

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	家電量販店（店 員）	販売量の動き	・テレビは、エコポイント半減による駆け込み需要の反動から、落ち込みが激しくなった。しかし他の商品で非常に良くなっており、販売量からみるとテレビの落ち込みを補っている。来客数も非常に伸びており、良い調子で進んでいる。
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・9月まで前年比マイナス傾向であった来客数は、10月以降、前年比プラスで推移している。12月も前年比プラスで推移しており、客単価も前年比プラスとなった。客の購買意欲が上昇している。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・ボーナスが出た為か、買い控えしていた客が購買するようになっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・客数、客単価、買上点数も全て多くなっている。お歳暮用品も、ギフトを中心に動きが良くなっている。
		スーパー（業務 担当）	販売量の動き	・年末に冬型の気圧配置が強まり、防寒衣料を中心として冬物の動向がやや活発化している。お歳暮商戦の動向も、当初見込みほどの落ち込みはなく、1品単価は低下しているものの売上総額は前年を上回る状況となっている。
		コンビニ（販売 促進担当）	販売量の動き	・売上は量販店が前年比106.2%、コンビニが同比103.7%、ローカルスーパーが同比104.0%と、2か月連続で前年の売上を上回っている。経常利益は別として、薄利多売である程度は、売上を伸ばしている。
		衣料品専門店 （総務担当）	お客様の様子	・寒さの到来に伴い、比較的高齢のミセスの購買意欲が感じられる。
		住関連専門店 （店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦で大物のエクステリアがよく売れている。
		その他専門店 【コーヒー豆】 （経営者）	販売量の動き	・年末のコーヒー需要と同時に歳暮ギフトがよく出ている。販売量も1人当たりの購入金額も上がり、売上も増加傾向にある。
		その他専門店 【書籍】（店 長）	来客数の動き	・九州地区の全店が少し上向きつつあり、地域経済は上向いている。
		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】 （支配人）	来客数の動き	・購買単価は増えていないが、来客数が少し増加傾向にある。
	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	・正月用的高级食材の焼き車海老や数の子等の販売が前年より好調である。	
	高級レストラン （支配人）	お客様の様子	・客単価が上がり、来客数も増えている。	
	観光ホテル（総 務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べるとやや良くなっているが、今月はシティホテルが最も売上を上げる月であり、例年通りである。総売上は前年にはわずかに届いていない。	
ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・ゴルフベストシーズンである11～12月にかけては順調に客足が回復した。しかし客単価は前年同月比で減少している。酷暑の夏より客足、売上は回復しているが、前年比では客足、売上とも減少している。		
変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・実需期に入っても、購入したいが購入しない客が目立つ。その状態が続いており、なかなか販売、売上は増加せず、客の様子は非常に厳しい。	
	一般小売店 【茶】（販売・ 事務）	来客数の動き	・お歳暮の件数は年々減少しているが、自宅用と手土産用に購入する客が増えている。今月は久しぶりに例年の売上に達している。	
	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・クリスマスギフトは前年より予算が低くなり、10,000円前後の商品が良く売れた。前年は15,000円前後の商品も良く売れていたが、今年はかなり少なかった。	
	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・買上単価や購買客数の伸び悩みが続いている。お歳暮ギフトでは、早期受注を目指したが、持帰り客が微増している。一方カードポイントセール期間中は売上、来客数共に好調で、客はお得感に敏感に反応している。外部受注ギフトは1人当たりの購入額が減少したものの、商品単価は増加傾向であった。	

百貨店（営業担当）	それ以外	・既存客、新規客をみると、既存客は購買単価が上がり、かなり改善している。一方、新規客が少なくなっており、本来新規客が増える12月も、例年に比べて非常に少なくなっている。特に若い購買層が減っており、20、30代の購買力がかなり落ちている。公務員のボーナス支給以降が非常に低迷したが、特徴であった。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマスといった行事には支出するが、それ以外は相変わらず堅実な購買姿勢は続いており、財布のひもは依然として固い。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・カード施策やギフト施策の変更により、月の推移に変動はあるものの、4～5%程度の前年実績割れが続いている。近郊の店舗でも減少傾向が続き、景気の浮揚感が感じられない状況にある。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・通常であれば賞与支給のタイミングで、買回り品に動きがみられるが、今年の賞与は車や家電製品を先に購入する客が多くみられ、使い道が決まっているので買物は控えたいと言う客が多い。
百貨店（企画）	販売量の動き	・お歳暮等の年末商戦の影響から、今月は年間で売上総額が一番大きい。お歳暮、冬物商戦共に、ほぼ前年並みで推移している。常に前年を超えるまでには至っていない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・食品の売上はディスカウント形式にして前年比120%という驚異的な数字で好調に推移している。寒かったせいもあり、衣料品の出足は好調であったが、年末に向かって少し厳しい状況で前年並みとなった。総じて3、4年前を底に、売上はこれ以上下らないところまできている。1月以降は前年並み、3、4年前比で9割程度の売上であるが、底はついているような状況となる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・依然としてデフレ傾向が継続している。ディスカウント化を中心に価格競争が激化しており、来客数も減少傾向にある。
スーパー（店長）	販売量の動き	・節約モード一色から、少し財布のひもが緩み始めた。野菜の価格高騰も継続しており、客単価は少し上がっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として景気の先行き不透明感が強まるなか、消費者の低価格志向は依然強く、店頭での購買動向にも慎重な様子が見え始める。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・家電のエコポイント制度の見直しがあり、家電製品の売上は低迷している。また、衣料品の動きも悪く、客の買い控え傾向が続いている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数及び販売数量は低下せず、ほぼ前年並みに推移している。販売単価にも歯止めがかかっており、悪化している状況ではない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・冬らしく寒い日が少なく、寒いときは極端に寒い。消費量の拡大機会がとらえにくい状況である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末の帰省客を見込んで販促キャンペーンを実施したが、思った以上に来客数が少ない。県外ナンバーの車も少なく、売上は大幅に減少した。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月の来客数は先月までとは違い、少し良かった。単価が低いので、売上の伸びはみられないが、店先が少しにぎわっている。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・定価の商品が売れず前年実績を下回っていたが、シークレットセールを開催し、ようやく前年売上をクリアした。上客でもセールには敏感となっている。一般客は値段も見ずに早々と購入する客と、何度も悩んで買わない客と二極化している。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の様子は変わらない。高額品の買上はますます良かったが、ある程度値ごろ感のあるものに関してはセール品であっても数が多く売れる状況ではない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度が終わり、受注が前年比30%減と落ち込んだままである。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・予想はしていたが、自動車業界はエコカー購入補助金制度の終了により、販売台数がかなり減少している。前年と比べても販売量が落ちており、3か月前と変わらない状況になる。

	その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（統括）	お客様の様子	・灯油を含め燃料油の出荷量は前年と比べ、それほど変わらない。客は毎月、賞与支給があったが、厳しかったと言ひ、使途としては貯蓄に回す旨の話が聞かれた。
	高級レストラン （専務）	来客数の動き	・店の前の通りに人が非常に少なくなっている。消費者は外食をしなくなっている。一方、弁当屋には並んでいる人が多く、お金をなかなか出さなくなっている。
	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・毎月、来客数が少しずつ減っている。特に若い人の減少が目立つ。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・12月の営業とはとても思えないような来客数の落ち込みである。特に忘年会からの流れがほとんどなかった。
	その他飲食〔居 酒屋〕 （店長）	来客数の動き	・2011年春に新幹線全線開業となるため、ムードは非常に良いが、商店街の客が駅周辺に移り、商店街に来る客は少なくなっている。
	観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・忘年会が前年以上に受注できた。また披露宴も予算以上に受注でき、売上は前年実績、予算共に達成するが、これが継続するかどうかは不透明である。
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・今月は宿泊・宴会・レストランいずれも例年並みの予約状況である。
	旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・先月中旬から年末年始の予約の動きが鈍くなった。家電のエコポイント制度見直しによる駆け込み需要の影響も考えられる。また、年末年始のピークを避けて、その前後の安い時期に出発する傾向もみられる。
	旅行代理店（業 務担当）	販売量の動き	・依然として販売動向が好調へ向かうような変化はみられないなか、景気の回復感は感じられない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会で忙しいと予想していたが、客は全く動かなかった。また夜の繁華街の客も動きがなく、タクシーの行列で売上が極端に落ちている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年と変わらないような状況であった。降雪の影響もあり、忙しい時期もあったため、少し良い状況となった。
	通信会社（管理 担当）	それ以外	・変わらず資金繰りの厳しい状態が続いている。
	テーマパーク （職員）	来客数の動き	・宿泊、ゴルフ共に、クリスマスと年末年始は横ばいの状況である。とりまく環境に追い風の材料がないため停滞気味である。
	音楽教室	お客様の様子	・ボーナス商戦に期待したが、特に大きな変化もなく、今後も期待できない。
	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）	販売量の動き	・競合他社で休業の施設があったため、一時的に売上が増えている。
	住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・客の問い合わせが減っており、土地を売りたい等の声も聞かれず、土地の動きが非常に鈍くなっている。成約数も低くなっているため、上向き状態ではない。
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街では歳末の売出しセールをやっているが、客の反応は非常に悪い。来街客数、売上共にかなり厳しく、減少している。
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・秋の売出し、年末の案内等のダイレクトメールを出すものの、客はなかなか来ない。
	一般小売店〔青 果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物の動きがかなり鈍い。また、夏場に品薄で高騰した野菜の入荷量は増えたものの、その分消費が追いついていないため、価格が暴落し、青果物全体の動きがかなり鈍い。
	一般小売店〔精 肉〕（店員）	販売量の動き	・忘年会シーズンだったにもかかわらず、飲食店の販売量が例年以下だった。
	一般小売店〔鮮 魚〕（店員）	来客数の動き	・昔より正月料理におめでたいものとしてレンコダイをよく使っていたが、今は使わなくなっており、ほとんど売れない。そのほかの商品の動きも鈍く、注文が少ない。
	一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・12月の需要に多少期待していたが、毎年注文する客の全てから注文を受ける状況ではなくなっている。正月の花はこれまで12月前半から後半にかけての状況が最悪となり、花が消費されない3か月前と比べても売上は上がらず、むしろ落ちている。

	スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購買動向をみると婦人、子ども用の肌着及び衣料等のまとめ買いはあるものの、紳士のシャツあるいはカジュアル分野は単価が低い商品のみ動きとなっている、まとめ買いが非常に少なくなっている。ボーナスの減額が予想され、3か月前と比べても売上は2%程度前年を下回っている状態である。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価が落ち、売上は悪くなっている。
	家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・12月1日からの家電のエコポイント制度見直しの影響を受け、大物商品の動きが悪い。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が予想以上に落ち込んでいる。利益を上げるのに、新車への依存が高いディーラーにとっては厳しい状況が続いている。
	住関連専門店（経営者）	単価の動き	・毎月のキャンペーンは月初めは悪かったが、月の後半は良い数字となっている。店舗での販売は来客数、客単価共に厳しい。
	高級レストラン（社長）	それ以外	・これまでNHK大河ドラマによって好調であり、その反動かどうかがわからないが、やや悪くなっている。
	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・前年よりは動きが良いものの、一昨年程の勢いには戻っていない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・デパート等が特売をすると、昼の人が少しは動くが、夜の忘年会等が例年に比べて少ないため、タクシー利用が悪い。
	タクシー運転手 通信会社（企画担当）	お客様の様子 販売量の動き	・客が減っており、厳しい状況が続いている。 ・季節要因を除外しても、販売量が低下している。
	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・スマートフォンの新商品やクリスマス商戦等で来客数は増えているが、販売はスマートフォンの一部人気商品に偏っており、販売数の減少は続いている。
	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ業界はデフレ傾向が強まっており、ゴルフ場の数も飽和状態のなか、客単価、プレー代を安くしているゴルフ場に客が集まっている。同クラブでも客単価を前年比20%落として営業している。入場者数は増えたが、売上はほぼ前年並みとなっている。単価の影響は非常に大きい。
	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）	来客数の動き	・季節的に寒い時期に入り、訪問サービスや通所サービスのキャンセルが増加傾向にある。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り天候不順で、雨が多かったり嵐だったりして、商店街に来街する客の数が例年より減っている。
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比92%である。9～11月は平均で約100%であり、8ポイント落ちている。3か月前の売上は前年比でほぼ100%となっていたが、今月は同97%で、来客数と売上との差が5ポイントあるのが特徴である。衣料品の売上が婦人衣料を除くと前年比100%となっており、婦人衣料だけは同96%となっている。総じて、客単価が上がっており、若干動きが変わってきている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末というのに来客がほとんどない。毎年恒例の売出しにおいて、用意された抽選券の半分しか消化できなかった。
	美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が少なく、例年の年末と比較にならないくらい少ない状況となっている。
企業動向関連	良く なっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き ・下期に入って、売上は前年を大きく超えている。
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き ・牛と豚の枝肉の販売は、需要期を迎え、やっと前年並み程度に価格が上がっており、やや回復傾向にある。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子 ・下請工場は良くなりつつある。というのも中国や朝鮮半島が不安定なため、取引先が生産場所を中国から移す動きがみられる。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外 ・新規受注の物件の中には、これまで低迷していたマンション、物流倉庫などが見受けられるようになり、建築物件に回復の兆しを感じられる。また医療交付金の影響と思われる病院の改築、増築が多数見受けられ、縮小した建材需要を補っている。

	精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注計画が落ちることなく、計画通りに進んでいる。
	金融業（営業）	取引先の様子	・取引先の製造業の下請企業が受注を回復させている。輸出は、中国向けはもちろん欧米向けも回復している。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は年末の特需があるためスーパー、居酒屋関係すべて順調である。今年は前年以上の売上が期待できる。ただし粗利は厳しいので、利益は少ない状況である。加えて12月に入り、島根で鳥インフルエンザが発生し、出水市で野生ナベツルの高病原性鳥インフルエンザの発生があり、風評被害を含め、少し不安なところもある。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末のお歳暮、ギフトの売行きが年々遅くなっている。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自動車の販売はエコカー購入補助金制度が終了した時点で前年比30%近い落ち込みとなっている。ショールームでも家具の売上が急激に減った。また毎年、忘年会シーズン前に飲食店のオープン需要があったが、今年は極端に減っている。
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今のところ、設備投資に関する取引先からの発注がほとんどない状況である。
	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安定した状態で、やや高めの成長で推移している。なお、精密機器分野においても同じように成長度合いはやや増している。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注物件はほぼ変わらず、受注できる業者は1件につき1社である。わが社は下請を主に受注しているため、3か月前とは変わっていない、官公庁発注物件の入札では同じ業者が受注しており偏っているのが現状である。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は忙しく、トラックの手配が出来なかった前年とは異なり、年末年始のトラックの手配が容易であり、荷物は少なかった。
	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・例年、年末は繁忙期と考えていたが、年々そんなに大騒ぎする程でもなくなってきている。景気回復もまだまだである。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・輸出関連企業の荷動きが悪くなっている。また、園芸用品など趣味の影響を受ける商品の荷動きが悪くなっている。国内向けの日用品等はほぼ横ばいである。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業には、前向きな設備等の資金需要はほとんどない。資金需要があってもほぼ赤字補てんで、返済条件も元金返済を1～2年据え置く条件での借入が多い。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の資金需要に変化はみられない。季節的要因もあるが、賞与資金への対応や年末に向けた資金手当も例年と比べ大きな変化はない。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・年末が近づき、新しい仕事の動きがみえない。
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、先月、先々月よりも受注関係が悪くなっている。年末にかけて、先の見通し、翌年の予定が立てにくい状態である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格や販売価格の動きからみると、半導体では、50%のコストダウンで新規事業に対応する大変深刻な状況に入っており、対応に苦慮している。
	金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・鉄鋼や自動車等の輸出産業の業績が低迷しており、資金繰りも窮屈になりつつある。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・鹿児島や宮崎の芋焼酎メーカーの販売が減少している。焼酎離れが進んでおり、業務用売上が特に悪い。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の話では利益も含めて受注状況がプラスになっているという話を聞くことがない。年末にかけて本来若干でも上向くはずであるが、かなり厳しい状況である。
	その他サービス業〔物リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・夏場から秋口にかけての一時的な好調さに比べ、景気回復の遅れにより取引先は設備投資に対して慎重になっており、受注額が大幅に減少している。同業他社も先行き不透明感から、リース事業を外資系企業へ譲渡する話題等もあり、業界を取り巻く環境は厳しさを増している。

	悪く なっている	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・国の土木・建築の公共事業に関する補助金の削減を受けて、市町村では、事業の予算化が極端に減少している。このため、公共事業を請け負ってきた建設コンサルタントの下請業者は業務が極端になくなり、廃業に追い込まれている仕事がない下請業者は、建設関係以外のアルバイトを始めたところもある。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・前年比100%以上の求人数である。しかしそれ以前の水準には到底届かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比16.0%増となっており、8月から4か月連続で前年同月を上回っている。企業間で業況に差があるものの、若干の改善がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8か月連続して増加し、有効求人数は前年比で23.6%の大幅増となった。特に医療福祉業、小売業等で増加しており、景気は回復基調にある。
変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年比で増加傾向にあり、8月から11月までの第2三半期をみると前年度比113%となった。有効求人倍率も上昇の傾向で推移している。	
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・アルバイト的なものは随時あるが、長期で安定している形態の直接雇用は少ない。短期的な需要以外で人手を増やす企業は、以前と同様、少ない。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人を出したところ、若年層から高齢者まで幅広い人材の応募があった。全体的に仕事は増えておらず、採用を見送った高齢者からは他職種の紹介を依頼された。人の雇用がないことから、景気は依然回復していない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・九州新幹線全面開通に伴う商業施設のリニューアルにより創出されるといわれる4,000人～6,000人の雇用が、既に求人が頭在化している。その影響か、人の動きが膠着状態にあり、一般求人の採用が困難になっている。ギリギリの陣容で営業活動をしているところがほとんどであり、採用難となると更に厳しい状況と推測する。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・厳しい経営状況の地場百貨店で、久しぶりに賞与が出る等明るい話題もあったが、概ね経費節減によるもので、消費回復等の要因ではなかった。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の中小企業で求人の動きが出ているが、なかなか求める人材が集まらない。年明けからの動きに期待しているようである。	
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は平成22年3月以降、前年同月比ですべて増加している。また9、10月に引き続き11月も2けた台の増加であり、求人倍率は0.5倍の右肩上がりで低い水準ながらも徐々に改善の兆しがうかがえる。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3,385人、有効求人数が9,670人、新規求人倍率1.20倍、有効求人倍率0.66倍とこのところ堅調な動きを示しているものの、円高基調の影響等、現時点ではみえないことから、大幅な改善とはいかないが固い動きとなっている。	
	民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・全体の人材需要数は徐々に増加しているが、実際に採用される人数は増加していない。	
	学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・この時期は、平成23年3月卒業予定者対象の求人は減少し、代わりに平成24年3月卒業予定者対象の求人が増加している。求人件数や求人規模の拡大傾向はあまりなく、依然として厳しい状況にある。	
やや悪く なっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・現状は採用状況からみてあまり変化がない。求人の主体は欠員補充である。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業に付随して流通や販売の業界も人員削減が続いている。	
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・大手企業からの派遣需要は前年と変わらないが、福岡地区の依頼件数は前年より上向きの傾向にある。一方で、福岡以外の地方の派遣オーダーは回復しておらず、前年を下回る地域もある。

	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・大学生の就職内定率60%を下回っているが、学生にも就職する気が感じられない。雇用のミスマッチがないように中小企業も採用を前面に出しているが、学生の大手志向は学費を払った親の意見もあり、中小企業になびかない。既卒3年以内は新卒扱いとしたが、その言葉により3年間は大丈夫、景気回復を待とうとの気運が感じられる。
--	-------------	----------------	---------	--