

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信会社（企画担当）	・営業可能地域の拡大効果が販売量に寄与するため、やや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・毎年恒例のイベントが開催され、商店街もにぎわったが、購買につながらない。売上の減少は今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・客の様子をみると、将来への不安感の高まりから購買意欲が減退しており、来客数の減少が続いている。紳士、婦人服共に春物の売上が前年を下回っており、今後も厳しい。
		スーパー（店長）	・食品の売上や利益に急激な変化は起きていない。今後も消費者の内食化が続くため、大きな落ち込みはない。
		スーパー（店長）	・衣料品や高額品は買い控えが進んでおり、今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲がなかなか上がらず、売上も伸び悩んでいる。非常に厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向が強まっており、厳しい状態が更に続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・謝恩セールを開催するが、現状をみる限り、特売品や低単価の商品を購入する客が多い。食パンも売行きが良くなく、今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・冬物衣料のセール品の中から春の入学式や卒業式で使えるようなスーツを探している客が多くいた。入学式や卒業式用のスーツは、春物の立ち上がり時期の売上に響くため、この先も厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・高額な車両が全く売れず、1,500cc以下の小さな車が売れているが、利益が上がらないため厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・地元企業が新卒者を採用することができず、ギリギリの人員体制での運営を余儀なくされている。将来の雇用に対する不安が払しょくされ、消費マインドが回復するまでは厳しい。
		観光型ホテル（営業担当）	・域内同業者の販売料金が、今後も低料金になる。また団体客の集客状況も悪くなる傾向にある。
		都市型ホテル（副支配人）	・3月には団体客の予約があるが、4、5月の予約は全くない。特に、例年であれば既に埋まっているゴールデンウィークの予約状況をみても、まだ空室がある。
		旅行代理店（従業員）	・韓国を中心とした近場の海外旅行は、再度の燃油サーチャージ引き下げもあり、前年を大幅に上回っており、今後もこの調子で推移する。
		タクシー運転手	・タクシーを利用せず、歩いて市内に出る客が増えており、厳しい状況が続く。
		通信会社（業務担当）	・本格的な卒業シーズンとなり、来客数は増える。人気機種も発売されたことから、販売数はある程度増えるが、前年実績は下回る。
		ゴルフ場（支配人）	・周囲の企業の雇用状況や営業状況を見ると、個人消費は更に悪くなり、今後も厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・客の消費意欲が減退しており、厳しい状況が続く。
		理容室（経営者）	・高齢者や子どもが低料金の店に流れており、毎月来客数が減っている。今後も厳しい状況が続く。
設計事務所（所長）	・4月以降の契約につながる案件が全くない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・雇用情勢が悪化するなか、政府の景気対策等がどのくらい効果を表すか疑問であり、更に悪くなる。	
	百貨店（販売促進担当）	・催事等においても単価の下落が目立っており、衝動買いをする客もほとんどいない。3月決算がマイナスとなる企業が多いと予想され、ますます消費が減退される。	
	百貨店（売場担当）	・来客数は前年比1割減程度で推移する。近隣の商店街で店舗閉鎖、廃業する店が出てくる可能性があり、不安である。食品についてはさほど悲観はしていないが、衣料品はかなり低水準で推移する。	
	百貨店（業務担当）	・先行きに不安を持つ客が多く、しばらくの間、消費は回復しない。	
	スーパー（店長）	・近隣には紙面をにぎわす大企業や工場が多く、当店も今後大きな影響を受ける。ランドセルの売れ筋価格が、今年に入り前年比50%低下している。	
	スーパー（総務担当）	・前年並みで推移していた食料品がここにきて買上点数、単価共に少しずつ落ちている。今後も買い控え傾向は続く。	

		スーパー（企画担当）	・ 外食から内食への動きがあるものの、景気後退が進み、食材も買い控え傾向になるため、現状よりも厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 収入が増えない限り、消費は回復しない。
		家電量販店（総務担当）	・ 効果的な景気対策が早急に発表されない限り、消費マインドは停滞したままである。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 新車より中古車を探す客が増えている。中古車が品薄で仕方なく新車を検討するが、最低装備の低価格の車の購入となるケースが多い。この傾向は3か月先も変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・ 耐久消費財である家具の買換えサイクルが長く、厳しい状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	・ 送別会の時期なので3月末は少しずつ予約が入っているが、3月の中旬までの動きは鈍い。急に予約の入るケースも多くなっている。
		一般レストラン（経営者）	・ 3月の歓送迎会シーズン以降は悪くなり、5月の連休になると若干良くなっていく。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・ はがきを出しても客の反応はなく、店で飲食するゆとりがない。仕入れと売上のバランスが取れず、厳しい状況となっている。
		競輪場（職員）	・ 販売額は前年を上回っているが、前月比伸び率は、前年に比べ鈍化しており、厳しい状況が続く。
		設計事務所（所長）	・ 例年、年度末は行政の仕事が前倒しで発注されているが、今年は前倒しの仕事がない。また、民間も仕事の計画すら上がってこない状況で、今より悪くなる。
	悪くなる	百貨店（総務担当）	・ 消費回復の材料が全くなく、テナント企業の投資意欲が改善される見通しもない。
		百貨店（営業担当）	・ 定額給付金等消費の押し上げ要因はあるものの、企業の3月決算、春闘を経て、個人所得は来期以降、悪化が見込まれている。今後、今よりも消費は落ち込む。
		百貨店（営業担当）	・ 大規模な雇用調整により失業が増えており、消費意欲のある人が減少している。それが今後継続的に続く。百貨店自体も厳しいが、取引先もかなり厳しくなっている。
		百貨店（営業担当）	・ マスコミ等の報道により、客の買い控え傾向が続いている。
		百貨店（企画）	・ 身の回りで製造業従事者の厳しい状況を直接肌で感じる機会が増えている。客の消費に対する意欲は高まらず、ますます生活防衛型となっている。
		百貨店（営業企画担当）	・ 安心・安全や、食、健康、美容に関する商品については需要が増加しているものの、絶対数は小さく全体を押し上げるまでには至っていない。当面このような状況が続く。
		スーパー（店長）	・ 消費者は生活防衛の傾向を強めており、購入しても価格優先、必要最低限に抑える傾向はますます強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・ 客の様子を見た限り、今後も悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・ 客に購買意欲が全く感じられず、今後も悪くなる。
		家電量販店（店員）	・ 先月までは販売はそれほど悪くなかったが、今月に入り来客数が大きく減少した。売上向上のめどが立たない。
		乗用車販売店（従業員）	・ 新車の受注台数が伸びず、今後もこの状況が続く。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ 派遣切りの影響が今後ますます顕著に出てくる。正社員の削減も行われる可能性が高くなっており、その影響が懸念される。
		都市型ホテル（総支配人）	・ 郊外型ではあるが、地域最大のビジネスホテルの新規開業がある。客の需要が見通せない経済状況のなか、客は更に分散し、来客数は減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 解散総選挙が春ごろ行われることが予想され、出張客が減少し厳しくなる。
		通信会社（総務担当）	・ 将来への不安感から、新規加入者数が減少しているほか、契約数も伸び悩んでいる。事業計画も見通しが立たない状況であり、厳しい状況が続く。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（経営者）	・ 3、4月は取引先の工場稼働に必要な原料の発注があり、行楽シーズンや移動時期でスーパーや居酒屋の需要も期待できる。加工メーカーも国産志向や低価格志向で鶏肉の需要が出てくるため、やや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ バッテリーや太陽電池等、いわゆるグリーンビジネスには若干の動きが出ており、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 経営のスリム化を行っており、他社との競争には対応できる。また、太陽光という新分野については、期待できる。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	・例年並みには程遠いが、取引先が増産する。	
変わらない	農林水産業（従業者）	・消費については若干弱くなるが、飼料価格、灯油価格については据置きであるため、当面今の状態が続く。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注が激減しており、回復には長期間かかる。	
	金融業	・取引先の在庫状況が正常化に向かっている。今以上に景気は落ち込まない。	
	金融業（調査担当）	・取引先の様子をみると、急激な生産調整効果により、在庫が適正水準に近づき、生産活動が回復している。円高水準調整等による輸出企業の収益改善が期待される。しかし、本格的な需要の回復にはもうしばらく時間がかかる。	
	金融業（営業担当）	中小企業の経営者が1年先を見越した運転資金の調達を検討し始めており、当面景気回復は見込めない。	
やや悪くなる	農林水産業（営業）	・販売量は大きくは変わらないものの、販売価格が横ばいか下降傾向にあり、景気はあまり良くならない。	
	食料品製造業（経営者）	・新年度以降の南九州への観光客の集客状況は不透明であるが、前年と比較してかなり減少すると見込まれている。納入先の客単価が1～2割程度減少し、来客数の増加が見込めない状況で、売上は減少する。	
	窯業・土石製品製造業（取締役）	・3月決算を目前に赤字が発生し、株価も下がり金融機関の評価損が計上される。金融機関における貸し出しの引き締め等が今以上に強まり、中小企業は相当厳しくなる。	
	鉄鋼業（経営者）	・新規建築物件の減少で販売量が回復せず、価格も弱含みである。需給の均衡を保とうとしているが、メーカーは大幅な減産を継続しており、市況の低迷は今後も続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品全般に在庫調整の遅れが目立っており、大手・中堅企業共に前向きな見通しは全くなく、先行きの不透明さはますます増していく。	
	輸送業（従業者）	・メーカー及び各荷主は売上が伸びないなか、物流経費を削減する傾向にあり、厳しい。取引先が自主廃業をしたり、工場を減らしたりしており、倉庫の状況も厳しくなっている。また客からは値下げの要望ばかりで、景気が上向くような話は全くない。	
	輸送業（総務担当）	・全業種の荷動きが悪くなっており、しばらく出荷減少が続く。	
	通信業（職員）	・同業他社と比較すればそれなりの受注量があったが、来年度の受注減は避けられない。	
	不動産業（従業者）	・マンションの販売不振が続いており、当面この状況が継続する。	
		その他サービス業〔物リース〕（従業者）	・取引先企業の業績悪化による設備投資の先送りや白紙撤回等が相次いでおり、当面はこの状態が継続する。
悪くなる	繊維工業（営業担当）	・店の売上が上がらず、工場も仕事の受注が伸びないので悪くなる。	
	家具製造業（従業者）	・家具業界の今期決算は赤字が必至となっている。今期はまだ前半の貯蓄があったが、来期については最悪の環境からのスタートとなり、打つ手が無い。	
	金属製品製造業（企画担当）	・取引先の民事再生法適用申請や受注決定物件の納期延長、キャンセル等が相次いでおり、全く見通しが立たない。来年度の計画も立てられない。	
	建設業（従業者）	・公共工事の減少に伴い、民間工事での競争が激化している。低価格での受注を余儀なくされ、倒産件数が増える可能性もある。また、金融機関によるマンション業者への貸付が厳格化しており、景気は更に低迷する。	
	建設業（総務担当）	・2、3月にかけて仕事が終わるが、新規着工案件がなく景気は良くならない。	
	通信業（経理担当）	・物品取引量が売上の伸びに反して減少しており、今後もこの状況が続く。	
	広告代理店（従業者）	・新年度の経費削減は必至となっており、売上も減る。	
	広告代理店（従業者）	・広告の受注枚数は減少し続けており、特に雇用の悪化から求人チラシの減少が目立っている。流通部門ではチラシが有効な広告媒体であるという認識は変わらないが、広告費の削減等により折込サイズを縮小する等の対応をするため、金額ベースで売上金額が大幅に減少する。	
		経営コンサルタント	・消費者の買い控えが更に進み、卸・小売店の在庫は増える。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・大手企業のリストラ計画が本格的に実行され、4月以降中小企業の経営は更に悪化する。

		その他サービス業	・市町村からの道路建設等の発注が減少傾向にある。発注があっても、予算が以前の半分以下で組まれており、受注に見通しを立てることが難しい。価格競争も激しく、受注しても経営が成り立たない状況にある。福祉などの調査研究費も予算が組まれず、市町村によっては、自前でも調査されない場合があり、厳しい状況となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当者）	・この数か月は、新卒予定者の採用活動が活発になる。ただ、採用予定者数の拡大は、一部の業界を除いては期待できない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後の派遣契約についても、見直す企業が多くなり、新規求人も少ないため、失業者が増える。
		職業安定所（職員）	・12月以降大幅に新規求職者数が増加しており、今後とも厳しい状況が続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・過去最大の赤字決算を出す企業は、4月からの予算に対し、人件費を圧縮している。3月終了の派遣社員、契約社員が大量に雇用市場にあふれ、厳しくなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、第4四半期で利益確保をするが、今期はままならない状況である。このまま悪化の傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・3月の決算期で、資金ショートに陥る企業が出る恐れがあり、それが周辺に波及する可能性が大きい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞を始めとしたメディアの広告掲載について、赤字決算や雇用削減を理由に断る企業が多い。必要な物まで経費削減として出稿しないこともあり、経済の循環を考えると更に悪くなる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業が今後も見込まれる。
職業安定所（職員）		・解雇など事業主の都合により離職する人が増加し、企業が雇用調整のために休業を行う場合の助成金制度への相談も増えている。	
職業安定所（職員）		・新規求職者数の増加と新規求人数の減少が続いており、新規求人倍率及び有効求人倍率の一層の低下が見込まれる。また、雇用調整助成金についての問い合わせが多くなっている。	
職業安定所（職員）		・派遣・期間社員の雇止めは年度末にピークを迎えることが予想され、4～5月は求職者が大幅に増加する。結果として、消費動向の停滞につながり、景気は悪くなる。	
民間職業紹介機関（社員）	・決算期需要が一段落する5、6月まで契約終了、後任不要の動きが続く。		
民間職業紹介機関（支店長）	・春のバーゲンなど時季需要の情報すらない。既存取引先からは、新年度の価格の値下げ要請が続出しており、厳しい。		