

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 | コンビニ（エリ ア担当） | 来客数の動き | ・今月に入り天候も良く、気温上昇に伴い氷菓タイプ のアイスの売上が上昇し、分類別で見ると昨年比 130%を超える売上を確保している。飲料、ビール等 も好調で客の動きも非常に良い。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表 者） | 来客数の動き | ・中心商店街の来街者が少し増えつつある。 |
| | | 商店街（代表 者） | 来客数の動き | ・祭りがあったので人出が多く、盛り上がっていたが 客の購買には火が付いていない。小さな単価のものは 売れているが高額なものはなかなか売れない。 |
| | | 百貨店（売場主 任） | お客様の様子 | ・今まで消費に対して消極的であったミドル（50歳以 上）の客が、6月後半から商品を積極的に見られるよ うになった。セール期間中もたくさんの来客があり、 購買の確率も高くなった。秋物も動きが良い。 |
| | | 百貨店（営業担 当） | お客様の様子 | ・百貨店の中心である中元はやや悪いが、他に押し上 げている要素があり、特に紳士物がかなり回復してい る。売上の内容がかなり変わってきており、景気は上 向きと判断している。 |
| | | 百貨店（営業担 当） | 販売量の動き | ・福岡天神地区では、7月は天候にも恵まれ、主要百 貨店の売上は軒並み前年プラスとなった。要因として は、サマーセールが好調で、特選ブランドも引き続き 堅調である。 |
| | | 百貨店（販売促 進担当） | それ以外 | ・高額商品である宝飾・時計等の動きは活発でないも の、衣料品の動きが若干であるが良くなっている。 クリアランス短期集中の傾向は変わらないが、プロ パー秋物商材の動きが良い。 |
| | | 百貨店（営業企 画担当） | 販売量の動き | ・本年4月から、売上が前年実績を確保する状態が続 いており、下げ止まった感がある。6月は好天候で客 数は増加した。7月は一転して雨天が続き苦戦した が、後半からギフトを中心に挽回して、昨年実績を確 保できる見通しである。 |
| | | 百貨店（売場担 当） | 販売量の動き | ・猛暑で夏物の季節商品の動きが比較的好調である。 |
| | | スーパー（店 長） | 単価の動き | ・昨年に比べ売上の伸びは良くなってきている。以前 のスーパーとの契約の変化がなかった頃に比べると少 しは数字が改善してきている。 |
| | | コンビニ（販売 促進担当） | 販売量の動き | ・3ヶ月前と比較して量販店は0.5%の伸び、コンビ ニは3.6%の伸び、ローカルスーパーは0.1%のダウ ンでほぼ横ばいとなっている。量販店に関しては焼酎が 前年と比べて2割の伸びがあり、猛暑の影響でお茶が よく売れた。 |
| | | 衣料品専門店 （店員） | 単価の動き | ・昨年大型商業施設が近郊にできてから、客数が減っ て苦戦していたが、現在はそれなりにお客様は定着し ているようである。商圏は狭まって客数は減ったまま だが、客単価が上がって昨年の売上に近くなってき た。 |
| | | 衣料品専門店 （店員） | お客様の様子 | ・セールでも単価の低いものを1枚だけという客が多 い一方、一部ではすでに秋のプロパー商品を購入する 客や、セールもまとめ買いをする客が増え、数字は若 干良くなっている。 |
| | | 衣料品専門店 （総務担当） | 単価の動き | ・7月に入り、例年、宝石、貴金属、高級時計のフェア を行っているが、売上、一品単価はやや下がってい るものの、例年並の売上で推移している。高級品の売 上は下がっておらず購買力がある。婦人服の売上も前 年並みである。 |
| | | 家電量販店（総 務担当） | 販売量の動き | ・久しぶりにボーナス商戦のにぎわいがあり、季節商 品も順調に動いている。 |
| その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（統括） | 販売量の動き | ・セルフ化したこともあり、販売量は飛躍的に伸びて いる。 | | |
| 高級レストラン （スタッフ） | お客様の様子 | ・連休などがあると、初日・二日目は来客も多くにぎ わうが、三日目は全然来客が少ないなど、波が大き い。 | | |

| | | | |
|------------|------------------|--|--|
| | 都市型ホテル (副支配人) | 単価の動き | ・個人客の単価が、「安ければ安い方がよい」という世界から、「いいものはある程度金を出す」というような判断に向かっている。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今年の夏は高温多湿で歩くのが疲れるとみえて、通りがかりのタクシーを利用する客が少し多いような気がする。3か月前と比べると若干売上が良い。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は客の乗り込みが大変良く、特に夜の繁華街の乗り込みが多く、遠距離も増えた。会社全体の売上も1割ほど上がっている。 |
| | 通信会社(管理担当) | 来客数の動き | ・商談数が増えている。 |
| | テーマパーク (職員) | 来客数の動き | ・7月以降の目玉となるサマーステイプランも、夏休み期間に入り動きが活発になってきている。今月は今のところ昨年のような台風の影響もでていない。 |
| 変わらない | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・暑いせいもあるのか昨年より来街者の通行量が大変少なくなっている。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・商圏内に最近、大型スーパーができ、百貨店等が多いため若い層の客が最近あまり来なくなった。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・暑さと雨の影響で客足が重い。来街者の多くは年配の女性客であるため、天候に非常に左右される。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・各店セールに入っているが、あまり客がそれに飛びついていない。 |
| | 商店街(組合職員) | 来客数の動き | ・抽選券付き売出しを市内の商店街合同で行った結果、来街者は増加した。久々ににぎわいがあった。 |
| | 一般小売店[青果](店長) | それ以外 | ・入荷量のある商品については、なかなか値段が上がりにきれない。高いものは販売量の動きというよりもプレミアの部分で値段が高だけで、3か月前からするとあまり相場的に変動がない。 |
| | 一般小売店[鮮魚](店員) | 競争相手の様子 | ・競争相手とは言えないが、仕事仲間に聞いてもまったくいい話がない。売れるという話がない。 |
| | 一般小売店[生花](経営者) | お客様の様子 | ・客はかなりシビアに財布の中身と相談して購入している。 |
| | 百貨店(営業担当) | 来客数の動き | ・セールで好調と見込んだものの、九州店舗は苦戦した。セールが終わり、夏休みに入っても動員は伸びていない。 |
| | 百貨店(営業担当) | 来客数の動き | ・来店客数は前年割れであったが、レジ客数は前年を確保した。購入目的の来店により、買上単価は上昇し、店頭売上は、月末の天候不良の影響を除くと好調に推移している。また、紳士服は好調に推移しているが、中元ギフトの出足は今一步の状況となっている。 |
| | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・部門別に見ると、婦人衣料品、身の回り品、雑貨は前年実績をクリアしているが、紳士服、食料品は不調である。特に食料品については中元商戦が前年比90%くらいで推移しており、苦戦している。しかし他店では全国無料配送等を行っており、その部分は好調と聞いているので若干は流れている。 |
| | 百貨店(業務担当) | 販売量の動き | ・夏物衣料を含めてクリアランスに入っているが、買い方に慎重さが見られ、単品目的買いが非常に目立つ。季節衣料も処分期が定価になりつつあり、その上数量も減少している。 |
| | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・販売量は先月と変わらず、単価もそれほど落ちていないが、中元ギフトの落ちが厳しい。特に上昇気味であった法人ギフトが気がかりになる。 |
| | スーパー(店長) | 競争相手の様子 | ・食品に関しては、青果の相場が昨年の75%で、中旬からは昨年並みの相場になったが、大変苦しい状況で昨年の82%で推移している。またディスカウント系の競合店が半径3キロ以内にできて、住居関連が前月からみると5%ほどダウンしている。 |
| | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・昨年の12月から立て続けに中小の競争店が5店、内訳は食品店が3店、ドラッグ店が1店、雑貨店が1店でき、客が分散している。 |
| スーパー(総務担当) | お客様の様子 | ・衣料品に関して夏物割引商品への食い付きはよいが、定番商品についてはあまり売上の伸びがない。 | |
| スーパー(総務担当) | 単価の動き | ・基本的に若干前年比より単価をオーバーしているが、客数その分だけ若干落ち込んでいる状況で、客の買上点数そのものがよく吟味されている。 | |

| | | |
|----------------------|---------|---|
| スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・競合店の出店による客数減少、4月以降の例年でない天候の変化（4月夏日、5月朝夕の冷え込み、6月空梅雨、7月上旬の集中豪雨）等による客の商品選択の迷いや加熱調理の敬遠等により、客数や買上点数の減少が目立つ。 |
| コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・依然として客の財布のひもが固い傾向にある。点数買いに結びつかない。 |
| コンビニ（店長） | 単価の動き | ・駅立地のコンビニなので客数はまあまあであるが、客単価が全く上がらないので収入が伸びない。 |
| 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・買上個数がいくらか上がってきているが、まだ大幅な伸びではない。 |
| 家電量販店（店員） | お客様の様子 | ・固定客と買い回り客がはっきりと分かれてきている。 |
| 家電量販店（企画担当） | お客様の様子 | ・いわゆる季節品、エアコン等が売れているが、全体的にはもう少しである。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・単価の安い車が多く、なかなか利益につながらない。 |
| 乗用車販売店（管理担当） | お客様の様子 | ・中古車の売上が3か月前より良くなっている。整備のほうは前年並みで全体的にはそう変化はない。 |
| 住関連専門店（経営者） | 単価の動き | ・夏場は家具、特にプライダル家具の動きが悪く単価が低い。 |
| その他専門店〔書籍〕（店長） | お客様の様子 | ・消費に積極的な状況が出てきていない。 |
| その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | 販売量の動き | ・原油高騰による元売仕入価格の上昇により、ガソリンなど燃料油の値上げは仕方ないが、6月に7月の値上げに対する駆け込み需要があった。7月前半はそれが響いたが、後半の需要自体は元に戻っている。 |
| その他小売〔雑貨卸〕（総務担当） | 販売量の動き | ・消費者の心理は、単価の安い商品に流れている。 |
| 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・客の入り具合も天候次第で、かなり波のある月であった。 |
| 高級レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・法人関係の売上は依然として悪いが、賞与が出たせいとか、個人客が多少増えており、前年と同程度である。 |
| 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・1年前とほとんど同じ売上、ほとんど同じ来客数である。 |
| 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・暑い日は涼を求めて客足が長い。雨の日はさっぱりである。売上は横ばいである。 |
| 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・海外が昨年よりも多少悪く、国内が多少良いので差し引きゼロで変わらない。 |
| 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・真近の予約が益々増えている。夏休みも7月は低調で例年より家族旅行は少ない。 |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・前半は暑い割に人の動きが悪く、夏休みに入ったとたん人の動きが良くなり、後半は良くなりつつある。 |
| 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・客は質よりも少しでも安い物を求めている。 |
| 通信会社（業務担当） | 販売量の動き | ・7月は例年であれば来店客数が増え、販売台数も伸びるのであるが、天候が良かったせいもあるが来店客数が少なく、販売台数も新規需要は頭打ちで、機種変更の台数も伸びていない。 |
| 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・観光施設の入園者は、暑さのため団体客が減っており、前年比でかなり落ち込んでいる。個人客も増えておらず、ゴルフ場についても土日は天気が良かったが組数で7～8組減っている。 |
| ゴルフ場（支配人） | 単価の動き | ・客単価が上がらない。 |
| ゴルフ場（スタッフ） | 販売量の動き | ・事前のコンペ予約の動きが3か月前と比べ、変わりにない。 |
| 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・昨年比では減少していないが、第1四半期程の上昇は見られない。 |
| 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・競争相手の美容室が倍近く増えた。独立しやすい時代になり、美容室が増えたせいで、客が分散している。単価もだんだん悪くなって節約ムードにかなり入っている。 |

| | | | | |
|-----------|----------------|----------------|--|---|
| | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・美容業界では盆前の忙しさが少しはあるが、景気の低迷もあり、客の動きは少しずつ悪くなっている。安売り販売店もたくさん出てきており、そちらに流れていく傾向にある。メーカーも直販や通販があまりに大衆になってきて、客は少しでも安いものということで、我々のような中間問屋は圧迫されてきている。 | |
| | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・来客数に非常にむらがある。トータルで見ると変わらない。 | |
| | 設計事務所（代表取締役） | お客様の様子 | ・土木建設業は、公共事業の減少により受注が少ない状況が続いている。国内の製造業の立地や住宅団地開発の造成工事等で仕事が発生しているが、件数は限られている。 | |
| やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・大型商業施設ができ、しばらくはそちらのほうに客が流れていっている様子である。 | |
| | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・季節柄、時期柄、季節商品が大きく動いていかなければならないが、最近の客の動向は、お盆であったり正月であったりしても、あまり購入をせず購買活動が活発化していない。 | |
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・シルバー世代の店なので、あまりに暑い日や雨の日は来店数が減ってしまう。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・前半の雨の影響もあったが、客数が前年に比べ大幅に減少した。 | |
| | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・夏物バーゲンに対する反応も鈍い。 | |
| | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客数は横ばいになっており客単価の伸びが今ひとつである。昨年を超えることがあまりないので量的には少なくなっている。中元商戦もギフトの動きが不調である。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・客数は増えたが単価がかなり落ちている。 | |
| | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・来客数、販売量とも若干落ちている。 | |
| | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・鹿児島は、市町村合併で60万都市になったが、中心市街地がやはり落ち込んでいる。新幹線効果による人がもっと増えない限り落ち込んでいく。また、9月いっぱいまでは愛知万博に人が取られていく。 | |
| | 一般レストラン（スタッフ） | それ以外 | ・隣にある物販店が店じまいをした。 | |
| | その他飲食〔居酒屋〕（店長） | お客様の様子 | ・暑さのせいか、皆、仕事が終わって向かうのはビアガーデンであり、うちの店に来るのは2次会、3次会である。そのため、遅くからの来店になるので売上が乏しい。 | |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・歓楽街のにぎわいが以前と比べるとどんどん落ち込んでいる。客数も非常に少なく、売上も前年をいくらか下回っている。 | |
| | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・暑くてゴルフ場の予約のキャンセルが多く、前年を大幅に下回っている。従業員も正社員以外は客の動向によって休ませたりと非常に厳しい状況である。 | |
| 悪くなっている | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・大型商業施設が5月にオープンし、6月24日から夏物クリアランスに入った。その影響で夏休みに入っても中心市街地の来街者が激減している。この傾向は今後も続く。 | |
| | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・町の周辺にある郊外大型店のうち、衣料品販売店が閉店、あるいは別の場所に移る等大型店にも動きが見えているが、いずれも売上不振によるものようだ。我が店でも相変わらず売上は昨年に比べ大きくダウン中である。 | |
| | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・暑さが続き、客足が遠のいている。メーカーも夏物を終えて秋物にシフトしている。 | |
| | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・ボーナスが零細企業では出ていない。そういった関係で品物の動きが非常に悪い。 | |
| | タクシー会社（営業担当） | 販売量の動き | ・催し物が例年より多くあったにもかかわらず、売上が伸びず、時間的にも早く終わっている。 | |
| 企業動向関連 | 良く なっている | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・急激に半導体関連金型は忙しくなってきた。今月、来月に向けてフル操業の状態が続く。その中で特に目に付くのは大手企業の格差が激しいということである。総合的な動きというのはまだまだ不足している。 |

| | | | |
|-----------|---------------------|--------------|---|
| | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・鹿児島市は鹿児島県より財政事情が健全なため、市町村合併による自治体の広域化により未整備の地区の公共投資が活発である。当社を含め同業他社も次々と工事を受注している。前期の受注工事を軽く突破し、前期比35%増である。 |
| 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 | 今期の実績は3か月間全て前年対比を上回っている。民間の投資は確実に増えている。 |
| | 出版・印刷・関連産業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・6月の四半期決算を終え、今月は売上計上する案件数が少ないが、9月の中間決算期に向けて、話を進めている案件は、昨年の同月より増加傾向にある。 |
| | 化学工業（総務担当） | それ以外 | ・夏期ボーナス等、季節的に収入の増加もあり、購買意欲がおう盛である。大型消費材に目が向いている。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・価格は厳しいものの、受注量は増加気味である。 |
| | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が生産能力を超えている。 |
| | 通信業（経理担当） | それ以外 | ・ボーナスが出た後、夏物衣料や大型家電、冷蔵庫、液晶テレビ、クーラー等の売れ行きが好調である。企業向けの設備投資関係も順調に伸びている。 |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・一概には言えないが、勢いのある会社は更に勢力を増している。勝ち組と負け組の差がはっきりしだした。 |
| | その他サービス [物品リース]（役員） | 受注量や販売量の動き | ・取引先の設備投資の意欲が向上してきており、それとともに引き合い案件も増え、若干ではあるが受注量も増加傾向にある。 |
| 変わらない | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・入荷が少なく、工場の稼働に少し影響が出てきそうである。 |
| | 農林水産業（従業員） | 取引先の様子 | ・価格、需給、バランスについてはあまり変わらないが、全体的には今までの状況が続いている。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・北部九州の自動車100万台構想について、いろいろ取り組みをしているが、話は出ているが具体的になかなか結び付けない。近い将来には確約できると思うが現状の段階では具体的な話が起これないの非常に苦慮している。 |
| | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・建設業と飲食業は、単価、受注単価、顧客単価が現状まだ低いままである。 |
| | 不動産業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・仕入れ価格、販売価格ともに変動がみられない。 |
| | 広告代理店（従業員） | 取引先の様子 | ・目安となる取引先の売上状況はほぼ前年並みである。 |
| | 経営コンサルタント | それ以外 | ・天候的にも非常に雨が多く、商売上は厳しいと思われたが、先月とそう変わらない。 |
| | 経営コンサルタント | 受注価格や販売価格の動き | ・仕事の内容は調査が主であるが、調査の数は変わらないが単価が下がっている。 |
| | | | |
| やや悪くなっている | 農林水産業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・好天続きによる野菜全般の出荷量増加により、販売価格は低落した。軟弱野菜は、高温が続いたせいで日持ちが悪くなっており、価格下落に更に拍車がかかっている。 |
| | 繊維工業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・クルピズの影響で仕事の受注量が基本的に少ない。 |
| | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・量販店の見本を出しているが、決まる確率がだんだん少なくなり、さらに数量も少なくなってきている。 |
| | 鉄鋼業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・新規引き合い、契約が少なく需要が落込んでいます。これに伴って需要家からの価格に対する値下げ要求が強くなっている。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規の金型が4月以降落ち込んでいる。 |
| | 精密機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・現在、顧客からの受注は少し減ってきているのと、もともとの受注も若干減っているという情報が入っている。 |
| | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・業種に関係なく全体の荷動きが悪くなっている。 |
| | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・資金需要が低迷している。持ち直しかけたと思われた貸出の伸びが再度マイナスに転じた。 |

| | | | | |
|---------------|--------------------|--------------------|---|---|
| | 悪く なっている | - | - | - |
| 雇用 関連 | 良く なっている | | | |
| | やや良く なっている | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・各企業が求める条件を満たした応募が少ない様子 で、昨今派遣への切り替えで受注が増えてきている。 |
| | | 求人情報誌製作 会社(経営者) | それ以外 | ・6月から7月にかけての住宅金融公庫の売買の成約 数がわずかながら増加している。一般消費者が、住宅 購入に積極的になり始めた。 |
| | | 求人情報誌製作 会社(編集者) | 求職者数の動き | ・求人数が相変わらず前年度に比較して増えてい る。福岡都市圏では相次いで求人情報誌が新発刊され ている。求職者の動きとしては、求人をして、なか なか思うように人が集まらなくなっている。最近が高 齢者の求人も集まりが悪くなっており、それだけ求職 者にとっては選択肢が増えている。 |
| | | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・新規求人数が引き続き増加傾向で堅調に推移して おり、6月20日から受付を開始した新規高等学校卒業 予定者の求人も昨年度と比較すると好調な出足となっ ている。 |
| | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・全体の求人数が若干伸びている。パートタイムの求 人数が減り、フルタイム求人の比率が高まっている。 | |
| 変わらない | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・労働人口の移動の少ない時期であるが、最近派遣登 録スタッフ希望の登録者数が減少する傾向にある。 | |
| | 新聞社[求人広 告](担当者) | 周辺企業の様子 | ・北部九州の自動車産業は活発だが、流通関係が伸び ない。 | |
| | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・業務請負関係からの求人の提出状況というものは以 前に比べて慎重さを感じられるが、従来と変わらない くらい高い水準である。当職安管内を就業場所とする 業務請負求人というのはその中の約3割にとどまっ ている。 | |
| | 民間職業紹介機 関(支店長) | 求人数の動き | ・福岡都市圏以外の地域で求人数が前年同期よりも上 回って推移している。企業の地方進出、設備投資に伴 う求人増に期待が持てる。 | |
| やや悪く なっている | 新聞社[求人広 告](担当者) | 周辺企業の様子 | ・県南の大手建設業者が破綻したが、まだまだ予備軍 は存在する。 | |
| | 職業安定所(職 員) | 求職者数の動き | ・新規求職者が対前年同月比で2けた台の大幅な増加 を示しており、厳しい雇用情勢にある。 | |
| | 悪く なっている | - | - | - |