

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 (九州)	良く なっている	コンビニ（販売 促進担当）	販売量の動き	・今月は量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーのどれをとっても前年の実績を上回っている。販売個数で平均3%くらい伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出てきている。売上は前年に比べて全体で2～3割アップで動いている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で購入者が多くなり、前年比を大きく上回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年に入り入場者数も前年を大きく超え、今月も昨年の2割増で推移した。大雪の影響でキャンセルが1割程度の150～200名出たが、それがなければもっと増えた。特に会社のゴルフコンペが増えており、良い傾向になっている。
やや良く なっている		百貨店（営業統括）	単価の動き	・1月以降、高額品の売上が伸び始めている。呉服・宝飾・美術関連で伸びている。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・インポートブティックや時計・宝飾を中心に、引き続き高額品の需要は堅調である。加えて例年以上に衣料品の春物新作や服飾雑貨の売行きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が2%増となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・客の買物の単価が増加しており、結果、売上高が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・本来の買物商品だけではなく、ついで買いの商品が増えてきている。結果、客単価が前年に比べ若干上がってきている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・百貨店内では高額品の売行きが良く前年比が上がっているが、婦人服にはあまり変化がない。5、6月の結婚式の服を早くも見に来ている客はいるが、季節ものなので購入には至らない。金融関係の顧客の購買意欲が高いようだ。春節には中国や台湾からの客の購入もあり、売上が若干前年を上回った。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・ようやく消費税増税前の駆け込み需要の恩恵にあずかりだした。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月は新車、中古車の販売台数が計画、前年実績を大幅に上回っている。消費税増税前の駆け込み需要が寄与している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が増えつつある。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・客の来店頻度が前年に比べると増えている。売上も前年同月比で約105%と微増の状態にある。
		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	・先月、今月と前年を上回る販売高実績が出ている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昨年、冬のイベントである「長崎ランタンフェスティバル」で過去最高の宿泊予約数だったが、今年はそれを上回る宿泊があった。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・3月までの利用は多く、売上予測は良い傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宴会受注は微増であるが増加傾向にあり、景気がだんだん上向いている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・例年2、3月は良い月であるが、今年も、売上が前年同月比で非常に伸びている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・人によってばらつきがあるが、消費税増税前の駆け込み需要で専用住宅などの着工件数が増えている。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・昨年の年末から年明けにかけて落ち込んだが、4月の消費税増税を控え、今月の取引数は上向きになっている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月下旬より寒波の影響で来客数が減少したが、客単価のアップにより何とか売上を維持している。客単価のアップは、消費税増税前に購入しておくという客の消費動向が影響している。	

商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品を買う客は早目に購入し、そうではない客は急いで購入しないというような購買行動に出ている。売上の良い日とそうでない日の規則性が判断できない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなりあるかと思われたが、商店街では今のところほとんどない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・2月は年間のなかでも一番消費が低迷する月であるので厳しい。
商店街（代表者）	お客様の様子	・年始年末の出費に加え、3、4月は卒業、入学、就職などかなり出費が多く予想される。そのため、食品に対する買い控えがあり、普段より悪くなる。
一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・近隣スーパーのバイヤー及び青果担当者との話では、現在、元の価格と小さい字で消費税が入った価格の二重表示になっているため、全体的に消費の流れが悪いとのことだ。
一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・年度替わりに近いということで新規オープン店など数件の注文があったが、全体的にはあまり良くない。これから3月の卒業式シーズンに期待している。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・先月と変わりはないが来客数は減少している。単価も低いので消費税増税前の駆け込み需要も全くない。寒さから人の動きも少ない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の期待はあるものの、当施設のテナントにはそれに該当する物が少ない。逆に増税に備えて客の財布のひもは固くなり、客数が減少傾向にある。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月に続き 消費税増税前の駆け込み需要で耐久消費財の家具や家電が好調である。高級雑貨、美術、貴金属、時計も好調に推移している。バレンタインセールを大催場で開催し、自家需要、ギフト共に好調で、高額のチョコの動きも好調であった。次の物産催事でも、食品、工芸への客の購買意欲は継続している。
百貨店（企画）	販売量の動き	・身の回り品、食品など日常的な商品の動向は良くなってきているので景気上向きの兆候がある。しかし、主力のファッション関連商品は相変わらず苦戦気味なため、相対的には良いとは言えない。
百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・3か月前は冬物ピークに向けて伸びていく途中だったが、今は冬物セールの終盤期で気温に左右され不安定な売行きである。消費税増税前の駆け込み需要は出ているが一部商品に限られ、衣料品は伸び悩んでいる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がありそうで、なかなかない。
スーパー（店長）	単価の動き	・食品の売上はトータル前年比102%で順調に推移しているが、青果の相場が前年比の94%と下がっており厳しい。衣料品は昨年の9月からずっと前年を割っている。今月も冬物衣料があまり出でならず、前年比93%となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・本年度に入って生鮮食料品を中心に、食品全体の売上、客数、支持率の上昇がみられる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客数の減少の影響もあるが、売上が伸びないのは、1人当たりの買上点数が若干減っているのが原因の1つである。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月は1月に比べ客数が5%程度減少したため、業績が前年割れとなった。しかし、客の動きとしては、低単価商品だけでなく、高額品の商品の動きも鈍化しておらず、堅調に推移していると感じられる。冬物セール品が概ね一服した一方、厳冬の影響もあり、季節商材である春物の動きはあまり良くない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・いまだに前年と比較して販売額が多い。青果物の価格高騰の影響はないが、季節の変わり目で衣料品の販売が持ち直している。競合の影響も多少あるが、北九州地区は福岡地区に比べて、全体的に前年を割っている。
スーパー（業務担当）	お客様の様子	・依然として衣料品の動向が鈍く、冬物から春物にシフトする時期を迎えつつも動きが小さい。新生活や卒業入学用のフォーマルウェアも例年とほぼ同水準で推移しているが、それ以外の目玉商品がない。
コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・気温の高低幅があるので、客もブレの幅が大きい。オリジナルの挽きたて100円コーヒーは出るが、それに見合うプラス1品の商品が売れないため、客単価が低い。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・客の購買状況に変化はあまり見られない。消費税増税前の駆け込み需要もなく、割と落ち着いている。	
衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・相変わらず客の入りが悪く、見るだけの客ばかりである。	
衣料品専門店 (取締役)	販売量の動き	・2月の売上は前年同月比を上回ったが、客数が少なかった。消費税増税前の駆け込みの需要の反動も予想されるので、3か月前に比べて景気は良くなっていない。	
衣料品専門店 (チーフ)	お客様の様子	・2月は、気候の状況が不安定で寒気の影響も強く、春物需要の動きがかなり遅れている。	
衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・一部の高額商品に関しては富裕層の動きが若干あるが、中心的な商品群に関しては全く変化がない。	
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が出てきて、キャンペーンや店舗売り共に順調である。	
住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要で売上が大幅に伸びた。しかし、それは景気が上向いた結果ではなく、むしろ先々への不安の表れである。	
その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下げ基調であるが、2月の顧客の購買意欲はさほど変化がない。販売数量も前年とあまり変化はないようである。	
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	・家電等の耐久消費財関連は比較的堅調だが、衣料品はクリアランスにもかかわらず動きが悪い。食品の低価格志向は根付いており、買物する日に店を吟味しながらの買い回りが顕著である。	
高級レストラン (支配人)	競争相手の様子	・他店ともに集客、業績が伸びないと聞いた。	
高級レストラン (専務)	単価の動き	・客数は少々減っているが、客単価が少し上がっている。特に県外の大阪、東京方面から来た客の単価が上がっている。鹿児島市内の客は単価に敏感で上がっていない。	
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・先月と客足は変わっていないが、注文するオーダーが確実に安価なメニューになってきている。消費税増税の影響とは明確に言えないが、全体的に客は様子をうかがっている。	
居酒屋 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税前ということもあって結婚式2次会は増えているが、週末の金曜日までは平日と変わらないくらい人の入りである。	
旅行代理店 (企画)	販売量の動き	・2月の旅行受注額は、前年並みであるが3、4月は前年割れとなっている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・週末の観光客の増加やイベントにより、思ったほどの減収にはならず堅調であった。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今年は県外からの客が少し多いようだ。地元の人達は寒いのであまり動きがない。タクシー利用も少ない。	
通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・引き続き、販売量が上向かない。	
通信会社 (総務局)	販売量の動き	・地方では、個人消費の回復が遅く、当社においても新商材・新プランを出すも反応が鈍い。	
通信会社 (業務担当)	来客数の動き	・2月は例年、月末から販売が上向く傾向にあるが、今年は週末以外の来店客・販売数がともに増えず、厳しい状況が続いている。	
住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・不動産業の宅地分譲は、消費税増税前の駆け込み需要があまりみられない。顧客は、駆け込み需要の反動減を抑制するための住宅関連の補助金などを把握しているため、土地、上物、マンション等はある程度順調に増えている。	
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・今月は天候の影響もあったが、一般小売店はかなり厳しい状況にみえる。消費税増税がどのように影響してくるのか、とても心配である。最後に増税の大きな波を被るのは小売店ではないかという意見も多い。
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要はほとんど見受けられず、特に高齢者は4月からの年金受給額の減少と社会保障費の税金増額で、すでに消費マインドが落ち込んでいる。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税を控え、様々な売出しをしている。高額品の宝飾品の催事等もしているが、都会と違って当県は、客の反応が鈍く、様々な催事が前年実績を下回っている。

	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客との話のなかで、消費税増税前に大きな買物をしたので、洋服や欲しい物はしばらく後回し、と言った言葉が聞かれるようになってきた。増税前の駆け込み需要も目に見えるものはなく、通常ファッションアイテムは、幾分買い控えに入っている感もある。	
	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・関連店舗の今月の売上見通しは、92.0～103.2%と軒並み前年を割っている。なお、閉店セールで230%以上伸ばしている店舗もあるので、若干影響が出ているかもしれない。関連店舗の一時閉店の影響もあるが、衣料品の伸びがあまり良くない。ただし、非食品の客単価は前年を上回っている。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は全くなく、客の動向は芳しくない。客単価も下がり、売上は大きく低下しており厳しい状況である。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月は来客数が減ることを覚悟していたものの、予想以上の寒い天候に見舞われ例年より更に来客数が減少した。	
	その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・販売量が変わらず減少し続けており、景気は上向きになっていない。	
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・関東地方で週末に大雪が2回ほど降ったため、飛行機の欠航が増えて旅行者が来られず、帰る人もいなかった。そのため来客数が伸びず売上が落ちた。	
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は継続的に客が来たが、動き自体は鈍いようだ。	
	高級レストラン（社長）	来客数の動き	・消費税増税で客も考えている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・全体的に売行きが低調のうえ、首都圏での大雪もあり、国内旅行は大幅な減となった。海外は、韓国が大きく改善をしているが、全体的には前年割れとなっている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月長崎ではランタンフェスティバルが開催されているが、客の動きは昨年より悪く、タクシー利用にも多少影響があった。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は気候の変化が大きく、客が外出を控えたり、キャンセルが相次いで売上が減少した。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・一般には、消費税増税を目前に控え、駆け込み需要もあったようだが、我々美容業界ではあまり影響がない。消費税増税により料金設定も考える。客の動きは控えめになり悪い状態が続いている。アベノミクス効果もあまり現れず、消費税増税がいかに景気対策を遅らせているかよく分かる。これが来年も続くのではと心配している。	
	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）	お客様の様子	・季節要因の利用者入院で利用減となっている。4月からの消費税増税及び医療報酬・介護報酬の消費税対応分の値上げによる負担増に伴い、利用控えにつながる懸念がある。	
	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	・電気料金の値上げや4月以降消費税増税の影響が出てくる。	
	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・学年の入れ替わりや転勤などで来客数が大きく動いている。	
	設計事務所（代表表）	来客数の動き	・消費税増税の影響が出る。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月に入って極端に売上が落ちた。客、企業も消費税増税を警戒しているとの声をよく聞く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・本来に来店客が少ない。「売りたいけど、客が来ない」という同業者が多い。当店だけではないと安心するが、生活ができない。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・この6年間で初めて、取引先から人員の派遣要請がきた。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は稼働日数の面からも厳しい月である。しかし、今年は若干好景気感も影響しているのか、量販店、居酒屋向けの引き合いは強い。原料不足による供給不足感もあるが、加工メーカーの引き合いもかなり強いものがある。

家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、消費税増税前の駆け込み需要が多く、前年比で30%伸びている。このまま3月もさらにアップしそうだが、4月以降の落ち込みが心配である。	
化学工業（総務担当）	それ以外	・管理社員の賃金がアップした。	
精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注先からの生産要求が急増している。	
その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・受注量が少しずつ上向きになっており、生産ラインを増設しなければならない。	
建設業（社員）	競争相手の様子	・現在は手持ち工事もあり、仕事を選んで入札や受注をしている。技術者の兼務が可能な工事の受注に動いているようである。ただ手持ち工事の残り少ない同業者も多くなってきている。	
輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要が見られる。	
通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・地方自治体の情報サービス関連の受注量が増加しつつある。法改正なども含め、国の施策面での後押しが影響している。	
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車や家電等で消費税増税前の駆け込み需要の増加がみられる。また、百貨店やスーパーの売上も概ね順調である。一方、建設関連では、資材の値上がりによるコストアップや人手不足が深刻化している。	
金融業（調査担当）	取引先の様子	・卸売、小売などの消費関連は、消費税増税の駆け込み需要もあり好調との話がある。	
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先から人手不足と聞くことが多くなってきた。また、数か月前と比べ、採用に苦戦している企業が多いとも聞く。	
その他サービス業【物品リース】（支社長）	取引先の様子	・3月決算の企業は期末も近づき、損金処理可能な節税対策の相談が増加している。あわせて建設業では人手不足が続いており、仕事を断り続けている。年度末終了の工事も多く、この1か月は多忙を極める。また、飲食する機会が増加している。沖縄便の飛行機がどの便もほぼ満席だった。	
変わらない	農林水産業（営業）	取引先の様子	・荷動きは平年並みである。生産等、外的要因により需給バランスが必要に傾いているが、全体でみれば変わらない。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期は過ぎたが、比較的受注量も順調に推移している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・受注関係は良くなってきたが、原材料、特にガスの価格高騰が著しく、諸雑費も値上がりしている。しかし、販売価格に反映できないのが現状である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量と価格の問題が非常に大きくなっている。残業等でコストがかかるので大変厳しい状況にある。忙しい中、経営を安定させるには人件費がかかってくる。今後の対応を真剣に考えたい。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から預かっている貨物は大きな変化がなく荷動きがあまり良くない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注が好調な状況は続いているものの、人出不足による人件費高騰、資材価格高騰により利益面に受注増加が寄与していない。
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地域は建設関連の業者が多いが、災害復旧工事の大幅な発注増により、各社とも手持ちの受注工事残高がかなりある。しかしながら、原材料の価格も上がってきており、収益面においては受注増の影響による大幅な増加につながっていない。
	不動産業	取引先の様子	・建設費が高いといった話や、買う意思を見せた客が銀行のローンが通らず、所持している土地が売れないなどの話を聞く。
	新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・東京発信の全国掲載の広告は前年を超える出稿量だが、地元広告主の出稿マインドは回復していない。太陽光発電関連の広告は好調だが、通販、化粧品などは前年をやや下回り、旅行広告は前年の70%台と低調である。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・新しい動きが全く見られない。
	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税を控えた仮需で生産量は増加している。

	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・売上の話を聞くと、2月としてはまあまあと言うところが多い。通常の年であれば2月は厳しいところが多く、今年は、特に天候が荒れた関係もあって悪いと思っていたが、割に落ち込んでいない状況であった。	
	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	・市町村から建設コンサルタントや調査コンサルタントへの発注は、年度末に近づき減少している。そのなかで、次年度までを契約期間とする業務が発注されているが、競争相手が入札価格を極端に安くする頻度が減っている。また、市町村の担当者によると、業者はプロポーザル形式の申込に消極的になっているとのことだ。ある程度、業務が受注できていると推察される。	
やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要さえもない。今の時期としては、受注が少なすぎる。ここ数年で一番悪く、全く今の情勢がつかめない。	
	鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・新規の契約が減少し、見積・契約共に低調な状況が続いている。取引先である特約店筋も新規が減少し電話も鳴らないといった状況である。	
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・建設工事入札不調に伴い、受注にブレーキが掛かったような状態である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べて今年は受注量がなかなか増えない。原因ははっきりと分からない。	
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	・機械加工部門における受注額が減少した。先月までの当社受注額は予定の1.2倍程度であった。これに対し今月の受注額が予定額の30%の落ち込みであった。当社は幾分先行する業種であるため、消費税増税前の駆け込み需要が一段落したようだ。	
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産物の販売状況はなかなか上がらず、非常に厳しい。	
雇用関連 (九州)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣への求人依頼数は前年比150%で推移しており、堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人誌や新聞などの求人欄はもちろん、当社への依頼も増え続けている。登録しているスタッフへ仕事の案内をするが、自分で面接を受けていて、そちらを優先したいという人が多くなっている。また、派遣登録するスタッフが、ここ1か月極端に減ってきている。派遣で働くより、直接雇用の求人が増えているので、そちらを優先している可能性が高い。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・各企業の採用が活発になってきている。景気が回復してからでは良い人材が確保できないことから、先に雇用確保及び現在雇用されている人材が流動しないよう企業が注視している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・披露宴の司会者を派遣しているが、3月の受注は前年比20%増であった。消費税増税前の駆け込み需要が影響している。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数の増加により、20～34歳の女性の人員確保が難しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞・雑誌の求人状況が良いようだ。特に北部九州に集積している自動車製造関連、介護福祉系の求人がここ数か月堅調だ。また受験シーズンでもあり、教育関連の求人も多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、前年同月比で6か月連続減少、新規求人は、5か月連続増加しており改善がみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業績が上がり、賞与の増額や賃上げを行ったとする企業が出始め、さらに設備投資を行った又は検討しているとの企業が出てきている。
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月にわたって新規求人数は増加傾向にあり、新規の求職者はやや減少気味である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・当社データでは、求人取扱件数、売上共に前年を上回っている。要因として、人手不足に加え人材のミスマッチが考えられる。特に賃金が低く、労働時間や休日に出勤のある労働集約型の仕事には人が集まらない。建設関係も現業職の人手不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員雇用が増加しない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内の公共工事は相変わらず好調で、建設、土木を中心に求人数も多い状況が続いている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は若干伸びているが、季節需要か景気底上げによるものかまでは分からない。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度末の需要増が鈍く、新年度初めの人材需要が通常の月と変わらない。	

	学校 [大学] (就職支援業務)	採用者数の動き	・ 昨年の同時点と比較した2014年卒業学生の内定決定率は若干の増を示しているが、ここ数か月の景気動向を判断する根拠としては、やや弱い。現在の3年生に対する求人数は昨年度と同水準である。
やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—