

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 やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・10月に入り、秋新作バッグの販売が順調で、客単価も上がっている。周りの状況には変化はないが、このまま推移してくれば良い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・米国の大手金融機関の破たん、競合する大規模小売店舗のオープンから1年が過ぎ、来客数は8、9月に比べ約4%改善しており、前年を割っているものの、とりあえず落ち着いている。客単価、購買率も若干下がっているものの、落ち込み方は以前ほどではない。売上も3～7月に比べ3～4%改善している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気低迷に対して身の回り品の動きや来客数が2.5%上昇してるが、値下げ効果が売上低迷を招いてる。身近なところでは、飲食や書籍はまだ若干の下落傾向にある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規展開した販売キャンペーンが奏功し、販売量が伸びた。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンということもあるが、3か月前に比べると来客数が増えている。しかし県外客が増加傾向にある一方、地元客は余暇に対する金の使い方に関して非常に厳しい。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は、テレビの食べ歩き番組で芸能人が来る時などは客が結構集まるが、終わると潮が引くように去っていく状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の試着するといった行動から、少し購買意欲は出てきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数、商店街通行量が日増しに厳しくなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・10月になると花のギフトは通常増える傾向にあるが、思ったより増えず、3か月前と変わらない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・相変わらず、価格が安い、商品に個性がある特徴的な商品でないと販売につながらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商環境の変化で来客数はやや増加し、紳士と婦人雑貨は伸びているが、食品はやや前年割れ、またレジ客数と購買率は前年割れが続いている。商品回転率も見込みより低くなっている。リビングは外的要因のエコポイントで支えられており、積極的な消費意欲はまだ期待できない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・10月に入り、前年の米国の大手金融機関の破たんから一巡し、消費の盛り上がりを期待したが、結果としては前年を下回る結果となった。依然消費者の購買心理は高まっていない。不要・不急なものを買ひ控える傾向と、慎重に価格と価値を吟味し購買する傾向は変わっていない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・新規商品の投入や仕掛け等、食品大型催事を強化し、催事では来客数、売上とも大きく実績を超えて推移したものの、全館の来客数や売上は前年実績に届いていない。特に単価の高い宝飾品や紳士服の不振が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の反応は実にシビアであり、価格訴求の商品も、必要なければ購入には至らない。また、店で買物をする時間も短くなっており、必要な買物が終わればすぐ店を出ている。
スーパー（店長）	単価の動き	・食品、衣料品とも、競合店を含め価格戦略を強めるなかで、単価が安くなる傾向になかなか歯止めがかからない。客も価格に非常に敏感に反応しており、チラシ等で他社と価格を比べながら、本当に安いもののみを購入する傾向が一段と強まっている。		
スーパー（店長）	来客数の動き	・9月の大型連休後、高速道路料金引下げの影響から土日の来客数が前年比約1割落ち込んでいる。反対に平日は前年並みか同5%程度の伸長を維持しており、行楽用品の弁当商材、ミニ調理商品、菓子、子ども用アウトドアグッズが特に伸張している。		

スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが以前と変わらないくらい落ち込んでいる。買上点数は、来客数の割には上がってきているものの、まだ低迷している。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・低価格商品への反応はある程度良いが、通常価格の商品については客の反応が相変わらず悪い状況が続いている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数は若干減ったくらいであるが、商品を見て回る時間が長く、結局買上率の低減、買上点数の低下、客単価の低下がかなりみられる。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月終わり頃から売上の悪化が顕著で、7～10月と大きな変動はなく、消費の低迷が続いている。個別に何が悪いというわけではなく、全体的に落ち込んでいる。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは客の大半が目的買いであるが、景気が良い時はついで買いという形でプラスアルファの買物がある。米国の大手金融機関の破たん以降、客単価の前年比低下が続いている状況であり、依然として景気は悪い状況が続いていると認識している。
コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが非常に高かった前年の反動で、今月の来客数は前年に比べ減少した。ただし客単価は、悪かったここ2、3か月前に比べ比較的持ち直している。総体的な景気判断としては変わらないが、客単価は上がっている状況である。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・高額商品を購入する客は、欲しいものがあると買うようになってきた。しかし一般客との格差は大きく、一般客は引き続きできるだけ安いものを吟味して買い、セール品を通常価格の品に混ぜた催事しても、余計なものは買わないという状況が定着している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビの売上が非常に伸びているが、冷蔵庫、洗濯機、パソコン等の他の売上がついてこないで、状況は変わっていない。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント対象となる地上デジタル放送対応テレビと冷蔵庫は好調だが、他の商品は相変わらず動きが悪い。新型OSも期待したほどではなかった。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・補助金対象車を購入する客の駆け込みが少しずつ増えていて、来客数も少しずつ増えている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・1、2か月前は販売量が前年をやや上回る状況で、景気もやや回復したと思われたが、今月は前年割れであった。販売量はこのようにやや不安定で、明らかに良くなったという状況ではない。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・毎月行っているキャンペーンは相変わらず不調であるが、9月からの新規企画が少しずつ目が出てきた。しかし、来客数の増加はあったものの客単価が低く、全体的には変わらない。
その他専門店【書籍】（店長）	単価の動き	・1,000円で高速道路を使える週末や祝日は街の商業施設から客を遠ざける傾向が顕著になってきた。加えて、ここまで物の値段が安くなってしまうと、取り扱う商品によっては高いと感じられるおそれがある。
その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・10月の3連休の販売状況は、前年とほぼ変わらない状況であった。また、洗車等の販売状況をみても、8月の売上がピークに下降済みである。
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】（支配人）	単価の動き	・天候の要因もあるが、低単価のアイテム以外は動きが少ない。9月の大型連休で旅行が持ち直したが、10月は不振である。
高級レストラン（専務）	単価の動き	・鹿児島は来客数が少ないまま推移し、客は懐が締まって単価が下がっている。新聞紙上では景気は底を打ったと報じられているが、鹿児島ではほとんど感じられない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数の低迷が続き、特に団体客が減っている。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月に近隣に披露宴式場が新規オープンした影響から売上が前年を大幅に下回っており、しばらくは苦戦が続く。一般宴会は前年並みに入っているが、婚礼部門の落ち込みをカバーすることはできない。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・例年、学会大会の開催の影響から来客数が多くなる時期なのに、今年はここ3か月と変わらない。

	都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・10月は個人の動きが大変悪く、インターネット予約でも前年比約10%減少した。地区全体でも、どのホテルも客の動きが悪い。
	旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・景気の先行きに対する不安感からか、個人客、法人客ともに引き締め感が強い。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は県外客が多かったが、皆動く時間が同じで一度に客が動いてしまい、良いところと悪いところの差が出た。
	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。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・客はプレー料金に相変わらず敏感であるが、3か月前に比べ大きな変化はみられない。
	音楽教室	それ以外	・高額品は売れているが、利益につながらないため、特に変わりはない。
	住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来客数が低迷している。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来客数が減り、客単価も下がっており、客の財布のひもが固い。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数、客単価ともに非常に低い水準に落ち込んでおり、なかなか売上が上がらない。
	一般小売店[茶](販売・事務)	来客数の動き	・9、10月と連休があり、皆遠出をしているためか全く人通りが無く、個人商店の売上は大きく減少した。相変わらず消費者の購入意欲はみられず、買い控えは続いている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・核テナントである百貨店が有名テナントを誘致しても、そこだけは売上が確保できるものの、既存テナントへの波及効果は全くなく、一部の 카테고리 しか全く売れない状況が続いている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数、客単価が下落し、売上は非常に厳しい。客は商品を良く見ているものの、購買には至らない。商品の品ぞろえや価格の見直しを行わないと非常に厳しい状況である。
	百貨店(企画)	販売量の動き	・9月の大型連休後の売上が大きく落ち込んでいる。米国の大手金融機関の破たんの影響で前年は大きく落ち込んだが、1年が経過し今年も更に大きく落ち込んでいる。ショッピングセンターでは土・日の来客数減が著しいが、新型インフルエンザによる休校や学級・学校閉鎖が大きく関与している。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・販売不振が価格競争の激化につながっている。今後この傾向は続く予測しているが、頼りの価格引き下げも販売量の増加につながっていない。先行きの景況感は明るくない。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・衣料品は相変わらず動きが悪く、前年比78%と厳しい。食料品も青果の相場安があるが、前年のバナナダイエットブームの反動で果物が苦戦中である。青果も前年比約82%で推移している。全体的に客は必要なもの以外は買わない傾向が強くなっており、厳しい状況である。
	コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・客が買物する時間が短く、購入する買上点数も大幅に減っている。必要なものだけ、また安価な商品だけ買う客が増えている。
	コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・当店はオフィス街に立地しているため、連休中は極端に売上が下がる。
	コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は今月も予算比で前年割れとなり、毎月3~6%減少している。特に食パンに関しては、安価な88円の商品が売れ、以前主流だった160~200円の商品が売れなくなり、売上が大きく減少している。
	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・本来なら売上が伸びてくる時期であるが、今年に限っては客は金を使わず、我慢している様子がみられる。
	衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・先月まで景気が上向いてきている実感があったが、今月は急に景気が悪くなった気がする。来客数が明らかに減り、前年の売上を確保するのが難しい。
	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	・商品の動きが非常に悪い。航空機の搭乗客の減少により、商品の販売額が前年の2割減である。

その他飲食〔居酒屋〕(店長)	来客数の動き	・大きな大会等のイベントがないため繁華街も人通りが少なく、不安な状態である。	
観光型旅館	販売量の動き	・当地が温泉地ということもあり、高速道路料金引下げの影響で休日の売上は大幅に伸びているが、平日の売上は激減している。トータルでは売上は減少しており、訪問客の節約志向の影響を受けている部分もある。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・売上は9月に一時的に改善したが、長続きせず、低調な動きに戻った。インフルエンザの拡大や先行きの不安からか、客はなかなか買ってくれない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少ない。特に夜の落ち込みがかなりひどい状況である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・例年、10月は結婚式が大変多い月であるが、今年はタクシー関係が動かず、バスでの送り迎えが多かった。また、遠来の客が来なくなったという話を聞く。夜の繁華街はタクシーが全く動かず、売上が厳しい。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・最近、法人客が携帯電話の利用を解約することが多い。	
通信会社(業務担当)	販売量の動き	・販売台数は、新規販売は小型パソコンとのセット販売が好調で、法人需要増もあり販売台数が維持できている。しかし、取替については買換えサイクルの長期化のため販売量が減少し、総販売台数では前年と比較すると大幅に減少している。	
テーマパーク(職員)	来客数の動き	・3か月前の夏休みと比較すると、個人客・団体客ともに減少し、前年と比べても減少している。県全域で実施されたスポーツイベントのみがプラス材料であった。	
美容室(経営者)	販売量の動き	・ここ2、3か月非常に低迷している。夏から秋に向かって美容業界は忙しくなってくる時期であるが、節約志向が強くなっているようで、動きが非常に悪く、売上が伸びない。	
美容室(店長)	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなり、来客数が大幅に減少しており、身の回りの景気は大分悪くなっている。	
住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・土地に関する問い合わせ等が極端に少なくなっている。遊休地の賃貸や立て貸しの動きが非常に鈍くなっているため、景気はやや悪くなっている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・客が来ない。新しいものが売れないので修理物に力を入れて凌いできたが、それもだんだん品数が少なくなっている。この先、物販業は成り立っていかないのではないかとこのくらい悪く、四苦八苦している。
	一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・来客数、販売量、客単価のいずれも厳しい。客が、し好品である果物関係になかなか手を出さない。このことは、市場内での果物、特に宮崎産の果物の相場が成り立たず、前年の6～7割の相場で推移していることからわかる。
	一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・来客数が本当に少なくなっている。安く売らないと売れないし、安く売るには品質を落とさないと利益が確保できない。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数、買上単価、買上数量のいずれも前年より減少している。各社の給与引き下げもあいまって、個人消費はより悪くなる。
	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・例年よりも秋の気配が明瞭で、食材としては非常に充実した時期にもかかわらず、一般消費者の景気回復の兆しが見えない。買い控えによる来客数、売上点数の減少に加え、客の購買が低価格商品へ流れ、客単価が低下しており、非常に苦戦している。
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・以前は年金の入金日前後に売上が伸びていたが、今は伸びない。客は景気先行きに対する不安から、消費する気がないようだ。
	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・客足が止まってしまった。客は、品物のグレードは落とさず、しかも安くなければ買わない。衣料品だけでなく食品等、全般的にそのような状況である。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・会社の接待がまだまだ増えていない。

		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が減り、来店間隔も半年に1度程度まで延びている。いろいろな業種の方の話を聞くと、今からさらに失業者が増え、苦しい状況になるということである。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・2～3か月先の仕事の概略が、取引先の話として出てくるようになった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界の動きは非常に厳しいが、当社に対しては受注量が非常に活発になっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・先月に立案した予算台数以上の実行台数が計画されており、景気はやや良くなっている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると明らかに良くなっている。ただし、10月に入り発注物件の激減で景気は悪い方向へ向きかけている。また、9月（上半期）の発注は多かったが、受注できた業者とできなかった業者が極端に分かれた。当社は年度末までの手持ち工事は確保できている。
		金融業	取引先の様子	・大企業の下請企業は、3か月前は受注回復の見通しが全く立たない状況であった。今も前年比では大きく落ち込んでいるが、年末から来年にかけての見通しが具体化してきており、これまで人件費等削減した効果から単月黒字化が見えてきた。まだまだ厳しいが、良くなっている。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・当社が10月に独自に実施したBSI調査では、9～12月期の見込みが、全産業において対前期比で改善するとの結果が出ている。ただし、個人消費や雇用情勢等は依然厳しいこともあり、見通しは楽観できない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地区は建設業者が非常に多い地域で、公共工事の前倒し発注によりかなり建設業界が潤っている。加えてその前倒し発注によってガソリンスタンド、軽油の販売がかなり出ていると。建設業のみならず他産業にも波及しているため、景気は良くなっている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば10月は季節的に良い時期で、居酒屋、スーパー等の消費者に近い業態に動きが出ていたが、今年は不況の影響か、思うような数字になっていない。年末需要の加工メーカー関係は若干伸びてきたが、それでも例年に比べると比較できないくらい悪い状況にある。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料価格がやや下がったものの、販売価格がやはり上がらない。例年、この時期はある程度上がってくるのだが、不況や、輸入品の在庫増から价格的に厳しい状況である。
食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・比較的順調に売れる商品類と、売行きが鈍くなっている商品類がある。	
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・百貨店、量販店向けの通常の定番商品が消費不況で動きが悪く、夏場の売れない時期と変わらない水準である。いくらか季節の鍋類が出ている程度で、あとは年末のバーゲン商品のように価格が低い。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・二次電池関連、太陽光発電関連等の設備で多少引き合いはあるものの、受注に結び付かない。ただ、以前に比べて若干引き合い案件が出てきた。	
輸送業		受注量や販売量の動き	・運送会社が取り扱う物量は増えてはいない。前年より、コストカット等、物量に応じた体制づくりを行い、どうにか凌いでいるのが実態である。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・アパレル、日用雑貨は荷動きが下がったまま上がらない。食品についても、家庭用はあまり変わらないが外食用は下がったままである。	
金融業（営業職渉外係）		取引先の様子	・身の回りの景気は二極化が進んでいる。小売や運送・海運業の業績不振が顕著である。特に百貨店・フェリー業の落ち込みが激しい。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・年商1億円未満の中小企業に設備資金等の前向きな資金需要がほとんどなく、赤字補てん、もしくは将来の資金不足に備えた資金確保のための需要が大半である。この状況が3か月以上続いている。	
		新聞社（広告）	受注価格や販売価格の動き	・景気回復が見込めず、各社とも広告予算を限界まで削減している。

	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・市内のタクシーの動きが、この3か月ほど2けたの前年割れである。また、飲食関係も同じで厳しい状況である。小売、飲食、運送関係がかなり厳しいようである。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・高級な酒が売れず、低価格な酒のマーケットが伸びているため、小売店の利益確保が難しく、赤字経営となっている。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に状況を聞くと、4月ごろに比べて徐々に回復しつつあるという会社がある一方、工場の稼働率の持ち直しの見通しが全く立っていないという会社も多い。
	その他サービス業	取引先の様子	・市町村における建設関係の予算は削減傾向のまま推移しており、設計等を行うコンサルタントの受注量は減少した状態が続いている。緊急雇用対策の事業によって、民間のコンサルタントに関係する予算が付いているが、受注金額に占める人件費の比率が7割と高く、経費を除くと利益が残らない事業となっているため、景気対策になっていない。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下がり、製造業としてとても気がかりである。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、補正予算の中止や削減が決定した結果、土木工事中心のゼネコンの経営や補助事業に影響が出ている。ゼネコンの裾野は広いので、型枠大工などの職人の仕事が少なくなり、型枠の型を造っている木工所が廃業するといった状況もみられる。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の大手・中堅企業からの受注は不安定であり、なかなか売上向上につながらない。現状においては、良くも悪くも状況の把握に非常に苦慮している。
	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気の一部に持ち直しの動き、下げ止まり感があるとはいうものの、当社の業況を見る限り、回復基調にはほど遠い。契約額は、3か月前比、前年比ともに15%程度減少している。
悪くなっている	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・海外生産を行う一部の繊維業では景気が良いと耳にするが、国内生産は落ち込んでいる。今、国内の工場はボロボロの状態である。
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
	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・航空系、貨物系等の内定先企業から早期出社の依頼が少しずつ増えてきている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き企業からの長期案件の依頼が少ない。退職者・休職者の補足的な依頼が多く、業務多忙による人手不足感はない。
	新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数に変化はなく、低迷している状況である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の申込みの時期が遅くなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・夏以降、消費動向は低い水準で横ばいであり、求人募集も増えていない。企業の周辺を取材すると、新政権の期待感を持っているようで、景気上昇への希望はあるようだが、実態はあまり変わっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で12か月連続のマイナスであり、特に今年に入ってから現在に至るまで2けたマイナスが続いている。景気の悪化により求人意欲の低下が感じられ、この状況はすぐには改善しない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業等において一部で求人が出され始めているが、新規求人数全体としては前年に比べ減少傾向が続いており、景気上向きとは言えない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職件数の状況を見ると、平成20年9月から前年比増が継続している。また、求職者の滞留がみられている。

	学校〔大学〕 (就職担当者)	求人数の動き	・平成22年3月卒業予定者に対する求人が極めて少なく、低調なままである。代わって、平成23年3月卒業予定者に対する求人についての企業からの申し入れが少しできた。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣更新や追加が少なくなった。就職指導を請け負っているが、内定率も低く、ハローワークに出ている求人数も減っている。
	人材派遣会社 (管理担当)	周辺企業の様子	・同業他社も売上が前年比6～7割という話を聞く。グループ内での吸収統合も続いている。また経費節減のあおりを受け、同業者交流会の会員数も退会が目立つ。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人の取扱件数が減る一方で、回復の見込みがない。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数が前月比14.6%増加しており、前年比でも10.6%増加している。7～8月は少しずつ減少傾向にあったが、9月になり再び新規求職者数が増加し、月間有効求職者数も5月から9月にかけて増加傾向にある。
悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・12月に向けて閉鎖、縮小の営業所が後を絶たない。9月期の中間決算で、既に春先の見通しより大きく売上が減少しているためである。
	民間職業紹介機 関(社員)	求人数の動き	・4半期ごとに派遣者就業者の終了が増加している。3月、9月は前月までの終了者数と比較して2倍程度終了者が増加している。事務所の縮小、事務機能の本社統合、事務所閉鎖などが主な理由である。
	民間職業紹介機 関(支店長)	求人数の動き	・9月末契約終了者の後任需要がほとんどゼロであるほか、新規オーダー開拓もほとんど効果がない。求人数は前年に比べ半分以下である。