

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	-	-
		商店街（代表者）	・来客数、売上高共に顕著に伸びており、今後もその傾向は続く。
		コンビニ（店長）	・近くに大きな商業施設が出来たために、県内各地からの客が来て、街が活性化していく。
		衣料品専門店（店員）	・ゴールデンウィークはかなり旅行者が多く、4月は旅行用の衣料品等を買う客が多かった。3か月後は夏なので、単価は低下するが、出かける客のニーズが見込める。
		衣料品専門店（総務担当）	・4月はヤング、ミセスともに、売上、単価、客数が増加しており、これまでとは違う力強さを感じている。
		衣料品専門店（経理）	・高額品を買う客が増え、買上点数も増えている。
		家電量販店（企画担当）	・全体的に商品の動き、回転が良くなっており、販売量も前年をやや上回るようになってきた。全体的に上向きつつあるので、夏場にかけてもっと良くなる。
	乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が増えてきている。	
	テーマパーク（職員）	・これから会社で新しいプランが発表されてくるので、来客数が増える。	
	変わらない	商店街（代表者）	・地場大手企業が倒産し、良い材料があまりない。
		商店街（組合職員）	・街の中心地やバスセンター、バスターミナル近辺での空き店舗が徐々に増加しており、厳しさは変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・人の流れが減少している状況は変わらない。
		一般小売店〔生花〕（店長）	・大型店舗オープンによる効果も、2～3か月先は薄れる。
		百貨店（営業担当）	・紳士服の動きが依然として低調であるが、婦人雑貨は前年を確保し、食品は生鮮部門を中心に若干の伸びを見せている。ただ、売上全体から見ると店頭売上が伸び悩んでいる。この状況はまだ続く。
		百貨店（営業担当）	・個人向けの商品は良くなるが、法人需要は低迷しており、特に6、7月の中元商材を見極めなければ判断しかねる。
		百貨店（営業担当）	・バーゲンセールなどでの客の買い方が、依然慎重である。
		百貨店（売場担当）	・客の財布のひもはやや緩くなっているが、景気を底上げするほどのパワーがあるとは思えない。
		百貨店（売場担当）	・来客数は増えていないので、客単価と購買単価がどれだけ上がるかが売上を左右する。
		百貨店（業務担当）	・大手小売業の破綻のニュースなど、消費を喚起する側が低迷しているため、厳しい状況は今後も続く。
		スーパー（店長）	・すぐ近くに超大型店がオープンしたが、その影響もそう受けなかった。客はやはり、ファッション性の高いもの、付加価値の高いもの、美味しいもの、健康関連商品であれば多少金を使ってもよいと考えているようだ。
スーパー（店長）		・客数の伸びはあるものの、客単価が上がらないため、売上が増えない。	
スーパー（企画担当）		・チラシによる客の動き、販売量は若干改善しているものの、不安要素がまだ多くある。	
コンビニ（エリア担当）	・客の動き、客数、客単価を考えると、売上は上がらない。		
コンビニ（店長）	・周囲の状況も厳しく、客の反応も鈍い。良くなるような要素がなく、今後もこの状況は続く。		
コンビニ（販売促進担当）	・最近はどこでも値段を下げているため、客は、2～3割くらいの値下げでは買わず、半額ぐらいにならないと飛びつかない。		
家電量販店（店長）	・レジ単価は上がってきているが、レジ客数が10%ほど低下している。		
家電量販店（店員）	・単価の高いデジタルテレビや大型冷蔵庫等が動くようにはなってきたが、家電リサイクル法施行前の駆け込みの反動でほとんど物が動かなかった昨年に比べ、伸び率が少なくなっている。		
家電量販店（店員）	・パソコン販売では、製造原価が上がったことにより販売単価も上がってきたおり、そのため買い控える客が出てきている。今後もこの状況は続く。		
乗用車販売店（従業員）	・形の良い車を導入すると客の動きは良くなるが、いざ商談してみると、高い車は売れない。		

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		
		乗用車販売店（管理部長）	・DM、CM広告をどれだけ打っても、その効果は非常に薄い。		
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・石油業界では、セルフスタンドが多くなってきており、価格自体も下がり気味である。セルフスタンドにすると従業員数も少なくなり、雇用の面ではでも厳しくなる。		
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・大型連休に入っても売上が伸びず、みな買い控えをしている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会レストランの予約状況にあまり変化がない。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・ワールドカップで若干の効果は期待できるが、基本的な回復にはならない。		
		都市型ホテル（副支配人）	・客の動きはやや良くなっているが、団体や顧客の単価から見ると状況は変わらない。		
		旅行代理店（従業員）	・ワールドカップ開催のため、サッカーファン以外の人の動きが鈍くなる。6月の旅行の申し込みが非常に悪く、厳しい状況は変わらない。		
		旅行代理店（従業員）	・客に金と暇がないと旅行が増えないため、ここ何年かは期待できない。		
		タクシー運転手	・郊外に大型店が開店したせいもあるが、自家用車で行動する客が多く、タクシーを利用することが少なくなった。		
		タクシー運転手	・サービス業などの倒産で求職者が増え、人の動きが少なくなっている。		
		通信会社（業務担当）	・携帯販売も需要の低迷と価格の高値安定により、限られた顧客を他競合店と囲い込み、奪い合うという状況である。今後もこの状況は続く。		
		観光名所（職員）	・ゴルフ場については、依然として客単価が下がったままであるが、もし多少でも高くしてしまうと客は別の方にいってしまうのではないかとこの危惧がある。建設業関係の不振で客が減っているのも事実である。		
		パチンコ店（店員）	・店舗存続のために各店一生懸命に営業努力をしているが、その上で現状維持という状況である。		
		美容室（店長）	・まだ高校を卒業したばかりの客で、就職がなかなか決まらないという話を聞く。		
		設計事務所（社長）	・新しい仕事の物件が将来的にあるわけでもなく、今の悪い状態が続く。		
		住宅販売会社（常務取締役）	・供給・需要ともに低調である。		
		住宅販売会社（従業員）	・客のニーズに合わせたものを作るのだが、ニーズが多様化し、値段等の設定が難しい。		
		住宅販売会社（従業員）	・公募の融資条件に適合しない客が出てきている。また、公募の受付に人が来ない。		
		やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・1人当りの買上単価が伸びる兆しがなく、来客数も近隣スーパー閉店の割に微増にとどまっている。
				百貨店（総務担当）	・客の考え方が、生活レベルを上げたいという気持ちより、今のレベルを維持したいという方向にあり、余分な物を購入しなくなっている。
衣料品専門店（商品担当）	・客数の減少と単価のダウンで景気はやや悪くなる。				
一般レストラン（スタッフ）	・周りの競合店の様子を見ても、来客数が増える傾向にはない。				
観光型ホテル（支配人）	・客と話をすると、まだまだ会社を縮小したり、倒産するところが増えてくると聞く。				
パチンコ店（店員）	・月毎に客の使用単価が減少している。				
住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の着工戸数が減少している。				
住宅販売会社（従業員）	・近いうちに住宅金融公庫が廃止になるが、それに代わる受け皿がはっきりと出ていない。				
悪くなる		高級レストラン経営者	・予約状況からみて、昨年より悪くなることははっきりしている。例年、長崎地方では6月は厄入り、厄払いなどを料亭でしていたが、近年はそういう機会が少なくなっている。		
		スナック（経営者）	・最近の客の様子を見ると、目に力がなく、以前のように仕事について活発な意見を交わすことがない。ただ毎日を無事に過ごせたらよいという感じの客が増えている。また、退職をいつするかという話題が増えている。		
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に半導体関連は、底打ちされたと認識している。リードフレーム関連と液晶関連、半導体装置関連も平行してやや上向いてくる。		

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	
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・全体の売上を底上げするには至らないが、営業部門においては部分的な売上の増加を見込める情報を得ている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・引合い件数が少し増えているが、まだ完全に回復したという感じはない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・本業の製造業は半導体を中心として良くなっていくと思う。また、新規に立ち上げた保育事業やカルチャーセンターも良くなっており、攻めの経営ができるようになる。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・最近、新規見積りや取引先の状況からみると、IC関連を中心に景気が少し良くなりつつある。また、受注が今までより増加している。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・輸出用機械器具（特にアメリカ向け）が6～8月にかけて多くなる。	
			建設業（総務担当）	・上半期の公共工事の発注や、民間の見積り依頼が出始めたため、今よりは良くなる。
	変わらない		輸送業（従業員）	・従来の価格と量では消費の向上は望めないため、各メーカーはおまけを付ける、単価を下げる、大口発注をした人に特典をつける、など試行錯誤している。その結果、売上は現状維持できている状況である。
			広告代理店（従業員）	・チラシの枚数、件数等を考えると、ここ何か月は悪くなる傾向にあったが、最近は底を売った感がある。
			広告代理店（従業員）	・広告取扱量を増やすクライアントもあるが、総じて単発の注文が少なくなっており、好転は望めない。
			経営コンサルタント	・企業の経営体質の強化がまだ終わっていない。
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・同業者間の競争が激化し、市場単価、取り扱い量が急激に下降している。今後も業界では厳しい状況が続く。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・連休中に陶器市があったが、昨年より客の商品選びが慎重になっており、価格が安い方へに流れているようだ。また、陶器市の人手も昨年と比較して少なく、今後の受注に対しても心配している。	
	悪くなる	繊維工業（部長）	・周辺の縫製工場の閉鎖がまだ続く。品物によって閑散期が違うが、その閑散期に耐え得る力がなくなっている。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・夏の商戦に向けて動き始めた企業が多く、販売促進のために人を増やそうという試みがある。
		人材派遣会社（社員）	・業界にとらわれず長期派遣の依頼が増えている。	
		職業安定所（職員）	・IT関連企業の在庫調整が終息の状況にあるため、若干求人が増える。	
		職業安定所（職員）	・3月の新規求人数、5人以上の企業整備状況、企業訪問状況などから判断すると、やや良くなっている。	
		民間職業紹介機関（職員）	・半導体業界の求人が活発化しているため、業界によっては見通しが明るい。他業界はまだ低迷が続くと思われる。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・いろんな求人や求職の状況を見ていて、良くなっている傾向もあるが、まだまだそれが今後良くなるという確信的なものではない。
			人材派遣会社（社員）	・派遣の需要が少なくなってきた。景気の回復を雇用が引っ張るのではなく、景気が良くなって雇用が生まれるという、今までとは逆の傾向にある。新しい雇用を誘発するような起爆剤が無い。
			求人情報誌製作会社（総務担当）	・企業のヒアリングや調査等をみて、新規求人を増やす動きが感じられない。新卒、中途ともに慎重である。
	やや悪くなる		職業安定所（職員）	・地場大手スーパーが民事再生法の手続中であり、今後どのように進むか非常に懸念される。また、ある製造業では、200名程度の解雇が6月末に予定されており、まだ油断を許さない状況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今後、地方では特に男性の40代・50代の方のリストラが増加する。	
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今後モリストラが進み、就職は難しい状況になる。	