

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（－：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	—	—	—
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2、3か月前に比べると来客数、販売量は微増ではあるが、改善されている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が前年比102%、客単価も同106%と伸長している。特に食料品の鍋物材料の動きが良い。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は量販店の売上が前年比102.0%、コンビニエンスストアが同104.1%、ローカルスーパーが同98.9%である。年末の買いだめ客が減少し、出荷ベースとしては安定している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・初商いはそこそこにぎわり、久しぶりに売上は前年を上回った。10日以降は前年と同じような状態であったが、総じて景気は良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在、エコカー補助金の恩恵を受け、受注が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコ性能に優れた新型車が12月末に販売開始となり、3か月前に比べ来店客が増えている。1月は新車販売台数も計画を上回り、堅調に推移している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・商品の動きが悪い日でも夕方にかけてまとめ買いする客が増えており、販売量も伸びている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、観光客に加え、市民の利用も増え、景気は大分良くなっている。
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・九州新幹線全線開業により鹿児島は12月以降、すごい人出となっている。売上は上がり、街もにぎわっている。	
	美容室（店長）	お客様の様子	・客は店の商品を買おうという購買意欲が出ており、販売状況が少しであるが良い。景気は少し良くなっていく。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・今の時期は冬物大処分の時期になり、値下げした商品に動きはあるが、正価販売品の動きはあまり良くない。購買に至る時間が非常に長く、購入に慎重になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は初売の時期に商店街への来客が少なく、また最近の寒さで来街者がかなり減っている。消費税増税等の話があるので買い控え傾向が強まり、単価も低くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始にあちこちに買物をしてまわる以前のような消費行動がめっきり少なくなっている。必要な物をピンポイントで買う傾向が強い。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・年末にある程度の量を販売していたため、例年通り今月の売上は少ない。仕入値が高騰したが、値上げはできず、利幅が減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客単価は過去3か月、前年を上回っているが、来客数、商品単価は共に前年割れが続いている。一方、初商い、福袋、物産催事や親子が楽しめる大型催事は来場者も多く、好調である。また、ブライダル催事の受注も好調で、今後好転する気配が感じられる。現金扱いが減少し、購買姿勢は厳しさが続く。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月売上の見通しは前年比107%である。3か月前も同107%であり、変わらない。競合店が前年の7月で閉店し、クリアランス時期の1月は衣料品が2けた増と良かった。食料品は物産催事が前年比95%と苦戦したが、それでも全体は同102%となった。子ども服は前年比92%となったが、家庭用品が同103%、身の回り品では同105%と全体的には好調である。他店の状況は前年比101%、同108%となっており、3か月前とほぼ変わらない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物も処分期に入ったが、客は価格重視ではなく、自分に必要か、不要かで購入を決断している。購入に慎重な客が多い。
		百貨店（営業政策担当）	競争相手の様子	・当地の百貨店は競合が激化しており、既存店舗は前年実績を下回っている。ただ、他エリアは前年実績を上回る傾向が続いている。

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に引き続き、売上の減少傾向に歯止めがかからない。初売では福袋の販売を強化し、前年実績を確保している。ただし、動員のかかる物産催事を取りやめた影響もあり、来客数、販売額共に前年から5%程度減少している。
百貨店（企画）	販売量の動き	・正月の初商いは好調だったものの、成人の日以降、売上が低迷している。初旬が好調であった分、買い控え傾向が強まっている。例年売上が低迷する時期であるが、今年は冬物衣料の再値下げ商品が苦戦しており、売上の前年比は3か月前と同様に推移している。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が年明けに閉店となり、来客数は前年比111%、売上は1日10万～15万円の増加となっている。特に青果、精肉、生鮮食料品の客単価が上がっている。また、青果は相場も上がっており、好調に推移している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・この3か月は売上が回復基調にある。気温が低温傾向にあり、冬物衣料を中心に販売量が増えている。食品については販売促進策を強化し、ほぼ前年並みの売上にまで回復している。ただし力強い回復ではない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・前年は大雪で来客数が減少し、初売、福袋関連の売上が減少していた。今年はその反動による増加を期待していたが、来客数、売上共に思っていたほど伸びていない。また冬のバーゲンにより、衣料品、寝具カーペット等の防寒用品は前年より好調に動いているが、それ以外の正価販売品の商品の動きは悪い。総じて来客数、販売点数は上がらず、3か月前と変化はない。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、1人当たりの販売量が若干減少気味となっている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年よりも寒い日が続く、販売量が増えない。食品の放射能汚染問題で牛肉の動きが悪い。青果物はわずかな価格の高騰があり、全体をみると販売額としては例年通りである。
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・たばこの販売に関しては横ばいでそれほど変わらないが、たばこ以外で何か1つプラスで購入する客が少なくなっている。気温が少し下がったせいもあるのか、サンドウィッチ、サラダ等の販売数が減っている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街の改装が続いており、来客数が減少する。3か月前と状況は変わらない。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温が下がり、冬物バーゲンの人出は好調である。ただし、まとめ買いが少なく、単品での購入が目立つ。売上は前年並みか少々減少している。
衣料品専門店（チーフ）	来客数の動き	・今年に入り、アジアからの客の来店が増えている。ただ、総じて3か月前とは変わらない。
衣料品専門店（取締役）	販売量の動き	・セール時期であるため利幅は減ったが、値引きをしている物の動きだけは良く、何とか前年を上回る売上となっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比較して2割増となっており、景気は良くなっている。ただ月によっては前年並みであったり、良かったり悪かったりが続いているので、景気が完全に良くなっているとは言えない。
乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・倒産する会社が多く、売上状況についても良い話を聞かない。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年1月あたりから、新入学の学習机等の売上が高くなるが、少子化等により、販売台数が落ちている。また競合店との競争も激化しており、単価が下がっている。
その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	来客数の動き	・時期的に寒くなり、客の来店頻度が少なくなっている。年末の歳暮関係の需要もあり、年末は多くの動きがあったが、1月はその反動と寒さで客の出足が若干鈍りつつある。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・寒波到来により、灯油の販売が好調であるが、燃料油の販売量は前年と比較するとさほど増減はない。
その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（総支配人）	来客数の動き	・物品販売の来客数は横ばいで推移しているが、飲食や映画等への来客数は減少傾向である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると1月は非常に落ち込んだ。ただ前年は火山の噴火で観光客が減少したが、今年は若干持ち直す状況である。

観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年度に比べ宿泊、レストラン、宴会いずれも前年を上回っている。宿泊に関しては、大きなイベントが前年より早く始まっており、稼働率が上昇している。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・平日は2～3か月前と比較しても、ほぼ横ばいで推移している。週末も多少の波はあるものの、ほぼ前年並みであるため、大きな変化はみられない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・思ったほど新年会がなく、人の動きも少ないため利用者は減少している。	
タクシー運転手	来客数の動き	・当地では今月から大きなイベントが始まったが、例年もう少し早く始まるため、例年より客の数がかなり少ない。また、天気も大きく影響している。	
通信会社(業務担当)	販売量の動き	・1月の中旬が新年を迎えての新しい携帯購入需要期であり、従来の携帯電話、スマートフォン共に販売が好調である。関連商品も含めて売上は好調を維持している。	
通信会社(総務局)	単価の動き	・依然として個人消費は停滞しており、安価なプランへの契約が多い。	
通信会社(営業担当)	それ以外	・年金や消費税問題等、消費面に明るい材料がないため、ますます景気は悪くなる。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・大型の団体客を数件受け入れており、繁忙であったが、一般の宿泊客及びゴルフ客は減少している。全体としては横ばいで、景気は変わらない。	
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今年に入り、県外からの客が依然好調である。寒い時期ではあるが、地元客からの予約も徐々に増えており、良い状況が続く。	
その他サービスの動向を把握できる者[フィットネスクラブ](営業)	来客数の動き	・来客数は前年比で微増となっている。	
設計事務所(代表)	来客数の動き	・消費税が上がる前の駆け込みが少しずつ増えている。	
住宅販売会社(代表)	お客様の様子	・新築については消費税アップ前の駆け込み需要が出てきている。それ以外はほとんど変わらないか、少し悪くなっている。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・例年のことであるが、1月はクリスマスや年末の準備、正月のおせち料理、お年玉等、出費がかさみ、かなり厳しい時期となる。今年も例外ではなく、厳しい。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・年末も年始も客の動きはあまり良くない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・初売から15日までのバーゲンでは前年並みの売上と来客数で推移をしていたが、その後の10日間は売上、来客数共に激減している。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・先行き不安により、特に高齢者の消費意欲が落ち込んでいる。
	一般小売店[青果](店長)	それ以外	・前年から年明けに向かって寒さの影響で野菜、特に大型野菜の大根、白菜等鍋物関係の野菜の価格が高騰している。その分、売れにくく、利益も薄くなっている。また客の消費量も減っている様子である。
	一般小売店[精肉](店員)	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が1月中旬から悪化している。
	一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・どの業界も景気が大変悪くなっている。当店では常連客にはつけて販売することもあるが、滞る所が多くなっている。当店においてもキャッシュフローがうまくいかないことがかなり多くなっている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・1月初旬は気温が下がり、11月、12月に動きが悪かった防寒衣料雑貨の動きが良く、売上は好調であった。ただ、クリアランスが落ち着いた中旬以降の売上が悪くなっている。価格が下がっても必要な物以外を買わない傾向がより強くなっている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・東日本大震災以降、飲食テナントのうち宴会需要が高いテナントの売上の減少に歯止めがかからず、厳しい状況が続いている。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・高額品の動きは前年実績を上回って推移している。具体的なアイテムとしては高級な時計、敷き物、ブティック関連の衣料品が好調に推移している。ただ、当地は百貨店の競合が激化している。また前年と比べると、中間層の需要がかなり落ち込んでいる。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が前年比90%前半という状況で、先月と比べると非常に様変わりしており、景気は悪くなっている。

スーパー（経営者）	単価の動き	・全体的に客単価、1品単価が前年比1割強下がっている。客は価格に敏感になっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は客の購買姿勢が慎重になっている。特に1月中旬以降、売上の減少がかなり大きい。サービス部門の旅行だけは売上が伸びているが、食品の売上点数、単価は共に下落傾向が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客の価格に対するこだわりが一層、強くなっている。少しでも割高感があると急激に売上が落ちる。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・同業種間競争の厳しさが増すなか、客の獲得合戦には、価格戦略が欠かせない状況である。客単価が伸び悩むなか、来客数の維持が困難であることに加え、雇用環境は改善の兆しがなく、消費に直接影響している。生活必需品の必要な物だけを購入する動きは続いており、単価は下落基調で推移している。
スーパー（業務担当）	販売量の動き	・年末商戦の食料品や正月準備用品等が全般的に不調であった。冬商材の動向不良は季節の初めから続いていたが、例年堅調な動きをしていた正月用品にも買い控えが目立ち、客は必要な物以外の出費を抑えている。買上点数も減少している。
スーパー（売場担当）	販売量の動き	・年末の売上は前年よりも良かったが、年明けは例年以上に落ち込みが大きい。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマスや正月、何かと金がかかる時期を過ぎ、客は財布のひもを締めている。インフルエンザが流行ってるせいもあるのか、あまり外に出ないようにしている人が多い。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年にない寒さで来客数が減少している。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・競合大型店の閉鎖によるプラス要因がほぼ一巡し、逆に大型店閉鎖による商店街そのものの集客力が低下している。
家電量販店（店員）	単価の動き	・アナログ放送停波以来、家電製品は販売量だけでなく、単価の下落が大きい。来客数の減少とともに、数字的に苦しい状況である。
自動車備品販売店（従業員）	それ以外	・タイの洪水と九州電力の原子力発電、電力不足の問題等があり、厳しい状況である。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・年々店舗での初売は売れなくなっている。年末は毎月のキャンペーンは悪かったが、今月は良かった。以前はその場で購入を決める客が多かったが、最近是他店舗を見て回ったり、あるいは足を数回運んだ末の購入になる等、購買姿勢が慎重になっている。
その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・業界全体が縮小傾向であり、市場への供給量も減少している。店舗の閉鎖も進んでおり、小型の店は維持できなくなっている。店舗数は減少しても店舗の大型化に伴い販売面積が拡大しており、効率的な販売ができなくなっている。これまでは販売できた物量を規模を大きくしないと達成できないという状況に追い込まれている。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年に比べると少し動いているが、例年通り少しゆっくりした動きであった。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・過去の実績と比較すると、来客数の減少が顕著となっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月明けは少し良かったが、最近では寒くなり来客数が減っている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は特に週末営業が悪く、また団体客がほとんど見られなかった。
観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・1月に入り、客室稼働率が急激に下がっている。レストランの来客数や宴会の状況も今一つである。
都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・前年までの勢いが個人予約にもなくなり、団体についても1、2月の状況は悪い。インバウンドも以前のような上昇傾向とはなっていない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・気温が低いせいもあるのか、全般的に低調である。特に海外、国内共にリゾート商品が弱い。
タクシー運転手	お客様の様子	・今年は非常に人の動きが悪い。1月なのでイベント等もなく、利用客が少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・季節柄寒くなり、病院、買物にタクシーを利用する客が増えるが、今年は全くその傾向がない。例年より悪い。また夜の繁華街は全く人がおらず、店を閉めるという経営者もいる。
通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りが厳しい状態が続いている。

	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・1月は前年に比べて最低気温が氷点下になる日も少なく、天候的には良好であるが、来客数は減少している。極寒ではないとはいえ、不況感が蔓延しており、プレーする人が少ない。メンバーが揃わず、1人でゴルフ練習場でプレーをする人が多い。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月からは景気は徐々に回復しているが、増税問題等が消費の足を引っ張る。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が減り、客の話でも良い話は一切出てこない。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・正月期間の在宅サービスの利用者が減少し、客単価が低下している。また、例年通り利用者の入院が増加し、利用者の減少につながっている。	
	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤者が増え、来客数が減っている。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産は事務所の建築や管理物件を増やしたいといった引き合いが非常に少なくなっている。一方で、マンション等については交通の便が良く、価格が安いところは売れている。ただ、土地の動きが非常に悪くなっており、景気は良くなっていない。	
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年に比べて確実に客の流れが悪い。また、地域の環境により、道路拡幅の工事によって店舗が減少し、人の往来も減少傾向にある。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・本当にひどい状態である。とにかく客が来ない。同業者も似たような状況である。特に魚が少ないこともあるが、棚に並べる物が少ないのに、それすらも余ってしまうという悲惨な状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの特需が終わり、たばこを除いた商品群の売上は前年を大きく下回っており、厳しい状態である。今後、回復する可能性は少なく、来客数増加の販売促進を今までにない頻度で実施する必要がある。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・この年末年始は3か月前と比べると少しずつ売上が減っている。売上そのものより、客の様子をみると盛り上がり欠ける。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の動きが活発になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連で新しく試作品が出たため、受注量が拡大した。受注、販売動向が活発になり、やや良くなっている。
		新聞社（広告担当者）	受注量や販売量の動き	・食品や化粧品の通販関連が好調である。前年比130%の伸びとなっており、他業種の落ち込みをカバーしている。
変わらない	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者をみると、特に忙しいということではないが、これまで同様、継続して受注している。ただ、工場を閉鎖したり縮小したりする同業者も多く、取引先についても、国内の工場を見直すぎりぎりのところに来ている。	
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末が近くなり、オフィス家具の動きが少し活発になっている。大手土木やゼネコン等は今後の復興需要に向けて、東北へ人、物、金を移動している。また、東北へ行く作業員の日当を3割程度上げている。このように大手は活況を呈しているが、中小企業にはその恩恵はまだ回ってこない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は非常に不安定な状態であったが、ここに来て安定した状態を維持している。景気は良くなっている。	
	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災や円高の影響があり、景気は悪い。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・アパレルや食品、化学工業品、日用雑貨等すべての商品の荷動きが前年より悪くなっている。	
	金融業（従業員）	それ以外	・幹線道路沿いに新たな店舗が増加し、若者を中心ににぎわっている。反面、商店街は閑散としている。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・新規での前向きな融資案件がほとんど見受けられないなか、依然として既存の貸出金に関する条件変更の申出、金融円滑化法のもとの元金据置きでの申出の受付比率が高い。業況は3か月前と比べてあまり変化はない。	

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の中小の建設業の受注件数は増加している。不動産開発事業者に対する地方銀行の融資姿勢が積極化している。ただし、単価の低迷及び職人の人材不足が続き、人件費は上昇基調にある。したがって利益幅は薄い。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要等若干の増加はあるが、総じて景気を左右するほどの資金需要が見当たらない。また、企業倒産件数も大きな動きはない。	
	経営コンサルタント	それ以外	・受注量は少なく、受注価格も低い。厳しい状況が続いている。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額共に大きな変化はなく、また引き合い件数も変わらない。	
やや悪くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月は厳しいが、今年は特に円高により輸入品が増加し、国産も供給過剰となっている。価格が下がり、受注量も減り、前年並みの売上は期待できない。また加工メーカー向けは何とか維持しているが、スーパー、居酒屋は特に厳しく、売上に反映されない。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン商品の最大需要期が過ぎ、販売が落ち着いている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年出荷している商品が前年と比較すると受注量が2割近く減少している。商品によっては、当社で作っている商品よりワンランク下の商品が良く出ており、厳しい状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年後半からの受注分の設備製作が完了し、引き合い量に厳しさが出ている。	
	精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今期3月までの受注生産計画が出ているが、受注先の見通しが見えない状態である。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月は通常荷動きは良くないが、例年以上に今月は悪い。前年12月に思ったより物が動き、現在は消費者の購入意欲もなく、物が停滞している。	
	金融業（営業）	取引先の様子	・下請の製造業では発注元である大手製造業の海外移転の影響が出始めている。極端な受注の落ち込みはみられないが、少しずつ受注が落ち始めている。また、今後の受注見込みが不透明であるため、事業は拡大の方向にはない。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・イベントが多かった10、11月に比べると1月はかなり悪くなっている。それを除けば、ほぼ変わらないような状況である。	
	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・12月の販売在庫が1月の在庫にずれ込んでおり、厳しい状況である。	
	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・東日本大震災の影響が比較的小さく、緩やかに回復してきた管内の設備投資案件もここへきて慎重な動きを示している。引き合い案件件数、金額共に大きく落込んでいる。	
悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係は不需要期で販売単価も非常に厳しい状況である。さらに売行きが非常に厳しく、景気は悪くなっている。	
	建設業（社員）	競争相手の様子	・例年であれば今の時期は忙しく、人手が不足気味になるが、今年は官公庁の発注も民間工事も少なく、人手を余している同業者が多々ある。	
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の土木、建築の委託業務は、市町村の財源不足で極端に減少している。調査関係の委託業務も減少している。東日本大震災への対応で、補助金の交付が減少しているのではないかと推測される。	
雇用関連	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・メーカーは依然、厳しい経営環境であるが、販売サービス系の求人は堅調である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材派遣会社で求人への伸びは小さいが、イベント部門では販売促進に関わる企画提案の依頼が増えている。内容も映像を使ったもの等、従来の内容よりボリュームのある依頼が増えている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求職者は例年11、12月に減少し、1月に増加傾向にあるが、増加幅が例年ほどなく先月に比べて50%未満の増加になると見込まれる。また求人数は前年比で増加傾向が続いており、1月も大幅な増加が見込まれる。このことから、特に求人の動きが良くなり、景気は回復基調にある。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・従来より求人数の多い産業として製造業や卸売、小売業、医療、福祉関連が挙げられる。ただ製造業や卸売、小売業は前年比で減少傾向となっており、今後、求人数の動きに注視していく必要がある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で増加、新規求職者数は3か月連続で減少しているため、求人倍率は4か月連続で前月比で高くなっている。リーマンショック以前の状況に戻っている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・観光やIT関連等では、前年より採用の状況が好転している。ただし、全分野に及んでいるかは不透明である。
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・これまで求人件数は前年比20%程度増えていたが、一服感があり、横ばいとなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・介護等医療関連や教育、学習塾等の求人は引き続き良いが、正規雇用ではない。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・採用予定数に満たないまま選考活動を終了している企業が見受けられる。また、増加傾向にあった求人件数も例年並みに近づいている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人については、3～4月の派遣について依頼がある時期であるが、今のところ少ない。逆に派遣が終了し、安価なパートアルバイト利用に切替える企業もある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の動きが一巡し、円高による海外シフトもあり、自動車や半導体、電機等製造業の求人広告の動きが鈍くなっている。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末向けの単発案件は増加しているが、長期派遣案件数の増加には至っていない。前年を下回る単発の件数が増えている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・国内生産から海外生産にシフトしているなか、大手半導体や精密機器メーカーまで、国内の求人は減少したままである。この動きは変わることはないため、よりいっそうの産業の空洞化が進む。メイドインジャパンで売れる化粧品メーカー等の増産しか明るい材料がない。
	民間職業紹介機関（支店長）	求職者数の動き	・派遣就業を希望する登録者の減少はみられないが、コールセンター業務や販売、接客業務に就く人が需要の半分も満たしていない。求人はあるのに希望しない仕事には無理をしてまで就かないという様子が見受けられる。