

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	一般レストラン（経営者）	・2月にはプロ野球のキャンプ関係の需要が入ってくるので、経済効果がある。食べ物に關しての売上は横ばいもしくはダウンすると思われるが、総来客数としてはかなり見込める。
	やや良くなる	乗用車販売店（総務担当）	・2、3月の最大需要期において、エコカー減税と新車購入補助金が客の新車購入意欲を喚起し、新車販売台数の増加が見込める。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・年末にかけての歳暮商戦も始まり、店頭で一般家庭向けに買うコーヒーに加えギフトも当然出てくるので、売上は若干上がる。しかしギフト1つ当たりの単価は落ちている。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が悪く賞与があまり支給されない企業が多いようで、1、2月の売上は悪くなる。
		商店街（代表者）	・販売量は前年度とあまり変わらないが、単価が下がっているため決して良くはない。
		商店街（代表者）	・景気悪化で個人消費が冷え込んでおり、政府も経済対策を全く示していないので、この状況がさらに続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・夏場と比べると生花の需要が増える時期であるが、それほど増えなかった。この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・全店割引催事、大型物産催事共に無料の特設携帯品預り所は盛況で、買物品の駐車場へのお届けも多かった。一方、有料の配達品特設コーナーは依頼が少ない状況である。
		百貨店（営業企画担当）	・エコや、CO2削減などの施策はあるものの、具体的な景気回復策がなく、消費の低迷は今後も続く。
		スーパー（店長）	・暖冬の様相でなかなか衣料品の売上が上がってこない。食料品も来客数の減少から買上点数の伸びが下がってこない。
		スーパー（企画担当）	・現状の消費傾向に大きな変化はないと考えられるため、微小の変動はあるものの、従来の天候要因による消費動向への影響は少なく、景気の回復は考にくい。
		スーパー（経理担当）	・夏直前からの傾向は一時的なものではなく、連綿と継続している。急激な回復は望めそうにない。
		衣料品専門店（店員）	・景気が悪く、冬物商品が余っている状態でセールを迎えるため、投げ売りのように価格が下がっている。
		衣料品専門店（店員）	・3か月後はちょうどセール後であり、春物の立ち上がりもあるがセール価格慣れした消費者がどのような反応を示すのか考えただけでも恐ろしい。企業努力で品ぞろえを工夫するしかない。
		乗用車販売店（従業員）	・3月までは補助金、減税で今の状態を保てると思うが、利益が出ず、給料、ボーナスが2年前に戻りそうもない。
		住関連専門店（経営者）	・来月より新しい企画を計画しており、売上の減少分のカバーを期待しているが、置き家具業界の冷え込みは予想以上に厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・客の様子から、必要な商品はためらうことなく購入していただけるが、今必ず購入する必要がない商品は先延ばしする傾向がある。しばらくこの傾向は続く。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始にかけては当然のことながら搭乗客が増えるため、販売量の増加は見込めるが、それは毎年のもので、年明け中旬以降は販売量の増加は見込めない。
		スナック（経営者）	・もうこれ以上落ち込まないという感じはあるが、だからと言って上向き要素も見当たらない。頑張って現状維持という状況がまだまだ続く。
		観光ホテル（総務担当）	・冬の賞与がどの業界も減額されるという報道を見ると、個人消費が今後伸びる見通しは立たない。新型インフルエンザの影響によるキャンセルも心配である。
都市型ホテル（総支配人）		・製造業を中心とした企業状況で明るい兆しの情報が聞かれないため、この先も低迷は続く。	
都市型ホテル（副支配人）	・特に9月以降、ビジネスマンの月の上旬と下旬の動きが悪く、中旬のみの動きが続いている。この傾向が今後も続く。		
旅行代理店（従業員）	・家族旅行や職場旅行が例年より少ない。インフルエンザの影響で医療関係の旅行がほとんどない。		
旅行代理店（業務担当）	・国内景気が回復し、しばらく安定しないと旅行需要の復活は見込めない。		
タクシー運転手	・飲食関係は、今年は忘年会の予約が全然埋まらず苦労しているようだ。また夜の飲み屋街も今年は予約が全然入らないと言っている。		

	通信会社（業務担当）	・12月は、ボーナス商戦と新商品・新サービスである程度の集客は見込めるが、低価格商品が少なく、売上は思ったほど伸びない。
	通信会社（営業担当）	・最近では携帯電話の新規申込等が少なくなっており、景気が悪い状態がずっと続いている。
	ゴルフ場（従業員）	・順調に予約が入っているが、それでいて大きく上向きでもなく、横ばいで推移する。
	ゴルフ場（支配人）	・政府のデフレ宣言もあり、客が消費に対して警戒感を持つようになっている。
	理容室（経営者）	・売上は前年比10%減で、今年に入って最悪の状態である。見通しは暗過ぎる。
	設計事務所（所長）	・仕事が成立するのに最低半年掛かるが、今の現状は資料がほとんどないので、良くない状態は変わらない。
	設計事務所（所長）	・年度末にかけて公共工事も出てきており、さほど落ち込みはない。
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔住宅情報誌〕（経営者）	・不動産の売り物件、賃貸物件、住宅建設のいずれも需要が少なく、広告需要も見込めない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・補正予算の見直しが地方自治体に厳しい影響を与えていく。また事業仕分け等で国の予算が削られていくことが非常に心配される。
	商店街（代表者）	・デフレ傾向、円高と不安要素が年末にかけて出てきたので、景気回復は見込めない。
	商店街（代表者）	・マスコミによる報道に消費者は動揺している。チラシ等で安売りがあがる店には、その安売りのコーナーのみに客がむらがっている。また、デフレにより物が安くなることは良いが、冬のボーナスや給与が下がり、リストラにより失業者の増加等が報道されれば、途端に客の財布のひもは固くなる。
	一般小売店〔精肉〕（店員）	・不景気なニュースが続いているので、客の支出もより節約志向になる。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・不景気によるボーナスカットもあり、小売店の売上は今後も期待はできない。景気の不透明感ますます増すであろう。小売店では現状維持していく為に努力していくだけで精一杯である。
	百貨店（売場担当）	・ボーナスを中心に可処分所得が下がるため、歳末商戦は期待できない。クリアランスセールは一時的に集中しても、かなり短期収束でただだらと流れが続いていく。春物の定額商品もさほど売れるという実感がなく、購買につながるような要因が見当たらない。景気がますます悪くなり、デフレ傾向にあるということから現状よりも悪くなる。
	百貨店（企画）	・12月は歳暮商戦を筆頭に年間で一番販売量の大きい月であるが、賞与支給額が減少するなかで、可処分所得の減少による買い控えが一層強まる。また、長期にわたる景気悪化の影響で購買力の低下による必需品以外の買い控えが更に進む。
	百貨店（業務担当）	・賞与も過去最悪の減給というアナウンスでこれだけ消費が冷え込んでいる中、実際にその時期を迎えると、想像以上に消費は冷え込む。買い回り品の需要は減り、最寄品の比重が高まれば、売上高としての伸びは期待できない。
	スーパー（店長）	・景気だけのせいではないのかもしれないが、団塊世代の消費量の減少に加え、若い世代も家事調理の簡便化、ダイエット志向もあいまって、今後の販売量はそう期待できない。今後の景況感も明るくない。
	スーパー（店長）	・ボーナス商戦、クリスマス商戦、年末年始を含めてスタートしており、それに対して販売体制、サービス体制を整えているが、単価下落、販売点数減少の傾向はさらに悪化し、売上に非常に影響している。営業面は一段と苦しい状況が続く。
	スーパー（総務担当）	・今後、同業他社共に低価格戦略がさらに加速し、いっそうのデフレ傾向が見込まれる。また、客は低価格への反応がいま一つになっていく。
	コンビニ（エリア担当）	・毎月の給料やボーナスの減少により、今後さらに安価な商品を購入する傾向は変わらない。
	コンビニ（エリア担当・店長）	・毎年年末の予約商品を買われる客に勤めると、断る客が増えている。財布のひもが固い。
	コンビニ（エリア担当・店長）	・前年度の2月は天候が良かったため売上が非常に伸びた。今年度の2月はその反動での悪化が予測される。また、商品単価が著しく下がってきているので、これが2月以降どんどん続いていくようであればさらに下振れする要因になる。

	家電量販店（店員）	・家電量販店としては薄型テレビが良い勢いで推移しているが、その他が非常に悪い。株価も下がり円高も進みこの状態で行くと政府が確固とした景気対策を打ち出さないと購買力は上がっていかない。財布のひもは依然として固い状態が続いていく。
	家電量販店（店員）	・特定の商品だけが伸びており、家電全体を上げる力にはなりえない。むしろ全体でみるとテレビだけが突出している分、他が落ち込んで、前年割れの状況がまだまだ続く。
	乗用車販売店（管理担当）	・エコカー補助金の期限がはっきりせず、客の購入の決定が鈍っている。3月で打ち切りの場合、駆け込み需要等が予想されるが、円高、デフレ感による購買意欲の減退もある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・レストランではクリスマスシーズンの予約状況が前年比85%前後、宿泊部門でも例年予約が入る団体の減少により同80%前後と依然厳しい。また新型インフルエンザの影響で大型宴席のキャンセルも数件発生しており、状況は悪くなる一方である。
	タクシー運転手	・デフレ傾向から客は安いものしか手を出さず、必要でないものは悪くなるため、タクシーも悪くなる。
	タクシー運転手	・ボーナスシーズンであるがかなり悪いようだ。客は生活費にまわすのが精いっぱいである。
	通信会社（総務担当）	・政府の事業仕分けの一端により、通信・放送業界でもその影響は大きく、計画していた設備投資が見送られた。今後の業界の成長・発展に影響があり、経済の地盤沈下につながりかねない面もある。全体的に、当面景気の回復は望めない。
	テーマパーク（職員）	・2月に行われる野球やサッカーのスポーツキャンプ以外の時期の予約の動きが鈍い。特に年末年始も例年の伸びがない。この傾向が今後も続く。
	住宅販売会社（従業員）	・成約までの時間が非常に長く掛かる。現在問い合わせ、商談中が非常に少ないので、長期的に見て景気は落ちていく。
悪くなる	商店街（代表者）	・ある程度売上の良いところ、集客の良いところに進出している小売店はそれなりに横ばいかやや上向きかもしれないが、自分の店を持ってやっているところは最悪の状態である。越年できるかどうか分からない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・かなり客の財布のひもが固く、これから厳しい状況が続く。
	百貨店（営業担当）	・先行きの見通しが見つからないということが消費減退の大きな理由である。マインドの部分が個人消費に大きく影響してくる。
	百貨店（営業担当）	・売上面からみると非常に悪くなる。買上単価、1品単価が前年に比べてさらに落ちている。いわゆるデフレ傾向はこれからはますます強くなる。
	スーパー（店長）	・ボーナスの支給が厳しい状況で、買い控えがますます進む。年末、正月商材など、備蓄の傾向で安い商品を揃えても前年比をクリアするのは厳しい。
	スーパー（店長）	・デフレスパイラルや賞与の大幅カット、雇用情勢の悪化等、先行き消費が上向きような明るいニュースが出ない限り、この状況はますます厳しくなっていく。
	スーパー（総務担当）	・冬のボーナスの減少や雇用の悪化による失業者の増加から、今後売上の伸びは期待できない。
	コンビニ（販売促進担当）	・低価格販売がこのまま続く状況だと、売上が上がっても営業利益がマイナスである。今月はクリスマスケーキ、生餅と際物があるが、客の予約状況を見ると、前年と比較してかなり少ない。財布のひもがかなり固く、先行きはさらに厳しくなる。
	衣料品専門店（経営者）	・商店街としての機能を果たせなくなり、モノ売りが少なくなり、客がここでは用が足りないような状況になっている。
	衣料品専門店（店長）	・政府の景気対策が見えない上に、様々な予算カットの話ばかり新聞紙上をにぎわせて消費者のマインドは冷え込み、購買意欲が全くみえない。
	衣料品専門店（店長）	・冬のボーナスが出ないところが多いようである。ますます物が売れない時期がやって来る。景気そのものもだんだん尻すぼみになってくる。
	高級レストラン（専務）	・円高、株価の低迷等により客が少なく、人を雇いたくない状況である。よってサービスが行き届かない。年が明けるとどうなるか不安で設備投資もしようがない。景気はなかなか良くならない。
		美容室（店長）

		<p>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)</p>	<p>・公共事業依存の体質が根強い地域性ということもあり、さらに公共事業削減、行政の税收減収、公務員収入カット、国の事業仕分けなどの情報がちまたで広がっている中、景気が良くなる方向には考えにくい。</p>
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	<p>輸送用機械器具製造業 (営業担当)</p> <p>金融業</p>	<p>・1月以降の内示数からみて、当初予算台数以上の計画が組まれている。</p> <p>・中国などの海外からの受注により、製造業は現状より良くなる。当初は秋口を見込んでいたが、来年初頭より緩やかに回復する。</p>
	変わらない	<p>農林水産業 (経営者)</p>	<p>・12月は特別な月であるため、ある程度は期待できるが、それでも夏場以降の消費不振の状況を見ると、例年通り売れるか不安である。ギフト商戦もスタートしているが、出足が悪く前年並みの数字を維持できるか厳しいところである。頼みはこの冬の寒さであり、寒さがあると飲み物需要がある程度期待できる。</p>
		<p>農林水産業 (従業者)</p>	<p>・末端での価格がなかなか上がらない状況である。需要期の12月に入っても今の状況が続く。</p>
		<p>家具製造業 (従業員)</p>	<p>・新政権になり、公共事業等の見直しがこの先の景気に対しマイナスに動くような気配である。民間の設備投資に対しても極端な円高なども背景にあり、投資自体が控えられる。</p>
		<p>一般機械器具製造業 (経営者)</p>	<p>・一応、目先の受注は確保できているが、それ以降の仕事が見えてこない状況であり、景気は判断できない。</p>
		<p>一般機械器具製造業 (経営者)</p>	<p>・客の様子ではこの先の引き合い案件があまり聞かれず、大きな期待ができない。</p>
		<p>電気機械器具製造業 (経営者)</p>	<p>・全般的に先行きの状況は半導体関連の引き合いは来ているが、実際の動きはまだ不安定で、大手中堅企業とも先行きの見通しは非常に厳しい。2番底が来るのではないかという話も出ており、半導体関連、精密機械部品関連の先行きは厳しい見方をするのが妥当である。</p>
		<p>輸送業 (従業員)</p>	<p>・今は物が売れない状態であり、メガヒットなどメーカーとしても一発当てるような商品が出ない状況で、消費者はまず品質よりも値段で動いている。所得も増える見込みがないため、このような低水準がしばらく続く。</p>
		<p>金融業 (得意先担当)</p>	<p>・現時点での資金需要は見受けられるが、景気の先行き不透明感から来る売上の不振による当面の資金確保といった資金需要ということなので、今後しばらくはその動きが続く。</p>
		<p>不動産業 (従業員)</p>	<p>・商業施設の売上の低迷傾向が続いている。この傾向が今後も続く。</p>
		<p>新聞社 (広告)</p>	<p>・景気回復の見通しが立たない以上、民間企業が積極的な広報展開をするとは考えにくく、年始の広告集稿も苦戦を強いられている。この傾向が今後も続く。</p>
		<p>広告代理店 (従業員)</p>	<p>・11月はクリスマス・年末商戦等に向け年間を通じて最も受注量の多い月だが、前年比10%減と悪い状態が続いている。ここで上昇しないと、今後良くなる気配はない。</p>
		<p>経営コンサルタント (代表取締役)</p>	<p>・業況が回復しつつある企業でも、この先2~3か月で更に良くなるという見通しを持っていない会社が多い。また、業況が回復していない企業については、いまだ回復の見通しが立っていない様子である。</p>
やや悪くなる	<p>窯業・土石製品製造業 (経営者)</p>	<p>・50年ほど事業をやってきたが、今年ほど先の見通しが立たない年はない。安い方に持っていくか、ぼちぼちやっていくか、閉鎖するかの岐路に立たされている。</p>	
	<p>建設業 (社員)</p>	<p>・今の手持ち工事が完了する頃で、発注工事が極端に減少するのではと心配している。来年度の予算がはっきりしていない現在では、官公庁からの発注は期待できない。</p>	
	<p>輸送業 (総務担当)</p>	<p>・例年より荷動きが悪い状態が続いており、このまま推移する。</p>	
	<p>通信業 (職員)</p>	<p>・急激な円高による景気悪化、事業仕分けによる公共事業発注量低下の影響が今後現れてくる。</p>	
	<p>金融業 (営業担当)</p>	<p>・デフレアウスの影響は大きい。政府の画期的な経済対策の実行を中小零細企業のオーナーは待ち望んでいる状況である。大きな設備投資の話はほとんどない。</p>	
	<p>経営コンサルタント</p>	<p>・消費が大変冷え込んで厳しい状況が今後も続く。特に円高にかなり振れているため、韓国、中国からの旅行者も一段と減ると思われ、観光関係、旅館、交通関係もますます冷え込む。</p>	
悪くなる	<p>繊維工業 (営業担当)</p>	<p>・この不景気感は、すぐに取り払えるものではなく、かなり警戒した世の中になる。3か月先は悪くなる可能性が高い。</p>	

		鉄鋼業（経営者）	・ 内需回復の目途が全く見えず、なかでも建設投資は減少はあっても増加の目途が立たない状況であり、一刻も早く景気浮揚対策・今後の成長戦略の開示を期待したい。今のままでは、経済界は物質的にも精神的にも危機的な状況に陥るのは明らかと危惧する。
		金属製品製造業（企画担当）	・ 円高、株安等の将来に向けて懸念材料が多く、デフレの進行は止まらず、景気の2番底は避けられない。
		建設業（従業員）	・ 官・民ともに工事量の減少、住宅着工率の低下による工事量の不足と競争激化により悪くなる。
		経営コンサルタント	・ 売れないので安くする、というようになり、メーカーの倒産に繋がる。
		その他サービス業	・ 調査や役務に関する緊急雇用対策が実施されているが、業務費用の70%を人件費にあてることや、同じく業務費用の50%以上を失業者の人件費にあてるのが要件となっているため、受注したコンサルタントには利益が発生しない。現在の状況に変わりがなく、さらに建設関係や調査・研究の公共事業の削減が論議されていることから、景気は悪くなる。
雇用 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）	・ 年度末の繁忙期は人手が必要になる時期であるが、今年の場合は、例年通りの受注があるかどうか不安である。
		人材派遣会社（管理担当）	・ 自分の会社が本年末で事業終了するにあたり、福岡の求人情報を収集してみたが、職種、求人数を見ても米国の大手金融機関の破たん以降、特に持ち直している兆しはみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ ビル清掃会社での短時間勤務の応募が悪くなっている。求職者の心理として、同じ仕事に出るなら長時間働ける求人を探している。
		新聞社〔求人広告〕	・ 仮に景気が回復基調になったとしても、求人の動きはその数か月後からついてくる。しばらくはこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数の減少や新規求職者数の増加という傾向は、企業の人員整理の状況や求人意欲の面からみてもすぐに改善は期待できない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者の増加幅は前年に比べ縮小傾向になりつつあるが、一方、新規求人については、企業の求人意欲が低調なままの状態がしばらく続く。最近の急激な円高やデフレが企業に及ぼす影響は今のところ不透明で、今後注意深く見ていく必要がある。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・ 大学3年生対象の求人活動・求職活動が活発化するが、企業に積極採用の動きがない。例年、学内で開催するセミナーに参加していた企業が、今回参加を見送るといった事例がこれまでに数多くでている。
	やや悪くなる		人材派遣会社（社員）
		人材派遣会社（社員）	・ 年度末にかけて事業所閉鎖などの企業もあり、派遣先企業は減少する見込みである。
		職業安定所（職員）	・ 失業率が最悪の状況で推移している他、求職者数が高い水準にある。政府、日銀ともにデフレを表明しており、所得の減少、個人消費の低下、節約志向の高まり、物価下落で企業収入の減少、経済活動が阻害され景気が良くなる材料が全く見当たらない状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 中小企業の体力が低下しており、来年年明けから雇用調整助成金の終了期限を迎える企業が増えることで企業の余剰人員が労働市場に排出され、更に雇用情勢が悪化する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ 次年度の採用計画を聞いているが、次年度の方が厳しいという意見が比較的多い。
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・ 前年は米国の大手金融機関の破たん以降の不況だったため上期の売上は好調であり、下期とならずことができたが、今年は1年を通じて悪い。3月決算期に企業倒産件数がどの程度増加するか怖いくらいだ。
		民間職業紹介機関（社員）	・ 年度末を迎えても、契約更新の話が出てこない。顧客も先の状況が読めないため、契約更新についてはかなり慎重な態度をとっている。繁忙期になれば社員が残業で対応し、それ以上になって外部の労働力を短期間利用する動きが当面続きそうである。

		民間職業紹介機関（支店長）	・主要顧客である情報通信・半導体・自動車産業の一部に持ち直しがみられるが、派遣法改正論議が顧客マインドを冷え切らせたと感じる。依然として自社社員の余剰感があるなかで、外部人材の採用などあり得ないという声が大半である。当分、需要は縮小均衡が続く。
--	--	---------------	--