上が前年割れの厳しい状況となっている。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行に比べて、海外旅行の予約受付の動きが鈍い。これから春の旅行の発売が始まるが、売行き見込みは今一つである。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・原油高騰による燃油サーチャージの上昇により、海外旅行の取扱量が伸びない。
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・燃油サーチャージの高騰がここへ来て大きな影響を与えている。家族4人でハワイに行く予定の客が、燃油サーチャージが10万円近くになるために国内旅行へ変更するなど、売上にも影響が出ている。
タクシー運転手	来客数の動き	・駅で待っていてもタクシーに乗る客は多くないが、街を流しても客がないので駅で待つタクシーが増えている。
タクシー運転手	来客数の動き	・年末年始にかけての企業のあいさつ回りが例年よりも減ってきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・市内は公共交通機関を使う客が多く、路上で乗せる客は少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前に比べると落ちているが、先月に比べればやや持ち直している。一方、大寒以降は冬の寒い気候となっているが、思ったほど客足が伸びない。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・大手通信会社の販促費引き締めにより、業界全体で販売が低迷している。
通信会社(社員)	来客数の動き	・加入数が前年と比較して10%ほど減少している。ブロードバンド回線の申込やケーブルテレビの新規加入の伸びについても、消費の落ち込みに伴って鈍くなっている。
その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・ガソリンの高騰によって、行楽地やレジャー産業に逆風が吹いているが、レジャーマインド自体も株価低迷などによって低下している。
美容室(店長)	来客数の動き	・当初は予約がそれなりに入っていたものの、キャンセルが相次いだことで売上が1割減少している。
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	・不透明な経済情勢の影響もあり、ゲーム以外の売上には少し陰りがみられる。
住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・契約量が前年比で約8%減少しているほか、不動産全体の契約も前年比、前期比共に減少傾向となっている。
その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介] (経営者)	お客様の様子	・客に対する銀行の融資姿勢が厳しくなっている。

		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・1月の住宅展示場への来場組数は、前年比で2割ほど減少している。例年より寒かったこともあるが、住宅取得意欲が低下している感がある。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣の商業施設ではタイムサービスをさかんに行っており、それをねらって行く客が多いなど、財布のひもが固くなっている感がある。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・通常この時期は暇であるが、例年の販売量に比べて15%減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・地域的に景気が非常に悪く、客の財布のひもが固くなっている感がある。衣料業界全体が良くないと報じられているが、実態はそれ以上に厳しい。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・家具の小売店では、大手も中小も売上不振で困っている。家具メーカーや問屋も次々に倒産している。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少するなど、年末から著しく厳しい状況となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリアランスセールはスタートこそ好調であったものの、手元にある在庫の範囲の買上にとどまり、来客数、買上単価共に落ち込みが続いている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・年初の福袋やクリアランスセールの立ち上がりについては前年の売上を確保できたが、それ以外では紳士洋品はもちろん、婦人衣料も売れていない。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・クリアランスセールが一段落した後は来客数がかなり減少している。カテゴリーにかかわらず全体的に売上不振となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が当店の5メートル前にオープンして1か月が過ぎたが、来客数が前年比で20%弱減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ピーク時以外の来客数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客単価が3か月前に比べてマイナス2%となっている。さらに、前年の1～6日と入込数はほぼ同じであるが、土産などの買い控えの影響により売店客単価がマイナス8%と落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・需要と供給のバランスが取れておらず、今月は例年にならぬほど暇となっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築マンションの売行きが大きく落ちており、今年3月のしゅん工物件については完成在庫が多数発生することになる。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・土地入札案件に応札者のいないケースが増えてきている。昨今の状況から、各社ともかなり慎重な姿勢になっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認が下り始めたことで、年初は昨年以上に順調となっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新商品の学習機の売行きが予想以上に良い。
	変わらない	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格の高騰に対応して自社製品の価格改定が徐々に進んでいるほか、年末の需要増の影響もあり好調となっているが、これが長続きすることはない。
		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顧客が多いが、相変わらず景況感が良い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生産設備の引き合いがあつてから、注文に至るまでの期間が長くなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやハイビジョンレコーダーなどのAV商品は堅調な荷動きを示しているが、その他の商品群に目立った動きはみられない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・大型工事はあるものの仕事量は減少傾向にある。また、価格競争は相変わらず厳しい。
	輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・1月の暇な時期ですら、業者からは燃料の値上げが求められている一方、取引先からは運賃の引き下げについての問い合わせが来ている。	
	不動産業（管理担当）	取引先の様子	・先月に引き続き、不動産取引が減少している。	

やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・今年に入っても原材料、資材の値上げ交渉が活発に行われているが、状況を見る限り、値上げ後は売上が減少していることが多い。競合他社が価格を据え置いている場合はそちらに注文が流れるため、全体的に売行きが鈍い。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原油高の影響で加工コストが上昇し、採算が悪化している。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・稼働日数を考慮すると大きな変化はないが、1日当たりの受注量、販売量が少なくなっている。また、ポリエチレン関連の納期が、工場事故の影響で大幅に遅れている。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料の高騰により仕方なく値上げを行ったが、荷動きがその分悪くなったため売上は変わらない。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量を前年と比較すると10%前後落ち込んでいる。特に、土木、建設業向けの出荷状況が悪い。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正により建築関連の受注が減少している。
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正による確認申請の遅れで、例年に比べて建築関係の仕事が2、3割少なくなっている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正の影響で工事の遅れが続いている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官需が落ち込んでいるが、特に航空機部門が減少している。
	その他製造業【履物】（団体役員）	受注量や販売量の動き	・暖冬により、例年に比べて季節商材の動きが悪い。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドを経営している取引先の話では、ガソリンやオイル関係の購入や、洗車機の利用が控えられている。
	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、原材料の高騰分がなかなか売価に転嫁できずに減益となっている。また、建築基準法改正による建築確認の遅れにより、不動産業や建築業の取引先でも売上が大きく減少している。アクセサリーなどの小売業者も買い控え傾向の広がりから売上が落ちている。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・サブプライムローン問題による株価の下落で、これまで不動産を購入していた富裕層が見送るようになってきている。また、銀行が不動産ファンドに融資しなくなったため、不動産ファンドが売りに回り、相場が下落している。

  

雇用関連	悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正による影響で受注件数が減っている。原油高で生産コストを大幅に上昇しているが、販売価格に転嫁できていない。
	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・確定申告などの会計関係の仕事が増えている一方、それに対する人材、特に短期の求人に応募する人がなかなか見当たらない。また、4月からの契約更新では値上げも考えているが、企業側が簡単に受け入れてくれる状況ではない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の多くは、有効期限切れの再求人や退職者の欠員補充となっている。また、看護や技術系、建築現場へは応募者が減っているため、パート、フルタイム共に賃金を5～10%アップする傾向にある。一方、事務職では条件の良い求人に応募者が集まる傾向が強い。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人手不足感は一服したが、依然として企業の人材確保の意欲はおう盛である。その一方、新規求職者数は減少傾向にあり、増加には転じていない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・契約社員などの非正規社員の比率が依然として変わらない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小零細企業の求人は現在も未充足であるが、1月は求人企業数が大幅に減少しており、今までのような採用意欲が感じられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規登録者の確保には依然として苦戦しているほか、今月に入って企業からの求人依頼も落ち着いてきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末年始の求人広告の企画紙面は好調であったが、2月以降の企画については苦戦している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の予算減少によって1件当たりの単価が小さくなり、それに伴って利益も少なくなっている。料金的にもシビアになっており、媒体を選択する際は単価の安い方から検討するようになっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3か月前と比べて新聞広告の動きは悪く、特に地元企業からの出稿に勢いが無い。
	職業安定所（職員）	それ以外	・大阪の有効求人倍率は1.08倍と、3か月前の1.30倍に比べて0.22ポイント低下している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部で人手不足もみられるが、全体として今年度は求人数の減少が続いている。
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・中小企業を中心に採用意欲はやや後退気味であるが、製造業の技術者採用ニーズは比較的堅調となっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・先行きが不透明であるため、一部の中小企業では採用を手控えるところが出始めている。
悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年、建設関係の日雇求人が増える時期であるが、前年比で20%減となっている。建築基準法改正によって工事の着工が遅れているが、その悪影響を払しょくできていない。