

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<br>動向<br>関連       | 良くなる  | 高級レストラン（専務）   | ・鹿児島中央駅の駅ビルの開業で、11月までは忙しい。  |
|                      |   | 一般レストラン（スタッフ） | ・今月は台風の影響から前半苦戦し予算を大幅に下回ったが、後半は客足も戻ってきたため、回復すると判断している。忘年会、新年会のシーズンには多くの客が見込まれる。   |
|                      |   | 住宅販売会社（従業員）   | ・年内の完成に向け、最後の客の動きがある。   |
|                      | やや良くなる  | 百貨店（販売促進担当）   | ・景気が多少回復しているとの報道に影響され、購買はほんの少しは増える。   |
|                      |   | 百貨店（売場担当）     | ・今月は秋物商品の動きが全くなかったため、その分、来月、再来月に一気に動く。  |
|                      |   | スーパー（店長）      | ・食品については、今年はBSEや鳥インフルエンザの影響がなければ前年よりずっといい状況で推移する。衣料品は、冬物衣料の早期展開、ぜい沢品の品ぞろえや売場の変更等を工夫することで、まだ良くなる。  |
|                      |   | スーパー（店長）      | ・今までは単価が下落していたが、アウター関係、婦人服、紳士服、子供服等、軒並み単価がかなり上がってきた。今後はやや良くなる。  |
|                      |   | コンビニ（販売促進担当）  | ・量販店、コンビニ、ローカルスーパーを総合しても、前年実績を達成している。今までは前年を割ることが多かったので、回復基調にある。また、鹿児島中央駅の駅ビルがオープンしたことで県外からの客も増え、市内の客の流れが若干変わった。全体的には購買力が強まっている。                        |
|                      |   | 家電量販店（企画担当）   | ・家電では高額品が相変わらず出足が弱い。ただし、新たに地上デジタル対応テレビやDVDレコーダーが売れている。  |
|                      | 変わらない   | 商店街（代表者）      | ・来客数はそう減っていないが、単価が上がる要素がない。景気は変わらない。  |
|                      |   | 一般小売店〔青果〕（店長） | ・台風の影響で商品の高騰が続き、消費マインドがかなり落ちている。プラス材料は全くないため、変わらないか、少し悪くなる。   |
|                      |   | 百貨店（営業担当）     | ・台風襲来による影響は大きく、野菜の高騰など金の動きに大きな影響を与えている。ただし、台風襲来の影響を除くと、衣料品は不調、デイリーの食品は堅調という傾向が続いている。また、秋物商品の動き、催事の来店も堅調である。   |
|                      |   | 百貨店（売場担当）     | ・売上は、ばらつきはあるが平均すると95～96%前後で推移している。長崎市内商店街の通行量の動きは若干落ち着きを取り戻しており、4～5年ぶりに下げ止まりがみられる。ただ、原油高が消費者心理や企業にどのような影響を及ぼすかが懸念される。特に百貨店については、衣料品が売上を伸ばさないと全体的に上がらない。 |
|                      |   | 百貨店（営業企画担当）   | ・市内、地域間での競合激化が予想され、客数や売上の減少傾向が続く。   |
|                      |   | スーパー（店長）      | ・収支はそう悪くないが、常時雇用者のパート化、嘱託化や高齢者の賃金を抑える等、社内での改革を強いられている。なかなか明るいものはみえにくい。  |
|                      |   | スーパー（店長）      | ・客の購買状況を見ると、まだ無駄な商品は買っていない状況なので、まだ伸びることはなく、横ばいになる。  |
|                      |   | スーパー（店長）      | ・4月の総額表示以来、明らかに買上点数がダウンしている。この状況はまだ続いており、1年くらいたないと解消しないのではないかと。   |
|                      |   | スーパー（総務担当）    | ・ガソリン、生活費の値上げにより、消費マインドはまだ冷え込む。   |
|                      |   | コンビニ（エリア担当）   | ・行楽シーズンに強力な販促、企画を打つ予定であるが、売上の伸びはあまり期待できない。別途予約商品の強化を行い、冬場の売上の確保を行いたい、なかなか厳しい状況である。  |
| 家電量販店（総務担当）          | ・猛暑特需、オリンピック特需の反動が懸念される。  |               |   |
| その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | ・原油価格が高止まりしており、メーカーの仕入価格も下落していない。11月には灯油の販売時期に入るが、それまでに仕入価格、販売価格の中間安定が望まれる。 |               |   |
| 一般レストラン（スタッフ）        | ・周囲でいろいろイベント、祭り、キャンペーン等を行っているが、客が増えたという話は聞かない。                              |               |   |

|                |        |                         |   |
|----------------|--------|-------------------------|---|
|                |        | スナック（経営者）               | ・顧客の中でも、建設業界の業績があまり良くなく、来客が減ったことで売上にかなり響いている。   |
|                |        | その他飲食〔居酒屋〕（店長）          | ・焼酎のブームの中で、値段が上がってきて、新酒が出る10月以降のことが心配である。マスコミの影響で値段が上がってしまうと、安くおいしい焼酎を飲ませたいというのが経営の理念なので、それが少し不安である。                |
|                |        | 都市型ホテル（スタッフ）            | ・宿泊部門はやや回復の兆しが見られるものの、主力の宴会部門が依然として回復基調に至っていない。   |
|                |        | タクシー運転手                 | ・県外からの来客数が少ない。昼夜とも利用客が減っている。  |
|                |        | タクシー運転手                 | ・乗車する会社関係の客が、以前は明るい話が多かったが、今月に入ってからいい話がなく、夜の繁華街も客が少ない。  |
|                |        | 競馬場（職員）                 | ・入場客数、売上ともにまだまだ前年割れの状態である。  |
| やや悪くなる         |        | 商店街（代表者）                | ・南九州は例年以上に台風の影響を受け、農家も大変である。全体的に景気が冷え込んで厳しい状況である。   |
|                |        | 商店街（代表者）                | ・消費が冷え込んでいる。年配者しか商店街に来なくなり、バッグやアクセサリ等がなかなか売れない。   |
|                |        | 百貨店（総務担当）               | ・消費を刺激するような良い材料が見当たらない。特に飲食部門については、法人の利用が予想を大きく下回り、年末に対しての販促活動をしていても反応が大変鈍い。  |
|                |        | スーパー（企画担当）              | ・原油価格高騰によるガソリンや石油製品の値上げが、消費マインドを冷え込ませている。食品スーパーでは、売行き以外にもトレーやラップ、レジ袋等の値上げも更に上積みされるため、利益が圧迫される。                      |
|                |        | 家電量販店（店員）               | ・無理な先取り販売のため、販売量が少し先細りする。さらに年収の落込みや社会保険料等の支出の増加により、中間層、低所得者の購買意欲の低下が懸念される。  |
|                |        | 乗用車販売店（従業員）             | ・新車の受注台数が少なくなっている。  |
|                |        | 旅行代理店（従業員）              | ・10月まではオリンピック、猛暑などの出控えの反動で回復したが、長続きはしない。年末・年始に向けて様子見の状況となる。   |
|                |        | タクシー運転手                 | ・歓楽街では、平日はかなり客の動きが悪く、金土とは両極端である。全体としても落ち込み気味で、客の財布のひもは固い。   |
|                |        | 住宅販売会社（従業員）             | ・原油価格と材料費の高騰で、以前のように安いものを提供できない。同じ内容でも若干原価が上がっているため、買控えが起こり、景気が低迷している。この傾向が今後も続く。                                   |
| 悪くなる           |        | 衣料品専門店（店長）              | ・商圏地区の台風被害の後始末はまだ時間がかかりそうなので、当分来客は望めそうにない。  |
| 企業<br>動向<br>関連 | 良くなる   | -                       | -   |
|                | やや良くなる | 窯業・土石製品製造業（経営者）         | ・今のところ外食企業向けやギフトもいくらか増えてきている。チェーン店から5、6点注文が入ったので、これから良くなる。  |
|                |        | 鉄鋼業（経営者）                | ・前月と同様に大型の建設需要が見込まれている。本年末までは確実に生産量を需要が上回る。   |
|                |        | 輸送業（従業員）                | ・前年並みの売上を確保している。また、大型新規案件が、少しずつだが確実に増えてきた。  |
|                |        | その他サービス業〔物<br>品リース〕（役員） | ・長期金利の上昇も一段落し、中間期の追い上げで若干数字も上向きで推移している。また、2つの大きな台風の上陸により建設業、住宅産業等で台風特需が出ており、プラスにふれる状況にあると推移される。そういう状況下から先行きは若干好転する。 |
| 変わらない          |        | 農林水産業（従業者）              | ・食肉についてはまだまだ低価格志向が強いようで、なかなか数量的に伸びない。   |
|                |        | 食料品製造業（経営者）             | ・九州新幹線開業や鹿児島中央駅の駅ビルのオープンなどが、少なからず売上を後押ししている。この傾向が今後も続く。   |
|                |        | 建設業（総務担当）               | ・景気を押し上げる底力を肌で感じ取れない。受注数は増えているものの、それにこたえる工事が少ない。  |
|                |        | 金融業（営業担当）               | ・取引先企業においては、設備投資に対していまだに消極的である。   |
| やや悪くなる         |        | 繊維工業（営業担当）              | ・原油の高値が続いているため、運送代等すべてにおいて値上がりしている。   |
|                |        | 金属製品製造業（企画担当）           | ・先行受注量が伸び悩んでおり、受注価格も厳しくなってきた。   |
|                |        | 一般機械器具製造業（経営者）          | ・半導体業界の受注に陰りが出てきた。このまま景気が下降し続けるかはまだわからないが、懸念材料ではある。   |

|          |                    |                             |  |
|----------|--------------------|-----------------------------|--|
|          |                    | 電気機械器具製造業<br>(経営者)          | ・半導体製造装置関連は、全般的にオリンピック景気を過ぎ<br>てからの動きが鈍っているおり、取引件数も非常に減ってい<br>る。大手取引先も先が読めないとのことであり、先行き不透<br>明感は更に増す。  |
|          |                    | 広告代理店(従業員)                  | ・レギュラー広告を中止するなど、広告費を減らすところが<br>数社出てきており、先行きは厳しい。   |
|          |                    | 経営コンサルタント                   | ・今年の夏は、気温が平年より2～3度高いにもかかわらず、<br>量販店においてビールの売上が伸びていない。消費者は<br>もっと安売りの店に流れたようである。したがって景気は上<br>向きになっていない。 |
|          | 悪くなる               | 建設業(従業員)                    | ・競争相手が多いため、受注価格が低下し、なかなか受注で<br>きない。できたとしても採算が合わない。   |
| 雇用<br>関連 | 良くなる               | -                           | -  |
|          | やや良くなる             | 人材派遣会社(社員)                  | ・台風による被害調査や事後対応に派遣スタッフが大量に投<br>入されている。12月くらいまでの一時的な伸びである。  |
|          |                    | 求人情報誌製作会社<br>(総務担当)         | ・採用については、社員の入社年次ギャップ解消の意味もあ<br>り、積極的な姿勢であることは変わらない。厳選採用ではあ<br>るが採用予定数は増加している。                          |
|          |                    | 民間職業紹介機関(支<br>店長)           | ・年末から年度末の需要期に入るが、求人件数、1件当たり<br>の人数は前年以上である。また、価格面でも顧客の下げ圧力<br>は幾分和らぎ、横ばい状態である。                         |
|          | 変わらない              | 求人情報誌製作会社<br>(編集者)          | ・例年通りの年末商戦が展開されれば、製造・物流等のアウト<br>ソーシングの求人が活発になる。地元球団が優勝すれば、<br>流通業者が優勝セールを行うので、市場は活発化する。                |
|          |                    | 職業安定所(職員)                   | ・請負、派遣の求人が割合的に40%を超えており、所得の増<br>加は期待できない。  |
|          |                    | 職業安定所(職員)                   | ・事業所の利益が上がっていないようで、大きく景気が良<br>くなることはない。  |
| やや悪くなる   | 学校[専門学校](就<br>職担当) | ・佐賀の企業はまだまだ厳しく、雇用拡大までは至らない。 |  |
|          | 悪くなる               | -                           | -  |