

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<br>(九州) | 良く<br>なっている   | 商店街（代表者）                            | 来客数の動き | ・7月に発売されたプレミアム付商品券の効果などもあり、来街客数も単価も上がっている。景気は上昇していると言える。   |
|                |               | スーパー（業務担当）                          | 来客数の動き | ・8月末での閉店が決定しており、全館クリアランスセールを実施中である。通常の1.5倍の来客数で売上金額も伸びている。   |
|                | やや良く<br>なっている | 百貨店（営業担当）                           | 販売量の動き | ・梅雨明け以降、天候が安定して来客数が増えている。  |
|                |               | 百貨店（企画）                             | 販売量の動き | ・今春の駅ビル新規オープンで来客数が減っていたが、徐々に顧客が戻っている。ただし、商況は依然として厳しい。  |
|                |               | 百貨店（経営企画担当）                         | 販売量の動き | ・先月末より前年を上回る売上で推移しており、消費者の購買意欲に回復の兆しがみられる。客数・客単価ともに上昇している。   |
|                |               | 百貨店（店舗事業計画部）                        | お客様の様子 | ・長梅雨が明けて真夏日になると、UV対策商品や行楽用品などが顕著に動く。外国人観光客は今夏もコンスタントに増えており、これまで以上に幅広く品物を購入している。売上入店客数以上に売上金額が伸びている。    |
|                |               | スーパー（統括者）                           | 販売量の動き | ・売上も利益も好調であることから景気は良くなっていると考えられる。  |
|                |               | コンビニ（販売促進担当）                        | 販売量の動き | ・食パン、菓子パンの販売数量が上がってきている。   |
|                |               | 衣料品専門店（総務担当）                        | それ以外   | ・9月オープンを目標にリニューアル工事をしているのだが、8月前半にキャンペーンを行ったため、売上や客数などは例年に比べて増えている。                                     |
|                |               | 衣料品専門店（チーフ）                         | 販売量の動き | ・8月に入り、プレミアム付商品券を使う客の購買単価が上がっている。使用期限は1月までだが、客の使用頻度が高い。  |
|                |               | 家電量販店（店員）                           | 販売量の動き | ・8月に入って天候が回復したこともあり、売上の中心である大物商品のエアコンや冷蔵庫がしっかり販売できているので、良い傾向にある。                                       |
|                |               | 家電量販店（総務担当）                         | 販売量の動き | ・お盆前までの猛暑により、夏物商品の動きが非常に良かった。  |
|                |               | 家電量販店（広報・IR担当）                      | 販売量の動き | ・8月中旬まで、エアコンや冷蔵庫等の夏物家電の動きが良く、前年を大きく上回っている。   |
|                |               | その他専門店<br>[コーヒー豆]<br>(経営者)          | お客様の様子 | ・近くに大手企業が数社あり、夏の異動時期なのか新規の客の来店と購買が目立つ。   |
|                |               | その他専門店<br>[書籍] (副店長)                | 販売量の動き | ・プレミアム付商品券や多子世帯応援券の使用が増えており、台風が直撃した割に堅調である。  |
|                |               | スナック（経営者）                           | 来客数の動き | ・夏のボーナス以降、会社員の客数が増えている。ボーナスが良かったようだ。   |
|                |               | 観光型ホテル<br>(スタッフ)                    | 来客数の動き | ・近隣施設の世界遺産登録の影響で、宿泊・レストランともに順調に伸びている。宴会も前年に比べて大幅増となっている。   |
|                |               | 都市型ホテル<br>(販売担当)                    | 販売量の動き | ・宴席や宿泊、レストランは良い数字が出ているが、婚礼は前年をやや下回る状態が続いている。   |
|                |               | 都市型ホテル<br>(副支配人)                    | 来客数の動き | ・夏休みでもあり、家族連れやインバウンドが圧倒的に伸びている。  |
| タクシー運転手        | 来客数の動き        | ・東京や大阪、名古屋方面に就職した人がお盆で帰省するので、動きが良い。 |        |  |
| 設計事務所（所長）      | 販売量の動き        | ・仕事の引き合いや相談が増えている。                  |        |  |
| 変わらない          |               | 商店街（代表者）                            | 来客数の動き | ・例年になく猛暑となったが、当商店街では空調設備がない。客は高齢者が多いので来客数が減少している。またお盆明けは台風の影響で、魚、野菜が値上がりし、客の買い控えが多くみられた。               |
|                |               | 一般小売店 [生花] (経営者)                    | 販売量の動き | ・最近、物産館に出店したが、出店先では商品の単価が安いのでマージンを支払う必要があるため、販売数量は増えているが利益は上がっていない。8月は例年暇であるが、今年は、お盆用の花が売れたので少々忙しくなった。 |
|                |               | 一般小売店 [茶] (販売・事務)                   | お客様の様子 | ・猛暑で人の動きが少ないので、客足が伸びず売上に結びつかない。近所の商店街ではプレミアム付商品券でにぎわう所もあるようだが、こちらは冷えきった状態である。                          |

|                             |         |   |
|-----------------------------|---------|---|
| 百貨店（営業担当）                   | 来客数の動き  | ・夏休みの家族向けイベントと食堂街リニュアルオープンに来た客は多かったが、売上への効果はいま一つであった。台風の影響で、トータルの来店客数は減っている。8月を通してみると、日曜日の来店客数が減っている。土日よりも平日の方が来店数の伸びが大きい。紳士雑貨と婦人雑貨、紳士衣料は回復の兆しがしたが、主力の婦人衣料はまだ苦戦している。  |
| 百貨店（業務担当）                   | お客様の様子  | ・これまで夏のクリアランスは、最終価格になるとある程度の売上が見込めていたが、今年は最終価格でも客の反応はない。どうせ買うならこれからも使える品にお金を使いたいという客や、無駄な買物はしないという客が多い。   |
| 百貨店（売場担当）                   | 競争相手の様子 | ・売上見通しの前年比をみると、当店は100%、エリア内の百貨店や大型商業施設3店舗は、それぞれ113%、104%、99%である。また3か月前と比べると、当店を含む4店舗ともプラスになっている。当店は、3～6月は来客数が前年を割っていたが、7～8月は前年をクリアし8月は前年比102.2%である。客単価の前年比は非食品が102.5%、食品が104.2%である。購買率はやや落ちているが、購買数量は落ちていない。特にインバウンドが好調だ。 |
| スーパー（経営者）                   | 販売量の動き  | ・中国がきっかけになった世界的な株安や景気の後退が心配である。   |
| スーパー（店長）                    | 販売量の動き  | ・暑い日が続いた割には、季節商材の動きが意外に良くなかった。  |
| スーパー（店長）                    | 販売量の動き  | ・生鮮食料品以外の食料品や衣料品の動きが悪くなってきている。  |
| スーパー（店長）                    | 競争相手の様子 | ・青果は相場高の影響があり、前年比112%で推移している。競合との価格競争がある卵やしょう油、油など一般食品は、前年比98%と少し落ちている。食料品全体では101.2%で推移している。相場高の影響で売上は上がっているが、ポイントキャンペーンを行っている火曜日と土曜日以外は前年比を下回っている状況だ。今は、買上点数を増やすことに力を入れている。  |
| スーパー（店長）                    | 来客数の動き  | ・食料品は青果商材を中心に好調が続いている。しかし衣料品や住関連商品は買い控えが続き、不振である。   |
| スーパー（経理担当）                  | 販売量の動き  | ・ここ数か月の売上は、上向きの傾向である。今夏は雨も少なく、晴れの日が多い。飲料や乾麺などの売行が良い。  |
| コンビニ（経営者）                   | お客様の様子  | ・依然として客は必要な物以外は買わない。  |
| コンビニ（店長）                    | 競争相手の様子 | ・知り合いのコンビニエンスストアが、何店舗か閉鎖する。   |
| 衣料品専門店（店長）                  | 来客数の動き  | ・猛暑により、客がまったく来ない。   |
| 衣料品専門店（店員）                  | 来客数の動き  | ・お盆にかけて夏物セールはそこそこ売れたが、初秋物の立ち上がりがとても悪かった。全体に買上客数が増えなかった。   |
| 衣料品専門店（取締役）                 | お客様の様子  | ・セールが早めに収束し、月の後半は例年より涼しくなったので、秋物は動いた。ただ端境期なので、売上としては大きくない。  |
| 乗用車販売店（従業員）                 | 販売量の動き  | ・新車の買い換え客が買い控えをしており、なかなか受注が伸びない。  |
| 乗用車販売店（総務担当）                | 販売量の動き  | ・新型車の販売は堅調だが、それ以外の車種の売行きが鈍い。値引き競争があり、利益率の低下が悩みの種である。  |
| その他専門店<br>[ガソリンスタンド]（統括）    | 販売量の動き  | ・先月から燃料油の小売価格は下げ基調であったが、現在はやや下げ止まり感がある。販売量はほぼ前年並みである。顧客からは、夏の賞与が前年より増えた様子がうかがえる。カーケア商品販売についても、やや上向きである。   |
| ドラッグストア（部長）                 | 販売量の動き  | ・3か月前と同様に売上が計画値を上回って推移している。プレミアム付商品券の発行や、インバウンドの客が下支えしているようだ。   |
| その他小売<br>[ショッピングセンター]（広報担当） | 販売量の動き  | ・梅雨明け後は天候が良く、それに呼応して衣料品が堅調に推移している。食品や住居関連も夏物を中心に良い動きだが、売上は前年並みとなっている。   |

|           |                                  |        |  |
|-----------|----------------------------------|--------|--|
|           | 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〕(統括者) | 販売量の動き | ・物価高で売上が低迷している。インバウンドを取り込めている施設は前年売上を上回ることができているが、そうでなければ前年割れの状況となっている。                            |
|           | 高級レストラン(経営者)                     | 来客数の動き | ・お盆があり当店のよう企業向けの店はかなり厳しい。前半よりもお盆明けのほうは少しずつ客が入って、少し盛り返した。   |
|           | 都市型ホテル(スタッフ)                     | お客様の様子 | ・全国的なイベントが7月から開催されているが、客の流れをみても大きな変化がない。   |
|           | 旅行代理店(従業員)                       | 販売量の動き | ・桜島の噴火警戒レベルの引き上げや、台風などマイナス要素もあるが、国内旅行は好調である。海外旅行は9月の大型連休もあり連休が分散し、直近では前年を下回っている。                   |
|           | タクシー運転手                          | 来客数の動き | ・今月は猛暑でタクシーを使う人が多かった。イベントが多く、観光客も増えているので前年並みは維持できている。  |
|           | タクシー運転手                          | 来客数の動き | ・今月はいろんな催し物やイベントがあり、昼夜問わず、車が足りない時間帯が出るくらい稼働が良かった。  |
|           | 通信会社(企画担当)                       | 販売量の動き | ・季節変動以外に、販売量の変化がみられない。   |
|           | 通信会社(営業担当)                       | お客様の様子 | ・申込状況が芳しくなく、割安契約への移行を希望する客が多い。   |
|           | ゴルフ場(従業員)                        | 来客数の動き | ・今月は猛暑や雨でゴルフには適さない天候だったが、利用は前年並みだった。団体職員や公務員などの利用が少なく、週末はやや伸び悩んだ。                                  |
|           | 美容室(経営者)                         | 販売量の動き | ・天候不順などにより、数か月前から横ばいが続いている。数字をみる限りではそんなに上向きではないので、新しい景気対策等を必要としている。                                |
|           | 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) | 来客数の動き | ・現在は上向きでもなく、下向きでもなく、前年と同じ動きをしている。  |
|           | 住宅販売会社(従業員)                      | お客様の様子 | ・8月は猛暑と台風があり、土日の来客数が少なかった。景気がいい地域もあるようだが、九州の場合、末端の市民にまで届いていない。家を取得するには厳しい状況である。                    |
|           | 住宅販売会社(従業員)                      | 販売量の動き | ・販売量はほぼ横ばい状態が続いている。  |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者)                         | お客様の様子 | ・春先からの生活必需品の値上がりや、消費行動の慎重さに拍車をかけている。所得の格差が、客の様子に顕著に表れている。  |
|           | 商店街(代表者)                         | 来客数の動き | ・天候の不順や隣接するアーケードの撤去工事が長引いたこともあり、商店街の通行量が極端に減ってきた。  |
|           | 商店街(代表者)                         | 販売量の動き | ・当商店街のなかでも閉店する店舗が目立ってきたので、非常に危機感を持っている。  |
|           | 商店街(代表者)                         | 来客数の動き | ・8月に入って、来客数が激減している。当商店街の専門店の夏物セールが終盤に入ったことと、郊外大型ショッピングセンター間でセール合戦が起き、そちらに客が流れているのが原因であると分析している。    |
|           | 一般小売店〔青果〕(店長)                    | それ以外   | ・長雨と台風の影響で、全国的に野菜が不作だ。今後の見通しが立たず、価格が高騰している。たださえ売上が落ちる暑い時期に価格が高騰したため、厳しい状況である。この状況は、10月中まで続く見通しである。 |
|           | 一般小売店〔精肉〕(店員)                    | 来客数の動き | ・来客数が暑さとともに減っている。  |
|           | 一般小売店〔鮮魚〕(店員)                    | お客様の様子 | ・お盆で忙しかった店もお盆明けは厳しいようで、良い話はなかなか聞けない。魚種が少なく、思うような品ぞろえができない。   |
|           | 百貨店(営業担当)                        | お客様の様子 | ・天候の影響もあり、8月に入って伸びてきた。ただ、株の乱高下の影響で富裕層による高額商品の売上にややブレーキがかかっており、今後は厳しくなるという見方をしている。                  |
|           | 百貨店(営業統括)                        | 販売量の動き | ・8月に入り、セールで衣料品の動きが出てきたものの、年配者向けの婦人服の動きは弱い。   |

|                |                      |                                 |              |   |
|----------------|----------------------|---------------------------------|--------------|---|
|                |                      | コンビニ（エリア担当）                     | 来客数の動き       | ・前年と比べると、客数も客単価も落ちている。悪天候のせいもあり、季節商材の売行きが悪い。客の財布のひもは固く、売上が大幅に下がっている。  |
|                |                      | 衣料品専門店（店長）                      | 来客数の動き       | ・3か月前と比べると、来店客数が極端に少なくなっている。  |
|                |                      | 住関連専門店（経営者）                     | それ以外         | ・前年と比べると今は良くない。周りに聞いても同様で、売上は低迷している。  |
|                |                      | 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       | ・来客数のわりに販売量が増えず、売上が上がらない。火山や台風などの影響で、前年を下回っている。   |
|                |                      | 高級レストラン（支配人）                    | 来客数の動き       | ・前月より予約・来店数が減少気味である。  |
|                |                      | 一般レストラン（経営者）                    | 単価の動き        | ・来客数も前年及び前月より減ってきており、メニューの単価も下がっている。  |
|                |                      | 都市型ホテル（スタッフ）                    | お客様の様子       | ・客から景気が良いという話を聞くことが、以前より減っている。中国の景気の減速が影響しているのか、外国人観光客に3か月前の勢いはない。  |
|                |                      | タクシー運転手                         | お客様の様子       | ・昼のタクシー利用は少ない。夜は暑いので夜のピアガーデン帰りの利用者が少し増えた。だが昼よりややましな程度で、今は特に悪い。  |
|                |                      | 競輪場（職員）                         | 販売量の動き       | ・業界の販売総額に伸びしろがない。   |
|                |                      | 美容室（経営者）                        | 来客数の動き       | ・3か月前の5月は、子どもの日やゴールデンウィークなどのイベントがあり、それに合わせて美容室に来店する客がいるが、8月は特にイベントがない。  |
|                |                      | 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） | 競争相手の様子      | ・人員不足と4月からの介護報酬マイナス改定により、同業他社の第1四半期の損益は悪化しており、当社においても前年度から利益減の状況となっている。   |
|                |                      | 音楽教室（管理担当）                      | 来客数の動き       | ・これから秋にかけて転勤の時期になり、生徒数が減る。  |
|                | 悪くなっている              | 商店街（代表者）                        | お客様の様子       | ・客の購買意欲が低い。問屋や小売店が商売が成り立たず、店をたたんでいる。  |
|                |                      | 商店街（代表者）                        | 来客数の動き       | ・とにかく来客数が減少傾向にある。暑さやお盆の休みも大きく影響している。  |
|                |                      | 高級レストラン（専務）                     | 来客数の動き       | ・当地は台風や火山噴火、また中国の株価暴落などで客の動きが悪くなり、市内も客の数が増えない。  |
| 企業動向関連<br>(九州) | 良くなっている<br>やや良くなっている | -                               | -            | -   |
|                |                      | 繊維工業（営業担当）                      | 受注量や販売量の動き   | ・受注が多くなってきた。断らざるを得ないものもあるほどだ。   |
|                |                      | 電気機械器具製造業（取締役）                  | 取引先の様子       | ・引き続き車載関連の半導体の引き合いがきている。  |
|                |                      | 輸送業（総務担当）                       | 受注量や販売量の動き   | ・猛暑の影響か、物量自体は上向いている。ただし労基の規制が足かせて人手不足が起き、経営に深刻な影響をもたらしている。  |
|                |                      | 金融業（得意先担当）                      | 取引先の様子       | ・取引先の状況を聞くと、プレミアム付商品券の効果もあり、売上が増えたという声がある。当地区の主要産業である建設業においても徐々にではあるが、発注量が回復しつつあるようだ。マインドは良くなってきている。                  |
|                |                      | 経営コンサルタント（代表取締役）                | 取引先の様子       | ・積極的に人材を採用する取引先企業が増えている。  |
|                |                      | その他サービス業〔物品リース〕（支社長）            | 受注量や販売量の動き   | ・社有設備の更新案件が増えている。効率化目的の基幹系システムの更新や省エネ目的の熱源設備など、比較的高額な機械類も多く、前年よりも明らかに商談が増えている。  |
|                | 変わらない                | 農林水産業（経営者）                      | 受注量や販売量の動き   | ・例年同様、お盆前はスーパーや居酒屋などが順調で、注文に応じきれない状況であった。原料調達も前半は問題なかったため、工場生産は順調である。ただし、後半のお盆明けは販売量が少し落ちてきた。食品加工メーカーからの引き合いは、引き続き強い。 |
|                |                      | 農林水産業（営業）                       | 受注価格や販売価格の動き | ・国内在庫が少ないが、需要はある。現状維持である。   |
|                |                      | 食料品製造業（経営者）                     | 受注量や販売量の動き   | ・原料の端境期なので製造量は十分ではないが、比較的順調に販売できた。  |

|           |                        |              |  |
|-----------|------------------------|--------------|--|
|           | 家具製造業（従業員）             | 受注量や販売量の動き   | ・商業施設やホテルなどの出店が一段落している。先月までは出店リストが増えていく一方であったが、今月はやや停滞気味だ。全般的に悪くはないが、回復傾向は止まったようだ。                       |
|           | 化学工業（総務担当）             | それ以外         | ・当工場の製品は景気の影響等をあまり受けない。  |
|           | 電気機械器具製造業（経営者）         | 受注量や販売量の動き   | ・変わらない状況が続いているが、9月からは悪くなってくるのではないかと危惧している。現状を維持するために、新規の仕事を増やしている。                                       |
|           | 建設業（経営者）               | 競争相手の様子      | ・客の様子は変わらない。   |
|           | 建設業（社員）                | 受注量や販売量の動き   | ・現時点ではある程度、官公庁からの発注があるが、お盆前後はまったくない。このまま年度末に発注がずれ込むのではないかと心配である。いまの手持ち工事は、いつか完了する。早目に発注がないと、景気は一向に上がらない。 |
|           | 輸送業（総務）                | 受注量や販売量の動き   | ・特に変化はみられない。   |
|           | 通信業（経理担当）              | 受注量や販売量の動き   | ・マイナンバー関連システムの受注があり、業務は堅調であるが、その後の受注案件がみえてこない。   |
|           | 金融業（従業員）               | 取引先の様子       | ・3か月前と比べて、景気はほとんど変わらない。  |
|           | 金融業（従業員）               | 取引先の様子       | ・雇用・所得環境は改善してきているが、自動車の販売が伸び悩んでいる。百貨店・スーパーなどの売上は、ほぼ横ばいで推移している。   |
|           | 金融業（営業）                | 取引先の様子       | ・円安による製造業の国内回帰の動きが鮮明である。しかし、中国問題や朝鮮半島の不安定さから、株価が乱高下しており、景気の方角感がわかりづらくなっている。                              |
|           | 金融業（調査担当）              | 取引先の様子       | ・株安の動きはあるが、百貨店の売上はインバウンドに支えられており、以前好調である。  |
|           | 金融業（営業担当）              | 取引先の様子       | ・建設業、不動産業については売上が安定しているものの、小売業、サービス業など一般消費にかかわる業種では売上の低迷が続いている。  |
|           | 経営コンサルタント              | 受注量や販売量の動き   | ・9月開催の有料セミナーに向けてチラシ3千枚を配布したが、非常に反応が弱い。   |
|           | 経営コンサルタント（社員）          | 取引先の様子       | ・店舗拡大に取り組む企業が増えている。  |
|           | 経営コンサルタント（代表取締役）       | 取引先の様子       | ・客の話によると、飲食・宿泊業、タクシーなどは順調だ。中国人や韓国などの外国人旅行者だけでなく、日本人も含めて旅行者が増えている。  |
| やや悪くなっている | 窯業・土石製品製造業（経営者）        | 受注量や販売量の動き   | ・例年、陶磁器業界は夏の売上が下降気味だが、今年は前年よりも受注量・売上共に悪く、先がみえない状態が続いている。   |
|           | 金属製品製造業（事業統括）          | 取引先の様子       | ・納期の延期が増えており、受注残は増加傾向にあるが、売上に結びつかない。   |
|           | 一般機械器具製造業（経営者）         | 受注量や販売量の動き   | ・輸出に注力している取引先が多く、どうしても外国の景気状況に左右される。ヨーロッパ方面が不調で、中国が不安定。良いのはアメリカだけだが、円安がどのように影響するのかが大きな問題だ。               |
|           | 一般機械器具製造業（経営者）         | 受注量や販売量の動き   | ・通年、8月は受注量が落ち込む。今年は前年並みであった。   |
|           | 輸送用機械器具製造業（経営者）        | 受注量や販売量の動き   | ・当初の生産計画より減少傾向であるが、月々みると年末まで右肩上がりの生産数で推移していく。  |
|           | 不動産業                   | 受注量や販売量の動き   | ・分譲マンションなどへの問い合わせが以前に比べて減っており、販売にいたっていない。  |
|           | 新聞社〔広告〕（担当者）           | 受注量や販売量の動き   | ・売上を支えている「旅行」「通信販売」が、共に前年比80%台と大幅減である。旅行広告はタイのテロで、出稿キャンセルとなった。その分をカバーする大型出稿もなく、全体で前年比90%を切る見込みである。       |
|           | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | 取引先の様子       | ・市町村から委託を受けて調査や設計などを行っているが、地方創生の総合戦略策定などに関連する業務以外は予算化されておらず、受注ができていない。他の業者も同様で、自治体の調査や計画に関する業務に偏りがある。    |
| 悪くなっている   | その他製造業（産業廃物処理業）        | 受注価格や販売価格の動き | ・原油価格、株価、為替、どれをとっても下がる一方だ。このせいで金属相場が暴落しており、今後の見通しがたない。   |

|                      |               |                            |         |   |
|----------------------|---------------|----------------------------|---------|---|
| 雇用<br>関連<br><br>(九州) | 良く<br>なっている   | -                          | -       | -   |
|                      | やや良く<br>なっている | 人材派遣会社<br>(社員)             | 求職者数の動き | ・雇用が正規か非正規かに関わらず好調で、求職者が<br>少なくなっている。   |
|                      |               | 新聞社 [ 求人広<br>告 ] (担当者)     | 周辺企業の様子 | ・福岡市を中心に、北部九州は中国・韓国からの観光<br>客の増加が顕著である。大手ホテルでの宿泊は、韓国<br>方面からの旅行者が多く、また宿泊マナーも良い。今<br>後も増えていくだろう。 |
|                      |               | 職業安定所 (職<br>員)             | それ以外    | ・離職者のうち、事業主の都合で離職する者の割合が<br>例年と比較して減っており、また、今年度に入ってから<br>も減少傾向が続いている。新規求人数も着実に増加<br>している。       |
|                      |               | 職業安定所 (職<br>員)             | 求人数の動き  | ・新規求人数は前年比2.7%増で、2か月連続の増加<br>となった。  |
|                      | 変わらない         | 人材派遣会社<br>(社員)             | それ以外    | ・イベント運営を行っているが、協賛企業の集まりが<br>悪い。売上に直結しない事業には、予算はさけない状<br>況である。                                   |
|                      |               | 人材派遣会社<br>(営業)             | 雇用形態の様子 | ・非正規から正規雇用への雇用形態の改善が、確実に<br>広がっている。これは景気だけでなく、労働者派遣法<br>改正等の影響も考えられる。                           |
|                      |               | 求人情報誌製作<br>会社 (編集者)        | 求人数の動き  | ・取扱求人数が、前年を下回って推移している。同<br>業間の競争激化が背景にある。   |
|                      |               | 職業安定所 (職<br>員)             | 求人数の動き  | ・昨年の4～6月の新規求人数は10249件だが、今年<br>の4～6月は10024件で減少している。一方、新規求<br>職者も前年比で300人ほど減っている。                 |
|                      |               | 職業安定所 (職<br>業紹介)           | 求人数の動き  | ・新規求人数も有効求人数も横ばいか、わずかに減少<br>している。   |
|                      |               | 民間職業紹介機<br>関 (社員)          | 求人数の動き  | ・派遣依頼数は前年と同じで、動きは少ない。   |
|                      |               | 民間職業紹介機<br>関 (支店長)         | 求人数の動き  | ・求人数は減少していないが、増加してもいない。   |
|                      |               | 学校 [ 専門学<br>校 ] (就職担<br>当) | 求人数の動き  | ・人員確保の目標数に満たない場合、追加求人を繰り<br>返している企業もある。   |
|                      |               | 学校 [ 大学 ]<br>(就職支援業<br>務)  | 求人数の動き  | ・8月中旬以降、中小企業の採用が活発化している印<br>象がある。大手企業の採用活動が一段落したことを受<br>けて、内定辞退が多発しているのが理由で、景気動向<br>とは直接は関係がない。 |
| やや悪く<br>なっている        |               |                            |         |   |
| 悪く<br>なっている          | -             | -                          | -       |   |