

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 (九州) | 良くなる やや良くなる | 理容室（経営者） | ・12月は年間で一番客が動くので、景気は良くなる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・印刷物の注文が増加すると予想される。また、レーザー彫刻等大口の契約が来月から始まるため、景気は間違いなく良くなる。当社は割引サービスやキャンペーンは組まない方針のため、小売は下降する。しかし、小売は加工業務の商品紹介の窓口と考えているため、想定内である。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・新たな販売チャネルを獲得しないと厳しい状況となるが、12月はクリスマスや正月前の花等の需要が見込まれる。 |
| | | スーパー（業務担当） | ・例年、年末へ向けて家電や衣料等の防寒関連商品が動き出し、全体的な売上動向は回復する。今年は一気に気温が変化する予測があるので、販売機会のタイミングを逃さなければ、大きな需要が見込まれる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・年末年始はお金が一番動く時期であり、今より景気は良くなる。 |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | ・近くにできたスポーツジムの客の間で当店の認知度が上がっており、来客数、客単価が少しずつ上がっている。それに伴い、おでんのキャンペーンや客の買物に応じたくじのキャンペーン等もあり、これから2、3か月は来客数、客単価共に伸びる。 |
| | | 衣料品専門店（チーフ） | ・2、3か月後は来客数が減少するが、単価が高く、買上率が高くなっているため、景気は回復する。 |
| | | 家電量販店（企画・IR担当） | ・スマートフォンやタブレット、新型パソコンが出てきており、年末年始に向け、需要が盛り上がる。 |
| | | 家電量販店（従業員） | ・寒くなり暖房器具が売れるようになると、年末年始で家電製品の買換需要が出てくる。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（地区支配人） | ・ビル周辺の歩道の整備やアクセスデッキの開通等が計画されており、人の流れが大きく変わることが予想される。3か月先は人の動きが活発になる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・例年と比較しても団体の予約状況が良い。 |
| | | 通信会社（販売部） | ・新商品発表後の来場者の動向は低調であったが、12月のボーナス時期から年末年始にかけて、例年を振り返ると好転する。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | ・夏に発生したエルニーニョ現象は弱まりつつあるが、寒冷期の12～2月の気温は平年より高めと予報されており、来客数の増加を期待している。一方、経済の先行き不安で消費をセーブする客が多く、少しでも厳しい天候があるとプレーをキャンセルしてしまうので楽観視はできない。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・今から11、12月については需要が増え、景気は上向きになる。1月になればその需要が一段落する。ただ毎年のことであり、景気はあまり変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・客単価の高低が両極端になっており、来客数で稼げる中間層の動きが鈍く、景気はやや悪い状況が続く。 |
| | | 商店街（代表者） | ・商店街の中心部でも過疎地のような状況で、先行きは真っ暗な状態が続く。 |
| | | 商店街（代表者） | ・冬物商戦、年末商戦に期待したいが、先行き不安から購買力をかき立てる要素は少ない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・小さい商店街では大型スーパーの値段と比較され、商店街は高いという認識の客が多い。今は買いやすい価格設定や商品仕入れに力を入れている店も多々ある。これからは個店の努力や組織の活動が大切になってくる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・景気が良くなる要因はないので、悪いまま現在の状況が続く。 |
| 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | ・魚の入荷量が少ないのに、魚価が上がらず、景気が良くなる気配がない。 | | |
| 一般小売店〔精肉〕（店員） | ・個人客向けの販売は堅調であるが、駅ビルのリニューアル効果が薄れており、同ビルのテナント向けの卸売が減少する。 | | |
| 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | ・冬場に向けて売上は多少上がるが、大量に仕入れている夏場の在庫を処分する売出しで乗り越えていきたい。景気低迷はまだまだ続き、先行きへの不安は大きい。 | | |
| 百貨店（売場主任） | ・11月以降は防寒衣料が動き出すと思われ、一部ニットアウターのような昨年にはなかったトレンドアイテムがみられる。ただ、全体を押し上げるほどではないと予測される。 | | |

| | |
|----------------------------------|---|
| 百貨店（営業担当） | ・気温の問題もあり、購買行動が1か月ずれている。秋冬物が動き出すのは11、12月くらいではないかという期待を込め、今の状況が継続していく。ただ景気は良くはならない。将来、消費税増税問題も含めて、先行きに不安定な要素がたくさんあるため、消費は鈍る。 |
| 百貨店（売場担当） | ・暖冬になると言われているので、単価の高いコート関係やジャケット等が売れなくなり、単価の低いニット系等にシフトするため、客単価が落ちる。来客数は今月対策を打って前年比1%減となっており、前年を上回ることはおそらくない。客単価の定価傾向が続くと、売上は当然落ちる。 |
| 百貨店（企画） | ・高額品は順調であるが、デイリー品は停滞している。今後もこの状況が続く。ファッション消費は一過性であるが、動く可能性もある。 |
| 百貨店（営業統括） | ・諸外国の動向や外交課題、経済の停滞、政治の不透明感等、消費者の購買を刺激する材料が乏しい。今後も厳しい状況が続く。 |
| 百貨店（営業政策担当） | ・九州では比較的早い時期に気温が低下し、秋冬物の動き出しが心配していたより早く、少なからず期待できる。その反面、政局への関心が高まっており、より堅調な消費が見込まれる。 |
| 百貨店（売場担当） | ・11、12月の冷え込み次第であり、気温が下がり、冬物衣料や冬物用品が売れば、店頭は活気付く。 |
| 百貨店（業務担当） | ・これから大きく売れて、全体を押し上げるような商材は見当たらないが、消費マインドを冷やす要素もない。気候に左右される面もあるが、必要な商品に関しての買物をセーブする様子はみられない。 |
| スーパー（店長） | ・競合相手が5月に新店し、売上は6、7、8月と順調に上がっていたが、9、10月は少し苦戦している。当店では衣料品が寒さの影響で少し売れている。食料品は前年並みで推移している。 |
| スーパー（店長） | ・ここ2、3か月はそんなに変わった状況はなく、伸びる要素も、景気が回復したという状況もあまり出ていない。このまま年末に向かう。 |
| スーパー（総務担当） | ・競合店との価格競争が継続する。冬物のヒット商品となりそうな商品も今の所、見当たらない。 |
| スーパー（経理担当） | ・景気の良し悪しを判断する材料が少ない。 |
| スーパー（売場担当） | ・販売単価が下がっており、販売量が変わらなくても売上は下がる。今後もこの状況が続く。 |
| コンビニ（経営者） | ・良くなる材料が全く見当たらない。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・景気回復の兆しは全くみえず、客は無駄を省き、消費に回さない風潮があり、厳しい状況に変わらない。公共料金、また税金等も含めて国の対策を求めたい。 |
| 衣料品専門店（店長） | ・今月いっぱい商店街工事が続くので来街者が少ない状況が続く。 |
| 衣料品専門店（店員） | ・客の購買意欲が上がっていない。フリー客が増えないので、今後にも期待できない。 |
| 衣料品専門店（取締役） | ・3か月先は1月のセール時期になり夏のセールよりは単価が上がる。景気が良くなる材料は政治において1つも無い。1つでも物を多く売るといふ地道な努力しかない。 |
| 乗用車販売店（従業員） | ・どうしても買換えが必要な人以外はそのまま手持ちの車に乗り続ける人が多くなる。 |
| 乗用車販売店（総務担当） | ・新車販売が上向く好材料がなく、2、3か月先も現在の状況が続く。利益確保が大変厳しくなる。 |
| その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者） | ・これから11、12月と年末を迎えるにあたって、コーヒーの需要が伸びる。特に年間を通して一番コーヒーの出る量が増え、進物や歳暮商戦も始まる。量的には変わらないが、昨年と比べると1人当たりの購入単価が上がっており、売上はやや伸びる。 |
| その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | ・晩秋から初冬に移行していく季節に入り、暖房用灯油の小売販売が見込める。灯油価格は昨年並み程度が見込まれ、給油所における灯油を含めて冬型商品の販売に期待したい。 |
| その他専門店〔書籍〕（代表） | ・相変わらずデフレの兆候が解消されない。今後も厳しい状況が続く。 |
| 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） | ・消費マインドの低下は否めない。 |
| その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当） | ・尖閣諸島や竹島問題等の海外事情が悪いなか、消費税増税の影響もあり、消費マインドは低迷し、景気は更に悪化する可能性がある。決して良くなる環境ではない。 |
| 高級レストラン（支配人） | ・来客数、単価共に横ばいが顕著である。今後もこの状況が続く。 |

| | | |
|--------|--------------|--|
| | 観光ホテル（総務） | ・売上予測が変わらない。 |
| | 観光型ホテル（スタッフ） | ・宿泊に関しては、尖閣問題が発生してからインバウンド、特に中国の予約がパタリと止まった。韓国の観光客も少なくなっている。 |
| | 都市型ホテル（販売担当） | ・景気が良くなる要素が全く見当たらない。 |
| | 都市型ホテル（副支配人） | ・中国、韓国等のインバウンドが減っており、観光客の総量が減っているため、客が減っている。 |
| | 旅行代理店（従業員） | ・年末年始の予約は、海外、国内共に前年をやや下回る。 |
| | タクシー運転手 | ・11月の県外客の予約状況は大変良いが、駅近くの大型工事関係で地元の客の流れが全くなく、夜の売上が大変悪く、先行きの景気は変わらない。 |
| | 通信会社（企画担当） | ・季節要因で販売量の増加は見込めるものの、総じて底上げの要因が見当たらない。 |
| | 通信会社（営業担当） | ・国会での赤字国債法の法案等、国が景気を悪くしている。自民党も民主党も国のことを考え、早く諸問題を解決し、また復興が加速するように問題を処理していけば、景気浮揚につながる。 |
| | 通信会社（業務担当） | ・11月は自社新商品の発売もあり、10月よりは販売は持ち直すが、販売数は今月同様、昨年を大きく下回ると予想される。 |
| | 通信会社（総務局） | ・相変わらず客の動きは節約傾向である。今後もこの状況が続く。 |
| | ゴルフ場（従業員） | ・来月のゴルフ客の予約は昨年を上回るペースであるが、年末、年明けの予約の問い合わせは少ない状態で若干不安である。また選挙等の問題もあり、なかなか景気の活性化にはつながらない。 |
| | 美容室（店長） | ・客はお金を出そうとしないし、財布のひもが固い。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・年末にかけて、受注は伸びない時期となる。 |
| やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・良い要因より悪い要因のほうが多い。 |
| | 百貨店（総務担当） | ・競合施設のリニューアルで都心部の商業施設の競争激化が予測される。 |
| | 百貨店（営業担当） | ・客の気持ちのなかに、今後の年金問題も含めた社会状況に対する不安感が非常に高まっている。1人当たりの買上単価が落ち、買い求める商品を極力必要最小限にとどめる傾向はますます強くなる。 |
| | 百貨店（営業担当） | ・秋物ファッション展開の強化とクレジットポイント催事を開催し、購入会員数、金額、クレジットシェアいずれも増加している。一方、友の会の買物券は客保持が増加し、クレジットポイント催事と友の会のお買物券との使い分けがみられる。また、友の会の新年度入会が減少し、積極的な購買意欲が減退している。今後もこの状況が続く。 |
| | 百貨店（販売促進担当） | ・年々歳暮の売上が低迷しており、クリアランスセールの後ろ倒しを考えると、景気が良くなる要素が見当たらない。 |
| | スーパー（経営者） | ・全体的に消費者の先行き不安や消費税増税問題、政治不安等により、先行きの方向性がみえず、景気は停滞する。 |
| | スーパー（店長） | ・これからクリスマスや年末、正月という小売にとって売上が大きくなる季節になるが、7、8月の中元商戦は大変厳しく、冬も厳しくなると予想される。企業の業績悪化や総選挙、政治不信等マイナス要素が多く、プラス要因がない。そういったなかでこの2、3か月は今以上に身の周りの景気は厳しくなる。 |
| | スーパー（店長） | ・ここ数か月の傾向から、今後、客の低価格志向が更に強くなる。 |
| | スーパー（店長） | ・我々の業界は非常に気温に影響される業界である。今年は暖冬傾向で、現状に輪を掛けて景気の悪化が懸念される。 |
| | スーパー（店長） | ・依然として年金問題や雇用問題、先行き不安のなか、消費税増税の問題があり、消費者の購買動向は今よりも更に厳しくなる。 |
| | コンビニ（販売促進担当） | ・年末はクリスマスケーキや生餅等、年間で販売個数が一番伸び、売上をあげる時期である。ただ今では、ショートケーキやデコレーションケーキがいつでも食べられるため、前年以上の伸びが期待できるか疑問である。現状をみる限り、今年は大分落ち込むのではないかと見込んでいる。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・メーカーや取引先、問屋、小売、客がいずれも冷え込んでおり、今後も厳しい状況が続く。 |
| | 衣料品専門店（総務担当） | ・商店街の中心にあった大型店閉鎖の影響は、しばらくは避けられず、当地の景気は悪化していく。 |
| | 家電量販店（総務担当） | ・年末商戦に期待しているが、売手の論理が全く通用せず、例年通りにはいかないと危惧している。 |
| | 乗用車販売店（代表） | ・中古車業界はこれから先、良くなることはない。 |

| | | | |
|----------------|----------------------------------|--|---|
| | 住関連専門店（経営者） | ・中国との関係悪化や国会解散等の政局のニュースで、消費者の財布のひもはますます固くなる。 | |
| | その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員） | ・国や地方、国民に高度成長期のような時のような活気がない。楽しめる希望がある政策、スローガンがほしい。 | |
| | 高級レストラン（経営者） | ・少しずつ11、12月の予約は入っている。12月の忘年会の予約は週末から埋まってくるが、まだその動きは鈍く、11月の予約状況も動きが少ない。先行きはあまり良い方向に向いていない。 | |
| | 居酒屋（経営者） | ・ここ数か月の売上推移をみても、急に景気は良くなるはない。 | |
| | 観光型ホテル（専務） | ・選挙が近づいており、厳しくなる。また、消費税増税等もあり、旅行控えの傾向がある。 | |
| | タクシー運転手 | ・韓国や中国からの観光客がかなり減っており、こういう状況がしばらく続き、景気はかなり悪くなる。 | |
| | タクシー運転手 | ・12月中旬、下旬に選挙があると、人が動かなくなるので、景気は悪くなる。 | |
| | タクシー運転手 | ・現状の人の動きや政治の状況をみる限り、年明けは冷え込みが一番酷くなる。 | |
| | 通信会社（管理担当） | ・債権回収がうまくいっておらず、厳しい状況が続く。 | |
| | 競輪場（職員） | ・外交問題が経済活動へ影響する。今後も厳しい状況が続く。 | |
| | 競馬場（職員） | ・来場動向や売上動向が前年度を下回っている。今後もこの状況が続く。 | |
| | 美容室（経営者） | ・景気が良くならなければ社会のお金は回らず、税金も増えない。消費税を増税しても消費が悪化するだけである。消費税増税をやめてでも、景気回復について考えてほしい。 | |
| | 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） | ・年間では、10月以降から入院やサービスキャンセルが多発する傾向にあり、客数は減少していくことが想定される。 | |
| | 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） | ・地域内の大型工場が数社閉鎖し、今後の景気は下向きとなることが予想される。 | |
| | 音楽教室（管理担当） | ・これからは寒くなって風邪等が流行り、レッスンの休み等が続くため、月謝が入らなかつたり、また受験期に入ってレッスンを辞める生徒が出てくる。 | |
| | 設計事務所（代表） | ・客の動向や企業の動向等全体的にみて、景気はやや悪くなる。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・政局は解散総選挙等、景気対策がなされないまま政治責任ばかり取るような発言になっている。先行きには不安定要素が多く、そういう施策がないところで景気が良くなるわけではない。現在消費も下向きであり、景気は伸びていかず、何らかの経済政策が必要となる。 | |
| | 悪くなる | スーパー（総務担当） | ・生活に必要な当用買いが主力である現状において、他社との競争が激化している。しかし客が求める低価格帯の維持は困難な状況となっている。他方、比較的品質重視となるギフト需要においても、高額商品があまり動かない状況であるため、値頃感ある商品確保が厳しく、先行きは厳しい。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・この冬の景気は量販店では単価の安い商品は動くが、個店の衣料品の動きは相変わらず鈍い。一本釣りをするしかないが、年々それも難しくなっており、厳しい状況が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・景気は底を打ったと思っていたが、まだまだ下がりそうである。家電業界は非常に厳しい状態である。また中国との関係悪化がどのような悪影響を及ぼすか、すごく悪い予感がする。もし中国で製造している物を他に移すとなると製造単価が上がる。そうすると全ての家電の単価が上がり、消費意欲が減退するのではと非常に危惧される。 |
| | | 旅行代理店（企画） | ・中国と密接な関係にある企業の業績が低迷することにより、レジャー等を手控える動きが広がり、旅行需要は一気に冷え込む。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・今月は久しぶりに長く打ち合わせた物件が契約になったため、景気は良い。ただし、これから先、受注案件がほとんどないため、景気は悪くなる。 |
| 企業動向関連 (九州) | 良くなる やや良くなる | － 農林水産業（営業） 出版・印刷・同関連産業（営業担当） 新聞社（広告）（担当者） | － ・年末商戦で多少の景気上昇はある。 ・選挙戦が実施される場合、地図の需要が増えるため、景気は若干良くなる。 ・開催時期がみえないが総選挙の実施や消費税増税前に自動車や不動産等高額商品の出稿が予想されるため、一時的に広告出稿が増える。 |

変わらない

| | |
|------------------|---|
| 農林水産業（経営者） | ・鶏肉相場が10月末に、少し上がってきた。11、12月はその影響で少しは良い方向になる。ただ米国の干ばつによる飼料の値上げや従来からの消費不振をどれぐらいカバーできるか未知数である。12月は年末需要が期待されるが、11月は10月並みの厳しさになる。 |
| 食料品製造業（経営者） | ・納入先の集客状況は、東日本に比べて相変わらず低迷しており、客単価も一向に改善がみられない。今後の集客状況に好転の気配が感じられず、当分このような状態で推移する。 |
| 食料品製造業（経営者） | ・安定した受注が見込めている。 |
| 繊維工業（営業担当） | ・中国商品が多少戻るため、何か月かは受注が多くなる。 |
| 家具製造業（従業員） | ・2、3か月先の商業施設や飲食店出店等の家具を必要とする物件情報は昨年の同時期と比較して20%程度マイナスである。同業他社にも確認したが、年末から年明けの状況は厳しいとの回答である。 |
| 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・年末にかけて、新商品が寄与し、いくらか動きは良くなる。水の浄化製品も決まり始め、新製品に追加された箸置きが期待される。 |
| 鉄鋼業（経営者） | ・製品を作るための鉄スクラップ価格が下がり続けているため、ゼネコンは常識外れの安い価格で指値をしており、採算を維持するための販売価格がなかなか設定できない。今後、建築物件が急激に増えるとは思えず、販売価格の改善には時間がかかる。 |
| 一般機械器具製造業（経営者） | ・受注量の増加の要素が今後、予測できない。おそらく今の状態で、様子見の状態が続く。 |
| 輸送用機械器具製造業（営業担当） | ・1月までの最新生産計画が当初の3割減で計画されている。 |
| 輸送業（総務） | ・中国との外交問題があり、国内に明るい材料もないため、景気はあまり変わらない。 |
| 通信業（職員） | ・省エネ関連の新規事業が伸び悩んでおり、3か月先も大きな回復は見込めない。 |
| 通信業（経理担当） | ・受注につながる好材料が見当たらない。 |
| 金融業（営業担当） | ・中国、韓国との関係悪化により、同国を対象にしたビジネスが停滞している。ここ2、3か月で景気が改善する傾向は見受けられない。 |
| 金融業（調査担当） | ・中国への輸出の影響はピークを越し、九州企業にもマイナスの影響は徐々に減少する。ただ、円高等のリスクも存在することから大きな変化はない。 |
| 広告代理店（従業員） | ・4月から売上は低迷しており、今後もこの状況が続く。 |
| 経営コンサルタント | ・ここ1年、中国からのクルーズ船が来なくなる等、マイナス要因が増えている。それが客の購買意欲にも影響しており、あまり良い状況ではない。 |
| 経営コンサルタント（代表取締役） | ・業種、業態でかなり差が出てくる。全体としては横ばいか、少し厳しい局面のところが多くなる。特に当地の場合は、電気関係の工場等が厳しい状況である。ただ、大雨からの復興の関係で建築予算等が大幅に出ており、建築や資材関係の業種に関しては、今後も良い状況が続く。 |
| 経営コンサルタント（代表取締役） | ・自社への問い合わせ件数及びクライアント企業から聞く業況から判断して、大きく変化する材料はみられない。 |
| 農林水産業（従業員） | ・厳しい状況が続く。一番の要因は飼料価格の高騰である。アメリカの干ばつ問題の影響が続く。 |
| 金属製品製造業（企画担当） | ・大半を公共工事に依存している。特例公債法案の成立遅れに起因する地方交付税支払の延期等により、公共工事の発注遅れや延期が懸念される。 |
| 一般機械器具製造業（経営者） | ・今までの業界の客先の引き合いがほとんどない状況で、他の業界の仕事を求めても厳しい状況である。 |
| 精密機械器具製造業（従業員） | ・先行きの受注量がみえず、生産計画が激減している。 |
| 建設業（従業員） | ・見積案件は非常に多いが、なかなか受注に結びつかない。競合相手が多過ぎることと、官庁では入札制度が他県に比べ複雑になっている。また、今後消費税増税に向かって個人消費者が伸び悩み、景気はやや悪くなる。 |
| 建設業（社員） | ・手持ち工事をもっている業者がいる一方、現在でも受注できていない業者も多くいる。繰越工事を含めて今後の発注が非常に不安である。我が社でも繰越工事の受注に向けて営業を実施している状況だ。 |
| 金融業（従業員） | ・海外景気の停滞から輸出が減少している先がみられるほか、中国ビジネスから撤退する動きが出始めている。自動車販売にも陰りが出ている。 |

やや悪くなる

| | | | |
|----------------------|--------|------------------------|--|
| | | 金融業（営業職外係） | ・半導体や液晶関連企業の多くは年内の受注環境は厳しく、先行きがみえない。設備投資を控え、人件費を削減し、有利子負債の圧縮を図っている企業も多く、金が循環せず、景気はやや悪くなる。 |
| | | 不動産業（従業員） | ・飲食部門での宴会の予約状況が伸びず不振が継続する。 |
| | | 広告代理店（従業員） | ・今月の新聞折込枚数は前年同月比3%減と、3か月連続で前年割れとなっている。エコカー補助金等の特例措置が廃止になり、新聞折込の柱である自動車販売のチラシに影響が出そう。上期に起こった九州北部豪雨の影響で、消費活動が冷え込んだ状態が続いており、この状況は長引きそう。 |
| 悪くなる | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・製造業、特に半導体製造装置等の関連で、急激な受注減となっている。予測はしていたが、9月まではフル操業だったのが、10月から急激なダウンとなっており、休業日等を設け対応している。しばらくはこの状況が続く。 |
| | | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | ・災害復旧では、地元の建設業者が優先して発注されるため、遠方の業者は受注できない。その分、外の予算が減らされるため、今後の業務量が減る可能性がある。市町村の財政状況が厳しいため、建設関係や調査関係の業務の発注が今後も減ることが予想される。 |
| 雇用 関連 (九州) | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・年末や年度末に向けた注文が出る時期である。また、企業によっては、販売経路等の改善や見直しに力を入れ、成果を出してきているところがある。人材の注文を安定的に出す企業も目立ってきた。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・来年度の採用計画を減らす動きはみられない。 |
| 変わらない | | 人材派遣会社（営業） | ・求人数に大きな変化は期待できない。 |
| | | 職業安定所（所長） | ・求職者の増加には歯止めは掛かったが、地域に的を絞った動きはない。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・9、10月と求人数については変わらない。また、年末に向けての好材料も見当たらない。 |
| | | 民間職業紹介機関（社員） | ・年末年始の派遣依頼はちょうど今頃から発生してくるが、現在、大量オーダーや減少の動きはまだない。半導体や電機業界の作業系派遣者も現在のところ現状維持の見通しである。派遣利用の大幅な変動は情報としてあがってきてない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職支援業務） | ・求人件数は増加しているものの、厳選採用という厳しい就職環境は、しばらく継続する。また、採用予定数に満たなくても選考活動を終了している企業が見受けられる。 |
| やや悪くなる | | 人材派遣会社（社員） | ・産業として活性化している業界が少なく、将来的に景気は下降する。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・短時間勤務で働く人よりもフルタイムあるいはダブルワークを希望する人が増えている。収入を増やしたい傾向である。一方、求人では清掃関係や短時間シフトの採用が困難になっている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・領土問題や総選挙を含め政局の動向がみえないため、現状では求人者の状況の好転はない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・電気料金の値上げの情報が出ている。企業経営を圧迫しそうであり、消費が伸びる年末年始であるが、マイナス要素となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・現在、円高による大きな影響は感じられないが、将来、円高を懸念する管内企業がみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・派遣事業所による派遣契約切れによる大量離職及び希望退職応募による大量解雇が10月末に発生し、新規求職者の大幅増加が懸念される。 |
| | | 職業安定所（職業相談） | ・企業のグローバル化への対応や円高等の影響により、特に電子部品関連で事業の再構築や工事等の影響が出ている。また建設業や造船業等でも雇用への影響が出ている。 |
| 悪くなる | | 人材派遣会社（社員） | ・本気で雇用を作るなら、農林水産部門と新エネルギー部門に特化して、新しい生産体制の為の箱を国が作るべきである。働きたい労働者はたくさんいる。将来にわたり食とエネルギーを現在の失業者が労働の主体となるシステムの構築は可能だ。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・半導体関連企業の閉鎖や自動車関連企業等の減産、電気料金値上げの懸念があることから、採用を控えることが考えられる。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | ・年末繁忙期の人材需要が、前年同時期の半分以下である。今年は社員だけで充足できる、年末もさほど忙しくないといった企業が多い。 |