

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 | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・九州新幹線全線開業や東日本大震災の影響で九州に観光客が増えている。地元の人々の動きは悪いが、観光客が訪れる店やホテル等の観光地の動きが良い。 |
| | | 住宅販売会社（代表） | お客様の様子 | ・周りの職人や大工の仕事がかなり忙しくなっている。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・年末商戦が始まっており、購買数が増加している。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・寒くなってきた衣料品の動きが少し出てきた。商店街も全体的に客の来街者数が増加している。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 来客数の動き | ・客の購買動向をみていると、少し良くなってきている。来客数が良くなり、売上も良くなった。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | お客様の様子 | ・涼しくなり、ギフトとして花を選ぶ客は増えてきた。また、客の様子をみると、東日本大震災から何とか立ち直ろうとする雰囲気がある。新たな店をオープンする等の動きも出ている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・前半は暖かくて冬物商材が売れていなかったが、中旬になって急に冷え込み、鍋物材料やおでん材料等の動きが良い。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・当社が発売した低燃費の車が非常に好評で、前年と比較してもかなり良い売行きである。 |
| | | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者） | 販売量の動き | ・前年度の販売実績と比べると売上は同水準である。ただ年末にかけてコーヒー等温かい飲物を好む客が増える。 |
| | | 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 | ・先月に続き、今月も前年の売上実績を上回った。少しずつであるが、景気の回復を感じ取れる。ただし、2年前と比較するとあまり良くない。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が若干戻りつつある。しかし客単価が低く、来客数も日によってバラつきが大きい。 |
| | | 観光ホテル（総務担当） | 来客数の動き | ・宿泊部門は、過去最高の客室稼働率を記録している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・11月に入ってから予約が鈍化している。航空券、パック商品共に、とにかく安い商品を探す傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・気候の変わり目で、買物やその他諸々に出かける際にタクシーを利用する。また北九州市で会議等イベントがあり、地方から来る客がたくさんタクシーを利用するため、3か月前からすると大分良い。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は客の動きが大変良く、売上は前年比1～2割増である。また夜の客の動きも若干良くなった。さらに、遠距離の客が増え、今月の売上は良くなった。 | |
| | 通信会社（業務担当） | 来客数の動き | ・スマートフォンの新機種予約待ちの客が多く、発売後の来店状況が良い。 | |
| | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・例年よりも雨の多い11月となり、来場客の変動が大きい。気温が平年より高く、客入りは良いが、雨の日はプレーキがかかる。 | |
| | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・忘年会があるからと早めに来店する客が多くなった。 | |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街には駐車場がないため、駐車場が整備されている近隣のスーパーやコンビニエンスストア等に客は集まっている。また近隣のスーパーはタイムサービスをしており、特に17時、20時になると寿司や刺身、総菜等生鮮食品が割引され、客はその時間に集中して集まっている。特に若者にそういう傾向が強い。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・寒くなったので衣料品の販売量は多少増えるが、客単価は下がっており、客が購入に至るまでの時間も長い。本当に厳しい状況である。客は安くてもなかなか購入しない。 |
| 商店街（代表者） | | 来客数の動き | ・今年は早めに歳末商戦に入ったが、客はなかなか買物に出てこない状況が続いている。 | |
| 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | | 販売量の動き | ・単価は低いが来客数が徐々に戻っている。ただ、例年11月末からお歳暮の注文が入るが、今年は予約件数がかなり少なく、売上は減少傾向にある。 | |
| 百貨店（売場主任） | | お客様の様子 | ・11月は気温が高く推移したこともあり、防寒衣料の動きが良くなかった。客の購買意欲が上がるようなこともなく、景気が高揚する気配がない。 | |

| | | |
|--------------------------|---------|---|
| 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・取引種別をみると、現金比率が低下し、クレジット扱いが増加した。友の会満会金券の使用やクレジット催事が好調である。1年間積立の目的買い、高額衣料雑貨の分割払い購入など、手元に現金を残す傾向が強まっている。 |
| 百貨店（売場担当） | 競争相手の様子 | ・当店の売上は前年比102%であるが、競合店が7月に閉店した影響が出ると思われた8月と変わらない。ただし他店では前年比102%、同96.1%になり、前月に比べると他店の伸び率も鈍化している。 |
| 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・冬物商戦が本格化し、寒さ対策の防寒関係に動きがみられるものの、ファッション関連の商品の動きが弱い。客の買物に対する慎重さは前年より強い。 |
| 百貨店（企画） | 販売量の動き | ・今月中旬過ぎからの冷え込みで、今まで動きの鈍かった防寒物がやっと動き出した。ここ数か月の全体的な売上は、商品により差はあるものの、ほぼ前年並みで推移している。 |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・円高還元等の安売合戦により、客は価格に敏感になっており、単価が下がっている。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・11月前半は非常に厳しい売上状況となった。後半になり、気温の低下とともに、衣料品がやや持ち直したものの、全体的に衣料品は厳しい状況が続いている。旅行関係は好調に推移している。 |
| スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・競合店が経営危機で店休日が1日増え、その分当店の売上が上がっている。また、競合店の1店が年内で閉店するため、その分が売上の増加となる。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・今月は気温が前年よりも大変高く、秋冬衣料や鍋物材料の動きがあまり良くない。ただし、20日以降少し冷え込み、冬物商材等の動きが出てきてはいる。全体的には停滞しており、節電が期待される暖房商品についても、思ったような売行きではない。さらに先行き不透明感から消費を控える傾向もあり、特に高額品の販売に苦戦している。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | ・生活の必需品である食品や日用雑貨等のちらし掲載回数を前年より増やし、その効果が出ている。店全体の来客数は3か月前と比較して約2%アップしているが、衣料品関係の販売にはあまり結びつかず、売出し以外の平日の来客数は前年比90%となっている。 |
| スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・月の後半は気温の低下で冬物衣料、暖房用品の動きが若干始まった。しかし前半は気温が高く、冬物の動きが鈍かった。その様子から本当に必要になるまで買い控える傾向がみられる。 |
| スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・東日本大震災以降、消費回復がみられない。また、11月下旬までは暖かい日が多く、衣料品を始め冬物商品の売行きが悪い。 |
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・たばこの値上げにより、客単価は上がっているが、依然として来客数は大幅な前年割れが続いている。 |
| コンビニ（店長） | 単価の動き | ・毎月行うセールであるが、100円割引券をチラシに添付して配布している。その100円割引を使用して、200円位の買物を何度もしていく客が多い。 |
| コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・売上を維持するなかで、量販店の価格競争がヒートアップしている。ただし、コンビニエンスストアや系列店の量販店、ローカルスーパーを含め、全体で売上は前年比4%の増加とほぼ横ばいとなり、かろうじて前年を上回っている。 |
| コンビニ（エリア担当・店長） | 単価の動き | ・コンビニエンスストア本部のイベントによって、来客数自体は少し伸びているが、客単価はあまり変わっていない。 |
| 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・月の前半は、気温が高く、コート等の重衣料が売れず苦戦した。地元球団の優勝記念セールの頃に気温が下がり、ようやくコートやニットが動き、売上は前年並みに追い付いた。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金が終わり、減税効果は客にあまり浸透しておらず、受注台数が伸びない。 |
| 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・新車受注台数が3か月前と同じレベルである。今年度で終了するエコカー減税の駆け込み需要を期待するがまだその様子はみられない。 |
| その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 販売量の動き | ・前年と比較すると、燃料油の販売状況はそれほど変わらないが、灯油の販売は例年に比べ暖かいため減少している。 |

| | | | |
|-----------|---------------------------------------|--------|--|
| | 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〕 (総支配人) | 来客数の動き | ・来客数、駐車台数共に前月に比較して伸びていない。本来この時期は衣料品の動きが良くなり、来客数が伸びる時期であるが、まだ、客足は伸びない。 |
| | 高級レストラン (支配人) | 来客数の動き | ・ランチ時は例年通りの来客数であるが、ディナーの来客数が芳しくない。 |
| | 一般レストラン (スタッフ) | 販売量の動き | ・予約や一般利用者、日曜日の利用者いずれもほとんど変わらない。 |
| | その他飲食〔居酒屋〕 (店長) | お客様の様子 | ・暗い話が多く、来客数が本当に少ない。客は財布のひもが固く、単価がとても低い。今年もあと1か月になったが、忘年会の予約も少ない。 |
| | 観光型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・売上がほぼ前年並みである。 |
| | 旅行代理店(企画) | 販売量の動き | ・行楽シーズンが一段落したこともあり、状況は変わらない |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・ゴルフの大きい大会があったが、いま一つ盛り上がり欠け、昼のタクシー利用は少なかった。夜も思ったより街へ出る客は少なかった。 |
| | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・特殊要因を除いた場合、販売量に大きな変化がみられない。 |
| | 通信会社(総務局) | 販売量の動き | ・円高や株安、個人消費の低迷が続いており、客は消極的で安価プランの契約が多い。 |
| | ゴルフ場(従業員) | 来客数の動き | ・地域的に県外客が前年を上回るペースで動いており、好調である。加えて修学旅行客や学生が多くなっている。歴史等の部分で南九州は再度盛り上がり、ゴルフ場としても非常に良い傾向である。 |
| | 美容室(経営者) | 販売量の動き | ・化粧品業界は年末に向かってだんだん忙しくなる時期であるが、景気回復どころか現状維持か下降気味になってきている。消費税の増税等の話も出ており、客の財布のひもがどんどん締まる傾向が続いている。 |
| | 住宅販売会社 (従業員) | お客様の様子 | ・客との対応のなかで、より安く土地を求める客とより高く売りたい客が極端になっており、土地の動きが非常に悪くなっている。土地の需要が止まり、土地の価格低迷に影響している。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・タイの洪水や欧州の信用不安など、不安要因になる報道が多く、個人消費に盛り上がる気配がみられない。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・来客数は落ち込んでいないが、客の購買意欲がみられない。 |
| | 百貨店(営業企画担当) | 販売量の動き | ・11月は週末の天候不順や、気温がやや高く推移したこと等で来客数は減少している。景気の停滞感から購買単価が低下傾向で、売上は予算から大きくかい離して推移している。一方、食品の物産催事は前年実績を確保している。 |
| | スーパー(総務担当) | お客様の様子 | ・デフレ進行が止まらず、価格訴求による集客合戦で、企業体力の差が出ている。他方、消費者は年金や増税懸念等の先行き不安のなか、生活必需品の必要な分だけ購入する傾向が強まっている。また、セール等販売促進の多寡で集客に明暗が出ており、広告費などのコストと売上確保のバランスが崩れている。 |
| | スーパー(売場担当) | 販売量の動き | ・気温が高い日が多く、冬物の販売動向が良くない。 |
| | スーパー(業務担当) | お客様の様子 | ・例年なら今頃の時期から販売がピークを迎える防寒衣料や鍋食材等の販売動向が11月中旬以降まで極端に悪かった。 |
| | コンビニ(エリア担当) | お客様の様子 | ・客は必要な物だけを購入するような状況で、キャンペーン等を実施しているが、多くは望めない状況である。 |
| | 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | ・客の来店はあるが、買物をする数が少ない。 |
| | 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | ・冷え込んできたと思ったら、暖かい日が続き、冬物が売れない日が続いている。 |
| | 衣料品専門店(総務担当) | お客様の様子 | ・当地の特殊状況であるが、競合店の閉店に伴う当店への来客数の増加が一段落し、やや減少傾向に向かっている。また非常に気候が不順であるため、店頭での客の動きが少しおかしい。 |

| | | | | |
|-----------|----------------------------------|------------------|--|---|
| | 衣料品専門店 (取締役) | お客様の様子 | ・11月は冬物商戦であるが、月初は重衣料に動きがあったものの、気候が暖かくなったこともあり、衣料品の動きが悪かった。例年動いているはずのコートの動きが止まっている。また世の中が節電、エコモードなので買い控えやある物で済ませようとするような考え方が定着している。客は非常に吟味し、セール待ちのような状況で、物の動きが止まっている。 | |
| | 家電量販店(総務担当) | 販売量の動き | ・来客数は変わらないが、購買に結びつかない。 | |
| | 自動車備品販売店(従業員) | それ以外 | ・東日本大震災による影響が薄れてきた矢先に、ナビメーカーやHDD部品関連、自動車メーカーがタイの洪水の影響で供給不能や供給が縮小し、仕入が不足している。 | |
| | 住関連専門店(経営者) | 来客数の動き | ・順調だった毎月のキャンペーンが今月は良くない。店舗での販売は厳しいが、大口の注文があり、売上のには変わらない。 | |
| | その他専門店[書籍](店長) | 販売量の動き | ・依然として景気は低迷したまま、浮上の気配はみられない。世界的な不況も追い打ちをかけている。客の様子をみると、家計から支出に回す余裕がなくなっている。 | |
| | 高級レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・11月は七五三があるので、土日の昼の客は少しずつ増えている。ただし、平日の夜の客に関しては先月、先々月に比べるとやはり少し少なめになっており、非常に厳しい状況であった。今後12月に向けての販売促進の営業をしているが、厳しくなりそうである。 | |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | 単価の動き | ・レストラン部門の一部で前年単価をクリアしている店舗はあるものの、宴会、婚礼、宿泊の主要部門は依然として単価が下落し、平均集客数も減少している。 | |
| | 都市型ホテル(副支配人) | 販売量の動き | ・前年同月より売上は良いが、9、10月ほどの勢いがなく、インバウンドが非常に減っている。 | |
| | 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。 | |
| | テーマパーク(職員) | 来客数の動き | ・恒例の秋季スポーツキャンプやゴルフトーナメントを実施したものの、一般、団体共に予約の伸びが鈍い状況が続いている。 | |
| | 音楽教室(管理担当) | 来客数の動き | ・ピアノをやめる人が増えている。また、近隣の飲食店も芳しくない状況となっている。 | |
| | 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 | ・9月下旬以降、来客数や契約数が減少している。 | |
| 悪くなっている | 百貨店(営業担当) | それ以外 | ・9、10月は少し上向きかけたが、11月は10月に比べて大きく落ち込んだ。地元球団の優勝記念セールを2回やったが、それでも前年実績に届かない状況である。 | |
| | 衣料品専門店(店長) | お客様の様子 | ・年金生活になる客が多くなり、買物が少なくなっている。パートやアルバイトで自分の小遣いを稼いで自分の洋服を購入している様子であるが、それにも限度があるようだ。自由になるお金が少なくなっている。 | |
| | 家電量販店(店員) | 販売量の動き | ・アナログ放送の停波以来、テレビの売上が非常に低迷している。特に前年の10~12月とエコポイント制度の見直しによる駆け込み需要の山が非常に高く、これが大きく足を引っ張っている。 | |
| 企業動向関連 | 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 | ・タイの洪水復興需要で近隣の取引先からの受注が相次ぎ、パンク状態である。 |
| | | 経営コンサルタント(代表取締役) | 受注量や販売量の動き | ・特定の業種に限った話ではないが、今月は東日本大震災後、時間の経過とともに観光客がかなり増えている。イベントが開催され、特に旅館、交通関係が非常に良い数字となっている。具体的な業種は分からないが、少なくともサービス業関係を中心に11月はかなり良い月となった。 |
| やや良くなっている | 農林水産業(従業員) | 受注価格や販売価格の動き | ・牛肉の枝肉販売は厳しい状況であり、全体的な売上は前年比8割にとどまっている。ただ、3か月前と比べると牛肉の消費が少しは良くなっているため、やや良くなっている。 | |
| | 食料品製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・工場の製造能力より、受注量が多いような状態である。 | |

| | | | |
|-----------|--------------------|------------------|--|
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・最近、引き合いや見積の話が多くあり、年内はもちろん、受注量がかなりある。消化するのが困難な状況であり、仕事量が増え、問題となっているほどである。 |
| | 経営コンサルタント（社員） | 取引先の様子 | ・地元球団の優勝記念セールにより、販売が増加している。 |
| 変わらない | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・例年通り、年末年始用のハムや冷凍食品メーカーの原料肉の引き合いが強い。反面、量販店や居酒屋等は牛肉の食中毒問題の影響が残り、依然厳しい状態にある。 |
| | 繊維工業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・同業者が工場を閉鎖したという話が聞かれる。受注量が増えているが、閉鎖した同業者の仕事が回ってきているだけで、景気が良くなって増えているわけではない。 |
| | 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・円高が続くなか、国内の空洞化が確実に実感できるようになってきた。特にコンビニエンスストアや飲食チェーン等は中国を始めとしたアジアへの出店を加速しており、国内への投資、出店が減速気味である。家具においても価格面では中国製の安い物には対抗できず、品質や短い納期、小ロットでの対応でしか生き残れない。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・景気そのものは不透明な状態が続いており、客についてもなかなか明るい話がない。相変わらず不透明な状況で推移している。 |
| | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・日用品については受注量が前年比1～2割減少している。今月も包材関係やロール紙等の製紙業の販売が大幅に悪くなっている。 |
| | 通信業（経理担当） | それ以外 | ・依然として株価が回復せず、諸外国の景気に左右され、下向きの様子である。 |
| | 金融業（従業員） | それ以外 | ・物販店の閉店もさることながら、飲食店の閉店も目立っている。 |
| | 金融業（営業職 渉外係） | 取引先の様子 | ・欧州の信用不安の問題もあるうえに、政府の施策にスピード感がなく、東日本大震災の復興や景気回復策なども進んでおらず、停滞ムードが続いている。 |
| | 金融業（営業） | 取引先の様子 | ・製造業、小売業共に大きな変化はない。資金面でも落ち着いている。 |
| | 金融業（得意先担当） | 取引先の様子 | ・当地は観光に依存した企業が多く、東日本大震災以降、厳しい状況下であり、各企業の業績が悪化している。資金繰りの安定を図るべく、依然として条件変更の申し出が多く、3か月前の状況と大きな変化はない。 |
| | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・年商1億円前後の建設や設備工事業の受注が増えている。ただし、震災復興による人手不足と受注単価の低下状態は続いており、まだ景気の回復とは言えない状況が続いている。 |
| | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・東日本大震災の影響も徐々に取り除かれ、国内景気に大きな変動はない。また、タイの洪水の影響も聞こえてきているが、一部の影響にとどまっている。 |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き |
| やや悪くなっている | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・11月になり、自動車関連の仕事の雲行きが怪しくなっている。タイの洪水の影響と円高、欧州の信用不安により、生産の下方修正がかなり出ている。今後、注視する必要がある。 |
| | 精密機械器具製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・円高の影響で受注量が悪化している。今後も価格変動が考えられ、受注が不透明である。 |
| | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・タイの洪水の影響により、景気はやや悪くなっている。 |
| | 建設業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・官公庁の目標である上半期70%の発注がクリアしたようで、最近になって、発注が激減している。 |
| | 輸送業（総務） | 受注量や販売量の動き | ・円高や株価の状況の悪化が影響しており、荷動きは良くない。 |
| | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・天候の関係もあるが、食品や衣料品の荷動きが特に悪い。全体的に商品の荷動きがあまり良くない。 |
| | その他サービス業【物リース】（役員） | 受注量や販売量の動き | ・設備投資の引き合い案件もここ2～3か月減少しており、契約額についても目標を大きく下回り、前年比10%弱の減少と厳しい状況になっている。 |

| | | | | |
|-------------------|-------------------|------------------------|---|---|
| | 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） | 取引先の様子 | ・建設関係の公共事業は予算額が切り詰められ、委託業者から見積をとることなく、過去の最低の実績で予算化している。このため、入札を辞退する業者が多くなっており、結果的に予定価格より高い金額で見積を出した業者に値引きを求めて契約を要請するケースがみられる。仮に落札しても、経費分も出ないような案件もある。 |
| 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〕（担当者） | 求人数の動き | ・タイの洪水の影響による国内生産の増強が、求人数の増加につながっている。新聞求人広告は前年比150%と好調で、人材派遣の求人目も目立っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月比28.6%増となっており、15か月連続で増加となっている。産業別でみると、卸売業、製造業等が増加傾向で推移している。 |
| 学校〔専門学校〕（就職担当） | | 求人数の動き | ・欠員求人以外に航空系企業等、新規業務受託による追加採用が出ている。本校は、新卒就職をメインとしているが、新卒者への採用チャンスはここ数年と比べると増加傾向にある。団塊世代のリタイヤが背景にあるのか、九州に雇用がシフトしつつあるのか分析が必要である。 | |
| 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人数は伸びているが、採用難に陥っている。特に労働集約型で時給単価が低いところの採用が困難になっている。 | |
| | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・九州北部の自動車メーカーの生産回復とともに、求人が増えている。国内向けが中心で、円高の影響もあり海外向けが伸びるかどうかわからない。 | |
| | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・ハローワークの新規求職者、求人の状況をみると、本年11月の求職者数は先月に引き続き前月を15%程下回る見込みである。しかし、年間を通じ11、12月は最も求職者が減少する月であり、前年度と同程度の減少幅となっている。 | |
| | 民間職業紹介機関（社員） | 求人数の動き | ・派遣需要は都市部が前年並みで推移しているが、地方では前年並みかそれ以下となっている。契約の終了はないが、追加、新規の人材需要までは回復していない。 | |
| | 学校〔大学〕（就職支援業務） | 採用者数の動き | ・選考活動の結果、採用数が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。ただし、求人票の受理件数はわずかながら前年より増加している。 | |
| やや悪 く なっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・上半期と比較して、求人数が下降傾向にある。 | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月比で18か月連続で増加してきたが、19か月ぶりに新規求人数が減少に転じている。 | |
| | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 雇用形態の様子 | ・フリーター等の若年者向け雇用の施策が、新卒採用に影響している。 | |
| 悪く なっている | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・営業や販売促進職の人材需要は、年末年始の繁忙期にもかかわらず前年以下である。 | |