

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	通信会社（企画担当）	・年始商戦、その後の新機種導入によって販売量の拡大が見込まれる。
		高級レストラン（専務）	・鹿児島に新幹線の一部開業というイベントがあるため活性化が期待できるが、通常のウィークデーはやはり暇であるということが一番のネックになるとみえる。
		高級レストラン（スタッフ）	・お客様の様子からは、徐々に活気が出てきている。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約量から判断して、福岡地域が大分活発化してきた。
		通信会社（管理担当）	・年末のボーナスも期待できるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・冬のボーナスの支給が前年より上回っている方が多く、会社ごとのゴルフコンペの予約が結構入っている。
		設計事務所（所長）	・同業者も仕事が取れているようだが、当社も仕事の企画、引き合いが入っており、良くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	・今年度の住宅改正の駆け込み需要が来年1月くらいまで続くと思込まれるため、若干良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・やはり来街者が少なく、商店街は大変苦慮している。
		商店街（代表者）	・必需品以外の売行きが厳しい。それ以外の商品を購入する余裕がないのか、売上には結び付かない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・暖冬による野菜の出来過ぎで価格の低迷も続く等、良くなる材料がない。
		百貨店（営業担当）	・使えるお金が減少し、将来への不安もあるため、消費に結び付かない。友の会口数の増加が予想されたが、11月までの状況では大幅な増とはなっていない。また加入口数の減少もみられる。この傾向は今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・株価の回復等、よい数字は出ているものの、まだマーケットの中には落ちてきていない。今少し乱高下しているので、上離れすることを期待したい。
		百貨店（営業担当）	・客の購買態度が非常に慎重かつシビアであり、必要な物以外は手を出さない。
		百貨店（営業担当）	・春先は春夏物の新作が入荷するため、動きがみられると思われる。ただし、セール後の2月の立ち上がりは苦戦するのではないか。
		百貨店（売場担当）	・売上については、気温を除けばほぼ落ち着いた状況で夏以降は推移している。今後また暖冬になれば、主力の衣料品関係が売れなくなり、「気温が高くなれば買いたい」という商品もなくなることが懸念される。
		スーパー（店長）	・二極化が少し現れている。買いたいものをちゅうちょなく買うという客と、非常にシビアに物を選んで買う客とははっきり分かれている。総合すると、景気は変わらない。
		スーパー（総務担当）	・客の消費マインドは引き続き冷え込んだ状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・客数、食品の売上ともに前年並みである。また、衣料費、住居用品は気温の急激な変化がない限り、売上増は見込めない。売上が伸びる要素が見つからない。
		スーパー（企画担当）	・長期予報では、2、3か月先は降水量が多く気温も高めということなので、冬物商材の動きは鈍くなる。景気の上向きは期待できない。
スーパー（経理担当）		・客単価、1品単価の低減傾向はまだまだ続き、競合状況も厳しくなる。	
衣料品専門店（店員）	・今の状況であれば、プロパーの物とセールの残り物が混在する2月は、安い物を買うという傾向になる。他店では扱っていない「オンリーワン」商品や、本当に価値があるものを売ることが必要である。また、値ごろ感のあるもの、「この品質に対してはこれがお買い得だ」というものを、売手が製造販売していかなければ、今後も厳しい。		
家電量販店（店員）	・3か月連続で前年よりいい数字をいくことができた。ただ、年末年始に向けてパソコンの新製品がないため、頭打ちが予想される。ただ前年よりは数字が良くなることを期待している。		
家電量販店（総務担当）	・景気が上向きになりそうな要素が見当たらない。		
自動車備品販売店（従業員）	・上向き要因が見当たらない。		

	その他専門店〔書籍〕 (店長)	・良くなる材料も悪くなる状況も特に見当たらない。	
	観光型ホテル(スタッフ)	・現在は売上はいいが、それを確定できる要因がない。相変わらず先行き不透明である。	
	都市型ホテル(スタッフ)	・景気回復傾向については、地方はまだまだである。	
	旅行代理店(従業員)	・冬場に入り、SARSの影響がなければ、海外旅行は前年を大幅に伸ばすことができる。	
	旅行代理店(従業員)	・年末年始に10連休がある割には、客の申込はそれほど伸びていない。	
	テーマパーク(職員)	・クリスマスや年末年始のイベントと連動させた宿泊プランを仕込んでいるが、市場の動きが鈍い。	
	競輪場(職員)	・特別にプラス要因もマイナスの要因もなく、現状と変わらない発売額、入場者になる。	
	住宅販売会社(従業員)	・住宅建設に関して急激に良くなる要素がない。低価格な住宅の販売は伸びているが、当社のような高価格帯の商品については客の予算が厳しく、数が伸びない。	
やや悪くなる	商店街(代表者)	・我々の商店街の周辺や商圏内に多くの百貨店、商業施設があることに加え、来年には新たに百貨店がオープンするため、商店街に客が一段と回ってこなくなる可能性がある。	
	百貨店(売場主任)	・製造業等は業績を回復しているといわれているが、宮崎の消費感情としては、まだまだである。	
	百貨店(売場主任)	・先月は地元球団の応援セール等があり盛り上がったが、一転して今月は苦戦した。客の購買意欲をそそることがない限り、売上は伸びない。	
	スーパー(店長)	・11月の売上が前年の75~76%で推移し、12月も財布のひもが堅く、ボーナスもほとんどないような状況であるため、今後も際物商材だけが売れ、無駄な商品は売れないとみられる。	
	スーパー(店長)	・異常気象によって売れ筋商品が変わったことに加え、競争各社が安売りをしてくれており、過当競争に入っている。この傾向は今後も続く。	
	高級レストラン(経営者)	・年明けはかなり悪くなる。新年会、忘年会、歓送迎会の時期が飲食業で一番忙しい時期であるが、最近はまとめて年末に済ませるという傾向がある。	
	旅行代理店(業務担当)	・海外は2月以降、国内は1月以降の受注が前年の数値を下回っている。特に、海外は同時多発テロの影響で受注が減少していた時期で、今年はその数値も下回っている状況である。	
	通信会社(営業担当)	・景気が上向き要素が何もない。	
悪くなる	衣料品専門店(店長)	・売れる商品と売れない商品が分かれてくる。婦人服は売れない商品になってきており、メーカーの話でも重衣料は全般的に厳しい。特に年代の若い人がスーツを着なくなった。	
	通信会社(業務担当)	・携帯電話買換え優遇価格適用のサイクルが6か月から12か月に伸び、価格も高値安定で低価格商品の品ぞろえが少ない状況が続く。また次世代携帯電話への移行もエリアの問題を理由に伸び悩み、新規契約需要及び買換え販売台数が減少傾向になる。	
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業(経営者)	・12、1月と先行投資のような形で受注があり、かつてない動きが出てきた。半導体関連の製品づくりは、半月から20日くらいの納期だが、それが1か月、1か月以上という動きになっており、受注が安定してきた。確かに景気は上昇気流である。
	やや良くなる	家具製造業(従業員)	・2、3か月先では案件がかなり入っており、上向き傾向である。
		建設業(総務担当)	・建物の老朽化による建て替え、店舗のリニューアルに伴う改装工事の依頼、受注が増えている。
変わらない	輸送業(従業員)	・前年並みに取扱量が回復している。	
	食料品製造業(専務)	・景気が上向いているとの報道があるが、地方では買い控えが起こっており、財布のひもは堅い。	
	金属製品製造業(企画担当)	・勝ち組、負け組の差が顕著になる。	
	一般機械器具製造業(経営者)	・今は多忙であるが、先行きは不透明であり、仕事の継続性が全くない。	
	一般機械器具製造業(経営者)	・受注量、単価が依然として厳しく、先が見えない。	
	精密機械器具製造業(経営者)	・現在の受注量、受注情報からいえば大きく変わらない。	

		輸送業（総務担当）	・今の貨物の動きはおおむね安定している。これから先も急激に変化することはない。
		広告代理店（従業員）	・大きな出店、及び閉店の動きはなく、変わらない。
		広告代理店（従業員）	・特定のセールやイベントの時に広告出稿を集中させ、そうでない時は広告出稿を抑制する傾向が強い。
		経営コンサルタント	・企業の合理化に関する仕事が増えており、新規の積極的な案件が少ない。
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・原料価格の高騰が予測される中、製品価格も強含んでいるが原料価格の上げに追いつかない。減産を継続することでコストが上がり、この先の収益が圧迫される。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・少しずつ海外への生産移管の影響が出始めている。
		通信業（職員）	・小口の受注については多少見込めるが、大口のものはほとんど見込みがなく、受注額は低迷する。
	悪くなる	繊維工業（営業）	・店頭での消費が依然として悪いことに加え、郵政、官庁等の大口物件が海外での縫製、生産にシフトしている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣の待機者の中に就職が決まったという連絡が多くなった。雇用環境が少しは好転してきた兆しとも感じられるが、このまま景気が良くなるどころまでは進まない。
		人材派遣会社（社員）	・この早い時期に年明けからの派遣活用の問い合わせが増えている。年末に向けての案件は減少している状況だが、年明けからの動きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・製造業においてデジタルカメラや半導体等の生産が好調であることや、大型商業複合施設のオープンが予定されているため、雇用増が期待できる。
		民間職業紹介機関（職員）	・全体的に求人を出す企業が、前年比約15%増となっている。人材登録も年末年始にかけて徐々に増えつつあり、人材業界の景気も良くなっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	・人材ビジネス業界は、第4四半期が最繁忙期にあたる。11月まででも前年比10%の伸び率を示しており、現在のところマイナス要因は見当たらない。改正派遣法の施行(来年3月の予定)を控え、ユーザー心理もプラス方向に働く。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・高額商品を販売している特定商取引では、不採算部門の撤退や人員削減が顕著になっている。それに伴い、求人数も減少傾向にある。一方、低価格の健康食品の通信販売で大きく伸びている会社等もみられるが、コールセンターにアウトソーシングして収益力を高めており、直接求人に結び付かない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用調整は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は1けた台であるが3か月連続で前年比プラスになっている。しかし、5人以上の企業整備件数も増加しており、景気が良くなるとは言いきれない。
		職業安定所（職員）	・減少していた求職者がまた増加したが、一方で今まで伸びてきていた就職件数が減少した。その変動に予測がつかず、不安定である。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-