

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の売上は決して良くないが、3か月前に比べると消費マインドが随分良くなっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・価格競争から品質競争に変化している。客も品質の良いものを選ぶ傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価の動きが若干上向きの傾向にある。また、客の購入意欲も少しかがえる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・全般的に天候が良く、特に今月前半は例年以上に高温であったことから、夏商材の動きが良かった。また、中旬以降は秋商材の動きも徐々に顕著になってきた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・絶対的なマーケットの規模は変わらないので、大手チェーンが出店攻勢をかけている地域では売上が落ちている。ただ、そうでない地域の店舗では、客単価上昇の動きがある。しかし若干ではあるが客数が減少しており、手放しでは喜べない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候に恵まれ、ドリンク、アイス等夏物商品の売上が伸びた。客の動きも以前より良くなった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月は好天が続く、客数、単価とも上昇し、飲料の売上が伸びた。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・9月中旬から秋めいてきて、秋物の購買意欲を感じる。1人当たりの購買単価が高くなってきた。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人服の展示会を行ったところ、今までにないヤングミセスの来場があり、売上も上がったが慎重な買物も目立った。中高年女性の単価が上がり、売上は好調である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・本来ならば、9月は秋物の立ち上がりで売っていきたいところであるが、現状ではまだ8月のセールの流れが続いている。地元球団の優勝セール前でセール品を探している客が多く、購買意欲はありそうである。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・宝石・時計・呉服等の高額品の売上が前年比増となっている。反面、ミセス婦人服の売上、単価が低く、売上高が伸び悩んでいる。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・残暑の影響で夏物に動きがあった。また、AV関連商品の動きが徐々に好転している。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・来客数が増加し、販売量も増加している。イベント時の客からも、やや明るさが見える。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月前半は、盆から引き続き来客数が伸びず悪かったが、後半は徐々に予約が入り、客数が伸びた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4、5名以上のお客様の来店が、少しではあるが増えている。接待だけでなく、社内の飲み会等も復活している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が前年比130%、予算比では110%となり、目標を大幅にクリアすることができた。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・個人客の動きが活発になった。客単価はあまり変わらないが、来客数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・全体では前年割れの状態であるが、海外旅行の申込人数が、前年の95%まで回復している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・旧機種種の低価格化に加え、カメラ付き携帯電話の高値新機種種の価格大幅値下げにより、新規契約台数が伸びている。買換え台数も過去最高に近づいている。
競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪場、競艇場ともに売上が3か月前に比べて2～3%上昇している。来場者数は変わらないが購買単価が回復している。		
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の入りも少なく、単価も低い物が多く売れている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・専門性を高めた業種や、固定客化を図る一部の店に限られるかもしれないが、来街客が減少する一方で、非常に単価の高い物が動いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日中は暑いため買物を控え、夕方に近くのスーパーに涼みがてら買物に行き、タイムサービスをねらう方が多い。商店街から足が遠のいている。

	商店街（代表者）	お客様の様子	・各店が、顧客の望む商品の多様化や変動に追いつかず、大型量販店や100円ショップに客を奪われている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街への来街者は少ない。郊外店に客足を奪われているとみえる。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・改装を行い来客数は増加しているが、売上増にならない。依然として買い控えの傾向が続いている。今月下旬には、友の会のお買物券の引換えも開始したが、購買への速攻効果が出ていない。また、台風の心理的影響も大きく、催事期間の売上が伸びない。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ゴルフ関連商品の売上が、3か月前の実績と同水準になった。ただ、今月中旬までの残暑の影響から、秋物がほとんど動いていない。中旬以降はかなり伸びが出てきたが、やはり中旬までの落ち込みをカバーできていない。単価は、前年度比で若干のアップ、購買率も若干のアップとなった。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・好天、残暑の影響からか、季節変わりの商材がメリハリがつかず動かない。季節が変わる際の導入商材に対しても、相変わらず客の購買は慎重である。
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価が少し上向きの傾向にある。しかし客はシビアな目で商品を見ている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・株価は若干上がったようであるが、消費はほとんど変わらない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価は前年比95.8%、客単価は昨年比97.2%となり、相変わらず下がり続けている。
	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客が必要な物を必要な量だけ買う傾向が続いている。特売で数々の商品を安く販売しても、以前ほどの売上が取れない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・チョコレート新商品の大量投入の時期だが、動きは今ひとつである。また、中華まん・おでん等のホット商品の早期立ち上げでお客様の関心をひこうとするが、残暑の影響で不調であった。
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・パン・デリカは、量販店は前年比3.4%減、コンビニは同8%減、ローカルスーパーは同9.2%減となり、前年をクリアできない状況が横ばいで続いている。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・店頭来店は少しずつ増えつつあるが、商談になると客は慎重である。時間のかかる商談が多い。
	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客数が少なくなり、単価も下がっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ゆめ総体が終わった反動で、落ち込んでいる。夜の歓楽街の客の動きがかなり悪い。一方で、个性的な店に客が入っている。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・より単価の安い競合他社への乗換えが起こり、サービス解約数が高止まりしている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年9月は夏休みの反動で利用が少ないが、目標対比ではそれなりの集客を記録している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場については入園者が前年比5%ほど多くなっている。ただ、メンバーに比べゲストが若干減り、売上高は逆に5%減になっている。観光施設では、入園者数は昨年を若干上回っているものの、売上は減っている。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・そのまま先月の冷夏の影響を受けて、売上も客の動きも変わっていない。横ばいである。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・長期金利の上昇から、客の住宅建築に関する意欲が高まっているように感じるが、まだ決定打にはなっていない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・決算前の値引きが功を奏し、住宅の契約客数が直近3か月と比較して9月は若干伸びている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・中心商業施設の閉店により、客が少なくなった。土日も閑散としている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・残暑の影響で、秋物の衣類の売行きが芳しくない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は伸びているが、気温が前年と比べ2、3度高く、衣料品を中心に大苦戦している。客の様子としては、地元球団の優勝セールに対する買い控えが起きている。

		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・異常気象で、秋冬物の動向が非常に悪くなっている。来月には気温も低くなるだろうが、消費者は秋冬物の購買をしないであろう。期間（秋・冬）が短くなったことにより、消費が抑制される傾向があるためである。また、地元球団優勝セール前の買い控えが非常に多く見受けられる。優勝セールが後ろ倒しになっているため、マーケットに白けムードが漂っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で衣料品の動きが悪かった。また、スーパーの新規出店が続ぎ、価格競争で単価を落としているため、売上が減少している。
悪くなっている		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・9～10月にかけて全館改装を行っているが、改装オープンセールでも客の買い方は慎重である。必要な物、気に入った物以外はお買い上げいただけない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋物ファッションアイテムの動きが非常に悪い。長く着回せるベーシックなものはそれなりに動くが、ファッション性の高いものほど動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月に入って気温が急に高くなり、秋物の商品が全然動かなくなった。単価も下がり、今まで経験したことのない落ち込みに終わった。
		百貨店（営業企画担当）	競争相手の様子	・地元で西日本最大級の大型商業施設がオープンしたことに加え、残暑による秋物の低迷も影響し、客数が12%減、売上も10%減となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・大型商業施設が近隣にオープンして以来、土日は全く客が来ず、暇である。売上ゼロの日もある。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・今月の4回の金曜日は客が来ず、暇であった。法人関係の接待が激減しているとみえる。
企業動向関連	良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合い、受注が増えてきている。
		不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・土地、建物の購入申込の件数が増えてきている。
やや良くなっている		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・残暑の影響で居酒屋関連の商品は少し上向いている。スーパー関連も少し伸びている。しかし、冷凍食品関係の動きはいまだに厳しい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・福岡地区の商業施設の動きが活発になり、今月の受注量は前年比115%になった。福岡地区以外の九州各県の動きは例年を下回っており、福岡一極集中が進んでいる。
変わらない		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・宮崎県内で現在生産されている農産物は少なく、多雨・日照時間の不足から作柄は良くないものの、全体に与える影響は少ない。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格と製品価格のバランスが良く、収益がまずまず安定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連はそこそこ動いているが、他の部門が全く不振である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・依然として資金需要は乏しい。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・冷夏で発泡酒の在庫が多くなり、メーカー、量販、店舗とも投げ売り状態である。
		経営コンサルタント	それ以外	・リストラ、合理化、コスト削減の内容の受注が多い。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・ここ2、3か月は受注量が悪く、稼働日数も大分落ち込んでいるところが多い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品、半導体、食品等、ほとんどの商品の荷動きが悪い。
悪くなっている		繊維工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・1万円スーツ、安いカシミアの商品等、安い物が消費者の間では普通になってきており、価格面で国内工場は対応できない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録しているスタッフに仕事の紹介をする際、既に仕事先を見つけている人が多くなり、紹介がスムーズにできなくなった。数か月前と比べ、何かしら仕事をしている人の数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・デジタルカメラ、カメラ付き携帯電話の増産による県内工場の業務請負や県外自動車製造業の募集増が、求人数を底上げしている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続、有効求人数が8か月連続で前年比増となった。新規求人数では製造業で114.7%、サービス業で43.0%増加した。サービス業のうち情報サービス業は、82.7%と伸び幅が大きくなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が増加傾向にある。電気機械器具製造業の増加は、今後に期待が持てる。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・九州地方は長雨・冷夏の影響を受けた業種もあるが、求人数についてはそれを補うだけの需要が出てきている。今年4月以来、前年同期比約10%増となっている。ただ、価格へのプラス材料にはなり得ていない。
変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業が、人件費をパート、契約社員のレベルで予算設定しているため、派遣社員の商談がうまく進まない。同業他社と競合した場合、スタッフのスキルより派遣料金が低い方が決まる傾向にある。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社媒体誌と比較すると、ここ数か月、広告件数が前年比10%落ち込んでいる。また、例年9月は求人数が伸びる時期であるにもかかわらず、今年は低迷している。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-