

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	一般レストラン (店員)	単価の動き	・アルコールなどの価格を下げ、その際に量も減らしたが、客は安いと感じて注文が増えている。
		一般小売店 [事務用品] (経営者)	来客数の動き	・年度末で企業や官庁の動きが慌ただしくなるのは例年のことであるが、今年は商店街の人の動きが良く、来客数が伸びている。
	やや良く なっている	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・来客数は前年を下回ることが多いものの、目的を持って来店する客が多く、売上も気温の上昇に伴って伸びてきている。株値の低迷で高額品は苦戦しているが、ボリュームゾーンを中心に堅調な動きとなっている。
		スーパー (広報担当)	販売量の動き	・食品などの値上げが相次ぐなか、暮らし応援商品といった価格を抑えた商品を打ち出す販促が功を奏し、好調に推移している。また、気温の上昇に伴い、衣料品の季節商材が好調となっている。
	スーパー (管理担当)	販売量の動き	・衣料品は相変わらず前年を下回っているが、食品は好調であり、特に野菜の動きが良くなっている。酒類については、糖質ゼロの発泡酒が好調に売れている。	
	家電量販店 (経営者)	お客様の様子	・地上デジタル放送の開始に伴って、デジタル家電の購買が増えている。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・月初めは来客数が伸びずに苦戦したものの、中旬から後半にかけては海外からの団体客や個人旅行者による宿泊が増えている。また、宴会や各種イベント参加者なども順調な推移となっている。	
	通信会社 (経営者)	販売量の動き	・昨年末に電話会社による販売制限が行われたが、それが解禁となったことで上向いている。ただし、これは一時的な動きであると判断している。	
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新アトラクションが増えたため、春休み期間中も来客数が継続的に増えている。	
	変わらない	一般小売店 [時計] (経営者)	販売量の動き	・腕時計、目覚まし時計共に売行きは芳しくない。さらに、近隣の店がディスカウントで電池交換を始めた影響が少なからず出ている。
		一般小売店 [花] (経営者)	お客様の様子	・卒業、送別などで花束の需要が増え、売上は伸びたものの、例年に比べて単価は抑えられている。
		一般小売店 [食料品] (管理担当)	販売量の動き	・例年よりも販売量は増えているものの、利益は思うように伸びていない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・春物商材の動きは少し遅れているが、客の反応としては特に悪くない。
		一般小売店 [花] (店員)	来客数の動き	・例年であれば来客数が伸びる時期であるが、今年は伸びがみられない。
百貨店 (売場主任)		来客数の動き	・来客数が少ないほか、来店してもなかなか商品を決めずに買おうとしない。	
百貨店 (売場主任)		販売量の動き	・春の陽気と共にヤング、キャリア層を中心としたファッション関連商品が一気に動き始めている。しかし、物価の上昇により、ミセス層の財布のひもは相変わらず固い。	
百貨店 (売場主任)		販売量の動き	・改装工事により売場面積も狭くなっているため、販売量がかなり減少している。野菜や肉は好調であるが、鮮魚などが厳しい。	
百貨店 (営業担当)		単価の動き	・高額商品にはあまり引き合いがなく、注文が来るのは化粧品や食料品といった必需品のみである。	
百貨店 (サービス担当)		お客様の様子	・今月は有名画家の個展を開催したことで来店客数は増加したが、全体的に売上傾向に変化はなく苦戦している。	
百貨店 (マネージャー)		販売量の動き	・オーダースーツや高額品を中心に苦戦が続いている一方、カジュアルウェアなどは堅調に推移している。ただし、雑貨なども苦戦しているため、全般的には厳しい状況である。	
スーパー (経営者)		お客様の様子	・ラーメン類やその他の食品価格が約 5 ~ 10% 上がっているため、客の買物が非常に慎重になり、我慢できる物は買わなくなっている。	

スーパー（店長）	お客様の様子	・中国産冷凍食品の問題以降、消費者は食の安全にこだわっており、中国産の原料を使っている商品の購入を極端に避けている。ひな祭りのはまぐりも中国産がほとんど売れず、国産が販売量全体の9割以上を占めている。それに伴い、販売量は減少しているものの、単価は上昇傾向となっている。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・食料品の値上げが続いているものの、売上前年比は堅調に推移している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・最近オープンした店舗のオープニングセールが好調であるなど、ディスカウントに対して消費者が敏感になっている。
コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・ポイントを集めるとグッズがもらえるキャンペーンを月初めに行ったところ、普段は来店のない女性客が増加した。その結果、6か月連続で来客数が2けた増となっている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・年度末で自動車の移転登録や抹消登録が例年どおり増えたが、同業者の廃業の報告も今月は一番多くなっている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3月の決算時期でもあり何とか客の動きがみられたものの、月後半にはガソリンの暫定税率の問題で客足もストップし、散々な結果に終わっている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・今月は決算期で来客数は増えているものの、販売量は前年と変わらない。さらに、値引き要求が多いため、粗利も少なくなっている。
その他専門店 【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・展示会の大小で違いはあるが、来客数が少ない。
その他飲食 【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・燃料や原材料の高騰により販売価格への転嫁に踏み切ったが、来客数は予想したほど減少していない。低額品の品ぞろえが多いこともあるが、値上げの報道が多いことで消費者の間ではあきらめ感が広がっている。
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並みであるが、全体的に宿泊単価は低い水準となっている。特に月～木の平日プランは低単価商品が売れており、館内での飲料や売店の売上も低調となっている。
観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・当館は何とか客が入ったものの、他社の様子をみると入込状況が明らかに悪い。
都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、前年比で稼働率が低下している一方、単価が上昇しているという状況に変化はみられない。全体的には月上旬の不調を春休み期間の好調で補ったものの、レストラン部門では夜の高額客が減少しており、昼の時間帯で何とかカバーしている状況である。一方、宴会部門は前年を上回っているものの、法人需要の減少傾向が続いている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇とゴールデンウィークの日並びの悪さで、海外旅行の受付は前年を若干下回っている。国内旅行は前年を若干上回っていることから、合計では前年比でプラスの状態が続いている。
タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・法人客、個人客共に交通費を節約しており、多少の距離は歩くなど、緊急を要する場合以外は利用を控えている。法人のタクシーチケットの利用も相変わらず減少している。
通信会社（社員）	お客様の様子	・前年と比較して加入件数が減少傾向にあるものの、今月は現状維持となっている。
競輪場（職員）	単価の動き	・3月の客単価は13,212円と、12月の14,659円から低下した。単価としては低下しているものの、同じレベルの競走と比較すると、3月は12月の12,850円から若干上昇している。
美容室（店長）	来客数の動き	・今月は何とか新客が増えたことで、売上はまずまずの動きとなっている。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・中古市場の流通量は順調に伸びてきている。なかでも、バブル期に高値で購入した客の買い換えが一巡し、正常な流通状況に戻る動きがみられる。その一方、新築供給については建材などの値上がりもあり、適当な価格の物件が少なくなっている。

	住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・鋼材などの高騰に伴って建築価格が上昇する一方、土地価格は上昇が止まっていることから、全体的に停滞感がある。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・午前中の通行量はある程度みられるものの、午後になると大幅に減少する。来客数、客単価共に落ち込んでいる状況である。
	一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・3月第1週は最悪の実績となった後、2、3週目に持ち直したものの、4週目は再びダウンするなど目まぐるしい動きとなった。客の要求は変わりやすいが、高額品の伸びは低迷したままとなっている。
	一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、3月が90.3%で、12月の94.9%から大きく悪化している。
	一般小売店[精肉](管理担当)	単価の動き	・仕入れ、販売共に低単価商品の動きが活発化している。それに伴い、低単価商品の仕入相場が上昇し始め、高単価商品は余り気味になっている。一方、食品価格が一気に上昇し始めたことで、客の間で節約傾向が強まっている。
	一般小売店[鮮魚](営業担当)	単価の動き	・原料の価格高騰で値上げせざるを得ないが、客が価格の上昇について来られず、客離れが起こっている。
	一般小売店[雑貨](店長)	来客数の動き	・喫煙者が減少しているため、売上が落ちてきている。
	一般小売店[精肉](管理担当)	単価の動き	・1品当たりの購入価格が下がっていることから、客単価が低下傾向となっている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・スーツを中心としたビジネス関連アイテムでは、依然として厳しい状況が続いている。さらに、従来は比較的堅調であった、特選品の紳士服を中心とした高額商品の動きが鈍くなっているほか、まとめ買いも減っている。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・美術や宝飾といった高額品の動きが悪く、商談に入っても値引き要求が従来以上に厳しい。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客からの問い合わせが極端に少なくなっている。例年3月は新入学などで買い換え需要がみられるが、今年はそれが全くない。
	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・下見のための来店が多く、購入を決定するまでにかなり慎重になっている。また、同じような商品であれば少しでも安い物を選ぶなど、価格をかなり吟味している。
	スーパー(経営者)	販売量の動き	・販売量はさほど減少していないが、バーゲン商品の占める割合が高くなっている。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・原材料価格の高騰に伴う値上げが続いているため、生活応援商品やプライベートブランド商品の動きが良くなっている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・商品の値上げによって客単価は上がっている一方、来客数は減少している。これは買物回数が減っているか、少しでも安い店を買い回っているかのどちらかである。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・競合店が昨年12月にオープンしたことで、売上は前年比で15%減少している。ただし、今月は気温が高めに推移したほか、経営努力もあり、5%ほど取り戻している。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・京都市営地下鉄が延伸したことで、当駅での買物客が減っている。
コンビニ(店長)	お客様の様子	・ビールや飲料のほか、食品の価格が10%以上上がったため買い控えが起こっている。	
コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が毎月減少しており、前年比で1.2%前後の減少となっている。	
コンビニ(店長)	販売量の動き	・今年に入ってほとんどの商品が値上がりしているほか、中国産商品への警戒感もあり、客1人当たりの買上商品数が減少傾向にある。	
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・冬物商材のバーゲンセール終了後、売上が前年比で5~10%悪化している。	
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月は自動車業界の決算期であるため、本来ならば普段よりも売上は伸びるが、今年は目標を達成できていない。	

乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・中古車の買取り台数は1店舗当たり35.6台と、昨年の35.1台よりも少し増加しているものの、平均価格が低下している。	
その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	お客様の様子	・ガソリンの暫定税率の問題で来客数が減少している。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数の伸びが全くみられなくなっているほか、客単価も減少傾向になってきている。	
観光型旅館(経営者)	単価の動き	・客単価が2、3か月前より徐々に低下傾向にあり、前年比で15%も落ち込んでいる。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・この1年は好調に伸びてきた宿泊も、ビジネス客、観光客共に平均して集客はみられるものの勢いがなく、良くて前年並みの水準となっている。宴会、レストランも、来客数の減少に歯止めが掛からない状態であるほか、食材価格も上昇している。一方、高単価の客は増えてきているものの、全体を押し上げるまでには至っていない。	
都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・前年は大型テーマパークで新アトラクションがオープンするなど、春休みを中心に宿泊、レストラン部門共ににぎわったが、今年は宿泊者数、レストラン客数共に減少している。宴会部門も、前年は年度末の駆け込み需要が多くみられたが、今年は予約した宴席を取り消す企業が出ているほか、宴会も小規模になっている。	
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、受験生や契約企業の予約状況が良く、売上はほぼ前年並みとなっているものの、旅行代理店経由の個人予約の伸びが非常に悪い。一方で宴会については、大相撲の春場所に伴う利用が増えたことで一般宴会の売上は前年を上回っているものの、婚礼件数が前年の3分の1に落ち込んでおり、かなり厳しい状況である。	
旅行代理店(店長)	来客数の動き	・海外旅行については円高傾向が進んでいるものの、燃油サーチャージの上昇で割高感が強まっているため、買い控えがみられる。	
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークに向けての需要が伸びていない。海外旅行に関しては燃油サーチャージの上昇や、中国の食品に対する不安などから、伸び悩みがみられる。	
タクシー運転手	来客数の動き	・依然として夜の客が増えていない。一時は土日の客が増えたものの、ここへ来て減少している。	
通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・大手ゲーム会社ではゲームセンター事業が縮小傾向にある。	
その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・例年、3月は退会が増える時期であるが、今年は例年よりも退会する生徒が多い。	
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	・レンタル、CD販売、ゲーム、書籍といった全取扱アイテムで売上が前年割れとなっている。	
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・不動産の流通量や、成約数の落ち込みがみられる。	
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・分譲マンションの在庫が増加傾向にあり、各社は用地の仕入れよりも販売の方に注力している。	
その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数がやや減少傾向となっている。いま家を購入、建築すべきかどうかを迷っている客が多い。	
その他住宅[情報誌] (編集者)	販売量の動き	・住宅購入希望者の購入意欲が低下している。	
悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・売れているのは主に季節商材であり、しかも低価格品しか売れていない。
	一般小売店[珈琲] (経営者)	お客様の様子	・外食などが手控えられているため、コーヒー専門店や喫茶店では販売量が減少傾向にある。
	一般小売店[家具] (経営者)	販売量の動き	・住宅の販売量の減少に伴い、家具の販売量も激減している。
	一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量共に日ごとに悪化している感がある。

		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・今年の3月ほど悪い状態が続くのは初めてである。本来ならば中学校、高校や大学の卒業のほか、卒業旅行の写真の現像依頼が増えるが、今年は極端に少なくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月後半に急に暖かくなったため、春物商材の動きは良い。その一方、秋冬物には客が全く興味を示さないため、全体的な販売量は落ちている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・春夏スーツのオーダー数が、例年よりも少ない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・定番の売れ筋商品であるにもかかわらず、値上げによって客が購入をためらう姿が多くみられた。さらに、高額商品を購入する顧客層の来店が激減したことで、この3月は売上が前年比50%にまで落ち込んでいる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価の低下や円高、物価の上昇により、客が衝動買いをしなくなっているほか、買わずに修理をする傾向が強まっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・食品価格の大幅な上昇により、各飲食店では利益が圧迫されている。販売価格の値上げによる客の反応が分からないため、以前の利益を確保できる価格にまで値上げすることは難しい状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・異動に伴う団体客の利用が、前年に比べて大きく減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年はこの時期にあった大型物件が今年はないにもかかわらず、前年比で売上が維持できているなど、全体としての荷動きは決して悪くない。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国産冷凍食品の事件以来、瓶業界でも食料品関係の売行きが大きく落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末ということもあるが、来年度から鋼材が値上がりするため、荷動きは活発となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、景況感の悪化はみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・増産のための設備投資は鈍りつつあるが、品質の向上は欠かせないため、この方面での設備投資は前向きな動きがみられる。ただし、全体的には動きが鈍化傾向となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・外注業者からの仕入価格では値上げが当然になっている一方、大企業を中心とした顧客への価格転嫁は、仕入価格の上昇分よりも小さい。
		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HDD付きレコーダーなどのAV商品は、依然好調な推移となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月に入って販売や修理の依頼が落ち着いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状況は変わっておらず、特に為替の変動により決算に悪影響が出ている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい競争が行われるなか、鉄筋や鉄骨の急激な値上がりが続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月から多くの建設資材が値上がりするが、あまり報じられていないため一般ユーザーの反応は鈍く、駆け込み需要は特にみられない。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末は印刷機器や事務機器などがよく動く時期であるが、今年度は微減となっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新築マンションの入居が始まって購読数は増えているものの、世帯数との比率をみると良い状態とはいえない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が値上がりする一方、製品価格になかなか転嫁できないのが現状で、経営環境が厳しくなっている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事での販売量や受注額が前年よりも20%落ちている。得意先が決算月であり仕入れが控えられていることもあるが、今年は落ち込みが激しい。

	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量全体が減少するなか、原油の高騰や外注加工費の上昇などで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	・今月に入って得意先が生産調整を行っている感があり、一部の材料では入荷量が確保できないこともある。	
	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・乳及び油脂原料価格が高騰する一方、自社製品の値上げが遅れているため、売上は伸びても利益が減少している。	
	化学工業（管理担当）	取引先の様子	・例年3月は期末の駆け込み需要で建設用の樹脂が多く出るが、今年是不振となっている。その影響で、3月の出荷量は前年を10%以上下回っている。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材価格が急激に上昇している一方、受注価格は一向に上昇する気配がない。	
	金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材などの原材料が大幅に値上がりしている一方、販売価格への転嫁が遅れている。さらに、建築基準法の改正の影響により、受注の減少が続いている。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・今年は季節がはっきりしないことから、本来動くはずの荷物の動きが悪い。	
	通信業（管理担当）	それ以外	・円高で輸入品は安くなるが、中国製品に不信感があるため国内製品に頼る傾向が強まっている。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先をみると、自動車部品製造業や鋼材を原材料とする製造業では、鋼材の値上げによる影響が出ているほか、ペンキ等卸売業は、原油高に伴うペンキ製品の値上げによって収益が圧迫されている。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者では、月初めまでは買い換え客などが好調であったが、月後半は広告を出しても反響が全くなっている。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・融資がつかないとの理由で、不動産の購入を断念する取引先が増えている。	
	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り銀行が不動産ファンドに資金を貸さなくなっているため、ファンドが物件を買わなくなっている。逆に売却に動いていることで、土地の価格が急速に下がってきているほか、賃料も下がりつつある。	
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・例年、3月は予算の余っている公共団体からの注文も増えるが、今年はそれが少ない。	
	悪くなっている	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の自動車部品メーカーが、原材料である鋼材の値上がり分の価格転嫁を一切認めようとしぬい。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年になって広告の発注が急に減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり月上旬までは年度末対策などで忙しかったが、今のところ落ち着いてきている。ただし、3月末で更新せずに契約終了になるIT技術者が予想以上に多く、かなり良い技術者でも4月以降の仕事を探しに登録に来ている。4月以降の仕事が少なくなっているということであるが、派遣業界にとっては追い風である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほとんどの産業で求人減少が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向であるが、企業における人材確保の意欲は依然として高い。
	学校[大学]（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数は前年よりも増加しているものの、2008年3月卒業生の就職率は前年に比べて大きな改善がみられない。企業が厳選して採用している姿勢は変わっていない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・景気の停滞感を受けて、派遣先企業が求人を控えるケースが増えており、求人数の減少傾向がみられる。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年、4月以降の求人数が急増する時期であるが、今年の前年比で求人数が減少している。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年2、3月は求人数が増加するものの、今年増加傾向がみられない。	

	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・年度末でもあり広告各社は精力的なセールスを展開したものの、目標には到達していない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・今月は期末月であるにもかかわらず売上が伸び悩み、厳しい状況となっている。大口取引が成立したため、何とか前年実績をクリアできるものの、現状は非常に厳しい。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・広告主や広告会社、メディアでは低迷状況が続いている。広告の出稿量が伸び悩んでいるほか、4月以降に関しても現在動きがない状況である。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規事業所のオープンによる求人申込は少ないものの、歯科医院の新規開業に伴う歯科衛生士や受付の求人が数件出てきている。管内事業所の景況としては、増員による求人募集の動きが少なくなっている。
	職業安定所 (職員)	それ以外	・大阪の有効求人倍率は季節調整値で1.05倍と、3か月前の1.16倍と比べて0.11ポイント低下している。
	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求人数は前年比で9.8%減、新規求職数も8.8%減となっており、求人、求職共に動きが鈍化している。特に求職者については、在職中求職者の割合が高まっているなど、求職活動に慎重な様子がみられる。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・日雇求人は建設業への依存度が高いため、年度末は求人が増える傾向にあるが、今年は拍子抜けするほど落ち込んだままである。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	周辺企業の様子	・業績不振のため自社職員でまかなうという理由で、業務委託契約の解約が数件出てきている。
悪くなっている			