

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 (九州)	良くなる	住関連専門店（店長）	・新築分譲物件が夏から秋口にかけて多くなることと、物件の提案をさせていただいている客がその時期に集中しているため、インテリア購入につながると推測している。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税にかかわる請負工事の経過措置の指定日（9月30日）までは受注が伸びる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客は基本的に預貯金を持っているが、今までは先がみえない、景気がどうなるか分からないという不安感があって、なかなか購入しなかった。しかし、アベノミクスによって、現実には良いとは言えなくても、将来が少しは良くなるのではないかという期待感を持って購買行動へ移っているため、多少良くなっていく。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・高価な商品でも堅調に売れている。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が回復しているとは一概に言えないが、高額品、衣料品ともに動きが良くなってきている。
		百貨店（企画）	・シーズン通して伸び悩んだ反動がクリアランスへの起爆剤となる。
		百貨店（営業統括）	・7月は参議院選挙もあり、ギフト等で若干マイナス影響があるものの、政治の安定化が見えてきて、継続的に高額品の売上が好調に推移する可能性が大きい。
		スーパー（店長）	・競合店が昨年5月にオープンしてちょうど1年経ち、6月から売上が104～105%で推移している。これが1年続くと考える。青果の方が少し厳しいが、1年間は前年並みでいこう。競合店の影響がなくなるので、ほぼ前年並みかそれ以上の売上が期待できる。
		スーパー（総務担当）	・価格競争の傾向は続くが、顧客の購買意欲は少しずつ上昇傾向になりつつある。
		スーパー（業務担当）	・以前より計画されていた大規模な価格強化策が間もなくスタートする予定である。客単価と購買点数の増加が期待できる環境が整いつつある。
		家電量販店（店員）	・株価は乱高下しているが、総じて上昇傾向にあるので、経済効果は非常にある。消費者の動向として、景気が良いと思えば消費は増えるので、このような雰囲気が続けば良くなる。
		家電量販店（従業員）	・暑くなり冷房家電が売れる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・ここ2、3か月先をみると、特に夏場のシーズンということもあり、中元の進物等もよく出る時期になる。毎年のことだが夏場の売上は、年間を通して2番目に売上が上がる月になる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・客の購買力に活気が戻ってきた。まとめ買いする客も出てきた。購入単価が上がっていけば更に売上は増えていく。夏休みに向けて楽しみである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・消費マインドはまだまだ上向いていないが、夏らしい夏として天候が良く気温が高めに推移すれば期待できる。梅雨明け時期もポイントであるが、昨年の北部九州豪雨災害など天候に左右されることがなければ堅調に推移する。
		都市型ホテル（副支配人）	・福岡市全体がMICE中心に、9、10月まで大きな団体、大会等が開催されて客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	・国内は富士山の世界遺産登録の話題もあり、富士山関連ツアーは昨年の倍増となった。海外もハワイ・アジアリゾートを中心に予約は順調である。
		タクシー運転手	・今後、自由民主党が参議院選挙に勝利して、今後の政策を実施するうえでやりやすくなると思うので、景気がいくらか良くなる。特に低所得者に対して配慮がかなり出ている。
		理容室（経営者）	・季節が少し暑くなって客の来店までの日数が少し短くなるので、来客総数が増えてやや良くなる。
		美容室（経営者）	・メディアで景気回復といっているが、私たちもやや良くなるという期待感を持って商売にまい進している。春から夏のボーナスシーズンを迎えて少しでも向上していると思いたいのが現状である。
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）	・高齢化率の上昇とともに介護サービス付きの高齢者住宅が増加しており、市場の動きが活発になっている。		
設計事務所（代表）	・消費税増税前の駆け込み需要がある。		

	住宅販売会社（従業員）	・株価の上昇がいつまで続くか分からないが、景気対策がうまくいけば景気はそこまで悪くならない。原料関係も値上げとなったが、住宅やマンションを消費税が上がる前に確保しておきたいという客の動きが若干ある。ただ、客も予算が非常に限られてきているのが現状である。
	住宅販売会社（代表）	・前年と比べても来客数は増えている。新築、リフォーム共に増えているが、新築に関しては、来年、再来年ぐらいで減少していく方向になる。リフォームに関しては、集合住宅を購入してリフォームする層が増えている。また、退職した60歳前後の方々のリフォームも増えているので、リフォームは、年代別にこれから先も増えていく。
変わらない	商店街（代表者）	・報道されているようなアベノミクスによる景気の良さは全く実感が無いが、一時期のどん底の不景気感からは脱却している。
	商店街（代表者）	・参議院選挙が始まると売上がかなり下がってくる。選挙後、個人消費が伸びるという理由がないので、このまま悪い状況で推移する。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・数日前に宮崎の公務員関係のボーナスが出た。例年はギフト、お中元商品がぐっと伸びるところだが、なかなか数字が伸びない。ギフトがその状態なので、小売の他の商品も厳しいか横ばいとなる。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・状況が全く変わらない。売れる気がなくなっている。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・今年は暑くなるのも早かったが、特に長い夏になりそうなので、売上への影響はかなりある。
	百貨店（売場主任）	・まだ、夏のボーナスが増えていないので、本当に必要なものしか購入せず、自分へのご褒美等の消費につながっていない。
	百貨店（営業担当）	・中元ギフトの受注が始まり、減少傾向にあったお届け件数が微増している。また、盆提灯会場への来場も多く、紋入れへの関心が高い。クリアランスと全店DM催事を同時開催したため、来店客が増加している。また、客の購買意欲も向上しており、ヤング・ミセス婦人を中心に好調である。工芸品・リビング用品の家具等耐久商品の受注も増加して、購買意欲の増加が感じられる。
	百貨店（業務担当）	・これから参議院選挙等で、幾分、人や物の動きが制約されることが見込まれる。夏物需要が活性化する材料は見当たらない。
	百貨店（店舗事業計画部）	・先の流行や季節商材を先取りする動きが少なく、大半の客は、本当に必要な気候や時期になってから購入しているため、変わらないと判断した。特に今後2、3か月先の夏場はその傾向が極端になる。
	百貨店（売場担当）	・2、3か月先は特別なマイナス要因はない。ただ天候要因で、冷夏になるのか、それとも猛暑になるのか今のところ判断つきかねるが、気温でかなり左右されてくる。客単価、1品単価は、今年の春以降落ちておらず、底堅い動きをしている。入店客数もほぼ前年並みで推移しており、今月の売上も102～103%と前年を割っていない状況が続いている。
	百貨店（営業政策担当）	・好調な中元ギフトに関してはあくまで先食いの感が強い。この先は夏本番に向け、盛夏衣料の動向にかかっているが、今のところ衣料品全般は低調気味で、先行きは不透明である。今以上に景気が良くなるような楽観はできない。
	スーパー（経営者）	・増税や各種手当の解除等、手持ちのお金が目減りする可能性がある。
	スーパー（店長）	・単価、販売量共に大きな変化はない。価格志向は相変わらずだが、生鮮品で高品質、高価格の物は3か月前と大きな変化はない。
	スーパー（店長）	・今後、値上げで状況が悪化する。夏休みとなりギフトの時期になるが、単価もなかなか上昇しない状況が続くと予想する。
スーパー（店長）	・消費税増税前の高額耐久消費財や日用品の売上げが見込める。	
スーパー（店長）	・景気の先行きに明るい兆しがあるような報道がなされるが、なかなか食品スーパーなど末端では、そのような状況を実感しない。最近の株の乱高下で将来に対する不安もあり、消費者心理とすれば様子見といった感じを受ける。今後、景気の回復で食品スーパーがプラスになることは難しいと見ている。	
コンビニ（経営者）	・景気が良くなるのではないかという期待感だけで、客も含め、実体経済が良くなった話は聞かない。また、今後良くなるような話も聞かない。	

コンビニ（エリア担当）	・参議院選挙の結果次第で大きく景気が変化する。夏の賞与のアップにより販売数が伸びるかどうかはこれからだが、見通しは厳しい。
コンビニ（販売促進担当）	・特売品の売出しで一度底値で買うと、その価格でしか買わないようになるので、購入数量も減っている。良くもなく悪くもなく横ばいでいくのではないかとみている。
コンビニ（エリア担当・店長）	・移転3年目で少しは伸びしろがあるが、7月になると近くに新しい競合店ができるのでプラスにはならない。
衣料品専門店（経営者）	・まだまだ郊外に客が流れている。大分の中心街に人が集まらない。
衣料品専門店（店長）	・アベノミクスの効果がまだ地方へは浸透していない。
衣料品専門店（店員）	・夏セールのスタートが遅くなり、セール売上は減るが、秋物の立ち上がりも早くなっているので変わらない。景気が変動するような要素が見当たらない。
衣料品専門店（チーフ）	・来年の消費税増税により、客の購買意欲も下がる見込みである。
衣料品専門店（取締役）	・3か月先の9月は、気候に左右されるこの業界では、残暑が涼しくなるかが大きな問題である。ボーナスが出た後で、高額商品は一部動いているが、全体的に財布のひもが緩むかどうかは全く分からない。
衣料品専門店（総務担当）	・経済全体の指標はかなり上向いているようだが、私どもの顧客の収入は現時点でそれほど上昇しておらず、地方においては、これから1年の消費が盛んになると感じられない。
家電量販店（総務担当）	・販売数量は多少回復しても、単価減少が続いている。
家電量販店（広報・IR担当）	・好調な商品はあるものの、現状維持が妥当と考える。
乗用車販売店（従業員）	・消費税が8%に上がるのが決まれば受注台数も増える。
乗用車販売店（総務担当）	・年末まで新型車の投入がないので、2、3か月先も新車販売は現状のまま低調に推移する。
住関連専門店（経営者）	・今月も株価の乱高下があり、景気の先行きは不透明である。物価は上昇しているが、地方では給与と所得が上がるような話は出てこない。必要に迫られた置き家具の購入はあるが、修理依頼などの必要最小限度に出費を抑えたい、物を大切にという考えの高齢者が増えているようだ。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・来店する顧客から聞く賞与支給の状況は、前年比微増又は前年並みとの情報が多く、積極的に消費に回したいとの話は少ない。ボーナス商戦において高額洗車等のカーケア商品の拡販を期待したいが、前年並みを予想している。
その他専門店〔書籍〕（代表）	・単純に株価が多少上がっているだけなので、本格的な景気回復の実感はなく、ボーナス前の買い控え感が強い。
高級レストラン（支配人）	・予約数が伸びない。
高級レストラン（専務）	・アベノミクス効果で景気は少し良くなったようだったが、また少し不安な状況となり、客もあまり高いものや余計なものを取らなくなっている。
一般レストラン（スタッフ）	・現時点では何も変わる気がしない。
居酒屋（経営者）	・良くなってほしいが、周りの店舗や取引先の話聞いても良い話を聞かない。
観光ホテル（総務）	・今後3か月間の予約状況及び収入予測により変わらないと判断した。
観光型ホテル（スタッフ）	・7月は参議院選挙がある。例年選挙がある月は自粛ムードとなり宴会等が冷え込むが、宿泊は昨年と同等を見込んでいる。
都市型ホテル（販売担当）	・これといった解決策やメディア情報、官公庁などの税金緩和などの話もないので、今後も変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は昨年並みである。7月末からの高校総体で町中にはにぎわうことが予測されるが、ホテルの予約状況に大きな動きはない。
都市型ホテル（総支配人）	・今後のイベントや宿泊状況はあまり変わらない。現状としては先行きが不明であるために変わらないと判断。
旅行代理店（企画）	・2、3か月先に景気が上下したことを実感できるような要因は見当たらない。
タクシー運転手	・客との会話のなかで、景気回復が自分たちの収入に反映されておらず、ガソリン代、食料品代、その他の物価は上昇傾向にあるので、不安のほうに先に立つという意見が聞かれる。
タクシー運転手	・今のところ予約状況も良く、7月後半からある大きな大会の予約も順調に入ってきている。しかし、企業関係が今のところ少し弱くなっているため、先行きは分からない。

	通信会社（販売部）	・新商品はほぼ出そろっているため、来客数や販売数が向上する要素が見当たらない。
	通信会社（総務局）	・伝送路の光化が8月末完成予定であるが、それまでは純増件数の大きな伸びは期待できない。
	通信会社（企画担当）	・夏季賞与という季節要因を除いた場合、基調としての販売量拡大や減少は想定できない。
	ゴルフ場（支配人）	・7、8月は猛暑と少雨が予報されており、真昼時間帯のプレー敬遠が例年以上に懸念される。大企業の少ない地方では賃金やボーナスが増えたと言う話は顧客から伝わっており、レジャーなどの消費が増えることは期待し難い。
	競輪場（職員）	・景気自体は上向いているが、それが顧客の購買意欲に浸透してくるまでには相当期間を要すると考える。
	美容室（店長）	・経済の見通しが立たないので財布のひもを締めて、余計なものを買わない様子が多くみられる。
	美容室（店長）	・固定客の減少と新客の増加がほぼ同等なので、変わらない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・2、3か月先はやや悪くなる。客の声を聞くと、収入は増えておらず、地方の消費者は日々の生活に危機感をもっている。農業県は今が農繁期であり、梅雨明け後も猛暑が続き、9月までは客も少なくなるので辛抱しなければならない。
	商店街（代表者）	・婦人衣料は、7～9月は消費が落ちる時期なので少し悪くなる。
	商店街（代表者）	・7月の出荷分で小麦粉、マーガリン、バター、シーチキン等の値上がり感が発表されている。これに消費税増税が加わると、いよいよ客の買い控えが激しくなる。アベノミクスにより景気が良くなると言っているが、我々には全く関係ない。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・ギフトとしての切り花の需要が控えられる夏場になるので、新しい販売方法を見つけないと、2、3か月先までは厳しくなる。
	百貨店（営業担当）	・株が非常に乱高下したにもかかわらず、6月も業績からみて底堅く消費は推移しているので、ある程度株価に落ち着きが出てくると良くなる。企業業績も輸出業を中心にかなり改善されているようなので、これからもう少しお金が回り始めるともっと良くなる。その兆しは見えてきたと判断した。
	スーパー（総務担当）	・単月でいうと参議院選挙や為替の影響から輸入商品の単価上昇が避けられないこと、また、国内調達品も原材料価格が上昇しており、円安影響が懸念される。低単価は相変わらず購買の大きな動機につながっており、低単価維持の限界もあるため、今後、業績や収益に影響が避けられない。
	コンビニ（店長）	・夏休みが明けて、落ち着く。
	衣料品専門店（店長）	・先が読めない。悪くなるというより、良くなる材料がない。
	住関連専門店（店長）	・今月我が社は、商品の原価アップに際し、売値の値上げに踏み切った。これからは価格競争に走らずに付加価値の部分で戦うという戦略に出たが、消費者側は「より安く買いたい」という傾向がまだまだ根強い。よって、来客数の減少という問題に直面している。
	高級レストラン（経営者）	・7月の予約状況を見ると、かなり厳しい状況である。7月21日に参議院選挙があり、法人関係が選挙の応援に回るので、7月はなかなか法人関係が動かず、当店にとってはかなり苦戦の材料である。アベノミクス効果は大分県の当店に全くない。
	高級レストラン（社長）	・参議院選挙が控えているため。
	タクシー運転手	・来月は参議院選挙があるので昼、夜ともタクシー利用が少なくなる。
	通信会社（業務担当）	・7月は人気商品が更に品薄で、目新しさもなくなり、販売が伸ばせない状況になると予想される。
	ゴルフ場（従業員）	・7、8月の予約状況からみて、特に8月は予約が入っていない状態で、思わしくない状態が続いている。思ったより地方の景気は上向きに進んでいない状況である。地元の団体等予約も昨年割れし、予約も目減りして厳しい状況にある。
競馬場（職員）	・来場者数の状況が改善しない。	
音楽教室（管理担当）	・これからは受験期に向かうので、稽古ごとは少なくなっていく。	
設計事務所（所長）	・特にない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・景気が良くなる見通しが全くない。弊社では商品開発に力を入れているが、それが数字に反映されるのは当分先の話である。
	スーパー（店長）	・原材料の高騰に伴う値上げや将来の不安、消費税増税等、景気が回復するような要因がまだ見えてこない。

		その他専門店 [書籍] (地区支配人)	・食料品のような必需品ではないため、全体の販売傾向は景気に左右されがちである。夏のボーナスは期待できそうだが一向に明るい兆しがみられない。		
企業 動向 関連 (九州)	良くなる やや良くなる	-	-		
		農林水産業 (経営者)	・7、8月は本格的な夏到来でビール消費に比例して焼き鳥等が伸びる。大手加工メーカー筋の原料肉も、秋口は年末に合わせた生産に入るため引き合いが強くなる。		
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・9月締めの企業が多いことから、通年の受注量予測として、若干は良くなると想定される。		
		金属製品製造業 (企画担当)	・復興特需や大型補正予算の執行により、当社が主に属している公共投資関係業界は引き合いが多くなってきている。		
		電気機械器具製造業 (取締役)	・売上に占める大手の割合が大きいため、当社への影響は大きい。医療・健康関連の引き合いは強く、太陽光ビジネスは今期一杯は活況が予想される。		
		精密機械器具製造業 (従業員)	・今期9月までの生産計画では、受注量が上向きで、上期は確実に黒字を見込んでいる。		
		輸送用機械器具製造業 (営業担当)	・生産台数は増加する。		
		建設業 (従業員)	・現在、見積案件も数多くあり、消費税増税による駆け込み需要が見受けられる。公共工事もそろそろ出始めるので是非とも受注に結びつけていきたい。また、マンション等の外壁大規模改修工事なども近年増えている。これからリフォーム工事が多くを占めるようになり競争も激化する。		
		建設業 (社員)	・2012年度の補正事業の発注を終えたが、途切れなく2013年度の発注をお願いしたい。今の状態でも充分ではあるが、備えは必要なので今後の発注に期待する。		
		通信業 (経理担当)	・消費税増税を前にして、取引が活発になってくることが予想される。		
		金融業 (従業員)	・株価や為替レートの乱高下などにより、一頃に比べ先行きにやや慎重な見方が増えてはいるが、足元では公共工事関連企業が多く受注残を抱えており、マンション建設などの計画も大幅に増加している。景気は回復傾向をたどるとのムードが次第に広がってきている。		
		経営コンサルタント (社員)	・銀行が積極的に貸し出しを始め、事業家の投資案件が増えてきた。		
		経営コンサルタント (代表取締役)	・受注見込み案件の数も増えてきており、企業の投資意欲は上向きつつあると判断している。		
		変わらない		食料品製造業 (経営者)	・納入先の客数及び売上は昨年と比較してかなり減少しており、得意先の情報でも今後景気が良くなる見込みは当分見受けられない。富士山の世界文化遺産登録など、話題に事欠かない東日本とは異なり、特に南九州には景気を押し上げる材料が乏しい。
				繊維工業 (営業担当)	・今がピークで元に戻るだけだが、やや悪くなるか、良くても現状維持だろう。繊維関連の景気が良くなるのは、まだまだ先だ。
				家具製造業 (従業員)	・上昇傾向だった受注件数や受注額の伸びが鈍化している。右肩上がりの受注、物件情報量が一段落した状況である。
				化学工業 (総務担当)	・当社の賃金は、業績悪化のため上がる可能性がない。
				窯業・土石製品製造業 (経営者)	・今後、夏場に向かって商品が売場的にも少なくなるので、何とか量的なものや特注等を無理して取りにいかなくてはならない状況だ。
				一般機械器具製造業 (経営者)	・各ユーザーの担当者との打ち合わせのなかで、明確な発注回答が得られないのと同時に不明な点が多すぎる。様々な外的要因で明確にならないと思うが、もう少し具体的になったらというのが我々の希望である。
一般機械器具製造業 (経営者)	・今まであまり取引のなかったユーザーより、先を見据えて会社状況の問い合わせや訪問がある。直接の引き合いではないが、活発な動きがみられる。この先仕事が増える予感がする。				
電気機械器具製造業 (経営者)	・現状を維持する方法と新規に事業を開拓する方法の2通りを考えている。現状を維持するにしても新規開拓するにしても、それを維持していく従業員の教育を根本的に実施しなくてはならない。この問題の解決が早急に我が社では求められている。事業内容の改善も行政も含めて今進めている。				
輸送業 (総務)	・株価上昇、円安、参議院選挙等が景気を左右する状況が続いているが、まだまだ景気が良くなっている実感がない。				
通信業 (職員)	・年度当初の予想よりも受注が伸びておらず、今後も大きな変化は見込めない。				
金融業 (営業担当)	・年商1億円前後の中小企業には、受注量の増加に見合う利益の増加までには至っていない。利益の増加を実感するのは大企業のみであり、この短期間で中小企業への好影響をもたらすまではいかない見込みである。				

	金融業（調査担当）	・景気回復過程は現状と同じ水準である。資金需要も大きな変化はない。
	不動産業	・不動産業界は、消費税増税前の駆け込み需要で売上の動きは活発と思われているが、大幅に上がってはならず緩やかに現状維持程度に推移していく。
	不動産業（従業員）	・商業施設部門の売上が横ばいで推移する。
	新聞社（広告）（担当者）	・「通信販売」は昨年を下回る出稿量の見込みで、その他の大型出稿案件がないため、「化粧品（通販）」や「住宅設備」の広告がどこまで伸びるかにかかっている。
	広告代理店（従業員）	・今月6月の折込枚数は前年同月比101%と前年を超えたが、このまま推移するとは思えず、依然環境に変化はみられない。7月に参議院選挙を控えているので、そこまでは前年を超える折込枚数になるかもしれない。
	経営コンサルタント	・現在の沈滞気味の状況は急には変わらない。
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・コンビニも含め、大型、中型のチェーン店の出店が止まらない。商店街に立地しているが、ますますシャッター通り化が進む。直売店の売上も下降気味である。
	鉄鋼業（経営者）	・新規に着工する建築物件はある程度持っているが、需要家の希望する買値は下落の一途であり、メーカーの採算がとれるレベルではない状況が続いている。原料価格が内外ともに弱いため、需要家の指値は厳しく、製造メーカーとしては減産で対応するしかない。
	輸送業（総務担当）	・荷動きが悪いなかで円安により値上げの動きがある。今後、ますます荷動きが悪くなる傾向にある。
	広告代理店（従業員）	・先月は前年並みとなったが、今月は少し落ち込んだ。先月が特別とみて、今後はあまり期待できない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・経営者の方々と話をした感触では、参議院選挙までは非常に商売としてやりづらく、売上も上がらないというのが大半の意見である。選挙後はよほど景気が回復しない限り、良く現状維持である。
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・公共施設の改修工事や土木工事等を受注できるのは、同じ市町村内の業者に限られる場合が多いため、福岡市内にあるコンサルタントは、他市町村の業務と直接関係がない。福岡市の調査や計画・設計等の発注は、昨年度に前倒しで発注されているため、今年度はその分少なくなるのではないかと推測される。
悪くなる	-	-
良くなる	-	-
やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・中小企業は、良い人材の雇用確保が難しい時期を経験しており、企業の業績が上振れすると同時に人材不足となることを懸念し雇用確保に動いている感がある。継続すれば雇用条件の改善等、複合的な効果がある。
	人材派遣会社（社員）	・先月に引き続き、注文も順調に増えている。中元時期の注文も既にいただいているので、8月までは売上も良い。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・ガソリンなどの高騰により諸物価は上がっているが、求人は活発に動いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・参議院選挙後、経済再生の動きがどのように地方に波及してくるかが、企業活動や求人の動きを左右する。
	職業安定所（職員）	・新規に求職を申し込んだ人数は前月のマイナス7%となっており、6月の数字でみる限り今後は景気が良くなる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・景気回復といわれるが、実質の営業単価等には何の影響もない。
	人材派遣会社（営業）	・ヒアリングで、求人ニーズが2～3か月後も現在と変わりがないとの声が多い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人募集の状況を見ると、これまで医療、福祉系や教育が中心だったが、流通やサービス関連も増えてきた。ただ、給与が上がるにはまだ時間が掛かり、景気回復の実感までは届きそうにないようだ。
	職業安定所（職員）	・新規求人は、建設業、製造業で前年同月比を大きく上回っているものの、管内主要産業である卸・小売業、サービス業からの求人はわずかに減少しており、やや求人意欲が低下している。
	職業安定所（職員）	・中小零細企業が大半の地方においては、今のところ景況感が良いという話が聞こえてこない状況にあり、ここ2、3か月では変わらない。
	民間職業紹介機関（職員）	・求人総数から大きな変動はなく横ばいであるが、為替の影響が貿易関連の業務が4月以降増加している。特にアジア向けの輸出関連企業は好調の兆しがあるが、その他の業界では目立った動きはない。
	民間職業紹介機関（社員）	・急な契約終了の動きも少なく、また急な増員の動きも予定されておらず、落ち着いている。

	民間職業紹介機関（支店長）	・ 求人数が前年よりも2、3か月にわたり増加すれば、景気はやや良くなる。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	・ 求人数の増加に加えて内定状況の数字がある程度みえてくると、景気動向が明らかになる。現時点では変わらないと判断している。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-