

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	百貨店（営業担当）	・梅雨が明け、台風が来なければ前年を上回るペースで推移する。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・7月下旬から8月下旬にかけて長崎ゆめ総体が開催されるため、県外からの来客が見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・不調店舗での具体的な売込み強化と、本部スタッフのフォロー体制の強化により、売上が上昇傾向にある。
		家電量販店（店員）	・6月は明らかに販売の量が増えた。今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売の受注が増えつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・披露宴の予約状況が良く、宿泊に関しても長崎ゆめ総体が開催されるため順調に予約が伸びている。一般宴席は去年に比べ若干下回っている。宿泊に関しては特需景気だが、披露宴は秋の予約も順調である。
		旅行代理店（従業員）	・夏休み時期の旅行相談や申込みが急が増え、海外旅行のマイナス分を国内旅行でカバーできる。
		旅行代理店（従業員）	・4月からゴールデンウィークにかけて旅行の需要が控えられていたが、夏休みで少し上向く。
		設計事務所（所長）	・県、市町村の公共工事の設計の入札回数が多い。またアパート、共同住宅建設の計画も見られ、明るい見通しである。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・給料、ボーナス金額の目減りにお客様が敏感に反応しており、プロパー商品の売上減とバーゲン商品への依存傾向が強まっている。店外催事も、来客数のわりに売上が伸びない。例外として早期受注を行ったインターネット中元ギフトのみ、好調に推移しており、この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・長崎ゆめ総体の開催で入り込み客が増加するが、そのことが売上増に結びつくかは疑問である。
		スーパー（店長）	・30か月ぶりに前年並みを記録した。大型競合店の来客数が底を打ち、客の流れがようやく戻ってきた。現状の売上が今後も維持できる。
		スーパー（店長）	・流通小売業はスクラップアンドビルドが進んでおり、既存店の売上増は今後も期待できない。
		スーパー（店長）	・ボーナス金額の目減りにより買い控えが懸念される。食品関係は特売チラシ以外の物は買わないという状況である。この流れは今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・ここ数か月、衣料品、住居用品、食品ともに前年割れで推移しており、好材料となるものが何も見えない。この傾向は今後も続く。
衣料品専門店（経営者）		・消費者の買い方がシビアで、購買意欲はあるが爆発的なパワーを感じない。この傾向は今後も続く。	
衣料品専門店（総務担当）		・買い控えが一段落し、消費が上向きつつある。プレミアム商品に対する要望もある。	
都市型ホテル（スタッフ）		・社会保険料の負担増により、今後も個人消費が慎重にならざるを得ない。	
都市型ホテル（副支配人）		・現在の宿泊予約の状況では、好転しそうにない。	
旅行代理店（業務担当）		・SARSの安全宣言が出たが、直ちに需要に結びつく様子は無い。また、夏のボーナスの社会保険料の負担増により、夏休みの旅行申込みの動きが例年よりも鈍い。	
タクシー運転手		・リストラされてわが社に入ってくる人が依然として多い。わが社の売上も伸びない。	
通信会社（企画担当）		・業界全体が飽和状態になりつつある。既存のサービスにとられない、画期的なサービスを顧客に提案できない限り、この傾向は続く。	
競輪場（職員）		・売上がプラスマイナス1%の範囲内で推移する。	
住宅販売会社（従業員）	・問い合わせ、着工件数等とは多くなるが、値引き等で単価が下がり、利益は少なくなる。		
住宅販売会社（従業員）	・金利が安くなっているが、客の金利に対する反応は鈍く、状況は変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	・都市銀行を中心に金融機関が公庫を下回る住宅ローンを出しているが、地方銀行に浸透するにはまだ時間がかかる。よって住宅の契約数は伸び悩む。		

	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・近隣に競合店がオープンする予定である。次から次に新しい店がオープンするという状況であり、今後も厳しい状況は続く。
		スーパー（経理担当）	・九州北部のスーパー業界は、業界再編の真ただ中にあり、競争が激化している。商品単価・客単価も下落している。
		衣料品専門店（店長）	・以前は官公庁のボーナス時期にはボーナスセール等があったが、今年はそういった動きがない。
		乗用車販売店（管理担当）	・イベント等を実施しても来場が増えず、ボーナスからの社会保険料負担増の影響で、消費の伸びは期待できない。自動車整備目的の客は多いが、新車目的の客は以前のように多くはない。今後も上向くとは考えにくい。
		ゴルフ場（従業員）	・社会保険料の負担増により、消費意欲が低下している。この傾向はゴルフ場でも見られ、景気の回復が見込めない。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・来客数の減少を止めることは難しい。催事を行っても来客数が伸びない。
		百貨店（営業企画担当）	・本年秋に競合店がオープンするため、当店の売上は減少する。
		コンビニ（エリア担当）	・客数、客単価とも伸びが望めず、ピークの夏場も前年を下回りそうである。厳しい状況は今後も続く。
		乗用車販売店（経営者）	・夏のボーナスが出ない、あるいは減額される会社が多く、買い控えが見られる。
		自動車備品販売店（従業員）	・県内の公務員のボーナスもカットされるという状況であり、景気はまだ上向かない。
企業 動向 関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・新規事業の設備も一段落し、受注が増えれば経営も良くなる。
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・製造業の設備投資が顕著であり、良い傾向にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・新規案件に手が出せないほど仕事が多くなっている。周りの中小企業も、現在は仕事が多くなっているようであり、今後が期待できる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・6月後半から、SARSの影響により日本での受注が増加している。
		建設業（総務担当）	・すきま産業に当たる業種が、大都会から地方都市へ出店攻勢をかけている。1件当たりの受注金額は少ないが、数をこなせばそれなりの売上が期待できる。
	変わらない	家具製造業（従業員）	・景気が良くなる外的要因が見あたらない。また、当社はユーロ建てでの輸入を行っているため、このユーロ高が続けば商品単価が上がってしまい、売行きが心配される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連、半導体装置関連、液晶関連全般的に活発な動きが出ており、3か月くらいは継続する。特に半導体リードフレーム関連は横ばいで推移し、良い状況が続く。
		輸送業（総務担当）	・出荷量は少し減少したまま横ばいで推移している。しばらくはこのまま変わらない。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告の受注は、昨年よりも若干増えているが、今後3か月では横ばい状態が続く。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・陶磁器業界では、夏場は従来から閑散期であるが、この不景気で更に悪くなる。
		輸送業（従業員）	・荷主からの値下げ要求があり、それに伴い保管数量も減少すると通告されている。今のままだと現状を維持することはできない。
		不動産業（従業員）	・中古、新築の賃貸オフィスビルにおいて、入居状況・賃料水準の回復めどが立たない。
	悪くなる	経営コンサルタント	・量販店の動きが鈍くなっている。
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）	・雇用環境を一転させる材料が見いだせない。売上の伸びない中でも増益が求められ価格交渉、競合も一段と厳しくなり、買手市場で成約しても収益が少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気を浮揚するような目新しい材料がない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の減少傾向に加えて、今後も事業所閉鎖・事業縮小による解雇などが計画されている。雇用情勢は今後も厳しい。
	民間職業紹介機関（支店長）	・8月を含む第2四半期は年間を通じて落ち込む時期ではあるが、極端なプラス要因、マイナス要因とも今のところない。	

やや悪くなる	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・身近な問題より、S A R S や北朝鮮情勢が景気に大きく影響している。アルバイトや契約社員の解雇をするところが出始めている。
	職業安定所 ( 職員 )	・長雨やS A R S の影響で県外観光客が減少している。また同業者の増加でホテルの稼働率も低下しており、観光産業からの求人が見込めない。
悪くなる	-	-