

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<br>動向<br>関連     | 良くなる       | -  | -   |
|                    | やや良くなる     | 一般小売店〔鮮魚〕<br>（店員）<br>スーパー（店長）<br>スーパー（企画担当）  | ・近年、元旦から開店する店が増えており、年末に買いだめをする客が減っている。そのため年末の売上確保が厳しい。<br>・平日でも催事を行えば、客は来店する。特に青果の催事を強化すれば、客が増える。<br>・最近オープンした競合店の影響はあるものの、対策として販売促進対策及び商品品ぞろえの見直し、接客サービスの強化等により、現状より多少の売上改善は望める。 |
|                    | 変わらない      | 商店街（代表者）   | ・不透明な先行きにより、客は買い控え傾向にあり、最悪の状態が続く。   |
|                    |            | 商店街（代表者）   | ・販売量が減少する時期であるが、例年以上に減少する。年金受給者の消費行動が非常に悪くなっており、厳しい状況が続く。   |
|                    |            | 百貨店（営業担当）  | ・ボーナス商戦を迎えるが、客の様子をみると、しばらく消費は低迷する。1月からのクリアランス商戦は期待できるが、値ごろ感のある商品の動きが良くなる。   |
|                    |            | 百貨店（営業推進担当）  | ・百貨店の売上を支えている富裕層の動向が、ますます鈍くなっている。来月もこの傾向は変わらない。   |
|                    |            | スーパー（店長）   | ・全体的に食料品の動きは良いものの、買上点数がかなり減っている。衣料品部門は全体的には厳しいが、気温が下れば若干は良くなる。  |
|                    |            | スーパー（店長）   | ・所得の低下に伴い、高付加価値品の購買意欲が減退しており、客単価が低下傾向になっている。しかし普段の生活品まで大きく落ち込むことはない。  |
|                    |            | 家電量販店（店員）  | ・景気はやや悪い状態で進んでいく。ガソリンの値下がり等プラス面もあるが、景気の冷え込み等の報道が不安感をあおり、客は買い控え傾向にある。  |
|                    |            | 乗用車販売店（販売担当）   | ・販売量は前年より低下傾向で、単価もやや下がってきた。2、3か月先においてもこの傾向は変わらない。   |
|                    |            | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）   | ・燃料油の小売価格は低下傾向で推移しているが、販売量が增加するかどうかは不透明である。灯油も前年と比較すると小売価格は下がっているが、需要は今一つである。前年並みが見込めるかどうか予想がつかない。  |
|                    |            | 観光型ホテル（営業担当）   | ・例年になく年末年始の予約が少なく、キャンセル待ちもない状態である。また、外国人旅行の動きも鈍い。   |
|                    |            | 旅行代理店（従業員）   | ・年末年始は日並びも良く、全方面で前年以上の予約が入っている。しかし1月以降は、前年割れとなる。  |
|                    |            | タクシー運転手  | ・客の忘年会、新年会が少なく、今後も厳しい。  |
|                    |            | タクシー運転手  | ・ボーナスは気持ち程度しか出ない、いつ解雇されるか分からないという客の声を耳にする。客が戦々恐々と会社勤めをしている様子が見受けられ、厳しい状況が続く。  |
|                    |            | 通信会社（業務担当）   | ・新商品の数機種発売と旧商品の値下げが継続されるが、買い控えユーザーへの需要の掘り起こし効果はあまりない。商戦期の割に販売数は伸びず、厳しい状況が続く。  |
|                    | テーマパーク（職員） | ・年末年始、プロ野球やJリーグキャンプのある2月は例年並みの動きが予測できる。しかし、それ以外の時期について各施策を考案しているが、どこまで売上を伸ばせるか不透明な状況である。 |   |
|                    | 理容室（経営者）   | ・寒くなると来店頻度が落ちるため、来客数は減少する。今年は例年以上に厳しい。   |   |
|                    | 美容室（店長）    | ・成人式の日忙しいが、それ以外で忙しくなるということはなく、厳しい。   |   |
|                    | やや悪くなる     | 商店街（代表者）   | ・県職員の給与削減に象徴されるように、客の給与は下がっている。物価は横ばいからやや上がり気味であり、客の財布のひもは固い。   |
| 商店街（代表者）           |            | ・円高により、衣料品関係の間屋はなかなか厳しい。   |   |
| 一般小売店〔生花〕<br>（経営者） |            | ・12月はクリスマス、正月前の花の需要があるが、それ以降は、卒業シーズンまで特別な需要がない。新たな契約が取れなければ冷え込む。                         |   |
| 一般小売店〔茶〕（販売・事務）    |            | ・客の購買意欲がなく、厳しい状況が続いている。限界まで値下げをしても、客は財布を開かない。お茶は必需品とはみられていないため、無理して買わない傾向にある。            |   |
| 百貨店（営業担当）          |            | ・買上単価は低下傾向にある。お歳暮ギフトの受注は、通販等の新購入チャネルの利用が増加し、来店頻度の低下傾向は継続する。                              |   |

|                |   |                                  |
|----------------|---|----------------------------------|
| 百貨店（営業担当）      | ・客が買い控え傾向にあるため、物産展やセール等の催事を行っている。催事での売上は確保できるが、催事を行わない日は苦戦を強いられる。今後も厳しい状況が続く。   |                                  |
| 百貨店（営業担当）      | ・景気の不透明感やメディアの景気悪化等の報道により、消費マインドは冷え込み、今後やや悪くなる。   |                                  |
| 百貨店（売場担当）      | ・百貨店も商店街も空き店舗が出ている。客単価が落ち、売上も落ちている。来客数は前年比95～96%、売上は同90%前半で推移している。近隣に出来た大型店の影響だけでなく、景気の悪化が消費に響いている。客は衝動買いをしなくなり、生活必需品のみ購入する。今後もこの状況が続く。 |                                  |
| 百貨店（業務担当）      | ・ボーナスが支給されても消費に回したくないという客の声を耳にする。消費を喚起する動きはなく、これから更に悪くなる。   |                                  |
| スーパー（経営者）      | ・客は株価の下落や政治等へ不安を抱いており、買い控え傾向にある。今後もこの状況が続く。   |                                  |
| スーパー（総務担当）     | ・客のお歳暮ギフトの送り先がかなり減っている。出来るだけ出費を抑えようとする客が多く、厳しい状況が続く。  |                                  |
| コンビニ（販売促進担当）   | ・毎月、収益赤字が続いているなか、12月のクリスマスケーキ、生もち等の予約・販売もいまいち盛り上がり欠ける。客のボーナスも下がる傾向にあるので、今後も厳しくなる。   |                                  |
| コンビニ（エリア担当・店長） | ・年末年始に向けて、来客数は増える。しかし、客は買い控え傾向にあり客単価は伸びず、売上は減る。   |                                  |
| 衣料品専門店（店員）     | ・このまま悪い状態が続く。経費の削減や魅力のある品ぞろえ、セール開催等で乗り切るほか、今のところ手立てはない。   |                                  |
| 住関連専門店（経営者）    | ・消費は冷え込んでおり、家具の買い換えやブライダル家具の予約の見通しが立っていない。今後も厳しい状況が続く。  |                                  |
| 住関連専門店（店長）     | ・燃油価格等は落ち着いているが、客の買い控え傾向は続く。これから先もやや不安な状況である。   |                                  |
| その他専門店〔書籍〕（代表） | ・金融危機の問題等により、景気が良くなる要素がなく、客の買い控えは続く。  |                                  |
| 高級レストラン（経営者）   | ・2、3か月先の予約がほとんど入っていない。景気が悪く、来客数は減る一方である。忘年会シーズンは少しは良いが、これから先も集客に苦勞する。   |                                  |
| スナック（経営者）      | ・客の節約志向が続いている。店を維持するのが精一杯の状況である。  |                                  |
| 観光型ホテル（スタッフ）   | ・忘年会、新年会等の宴席の予約が例年より少なく、中止になるケースもある。先が読めない状況である。  |                                  |
| 旅行代理店（業務担当）    | ・景気後退の影響で、法人需要が徐々になくなっている。  |                                  |
| 観光名所（職員）       | ・ゴルフ場の客は減少傾向にあり、キャディ付きの客もかなり減っている。少しのお金も節約する傾向にある。  |                                  |
| ゴルフ場（支配人）      | ・予約の状況から、更に来場者が減る。  |                                  |
| ゴルフ場（従業員）      | ・韓国人客が減ってきている。年末の予約はほとんどない状態であり、厳しい。  |                                  |
| 競馬場（職員）        | ・来客数は下げ止まったものの、販売量は増えない。  |                                  |
| 設計事務所（所長）      | ・新規の物件の資料が非常に少ない。   |                                  |
| 設計事務所（所長）      | ・小さい物件ではあるが、公共工事が少し出ている。民間の問い合わせがないため、今後、やや悪くなる。  |                                  |
| 住宅販売会社（従業員）    | ・土地の仲介のため、土地の購入を検討するが、銀行の融資の条件が非常に厳しくなり、土地を購入できないという事例が出ている。それが続くともますます景気は悪化する。   |                                  |
| 悪くなる           | 商店街（代表者）  | ・商店街にある大型店の退店が決まっており、状況は大変厳しくなる。 |
| 商店街（代表者）       | ・商店街にある大型デパートが閉店するため、人はますます来なくなる。   |                                  |
| 商店街（代表者）       | ・ガソリン価格は値下がりしているが、株価暴落、円高、ボーナスカット、リストラ、就職内定者取消し等により、消費者は自己防衛の傾向にあり、財布のひもが固い。  |                                  |
| 一般小売店〔青果〕（店長）  | ・客の購買意欲が高まるような材料が全くなく、この状況はしばらく続く。  |                                  |
| 百貨店（営業担当）      | ・今後倒産件数はますます増え、それに伴う雇用調整も予想され、個人消費は良くならない。  |                                  |
| 百貨店（営業担当）      | ・各企業状況が悪く、これからの商戦は例年より厳しくなる。  |                                  |
| 百貨店（販売促進担当）    | ・ボーナスの支給見送りやボーナスカットの企業が増えており、今まで以上に財布のひもが固くなる。  |                                  |
| 百貨店（販売促進担当）    | ・今後ますます不景気感が増す。報道等でのあおりもあり、消費者の購買意欲は低い。このまま悪い状態が続く。   |                                  |

|                |                 |                      |   |
|----------------|-----------------|----------------------|---|
|                |                 | 百貨店（営業企画担当）          | ・宝飾品、美術品など高単価商品の動きが悪く、今後ますます悪くなる。大変厳しい状況である。  |
|                |                 | スーパー（店長）             | ・客の購買意欲はなく、売上は低迷している。この数か月では改善しそうもなく、節約志向は更に増す。   |
|                |                 | スーパー（店長）             | ・クリスマスや年末年始の需要商品の低単価傾向が続いている。買い控える客も増える傾向にある。   |
|                |                 | スーパー（総務担当）           | ・金融不況による景気の減速が、今後も続く。客は購買意欲がなく、個人消費はどんどん冷え込んでいく。  |
|                |                 | 衣料品専門店               | ・業者も客も不安な情勢を感じ取っており、衣料品の動きは鈍い。今後も厳しい状況が続く。  |
|                |                 | 衣料品専門店（店長）           | ・客の懐が底冷えしており、売上が上がらない。  |
|                |                 | 乗用車販売店（従業員）          | ・部品の売上が大幅に減少している。今後もこの状況が続く。  |
|                |                 | 高級レストラン（専務）          | ・ビジネス客、一般客共に減少している。また単価も下がり、厳しい状況である。   |
|                |                 | 通信会社（総務担当）           | ・客の消費マインドは低下する一方であり、利用料金の未回収先も増大している。今後、視聴者の解約先が増えることが懸念され、厳しい。   |
|                |                 | 通信会社（企画担当）           | ・光回線市場は飽和状態であり、値下げなどの大きなアクションがない限り、拡大は難しい。  |
|                |                 | 競輪場（職員）              | ・入場者、発売額共に前年を下回っており、復調の兆しがみえない。   |
| 企業<br>動向<br>関連 | 良くなる            | -                    | -   |
|                | やや良くなる<br>変わらない | -                    | -   |
|                |                 | 農林水産業（経営者）           | ・忘年会や年末年始の特需が大きく期待される。ただ年明けは例年通りの消費の落ち込みに加え、円高、穀物安などから安い輸入物の出回りが予想され、厳しくなる。   |
|                |                 | 金融業                  | ・資金繰りが厳しい状態であった中小零細企業にとって政府の緊急保証制度の影響は大きい。申込が殺到している状態である。   |
|                | やや悪くなる          | 農林水産業（従業者）           | ・原材料の飼料価格は下がる見込みであるが、消費低迷に加え、輸入物等の増加により、やや悪くなる。   |
|                |                 | 食料品製造業（経営者）          | ・大河ドラマの効果は予想以上に大きく、それは業績に確実に反映されている。しかし来年以降、南九州への集客が非常に厳しいと予想され、大幅な業績低下が見込まれる。  |
|                |                 | 家具製造業（従業員）           | ・企業業績が軒並み悪化しているなか、2、3か月で好転する材料は全くない。建築、不動産デベロッパーの相次ぐ破たんの影響が、下請、孫請先にも出ており、年末にかけて与信の強化を行っている。   |
|                |                 | 窯業・土石製品製造業（経営者）      | ・現在も受注状況は悪いが、更に悪くなる。新商品の動きが鈍く、単価も低く、厳しい状態である。   |
|                |                 | 窯業・土石製品製造業（取締役）      | ・金融不安と資材の高騰で、全体的に消費が伸び悩んでいる。また、金融機関の貸し渋り等があり、経営状態は悪くなっていく。  |
|                |                 | 鉄鋼業（経営者）             | ・民間建築需要の減退は、今後ますます加速する。新規建築物件計画の延期、中止が相次いでいる。また、共同住宅において既に着工された物件が途中で中止となる工事まで発生し、発注された建築資材の取消しが多発している。建材需要の減退により、在庫の当用買いに徹する格好となっており、メーカーへの発注量は減少している。今後も設備投資の見直しが相次ぐと思われ、需要の減少に歯止めがかからないことが懸念される。 |
|                |                 | 建設業（総務担当）            | ・所得の減少により、住宅ローンの審査が厳しくなっている。マンションの販売と個人住宅の着工がますます厳しい状態になる。  |
|                |                 | 通信業（職員）              | ・最近になり大型件名が受注できたため、現在の景気は良いが、次年度の見通しは良いとは言えない。  |
|                |                 | 通信業（経理担当）            | ・不動産業を中心に上場企業の倒産が増加している。関連の企業や取引先などが連鎖的に影響を受けるのは間違いない。  |
|                |                 | 金融業（営業担当）            | ・設備投資の計画を口にする中小企業の経営者は少なく、固定費の削減に目を向け始めている。   |
|                |                 | 経営コンサルタント            | ・消費者の買い控えが更に進んでいる。価格転嫁では対応できなくなっている。  |
|                |                 | その他サービス業〔物品リース〕（従業員） | ・取引先の設備投資の抑制、中止などに加え、倒産及び延滞の増加等がしばらく続く。   |
|                | 悪くなる            | 繊維工業（営業担当）           | ・円高により、発注の海外への移行が急増している。  |
|                |                 | 一般機械器具製造業（経営者）       | ・装置の受注残があるものの、客の話では、今後引き合いすら期待出来ない状況である。  |

|          |                  |  |  |
|----------|------------------|--|--|
|          | 一般機械器具製造業（経営者）   | ・自動車産業の減産に伴う、受注の減少により、製造ラインの大幅な縮小、合併を迫られるかも知れない。先行きは全く読めず、厳しい状況である。  |  |
|          | 電気機械器具製造業（経営者）   | ・半導体関連、電子部品の製造は、先行き不透明な状況が続いている。今後も厳しい状況が続く。   |  |
|          | 輸送用機械器具製造業（経営者）  | ・取引先が減産しており、厳しい状況である。今後、良くなる要因は見つからない。   |  |
|          | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | ・受注が激減しており、今後も続く。自動車の売れ行きが非常に悪く、メーカーの生産稼働の休みが非常に多くなってきている。   |  |
|          | 建設業（従業員）         | ・受注競争がかなり厳しく、財務体質の強化、経費の見直しなどを迫られている。  |  |
|          | 輸送業（総務担当）        | ・輸出関連商品の荷動きがかなり悪くなってきたが、今から本格的に悪くなり、しばらくはこの状態が続く。  |  |
|          | 金融業（営業職涉外係）      | ・世界的な不況の影響で金融機関の融資は厳しさを増し、大半の企業業績は悪化する。企業の倒産は年末～3月期末にかけて増えるものと考えられる。                                       |  |
|          | 金融業（得意先担当）       | ・取引先の廃業、破産等が相次いでいる。倒産していない企業でも倒産を検討しているところが出てきている。しばらく厳しい状況が続く。  |  |
|          | 不動産業             | ・ファンドと取引を行っていた業者は厳しい様子である。不動産借上を行う大手不動産会社も厳しい状況が続いている。   |  |
|          | 広告代理店（従業員）       | ・新聞折込広告枚数の減少が続いており、前年比90%と月を追うごとに悪くなっている。銀行の貸し渋りがなくなる限り、資金の流動性が悪くなり、広告予算の復活までには至らない。                       |  |
|          | その他サービス業         | ・米国のサブプライムローン問題から派生した金融不安により、不動産市場が低迷していることから、建築工事の中止や延期が出ている。民間の建築の依頼が減少し、今後も更に少なくなるおそれがあるため、景気はますます悪くなる。 |  |
| 雇用<br>関連 | 良くなる             | -  |  |
|          | やや良くなる           | -  |  |
|          | 変わらない            | 人材派遣会社（社員）   | ・派遣会社に依頼をする企業が多くなるとは考えにくい。年始、年度末は例年良いが、今年はそれさえもあまり見込めない。   |
|          |                  | 学校〔大学〕（就職担当者）  | ・大学3年生対象の求人票の動きが活発になっている。ただ、採用人数を未定とする企業も多く、これからの経済環境に左右されるようである。人事担当者からは、一定数の採用は続くものの、良くても現状維持、悪ければやや縮小という声が多く聞かれる。 |
| やや悪くなる   |                  | 人材派遣会社（社員）   | ・企業によっては早期退職者を募り始めたところもあり、徐々に景気の状態は厳しくなっている。   |
|          |                  | 人材派遣会社（社員）   | ・景気は底をついた印象があるが、景気回復の見込みは立たない。来春まで影響がある。   |
|          |                  | 新聞社〔求人広告〕（担当者）   | ・企業の業績悪化に伴い、求人を控える動きが増えつつある。   |
|          |                  | 職業安定所（職員）  | ・新規求人数は前月より若干増加したが、新規求職者も増加している。また事業所の倒産、閉鎖や派遣労働者の削減などの雇用調整が進み、離職者の増加が懸念される。   |
|          |                  | 職業安定所（職員）  | ・取引先の造船業に関しては、手持ち工事はまだあるが、新規の受注がないという声が聞かれた。雇用に関しては、今後も厳しい状況が続く。   |
|          |                  | 学校〔専門学校〕（就職担当）   | ・企業でのヒアリングで、非常に厳しいという話が時々出ている。   |
| 悪くなる     |                  | 人材派遣会社（社員）   | ・失業者登録者は増えているが、ハローワークを訪れる人は少ない。良い仕事も無いため、あきらめている失業者も多い。バブル後の不況とは違う構造が見受けられる。   |
|          |                  | 人材派遣会社（社員）   | ・景気回復の見込みが立たない。年明けから年度末にかけて雇用は一層冷え込む。  |
|          |                  | 新聞社〔求人広告〕（担当者）   | ・北部九州地区は自動車産業の企業の集積が高いため、派遣や契約社員の大量リストラが発表され、今後、この影響が顕著に出る。  |
|          |                  | 職業安定所（職員）  | ・管内において、自動車関連部品製造事業所を中心に派遣社員や期間社員の雇い止め等の事案が発生している。この動きが今後ますます加速する。また、下請企業や取引先事業所への影響が出てくることも予想される。                   |
|          |                  | 職業安定所（職員）  | ・新規求人数が減少傾向にあるなか、新規求職者数がここ1、2か月で減少から増加基調に転じている。  |

|  |  |               |   |
|--|--|---------------|---|
|  |  | 職業安定所（職員）     | ・アメリカ経済の悪化に伴い、製造業を中心に受注の減少が続いており、雇用状況も良くない。   |
|  |  | 民間職業紹介機関（社員）  | ・自動車、電気機械、半導体関連の企業業績が急激に悪化している。また決算期を控え、経費削減に一層の拍車がかかる。現在の製造現場のみならず、事務関係や周辺業務の合理化が年明けに行われると見込まれる。 |
|  |  | 民間職業紹介機関（支店長） | ・求人数は前年割れが続いており、年末商戦における販売職の需要は皆無である。また、取引先数が、毎月10社ずつ減少している。                                      |