

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	衣料品専門店（経営者）	・来客数の動き、売上高において、去年より今年、先月より今月というふうに良くなっている。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・売上も客の動きもあまり変わらないが、若干ではあるが週末は徐々に良くなって回復基調に向かっている。クリスマス、年末年始の商戦に期待しており、客数、客単価アップを図るためにあらゆる販売促進を行っていききたい。
		乗用車販売店（管理担当）	・車は1、2、3月が一番の需要期であり、良くなるだろうが、毎年の季節的な要因である。前年比で言えば去年よりは良くなっているものの、収益的には量がさばけない。経費の節約もしているが、収益がよくなるとは期待できない。
		通信会社（企画担当）	・3カ月後は新機種の登場と学割需要の増加で、今月よりは活況を呈する。
		設計事務所（所長）	・補正予算も組まれることだし、前倒しの公共工事の発注が期待される。
		設計事務所（職員）	・新築物件の契約が決まりそうである。
		変わらない	商店街（代表者）
	商店街（組合職員）		・消費者の収入減の話をよく聞く。新聞講読さやめようという話も聞く。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）		・これから年末商戦を迎えるが、先行き不透明で正月用品の仕入れをどうしようかと考えている。正月を過ぎるといつも非常に悪くなるが、それが今年も続くと考えている。
	スーパー（店長）		・いつまでたっても単価ダウンの傾向が続いている。特に衣料品、住関連、最寄り品関係の商品が単価ダウンの傾向である。現に100円ショップがまだまだ伸びている。また、ギフト、歳暮用品の買い減らしが進んでいる。これも単価ダウンに加え、個数も減っていることから動きがかなり悪くなっていく。
	スーパー（店長）		・店舗数が飽和状態で、今後売上増は望めない。
	スーパー（店長）		・冬のボーナスを見込んだ歳暮ギフトが芳しくない。必需品しか買わない様子が見受けられる。また、年末は31日だけが昨年動いたが、今年も同じ状況が予想される。
	スーパー（総務担当）		・食品、住居用品は前年並みに推移するだろうが、衣料品は気候に影響されやすく、単価も低い物が売れる傾向にあるなかで、なかなか売上が確保できない。
	コンビニ（店長）		・客数の減少とともに単価も低下している。クリスマスケーキ、歳暮の予約がかなり減っているのが原因である。
	家電量販店（企画担当）		・最近では売上の上がり下がりが続いており、今後もその傾向が続く。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）		・冬のボーナスカットの不安が現実となり、厳しい状況である。雇用の不安を口にする客が多くなってきた。求人も正社員が少なく、契約社員やパートタイムが多い。
	その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）		・年末商戦は、それなりに活発になると思うが、1、2月までは持続できない。
	高級レストラン（スタッフ）		・景気が悪くなって何年もたつので、さすがに年が明けたら下げ止まる。
	旅行代理店（業務担当）		・2、3カ月先の申込が去年の米国テロ後と同じくらい悪い。
	タクシー運転手		・今年は忘年会の声を聞かないし、忘年会をやめようという会社もある。今年のボーナスは去年よりも下がったり、会社によって出ないところもあるので厳しい。
タクシー運転手	・忘年会が12月を過ぎると少なくなるので、人の動きは期待できない。		
通信会社（業務担当）	・年末年始の需要期を迎えて、新商品の投入と値下げにより、一時的には販売数が伸びる。しかし、平日の売上の落ち込みをカバーするにとどまり、売上アップには至らない。		
テーマパーク（職員）	・ゴルフアカデミー等新しい施設のオープンや、コースの改造、クラブハウスの改造など話題も豊富で、これからトップシーズンを控え、賑わうと見込まれる。アミューズメントは休業中のため、ファミリー客の取り込みができないので、差引ゼロである。		

	観光名所（職員）	・依然、単価が据え置きで安値安定が続く。来客数も昨年がある程度良かったためそれ以上増える見込みがない。数字的には昨年よりは厳しく、一昨年度を維持できるかという水準である。	
	ゴルフ場（支配人）	・客がまだまだ低価格を求めている。	
	パチンコ店（店員）	・来月、再来月と競合店の進出が控えている。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・リストラや所得、ボーナスの減少によって、購買意欲が非常に低迷している。ダイレクトメールを出しても来客が従来の半数くらいに落ち込んでいる。	
	百貨店（売場主任）	・歳暮の内覧会ははじめ、ここ1、2カ月来客数に陰りが出ており、この傾向は今後も続く。	
	百貨店（売場主任）	・前年と比較してもイベントは増やしているが、売上高は前年実績を維持するのがやっとである。	
	百貨店（営業担当）	・11月は寒さの影響で衣料品が売れたが、不要品は買わないという傾向が一段と強まっている。食料品も黒豚は戻ったが、相対的にはいい傾向が見られず、買い控えが続く。	
	百貨店（営業担当）	・10月に店舗の一部をリニューアルして来客数は増えたが、客単価が下がっている。いくら価格を下げてもらえないものはいらないという客の消費行動が強まっている。	
	百貨店（営業担当）	・12月は最も売上の上がる月だが、ボーナスカットと景気の先行き不透明感によって歳暮、クリスマス商戦に大きな影響を及ぼすことが懸念される。	
	百貨店（販売促進担当）	・ボーナスカットなどで冬の商戦があまり期待できない。特に歳暮は年々法人の利用が落ちており、今年も厳しい。	
	百貨店（売場担当）	・今年の上期と下期を比較すると、下期が落ちている。年末商戦を控えているがボーナスが減るといった話をかなり聞く状況では苦しい。	
	スーパー（店長）	・失業中の若者が非常に多い。また、ボーナスが出ない人もいるので、今後にあまり期待がもてない。	
	スーパー（店長）	・失業者の割合が高まっていることが、身の回りにも感じられる。社員募集に対し10倍以上の応募があり、それも40代以上で子どもが2、3人いる人が多い。現職を尋ねると、アルバイトという人が非常に増えている。	
	コンビニ（エリア担当）	・自社も含め、競合他社の移転や閉鎖が目立っており、この傾向は続く。	
	コンビニ（販売促進担当）	・冬場で一番売れなければいけない肉まんが去年と比べて80%しか売れない。年末年始のオードブル、クリスマスケーキの受注をしているが、客の注文が鈍い。前年注文をした客が、今年は数量を減らしたり、購買を控えている。オードブルは中間集計したところ、前年同時期に比べ80%であった。	
	衣料品専門店（総務担当）	・客は商品の質と価格を見定め、少量しか買っていない。11月に同業店がオープンし、オーバーストア気味になり、客数が減る。	
	悪くなる	家電量販店（店員）	・パソコンは毎週土日にセールをしているが、セール慣れしているのか来客数が以前より減っている。新製品もしばらく出ないので、先が読めず、明るい見通しができない。
		高級レストラン（経営者）	・1～3月はこれといった宴会もなく、新年会は、最近では忘年会とセットでされるため、1、2月は毎年苦戦する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼件数が減少傾向にあり、予約数が前年割れをしている。
都市型ホテル（総支配人）		・競合ホテルのリフレッシュ改装オープンに伴い、宣伝として安売りをするが、その分単価が下がる。	
旅行代理店（従業員）		・2、3カ月前の予約状況は、前年に比べて非常に悪い。また低価格商品しか売れていないため、売上は望めない。	
旅行代理店（従業員）		・年末年始9連休の人もいるが、需要が伸びていない。	
タクシー運転手		・公務員の給料が下がるということで、飲み代が節約され、かなり悪くなる。	
商店街（代表者）		・これだけ消費が落ち込み、その上ボーナスカットと聞くと大変厳しい。	
商店街（代表者）		・消費の落ち込みが続いている中で、冬のボーナスで不支給や減額が予想されるため。	
スーパー（企画担当）		・競合店の出店と、年末年始以降の需要減による。	
コンビニ（経営者）	・売り出しの商品しか売れず、客の買い方が非常にシビアになってきている。		
衣料品専門店（店長）	・来客数が少ないので、このままでは来月の頭から始まる売り出し、イベントに客が来るか非常に不安である。		

		衣料品専門店（経理担当）	・接客の中で、ボーナスは出そうですかと尋ねると、出ないという方が多く、出ても去年より少ないという。この先、また一段と悪くなるし、いい材料も見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・客自身は金を持っていると思う。新古車を買う人は現金で買う比率が非常に高く、ローンも少ない。しかし、将来不安のため金を持っていても使わない。
		高級レストラン（経営者）	・年明けからの予約はほとんどないし、パンフレットの請求や見積りの依頼もない。
		スナック（経営者）	・リストラに賃金カット、ボーナス削減で不景気がしばらく続くと思われるので、来春から値下げをする事にし、年賀状に値下げの案内を入れている。少しでも客が戻ってくればいいが、一か八かである。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（経営者）	・12月は年末需要が期待されるが、年明けは少し不安である。だが、BSE問題などがなければ例年並の需要が期待できる。
		農林水産業（従業者）	・暖冬が予想されるため生産量が増えると思うが、価格の変動が読みづらい。
		食料品製造業（専務） 建設業（総務担当）	・年末に向かって少しは物が動くようになってきた。 ・来年1月着工の工事を受注しており、計画中の案件も具体化する動きがある。ただし、受注増による資金繰りが心配である。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・偽装問題から本当にいいもの、安全なものをという志向が続いている。
		金属製品製造業（企画担当） 輸送業（総務担当）	・これから2、3カ月先は、年度末とあって官需に期待しているが、今年はまったくない。 ・今年は上半期、半導体関係が少し良かったが、他の商品については季節性のある商品が多少変動する程度で、あとは一定量で動いている。今後もあまり変化なく推移する。
		広告代理店（従業員）	・今月の各販売店のチラシの折り込み枚数を見ているとずっと悪くなっており、今のところ良くなる兆しが見られない。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・10、11月は焼物、陶磁器関係が特に需要が伸びなければならぬが、昨年と比較すると2割ほど悪くなっている。ますます悪くなるのではないかと心配している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現地生産への切り替えが12月の受注に出てきている。
	悪くなる	不動産業（従業員）	・リストラにともなう解約や転出の動きに歯止めがかからなくなっており、オフィスビルの空室率が上昇している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関（支店長）	・昨年の後半、かなり下がってきた状況と似たような現象がある一方、先行きの需要もわずかに出ている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・訪問販売会社の商品の売れ行きが厳しくなっているようで、採用も消極的になっている企業が増えている。同時に行き詰まる企業も出始めて、契約があってもキャンセルが多発する傾向がある。消費者が安易に高額商品を買わなくなる傾向が一段と続くので、これから先、訪問販売系の会社の求人がかかり消極的になると見込まれる。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の方に聞くと、正社員を採用する動きがない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は若干増加傾向にあるものの、年末に電気機械器具製造業や繊維製品製造業の事業所閉鎖やリストラによる解雇が多数発生する予定で、雇用情勢は厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・事業所で整理解雇の動きが続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	・3カ月前と比べると、求人が全体的に鈍くなっている。技術者、IT関連、半導体関連以外の分野は非常に厳しい。IT、半導体も頭打ちの状態が続いている。
悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・これ以上悪くなって欲しくないと思うが、会社の求人数の動きを見ても、周辺の会社も、経営が苦しい状態である。	