

10.九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（ - : 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<br>(九州) | 良く<br>なっている   | 商店街（代表者）                   | 来客数の動き                                 | ・4月に駅ビルがオープンし、その後、美術館もできたので、3か月前に比べると商店街の来街者はかなり増えてきている。ただ、なかなか売上に結びついてはいない。状況としてはどちらとも言えないが、3か月前に比べるとかなり良くなっているようだ。                                 |
|                | やや良く<br>なっている | 一般小売店〔精肉〕（店員）              | 販売量の動き                                 | ・飲食店向けの卸売、個人客向けの小売が共に好調である。                                                                                                                          |
|                |               | 一般小売店〔鮮魚〕（店員）              | お客様の様子                                 | ・小売業者同士で話していると、「みな、何を食べているのだろうか」という会話になる。それほど小売で食料品が売れてないようだ。                                                                                        |
|                |               | 百貨店（売場担当）                  | 競争相手の様子                                | ・エリアにある同業者3店舗のうち、前年同月比100%を超えたのは2店舗。当店の状況は、前年同月比で見ると、来客者数が89%、衣料品が88%、家庭用品が91.4%、雑貨が109.3%、食品が98.5%、大型催事での売上が93%とあまり良くない。ただし宝飾品は外商が好調で、135.7%と伸びている。 |
|                |               | 百貨店（店舗事業計画部）               | お客様の様子                                 | ・化粧品や紳士衣料、生鮮食品や酒などを中心に堅調な動きが続いており、一定頻度で買換えのある商品の売上が増えている。また、ハレの日は良いものを贈ろうとする動きが顕著で、母の日・父の日ともに単価・販売量がアップした。                                           |
|                |               | スーパー（経営者）                  | お客様の様子                                 | ・アベノミクスに対する期待感なのか、ボーナスへの期待なのかはわからないが、客の動きが良くなってきている。                                                                                                 |
|                |               | スーパー（店長）                   | 販売量の動き                                 | ・食料品を中心に買上点数が前年を上回っている。                                                                                                                              |
|                |               | スーパー（店長）                   | 販売量の動き                                 | ・売上、単価共に3か月前より改善している。                                                                                                                                |
|                |               | スーパー（統括者）                  | 販売量の動き                                 | ・販売額が3か月前よりも増加している。                                                                                                                                  |
|                |               | コンビニ（経営者）                  | 単価の動き                                  | ・当店の客は目的買いの来店が大半で、衝動買いで来店する客は少ない。客単価が上がってきたということは、目的買いに衝動買いがプラスされていると推測できる。景気が上向いている証拠だ。ただ、地域ではチェーン展開の競争が厳しく、全体の売上が落ちている状況は変わらない。                    |
|                |               | コンビニ（エリア担当・店長）             | 単価の動き                                  | ・客数、売上はまだ伸び悩んでいるが、客単価が少し高くなっている。買上点数が増えたのではなく、商品1点1点のプレミアム化が進んでいるためだ。安い商品より、若干高めオリジナル商品のほうが動きがいい。                                                    |
|                |               | 家電量販店（広報・IR担当）             | 販売量の動き                                 | ・消費税増税の影響も一巡し、夏商戦に入り、夏物家電の動きが活発化してきた。                                                                                                                |
|                |               | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）         | 来客数の動き                                 | ・売上自体は微増だが、若干新規の客が増えている。夏に向けてコーヒー需要が高まり、ギフトの時期にもなる。それらを買おうとする客が、新規も含めて増えている。                                                                         |
|                |               | ドラッグストア（部長）                | 販売量の動き                                 | ・計画に対する実際の売上高の比率が、3か月前に比べて良くなっている。                                                                                                                   |
|                |               | 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                                 | ・毎日の雨で来店客は少ないが、以前より販売量が増え、売上も随分改善してきた。                                                                                                               |
|                |               | 一般レストラン（経営者）               | 来客数の動き                                 | ・プレミアム付商品券が発行されており、その影響で来客が増えている。                                                                                                                    |
|                |               | 都市型ホテル（販売担当）               | 販売量の動き                                 | ・5月は前年比、予算比ともに良くなかったが、6～7月は予算をクリアしている。宴会ごとの集客人数も伸びている。                                                                                               |
|                |               | 旅行代理店（企画）                  | お客様の様子                                 | ・海外需要は低迷が続いているものの、国内需要が堅調に伸びている。                                                                                                                     |
|                |               | 設計事務所（所長）                  | 販売量の動き                                 | ・仕事量が増えていて、引き合いも増えている。                                                                                                                               |
|                |               | 住宅販売会社（従業員）                | 競争相手の様子                                | ・不動産仲介への問い合わせが非常に増えてきており、物件によっては動きが良い。高額物件に対する問い合わせが増えており、一般的な物件については動きが鈍いという状況である。                                                                  |
| 変わらない          | 商店街（代表者）      | 来客数の動き                     | ・来客数は3か月前と比較すれば変わらず増加しているが、客単価が減少している。 |                                                                                                                                                      |

|               |         |                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商店街（代表者）      | 販売量の動き  | ・梅雨の時期は例年売上が上がらないが、今月からのプレミアム付商品券の発行により前年並みの販売量を維持している。                                                                                                                                                    |
| 商店街（代表者）      | 販売量の動き  | ・6月にプレミアム付商品券を発行したが、その影響は少なく、芳しくない状況だった。                                                                                                                                                                   |
| 商店街（代表者）      | お客様の様子  | ・今月は、天候の変化が激しかった。当商店街の主な客は高齢者だが、彼らは雨の日は近くのコンビニエンスストアで用を済ませることが多い。                                                                                                                                          |
| 一般小売店〔青果〕（店長） | それ以外    | ・長雨の影響により全国の産地で野菜の生産・出荷が少なく、相場がかなり高騰している。梅雨は売上が伸びにくいということもあり、ダブルパンチとなっている。                                                                                                                                 |
| 百貨店（総務担当）     | 販売量の動き  | ・前年の消費税増税による買い控えの反動もあり、3か月前と比べると消費者は購買意欲はある。しかし、アパレルのテナントへのヒアリングではセール待ちの客が多く、実売に結びついていないとのことである。登山トレッキング用品店は火山噴火の影響等で非常に厳しい状況だ。飲食については近隣競合施設の工事閉鎖の影響で好調だが、一過性のもつと判断している。                                   |
| 百貨店（営業担当）     | お客様の様子  | ・買上単価と売上金額は短期ではダウンしているが、年単位で見ると横ばいで推移している。お客様特招待会や自社カード会員催事は共に好調である。また、プレミアム付商品券の販売には特設会場に行列ができ予定数を完売した。同時期開催の物産催事での即日利用で、高額商品の売上に貢献した。購買の二極化は継続しており、貴金属、美術品、婦人雑貨、時計、メガネ、家具、家電等高額品は好調の反面、主力の婦人衣料は苦戦が続いている。 |
| 百貨店（営業担当）     | 競争相手の様子 | ・6～7月は良くなると予想していたが、6月に入ってから客の動きは活発ではない。天候要因があるのかもしれないが、ボリューム層の衣料品が非常に厳しい状況が続いている。例年お中元の早期受注が6月から始まるが、動きがいまひとつだ。                                                                                            |
| 百貨店（業務担当）     | お客様の様子  | ・夏物衣料やお中元商戦の最盛期に入ってきたが、客の購買は慎重だ。必要以外のものは決して買わない客もいる。プレミアム付商品券の予約販売についても、制約が多すぎて分かりづらいので買っていないという客が大半だ。                                                                                                     |
| 百貨店（経営企画担当）   | 販売量の動き  | ・先月より入店客数の減少と比例し、売上高も減少傾向にある。婦人服を中心とした衣料品が低迷している。                                                                                                                                                          |
| 百貨店（営業統括）     | お客様の様子  | ・4月の消費税増税から1年経って、買い控えの反動を期待したものの購買の戻りが弱い。特に高齢層の婦人の購買が減少傾向にある。                                                                                                                                              |
| スーパー（店長）      | 単価の動き   | ・食料品、特に生鮮関係は順調に推移している。なかでも精肉、野菜は相場高が続き、売上は順調に推移している。だが、衣料品がかなり厳しい状況となっている。                                                                                                                                 |
| スーパー（総務担当）    | それ以外    | ・衣料品の売上は前年を若干下回っているが、住居用品・食料品は前年を上回って推移しており客数も増えている。                                                                                                                                                       |
| スーパー（経理担当）    | 販売量の動き  | ・前年の消費税増税による買い控えからは回復傾向にあり、ようやく一昨年のレベルで推移している。比較的付加価値の高い高額商品の動きが良い。                                                                                                                                        |
| コンビニ（エリア担当）   | 単価の動き   | ・今月は天候不順で客足が鈍化する日が多く、売上に大きく影響している。来店する客が減り、客単価も低い。                                                                                                                                                         |
| 衣料品専門店（店長）    | 来客数の動き  | ・梅雨入り以来、客足は途絶えたままである。                                                                                                                                                                                      |
| 衣料品専門店（店長）    | 来客数の動き  | ・来店する客は2～3か月前とあまり変化がない。景気も変化がない。                                                                                                                                                                           |
| 衣料品専門店（取締役）   | お客様の様子  | ・6月は肌寒い日があり、そこまで夏物が売れなかった。後半はセール待ちの客が多く、物の動きとしてはあまり良くない1か月であった。                                                                                                                                            |
| 衣料品専門店（総務担当）  | 競争相手の様子 | ・他店の話によると、ミセス層の比較的高くないゾーンは、婦人服の動きが悪いそうだ。これは当店と全く同じ状況である。                                                                                                                                                   |
| 家電量販店（店員）     | 販売量の動き  | ・1年前の消費税増税による買い控えの反動で、4～5月については前年比では悪くなかったが、6月は天候不順の影響が非常に大きく、今月の景気が少し悪い原因である。                                                                                                                             |

|                                  |          |                                                                                                    |                                    |
|----------------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 家電量販店（総務担当）                      | 競争相手の様子  | ・チラシ等の広告の効果がほとんど出ない状況が続いている。                                                                       |                                    |
| 乗用車販売店（代表）                       | 競争相手の様子  | ・同業者から良い話を聞くことがない。                                                                                 |                                    |
| 乗用車販売店（総務担当）                     | 販売量の動き   | ・新車販売台数が低調である。特に主力の小型車が伸び悩んでいる。大型イベントを実施しても客の動きが鈍い。                                                |                                    |
| 住関連専門店（経営者）                      | 競争相手の様子  | ・今月は大きな催事がなく、売上は低調である。新規企画は少しずつであるが軌道に乗りつつある。                                                      |                                    |
| その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）             | お客様の様子   | ・燃料油の小売価格は徐々に上昇傾向にあるが、客は価格の上下に理解を示してくれている。また、そろそろ賞与が支給され、昨年より増えたとの声を聞く。地場企業は7月支給が多く、前年並みだろうと聞いている。 |                                    |
| その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）          | 販売量の動き   | ・消費者の消費行動が多様化している。特にネットショッピング、ネットスーパーなどの売上拡大が顕著で、その分、店頭での販売が伸び悩んでいる。                               |                                    |
| 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〕（統括者） | 販売量の動き   | ・客数に伸びはみられないが、インバウンドなどで前年の売上は確保できている。                                                              |                                    |
| 高級レストラン（経営者）                     | 来客数の動き   | ・月初はそこまで忙しくなかったが、中旬以降、株主総会などで予約が多くなり、珍しく忙しい月となった。2～3か月前と比べても良かった。                                  |                                    |
| 高級レストラン（支配人）                     | 来客数の動き   | ・先月と変わらない。                                                                                         |                                    |
| 高級レストラン（専務）                      | 来客数の動き   | ・毎年のことであるが、雨が多くて客足が伸びないのと、また市内では桜島の噴火で客のキャンセルが若干あるようだ。                                             |                                    |
| 都市型ホテル（スタッフ）                     | 販売量の動き   | ・外国人観光客の消費に支えられているのが実感できる。                                                                         |                                    |
| 都市型ホテル（副支配人）                     | 来客数の動き   | ・昨年秋からのインバウンドの増加傾向が、そのまま続いている。直前の予約が多いが、非常に動きは活発である。                                               |                                    |
| 旅行代理店（従業員）                       | 販売量の動き   | ・回復傾向にあった韓国であったが、6月に入りMERS（中東呼吸器症候群）の影響で個人旅行の取消、団体旅行の行き先変更が目立ち、前年の7割減の状況である。変更先は国内が多い。             |                                    |
| タクシー運転手                          | 来客数の動き   | ・6月は天候に左右されることが多いが、今年は昨年とほぼ変わらなかった。ただ、イベントや観光客が多い週末と少ない週初めとの売上の格差が大きい。                             |                                    |
| タクシー運転手                          | 来客数の動き   | ・今月は新しい駅ビルがオープンしたのである程度期待していたが、期待よりも客の動きが悪いようで、売上も伸びなかった。また夜の繁華街も相変わらず客が少ない。                       |                                    |
| タクシー運転手                          | お客様の様子   | ・今年は雨ばかりで県外客が多く、夜もピアガーデン等に行く人が少ないのでタクシー利用が伸び悩んでいる。                                                 |                                    |
| ゴルフ場（従業員）                        | 来客数の動き   | ・前年を上回る予約数だったので期待していたが、雨が多く、1日中稼働できたのが6日間であった。ゴルフ場には厳しい天候だった。ただ、予約が多かったということはプラス材料である。             |                                    |
| 競輪場（職員）                          | 競争相手の様子  | ・他の公営競技での記念競走の発売金が、前年と同額か若干減少気味である。                                                                |                                    |
| 競馬場（職員）                          | 販売量の動き   | ・ここ数か月安定して景気が良い。今後もしばらくは良いと予想される。                                                                  |                                    |
| 美容室（店長）                          | お客様の様子   | ・給料が上がったとか、景気が良いという話は聞かない。                                                                         |                                    |
| 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   | ・新規の入会契約は、成人はほぼ前年並。幼児・小中学生は減少傾向となっている。                                                             |                                    |
| やや悪くなっている                        | 商店街（代表者） | 販売量の動き                                                                                             | ・町内のテナントの撤退が目につく。その後、入店するテナントが少ない。 |
|                                  | 商店街（代表者） | 販売量の動き                                                                                             | ・年度が替わる月に比べると確実に販売量は減少する。          |

|                |           |                                 |            |                                                                                                                                                                    |
|----------------|-----------|---------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |           | 一般小売店<br>〔茶〕（販売・事務）             | 来客数の動き     | ・梅雨の時期は来客数はかなり少ない。この時期は何をしても効果がなく、梅雨が終わるのを待つしかない。来店者数は少ないが、価格が低い麦茶の売上は例年と変わらない。ペットボトルのお茶だけは、販売量が増えている。                                                             |
|                |           | 百貨店（営業担当）                       | 販売量の動き     | ・昨年も雨天日数が多かったが、本年はそれ以上の雨天日数となり、客の来街モチベーションの低下が見受けられる。                                                                                                              |
|                |           | 百貨店（企画）                         | 販売量の動き     | ・競合の出店による影響が若干見受けられる。                                                                                                                                              |
|                |           | スーパー（店長）                        | 来客数の動き     | ・今月は雨の日が特に多かったので、客数がかかなり伸び悩んでいる。景気は非常に悪い状況となっている。                                                                                                                  |
|                |           | スーパー（店長）                        | 販売量の動き     | ・昨年の6月は、消費税増税から3か月目で、買い控えが落ち着いてくるような状況だった。今月は生鮮食料品を中心に好調で、特に相場の高い青果で前年をクリアしている。ただ先月からは、少し落ちている状況である。                                                               |
|                |           | コンビニ（店長）                        | 販売量の動き     | ・5月と比べると、力強さが無い。                                                                                                                                                   |
|                |           | コンビニ（販売促進担当）                    | 販売量の動き     | ・販売量は前年比プラスだが、3か月前と比べると5%減となった。雨が続き、晴れた日がなかったというのが要因だ                                                                                                              |
|                |           | 衣料品専門店（店員）                      | 来客数の動き     | ・雨の日が多いため来店者数が減っている。特にフリー客の減少が目立っている。上得意客の来店はあるが、たまに1～2点購入するくらいのOL客が来なくなっている。                                                                                      |
|                |           | 乗用車販売店（従業員）                     | 販売量の動き     | ・4月から新型車種の投入もなく、受注台数がかかなり伸びてこない。                                                                                                                                   |
|                |           | タクシー運転手                         | 来客数の動き     | ・年金支給日は売上が良かったが、それ以外はいまいちだった。公務員のボーナスが出た後はいくらか持ち直したが、全体的として悪い。                                                                                                     |
|                |           | 通信会社（営業）                        | 販売量の動き     | ・春の異動時期を終え、販売量の低下が目立ってきている。                                                                                                                                        |
|                |           | 美容室（経営者）                        | 販売量の動き     | ・夏場に向かって景気の回復を期待したが、6月は非常に悪い状態であった。これから景気が上がっていくには何かテコ入れが必要である。                                                                                                    |
|                |           | 音楽教室（管理担当）                      | 来客数の動き     | ・これからは受験期に入るので、減少傾向になる。                                                                                                                                            |
|                |           | 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      | ・4月の介護報酬マイナス改定の影響により、前年度より売上・利益とも悪化している。また人員確保も少しずつ困難になってきていることで、サービス提供量も上限が出てきており、さらなる収益悪化が見込まれる。                                                                 |
|                | 悪くなっている   | 商店街（代表者）                        | お客様の様子     | ・とにかく物が売れない状況なので、非常に厳しい。中高年以上向けの商品を扱っているが、購買意欲が低い。                                                                                                                 |
|                |           | 一般小売店〔生花〕（経営者）                  | 販売量の動き     | ・6月は、卒業式や母の日などの花の需要があるイベントが少なく、単発の注文も取ることができずに、例年通り厳しい月となった。これから先、暑くなるので、さらに厳しくなる。                                                                                 |
|                |           | スナック（経営者）                       | 来客数の動き     | ・同業者、仕入れ先ともに今月に入ってからの上売が悪くという声を聞く。                                                                                                                                 |
|                |           | 美容室（経営者）                        | 来客数の動き     | ・今まではやや悪くなっているぐらいだったが、最近さらさら客が減っている。価格が安い競争相手が増えたこともあるが、他のサービス業もどこもひまなようだ。つぶれる美容室も増えており、景気は悪くなっている。                                                                |
| 企業動向関連<br>(九州) | 良くなっている   | -                               | -          | -                                                                                                                                                                  |
|                | やや良くなっている | 家具製造業（従業員）                      | 受注量や販売量の動き | ・売上金額ベースの指数を見ると、6月は例年90程度であるが、今年は100以上行きそうだ。商業施設のなかでもホテル用家具の需要が大幅に増えている。首都圏のホテル建設は予測通りに拡大しているが、首都圏以外の地方都市も海外からの観光客増に対応するために出店を加速している。その影響で家具の需要が増え、大口案件の受注に繋がっている。 |
|                |           | 一般機械器具製造業（経営者）                  | 受注量や販売量の動き | ・機械設備製作、機械部品加工とも受注状況は順調である。                                                                                                                                        |
|                |           | 電気機械器具製造業（取締役）                  | 受注量や販売量の動き | ・車載関連で注文が増えている。                                                                                                                                                    |

|                 |                  |            |                                                                                                                       |
|-----------------|------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 | 建設業（社員）          | 受注量や販売量の動き | ・受注量だけで判断すれば良い方向になっているが、着工までに準備期間があるので、現在はまだ良くなっていない。ただ官公庁の発注が多くなってきたので今後は期待できる。                                      |
|                 | 金融業（従業員）         | 取引先の様子     | ・軽自動車を中心に自動車販売は、やや力強さに欠ける。一方、雇用・所得環境に改善傾向があり、百貨店やスーパー等では売上が回復傾向にある。                                                   |
|                 | 金融業（調査担当）        | 取引先の様子     | ・耐久財を除き、小売業者からは軒並み景気の良さを実感しているとの声が上がっている。特にインバウンド消費は好調のようだ。                                                           |
|                 | 金融業（営業担当）        | 取引先の様子     | ・中小企業全般に設備投資に係る借入の申込相談が増えてきた。売上も増加しつつある。                                                                              |
|                 | 経営コンサルタント（社員）    | 取引先の様子     | ・陳列棚を増やす店が増えている。                                                                                                      |
|                 | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き | ・受注件数や問い合わせ件数が増えている。                                                                                                  |
| 変わらない           | 農林水産業（経営者）       | 受注量や販売量の動き | ・6月はやはり梅雨の影響もあり、販売は厳しい。当初の計画を少し下回りそうである。7～8月が原料不足と予想され在庫に回したこともあるが、冷食向けの販売が計画を下回りそうだ。居酒屋関連とスーパー関連は営業努力もあり計画を上回る予定である。 |
|                 | 繊維工業（営業担当）       | 取引先の様子     | ・受注が多くなってきたが、ここきて、取引先が慎重になっている。そのため、受注状況は昨年と変わらない。                                                                    |
|                 | 化学工業（総務担当）       | 受注量や販売量の動き | ・引き続き、生産や販売の状況は良い状態が続いている。                                                                                            |
|                 | 金属製品製造業（事業統括）    | 受注量や販売量の動き | ・受注量、売上ともに4月から大きく変わらない。例年、第1四半期は低調である。                                                                                |
|                 | 輸送業（総務）          | 受注量や販売量の動き | ・株価上昇の記事は見るが、実感はない。                                                                                                   |
|                 | 金融業（従業員）         | 取引先の様子     | ・企業活動においても、個人活動においてもそう変わりはない。変化なしと言ったところである。                                                                          |
|                 | 金融業（営業）          | 取引先の様子     | ・景気はまずまず高い水準を維持しているが、3か月前と比べて良くなっているとは言えない。3か月前は、年度末の特需があったので比較は難しいが、設備投資などの積極姿勢は変わっていない。                             |
|                 | 新聞社（広告）（担当者）     | 受注量や販売量の動き | ・地方創生によるプレミアム付き商品券事業の広告出稿があり、流通や自治体の売上は前年を超えたが、韓国のMERS（中東呼吸器症候群）の影響で海外旅行広告が延期となり、旅行広告が大幅減となっている。全体で90%台前半にとどまる見込みである。 |
|                 | 経営コンサルタント        | 受注量や販売量の動き | ・6月に有料のセミナーを開催したが、参加者はいつものように少なかった。毎回、同じように少ないのは内容に問題があるか、やり方が拙いからである。                                                |
|                 | 経営コンサルタント（代表取締役） | 取引先の様子     | ・取引客へのヒアリングでは、3か月前より良いというところもあれば、厳しくなっているところもあり、まちまちだ。ただ、前年比でみると少し良くなっている。                                            |
|                 | やや悪くなっている        | 農林水産業（営業）  | 受注量や販売量の動き                                                                                                            |
| 窯業・土石製品製造業（経営者） |                  | 受注量や販売量の動き | ・6月は毎年2回見本市があるが、昨年と比べて低調だった。受注面においても通常の商品群の受注が少ない。                                                                    |
| 一般機械器具製造業（経営者）  |                  | 受注量や販売量の動き | ・今月に入ってもなかなか受注量が上がらない。もうしばらく待たないといけないようだ。                                                                             |
|                 | その他製造業（産業廃物処理業）  | 取引先の様子     | ・以前に比べ自動車、半導体製品の売行きが悪化しているため、取引先の売行きも低迷している様子で、今のところ増産にはならないとのことだ。                                                    |

|                      |                |                |                                                                                                                          |                                                                                                                                 |
|----------------------|----------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |                | 輸送業（総務担当）      | 受注量や販売量の動き                                                                                                               | ・物流の動き自体が鈍っており、全体的に売上が減っている。                                                                                                    |
|                      | 悪くなっている        |                |                                                                                                                          |                                                                                                                                 |
| 雇用<br>関連<br><br>(九州) | 良くなっている        | -              | -                                                                                                                        | -                                                                                                                               |
|                      | やや良くなっている      | 人材派遣会社（社員）     | 求職者数の動き                                                                                                                  | ・求職者数が減少している。                                                                                                                   |
|                      |                | 人材派遣会社（社員）     | 求人数の動き                                                                                                                   | ・雇用指数は確かに良くなっているが、企業がオリンピックまでの労働市場の減少を見越して、人員確保を進めているだけともいえる。                                                                   |
|                      |                | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子                                                                                                                  | ・連日、中国などの海外のクルーズ客船が来港している。街角で観光客から道を聞かれることが増えた。平日の観光客の消費は商業地区への貢献が大きく、しばらく好況が続く。                                                |
|                      |                | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外                                                                                                                     | ・平日、休日にかかわらず中心市街地に出ることが多いが、最近是人出が多くなっている。                                                                                       |
|                      |                | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 求人数の動き                                                                                                                   | ・求人の動きは確実に増えている。1社の求人数が増えている。また、雇用形態も昨年は契約社員で新卒採用をしていた企業が、今年度は正社員採用へと変更し、人材確保する動きが出てきている。                                       |
|                      | 変わらない          | 人材派遣会社（営業）     | 求人数の動き                                                                                                                   | ・多職種で求人企業数が増加しており、人材不足が顕著である。                                                                                                   |
|                      |                | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 雇用形態の様子                                                                                                                  | ・正社員雇用は進まない。                                                                                                                    |
|                      |                | 職業安定所（職員）      | 求人数の動き                                                                                                                   | ・新規求人数は、昨年2～4月の3か月と比べると微減しており、落ち着きを見せている。                                                                                       |
|                      |                | 職業安定所（職員）      | それ以外                                                                                                                     | ・新規求人数及び新規求職者数は減少傾向にあるものの、就職率などの数値は伸びている状況にある。これは例年と同様、季節的要因である。また、その他の数値の増減も例年とほぼ変わらず、景気動向の影響があるとは見受けられない。景気は3か月前と比して特段の変化はない。 |
| 職業安定所（職員）            |                | 求人数の動き         | ・新規求人数は前年同月比14.8%の減少となった。これを主要産業別にみると、運輸業、郵便業、宿泊業、飲食サービス業で増加し、建設業、製造業、卸売・小売業、医療、福祉、サービス業が減少した。月間有効求人数は前年同月比13.1%の減少となった。 |                                                                                                                                 |
| 職業安定所（職業紹介）          |                | 求人数の動き         | ・新規求人数が増加しているが、増加の幅が小さくなっている。                                                                                            |                                                                                                                                 |
| 民間職業紹介機関（支店長）        |                | 求人数の動き         | ・求人数が伸びない。                                                                                                               |                                                                                                                                 |
| やや悪くなっている            | 学校〔大学〕（就職支援業務） | 求人数の動き         | ・企業の採用活動が、引き続き活発な様相を呈しており、会社説明会の案内などが多く寄せられている。                                                                          |                                                                                                                                 |
|                      | 人材派遣会社（社員）     | 求人数の動き         | ・4月の採用時期を終えて求人数は落ち着いている。しばらくは大きな需要は見込めず、求人数は減少する。                                                                        |                                                                                                                                 |
|                      | 人材派遣会社（社員）     | 求人数の動き         | ・6月に入り注文数が減ってきた。また、派遣登録者数も先月からすると半分になった。求人誌のページ数も減ってきているので、全体的に落ち着いている。                                                  |                                                                                                                                 |
| 悪くなっている              | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き         | ・同業間の競争が激化し、市場全体の求人件数は伸びているが、当社の件数は前年を下回っている。                                                                            |                                                                                                                                 |
|                      |                | -              | -                                                                                                                        | -                                                                                                                               |