

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 (九州) | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・デパート展において少しであるが、高額商品が売れている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・天候不順にもかかわらず、来客数が増加し、売上も微増している。春物商戦に期待できる。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・冬物商品が順調に推移している。気温の低い日が続く、防寒物も単価がやや高めの商品が売れている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | それ以外 | ・3か月前に比べると間違いなくマインドは良くなっている。要因の1つは政権交代であり、株価の上昇等でやはり良くなりつつある。高額品の動きは非常に堅調である。ただ、我々の主としている客やボリュームゾーンの層はまだ動きが鈍い。上位の売上の伸びが中間層の売上の減少をカバーしきれないのが現状である。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年を下回り続けていた1店舗当たりの売上の下げ幅が小さくなったり、一部では前年を上回る店舗も出始めている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・寒さのせいかわ冬のセール品の売行きが良い。春の新作の立ち上がりは良くないが、冬セールの売上が上がっている。 |
| | | 衣料品専門店（チーフ） | お客様の様子 | ・今年に入りセールも徐々に落ち着きを見せたが、モアセール、ファイナルセールと共に再度、売上が好調に推移している。 |
| | | 家電量販店（企画・IR担当） | 販売量の動き | ・テレビの販売量がわずかではあるが、前年同期と比べ、回復傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・正月明けて初売りセールをしたところ、客の来店が多く、受注が伸びた。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊、レストラン、宴会いずれも順調に予約が取れている。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 販売量の動き | ・大きな団体は少ないが、前年度に比べると個人の動きは活発化している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・学生旅行の予約はピークを迎えたが、今年は近場の海外を避け、国内のテーマパークを選ぶ傾向にある。 |
| | | 旅行代理店（企画） | お客様の様子 | ・シニア層を中心にクルーズなど、長期間の高額な旅行に関する問い合わせが増えている。 |
| | | 通信会社（販売部） | 来客数の動き | ・1月末に新商品展示会をしたところ、大変多くの客が来場した。 |
| | | 通信会社（営業担当） | それ以外 | ・政権が交代し、すぐに効果は出ていないが、様々な施策が実行されることが期待され、景気は良くなる。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・来客数が増えている。 |
| | | 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） | それ以外 | ・今年に入り、来社する取引業者との会話のなかで、政権交代による経済浮揚の期待感を含んだ言葉が多く聞かれ、先行きの不透明感を払しょくできる傾向にある。 |
| | | 住宅販売会社（代表） | お客様の様子 | ・住宅の購入に関しては、客層にもよるが、どちらかと言うと高所得者層の動きが少ない。低所得者層は少し動きがある。 |
| | 変わらない | | 商店街（代表者） | 販売量の動き |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・例年1、2月は寒さもあり、商店街に出る来客数が減る傾向もあり、停滞気味である。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・政権が代わって株価が上がり、円安になって景気が良くなったという話もあるが、商店街では初売り等も来街客数が少なく、非常に厳しい状況が続いている。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 販売量の動き | ・例年1月は売上も落ち込むが、今年もやはり落ち込んでいる。大型の注文が入らず、2月も中旬の卒業式シーズンまでは悪い。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | 来客数の動き | ・寒さから人の動きも悪く、客足も少ない。外販も注文が減ってきている。売上は例年と変わらない。 |

| | | |
|----------------|---------|---|
| 百貨店（売場主任） | それ以外 | ・株価が上がったり、円安傾向になったりして地元の自動車関連の業績が上向くと予測されるが、現在は店頭の上上に即連動しているわけでない。地方に好影響が現れるのにどれくらい時間がかかるか不透明である。 |
| 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数はここ数か月、前年比2～3%減で推移している。物産展等話題催事をするとは人は集まるが、平日はなかなか集まらない。この傾向は変わらず、前年比3%減前後で推移している。 |
| 百貨店（企画） | 販売量の動き | ・相対的な変化は感じられないが、若年層の販売が好調である。セール月であるので、ヤングの売上は想定内であるが、ミセス婦人服が若干苦戦傾向にあるのは不安材料である。 |
| 百貨店（売場担当） | 競争相手の様子 | ・当店の売上の前年比は10月が1.1%減だったが、今月は同0.9%減であった。同業他社2店をみると、1店は10月が前年比3.8%減であったのに対し、今月は同1%減、またもう1店は10月が前年比3.4%減であったのが、今月は同1.5%減と、いずれも減少幅は縮小するも、依然前年を下回っている。10月よりは若干良いが、良くなっている状況ではない。今月のマイナス要因は当地で行われる例年のイベントが昨年は1月23日から始まったが、今年は2月10日からなので、食料品関係、飲食関係で影響が出ている。 |
| 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・今季の秋冬は冷え込みが早く、例年より早い11月から防寒物が大きく動いた。しかし昨年売れていた12、1月では逆に失速気味となり、トータルでは相殺され、需要自体は増えていない。 |
| 百貨店（店舗事業計画部） | それ以外 | ・メリハリ消費が加速しており、手袋等の防寒商品以外で目立って強い動きのある商品は少ない。価値の変わりにくい高級ブランド品と低価格志向に対応した売場が堅調である一方、百貨店が本来売り込みたい中価格帯の商品の動きが弱い傾向が続く。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・円安、株高の傾向を背景に消費マインドは悪くはないが、小売業界に影響がくるのはまだ先となる。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・相次ぐ競合店の出店等で価格競争はますます厳しくなっている。当社としても価格を合わせざるを得ず、来客数は一時期に比べると回復傾向にあるが、販売金額としては前年を維持することが非常に難しい状況である。 |
| スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・以前に比べ、来客数や販売量について大きな変化はない。来客数や販売量に影響が懸念されたが、今冬が、かなり厳しい寒さから、冬物商材はある程度購買につながっている。ただ日常商品など季節以外の商材はあまり変化がなく、全体としては、大きな変化がみられない。 |
| スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・競合のチラシの投入やイベントにより、自店の来客数が大きく変動する状況である。客は低価格な物を求めて店を変えており、価格に対する意識が相当高い。 |
| スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・特売やポイントセールの日には1.5～2倍の売上になるが、平日は前年割れが続く。価格に反応する消費者が特に多くなっている。 |
| スーパー（業務担当） | お客様の様子 | ・先月と比較して、冬物商材の動きに変化はなく、正月需要も前年比では横ばいである。来客数もここ数か月の傾向と変わらず、大きな動きはない。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・年明けより例年のにぎわいがなく、来客数は大幅に減っている。競合店が多く出店したことが一因となっている。売上も同様に前年を大きく下回っている。 |
| コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・量販店が前年比9.1%減、コンビニエンスストアが同6.2%減であった。3か月前と比較しても量販店の落ち込みが依然止まらないという状況が続いている。 |
| コンビニ（エリア担当・店長） | 単価の動き | ・来客数と売上は少しずつ増えているが、客単価がどうしても上がらない。プラス1品の買物が減っている。レジ回りにも取りやすいように小さい商品を置いており、以前はそれをプラス1品で買い求める客が多かったが、ここしばらくはそれもなくなっている。 |
| 衣料品専門店（取締役） | お客様の様子 | ・1月はセールの月であるが、政権が代わり、それによって株も上がり、浮かれたような話を聞くが、実際、セールの売上としては例年並みであった。特にまとめ買いをすることもなく、必要な物を必要なだけ買うという落ち着いた売上にとどまっている。 |

| | | | |
|--|-------------------|--|---|
| 衣料品専門店 (総務担当) | お客様の様子 | ・現状は低位安定というかたちで、ほとんど変化がみられない。 | |
| 乗用車販売店 (総務担当) | 販売量の動き | ・今月の新車販売台数は前年比20%減となっている。エコカー補助金の反動減により、3～4か月前から同レベルで推移している。厳しい状況が続いている。 | |
| その他専門店 [コーヒー豆] (経営者) | お客様の様子 | ・客の様子から、前年と同様、消費は一段落している。販売量も昨年とほぼ横ばい状態で変わらない。 | |
| 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安定しており、また、冬季の灯油販売や他の油種も例年並みで順調である。 | |
| その他専門店 [書籍] (地区支配人) | 競争相手の様子 | ・市内における同業店舗の出店、撤退が重なったが、その影響は自店を含めた他の競合他社に及んでおらず、景気は変わらない。 | |
| 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 | ・アベノミクスで景気浮上の報道が多々あるが、当施設の消費動向としては、客単価の下落などまだ回復基調とは言い難い。 | |
| その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当) | 来客数の動き | ・政権交代によって取組のスピードは早くなったような気がするが、実際に景気が上向いたというところまでには至っていない。円安によって企業によっては今後、恩恵が出てくるが、一方でガソリンや小麦など輸入に依存する生活必需品の価格が高騰しており、消費者の財布のひもは緩む段階ではない。 | |
| 居酒屋(経営者) | 来客数の動き | ・売上や通りを歩く人の数を見ても、景気は良くなっていない。 | |
| 都市型ホテル (販売担当) | お客様の様子 | ・他社の話、他業種の話聞いても良い話がない。 | |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・月の前半は寒さのせいもあり、全体的に稼働が悪かったが、後半になって予約状況が良く、稼働も大変良くなっており、売上が若干伸びている。 | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・例年1、2月はあまり景気は良くないが、今年は寒かったせいもあって客の動きがあり、3か月前とあまり変わらなかった。 | |
| 通信会社(管理担当) | それ以外 | ・債権回収が上手くいかない状態が続いており、資金繰りが厳しい。 | |
| 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・販売促進キャンペーンの手ごたえがない。 | |
| 通信会社(業務担当) | 販売量の動き | ・1月のスマートフォンを中心とした携帯販売は、昨年同様、正月から中旬にかけて販売数が伸びているが、中旬以降の販売台数は昨年より落ち込みが大きい。週末もあまり売上台数が上向いておらず、全体の販売台数としては、例年より厳しい。スマートフォン関連のアクセサリ商品や関連ソフトの売上アップでもカバーできない状況が続いている。 | |
| 通信会社(総務局) | 販売量の動き | ・解約数は減少傾向にあるものの、新規契約数の伸びが鈍化しており、現状上向きとも下向きとも言えない。 | |
| ゴルフ場(従業員) | 単価の動き | ・プレー代の値下げが止まらず、値下げ競争が収まる気配がない。単価を下げないと客が集まらないという現状で、景気はそう簡単には上向かない。 | |
| 設計事務所(代表表) | 来客数の動き | ・客の様子から、政権交代後の様子をみている感じがする。 | |
| 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・新築戸建の請負契約、建売住宅の売買契約共に3か月前とほぼ変わらない。 | |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・3か月前の11月は、1人当たりの客単価はまあまあであったが、今月はかなり節約モードで客の様子をみると、厳しい状況である。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・12月の忘年会シーズンは総選挙があったにもかかわらず客の動きはあった。しかし1月は市長選、市議会選も同時にあったため、新年会等が少なく飲食店関係は冷え込んでいる。小売店では客のなかに消費税増税等の不安な話が出てきており、なかなか買物につながらない様子がうかがえる。 |
| | 一般小売店[精肉] (店員) | 販売量の動き | ・飲食店向けの卸の販売量が大幅落ちている。 |
| | 百貨店(営業統括) | 来客数の動き | ・大きな売出し時には、客の来店があるが、特に婦人客の日ごろの来店が減少している。 |
| | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・3か月前から継続して販売量が減少傾向にある。 |

| | | | |
|---------|----------------------------|---------|--|
| | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・昨年、競合相手がディスカウントスーパーに形態を変え、夜間の特に7時以降の売上が前年比17%減と落ちている。現状競合店に負けており、厳しい状況となっている。部門的には青果が相場高にあり、動きが悪く、前年比17%減となり、生鮮食料品のなかでは青果が一番苦戦している。 |
| | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・食料品の来客数は大分戻ってきているが、まだまだ安定していない。また、衣料品や住関連商品は非常に苦戦している状況である。 |
| | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・競合店の出店により、来客数の減少がみられる。1人当たりの買上点数は増えているが、やはり来客数の減少により、悪い状況である。 |
| | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・年末年始が終わり、パタリと暇になり、販売量、来客数共に前年比は悪い。 |
| | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・当店の客層は年齢が高く、収入の面では割と安定しているが、買物には慎重な客が多い。消費者の財布のひもは相変わらず固い。 |
| | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・初商も盛り上がりならず、家電業界全体が袋小路に入り込んだようである。 |
| | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・新春初売りを行ったが、毎年、来客数が減少している。購入決定にも慎重で、数回足を運ぶなど時間がかかる客が多い。 |
| | 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 | ・空港の利用客は前年比7～8%増と増えてはいるが、販売量は同6%減である。空港の利用客が増えるが、購入単価が上らないため、前年を下回っている。 |
| | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・当店のような割烹料亭は企業の接待が多いが、その接待が少しずつ増えている。予約や問い合わせの電話もよく鳴るようになった。政権交代の効果を実感している。ただ、すごく良くなっているかと言うとそうでもなく、以前よりはやや良くなったという状況である。 |
| | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・総選挙が終わったことや異常な寒さもあり、人の動きがなくなっている。正月も最初だけで、その後は皆、財布のひもをきつく締めている。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・客がかなり減っている。特に夜の歓楽街はかなり客が少なく、閑古鳥が鳴くような状況である。 |
| | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・正月期間を過ぎると厳寒期の客足に戻る。冬季は各ゴルフ場ともかなり思い切った安値の冬季料金を設定するため価格競争が厳しく、ただでさえ冬季で少なくなっているゴルフ客を単に値引きだけで確保するのは容易でない。 |
| | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・年末からみると、少しずつ上昇機運が上がっているのは大企業だけであり、中小企業までは景気は回復していない。やはり消費税増税等により動きが非常に悪くなっている。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・不動産業はマンション分譲の宅地、注文住宅用地の動きが非常に鈍化している。客は買い控えており、消費税増税前の駆け込み需要は今年はみられない。様子見の客が多い。 |
| 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・当社においては、現状として、ウリにできるサービスがない。また政権が代わり景気が上昇するような記事を見るが、まだ実際に小売店への影響は全くない。また、当社は品質勝負で営業しているが、大手のショップが金額勝負できており、客が流れている。 |
| | 一般小売店〔青果〕（店長） | それ以外 | ・報道で示されている通り、かなりの寒さで全国的に野菜の生産が少なく、その分価格が高騰し、原価割れで売っている商品が多い。また商品の回転も悪く、利益率も悪いといつかなり厳しい状況にある。 |
| | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 来客数の動き | ・全くと言っていいほど来店がない。寒いというのものもあるかもしれないが酷過ぎる。 |
| | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・年初より来街者もまばらで売上につながらない。 |
| | 自動車備品販売店（従業員） | 販売量の動き | ・カーオーディオやカーナビの売上が大幅ダウンしている。 |
| | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・昼夜共に来客数が少ない。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今年は午前中が寒過ぎて昼の人の動きが悪く、夜は先月総選挙があったせいか、新年会が多い。今年は例年と違う動きとなっている。 |

| | | | | |
|----------------------------|----------------|---------------------------|----------------------------|---|
| 企業 動向 関連 (九州) | 良く なっている | - | - | - |
| | 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 | ・オフィス家具の需要期は2、3月であるが、この需要期に向けての在庫の積み増しが今月は各サプライヤーとも前年と比較して増えている。また、商業施設向け家具の見積提出件数も増えている。 |
| | | 精密機械器具製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量が増えつつあるが、為替相場の影響で今月は黒字になっている。 |
| | | 通信業（経理担当） | それ以外 | ・ガソリン価格の上昇などの影響はあるが限定的で、円安による好影響が広がっている。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・建設業を中心に受注量は継続して増加傾向にある。前向きな運転資金の調達需要までには至っていないが、資金は動いている。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・株価の上昇は取引先のマインド改善に大きくプラスに作用している。また、円安による外貨預金の取崩しなど、資金の動きは大きく改善している。 |
| | | 新聞社（広告）（担当者） | 受注価格や販売価格の動き | ・広告出稿が増える正月紙面は前年並みの売上だったが、住宅設備関連や旅行会社の出稿が伸び、前年比8%増の売上となった。 |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き | ・2013年に入り、受注や問い合わせが増えている。 |
| 変わらない | | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1月は例年通り、厳しい月であるため、予想通りの結果になる。そのなかでも昨年に比べると、スーパーや居酒屋等の動きは良い。加工メーカー向けも動きは昨年より活発である。 |
| | | 農林水産業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・生乳関係の販売は、今のところ単価的にあまり変わらないで推移している。 |
| | | 繊維工業（営業担当） | 取引先の様子 | ・既存の取引先においては、受注が減少してはいるが、それを補う新規の受注がある。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | それ以外 | ・新年度に入って受注が思わしくなく、新商品は数量がなかなかまとまらない。量産メーカーであるので受注量を多くすると価格競争が激しく、業績につながらない。また円安になっており、燃料であるガスの料金が大幅に上がり、採算が取れない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） 建設業（社員） | 受注量や販売量の動き 競争相手の様子 | ・設備や機械部品における受注や見積りは、エネルギー関連以外は前月に続きあまりない。 ・元請工事が受注できていない業者もあり、下請工事で凌いでいる。現在の当地区の入札制度では、抽選が非常に多く、受注業者の偏りは入札制度の改革がないと解消されない。 |
| | | 輸送業（総務） | 受注量や販売量の動き | ・貨物の量があまり変わらない。 |
| | | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先の状況を見ると、スーパーやコンビニなどの売上がやや増加している。また、住宅投資や公共工事も前年を上回っている。一方、自動車関連等の輸出が伸び悩み、輸送機械や鉄鋼関連の生産が減少、雇用面も引き続き厳しい状態が続いている。 |
| | | 金融業（営業） | 取引先の様子 | ・円安により、製造業の海外移転は一時の加速感はなく、一服している。下請企業も一時的と考え、先行きは不安視しているが、現在は落ち着いている。ただし、実体経済が回復している実感はない。 |
| | | 金融業（得意先担当） | 取引先の様子 | ・新政権に代わって日経平均株価の上昇や円安に振れるなど、経済の一部では改善の兆しが見受けられるが、実態の経済としては厳しい状況である。そういったなかで、消費税増税前の住宅ローンの相談がかなり見受けられる。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・銀行の依頼を受けて1,000社程のダイレクトメールを発送したが、全く反応がなかった。 |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き | ・ニュースでは政権交代以降、非常に明るい話題が出ているが、現実には明るい動きはない。各業種等での売上高、利益共に昨年と比べると若干悪い。ただひどくはない状況で、今月も動きがある。 |
| | | 経営コンサルタント（社員） | 受注量や販売量の動き | ・販売量は伸びておらず、購買も買い控えが多い。 |
| やや悪く 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 | ・円安傾向の結果が出るにはまだしばらく時間はかかる。 | |

| | | | |
|------------------|----------------|---|---|
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今、受注量や販売量の動きが極端に悪くなっている。タブレット型等が出てきた関係でパソコンが売れなくなり、受注がない。その他の仕事をしていくと受注価格が安い案件であれば仕事はあるが、他には仕事がない。そのため採算が取れないのは分かっているが、そういう案件を取りながら、雇用を守り続けている状況である。新しい商品を開発しなければならない状況下で開発も急いでいる。 |
| | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・倉庫に預かっている荷物が全く動かない。 |
| | 悪くなっている | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | 取引先の様子 ・市町村の建築、土木の公共工事は、12月補正予算によって新たな発注業務があるが、国の補正予算などは反映されていないため、予算金額も発注本数も少ないことから、受注できる業者には制限がある。 |
| 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 ・専門学校就職率が例年より高く、大量採用する企業も増えている。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | それ以外 ・景気浮揚に対し、政府の打てる手段に期待感が感じられる。打てる手は打っているため、これで駄目なら現時点では仕方ない。期待感の連鎖が消費を鼓舞していくが、時間はかかる。個人の給与が上がる2年程度は国民は期待感もって待つ必要がある。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き ・年末の需要に引き続き、現在も更に注文がある。複数名の問い合わせもあり、全体的に求人が増えている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 ・株価が上昇している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き ・このところ、事業主都合による離職者が減少しており、新規求職者も減少傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き ・新規求人は、3か月連続で前年同月比で増加しており、有効求人倍率も上昇傾向にある。 |
| | | 学校〔大学〕（就職支援業務） | 求人数の動き ・昨年度の求人件数は前年度を若干上回ったが、今年度の求人件数は、現段階で昨年度を更に上回っている。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 求人数の動き ・昨年より求人票の動きが活発である。企業の採用意欲が強い。 |
| 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き ・人材依頼のニーズは、ここ数か月、安定的に堅調に推移している。業界別で見れば、建設業やサービス業がけん引している。 | |
| | 人材派遣会社（営業） | 求人数の動き ・求人数は、例年と変わらない動きとなっている。 | |
| | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き ・昨年暮れあたりから、求人件数が伸びず前年並みである。3か月前と比較すると落ち込んでいる。 | |
| | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き ・福祉や医療分野の求人件数は相変わらず多いが、製造業分野の求人はまだ回復していない。 | |
| | 職業安定所（所長） | 求人数の動き ・新規求人数が前年同月比で低下したが、これは平成22年2月以来、2年10か月ぶりである。 | |
| | 職業安定所（職業相談） | 求人数の動き ・求人開拓に力を入れていることもあり、新規求人数は前年比で3か月連続で2けたの伸びとなっているが、うち非正規求人数の割合が過半数を占めている。 | |
| やや悪くなっている | 民間職業紹介機関（社員） | 求人数の動き ・秋口は長期案件が減少することなく、夏から横ばい状態で依頼があったが、現在はその状態よりも10～20%程度依頼が減少している。年度末に向けた例年の単発案件が減少している。 | |
| 悪くなっている | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き ・年度末の求人数は、昨年比で半分程度である。 | |