

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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	・店舗周辺の再開発事業の建築が段々と活発になってきている。職人の客が急に多くなり、来客数が前年比で約15～20%増えていることに伴い、おのずと売上も上がっている。
	やや良く なっている	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話が殺到しており、特に国内の団体旅行の見積件数が増えている。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・4月中旬以降、大型家電店を含む大型ショッピングセンターがオープンし、連日にぎわっていることから、当エリアへの客が増え、人の動線が変わってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会の加盟店において、サービス、飲食店は何とか残っているものの、物販店が非常に減少している。大型店と競争するためにも商店街としての事業計画は必要だが、売出しが難しくなっている。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・5月は行楽シーズンでもあり、春物はきれいに売り切った。夏物も商品全体がよく売れている。中高年も値段に関係なく、上質な商品はそれなりに売れ始めており、ますますである。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・日用必需品の値上げを気にする人が非常に多い。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は少ないが、以前より多少成約率が上がってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・度重なる悪天候に見舞われ、週の立ち上がりである水曜や土日の来客数に影響が出ており、その結果、この時期売れるべき商品が動かないといった悪循環が生じている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響を受け、衣料品関連の動きは相変わらず鈍い。食料品関連については前年比102%と堅調に推移しており、単価上昇の影響も考えられるが、来客数とほぼ同じ伸びということから、来客数に比例して売上も上がっていると考えられる。客の様子としては、必要な物の購入はレベルを落とすことができないが、し好性が強い物については購入を控える傾向がみられる。またイベント性の高い催事や特別招待セールなどの集客は多く、特にゴールデンウィークについては近場で安く過ごす影響がみられた。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・早期前倒しの中元受注が好調である。気温は不安定であったが、食品、リビング関連が安定した売上を確保している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・各原料の値上げに伴い、競合店の価格競争が激しくなっており、利益率の低下傾向が出ている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候があまり良くなかったため、行楽に出かける家庭が少なく前年を3%ほど上回ったが、中旬以降は家計の防衛本能も働いたのが、消費を抑えられ売上が下降している。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末を中心とした天候不順、全体的な低気温傾向が影響し、ドリンクや米飯を中心に来客数、客単価共に押し下げられた。	
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競争相手の様子が落ち着いており極端に目立った動きがない。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が不調で前月より3割ほど減少している。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年、5月はかなり良くなるのだが、連休明けの客足の落ち込みにより、あまり売上が伸びていない。		
スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は、雨など天候の影響で週末の動きが悪い。		

	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・チケット契約企業の多くで経費節減傾向が強く、特に日中業務時間内のタクシーチケット利用が減っている。さらに、平日深夜の繁華街での人出が少なく、週末だけ多少需要がある程度になっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新サービス開始後で人員を増やしての拡販体制を敷いているため契約は伸びているが、解約も従前比較で大幅に増加しており、総体的に厳しさは増している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年、新入居を終えた客が、生活が落ち着いた5月ごろにパソコンやデジタル家電商品を購入することが多く、その際にCATVの契約が伸びる傾向にあるが、今年はそのボリュームが少ない。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の来客数、当店の来客数共にあまり変化がない。
	その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・家庭用ゲームについては全般的に目新しいソフトの発売がなかったが、携帯型ゲームについてはキラーソフトと言えるソフトが販売され活況を呈している。ただし業界全体に与えるインパクトとしては小さい。
	設計事務所（職員）	それ以外	・石油や小麦などの原材料高に起因する物価上昇による景気減速に加え、業界的には鉄鋼単価の上昇、建築基準法改正による影響がマスコミから流れているが、それほど極端な下降傾向はみられない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・気候が良くなってきたのでイベントを行っているが、週末の度に雨が降るので今一つ客足が伸びない。クレジットカードの取扱高も前年同月比で2けただった伸びが1けたになっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が財布のひもを固く締めており、安い物があれば数を多く買っていくという今までにない状況で、今後の商売が非常にやりにくくなっている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量についてはさほど変わっていないが、来客数、客の動き等が以前に比べ少し鈍く、財布のひもをかなり締めてきた感がある。
	一般小売店【文具】（経営者）	お客様の様子	・値上げの時期が過ぎて落ち着いた段階となり、販売量も落ち着いてしまっているため、多少悪くなっている。
	一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・とにかく購買意欲が低下している。必需品であっても単価の低い物を求める傾向が多い。
	一般小売店【茶】（営業担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークにかけて客の会社の住所移転が目立ち、その際にお茶の費用や福利厚生費を削減する会社が数件あった。発注担当者が交代する際にお茶に関する予算を削減する会社もみられる。
	一般小売店【茶】（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、買上点数の減少が顕著に表れ、売上が大きく低下している。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年この時期にニーズの高い夏物アイテムの動きが強まるが、天候の影響で客のニーズが下がり、販売量も必然的に減っている。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・物価の上昇が顕著になり、購買意欲が減退している。衣料、雑貨は前年並みだが日用品は前年売上を割っている。
	百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・当社の売上高は前年を若干下回っている程度であるが、近隣の大型店は更に大きく下回っている。加えて、商圈全体の人口は微増しているものの、ここ2年以内に商圈内にオープンしたショッピングセンターも前年を下回る傾向にあり、ショッピングセンター内に出店していたテナントの退店も見られる。
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が継続している。最近、少しでも天候が悪いと大幅に落ち込む傾向が強まっている。
	百貨店（業務担当）	来客数の動き	・婦人服など、百貨店でメインとなる商品が売れない。気温や週末ごとの雨など、天候気温の影響も一部あるが、それ以上に物価上昇に対する気持ちがあるようである。売れている物もセール品であるなど、割引がないとなかなか売れない状況が続いており、今後も続くと考えられる。全体的に売上は非常に厳しく、来客数もやや伸び悩んでいる。
	スーパー（統括）	お客様の様子	・客の買物動向を見ていると、広告などで価格を強調した商品には朝から行列を作り、そういう商品だけを買い回って買物を終了するという傾向がみられる。客は非常に安価な商品以外の物には手を出さない。

コンビニ（経営者）	単価の動き	・サラリーマンやOLのお茶などの飲物がナショナルブランドからプライベートブランド、ペットボトルから紙パックなどの単価の低い方へ流れている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・食品、生活用品の値上がりや年金、医療、老後の不安等、心理的に購買意欲が減退している。また今月は雨が特に多く、当日の天気や温度で単品売りが目立ち、商品単価、客単価共に下落し、売上が落ちている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているが、一般フリー客の動きが悪い。気温変化に加え暗い話題が多く、商店街全体でも来街者数が減少している。特に夕方以降の数字が伸びない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・母の日ギフトの需要もあり、前半は5月としては最高の売上だった前年と比べても100%であったが、後半からややペースダウンとなり、最終前年比は93%となる。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・安い店を探すために何件も店を回る人が多くなった。1円でも安く値切る客がほとんどである。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・客の購入意欲が薄れているようで、5月に入ってから客の動きも鈍化し、結果的に前年を下回る販売量となった。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・4月の駆け込み需要とゴールデンウィーク後の一服感により、5月の販売数は計画の90%の見込みである。継続的な燃料高騰、物価値上げ等で客足が鈍く販売量確保に苦戦している。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年同月比約70%の売上となるが、昨年の前年同月比は約80%であったため、一昨年と比べると約56%と需要が半分程度に落ち込んでいる。景気は徐々に下降しており、普通トラックの販売台数は相当低迷している。
その他専門店【雑貨】（従業員）	来客数の動き	・来客数はそれほど減っていないが、レジに並ぶ客の数が激減している。
その他専門店【眼鏡】（店員）	来客数の動き	・来客数の減少が続く上、目的買いが中心で、単価ダウンが続いている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数はこの2～3か月で80名ほど減少している。特にゴールデンウィーク明けの週はかなり少なかった。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・接待での利用減が影響し、レストラン全体の来客数が前年比で1割ほど減少しているが、ホテル館内のレストランは、お得感があるようメニューを工夫することで、前年比微減で健闘している。宿泊客数は、インターネットの活用により集客に工夫をして減少を食い止めている。宴会は定例宴会を中心に、スポット物の宴会で比較的高単価の会社の周年パーティが数件受注できたため、会社全体でわずかに前年をオーバーしている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・比較的小金を持っている富裕層の客でも料金の安さを求めている。
タクシー運転手	それ以外	・タクシー業界では燃料の高騰がとどまるどころを知らず、運賃改定して数か月が過ぎたものの、思ったほどの増収につながっていない。新聞によれば日車営収の前年同月比割れが2007年9月以来続いているとのことだが、実感としても、4月に引き続き5月も落ち込みがひどい。
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークまではやや良かったが、その後の客の動きが悪く、今月は低調である。固定客は固定しているが、フリーの客、新しい客が少ない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は今までにない客の減少がみられ、どちらかという悪くなっている状況に近く、この先が非常に心配である。客は夜も早々と帰ってしまい、ほとんどタクシーを利用しない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・連日の物価値上げのニュースなどの影響で客が買い控えや安い商品を選択する傾向がある。新築のマンションは空室も多く、営業活動ができず成約に至らない。

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・5月の新規申込数の伸びは、先月までと比べても芳しくない。生活必需品の値上がりの影響か、趣味、嗜好にかける出費を極力抑えたい意向が感じられる。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットのみ好調であり、前期好調であった電話と、引き続き厳しいテレビの新規加入が目標ギリギリの状況である。特にテレビの多チャンネル需要の掘り起こしが厳しい。さらに、消費者保護の風がケーブル業界に強く吹いており、訪問営業の見直しを迫られている。
	設計事務所（所長）	それ以外	・先月は少し良くなったかと思っただが、更なる建築資材の上昇によるマンション等の建築価格の上昇に対し、土地の価格は下落しバランスが壊れているため、マンション事業者の土地の購入が進まず計画がほとんど進まない現状である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の70%で、3か月前と比べても景気はやや悪くなっている。今年のゴールデンウィークは大型連休が取りにくく、来場者数が落ち込んだことが販売量の減少につながっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来場者数は前年並みである。契約については、集客に対する成約率が下がっており、売上は建材の値上がり等で利益率に影響が出始めていることから、全体的に厳しい状況になってきている。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が毎月減少している。土日は、近所にあるショッピングセンターは満員であるが地元商店街は空っぽで、当店のような衣料品関係は最悪である。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	お客様の様子	・1万円以上の結構良い靴を履いている客でも、5～6千円の靴を勧めても興味を示さず、2～3千円の靴を探している傾向が強い。やはり景気が悪いということで、客が単価を抑えている様子がよく見られる。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食料品以外の商材はすべて不調で、必要最低限の物しか消費に回さない傾向が一層顕著になっている。また、競合店の統合セールや改装前セールといった影響も受けているほか、郊外に新規出店したアウトレットモールの影響も出ているようである。
	百貨店（店長）	来客数の動き	・5月の買上客数は4月よりプラスに転じてはいるものの前年比92.01%と前年を割っている。来客数については同95.6%で、6日間の雨による減少が大きい。また、近隣の商業施設が開業して初めてのゴールデンウィークだったことが、ゴールデンウィーク期間中の来客数同91%に影響している。購買動向としては、婦人衣料品に大きなトレンド商品がなく、単品購入が中心となり、かつ食料品構成比が増加し客単価が同94.5%に低下している。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比で来客数が減少しており、安売りをして集客を図ろうとしても、十分な来客数がない。安く売っても、本当に安い物だけを買ひ、他のプロパーの商品についてはほとんど見てもらえない、手をつけてもらえないという状況である。4月も厳しかったが、今月はそれに輪をかけて厳しい状況が続いている。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期の販売量と比べると、3か月ほど前までは増えていたのだが、それ以降は減少傾向で、特に先月から今月にかけてかなり減ってきている。原油、穀物の高騰と、食料等の値上がりにより、客の財布のひもは一段と固くなっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価、1人当たりの買上点数共に減少している。特に弁当類の売上減少は著しく、非常に厳しい状況が続いている。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・各種値上げ以降、来客数が減っても売上は前年達成していたが、今月に入り競合店が出店したため、来客数だけでなく売上も厳しくなっている。事前策を講じて一時的に持ち直したが、今後長期的な視点で自店のファンを増やす必要があり、人の教育が追いつかず非常に厳しい。
	その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	単価の動き	・料理や飲物などを値上げせずには持ちこたえられない状況である。一方で、単価が上がっても質が良くなるわけではないため、客も最低単価での利用を求めている。

		設計事務所（経営者）	それ以外	・重油とガソリンの値上げにより、民間企業が衰退している。当社のような設計業務に関する民間の仕事はほとんど見られず、建築行政においても耐震診断の設計のみといった偏った仕事になっている。更に低価格なので、非常に困難な状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正以来、確認申請から決済となるまでの時間が今までの3倍以上掛かっている。よって、設計図が手元に入るまでの時間が掛かると同時に、仕事量も非常に減っている。ここ1～2か月では、落札率が20～30%というものすごく安い値段で推移しており、非常に悪い状態である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅については、2～3年前より、仕入価格の上昇の影響により販売価格が上昇していることに加え、アメリカのサブプライムローン問題の間接的な影響により消費者が不況感を感じ始めたことから、販売量が激減している。建設業についても、公共事業の削減や新規の設備投資の見合せにより、受注量が激減している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・これまでは、建材は悪いが電機は良いなど、業種によって多少良いところもあったが、今月は全体的に悪くなっており、客先でも良い話は出てこない。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の発注が建築基準法改正以前の状態に戻らず苦戦を続けているが、化粧品医療品の新規企画の立ち上がりにより、何とか落ち込みを防いでいる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上はここ3か月横ばいであるが、以前と比べると相当落ちている。5月決算なので、役員報酬も2割強減らす予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、省エネ関連の特注機器が忙しいが、今月に入り、今まで売れていた冷凍、空調業界向け通常機器が目に見えて不振になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・徐々に収まってはいるが、成約率が引き合いに対して3割を超えない状況がここ数か月続いている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当社は規模も小さく、特殊に近い内容のバックを取り扱っているため忙しさが続いているが、材料仕入れ先に世間の状況を聞いたところ、バックも靴も売行きが非常に悪いとのことである。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・デベロッパーが、建設物価の高騰により収支が合わないことからマンション計画を断念するケースが多くなってきており、以前より仕事の量が減ってきている。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数は前年度を下回っているが、市場の飽和状態に伴う減少の範囲内と考えられる。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・売買の成約件数が極端に減っている。金融機関の引締めも影響しているのかもしれないが、当社で預かっている物件もしばらく売却を見合わせている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらずオフィス需要がおう盛で、所有ビルでは空室がない状況が続いている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先で新型車が発売されたが、ガソリン代の高騰等で販売が伸び悩み、宣伝等も控えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・独自の努力で原料高などの影響を最小限に抑えている企業もあり、大きな変化はない。
		やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりを転嫁できない上、官公庁の入札も非常にシビアになっている。
		建設業（経理担当）	それ以外	・ここにきて受注量が大幅に落ち込んでいる上、建築確認がなかなか下りないので客に迷惑をかけている状況である。材料費は上がる、公共工事はなくなる、建築確認は下りない、と悪いことばかりである。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・原油の高騰で利益を圧迫されているなか、仕入価格等も上昇し大変厳しい状態で、早急な運賃の値上げが必須である。

	金融業（審査担当）	取引先の様子	・サブプライムローン問題の影響でメガバンクが赤字決算となっている。一部の銀行は貸し渋りを始め、企業の資金調達に支障が出ており、急激に資金繰りが悪化している企業が目立つ。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・毎年黒字を継続していた取引先の建設業者が、改正建築基準法の影響で売上が減少したことに加え、原材料の上昇もあり、赤字転落となっている。
	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・売却希望価格と買受け希望価格に10%以上の開きがあり、成約が非常に難しくなっている。
	税理士	取引先の様子	・3月決算の大手の設備投資は今後しばらく期待が薄い。また、原油高、小麦高など消費者の日常生活も多大な影響を受け、外食産業、アパレル産業共に良い材料はない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・パート人材の確保が難しくなっている。特に人が生命線のサービス業では、パート人材の中核となる主婦層は、夫の扶養控除範囲内で働きたいという人が多いため、人数の確保が必要となる。一方で時給の引上げも難しく、上昇傾向の最低賃金との差も縮まりつつある状況で、やむなく事業規模の縮小に至る企業も出てきているなど、中小企業経営に多様なしわ寄せが重なり、今後、苦難が続くそうである。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの依頼数が減少しており、受注量が前年同期比で約20%減少している。
悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量自体はやや悪くなっている程度であるが、単価は全く据置き、又は価格交渉の結果、悪くなっている。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・業者によって仕事のあるところとないところの差が大幅についてきている。全く知らないところからの営業が多くなっており、また、客が計画を見送るケースが出てきている。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の年度末の出荷量が少なかった分が、新年度にずれ込んで増えると予想していたが、一向に増える気配がなく、車両の稼働率は最悪である。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・法人客は経費節減のため、個人客も収入減のために契約解除物件が目立ってきており、今後も解除の増加が見込まれる。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期には決まっている案件が決まらず、また、取引先に他社からの売り込みが増加している。
雇用関連	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（社員）	求人数の動き	・各企業とも求人意欲がなく、求人数が全然増えていない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼が前年比56%と減少しているが、一定の業種や成長企業からの紹介予定派遣や派遣のニーズはある。また、終了する契約が開始する契約を下回っている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・今は人が欲しいと思っても、先のことを考えるとなかなか安易に人を採用できないという話をよく聞く。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は急激に増えているということはなく、今までの延長線上で特に変化はない。また、求職者の採用決定状況も、良い人の場合はすぐに決まるケースがほとんどで、平均的にも、企業側が今までよりレベルを下げて採用するところはまだはいっておらず、数か月前とほぼ同じような状況である。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比でほぼ横ばいの状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子

	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・証券会社からは、軒並みスタッフの契約満了による終了の通告がある。さらに、大手でスタッフの数を3分の1減らそうとしている上、請求金額でも30~50円の値下げを要請してきている。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・主要取引顧客業種において倒産企業が目立っている。
	新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	求人数の動き	・各企業では、募集意欲はあるものの、経費が削られており、現実に少ない広告費でも人が集まりやすくなってきている。実際に発表される有効求人倍率や失業率より、実質的な雇用情勢は悪いというのが個人的な印象である。
	職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・3か月前と比較して、前年同月比で見ると、新規、有効求人数、充足数は上昇が見られるが、新規、有効求人倍率、就職者数については低下している。特に就職者数は10ポイント近く低下し、事業主都合離職者数は20ポイント近く上昇している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比減少傾向が2月以降続き、昨年10月以降1倍を超えていた有効求人倍率が、本年1月をピークに減少し、4月には1倍を下回る結果となっている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で11%減少し、特に卸売、小売業が同50%減、建設業が同35%減と大きく減少している。原油高、資材価格の高騰のほか、個人消費の低迷などから、直接コスト高につながる雇用を控えている。
	学校 [ 短期大学 ] (就職担当)	求人数の動き	・例年5月は毎日求人票が届いていたが、今年度は届かない日があり、前年同月より求人票の数はかなり減少している。
悪く なっている			