

|  |    |    |    |  |  |
|---|---|---|---|---|---|
| 特に好調<br>( $30 \leq DI$ )  | 好 調<br>( $15 \leq DI < 30$ )  | まあまあ<br>( $0 \leq DI < 15$ )  | やや不振<br>( $\blacktriangle 15 \geq DI > 0$ )   | 不 振<br>( $\blacktriangle 30 \geq DI > \blacktriangle 15$ )                          | きわめて不振<br>( $DI > \blacktriangle 30$ )  |
| 部 会   | 1～3月<br>(実績)  | 4～6月<br>(見通し)   | 概 況   |   |   |
| 寝 装<br>リビング   |    |    | 原材料の仕入れ単価が低下する為、秋冬物の成約が遅れている様子。売上減少の為、生産を調整し在庫増にならぬように努めているとの声あり。先行きはさらに停滞すると推測、08年12月迄悪かったが、年が明けてから尚一層急激に悪化とのコメントあり。   |   |   |
| 織 維<br>ファッション   |    |    | 例年この時期は夏物の流行が見られるが、全般的に低調で売れ筋が見えない様子。適正な価格へ値が戻りつつあるとの声もあるが、減収減益企業が依然と続発し、信用不安で後退気味である。中国製品の技術向上やファッション性も高まり消費者の抵抗感が薄れつつあるとのコメントあり。                              |   |   |
| 工 業   |    |    | 販売量の低下が月を追う毎に大きくなり、不況状態が長引いている様子。代金回収も非常に悪く、節約・合理化するのみ。生き残れるかの瀬戸際感あり。製品によっては受注が延びてきているが、厳しい状況にはかわりはない。若干ではあるが、上向き傾向の業種もある様子。                                    |   |   |
| 建 設   |  |  | 新規の受注は未だ不透明であり先行き不安の声あり。人件費を含め経費の見直しを再度行い、生き残るにはどうすればいいか模索している様子。取引先の倒産等により債権回収ができず、取引条件の悪化や競争の激化、需要の停滞が叫ばれている。元請業者からのコストダウンの要請がきているとのコメントあり。                   |   |   |
| 運輸倉庫  |  |  | 取引先の倒産・生産調整等で在庫量が激減、保管商品の動向が悪化傾向にある様子。海運業界は船余り現象を起こしており、海上輸送量自体は減少しており、不透明で先行き不安、経済不況、高速道路割引の影響もあり厳しい状況である。   |   |   |
| 金融理財  |  |  | 不動産業からは、在庫物件の調整や仕入物件の選択、販売力の強化が必要、また、常に市場動向を調査し利益減少を食い止めるよう販売戦略を考えているとのこと。土業からは、新規参入者の増加や利用ニーズの変化への対応が急務な様子。保険業からは米国金融危機の影響によって、財務的には厳しい環境が続いているが売上は横ばいとコメントあり。 |   |   |
| 一般商業  |  |  | 消費者の買い控えや低価格志向により大幅に売上が減少。依然として厳しい売上が続いているが、定額給付金に期待をする声も寄せられている。不況のあおりを受けた倒産など閉店退店の空きテナントが増加。販売競争の激化やタスポ導入により、タバコの売上が前年比大幅減で経営を圧迫している様子。                       |   |   |
| サービ<br>ス業   |  |  | 介護業からは、介護報酬が3%アップしたが、サービス別介護報酬(加算)項目も改定されたため適応されない部分もあり利益につながらない、さらに、利用者の介護度が下がり、利用者減になっているとのコメントあり。ホテル業からは海外からの旅行者の減少、地元宴会需要の減少、婚礼のマーケットにおける価格競争が激化している様子。     |   |   |

一部では中古車の取扱が中心で新規サービスを展開し業績 300%アップを達成している事業所もあり。

<http://www.pref.osaka.jp/jigyoshido/jiritu/index.html>

<http://www.pref.osaka.jp/jigyoshido/index.html>

<http://www.fine-osaka.jp/kaigohoken/youshiki/kasan-todoke.htm>

<http://www.mhlw.go.jp/topics/kaigo/osirase/tp040922-1.html>

<http://www.fine-osaka.jp/kaigohoken/youshiki/PDF/kasan-todoke/2-itiran.pdf>