

11.九州（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<br>動向<br>関連<br><br>(九州) |                                  | 一般小売店〔生花〕<br>(経営者)   | ・地元の情報誌に掲載されたので来客数が増える。  |
|                            |                                  | 商店街(代表者)   | ・冬になり重衣料が売れる。  |
|                            |                                  | 商店街(代表者)   | ・年末商戦が始まるので景気は上向く。   |
|                            |                                  | 商店街(代表者)   | ・客の様子を見ていると、財布のひもが少しずつ緩んできている。   |
|                            |                                  | 商店街(代表者)   | ・年末商戦になり、商売人にとっての総決算なので総力を挙げて締めくくりたい。  |
|                            |                                  | 商店街(代表者)   | ・9～10月は天候不順で最悪の状況であった。今後は今よりは良い。   |
|                            |                                  | 一般小売店〔鮮魚〕<br>(店員)  | ・毎年悪いと言っても、年末は何とかなっているため、年末頼みである。1年の赤字を何とか黒字にする時期であり、年末に頑張っって利益を確保しなければならない。ここ何年も売上は減少する一方である。                                     |
|                            |                                  | 百貨店(営業担当)  | ・紳士婦人雑貨、ゴルフ用品や紳士婦人肌着、寝具・インテリア等、内向きの需要と美術・ワイン、健康食品、嗜好商品は好調が続いているが、海外ブランドは明暗を分けている。交換が遅れている友の会の商品券の北海道物産展・クリスマス・お歳暮等での使用で購入増加が期待できる。 |
|                            |                                  | 百貨店(販売促進担当)  | ・気温も下がり、重衣料が動き、年末年始に向けて良くなる。   |
|                            |                                  | 百貨店(マネージャー)  | ・冬の訪れが平年並みと予測されているため衣料品の落ち込み要素が少ない。高額品が好調で、外国人観光客も多い。  |
|                            |                                  | 百貨店(店舗事業計画部)   | ・年末年始の需要が高まる。日常の身の回り品の購買は慎重だが、特別な日に向けての消費は積極的で、宝飾品等を下見したり購入する客も見受けられる。   |
|                            |                                  | 百貨店(営業統括)  | ・上昇する株価と企業業績の好結果が見込まれるなか、年末にかけては傾向変動の回復期待が高まり、富裕層の購買増で全体の客単価が伸びる。  |
|                            |                                  | 百貨店(売場担当)  | ・当月は選挙と2度の台風を勘案してやや良くない。今後の天候要因については今よりはやや良くなる。化粧品が非常に良い。雑貨と食品がけん引して、衣料品が下落という状況である。   |
|                            |                                  | 百貨店(経営企画担当)  | ・9月は前年に比べ気温も低く、衣料品を中心に堅調であったが、10月は来客数が伸びず売上が低迷した。年末・クリスマス商戦に向けては回復する。  |
|                            |                                  | スーパー(経営者)  | ・与党の圧勝による政治の安定や東京オリンピックに向けての好転がある。   |
|                            |                                  | 家電量販店(総務担当)  | ・与党の圧勝に終わったお陰で、何となく景気が上向き、消費に好影響を与えそうである。  |
|                            |                                  | 家電量販店(広報・IR担当)   | ・大型家電製品の底堅い需要と新製品発表やテレビの買換え需要期が近づいてくること等により、若干上向きになる。  |
|                            |                                  | 家電量販店(従業員)   | ・寒くなり季節商材の需要が増えるとともに年末に向けて買換えが増える。   |
|                            |                                  | 乗用車販売店(販売担当)   | ・客単価は上昇しているので、利益高は上向いてきている。  |
|                            |                                  | 住関連専門店(経営者)  | ・株価が年初来高値を更新したとか景気回復の報道がされているが、地方での景気回復感を感じられない。また置き家具業界も同様に景気回復感を感じられない。  |
|                            | その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)               | ・年末に近づくにつれ、お歳暮時期になりコーヒーの消費量も増える。売上も増加する。   |  |
|                            | その他専門店〔書籍〕(副店長)                  | ・年末年始繁忙期を迎えるので、少し上向きになる。   |  |
|                            | 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) | ・現在の来客数減の原因が明確であり、今後は映画の影響が薄れ、年内に店舗が新規開店していくことから、来客数は確実に伸びていく。10月末現在、前月と比較して映画の影響は薄れてきている。 |  |
|                            | 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〕(従業員) | ・来客数、売上共に上昇傾向である。  |  |
|                            | その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)       | ・明治維新150年、大河ドラマと、当県にかかわる広報活動が活発になるため売上に貢献できる。  |  |
|                            | 高級レストラン(経営者)                     | ・年末にかけて忘年会や宴会が増え、また、来年は明治維新150年という材料が出ており良くなる。   |  |

|              |  |
|--------------|--|
| 一般レストラン（経営者） | ・これまでよりいち早く宴会プランを発信したところ予約状況が良い。今後の繁忙期に期待している。   |
| 都市型ホテル（スタッフ） | ・予約受注も順調に推移している。   |
| タクシー運転手      | ・総選挙も終わりと与党が安定多数を取った影響で、今後も景気は上向いていく。  |
| タクシー運転手      | ・タクシー利用客は順調に増えていることに加え、外国人観光客のタクシー利用が増えており堅調な状況は続く。  |
| 通信会社（営業）     | ・市場への新商品の投入及びそれに併せた販売促進活動を実施している。また、販売店への特別施策などを併用することで更に市場が活性する。  |
| 通信会社（営業担当）   | ・年明けからの大河ドラマ放送に向けていよいよ大詰めになってくる。   |
| 通信会社（企画担当）   | ・新サービスの投入により、特定需要の小規模市場の取り込みが期待できる。  |
| 美容室（経営者）     | ・美容師になる人が増えており、人口に対して美容師が多くなっている。3か月先は正月や卒業式があるので良くなる。   |
| 美容室（経営者）     | ・年末年始は忙しくなる時期であり、景気は少しずつ上向ってくる。服装が変わってくると髪型も変わってくるので売上が伸びる。  |
| 美容室（店長）      | ・今月は売上も伸びず客数も平均より悪かった。来月から年末にかけてボーナスが出て客も余裕が出てくるので、美容室にも活気が出る。   |
| 商店街（代表者）     | ・零細小売業者は、景気低迷のままである。インターネットの普及で販売力が増しているように思えるかもしれないが、価格競争で値下がりが続いている。   |
| 商店街（代表者）     | ・欲しいものはだいたい持っている、新しいものであれば購入するかもしれないといった状況である。収入が増えていないのが一番の要因である。また、購買意欲の低下も一因である。今後収入が増えるのであれば将来に対する不安がなくなり消費に結び付く。    |
| 商店街（代表者）     | ・年末に向けて季節商材の最盛期を迎える。購買意欲が活発になってくる。   |
| 百貨店（営業担当）    | ・株価は上昇しても、給与やボーナス支給額が減少見込みで所得が増えない。  |
| 百貨店（売場担当）    | ・売上や来客数も少なく、実感的な所得増もない上、冬のボーナスについてもあまり変化がないので、今と同じ状況が続く。   |
| スーパー（店長）     | ・雨や台風の影響で状況は読みにくいですが、今後も客の購買意欲は上がってくる。年末は読めないが今の状況だと良い。  |
| スーパー（店長）     | ・熊本地震の被害で閉店していた競合店が12月から開店するので苦戦する。贈答品も前年比で厳しく、今年の年末のお歳暮の状況が懸念される。青果、鮮魚も苦戦する。  |
| スーパー（総務担当）   | ・特売商品や催事でのまとめ買いはあるが、日常的な来客数・売上の動向はなかなか上向かず、消費の力強さが無い。  |
| スーパー（統括者）    | ・株価が上昇、円安が進行して好景気になりつつあるが、毎日購入する食料品については1円でも安いものを探している。  |
| コンビニ（経営者）    | ・将来の経済的な不安で無駄な買物はしない動きもあり、客単価は現状より下がる。   |
| コンビニ（経営者）    | ・景気とは関係なく、天候要因により飲料はあまり売れていない。   |
| 衣料品専門店（店長）   | ・年末の景気はそう変わらない。  |
| 衣料品専門店（店長）   | ・当地域の水害の復興が進まず、来客もほとんど期待できない。  |
| 衣料品専門店（店員）   | ・この先景気が良くなる兆しが全く見えない。  |
| 衣料品専門店（総務担当） | ・更に悪くなるかもしれないが企業努力で現状を維持する。  |
| 衣料品専門店（取締役）  | ・総選挙が終わり、与党圧勝と言いながら反対派も多いなかでの結果であったため、このところ景気が良くなることもなく、客の財布のひもは相変わらず固い。1月はセール時期のため利幅は少ないができるだけたくさん物が動くように企業努力をすることに尽きる。 |
| 家電量販店（店員）    | ・天候に左右されやすいが、現在の当地区の景気の悪さはそういった要因ではない。ここしばらく、来客数、販売数共に悪い状況がしばらく続く。   |
| 乗用車販売店（代表）   | ・変わらない。  |
| 乗用車販売店（総務担当） | ・新型車の自動ブレーキ等の安全装備が充実してきた。客に安全面を積極的に訴求し新車販売台数の増加につなげていく。  |

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| その他専門店 [書籍] (代表)                   | ・一般庶民に景気回復の実感はあまりない。  |
| ドラッグストア (部長)                       | ・大きな変動はない。  |
| その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)             | ・秋らしい気候となり、これから少しずつ寒さが増してくる。寒さに伴い、灯油の販売に期待したいが、やや高値傾向である。燃料油全般の販売については、11月の3連休、年末年始の需要に期待したい。   |
| 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) | ・国際情勢が大きく変わらなければ現在の好調さを継続できる。   |
| 高級レストラン (支配人)                      | ・2か月先の予約状況を見る限り上向きには捉えられない。   |
| 一般レストラン (スタッフ)                     | ・何も変わらない。   |
| 観光ホテル (総務)                         | ・復興需要の力強さが薄れている。  |
| 観光型ホテル (専務)                        | ・客の動きが良くない。   |
| 都市型ホテル (販売担当)                      | ・売上は伸びているが、大幅な売上増が見込めないのあまり変わらない。   |
| 旅行代理店 (従業員)                        | ・総選挙が終わったが、解散前とあまり変化はなく、不透明感がある。景気の回復は予測不明である。  |
| 旅行代理店 (企画)                         | ・客の動向を見ても、大きな変化はない。   |
| タクシー運転手                            | ・年末に向けて夜の需要が伸びてくるが、昼間のタクシー利用はあまり期待できない。   |
| タクシー運転手                            | ・良くなる要因も悪くなる要因もない。  |
| 通信会社 (企画担当)                        | ・現状でも引き合いは多いが、増減する様子はない。  |
| 競馬場 (職員)                           | ・現時点で変化する要因が見当たらない。   |
| 理容室 (経営者)                          | ・8月は良かったが今月は週末に台風の影響があり来客数が少なかった。これから少しずつ寒くなって来るので来店頻度が下がり売上も若干落ちる。   |
| 音楽教室 (管理担当)                        | ・生徒の募集をしてもあまり反応がない。   |
| 設計事務所 (所長)                         | ・公共工事の設計が主な仕事で、民間の仕事はほとんどない。公共工事の発注具合によって受注があるのでこの状態が3か月続く。良くも悪くもない。  |
| 設計事務所 (所長)                         | ・政府発表の景気判断が緩やかな上向きとなっているが、地方ではそうでもない。世界情勢が不安定な現状では不透明である。   |
| 設計事務所 (代表)                         | ・良くなる条件が見当たらない。   |
| 住宅販売会社 (従業員)                       | ・株価が高値で推移しているが、株価が上がれば景気が良くなるということでもなく、一般の人が実感できる景気まではまだ良くなっていない。   |
| 住宅販売会社 (従業員)                       | ・展示場への来場者数も横ばいで一定数の商談はあり現在の景気は継続する。   |
| 一般小売店 [青果] (店長)                    | ・これから涼しくなり地元の野菜、果物が出てくるが台風の影響がどれくらい出てくるのか中央市場が把握していない。厳しい状況が続く。   |
| 一般小売店 [精肉] (店員)                    | ・利益率の良い商品の入荷が滞ることが確実である。  |
| 一般小売店 [茶] (販売・事務)                  | ・今以上に売上が伸びることはない。客の購買意欲も薄く低価格である。   |
| 百貨店 (営業担当)                         | ・総選挙も与党の圧勝に終わった。政権が安定してきたということでやや上向いてくる。ただ、来月は米国の大統領の来日もあり、地政学的リスクも依然残っている。落ち着いていけば今後緩やかに回復するが、賃金が上がっていないということもあり、一般の客層の状況は全く良くなっていない。富裕層と外国人観光客がけん引しているというのが現状である。 |
| 百貨店 (業務担当)                         | ・客の財布のひもは日増しに固くなっている。最近では消費税増税前に買うという言葉をよく聞く。   |
| スーパー (店長)                          | ・近隣競合店が出店した地域では苦戦している。今後も新規出店計画があり価格競争はますます厳しくなる。   |
| コンビニ (店長)                          | ・経済全体は現在が良過ぎる。当店は来客数が一時的に増えているが、おそらく元に戻る。   |
| コンビニ (エリア担当・店長)                    | ・年末商戦にあたり、年賀状印刷、クリスマスケーキ、おせち料理、お歳暮等があるが、年々売上は減っている。特に年賀状を出す人の数が減少傾向にあり、それに伴い年賀状印刷も減っている。年末の売上は期待できない。   |
| 高級レストラン (経営者)                      | ・年末に近くなるが、11~12月は今の所まだまだ予約が少ない。このことから3か月先の景気もやや悪い。  |

|                            |                                 |  |
|----------------------------|---------------------------------|--|
|                            | スナック（経営者）                       | ・企業の団体利用が相変わらず少ない。月に1～2回利用していた法人客をこの1年見かけていない。景気以外の要因もあると思うが、町全体の人の流れも、個人消費にまだお金が回ってない印象を受ける。  |
|                            | 居酒屋（経営者）                        | ・原材料も値上げの話ばかりで厳しい状況が続く。  |
|                            | 都市型ホテル（スタッフ）                    | ・12月中旬以降の予約の動きが悪い。予約受注期間が直近になってはいるものの、ここ最近の動きと比べても鈍い。  |
|                            | 都市型ホテル（副支配人）                    | ・11～12月は、例年以上にコンサート等が予定されているが、1～2月は非常に弱い。団体等の大きな大会がない。   |
|                            | 観光名所（従業員）                       | ・閑散期に入ること客の入込数も減少し、それに伴い景気も落ち込む。   |
|                            | 競輪場（職員）                         | ・発売額の遞減が続いているなか、業界の対応が遅れ気味である。   |
|                            | 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） | ・介護事業者実態調査において、訪問介護事業、通所介護事業の利益率が4%台であったことを踏まえ、30年4月に改定がある介護保険法改定での影響が懸念される。   |
|                            | x                               | -  |
| 企業<br>動向<br>関連<br><br>(九州) | 農林水産業（営業）                       | ・季節要因が大きいですが、販売量は増える。  |
|                            | 輸送用機械器具製造業（営業担当）                | ・11月以降増産並びに新車立ち上げにより仕事量が増える。   |
|                            | 化学工業（総務担当）                      | ・年度末にかけて需要期となる。  |
|                            | 金属製品製造業（事業統括）                   | ・当社は建築設備の機器を製造しているが、東京オリンピック、外国人観光客の増加に向けてのホテル不足は否めず、受注に結び付いている。   |
|                            | 一般機械器具製造業（経営者）                  | ・客からの要望や問い合わせが多く、今後2～3か月は受注量が増える。  |
|                            | 電気機械器具製造業（取締役）                  | ・自社及び取引先においても受注状況は好調である。   |
|                            | 精密機械器具製造業（従業員）                  | ・前回同様、受注先工場が工事計画のため、作りだめを目的とした委託製品の受注量が増えている。  |
|                            | 通信業（経理担当）                       | ・下半期の10月以降3月の年度末にかけて受注量が増加する。  |
|                            | 金融業（従業員）                        | ・自動車関連企業の生産が増加してきているほか、ファーストフード店等の外食産業の売上も増加傾向にある。また、企業の新規求人が増加しており、雇用者所得も持ち直してきている。   |
|                            | 金融業（得意先担当）                      | ・足元ではまだ慎重姿勢を崩さない経営者が多いが、現在の経済情勢に鑑みて今後前向きな設備投資を含めた案件がある。現状が続けば新たな資金需要が生まれる。   |
|                            | 金融業（営業担当）                       | ・不動産、住宅会社を中心に今後も仕入れを計画している。それに伴い、営業状況が非常に良い。また住宅ローンの申込も増加傾向にあり、やや良くなっていく。  |
|                            | 不動産業（従業員）                       | ・賃貸物件の入居率が上昇しており今後も継続する。   |
|                            | 新聞社〔広告〕（担当者）                    | ・広告申込が若干多くなってきている。   |
|                            | 経営コンサルタント（社員）                   | ・価格に関係なく良い商品が幅広く売れている。   |
|                            | 農林水産業（経営者）                      | ・例年11月は12月を前に消費の落ち込みがあるが、今年は取引先の動きを見る限りそのような様子はない。12月は一番の需要期であるが、今のところ工場の稼働の影響のある原料の加工にも不安要素はない。ただ、近年人手不足が大きな問題となっているが、アルバイトを含め、12月の生産に支障がないよう努力したい。 |
|                            | 農林水産業（従業者）                      | ・市況単価は上がりそうだが、過去の負債が大きく、良くなるまでには時間が必要である。植物工場の台頭により、葉菜類が供給過多になりつつある現状を考えると、農業のエコシステムを抜本的に見直す時期がきている。   |
|                            | 食料品製造業（経営者）                     | ・一定の販売量が見込めている。  |
|                            | 窯業・土石製品製造業（経営者）                 | ・天候により状況が悪くなっている。中小零細企業は受注を獲得しなければならない。今の流通過程は変化してきており今後もうまくいかない。地域の祭りでも前年並みか少し落ち込んでいる。  |
|                            | 鉄鋼業（経営者）                        | ・以前に比べて荷動きが良い。建築等工事現場の進捗状況も回復しているようである。足元の新規契約は少ないが、今後も土木・建築共に物件は見えており、取引先があまり駆け引きをせず材料手配を進めることを期待したい。   |
| 電気機械器具製造業（経営者）             | ・今後もほぼ受注量は横ばいで推移する。             |  |

|      |                          |  |
|------|--------------------------|--|
|      | 建設業（経営者）                 | ・地政学的リスク以外は3か月先も変わらない。   |
|      | 建設業（従業員）                 | ・見積案件の少なさや人員配置できる人がおらず、なかなか受注に結び付けるのが難しい。  |
|      | 輸送業（従業員）                 | ・特に景気が良くなる理由がない。   |
|      | 輸送業（総務担当）                | ・運送会社の人手不足による影響が業務に大きく響いている。これまで仕分け作業等も依頼していたが、こちらで仕分けしないと引き取らないという運送会社が増えているため、こちらに負担がかかっている。仕分け作業員も人手不足気味で、集荷配送の時間に間に合わないことが増えている。今後年末に向けて荷動きが更に増えるため、大変不安である。また、採用事情も、究極の売手市場の割には学生の質が下がってきており、条件に合わない事象が増えている。 |
|      | 通信業（職員）                  | ・年度内の再生可能エネルギー関連の受注は続いて堅調に推移する。  |
|      | 金融業（従業員）                 | ・良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。   |
|      | 金融業（営業）                  | ・人手不足が解消できれば受注増加につながるが、その見込みは低い。決して水準は低くはないが、現状レベルでの景気が継続する。   |
|      | 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同月比91%と前年割れが続いている。好調業種はショッピングセンター、家電量販店等で、不調業種はマンション販売、健康食品、パチンコ等となっている。小売業・量販店のなかでもスーパーマーケット、衣料品家具等は不調だがディスカウントストアは比較的堅調に推移している。消費者の身近で景気の変化は見られない。   |
|      | 経営コンサルタント（社員）            | ・コンサルタント関係の仕事は急速には動かないという特徴がある。  |
|      | 経営コンサルタント（代表取締役）         | ・弊社のホームページのアクセス数や問い合わせ件数に変化がない。  |
|      | 経営コンサルタント（代表取締役）         | ・年末に向けて商売的に上向き時期になるが、あまり上向き様子がなく、当地で大幅に景気が上向きことはない。  |
|      | その他サービス業〔物品リース〕（支社長）     | ・年末に資金が必要な企業もあるので、銀行の貸出は増加するが、リース会社には声が掛からない。個人的にも年末年始に海外旅行を計画するような人が周りにいない。   |
|      | 繊維工業（営業担当）               | ・運送料と最低賃金の値上がりによって、ボーナスは減少してしまう。年末にかけて必要な分、11～12月はお金回りが悪くなる。   |
|      | 輸送用機械器具製造業（経営者）          | ・自動車メーカーの不正検査問題の影響がある。   |
|      | その他製造業〔産業廃物処理業〕          | ・中国の輸入割り当て更新の問題で来年の見通しが悪いいためか、日本国内の売買価格が相場どおりに変動していない。買手各社が足踏みしている。  |
|      | 建設業（社員）                  | ・下請工事でも手持ち工事のある業者と、ない業者の偏りが顕著に表れている。第3四半期、第4四半期の工事の発注は期待するほど見込めず、今は無理をしても下請工事を受注しておいた方がよい。   |
|      | 金融業（調査担当）                | ・不動産価格の高騰を心配する声をよく耳にする。  |
|      | その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役） | ・市町の調査や計画、設計業務に関する予算は、減少傾向にあり、9月の補正予算でも計上されているところが少なく、今後、新たな業務の発注は見込めない。これらを請け負っている調査やコンサルタント業務は受注が少なくなり、景気が悪くなる。  |
|      | x                        | -  |
| 雇用関連 | -                        | -  |
| (九州) | 民間職業紹介機関（社員）             | ・年末、年度末案件に向けた駆け込みの短期事務職の依頼が増加する。   |
|      | 人材派遣会社（社員）               | ・年末にかけて繁忙期になるが、縮小している企業も多く大きな増加は期待できない。  |
|      | 人材派遣会社（社員）               | ・求人数は増加することが見込まれるが、求職者数が減少しているため、成約件数の増加は当面望めない。   |
|      | 人材派遣会社（社員）               | ・求人数全体は落ちている。  |
|      | 人材派遣会社（社員）               | ・ここ数か月、派遣ではなく、人材紹介や紹介予定派遣の依頼が多い。また、求職者からもこういった求人はとても人気が出てきている。さらに、お歳暮の時期になり、例年依頼があった企業からも求人依頼がきている。  |
|      | 人材派遣会社（社員）               | ・年末や年明けには労働契約法で各社に動きがあるため、一時的に求人、求職に動きがあるように見えるが、就業形態が派遣から直接雇用に変わる可能性もあるので状況は今と変わらない。  |

|  |                       |  |
|--|-----------------------|--|
|  | 求人情報誌製作会社<br>(編集者)    | ・求人募集の多様化が進んでいるが、これといって決め手がない。一方、働き方改革に象徴されるように、労働条件の見直しも企業に求められる。中小零細企業の採用は厳しくなる一方である。  |
|  | 新聞社 [ 求人広告 ]<br>(担当者) | ・年末年始に向け、インフラの復旧・復興は更に進むが、あくまでも長期的に活用されるものであり、短期的あるいは単発的な盛り上がりはない。                       |
|  | 職業安定所 ( 所長 )          | ・年末へ向けて求人数は引き続き増加するが、求職者の動きが鈍く、傾向は変わらない。   |
|  | 職業安定所 ( 職員 )          | ・半導体製造業の中には、将来の需要増を見込んで人員の強化を図っているところもある。一方、介護やタクシー業では、採用難となっていることから外国人の雇用を検討している事業所もある。 |
|  | 職業安定所 ( 職員 )          | ・介護事業を営むタクシー会社の話だが、介護制度の変更により訪問介護の利用者が減少し、その結果、収益が見込めず介護訪問事業所の閉鎖を決定したと聞いている。             |
|  | 職業安定所 ( 職業紹介 )        | ・今後も求人数の増加と求職者数の減少で有効求人倍率は高い水準で推移する。   |
|  | 学校 [ 大学 ] ( 就職支援業務 )  | ・多くの中小企業においては、採用予定数を充足できておらず人手不足感があるようで、継続的に求人活動を行っている。ただし、景気動向と求人状況との関連性については明言できない。    |
|  | 新聞社 [ 求人広告 ]<br>(社員)  | ・新聞広告での求人案内の動きがやや鈍い。   |
|  | 職業安定所 ( 職員 )          | ・人材不足で、若干悪くなる。   |
|  | ×                     | -  |