

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	スーパー（店長）	・前年は客数や売上のピークは12月で1、2月より苦戦が始まった。この12月に持ち直しの傾向がみられており、来月以降も同様に持ち直しが予想される。ただし、所得の減少が実感されるようになれば、良くなるとは一概に言えない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・3か月後は、これまで1年間コンビニの売上を苦しめてきたタスポ効果の反動が、鹿児島県、宮崎県の先行導入地域で一巡するため、たばこの前年比の押し上げ、あるいは若干の改善が期待できる。相対的にたばこの売上構成比が高い部門の前年比が回復するということは、全体の回復も見込めるので、若干良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・例年3月は12月よりも上がってくるが、前年に比べるとこの12月が良かったので、3月も上がってくると予測する。3月は人の入れ替わりで若干金も動くため、的確な広告を打てばそれなりに来客数は伸びる。
		通信会社（企画担当）	・年度末にかけて引き続き通信サービスの提供エリアが拡大予定であり、今年度いっぱい販売量続伸が想定される。
		ゴルフ場（支配人）	・新年度は新政権の具体的な施策展開が徐々に現れ、消費マインドも上向く。
変わらない		商店街（代表者）	・消費行動が安い方に動いている。景気が悪いという報道があるとさらに拍車がかかり、客は物を買わない方向に動く。また、高齢者が金を持っていない印象を受ける。
		商店街（代表者）	・好転する要因が全く見つからない。まだまだ最悪の状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・景気への先行き不安から客の買物を控える傾向が続いている。店外受注での地方ギフトに関して、届け先1件当たりの購入単価は変わらないが、1人当たりの購入金額が減少している。地方からの来店及び購入控えがみられる。
		百貨店（営業担当）	・子ども手当等、直接消費を刺激する政策は消費者に理解され、それに対する期待も高まる。
		百貨店（営業担当）	・12月の賞与支給額が、全体として減少しているなか、不要不急のものは買わない意識が高まっており、当面の消費動向は厳しさが続く。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として消費者の財布のひもは固く、購買の際は厳選し必要なものしか買わない傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	・今後は90%半ばくらいが常時続いていく。クリアランスを前倒ししているので1月は若干厳しいが、2月にはNHK大河ドラマの影響で来客数が結構増えると見込まれる。
		百貨店（業務担当）	・手元に入る収入が減っているなかで、先に支払を延ばしたくないと言う客が多い。必要な商品を想定予算より低い価格なら買うという姿勢は今後ますます強くなる。
		スーパー（店長）	・客はかなりの節約志向になっている。特に嗜好品等が売れない。
		スーパー（店長）	・政権交代でもまだまだ流れは変わらず、消費が上がるような雰囲気は見受けられない。ボーナスの支給状況も悪く、必要な物以外は購入しないという状況が続く、安いものを選ぶ傾向がますます強くなる。
		スーパー（総務担当）	・今後ともデフレ傾向は続き、商品単価は今後とも下がるが、買上点数の増加はあまりない。
		スーパー（企画担当）	・消費者の購買意欲を駆り立てるような景気回復の兆しは見えず、むしろ更に財布のひもが固くなる状況を耳にする。
		衣料品専門店（店員）	・見通しは明るく感じないが、寒くなってきているので、冬物衣料がセールで売れる。
		家電量販店（総務担当）	・エコポイント制度の4月以降の詳細がはっきりしない。
		家電量販店（店員）	・エコポイントで盛り上がる需要は最終的に前倒しの需要であるので、これから反動が出ると懸念される。よって景気としては変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・エコカー減税・補助金の延長が決定し、来年の7～8月までは現在の販売状況が続く。
住関連専門店（経営者）	・今月より新しい企画の販売をスタートさせたが、軌道に乗るには時間がかかりそうである。また景気の冷え込みは当分続き、先行きは厳しい。		

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
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・12月の売上が前年同月比110%となるため、1月以降は反動で既存客の需要が減少すると予想される。ただし、新規客の増加が見受けられるので、売上の前年同月同様変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・物価が下がり気味で、客が少しでも安価な商品を探しているのがよくわかる。最寄品の消費は変わらないが、高額商品・嗜好品については節約される。敷地内にあるゴルフショップにおいても、中古品は売れているが新品の売上が思わしくない。
		都市型ホテル（総支配人）	・市場が好転するような大型イベントや出店計画等の情報を聞かない。
		都市型ホテル（副支配人）	・今後の会社の出張等もできる限り減らすという風潮になっている。
		旅行代理店（従業員）	・1～2月も出控え傾向となり、来店、電話、Web予約共に少なくなる。団体旅行も全く影を潜めている状況であり、今後もこの傾向が続く。
		タクシー運転手	・今のように世の中の動きがわからない状況では、皆金を使わないので、我々の業界では当分景気が上向くことはない。
		通信会社（業務担当）	・1月上旬までは初売りの流れで販売増が期待できるが、中旬以降は春のキャンペーン待ちの買い控えで大幅に売上は落ち込む。
		通信会社（営業担当）	・ここ数か月、法人客の携帯電話購入台数が減っている方向にある。この傾向が今後も続く。
		テーマパーク（職員）	・2月のプロ野球やJリーグ等のスポーツキャンプ時期の需要と、1月からの春プランの仕掛けに期待する。しかし、とりまく経済環境下では、売上は例年並みとなる。
		ゴルフ場（従業員）	・来場したプレーヤーから直接話を聞くと、プレー料金を安くすれば来るという状況がさらに強くなってきている。政府の対策に対して不透明感があり、金を貯蓄に回す傾向から消費意欲がなかなか高まらないなか、特に娯楽部門はしばらくは上昇気流には乗らない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・3、4月は卒入学、就職と何かと金がかかり、財布のひもが一層固くなるため景気が良くなることはない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・周りの状況からも、今後も景気回復の期待は薄い。来客数、購入単価ともに低下している現状はすぐには戻らない。
		百貨店（企画）	・米国の大手金融機関の破たんから1年以上経過したが、雇用及び労働条件の改善兆しが見えないなかで、購買力の疲弊度合いがますます高まっている。消費者のニーズは、生活の余裕がなくなっているなかで、ますます低価格志向に拍車がかかっていく。ただし、新型インフルエンザの感染がピークを過ぎたことが小さいながらプラス要因である。
		スーパー（店長）	・収入が減り、ますます節約志向が高まる。必要品以外は買わないという消費者心理が多く働く。
		スーパー（総務担当）	・全体的にこの景気回復はまだまだ見込めず、消費者の所得そのものが低くなるので、購買意欲はもっと悪くなる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・全体的に景気が悪いなかで、この先客数や買物量が増える見通しがつかない。
		家電量販店（店員）	・2011年にアナログ放送が終わるため、薄型テレビがよく売れているが、その他の家電製品が売れていない。特に今の経済情勢が不透明で先が見えず、客は財布のひもが固くなっているため、景気は3か月後も悪化する。
		高級レストラン（経営者）	・1、2月の予約状況はまだまだ芳しくない。大変厳しい年の始まりとなりそうである。
		観光ホテル（総務担当）	・年末に賞与を削減する企業が増えたが、その影響で個人消費がさらに冷え込む。
		観光型ホテル（スタッフ）	・1～3月の予約状況が前年に比べ悪いため、今後も景気は悪くなる。
		タクシー運転手	・とにかく客の財布のひもが固い。少しでも節約しようと途中までバスに乗り、それからタクシーを利用するというパターンが増えている。
		美容室（経営者）	・卒入学シーズンになるが、消費者はあまり金をかけられないため、ぜいたく品感覚の美容に対する支出はかなり減らされる。
		設計事務所（所長）	・従来なら年度末を迎えるに当たりそこそこ設計の仕事があるが、今のところ予定がないので、年度末に向かって悪くなる。

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
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・土地政策、税金面に全く動きがないので、土地を求める客も少なくなり、設備投資自体も減ってくる。企業も土地を取得しないし、一般の方も住宅を建てようという意欲もなくなっているため、景気は悪くなる。
		商店街（代表者）	・安売り合戦で各店とも頑張っているが、それでも販売量、販売額は減少し、利益は薄い。この状態が続くようであれば、零細店は倒産、廃業せざるを得ない。
		百貨店（営業担当）	・1人当たりの買上単価も前年に比べ1割ほど下がっており、この傾向はますます強くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・デフレ状況の継続で、食品製造販売の利益がなかなか伸びていない。このまま続くようであれば、給料カットとリストラへの兆候が進む。価値あるものは価値ある値段で売らない限り正常化しない。消費者は安い方が良いが、製造販売の立場からは厳しい状況がまだまだ続く。
		衣料品専門店（店長）	・歳暮時期なので、ボーナスと年金が重なる月半ばに恒例の商店街売り出しに併せ、当店でも売り出しをかけたが、空振りに終わった。客の消費マインドは冷え切っている。この傾向は当分続く。
		通信会社（総務担当）	・今後の景気は2番底が来ると言われるなかで、加入者の解約や視聴料金の未納者が増加している。政府の緊急の景気対策を望む。
		理容室（経営者）	・売上が前年比で5～8%減となっている。本来なら年間のなかで今月が一番忙しくなるが、全く良くないので、1、2月は例年以上に悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の先行きは、9～11月の時点では年度替わりで2番底が来ると言われていたが、現在のところそのような危険性の状況は全くない。先行きも多少明るい兆しが見えてくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注は見通しが立っている。その間に新規事業として2件の事業が立ち上がっており、一般的にやや良くなっていく。受注量の確保はできたが、利益の増大につながるような工夫、改善が必要である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車新車量産開始のため、やや良くなる。
		輸送業（従業員）	・既存客の景気の上昇は考えにくいだが、さまざまな業界からの引き合いや話が来ており、案件によっては新規客の獲得につながることもある。確かに不況ではあるが、営業の仕方によってはいい話に持っていける状況なので、そこまで悪いわけではなく、やり次第では状況は良くなる。
		金融業	・製造業の年明け以降の受注は具体化していないものの、大手販売先からは増加する感触を持っている。中国向け輸出品を中心に、現在より10～20%程度売上は増加する。それでも損益分岐点ぎりぎりの水準であり、停滞感が残る。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・納入先の客数は前年からかなり減少しており、客単価にはわずかな増加がみられるものの、全体としては大幅に後退している。比較的安価な商品が売れており、余分な物は買わないという傾向が見受けられる。当分の間、売上の増加につながる環境にはなく、苦戦を強いられる。
		繊維工業（営業担当）	・来年3月までは今のシーズンと同じなので、まず良くなるはならない。海外生産に受注をほとんど取られている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現状の状態からすると、商社の注文の状態はほとんど先の見通しが立たず、新商品にもあまり迫力が感じられない。来年はこちらから企画品や安い商品を打ち出して不況を乗り切りたい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の受注残が2か月先になくなるが、その頃に新規の金型の受注の話がある。ただし、単発の案件ばかりで、回復感がなく、一進一退である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の声などから、これ以上受注量の伸びが増える事は考えられない。また、不況業種から新たな業種への事業展開から市場の値崩れが起きており、この傾向はまだ続く。
		輸送業	・デフレスパイラルで気持ちまで縮んでしまい。財布のひもはさらに固くなりそうである。
		通信業（職員）	・当社情報通信分野においては、今年度いっぱい受注量が確保できる見込みであるため、今の傾向が今後も続く。

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
		金融業（調査担当）	・中国など外需の回復により生産活動は持ち直すことが見込まれるが、雇用情勢や所得水準は依然厳しく、景気が上向くまでには至らない。
		不動産業（従業員）	・市内でのオフィス需要の低迷が続くため、今後は悪くなる。
		広告代理店（従業員）	・12月の広告受注枚数は、クリスマス・年末商戦が思いのほか活発だったため、この3か月に比べれば比較的順調で、前年同月比96%まで回復し、減少幅が縮小した。ただし、今後の見通しは、回復するまでは至らない。
	やや悪くなる	農林水産業（経営者）	・例年でも1、2月は極端な落ち込みとなるが、今年度はそれ以上の落ち込みとなりそうである。価格が高い商品が敬遠される現状からすると、価格も大きく値崩れしそうである。いずれにしてもデフレ傾向から脱却しないと消費拡大につながらない。
		家具製造業（従業員）	・この先公共事業も減り、民間の設備投資も大幅に減っていく。今後1年間で全く読めない環境下で打つ手がない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現状の生産量と比較して減少傾向の計画が出てきているため、今後は悪くなる。
		金融業（得意先担当）	・融資の申込動向等をみると、後ろ向きへの対応が多かった。また、12月に施行された中小企業等金融円滑化法の問い合わせが寄せられており、今後返済が厳しい取引先に対する同法の施行に則った形で対応していかざるを得ず、当面厳しい状況が続く。
		金融業（営業担当）	・中小企業の借入金返済額軽減の相談や、個人の住宅ローンボーナス返済の延滞が今後増えてくるため、景気は悪くなる。
		その他サービス業 [物品リース]（従業員）	・取引先の景気低迷に伴う企業業績、資金繰りの悪化等から、延滞発生が増加、小口倒産の増加等が再び始まっており、年明け以降はそれらの更なる増加が見込まれるため、悪くなる。
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・国内の建設需要の回復が望めず、今後公共工事の新規発注が抑制されれば、今まで以上に需要は減退することが確実である。建材関連に携わる企業は2番底ではなく3番底に直面しそうな危機的な状態になっている。
建設業（従業員）		・公共工事の前倒しも大方終了し、減少傾向にある。また、来年度予算も前年比数%カットで厳しさが増すと見込まれる。マンション建設も業界の大不況で期待できない。個人消費も経済の先行き感が不透明で抑制されているので、景気は悪くなる。	
建設業（社員）		・年度内の発注はほぼ終わり、繰越工事が発注されれば2～3か月後も良くなるが、今の段階では、不安要素が強い。	
経営コンサルタント		・卸、小売店ともに安売りをしている。これに消費者は飛びつくため、利益が確保できない状況である。また、消費者は飲酒量を減らしており、有名焼酎も価格を下げている。この傾向が今後も続く。	
その他サービス業		・景気対策として失業者の緊急雇用事業が市町村から出されており、国の全額補助の事業であるため、市町村はこれを利用する傾向にある。しかし、契約額の70%以上を総人件費とし、契約額の50%以上を失業者の新規雇用の人件費としなければならないため、受注する業者は、受注額の半分で技術的な仕事をしないといけなくなる。業者の負担がかなり大きくなっており、建設コンサルタントは景気が良くなる見込みがない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年度末に向けて需要がありそうな企業が多くある。事務だけでなく、工場内の軽作業等でも問い合わせ等がある。
	変わらない	新聞社 [求人広告]（担当者）	・現状から良くなるとは思えないが、地元サッカーチームがJ2に昇格する話題もあり、スポーツ等での地域の盛り上がり景気の起爆剤になるよう期待したい。
		職業安定所（職員）	・パート求人数に若干の回復傾向がみられるものの、人員整理の状況や求人意欲の面から見ても、このまま回復につながるとは考えにくい。
	職業安定所（職員）	・当月の新規求職者数は前年に比べ減少したが、年末に事業所閉鎖や従業員の一部解雇を実施するとの情報もある。また、新規求人数の動きを見ると、求人意欲は低調なまま推移しており、景気回復の兆しが見えてこない。	

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
		学校〔大学〕（就職担当者）	・平成23年3月卒業予定者対象の求人が数多く届けられる時期であるが、採用担当者からは、採用予定者数の増加を考えているという話題が聞かれない。反面、その時期の景気の状態等により採用数を考える企業もあり、人の採用は極めて慎重である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年が明けても状況は変わらず、価格の低下に全体が慣れてきて、安価が通常価格となっていく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・3月に市内中心部に新しい商業施設ができ、求人を期待したいところだが、企業のほとんどが首都圏等からの進出で、地場の当社には受注のチャンスがない。
		職業安定所（職員）	・失業率が最悪の状態に推移している。求職者数が高い水準にあり、雇用の悪化、所得の減少で個人の消費意欲が低下している。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・国内での消費喚起ができない限り経済は動かない。加えて55万人の新卒者の40%がまだ内定してない現実深刻で、春先にそれだけの将来に希望をもてない青年を放出することが今後大きな負の遺産となる。
		人材派遣会社（社員）	・年度末に事業所を閉鎖する企業もあり、依然として厳しくなる。
		民間職業紹介機関（社員）	・労働者派遣法改正案が新聞雑誌に報道され、顧客もその対応のためか、詳しい情報を欲しがっている。今後、外部労働力にどの程度依存していくのかについて、客も見えない状況で決算期を迎えるため、4月以降の更新案件は例年ほど出ていない。むしろ終了するケースが多い。
		民間職業紹介機関（支店長）	・労働者派遣法改正論議が前年の年越し派遣村や派遣切りを再び連想させ、客のマインドをさらに冷え込ませた。来期の予算が立たず、余剰人員の整理が実行されている。