

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 やや良くなる	○	○
		商店街（代表者）	・行楽シーズンで気候が良くなり、人が動く時期に入ると今よりは良くなる。人が動くようになれば物も動くという判断である。
		商店街（代表者）	・10、11月にかけて唐津くんちがあるため人の動きもあり、特に食材店や料理店、装身具店では客は多くなる。
		商店街（代表者）	・夏を過ぎるとキャンペーンやイベントが増えてくるため、キャンペーン用のチラシなどの印刷業務など、それに伴う売上が増えてくる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・売上が落ちる時期に、平年以上の売上有る。
		百貨店（営業担当）	・友の会満会による購買と店頭での消費税導入を見据えた購買意欲が感じられる。また、秋の友の会募集の滑り出しは順調で、消費税増税に備え次年度購入準備の入会がある。
		百貨店（営業統括）	・消費税増税前の高額品を中心とした購買増加と、アベノミクスによる成長戦略への具体的な動きへの期待感が高まる。
		スーパー（統括者）	・消費税増税への反応が鍵になるが、増税になっても景気は良くなると思う。
		コンビニ（店長）	・天候がまともになれば、元に戻る。
		コンビニ（販売促進担当）	・今月同様、来月以降もやや良くなる傾向で推移する。コンビニエンスストアも依然好調で推移する。前年からすると1割位伸びてくる。
		衣料品専門店（チーフ）	・アベノミクス効果で消費の動きが活性化しているので、売上也少しづつ伸びると予想している。
		家電量販店（店員）	・消費税増税の決定時期に注視しているが、9月にでも決まれば駆け込み需要で収益が上がるのではと期待している。
		家電量販店（従業員）	・これから暖房器具が徐々に売れ出す。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・8月の商品販売の動きが景気の良さを反映したものであれば、9～11月の旅行シーズンを迎えるにあたりかなり期待できる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・円安、株安による商品価格の値上げ等の懸念はあるが、国内外の経済や政治の状況に大きな変動がなければ、客数の増加傾向や季節関連商品の動きをみると、徐々にではあるが良くなる傾向にあると判断する。
		観光ホテル（総務）	・今後3か月の売上予測より、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宴会・婚礼において順調に予約が入っている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門の予約状況は例年よりも好調に推移している。レストラン・宿泊部門等でも客単価が上昇している。
		通信会社（総務局）	・契約数の伸びは期待できないが、伝送路の光化が10月に完成することにより、解約数の減少が期待できる。
ゴルフ場（従業員）	・夏場の猛暑もあり、10月のゴルフシーズンを迎えるにあたって予約状況は良く、このまま客が来てくれれば大変期待が持てる。		
住宅販売会社（代表）	・前年に比べると、住宅の受注数や乗客の動き等、2、3か月先はまだ良くなる。		
変わらない	商店街（代表者）	・8月中旬より秋物を展開しているが、例年以上に秋物の売行きが鈍化している。今後の見通しとしては、やや悪い状況は変わらないと覚悟している。	
	商店街（代表者）	・個人所得が伸びるという状況にないので、消費が拡大する理由が特に見当たらない。商店街は悪い状況のまま当分推移する。	
	商店街（代表者）	・2、3か月先は気候も良くなり食欲も増すが、近くのスーパー、コンビニエンスストア、百貨店が毎月のように売出しをしているので、商店街には客があまり来ない。	
	商店街（代表者）	・主な収入源が年金である高齢者にとっては、医療費の引上げ、消費税の引上げなど購買を後押しする材料は何一つ見当たらない。若干の季節の変わり目により売上也期待できるが、そう多くは見込めない。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	・ある程度消費は底打ちの状態、この猛暑の影響で果物や野菜がこれからかなり厳しくなるが、必要最小限度の需要は続いていくので、状況は変わらないと判断する。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・2、3か月後は、暑さが和らぎ秋の魚も入荷し始めるが、売行きに不安がある。	
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・景気が上向きになればとの期待はあるが、消費税増税もあり、徐々に物価も上がりはじめ、売上増加に結びつく要素がなく先行きが不安である。	

百貨店（営業担当）	・店全体の売上は何とか前年を確保しているが、店頭の入店客数、店頭での売上は非常に苦戦している。それを外商やその他の売上でカバーしているような状況である。店頭で客の購買意欲がみられない。この傾向が続くと予想している。
百貨店（販売促進担当）	・まだまだ景気が良くなった感覚はなく、顧客の財布のひもは固い。
百貨店（業務担当）	・これからしばらくは衣料品の端境期に入る。これまでは、季節を先取りした商品が求められていたが、最近はジャストタイムで必要のあるものしか買わない傾向が強くなっている。しばらくは厳しい売上が続きそうだ。
百貨店（店舗事業計画部）	・本格的に気温が冷え込むまでは、当面秋冬物の動きは鈍いと見込んでいる。昨年の冷え込みで防寒商品が大きく伸びた反動もあるため、冬までの間は苦戦する予想である。
百貨店（売場担当）	・変動要因としては、消費税増税が決まるかどうか、10月の小麦価格値上げ、中東の政情不安による原油価格の変動などが挙げられるが、天候が一番の変動要因である。また、入店客数が前年比98～100%を行ったり来たりしているのが懸念材料である。客単価は若干クリアランス時に落ちたが、今月は若干回復しているので、おそらく現状がそのまま続いていく。
百貨店（営業政策担当）	・消費税増税までは大きな与件はなく、各社営業戦略の成果で一長一短はあるものの、全体的な個人消費は底堅く推移すると考える。
百貨店（企画）	・近年の傾向として9月以降の気温低下が見込めず、秋物の立ち上がりも鈍化することが予測される。本年は異常気象であり、客の買物への支出の優先順位がなかなか上がってこない。
スーパー（店長）	・乳製品や加工食品の一部値上がりで一時的に販売量の低下がみられるものの、景気による買い控えとは種類の違うもので、この落ち込みも速からず回復するものと予測している。
スーパー（店長）	・消費税増税の影響で一時的に耐久消費財や消耗品の売行きが上がるが、消費税増税後、節約志向が更に進む。
スーパー（店長）	・今まで天候が良く、雨が少なく台風が来なかった影響で良かったが、今後、台風が発生したりすると例年とさほど変わらない状況となる。
スーパー（総務担当）	・衣料品の売上回復の兆しがなかなかみえてこない。
スーパー（総務担当）	・販売単価は全体的に大きな変化がなく、購買点数も大きな変化がないため、集客の増減が大きく収益に影響する。近隣マーケット内の同業他社での客の利用状況は減少していない様子のため、マーケットは大きく変化することはない。一方で、全体パイが減少するなか、コストと競争に打ち勝つ施策をうまく両立させられるかが課題である。
スーパー（業務担当）	・秋物が上昇してくる時期になっても高気温が続けば、販売点数は伸びてこない。相変わらず新規流行の商品群は現れず、売場の起爆剤になりそうな与件も見当たらない。
コンビニ（エリア担当・店長）	・新規でオープンしたコンビニエンスストアが近くにあるが、客の動きをみると、しばらくすれば当店に戻ってきてもらえそうだ。たばこの売上が少し伸び悩んでおり、その分で客単価が下がり売上が少し前年を割っている。
衣料品専門店（店長）	・2、3か月先にも景気の変動はない。
衣料品専門店（店長）	・猛暑の影響はまだ続きそうだ。
衣料品専門店（店員）	・特定の目的なしに訪れるフリー客が増加していないので、良くならない。
衣料品専門店（取締役）	・夏のボーナスがどこに使われたのか、はっきり実感ができない。3か月先は実需期になる。冬物は単価も張る。マスコミでは景気が上向きに落ち着いてきたといっているが、消費税増税への懸念もあり、報道と実体のギャップが消費者の財布のひもを締めている。非常に危惧する。
衣料品専門店（総務担当）	・予想される残暑などから良くなる様子は全くないが、希望的観測を加えて変わらないと判断した。
家電量販店（総務担当）	・冷蔵庫や洗濯乾燥機、お掃除ロボット等の高付加価値商品が動き出している。
家電量販店（広報・IR担当）	・家電市場において、新製品の投入など明るい材料がみつからない。
乗用車販売店（代表）	・変わるような要素が見当たらない。
乗用車販売店（総務担当）	・他メーカーで次々と新型ハイブリット車や軽自動車が発売されている。競合車種が多くなり販売シェアが低くなる。
その他専門店〔コーヒ一豆〕（経営者）	・昨年と同様に7、8月のお盆のお中元シーズンが過ぎて、やや販売量は落ち着いている状態である。秋口にかけて季節的な要因が一番大きく左右されるが、気温が下がり次第、販売量や来店数は増えていく。

その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	・燃料油の小売価格は高止まりしているが、馴染みの顧客は小売価格についてはやむなしという感じをいだいており、地域最安値店ではなく自店にて購入していただいている。秋の行楽シーズンである9～11月の3連休における売上に期待したい。
その他専門店 [書籍] (地区支配人)	・猛暑も一段落し、客の動きも季節に連動したものとなる。社会変化が大きく変わらなければ、大きく景気がぶれることはない。
その他専門店 [書籍] (代表)	・相変わらずデフレが続いており、雑誌の売上が下がるなど、必要最低限のものしか買わない傾向が強い。
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] (統括者)	・今後、増税等が決定すれば、消費マインドの変化があるが、現状のトレンドは、ここ数か月では変化しない。
高級レストラン (社長)	・来客数が不安定である。
高級レストラン (専務)	・参議院選挙後の政治政策の動向はよくわからず、安心できないが期待は持っている。
高級レストラン (支配人)	・来月の予約状況が良くない。
一般レストラン (経営者)	・昨年よりも多少予約数は多いものの、7月までの電話問い合わせ等の勢いがいいことと、県内の客の予約状況が芳しくない。
一般レストラン (スタッフ)	・今までもずっと変わってない。
居酒屋 (経営者)	・近くの飲食店経営者に聞いても、厳しい状況が続いているとの意見が多い。
都市型ホテル (総支配人)	・売上の増加があまり見込めないため、景気は変動しない。
旅行代理店 (従業員)	・海外は、円高による現地費用が増え、旅行代金がやや値上がりしている影響で秋の出足が悪い。反面、年末年始は日並びも良く、昨年を上回る予約が入っている。
タクシー運転手	・秋にかけてゴルフや観光シーズンではあるが、あまり期待できない。
タクシー運転手	・景気の高揚感はあるものの、不安材料も多いので変わらない。
タクシー運転手	・今月は本来夏枯れがある時期であるが、夏枯れもなく予約状況も大変良かった。日中の稼働率も良く、繁華街の動きも若干あった。
通信会社 (企画担当)	・販売量に大きなインパクトを与えるイベントが想定できない。
通信会社 (業務担当)	・8、9月は商品やサービス等で目新しい変化もなく、他社の販促攻勢もあり、既存商品の売上が伸びない状況になると予想される。
ゴルフ場 (支配人)	・9、10月は気温も高く、雨も多い予想である。ダメージの出たグリーンを早く修復し、秋のゴルフシーズンを乗り切っていく。
競輪場 (職員)	・景気は上向き傾向にあるが、それが顧客の購買意欲に即浸透してこない。
理容室 (経営者)	・今月は、猛暑やお盆等で通常よりは客の来店数も多くなったが、毎年、9、10月は来店客数が前年比を下回っているため変わらないと判断した。学校が始まれば少しは良くなるが厳しい。
美容室 (店長)	・店の売上に変化がないので、これから2、3か月間は変わらないと判断した。
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)	・消費税増税による影響は若干想定されるが、介護サービスは非課税サービスなので限定的と考えられる。一方、2014年4月からの介護報酬改定で減収となれば、大きな影響が発生すると考えられる。
住宅販売会社 (従業員)	・輸出産業も堅調に伸びており、雇用も確保されているようなので、景気としてはあまり変わらない。
やや悪くなる	
百貨店 (営業担当)	・消費税増税の問題など、周りの状況がまだはっきりしてこないで、3か月先は厳しいという見方をしている。今後、経済を上向きにするための戦略を明確にすべきである。
スーパー (経営者)	・医療費等の増加等で手取りが減り、買物動向は消費が悪くなる。
スーパー (店長)	・半径1キロメートル圏内にある、新しく売場を増床したドラッグストアの競合店の影響が少し懸念される。また、衣料品がずっと厳しい状況であり、秋物衣料もそこまで売れそうにない。
家電量販店 (店員)	・夏は猛暑の影響で季節ものがある程度売れたが、秋はその反動で少し悪くなる。

		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入が2、3か月以内にはなく来年以降になるため、年内は厳しい状態が続く。
		住関連専門店（経営者）	・アベノミクス効果で、公共事業関連は仕事量が増えて忙しいと聞かすが、円安による物価高でじわじわ商品が値上がりし、消費者の購買意欲が減少することが懸念される。
		高級レストラン（経営者）	・9月の予約状況を見る限り、そこまで予約は入っていない。9月は3連休が2回あるので、法人企業を相手にする料理屋には少し厳しい日並びとなっている。
		都市型ホテル（販売担当）	・9月の売上予想はあまり良くない。
		都市型ホテル（副支配人）	・今月が良すぎたため、3か月先は悪くなる。しかし、前年同月比では、2、3か月先も売上は良い方向でみている。
		旅行代理店（企画）	・燃油代高騰が旅行費用総額に跳ね返るため、販売数は鈍化する見込みだ。また消費税増税が取りざたされるなか、レジャー費が抑えられ、その他の必要家財の購入に充てられることを懸念する。
		タクシー運転手	・株価が非常に不安定な動きをしているので、それによって今後の景気にかかなり悪い影響が出る。
		通信会社（販売部）	・ボーナスや夏休み、お盆帰省の需要が予想を下回った。当面は世間的なイベントもないうえに、有効的な施策・商品展開の予定もなく、低迷していくと考えられる。
		競馬場（職員）	・来場者数の動向から、前年よりも良くなるとは考えられない。
		美容室（経営者）	・チラシを打たないと客は来ないが、打っても安値に慣れて、少しでもサービス内容が違くとクレームがくる。自己主張の強い人が多くなり、人間味もなく商売がとても不安だ。
		美容室（経営者）	・9月に消費税増税が決まれば景気は悪くなる。円安で輸入商品は値上がりしている。全体的に消費は増えていない現状をみてほしい。
		音楽教室（管理担当）	・これから受験期に入るので、やや悪くなる。
		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）	・電気料値上げや燃料費高騰など、企業の負担増が予想される。
		設計事務所（所長）	・現在の忙しさは、消費税増税が前提であるため、様々な仕事が9月までに集中しているようだ。消費税増税の期日が伸びれば、その分だけ駆け込み需要期間が延びる。9月に消費税増税が決すれば、2、3か月の景気は今より悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・今年9月がピークで、10月以降の請負契約棟数は半減すると予測される。
	悪くなる	スーパー（店長）	・雇用の問題等まだ先行きが不透明ななか、消費税の増税等を控えており、消費者の節約志向は変わらない。また、競合店の出店計画もあり、今よりも環境が更に厳しくなると予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・景気回復の兆しは全くみえない。公共料金等の金額は上昇したが、中小企業で賃金の上昇はみられない。
企業動向関連 (九州)	良くなる	食料品製造業（経営者）	・商品生産や販売がシーズンインし、受注も見込めるため繁忙期となる。
	やや良くなる	繊維工業（営業担当）	・今からまた、受注は増えていくはずなので、年内いっぱいはこの調子でいける。ただ、気候が暑すぎるのがどう影響するのか心配である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・上半期締めめの企業では、予算上、これまでの検討案件を実行するところが多いと判断される。
		金属製品製造業（事業統括）	・引き合い数が増加している。建築設備業界では、省エネ関連の設備投資引き合いが活発化してきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	・顧客の設備引き合いが増えつつあり、景気は良くなりそうだ。
		電気機械器具製造業（経営者）	・発注量が不安定なため社内問題が発生したが、それにより全社員が一丸となってもものづくりの原点に戻ることができつつある。好不況はやむを得ないとしても、全力を上げてやっていくことによって、景気に左右されない企業体制の構築に向かっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	・景気が良くなるのをじっとまっているのではなく、自ら行動して動きのよい商流を掴むことは可能だと考えている。
		建設業（従業員）	・手持ち工事もだんだんと増えてきて、見積案件も多くなってきている。また、消費税増税前の駆け込みも考えられる。
		通信業（経理担当）	・消費税増税の来春実施が閣議決定され、一般の消費量が前倒しで増加するものとする。
		金融業（従業員）	・中国等海外景気の先行きを懸念する先がみられるが、消費税増税による駆け込み需要で住宅建設などが増加し、公共工事も活発化する。一部では建設関連の資材や要員の確保が困難となるなど、ボトルネックが生じてきている。

	新聞社（広告）（担当者）	・住宅設備関連の投稿は継続する予定で、通販関連の投稿が前年並みで推移すれば、売上は前年比90%以上見込める。
	経営コンサルタント（社員）	・消費の動きが業態問わず活発化している。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・電気工事業の取引先は、来年3月までの仕事は十分確保している様子である。人手が足りず仕事を断っている地域もある。ガソリン代が高止まりしていることもあり、ハイブリット車に乗換えを計画している話が多い。建設業関連の取引先に話を聞くと、公共事業が増加しているため、地方も少しは潤ってきているのではないかとのことである。
変わらない	農林水産業（経営者）	・9、10月は行楽や運動会など消費の伸びる月である。加えて加工メーカーも年末需要の作り込みに入るため、原料肉の引き合いも強い。ただし、我々業界の問題であるが、原料不足や資材燃料などの値上げ要求もあり、売上は上がるが利益はあまり上がらない。
	農林水産業（営業）	・円安による飼料の高騰など生産分野でも厳しい状況が続くと予想される。
	食料品製造業（経営者）	・一向に業績は回復しない。景気が良くなったとはいえないものの、個人レベルでの実感がない。納入先の来店人員及び客単価も低調で、秋に向けての期待感はあるものの、消費税増税や社会保険料増加の動向を考えると、今月より良くなるとは考えにくい。
	家具製造業（従業員）	・家具を必要とする物件情報は、前年比で10%近く伸びているが、今後3か月先の情報は前年並みか、やや上回る程度となっている。
	化学工業（総務担当）	・当社の賃金は特に上がりもし下がりもしないと予想される。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏場と違って9、10月はある程度消費が上向くが、現状の受注の状況ではあまり変わらないとみている。
	鉄鋼業（経営者）	・販売価格に改善の兆しがみられる。ただし一方で鉄屑価格も上昇しており、且つ電力料金における燃料調整単価が月を追って高くなっており、販売価格の改善が急務となっている。このため生産量を制限することもありえるため、販売量が伸びない可能性がある。
	一般機械器具製造業（経営者）	・ユーザーからの問い合わせやこちらからの問い合わせにたいする発注の回答が不明確で、なかなか感じが掴めない。おそらく秋には発注というニュアンスはあるものの具体性がない。
	精密機械器具製造業（従業員）	・来月の生産計画も今月と変わらない状況であるが、まだ受注先からの要求予測がつかない状態にある。
	その他製造業（産業廃物処理業）	・先月と同じく製造メーカーが下方修正、又は現状維持と言われている。中国の景気にも左右されやすいので、今後の動きが重要である。
	建設業（社員）	・年間発注予定の70%が既に上半期で発注されているため、今後悪くならないが、下半期の30%に加え今年度の補正予算に期待する。手持ち工事がなくなれば景気は悪いと判断する。
	輸送業（総務）	・今までの荷動きをみても特に大きな動きはなく、あまり変わらない。
	金融業（営業担当）	・建設関係は、労務費や資材の高止まりの状況が続くと予想される。
	金融業（営業）	・一定水準の企業の投資は維持されると考える。賃金増加につながれば、消費も更に活発となり景気は上向くと考えるが、現段階でその気配はない。
	金融業（得意先担当）	・災害関連復旧工事の発注が来年の3月まで出続ける状況にあつて、当面の資金繰りに問題はないが、各企業の経営者の景況感に関してはそれほど大きく差がない。
	金融業（調査担当）	・景気に関する実感が伴わないと良く聞かすが、一方で悪い話は聞かない。設備投資などの資金需要が増えると本格的な景気回復だろうが、そのような状況にはまだない。
	不動産業	・このまま賃貸の動きがなければ、良くなったとも悪くなったとも言えない。
	不動産業（従業員）	・商業施設の売上が横ばいに推移し、今後も継続する。
	広告代理店（従業員）	・新聞折込チラシの受注金額は4月から累計で96.5%と、なかなか前年を超えることができない。パチンコ・流通業界は変わらず出稿が減少しており、不動産は消費税増税前の駆け込み需要も限られている。消費活動が沈静化したままで変化がない。
	広告代理店（従業員）	・若干ではあるが、やや良い状態が続く見込みである。
経営コンサルタント	・状況は変わらないので今のままの状態が続く。したがって、こちらの取り組み方を変える必要があると痛感している。	

	経営コンサルタント (代表取締役)	・弊社に対する問い合わせ件数、また取引先から聞く業況から判断すると、この先大きく変化する兆しはみられない。	
やや悪くなる	農林水産業 (従業者)	・畜産物販売は全体的に売行きが悪い。今後、消費税増税となると非常に厳しくなるので、不安な状態である。	
	輸送用機械器具製造業 (営業担当)	・得意先の生産計画、指示台数が減少している。	
	輸送業 (総務担当)	・電気料金や燃料費、資材などの仕入れ材料が高騰しており、商品の値上げが続く。消費者購買意欲が低下してしばらく悪くなる。	
	通信業 (職員)	・現在提供しているシステムに関連する省エネの補助金受付が終了するため、受注量が大幅に落ち込むことが予想される。	
	その他サービス業 [設計事務所] (代表取締役)	・土木に関して設計・施工の需要は一定程度続くと考えられる。予算措置が続けば景気の良い状態は続くが、途絶えると景気は後退すると予測される。民間の建築需要は、秋には、収まると予測されるため、景気は下降していくと推測される。	
悪くなる	—	—	
良くなる	—	—	
雇用 関連 (九州)	やや良くなる	人材派遣会社 (社員)	・企業が有能な人材採用を活性化するなかで、人材の水準が低い。育成研修や能力アップ講習の受講の問題でなく、構造的な教育論まで見返さないと労働力全体の底上げにはならない。
		人材派遣会社 (社員)	・福岡を中心とした求人依頼が堅調に推移している。
		人材派遣会社 (社員)	・今月も、当社への依頼求人が増えており、企業の求人誌掲載も多い。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・医療や住宅の業界は確実に需要が増大しており、慢性的な人手不足になっている。しかし、求職者のニーズとは合わないケースも多く、マッチングの問題は解決できていない。
		職業安定所 (職員)	・新規求人は主要産業のほとんどが前年同月比で大幅に増加している。また、建設業や製造業、医療・福祉は5か月連続で増加しておりしばらく堅調に推移する。
		職業安定所 (職員)	・今の新規求人の伸びは、今後もしばらくは続く勢いである。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	・経費を考慮して人事異動を控える企業も多く、欠員などが発生する要因もないため今後も派遣需要は低迷する。
		人材派遣会社 (社員)	・社員採用は増えてはいるものの報酬が増えているわけではない。
		人材派遣会社 (営業)	・企業の採用意欲に大きな変化を期待できない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・労働集約型の求人の採用が非常に厳しくなっている。また、建築業界でも求人需要はあるが、採用ができないままである。各業界でこのような状態が続くと仕事の新規受注が取れなくなるおそれが出てくる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・変わる要素がない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・秋には消費税増税の判断がある。導入されれば駆け込み需要が発生し、見送られれば、更に財布のひもが固くなり、生活防衛に備える。当面、「良い」「悪い」どちらでもとれる局面が続く。
		職業安定所 (職員)	・一部の大企業は、業績が伸びて賃金上昇しているが、企業のほとんどを占める中小・零細企業は賃金の上昇までは至っていない。賃上げがなければ、個人消費は伸びず景気の回復にはなかなかつながらない。
職業安定所 (職業相談)		・輸出型製造業については円安、株高により業績の改善がみられるものの、生産活動はまだ戻っていない。	
民間職業紹介機関 (職員)		・通常、8月は求人数が増加する傾向にあるが、新規求人数の割合については1割未満と低調である。また中高年向けの求人が予想以上に伸び悩み、転職者は苦戦を強いられている。今後についても求人数の増加は難しいと考える。	
民間職業紹介機関 (社員)		・先々の人材依頼は尻すぼみしている。コールセンターなどの需要はあるが、増員ではなく後任案件が多く、伸びがみえるものではない。	
民間職業紹介機関 (支店長)	・取引先からの10月以降の契約延長更新の可否連絡が遅い。これは取引先が迷っているためである。さらに、年度下期～年末にかけての追加契約の商談発生数が鈍いことが、懸念材料である。		
学校 [大学] (就職支援業務)	・求人依頼で来訪する企業のいくつかは、前年度より求人増の意向を示しているが、景気の動向に結びつくような顕著な動きにはなっていない。		
やや悪くなる	—	—	
悪くなる	—	—	