

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	乗用車販売店（管理担当）	・車の最大台替需要期であり、今までと比べて需要は確実に多くなる。新車の販売、車検、整備等でも例年の倍以上の来場者数、受注量となる。
	やや良くなる	家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が始まり、薄型テレビの需要が非常に高まっている。携帯電話では番号ポータビリティのおかげで販売量が伸びている。加えて、パソコンの買い控えも起こっており、新OSが登場すれば現状より更に良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・2月に関東方面からの予約が入っており、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・1月も順調に宴席の予約が入っており、客の予算も上昇しているため、売上は前年をクリアできる。
		観光型ホテル（営業担当）	・地元の団体を中心とした新年会、年祝い、同窓会、退職祝等の宴会の予約が多い。
		旅行代理店（従業員）	・2、3月は既に前年を超える予約が入っており、海外はヨーロッパ・ハワイなどのロングステイの予約が好調に推移している。国内の予約は順調だが単価が下がっている。
		旅行代理店（業務担当）	・臨時手当の増額により、旅行購入単価が上昇している。
		通信会社（業務担当）	・春先にかけてワンセグ搭載の新商品が出そろい、卒業シーズンが近づくため、来客数・販売数共に上昇する。
		テーマパーク（職員）	・2月はプロ野球球団の春キャンプやJリーグキャンプ、3月の後半は春の行楽で来客数が増加する。またゴルフについても堅調に推移しており、今後も良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約の段階で、1月の入場者数は昨年の数字を超えており、2月も昨年の数字に近づいており、好調である。県外客数も伸びており、明るい材料が増えている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・必要な物のみを購入する傾向が強くなり、今後も販売量、客単価共に伸び悩む。
		百貨店（営業担当）	・客の購買意欲の減退傾向が続いており、厳しい状況は今後も続く。
		百貨店（営業企画担当）	・地方都市の客は二極化し、福岡天神商圈と地元量販店へシフトしており、今後も厳しい環境が続く。
		百貨店（売場担当）	・中心商店街は依然として厳しく、今後も上がる要素はない。ただ、店舗の業態業種が少しずつ変わっている。
		スーパー（店長）	・おせち料理等の食材や際物と呼ばれる季節行事商品の落ち込みが大きい。一方、調理済み食品やスクラッチペーカー（手作りパン）が好調に動いている。
スーパー（店長）		・暖冬により衣料品の動きが悪く、在庫面で大変苦労している。食料品も年末の際物商材の動きが鈍く、今後も厳しい状況が続く。	
スーパー（店長）		・会社関係のギフトが低調に推移しており、各売場の高額品の売行きも減ってきている。	
スーパー（店長）		・食品は8か月連続昨年をクリアしている。一方、暖冬ということもあり衣料品は非常に不振である。	
乗用車販売店（従業員）		・新型車も出ていないため、厳しい状況が続く。	
乗用車販売店（販売担当）		・客が高額商品の購入に慎重になっており、3か月先もこの傾向は変わらない。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）		・燃料油自体のメーカー仕入価格が極端に下がることは考えにくく、この状況で2～3か月続く。消費については暖房用を中心に前年並みに推移する。	
美容室（店長）	・近隣で同業種店舗の閉店や新規開店が相次いでおり、入替が激しくなっている。また、チェーン店で新料金の店も出ており、厳しい状況が続く。		
設計事務所（代表取締役）	・土木等では、業務量が減少しているが、景観や安全・安心、住民参加によるまちづくりなどをテーマとしたソフト的な業務が公共から発注されるようになり始めた。少しずつ減少を補完しつつあるが、全体としては景気が良いと判断できる程ではない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街は年配の客が多く、税金等の不安材料が購買意欲を押し下げている。	

	商店街（代表者）	・衣料品関係の店では、以前は客単価が3～5万円程度であったが、今は1～2万円程度となっている。古書店もインターネットの普及によりメールでの注文が増えてきたが、価格競争が激しくなっている。	
	百貨店（営業担当）	・中心街の小売業は来客数が減少しており、暖冬で衣料品も売れず、厳しい状況が続く。	
	百貨店（販売促進担当）	・暖冬により防寒物の動きが悪く、1月のクリアランスにも大きな影響を及ぼす。さらに春物も活発に動くとも考えられないため、厳しい状況が続く。	
	スーパー（店長）	・競合店の出店により競争が激化しており、今よりも悪くなる。	
	スーパー（経理担当）	・年末に向けて競合店が多数出店しており、シェアの確保が難しい。また、競合対策による単価の下落も激しくなっている。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合店が多く出店しており、厳しい状況が続いている。	
	コンビニ（販売促進担当）	・包材、原材料、物流費等経費がかさんでおり、菓子パン1個、弁当1個に対する利幅が減少している。そのため販売量を増やさなければ、利益が出ないという現状である。しかし、人口減少などにより販売量を増やすのは難しい。	
	衣料品専門店（経営者）	・客は買物に慎重になっており、客単価が落ちている。	
	衣料品専門店（総務担当）	・主力であるミセス婦人服の売上が悪く、今後も暖冬で重衣料も伸び悩み2、3月は更に落ち込む。	
	家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が開始されたが価格競争が激しくなっており、利益につなげていない。	
	乗用車販売店（従業員）	・大型トラックの受注台数が伸びない。	
	住関連専門店（経営者）	・置き家具の需要は依然として厳しい状況である。また地域最大級の大型商業施設が開店し、その中に大型家具店がオープンした。今後、地域内での競争がますます厳しくなる。	
	音楽教室	・倒産しそうな音楽教室がいくつかあり、厳しい状況が続く。	
	悪くなる	スーパー（企画担当）	・暖冬により、冬物商材が低迷している。また、開店を控えている中堅スーパーマーケットや大型商業施設に加え、今月オープンの地場総合スーパーの影響で来客数が減少し、苦戦を強いられる。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬の影響が出ており、12月はここ数年で最低の売上となり、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・飲酒に対する客の意識が高まっており、売上のダメージが大きい。
		都市型ホテル（総支配人）	・出張者の宿泊者数が減少しているが、新しくホテルが建設されており、バイの奪い合いになる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・2月まで通常の仕事量が確保できており、今後も好調に推移する。
		輸送業（従業員）	・軽油代が想像以上に値下がりしており、このまま下がっていけば、経営的に少しは改善の兆しが見えてくる。
		金融業（得意先担当）	・建設業関連が特に多い地域にあり、これから工事が増えてくるため、資金需要等もかなり起きてくる。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの需要が堅調に推移しており、今後、中心部では賃料の値上がりも期待できる。
変わらない		農林水産業（従業者）	・食品産業の中でもプロイラーはある程度好調であるが、やはり末端価格が安く、厳しい状況に変わりはない。他の費用等も上がっており、全体としては厳しい状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の主な顧客は観光客であるが、最近南九州への入込数が減少しており、売上もそれに伴い減少している。
		鉄鋼業（経営者）	・販売価格の改善が進んでいるが、今後の急激な上昇は難しい。建築需要は底堅く現在の状況で安定して推移する。
		建設業（従業員）	・公共工事が年々減少し、民間工事の引き合いも減少傾向である。また、規模的にも大型物件がなく、小ぶりの案件が多いため厳しい状況が続く。
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の動きが全体的に鈍くなっている。1～3月まで金型関連、機械加工関連が少し低調に推移しており、先行き不透明な状況である。	
悪くなる	経営コンサルタント	・酒類業界は12月の売上が悪く、例年以上に1～2月にも影響する。低価格酒の売行きが良く、利益の確保ができない。	

雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・製造業、非製造業問わず求人依頼が活発である。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・2007年問題もあり、若年労働者の確保を難しく感じている事業所が増えており、早い時期から募集活動がある。
		職業安定所（職員）	・来年早々に大型商業施設の進出が決定しており、雇用情勢については若干上向く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・12月になり長期案件の受注が減っており、今後の受注もない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年は最も求人が活発になる時期であるが、同業者との競争が一段と激しくなるため大きな期待ができない。
		職業安定所（職員）	・派遣、請負求人が増加傾向にあり、3か月後においてもこの状況は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・2008年3月卒業予定者を対象とする求人意欲は高い水準で維持され、求人活動は相当程度に活発化する。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	