

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向関連 (九州)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・良く買物する客とそうでない客がいて、その中間層の客が大分減ってきている。収入が不安定になっている人が非常に多いので、不安要素はあるが、3か月先は行楽の時期であり、人が動くため、景気は良くなる。	
		商店街（代表者）	・2、3か月先は秋口に入り、暑さもいくらか和らいで、食欲が出てくる。秋の食べ物がたくさん出回り、売上はやや良くなる。	
		商店街（代表者）	・今回の九州北部豪雨で売上の落ち込みが最低の状況になっているため、現状よりは若干上向きになる。	
		商店街（代表者）	・9月になると、キャンペーンなどが始まるため、景気は良くなる。	
		スーパー（売場担当）	・今年は例年よりも梅雨が長く、雨が多かったため、売上が悪かった。しかし、梅雨明け後は売上が好調に推移しており季節商材もよく売れているので、来月以降も期待できる。	
		コンビニ（エリア担当・店長）	・オリンピック効果もあり、家庭での飲み会や食事のプラス1品買いが多くみられる。客の様子をみる限り、今の気候が続けば、少しずつ伸びてくる。	
		家電量販店（企画・IR担当）	・テレビの販売量は大きく伸長はしないが、スマートテレビ等高付加価値商品の販売に期待できる。今より景気は若干上向く。	
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・夏場の中元商戦、お盆があるため、8月まではお中元のギフト物が出る。また、夏場のリキッドコーヒーのような冷たい飲料の販売量も増えており、9月ごろまでは売上が安定する。	
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・夏休みやお盆は人の移動シーズンであり、例年通り販売量は増える。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・一昨年よりは中規模団体の動きが活発になる。	
		ゴルフ場（従業員）	・暑い今月から9月ごろまでは来客数はそう上向かないが、10月以降少しずつ予約が入っており、少しずつ回復しそうである。	
		設計事務所（代表）	・金利が低下するため、動きが活発になる。	
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税に伴う駆け込み需要が今後見込まれる。	
		住宅販売会社（代表）	・住宅業界の景気はやや良くなっていく。少なからず消費税増税がプラスに影響する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・夏場の節電意識の高まりが消費にも影響し、買い控えが起こっている。今後もこの状況が続く。
			商店街（代表者）	・増税をはじめとする将来への不安から、今後購買力の増加が期待できない。
			商店街（代表者）	・消費税問題や省エネ等、不安材料が多い生活環境のなか、消費者は必需品以外に購買意欲がわかない状況となっている。衝動買いをする気持ちにならないので、セール品は大苦戦である。
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・見通しが立たず、売れる気配がない。今後もこの状況が続く。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・暑い時期でも販売が好調であり、涼しくなれば一層、販売量が増える。	
		百貨店（売場主任）	・梅雨明け後の晴天続きで気温が上がり、日中の来客数が減少している。オリンピックの影響で来客数の減少に影響する。厳しい状況が続く。	
		百貨店（営業担当）	・現在は前年より少し悪い状況であり、今後も、来客数、買上数量、単価いずれも今の状況と変わらない。	
		百貨店（営業担当）	・特選品衣料、化粧雑貨、猛暑除湿対策の電化製品等自家需要及び夏の必需品は好調な動きをみせている反面、特選バッグ、紳士衣料雑貨が依然苦戦している。記念催事、クールビズ商品、話題商品の提案等の来店促進策をするが、DM粗品催事のみが好調であり、客の慎重な買物姿勢は変わらない。今後もこの状況が続く。	
		百貨店（営業担当）	・小売を取り巻く明るいニュースはあまりないが、一部高額品等の動きが出ている。宝飾品、時計並びに絵画の動きは確かに良くなりつつある。したがって、何か明るい材料が出てくれば、今後秋先にかけて消費は少し活性化する。ただ先行きは不透明である。	

百貨店（営業統括）	・生活環境の改善がみられないまま、節電、政治不信等が重なり厳しい状況が続いている。
百貨店（業務担当）	・県内は九州北部豪雨の災害にあった地区が多く、復旧への対応が必要な状況となっており、消費にお金はまわらない。被害のない客の消費マインドも不安材料である。これからは夏物処分量がどれだけ売れていかにかかっている。厳しい状況が続く。
百貨店（営業政策担当）	・海外事情では欧州経済や日中外交問題など、小売の商品調達に直結する問題は根深く、国内消費でも引き続き消費税増税や電力供給不安等、中長期・短期両観点から生活防衛意識が依然高い。景気転換は楽観視できない状況である。
スーパー（店長）	・円高、あるいは株安、また夏のボーナスも少なく、消費税増税等もあり、景気が良くなる理由は何一つない。今後も商圏内のパイの奪い合いが激しさを増す。
スーパー（店長）	・競合店対策をここ3か月やっているが、チラシの中身次第で客の来店はある。青果と一般食品、特売商品をメインに対策を打っていけば、来客数が増えている状況なので、先行きも前年実績は上回る状況が続く。
スーパー（店長）	・競合店出店以来、来客数が落ちていたが、ここのところ上向きで来客数が増えてきている。ただこれ以上の伸びはない。
スーパー（総務担当）	・景気の停滞感により、衣料品や住居用品を中心とした買い控え傾向がしばらく続く。
スーパー（経理担当）	・客の様子をみると、一番身近な節約としての食費の節約が今後も続く。
スーパー（業務担当）	・梅雨時期の生鮮食品の出荷量不足が、ここへきて若干の品薄傾向となっている。しばらくは猛暑が続くので、盛夏商材の動向に期待したいが、やはり日中の来客数の減少は如何ともしがたい。厳しい状況は続く。
コンビニ（経営者）	・梅雨が明けても、夏物商品が上向きに転じない状況が続いている。今後もこの状況が続く。
衣料品専門店（店長）	・商店街改造工事中につき足元が悪く、来客がほとんどない。今後も厳しい状況が続く。
衣料品専門店（店員）	・客の来店サイクルが長くなっており、先の売上の予想ができない。景気が良くなっていく要素が見当たらない。
衣料品専門店（チーフ）	・リニューアルするということもあり、1、2か月は景気は上向きの状況であると推測するが、その後にについては前年と同様の傾向となる。
衣料品専門店（総務担当）	・現在よりも良くなるという要素は全くない。今後も厳しい状況が続く。
家電量販店（店員）	・昨年9、10月はアナログ放送停波の影響もあって落ち込んだ月であるので、前年比では若干改善する。ただし、落ち込みが非常に大きかったため、昨年の数字と同程度になったとしても、やや悪い状況である。その状態がずっと続く。
家電量販店（店員）	・オリンピックが始まったが、テレビが多く売れるということもない。猛暑は続いているが、エアコンは昨年並みで、販売が伸びる要素はない。私が勤務する会社もとうとう業界1位の企業と業務提携、資本提携することになった。今後、良くなることが期待される。
家電量販店（総務担当）	・回復に繋がるきっかけが見当たらず、現状の厳しい状況が続く。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・夏休み及び秋の行楽関連の客の話から、ファミリー旅行等の費用は昨年よりやや縮減している。
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〕（支配人）	・円高、株安や電気の需給状況及びそれに伴う電気料金の値上げなど、マイナス要因が目立つ。今後も厳しい状況が続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・先行きは電力量の逼迫、消費税増税、国政問題等、将来への不透明感が増しており、景気が上向き要素がない。
高級レストラン（専務）	・今後夏休みに入り、秋口の10月になると人が動き出し、9月ごろまで先払いなどの利用も少しある。もう少し様子を見てみたい。
高級レストラン（支配人）	・価格で判断する客が多く、当店は少し高額な料理が中心であるため、今の消費者のニーズと合っていない。厳しい状況が続く。
居酒屋（経営者）	・これから先を考えても、特に景気が良くなりそうなきっかけが今のところない。
観光ホテル（総務）	・変化の要因が見当たらない。
観光型ホテル（専務）	・消費税増税の不安から、旅行控えが増す。

都市型ホテル（副支配人）	・ 昨年は5～10月まで震災の影響でプラスになっていたが、今年は一昨年同様の通常の年に戻っている。この状況が今後も続く。	
旅行代理店（従業員）	・ 予約状況を見ると、海外リゾートはハワイが好調だが、アジアのリゾート地の需要が減り、全体では前年並みである。国内は九州内の旅行が大幅に減っている。	
旅行代理店（企画）	・ 9月の旅行について、昨年よりも出足が鈍っている。	
タクシー運転手	・ 2、3か月先は、はっきり言って良くも悪くもないような状況である。	
タクシー運転手	・ 今月、来月にかけて被災地にボランティアで行くという会社が大変多く、市内は買物や行楽の状況が大幅に悪くなる。	
通信会社（管理担当）	・ 少し良い兆しがみえても、安定することなく一進一退が続いている。	
通信会社（総務局）	・ 今後も競争激化に加え、消極的な個人消費も続いており、しばらくこの状態が続く。	
通信会社（企画担当）	・ 市場拡大が見込めるようなサービス開発が自社、競合他社共にできておらず、厳しい状況が続く。	
通信会社（営業担当）	・ 通信会社ではスマートフォンを一生懸命売っているが、企業にとって、スマートフォンは1台当たりの単価が高くなることもあり、乗り換えは多くない。また、データ通信料等プランも携帯電話から高くなることを懸念されており、動きは鈍い。今後も厳しい状況が続く。	
美容室（経営者）	・ 2、3か月先は夏枯れの状況から少しずつ景気は回復してくる時期であるが、昨今は底辺の流れだけが残り、少しも景気は回復しない。今年も厳しくなる。やはり景気対策をどんどんやっけていかないと客のマインドは動かない。	
美容室（経営者）	・ 企業努力が必須となっており、商売環境や客の様子は良くはない。今後も厳しい状況が続く。	
美容室（店長）	・ 年々、年金生活の客が多くなった。今後を考えて生活をしているようで余分な出費は控えている。	
音楽教室（管理担当）	・ 今の時期は生徒に変動がない時期であるが、秋頃になるとまた変動がある。	
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）	・ 8月における熱中症等の入院に伴う客の減少懸念はあるが、例年も客が増加する時期であり、今年も同様の傾向が期待できる。	
設計事務所（所長）	・ 我々の仕事は大体3か月から半年後に結論が出る。そういう意味で3か月前の景気も今も良くない状態であり、今後についても変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・ この猛暑で客足は鈍っており、9月いっぱい暑い日々が続くため、先行きも厳しい状況となる。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・ 長期予報で9、10月ぐらいまでは高温が続く。地元の野菜はかなり収穫量が減るため、どうしても他県の野菜に変えることになる。コスト高の商品を売るような状況になるため、かなり厳しい状況が続く。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・ 先行きは不透明である。2、3か月は暑さで売上は全く期待できない。景気が良くなるような要素もない状態である。
	百貨店（販売促進担当）	・ 年々、来客数が減少しており、それに伴い売上も減る。今後も厳しい状況が続く。
	百貨店（売場担当）	・ 競合店の閉店で昨年大きく売上を伸ばしたため、伸び率は今までより5～6%は落ちる。あとは天候要因が懸念材料として挙げられる。客単価がかなり上がり、現状は良い売上状況となっている。来客数は競合店が閉店しても前年実績を超えることがあまりない。厳しい状況が続く。
	百貨店（企画）	・ 今後、節電や7月の九州北部豪雨による被害の影響がこれから少なからず影響してくる。
	スーパー（経営者）	・ 消費税増税だけではなく、災害復興や地域の住民税、所得税等の税率アップがあるため、手取りが目減りする。
	スーパー（店長）	・ 店内での客の会話は、消費税や教育費に関する話題が多くなっている。その端々に、節約の話題が少なくないことを考えると先行きはいささか厳しい。
	スーパー（店長）	・ 今後実施される可能性のある計画停電による影響や消費税増税等の論議が、消費のマインドを大きく落とす。プラス材料を見つけないのが難しい状況となっている。
	スーパー（店長）	・ 消費者の節約志向は根強く、競合店の出店に伴う価格競争もあり、今より厳しくなる。

スーパー（総務担当）	・原子力発電の停止に伴うエネルギー問題や消費税増税導入問題等、取巻く経営環境はこれまでにない厳しい局面を迎えている。また、消費に力強さはなく、景気回復の具体的施策と雇用安定への環境支援が喫緊に求められているが、何ら有効な手立てが講じられていない現状で、消費マインドの回復は当分の間、見込めない。	
コンビニ（店長）	・例年のことながら、夏休みにお金を使った分、秋口の消費は自粛される。	
コンビニ（店長）	・夏休みやお盆で行楽にお金が動くため、客が日常生活の節約を行う可能性が高く、厳しい状況となる。	
衣料品専門店（経営者）	・売上は伸びたが、資金的にかなり厳しい状況が続く。	
家電量販店（従業員）	・気温変化に連動し、徐々に需要が減っていく。厳しい状況が続く。	
乗用車販売店（従業員）	・今、車を購入する客のメリットは減税だけとなり、購買意欲がなくなってくる。	
乗用車販売店（代表）	・エコカー補助金制度の終了に伴い、業界全体がやや悪くなる。	
乗用車販売店（総務担当）	・3か月先はエコカー補助金が終了し、駆け込み需要の反動で新車販売台数が減少する。中古車とサービス売上の伸びを期待するが、新車売上の落ち込みをカバーすることはできない。	
住関連専門店（経営者）	・消費税増税や節電対策等で消費者の購買意欲は減少気味で、景気回復は感じられない。	
その他専門店〔書籍〕（代表）	・消費税増税や悪天候、ネット販売にシェアを奪われる等、地方の小売は良い材料があまり見当たらない。先行きについても厳しい状況が続く。	
その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	・競合施設の開店景気が一巡し、特に大きな減少要因は見受けられないが、実需がみえてこない。業界にも大きな起爆剤となるような商材は見当たらず、オリンピック景気もほとんど影響はない。今後も厳しい状況が続く。	
タクシー運転手	・例年になく暑く、雨が多かった。九州には九州北部豪雨により被害を受けた観光地もあり、先行きは厳しい状況となる。	
タクシー運転手	・今から3か月後は非常に気候が良い時期なので、タクシー利用はあまり良くない。行楽シーズンでもあるので、近場でお金は使わず、遠出をしてお金を使う客が多い。タクシー業界としてはあまり良い季節ではない。	
通信会社（業務担当）	・例年、夏のキャンペーンが継続する月となり、販売がある程度見込めるが、商品の入荷遅延も懸念されるため、販売数は昨年ほど上がらない。今後もこの状況が続く。	
ゴルフ場（支配人）	・8、9月は猛暑が予想される。猛暑も梅雨時期の豪雨と同様に3年連続の異常気象であり、ゴルフ場にとって厳しい状況となっている。入場者数が伸びない。薄暮、早朝プレーが増え、プレー費が安いいため、売上は落ちる一方である。	
競輪場（職員）	・電力供給の問題があり、厳しい状況となる。	
競馬場（職員）	・これまでの業績が前年割れを続けており、今後もこの状況は続く。	
理容室（経営者）	・3か月先の11月になると、お正月前ということで少し来店頻度が落ち、来客数が減るため、今月よりは例年通り悪くなる。	
住宅販売会社（従業員）	・不動産業は長雨や大雨の被害が出ていることや電気、電力問題により生産活動が順調に回っていないこと等マイナス要素は多い。また、九州北部豪雨で建築被害を受けた方の経済活動も悪く、被害の復興に費用が出ていくため、今後、景気は悪くなる。	
悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・このまま景気が上向きになる要素はなく、通常通りの花屋の営業ではかなり厳しい季節が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・天候不順による売上低下傾向と消費税増税等の不安が払しょくされず、現状でも買い控えの影響が出ており、今後も厳しい状況が続く。
	コンビニ（販売促進担当）	・極端に売上が良くなっているチェーン、店舗は少なく、前年比2けた減という店舗が多い。消費者は使える小遣いの金額が減少しており、コンビニエンスストアの弁当をみても、非常に売上が下がっている。パンに関しては横ばいであるが、この傾向は今後も続く。
	衣料品専門店（店長）	・良くなる要素が見つからない。この夏場もどうなるかわからず、先行きも厳しい状況となる。

		高級レストラン（経営者）	・飲食業にとってこの8月はお盆もあり、かなり厳しい状況になる。ただ例年との違いは、法事の関係でお盆に予約が入ったが、全体でみると苦戦しそうな月である。先行きは厳しい。
企業 動向 関連 (九州)	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・当社商品のリリース内容に伴う発注が見込まれるため、景気は良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・同業者のいろいろな打ち合わせのなかで、8月の後半から動き出すのではないかとニュアンスの話が出回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量は今より少し増えた状態で進むため、景気は良くなる。また、これまでなかった新規受注の客が少しずつ出てきている。新製品の開発も少し進んでおり、そういう面で景気はやや良くなる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・今後の生産量がやや増加計画となっている。
		通信業（職員）	・節電対策が新たな事業分野として、受注拡大のきっかけとなりつつある。
		金融業（調査担当）	・消費税増税の見直しによる建物の早期着工等の動きが始めている。また、今秋には新型車種の投入、またスマートフォン関連の部品メーカー等の動きが活発化していることから、年後半に向けた景気の見通しに明るい材料がみられる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・7月は大変厳しい月になったが、流れが悪くなっているというわけではない。8、9月は回復基調である。取引先等からはプラスの声を多く聞く。
変わらない		農林水産業（経営者）	・暑い夏に焼き鳥等の消費が伸びるが、ただ去年の生食事件の後遺症が残っており、本来夏に伸びる生食が思うように伸びていない。加えて、加工メーカー筋も春先ほどの勢いがなく、使用量が減ってきているのが今後の懸念材料となっている。
		農林水産業（営業）	・今の状況を見る限り、3か月後に良くなる材料はない。特に所得、給与が増えず、消費税が上がる見込みであるため、消費が横ばいしないしは減少する方向になるので、景気は悪くなる。
		食品品製造業（経営者）	・観光分野での新幹線効果はやや薄れつつあり、これまでのように集客効果が維持できるか疑わしい。今のところ好材料はなく、販売先の来客数及び客単価が低迷していることから、景気の動向は現状と変わらない。
		繊維工業（営業担当）	・消費税増税や電気料金の値上げ等将来不安なことが多いなか、景気が良くなることはない。身の回りだけを考えると、現状を維持するので精いっぱいである。
		家具製造業（従業員）	・東日本大震災以降、商業施設の出店や投資の多くが中止や延期となり、それらが今年1～4月に実行されたお陰でリーマンショック以前の好景気状況と同じような需要があったが、継続してはいない。内需が縮小するなか、箱物をつくって投資するビジネスモデルは通用しなくなっている。
		化学工業（総務担当）	・景気が好転する材料がない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・秋口に向かって例年いくらか受注関係は良くなるが、今年は震災の影響も残り、不況も継続しており、今と変わらず厳しい状況が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・建築関係の新規着工物件が少ない。これまで多くみられた病院や特別老人ホーム、学校等の新規物件に陰りがみえている。企業の設備投資による建築物件が少ないうえに、需要の下支えとなっていた需要が減退し、先行きに不透明感が漂っている。
		金属製品製造業（企画担当）	・当社の事業は公共投資に大きく左右される要素が強いが、今年度は前年度と同様、歳出の4割以上を占める特例公債法案の成立が大幅に遅れている。来年度の予算作成時期が近づいているにもかかわらず、衆議院の解散時期の話が飛び交っているため、例年に比べ役所の工事発注が極端に少ない。今後この傾向は続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気の動向をみるとあまり変化はない状況で、今までの状況が続く。
		精密機械器具製造業（従業員）	・依然として生産計画数は変わらず、受注量が減少したままである。来期の受注生産計画も見通しがつかない状態である。
		建設業（従業員）	・民間設備投資が依然不透明な中、公共工事の耐震補強等で見積案件が増えている。造船関係は良い状態を維持しているが、他の産業は現状維持か悪化している。

	建設業（社員）	・競争に参加する業者が偏っている。手持ちのない業者も発注工事を選択している。ただ国土交通省が11月より下請業者の労務者の社会保険加入を促す方向で動くようになれば、零細企業は負担増で苦しくなるのが目に見えている。	
	輸送業（従業員）	・物が売れるような時代ではないし、アイデアがあっても厳しい状態である。当面の荷動きが悪い状態が続く。	
	輸送業（総務）	・電力供給問題、九州北部豪雨等の影響があり、景気回復にはあまり期待が持てない。	
	通信業（経理担当）	・変化する要素が見当たらない。	
	金融業（営業担当）	・消費税増税を見越し、建設や住宅関係で一時的な駆け込み需要が見込まれるが、エンドユーザーの動きはまだなく、当面現在の状態が続く。	
	金融業（得意先担当）	・現在の状況が今後、しばらく続く。景況の変化、改善というのは当面見受けられない。	
	不動産業（従業員）	・賃貸物件の賃料水準が横ばいで推移しており、今後もこの傾向が続く。	
	広告代理店（従業員）	・7月の新聞折込受注枚数は前年比4%減となっており、4月以降、前年を超えることがなく、むしろ前月より悪くなっている。新聞折込の4本柱であるスーパー、小売業、不動産、娯楽いずれの業種も改善がみられず、縮小するばかりである。先の見通しも予算を縮小する話ばかりである。	
	広告代理店（従業員）	・7月はボーナス時期であるにも関わらず、業績は前年割れとなっている。今後も厳しい状況が続く。	
	経営コンサルタント	・営業活動を行っているが、先方の反応が芳しくないため、今後も厳しい状況が続く。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	・自社の受注動向や取引先から聞く業況から判断して、大きな変化が起きる予兆はみられない。	
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・牛乳販売は値段が非常に安い物が売れており、ある程度の価格の牛乳については、なかなか伸びてないのが現状で、厳しい状況である。今後もこの状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・設備の引き合いや見積を行っているうち、計画の延期や中断の声が多くなってきた。先行きは厳しい。	
	輸送業（総務担当）	・消費が増えるまではこのまま厳しい状況が続く。節電は懸念材料となっている。	
	金融業（営業）	・製造業は盆休み等による生産減に入るが、電力不足の問題もあり、海外への生産移転が進むのではないかと心配される。ここ数か月での需要増は見込めず、長期的にみても漸減が予想される。	
悪くなる	経営コンサルタント（社員）	・販売価格の下落傾向が日増しに強くなっている。今後もこの状況が続く。	
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村の公共事業の委託物件がこのまま減少すると、建設コンサルタントは受注物件が減少し、利益を生み出すこともできず、非常に厳しい状況となる。特に、東北地方に営業所のないコンサルタントは、東北地方の復興関係の仕事もできず、受注できる予算が減らされ存続が難しくなる状況にある。	
雇用関連	良くなる	-	
(九州)	やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数の前年比は9か月連続で減少し、改善している。この傾向が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業及びサービス業分野については、季節的要因を含め前年比20%以上の伸びがあるものの、人材確保が例年以上に困難な状況が続いており、案件決定数は昨年と同水準に落ち着いている。労働者派遣法の改正もあり、直接雇用を希望する人材が増加していることが要因である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人の要望は増えたが、求職者の希望と合わないものが多く、景気改善にはつながっていない。この傾向は続く。
		人材派遣会社（営業）	・企業の求人意欲に変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・電力不足が懸念されたが、今月は夏場の需要が景気を押し上げている。今後も特に不安材料も見当たらないので、景気は横ばいで推移する。
		職業安定所（所長）	・雇用状況に改善要素が見当たらない。地域の雇用関連の動きにも目立った動きはなく、この状況が続く。
		職業安定所（職業相談）	・円高に加え、夏場の電力供給能力も懸念材料となり、先行きについては依然として不透明である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・厳選採用という厳しい就職環境は、しばらく継続する。また、採用予定数に満たなくても選考活動を終了している企業が見受けられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・秋口になれば電力も安定して、次第に景気の見通しがみえてくるため、欠員を含めて採用が始まる可能性がある。ただし、現時点では厳しい話をする企業が多い。

やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・中元商戦が一旦落ち着くので、今よりは雇用の機会は少なくなる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・以前と比べ介護、福祉士の求人が減少している。求人広告を出しても集まらないという声を聞く。募集時期を選んでいるところが多く、今後もこの傾向が続く。
	職業安定所（職員）	・主要産業である製造業における求人の伸びが鈍い。また、エコカー減税や補助金等の終了による影響が出てくる。
	民間職業紹介機関（社員）	・改正された労働者派遣法の様子見の客が、どの程度利用頻度を上げてくるかが先行きを左右する。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・T P P等で競争力がなく、生産法人化もできない1次産業従事者も2次産業への雇用転換を図られるが、2次産業に雇用がなく、3次産業へと流れている。グローバル化ではなく海外に出稼ぎに行く時代の再来が始まっている。厳しい状況が続く。
	民間職業紹介機関（支店長）	・エレクトロニクスや家電、自動車産業等の円高による生産の海外シフトの影響で、雇用調整が実施されている。有期雇用契約労働者の雇止めが多発する。