

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 やや良くなる	-	-
		百貨店(営業担当)	・秋にかけて新商品が出てくるため、来客数、売上ともに増加する。
		スーパー(店長)	・売上は青果を中心に前年をクリアしており、価格帯も落ち着いてきた。利益率が上昇しており、今後も良くなる。
		スーパー(店長)	・梅雨明けのセール3日間の売上実績は前年比115%と大変好調である。苦戦続きであった青果物商品の動きも非常に活発になってきた。
		スーパー(総務担当)	・衣料品は相変わらず天候に左右され、売上が変動する傾向にあるが、食品は前年をクリアする状況が続いているので良くなる。
		衣料品専門店(総務担当)	・客単価が前年から上昇傾向にあり、売上の増加が今後も期待できる。
		家電量販店(店長)	・少しずつ単価が上がっており、良い状況が続く。
		家電量販店(総務担当)	・購買力のある中高年の来客数が増加しており、売上が着実に上がっている。
		高級レストラン(スタッフ)	・今年に入り、来客数や客の様子が次第に良くなっている。
		旅行代理店(従業員)	・夏休みの海外旅行は、予約段階で昨年実績を超えた。夏の国内旅行もようやく申込みが増えてきた。
	ゴルフ場(従業員)	・8月の予約件数は既に前年比10%増となっている。9月も前年比20%増が確実となっており、非常に明るい見通しである。	
	設計事務所(所長)	・引き合い、計画等が若干増えつつある。少しずつ景気が良くなっていると言う客も多くなった。	
	変わらない	商店街(代表者)	・これから天気も回復し、客の動きも活発になる。年配の客の衣料関係の動きが良く、小旅行のための商品が動いている。
		商店街(代表者)	・熊本の商店街の売上は、婦人服の売上が以前に比べ落ちてきている。大きな理由は郊外型大型商業施設が開店したことにあるが、単価の下落も一因となっている。比較的集客力のある古着屋も、以前に比べると売上は減少傾向にある。古書業者も以前に比べると価格競争が激しく、販売量が増えても売上は減っている。
		商店街(代表者)	・客の様子をみると、行楽シーズンには例年以上に人の動きが良くなり販売量も増える。
		商店街(代表者)	・8月は婦人衣料の動きが鈍い時期であり、今年も例年同様動かない。
		百貨店(売場主任)	・梅雨が明けて気温の上昇とともに、秋物の動きが鈍る懸念がある。セール商材に不安があり、売上の大きな伸びが期待できない。
		百貨店(営業担当)	・中元ギフトや正価販売品は前年を確保しているが、全店割引催事での店頭売上が大きく減少した。一方、客単価は上がっており、必要な商品は購入するが、そうでない商品には慎重な姿勢である。この傾向が今後も続く。
		百貨店(売場担当)	・売上のシェアが一番大きい婦人衣料品は前年比98~99%で推移している。ギフトに関しても下げ止まり感が若干出てきており、来客数も例年どおりに推移している。
スーパー(企画担当)		・残暑が長くなる可能性があるため、火を使ったり手間のかかる料理は敬遠される。その対策に夕方以降の商品選定やメニュー提案を強化する対策を推進していくが、完全な回復は見込めない。	
コンビニ(エリア担当)		・必要以上のものを買わない傾向が続いており、今後も変わらない。	
衣料品専門店(店員)	・今年は季節物の出だしが順調であったため、今後も期待できる。ただ増税等への懸念もあり、来客数や売上は横ばいが続く。		
乗用車販売店(管理担当)	・ガソリンの値上げ、金利の上昇等が懸念され、現状維持が続く。来客数は多いが、購買にはつながっておらず成果は出ていない。また、大きな車から小さな車への代替が多くなっている。		
乗用車販売店(販売担当)	・客の購買意欲は潜在的にはあるが、原油価格の高騰等を考慮して購入には慎重になっている。		

	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の仕入価格の上昇は続いており、小売価格に転嫁せざるを得ない。客がセルフスタンドを利用するケースも増えている。	
	高級レストラン（経営者）	・盆の帰省客の予約や同窓会、個人的な予約も少ないので良くはならない。	
	通信会社（業務担当）	・キャンペーンが終了し、番号ポータビリティ開始前の買い控えにより、来客数および販売量は落ち込む。	
	ゴルフ場（スタッフ）	・梅雨明けしたものの、天候不順に不安要素がある。また今後も、建設業関係からのコンペ紹介が見込めないため、変わらない。	
	美容室（店長）	・美容の商品以外の健康食品が売れている。健康に気を付けている方が多い。	
やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・中心市街地への来街者数は、これからも減少の一途をたどる。空き店舗も多くなっており、中心街の集客力はますます低下していく。	
	百貨店（販売促進担当）	・近隣の大型商業施設などの出店により、減少傾向は変わらず続く。	
	百貨店（営業企画担当）	・福岡圏の拡大に伴い、上位顧客の流出が続く。また、価格に敏感な客層は、地域の大型量販店が吸引している状況が続いており、来客数の減少や売上の低迷が続く。	
	スーパー（店長）	・来客数は横ばいであるが、ガソリンの値上げもあり生活費が圧迫されるため、客単価が下落する。	
	スーパー（店長）	・新たに競合店が出店しており、周りの店舗も含めて低価格競争が起こっている。	
	スーパー（経理担当）	・競合店出店計画があり、閉鎖店舗にも居抜き出店の計画が多々あるため、競争が激化する。	
	コンビニ（エリア担当）	・来客数は横ばいであるが、客単価が前年比95%となっており、必要なものだけを買うという客が増えている。	
	コンビニ（販売促進担当）	・原価が下がりつつある中、原油価格高騰による配送経費、包材等の値上がり懸念される。パンの売れ筋は100円から120円の価格帯、弁当は400円前後と1個あたりの利益が減少している。	
	家電量販店（店員）	・原油高が生活に影響を与え始めており、客の購買力は落ちてきている。	
	乗用車販売店（従業員）	・トラックの受注台数が増加しない。	
	競輪場（職員）	・購入単価には大きな変動はないが、入場者数が減少傾向にある。	
	住宅販売会社（従業員）	・原油価格の高騰で物価が上昇し、金利上昇の影響でますます住宅の価格は低調に推移する。原価が上がることで利益が下がるため、景気は悪くなる。	
悪くなる	衣料品専門店（店長）	・商店街の催事は全く盛り上がりせず、人通りも少ない。閉店する店舗が増加している。	
企業動向関連	良くなる	-	
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・秋口にかけて加工メーカーは年末年始の仕込み、生産に入り、販売も例年以上の期待が持てる。
		家具製造業（従業員）	・家具の購買も二極化が進んでおり、低価格商品以外も動きがある。ただヨーロッパからの輸入についてはユーロ高のため単価が上昇している。
		不動産業（従業員）	・住宅販売部門において販売実績が好調に推移している。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・量販店、百貨店の陶器売場がだんだん狭まっており、厳しい状況が続いている。
		鉄鋼業（経営者）	・自動車関連、IT関連、マンション等の建設需要が堅調であり、今後も民間の建築を中心とした需要が見込まれる。加えて九州新幹線の建設が九州北部地区で本格化する見込みであり、これらの需要も増加する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連並びに電子部品等は今の状態が秋口まで続く。大手企業は非常に短納期での要求が増えており、現状としてはフル操業の状況が続いている。
		建設業（従業員）	・見積件数は増加し、一つの見積物件に対し競合相手が多く、受注が困難である。
		建設業（総務担当）	・鹿児島県北部の水害により土木は特需が発生したが、建築業には恩恵が少ない。
		輸送業（従業員）	・軽油価格がさらに上昇し、運賃に転嫁することも難しくなっている。また、原油が原材料の商品を製造している取引先も厳しい状況が続いている。
		金融業（営業職渉外係）	・金利上昇傾向は続くものと思われ、中小企業を中心とした事業者の負担はさらに大きくなる。

	金融業（営業担当）	・製造業や小売業の売上は上がってきているが、原油価格の高騰により企業は利益が薄くなっているため、今後も景気は変わらない。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・納入先は観光に特化した店舗が多く、その来客数は明らかに減少傾向を示している。話題性のあるイベントも特に無いことから、今後とも回復の兆しは見えない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先によると、後1か月は仕事がないという状況である。	
	輸送業（総務担当）	・燃料費を筆頭に経費が増加しているが、値上げはできない状態である。金利も高騰しており、良くなることはない。	
	広告代理店（従業員）	・過去3か月は順調に売上が伸びていたが、今月は急に悪化した。一般的に折り込みチラシの投稿量が減少しており、引き続き低下する。	
	その他サービス業〔物産リース〕（役員）	・大雨による被害、原油価格のさらなる高騰により、大変厳しい状況が続いているため、今後も良くはならない。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・例年になく夏場になっても求人数が上昇傾向のまま推移しており、価格面でもある程度の上乗せ交渉ができる。
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人数が増加傾向にあり、企業が設備投資を行うのに伴い、人材採用の積極性が増している。特に管理系の求人が伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・直接雇用の傾向が強い。新規案件が約30%ほどあり、その30%は既に紹介予定の派遣である。
		人材派遣会社（社員）	・企業側の投資的な人材確保の動きが継続している。企業はスタッフの研修を強化する等、人材が流出しない方法を考えており、良い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人新しい動きが見られない。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	