

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来街者の様子から年末は大いに期待できる。総決算の12月に全力を尽くし、今後の道が開けるよう頑張る必要がある。 ・宮崎では口蹄疫が終息し、町おこしのためのプレミアム付き商品券等が発行され、さらに使用期限が延長されて来年の1月まで使えるようになった。少し景気は良くなる。
		商店街（代表者）	・これから少しずつ寒くなり、年末商戦となる。客の様子から季節商材が動くことが期待できる。
		百貨店（営業担当）	・百貨店統合の効果で、客の買い回りが活性化し、周辺地区の商況に好影響を与える。
		百貨店（営業担当）	・衣料品に関しては単価の下落もあり、特に若者を対象とした商品を中心に厳しい状況が続いている。しかし、食品の売上が少し回復しており、11、12月は歳暮商戦となるため、ギフトの売上の伸長が期待できる。歳暮ギフトだけではなく、クリスマスギフトもあるため、需要は増える。
		百貨店（販売促進担当）	・秋冬商材に動きがみえ始め、客単価も上がっており、これからやや良くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・市内の夕方の交通量は以前からずいぶん多くなっている。良い物をより安く購入する客が非常に多くなったなかで、年末にかけてちょっと豪華にという傾向も若干出ている。今後、クリスマスケーキの予約には期待でき、若干ではあるが景気は上向きになる。
		家電量販店（総務担当）	・エコポイントや地上放送のデジタル化等の影響で家電に目を向ける客が増えており、これから良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・年を越せば、エコカー購入補助金制度終了の記憶が薄れ、客の動きは良くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・エコカー購入補助金制度終了により、その反動減が年内は続く。年明けは需要期に入るため、現状よりはやや良くなる。また、エコカー減税はもう少し続くため、それを訴求しながら、新車販売、中古車販売を勧めていけば良い。
		自動車備品販売店（従業員）	・地上放送のデジタル化により車載用地上デジタルチューナーやカーナビの買換えが増える。
		住関連専門店（店長）	・今年は冷え込みそうなので、現在くすぶっている冬物商材が爆発的に売れる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・これから年末にかけて気候的にも寒くなり、コーヒー等の温かいし好飲料の売行きが良くなる。11、12月、特に12月は1年のなかでも売上が多い月であり、やや良くなる。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・年末商戦に入るため、やや良くなる。
		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）	・特殊要因ではあるが、入居しているビルの大型店舗の入替りで、来客数の増加が期待できる。
		高級レストラン（従業員）	・忘年会シーズンとなり客の動きがあるため、例年通りやや良くなる。
		旅行代理店（業務担当）	・年間の最大需要期にあたり、例年通り売上が伸びる。
		タクシー運転手	・今年の冬は寒くなるという天気予報もあり、寒くなれば少しは乗降客数が増える。
		ゴルフ場（従業員）	・11～1月の予約数は前年以上に伸びている。中でも、大きなコンペが目立っている。全体的には、会社のコンペや地区のコンペの人気が出ているものの、プレー代金を交渉される等、客単価は伸び悩んでいる。しかし、入場者数が増え、若干ながら見通しは明るい。
		ゴルフ場（支配人）	・ゴルフのベストシーズンであり、天候にも恵まれ、平年並みで気温はやや高めとの予報であるため、年末に向けて忘年コンペ等が増える。
	理容室（経営者）	・11月後半から12月は、正月を目前に需要が増え年間で売上が若干増える時期であり、例年通りである。また、ダンピング対策を実施しており、その効果が期待される。	
	音楽教室	・ボーナス商戦に期待できそうな客の動きが多々ある。	
	設計事務所（所長）	・病院等民間企業にも耐震診断の通知がよく行き届いており、問い合わせが多くなっている。半公共的建築物での問い合わせもあり、今後、景気は若干良くなる。	

変わらない

商店街（代表者）	・夏が非常に暑く、客の購買意欲はずっと抑えられていたが、現在は落ち着き、少し良くなっている。これがずっと続くかは非常に疑問であり、特に季節商材の売上はそれほど良くはならない。客の様子をみると、必要な物は購入するものの、プラスアルファの購入をする客はまだ少ない。
商店街（代表者）	・中心商店街でイベントを開催しても、催し目的の来街者が多く、購買にはつながっていない。商店主の結束だけではどうにもならない。商店街組合も脱会者が続出している。
一般小売店〔青果〕（店長）	・以前のやや良いムードには戻っているが、購買意欲が劇的に上がっている状況ではない。青果物の相場が高く、厳しい面もある。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・不景気の影響が強く、茶の販売も厳しい。今後の予測は全くできない。
百貨店（売場主任）	・全体的に景気に関する明るい話題がなく、消費者の購買意欲を喚起する要素が見当たらない。
百貨店（営業担当）	・月末に開催されるクレジット催事での新規入会や売上は好調である。お得な買物に敏感な姿勢は継続しており、化粧品や正価販売品の衣料が好調である。また食品でのカード利用者も増え、ポイントの累積や金券への交換、利用も増加している。
百貨店（営業担当）	・口蹄疫終息宣言後の中心市街地での客の動き、当社の買上動向は回復の兆しが依然としてみえない。今後県知事交代も予測され、県自体の経済の状況が非常に不透明である。
百貨店（営業企画担当）	・悪化する要素も良くなる要素もない。円高の影響で海外製品を購入するという傾向もない。
百貨店（売場担当）	・特別に売上が落ちる要因はないが、客単価、1品単価がここにきて安定している。ただ、婦人衣料品の動きが気になる。特にミセス系は天候要因にかなり左右される状況がみられる。また、高額商品が売れない状況が今後続くと、それが全体の売上に大きく影響する。ちょうど3か月先はクリアランスの時期であるが、大きな変化はない。ただ、京都、北海道等の物産催事は、前年比2けた以上のかかなり高い伸びを示している。食品も、今月は前年比104%と高い伸びを示しており、良い様子も見受けられる。
百貨店（営業企画担当）	・円高の進展や株価の停滞、政府の指針等から、景気の回復はまだ先である。売上は前年比5%減の厳しい状況が続く。
百貨店（業務担当）	・気温が下がり、秋本番を迎えたら、状況が好転するのを期待したいが、これまで落ちた売上を取り返すことはできない。機会ロスはそのままマイナスとなっていくため、今後も動向は好転しない。
スーパー（経営者）	・国際問題や国内問題、円高、為替の問題と不安要素が多く、購買に悩む客の姿をよく目にする。
スーパー（店長）	・10、11月は端境期になるため、客は購買を辛抱し、買い控えを行う時期となり、例年通り少し厳しくなる。
スーパー（店長）	・食品は前年比120%前後で推移しているが、衣料品の買い控え傾向がみられ、寒くならない限り、苦戦が懸念される。これといった政府の思案もないため、流れは変わらない。
スーパー（店長）	・今後、各種エコポイントの見直し等が予定されており、消費マインドは年末にかけて落ちることが予測され、先行きは不透明である。食品を支えてきた青果物の相場も少し落ち着いており、消費量が増えても単価が下落するため、売上は期待できない。円高によりクリスマスを目前にブランド品等の需要は伸びてくる。
スーパー（店長）	・円高やデフレ傾向が改善されない限り、消費者の節約志向が続く。今後もこの厳しい状況が続く。
スーパー（店長）	・歳暮ギフトや年末にかけて出費がかさみ、普段の客の財布のひもは固く、買い控えが生じる。
スーパー（総務担当）	・食料品以外の衣料品、住居用品については買い控え傾向が今後も続く。
スーパー（総務担当）	・為替の急激な変動が今後も続くものと予測され、国内景気の回復は今後も変わらず厳しい状況で推移する。所得、雇用環境共に厳しい局面から脱することはできず、消費低迷は当分の間続く。
スーパー（経理担当）	・大きく消費が減退する要因は見当たらないが、期待するほどの回復の兆しもない。
スーパー（売場担当）	・ディスカウント店の進出が多く、デフレの状況が顕著であり、景気はよくなるはならない。
スーパー（業務担当）	・エコポイント等が何らかの形で消費者にインパクトを与えれば、それを起爆剤として景気が上向く。

コンビニ（エリア担当）	・来客数の大幅な減少はしばらく続き、厳しい状況に変わりはない。景気が回復基調にならないと大きな変化は生じない。
コンビニ（エリア担当・店長）	・周りの競合店も相変わらず売上は芳しくない。これから先も本部からの支援等がない限り、来客数も客単価も上がらない。天候にも左右されるが、あまり変化はない。
衣料品専門店（店員）	・今年は寒いという天気予報も出ており、ダウンやコート等がよく動く。リアルファーも人気が高く、単価の上昇が見込める。
衣料品専門店（総務担当）	・悪化する要素はあるが、良くなる要素は全くないため、このまま悪い状況が続く。
衣料品専門店（取締役）	・1月はセールの特典で物の動きは良くなるが、3割引、月末には半額と利幅が低い状態になるため、総じて今月と変わらない。必要な物しか買わない傾向がここ2、3年続いており、厳しい。
家電量販店（店員）	・猛暑が終わり急に寒くなっている。夏は暑く、冬は寒くというのが一番販売量が増えるため、期待できる。また、通年では12月の販売量が一番多いが、エコポイントの制度が変更になり、12月からは対象商品に付与されるエコポイントが半減するため、11月は前倒しの需要が見込まれる。年明けはその反動で販売量が減るため、トータルであまり変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・エコカー購入補助金制度により需要の先取りをしていたため、需要は当然落ち込む。良くて前年並みといった厳しい状況が続く。
乗用車販売店（総務担当）	・国内の経済状況に大きな変化がなく、自動車販売は、今月同様大変厳しい状態が2、3か月先も続く。
その他専門店〔書籍〕（店長）	・現在の向上した傾向がそのまま続くことを期待する。ただ、異常な円高でこのまま推移すると厳しい状況に逆戻りするかもしれない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・11～12月に賞与支給があり、消費に期待したいが、将来に対する不透明感を感じている客の話を聞いており、貯蓄にまわす客が多くなる。また、家電エコポイントの半減を目前に駆け込み購入を考えている客の話も聞くので、家電関係の消費が期待できる。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・各種指標の景気が良くなっても、それを肌で確かに感じとれるほど向上しないと、土産等の分野の動きは鈍いまま推移する。
高級レストラン（支配人）	・ここ数か月の来客数、客単価はほぼ横ばい傾向にあり、今後この状況が続く。
高級レストラン（専務）	・周りをみても、商売が本当にうまくいっている企業はますます少なくなってきた。希望や展望がみえない。
スナック（経営者）	・各種イベント等の施策を行っているが、手ごたえがなく、我慢の時期である。今後この状況が続く。
観光型ホテル（スタッフ）	・客から景気が良くなる話も出ず、実感もわかない。ただ毎日が過ぎている感であり、この変わらない状況が続く。
旅行代理店（従業員）	・今年の年末年始は長期の休みが取りにくい日並びであり、旅行は特定日の出発に集中している。出足は前年より良い。
タクシー運転手	・例年ゴルフ客が増える時期であるが、今年は期待できない。
タクシー運転手	・今月は一般的な客の動きは良かったが、会社関係の動きはあまり良くない。特に会社の交際関係が良くない状況で、今後この状況が続く。
通信会社（営業担当）	・本当に順調で、伸びているという業種がなく、連鎖反動的に悪くなっている傾向にある。今後厳しい状況が続く。
通信会社（業務担当）	・11月は新商品等の話題で市場の盛り上がり期待するが、新商品待ちの買い控えも予想され、厳しい状況が続く。
通信会社（企画担当）	・契約数が伸長する要因が見当たらない。
テーマパーク（職員）	・クリスマス、年末年始等個人については例年通りの施策を打つが、法人に対応した施策は来期分であるため、2～3か月後でみた場合、状況は変わらない。
競輪場（職員）	・景気改善につながるような材料が見当たらない。
美容室（経営者）	・年末年始は商売が一番動く時期となる。景気は今よりは少しは良くなるが、何か政府の政策が欲しい。客の動向に注視する必要がある。
美容室（店長）	・来客回数が少なくなり、余計なお金は少しでも使わないという雰囲気がある。今後この状況が続く。
設計事務所（所長）	・現在の仕事の成果は2、3か月後に出るため、2、3か月の結果は今月と変わらない。

		住宅販売会社（従業員）	・低金利で土地が安いとは言え、景気の先行き不透明感から住宅購入は控えられる。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・雇用環境に改善の見込みがなく、個人消費がこれから伸びていくとも考えられないので、今より更に悪くなる。
		商店街（代表者）	・今後の気温の低下による冬物商品の売上に期待したいが、景気の低迷、社会情勢等先行きに明るい話題が乏しいため、好転する材料が見当たらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・円高や企業の業績悪化等の影響で歳暮需要が悪化する。
		百貨店（企画）	・株安や円高に歯止めが掛からない中、コアターゲットである客層の配当等が減少するため、購買意欲はますます低下する。
		スーパー（店長）	・一度下落した売上の回復は容易ではなく、ここ半年間回復の厳しさが顕著になっている。周囲の価格競争が一段と激しくなっており、先行きは決して明るくない。
		住関連専門店（経営者）	・毎月のキャンペーンではそれなりの成果を上げているが、全体的に売上の減少は続いており、先行きは厳しい。同業他社も同様の不安を抱いている。
		高級レストラン（経営者）	・先月までは景気がずっと下向きであったが、10月終わりから11月にかけて休日に七五三や結納等、少しずつ予約が入っている。しかし急激に改善する様子ではない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・32年間店をやってきて本当に楽しい商売だったが、この2年間で奈落の底に落ちるようなどん底の不景気となった。いつ決断したらよいか思案しているところである。客は毎日来るわけでもなく1年後、10年後に来るわけであり、一期一会の世界で頑張っているが、今岐路に立たされている。
		観光旅館組合（職員）	・行楽シーズンも終わり、雪等の影響で来客数が減る。
		観光ホテル（総務担当）	・宿泊は同じような厳しさが持続する。売上が増加するカギとなるのは宴会やレストランであるが、予約状況をみると、前年に比べ悪くなる見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・円高が急激に進んでいることで、地元をけん引している大手製造業が生産ラインをコントロールする可能性が高く、厳しい状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	・例年12、1月にある学校等の団体予約が少なくなっている。非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	・客の財布のひもが非常に固く、夜の人の動きもさっぱりである。そういうことから景気が良くなるのは難しい。
	悪くなる		通信会社（総務担当）
		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）	・利用者が減少する傾向が強く、厳しい状況が続く。
		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）	・新幹線の全線開通により、観光業に期待がもたれるが、今夏の口蹄疫被害拡大防止のための地元の催事等の中止や、観光客の減少による収入の減少の影響が尾を引いている。今後も厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・土地建物が動かないため売上が上らず、景気も良くなったという実感が無い。土地が動くには景気全体が良くなりえない限りどうしようもない。金も動かず先行きは低迷する。
		衣料品専門店（店長）	・急な気温の低下により売上の向上を期待したが、店は閑散としており、さっぱりである。今後も厳しい状況が続く。
悪くなる		衣料品専門店（店長）	・この冬の寒さは例年並みであるが、周りの景気が良くないので金を使う用途に限られてくる。特に、家電に買物が集中する。節約ムードが一段と加速しそうだ。
		家電量販店（店員）	・11月をもってエコポイント対象商品に付与されるポイントがこれまでの半分となるため、駆け込み需要が発生し、3か月先はエコポイント商品の冷蔵庫やエアコン等の反動減が確実にある。
		-	-
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・11月は冷凍食品加工メーカー向けの生産が需要期で、原料肉の引き合いが強い。ただ原料肉の不足感から大量輸入の話もあり、円高も手伝って避けることができない。来年はまた厳しい冬の時代に入りそうであるが、年内は良い。スーパー、居酒屋関連は12月の忘年会等を含め、一般消費では冬の鍋物等があり、かなり期待できる。

	家具製造業（従業員）	・輸入商品は、イタリアを始めとする高級家具のヨーロッパ家具メーカーが日本向け輸出に対して前年比で伸びている。前年は海外からの営業はほとんどなかったが、今年は多数の海外からの営業がある。しかし国内の購買意欲は海外のメーカーが期待するほどお盛ではない。円高による輸入家具の割安感で多少売上の伸びがある。	
	精密機械器具製造業（従業員）	・11、12月と部品材料投入数が増えるため、やや良くなる。	
	その他製造業（産業廃物処理業）	・受注量の変動は小さいものの一時的な減産がなくなると共に、設備機能向上による多少の増産及びトラブルの減少による安定操業が望めるため、現状よりも良くなる。	
	新聞社（広告）	・旅行や通信販売以外にも新聞広告への出稿は回復基調にあり、来年3月の九州新幹線全線開業を見据えた企業の広報活動が活発化する。	
変わらない	農林水産業（従業者）	・不況により食肉関係は非常に伸び悩んでいる。今後人口の減少や高齢化等により、需要の拡大は期待できず、厳しい状況となる。	
	食料品製造業（経営者）	・需要の多い時期であるが、天候不良による原料不足や品質の低下等により、例年より状況が厳しい。今後もこの状況が続く。	
	食料品製造業（経営者）	・南九州への観光客数が減少しており、目立ったイベントもない現状では、少なくとも来年3月の九州新幹線全線開通までは苦戦が予想される。	
	繊維工業（営業担当）	・日本経済の状況が悪く、衣料の消費動向が良くなる要因がない。中国に頼り過ぎの状況で繊維業は厳しい状況が続く。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・消費動向はいくらか変わってきているが、通常の商品だけでは売上の増加は難しい。新商品の研究を重ねて出していないと今後の売行きにつなげていかない。	
	鉄鋼業（経営者）	・建設需要の指標となる住宅着工戸数や着工床面積は、前年同月を上回り回復の基調がみられるが、引き合いや受注量は相変わらず低迷しており、需要回復の実感は全くない。加えて原料価格の先行きが不透明なことから、小口当用買いに徹し、ますます市況は低迷している。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いは増加傾向であるが、様子見の客が多い。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連は全般的に順調に推移している。精密機械部品に関しても同様である。それほど大きな成長は望めないが堅実に推移していく。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・得意先の生産量をみて大きな変化はない。	
	輸送業（従業員）	・年末に向けて商品の荷動きは例年通り良くなるが、今ほどの業界も二極化しており、すごく安い物が売れる地域がある一方で、すごく高い物が売れる地域もあり、平均するとこれまでと変わらない状況となる。どちらに重点を置いて製品を作っていくか悩んでいる会社が多く、現在の状況が好転する見込みはあまりない。	
	輸送業（総務担当）	・荷動きの変化があまりなく、このまま推移する。	
	通信業（職員）	・11月頃まで平成22年度事業の官庁工事が発注されるため、年度末まで引き続き情報通信分野の景気は良い。	
	金融業（営業）	・取引先の建設業等で資金繰りのひっ迫がみられ、来年3月の緊急経済対策資金の期限までは借入の手段がありしものけるが、その後は倒産の増加も予想される。また今後予定されていた自動車関連でニューモデルの生産が延期されており、当面は変化の要因はない。	
	金融業（営業担当）	・資金需要は年末にかけた手元資金確保が大半である。現状では前向きな資金需要は各企業の計画では見受けられない。	
	金融業（調査担当）	・設備投資やキャッシュフローのトレンドは大きく変化していない。また、これからも大きく変化する材料が見当たらないことから、今後の景気の方向性はさほど変わらない。設備投資は落ち込みが一段落したものの月間5兆円程度の水準を維持し、キャッシュフローは法人預金を中心にプラス年率が続いており、手元流動性確保の動きが続いている。	
	不動産業（従業員）	・商業施設の売上が前年割れの状況が続く。	
	広告代理店（従業員）	・10月の新聞折込チラシの受注枚数は前年比97%と一向に上向く気配がない。不動産関連のチラシの受注が沈滞したまま、折込の主要な柱の一本が欠けた状態となっており、前年を上回る事は難しい。求人関連に多少増加がみられるが、まだまだ悪い状態のままが続く。	
		広告代理店（従業員）	・マイナス要因はないので前年並みの売上が期待される。

		経営コンサルタント	・今の状況は急速に回復へ向かっていかない。したがって変動はない。
やや悪くなる		金属製品製造業（企画担当）	・円高や失業率の高止まり、一進一退の日経平均株価等手詰まり感があり、景気の先行きは不透明である。光明を見いだせない状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・円高や株価の低迷、企業の海外流出、内需の貧弱さ等々、周囲に悪化要因が多々ある。特に企業の海外流出は製造業に打撃があり、逆輸入により国内の仕事に更に影響を与える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高の影響が出てきている。資材が高騰しており、加工にシワ寄せがくる。根本的な対策が必要となっている。
		建設業（社員）	・上半期で発注された工事の残りの20%が下半期であるが、今後期待が出来る要因が見当たらない。補正予算で公共工事が発注されれば期待できるが、今は不安でならない。2、3か月後の繰越工事発注に期待するしかない。
		金融業（営業職渉外係）	・米国の景気にも陰りがみえ、円高、株安の進行は止まりそうにない。政府の対策も乏しく、取引先をみても景気が良くなる見込みは当面ない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・事業を縮小する企業が頻繁に見受けられるようになっている。今後も厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・現在の状況から大幅に悪化することはないが、景気対策であるエコカー購入補助金制度の終了やエコポイント制度の見直し等で、購買意欲が大きく減退する。円高等の影響で企業は厳しい局面に立たされ、消費者のマインドも落ちるため、総じて若干悪くなる。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・一部活発な業種がある一方で、企業の設備投資への慎重さは変わらず、当面最低限の設備入替対応を行う企業が多い。政治や経済の先行きの見通しが不透明ななか、厳しい状況が続く。
悪くなる		建設業（従業員）	・見積案件はあるが、競合多数によりなかなか受注出来ない。マンションの販売や公共工事の落ち込み等、当業界は今後ますます厳しくなる。
		経営コンサルタント	・取引のある酒メーカーが資金繰りに追われている。このままでは倒産が相次ぐ。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・合併特例法の改正により、市町村は総合計画にも予算化しなくなっている。他の調査や計画も法律で義務付けられていないと予算化しないようになっており、計画や調査を行うコンサルタントは今後も受注量の減少が予測される。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	・メーカーからの求人が少しずつ回復傾向にある。 ・今後、製造業等では直接雇用が進むことが予想され、企業の求人活動が活発化する。 ・円高による輸出産業への影響はあるが、求人の提出状況は前年同月に比べ改善がみられ、正社員の求人倍率が前年を0.05ポイント上回る等、明るい材料が増えている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・今の段階では注文はほとんどない。業績が良くて人手が欲しいという企業は全くなく、今いる人員で様子を見て、それで厳しければ直接募集をかけてみるのとことである。依然として様子を見る企業が圧倒的に多い。
		人材派遣会社（社員）	・社内では年末賞与の話も出ず、コストダウンや人員見直しの話ばかりが出ている。取引先からは求人依頼が何件が増えたが増員募集でなく人員入替が多い。
		人材派遣会社（社員）	・年末調整業務等の短期の派遣依頼は予想されるが、長期的な案件は少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・博多駅再開発の求人が活発になると予測されるが、どの程度波及効果があるのか読めない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・九州地区は来春に新幹線の全線開業を控え、景気回復への期待は高いが、開業までここ数か月は様子見の感じがある。
		職業安定所（所長）	・求人は増加しているが、新規求職者も増加しており、ミスマッチが生じている。しばらくは、足踏み状態が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数は共に改善傾向にあるものの、円高に歯止めがかからないことや補正予算を中心とした政府の緊急経済対策の効果もはっきりとみえないことから、しばらくの間は現状と大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数をみると改善の兆しはあるものの、製造業への円高等の影響から先行きは依然不透明である。
		職業安定所（職員）	・前年が悪すぎたため、求人数は前年を上回るが、一昨年水準に戻っただけであり、景気が良くなったとは考えにくい。

	民間職業紹介機関（社員）	・従来から派遣を利用している大手企業が派遣需要を再開していない。業務委託への切替えも依然地方まで浸透していない。
	学校〔大学〕（就職担当者）	・平成23年3月卒業予定者の内定状況が好転するような材料は見当たらない。人事担当者との話のなかでは、すでに平成24年3月卒業予定者に向けての話題が増えている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・正社員としての雇用は依然として厳しく、国の緊急雇用対策の求人ばかりが目立つ。これだと雇用対策が切れた時がどうなるか非常に心配である。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業サイドは、積極的に採用に動きにくい環境ではあるが、採用を途絶えさせたくないとの考えを耳にする。人事担当者にその傾向は強く、あとは経営陣の考え次第である。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法改正への対応が更に強くなり、新規案件が減少する。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・悪い要因はあっても良い要因はない。前期から上方修正し、黒字決算としている企業はほとんどが海外での売上が好調な企業である。国内の需要からは景気回復による雇用は生まれていない。
	民間職業紹介機関（支店長）	・労働者派遣法の改正により需要は更に激減する。