

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	一般小売店〔生花〕 （店長）	・花が持たない時期も過ぎて、9月からブライダルシーズンになるので、活発になると思う。	
		スーパー（店長）	・デフレで単価が下がっているが、食品に関しては地元のものを買うとか、多少単価が高くてもしっかりできるものにシフトしている。食品以外でも底を打っているのではないかと。	
		衣料品専門店（店員）	・10、11月はファッションの需要が高い時期で、年末に向けてのイベントなどに求められるアイテムも多くある。8月は単価が低く、セールにもかかっている時期なので、今よりは良くなると思う。	
		乗用車販売店（従業員）	・9月は中間決算のところが多く、受注件数目標も多いのである程度は良くなると思う。	
		乗用車販売店（管理担当）	・新しく売り出す車が客の関心を集めると思う。ミニバンとRV車の売れ行きはまずまずで、少しは明るさが見えてくると思う。	
		旅行代理店（従業員）	・昨年の米国テロ以来低迷を続けている海外旅行が、今年の9月11日に何もなければ急激な伸びが期待できる。	
	変わらない	変わらない	商店街（代表者）	・景気が良くなる要因がなく、回りの人と話しても売上が上がらないと聞く。
			一般小売店〔鮮魚〕 （店員）	・歳末商戦にはまだ早いし、景気が良くなっていく雰囲気がないので変わらないと思う。
			百貨店（売場主任）	・客の動きを見ていると、買上の数量、単価のダウンが継続して見られる。この傾向が続くと思われる。
			百貨店（売場主任）	・夏商材のプロパー商品の動きは活発であったが、秋商材については依然として動きがない。
			百貨店（営業担当）	・通販、インターネット販売など店頭外からの売上は伸びているが、そこでは必要なものを買うだけで、わざわざ店頭に出向かない傾向がみられる。
			百貨店（売場担当）	・7月頃から若干景気が悪くなっている感じがする。来客数が6月までに比べて若干ダウンしている。中心商店街においては厳しい傾向が今後も続くと思われる。
			スーパー（店長）	・価格が安い時に買いだめするという傾向が出始めている。
			スーパー（店長）	・買上単価の下落傾向に歯止めがかかっていない。低単価商品の販売点数は2けた近い伸びをしているが、家電、寝具、リビング用品や比較的単価の高い耐久消費財の動きが悪く、この状況はしばらく続く。
			スーパー（総務担当）	・食品は、かなり持ち直してきているが、衣料品、住居用品は相変わらず低価格のものが主流になると思われるため、売上はなかなか伸びないと思われる。
			スーパー（企画担当）	・食の安全、信頼に対する抜本的な解決策がない限り、さまざまな問題が繰り返され、回復と減退を繰り返すのではないかと。
			コンビニ（エリア担当）	・前月同様、効果が期待できるキャンペーンを次々と打ち出したが、無駄な商品は買わない動きになっていて単価が上がっていない。
			衣料品専門店（総務担当）	・通常買うものと、バーゲンで買うものの選別が進んでいる。数か月前からと同じ傾向だが、売上は減少傾向である。
			衣料品専門店（商品担当）	・客数、客単価とも下がる傾向にある。新しいやり方への変更をしない限り、景気回復は期待できず、ほぼ変わらないと思う。
			家電量販店（店員）	・パソコンは供給量が限られているため、9、10月と品薄が続くのではないかと。
乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が昨年より2割減った状態が続いている。			
乗用車販売店（販売担当）	・客の購買意欲がすぐに良くなるとは思わない。とくに高額商品に関してはかなり慎重になっている。			
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今後寒くなるにつれ、灯油、洗車、物流の需要が期待されるが、顧客の消費マインドが回復するか不安である。			
都市型ホテル（スタッフ）	・予約の状況を見ると、良くなる状況ではない。			
旅行代理店（業務担当）	・単価が安いものは売れるが、それ以外の商品の動きは鈍い。			
タクシー運転手	・デパートが1つ閉店しているせいか人の流れが悪く、決算処分セールなどでもあまり人の動きが期待できない。			

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
		通信会社（業務担当）	・カメラ付携帯電話の売れ行きも落ち着いて、新規・買い替えともに伸びが鈍化している。今後も極端に落ち込むことはないと思うが、新商品の投入待ちの状態がしばらく続くと思われる。
		通信会社（経営者）	・中小企業が大企業からはじき出される格好になっており、見通しは暗い。
		通信会社（営業担当）	・単価の動きがかなり落ち込んでいるが、これ以上は下がりようがないと思う。
		通信会社（営業担当）	・9月以降のブロードバンド系の商品販売は通常ベースに戻ると思うが、10～12月はキャンペーンによって若干上積みされると思う。
		観光名所（職員）	・観光施設、ゴルフ場とももう少し景気が良くなるとは思わない。個人客は生活用品、必需品に精一杯で文化的なもの、遊び的なものに金をかけてはくれない。
		パチンコ店（店員）	・現在薄利多売の運営を展開し、その結果が3か月先には出てくると予測しているが、厳しいと思う。現状維持のための薄利多売になるだろう。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の受付期間にもかかわらず、申込が減っている。金利が下がるなどしない限りは変わらない状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・秋物を入れているが、暑いせいか動きは少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・安いものを買おうという傾向が続いているので、ここが月間は良くなることはない。
		百貨店（営業担当）	・昨年の応援セールや一昨年の優勝セールなど、野球特需がなくなった分だけ9～10月は若干厳しくなると思う。
		百貨店（販売促進担当）	・紳士部門、婦人部門とともに売上が伸びておらず、このトレンドを見ていると、この状態が続くかもっと悪くなるのではないかと予想している。
		スーパー（経理担当）	・年末にかけて同業他社の出店情報が数多くあり、かなりの影響が見込まれる。
		コンビニ（販売促進担当）	・パンや弁当が外食産業との競争によって売上が落ちている。外食産業を巡回しているが、若い女性客を奪われていると感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・今まで客数はやや上向いていたが、この1、2か月あたりから客数が横ばいか下降線をたどっており、今後もこの傾向が続く気配がある。
高級レストラン（経営者）		・8月の売上が落ち込むと後の月にまで影響を及ぼすので、早くその穴埋めをしなければと思うが、回りを歩いている人も少なく、厳しい。	
テーマパーク（職員）		・11月以降はゴルフツアーを含めて客が伸びてくるが、9月下旬にはアミューズメントの中心施設が一時休止になるため、休止後の対策が課題であるが、まだ新プランが発表されていないので、その期間の落ち込みが懸念される。	
ゴルフ場（支配人）		・料金が低下していることに加え、プレーの回数が減っている。	
美容室（経営者）	・客は生活が優先になるので、景気が悪くなると思う。		
設計事務所（所長）	・手持ちの設計の管理業務がほとんどで、新しい設計業務に着手するというのがない。ギリ貧状況である。		
住宅販売会社（経営者）	・坪当たり売価、商品サービスの競合がさらに激しくなり、新規供給に慎重である。		
悪くなる	衣料品専門店（経理担当）	・夏物のバーゲン品を置いているが、安くても買おうという感じは見受けられない。秋物も出しているが、安ければ買うという感じで、盛り上がらない。	
	乗用車販売店（経営者）	・中小企業ではボーナスが出ていないところもあるので悪い。また、ボーナスが出て、額が下がっており、気分的にも減った感じがあるので購買意欲が湧かないと思う。	
	高級レストラン（経営者）	・例年秋の旅行シーズンには、同窓会や招待旅行などの団体客がかなり来るが、今年はほとんど予約が入っていない。	
	スナック（経営者）	・賃金カットのせいか近くの企業の常連客が来なくなった。また、独身男性が1人で来るためになかなか売上の増加にならない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・夏場の原料不足の反動が9、10月に来るので生産は上がると思う。消費も行楽シーズンに入り、ある程度期待できると思う。
		食料品製造業（経営者）	・観光市場をメインターゲットにしているため、南九州を舞台にしたテレビドラマの放映が開始されると、観光の浮揚につながると期待される。

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
		家具製造業（従業員）	・ 2、3か月先の物件情報は結構集まっているが、東京一極集中という感じで、九州、大阪、名古屋は前年度並みか若干ダウンである。東京だけはここ2、3年大型プロジェクトがあるので、トータルとしてはやや良くなる見込みである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 9、10月はある程度需要期となるので、今の最悪期よりは良くなるのではないかと。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ 輸出向け新車種の好調が2、3か月は続きそうである。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・ 消費者が安いものを求めており、金があっても貯蓄が必要という考えが先立って消費行動は鈍い。安全性が値段に反映されておらず、抜本的な背景が変わらなければその傾向は続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 現在の仕事量の増加は一時的なものに思う。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 半導体大手メーカーの話だが、下期は輸出の動きが鈍くなると予想しており、一層の不透明感が出るという。それに関連して半導体関連部品の動きもやや鈍ってきた感じがする。
		建設業（従業員）	・ 現時点で官公庁の建築工事が発注され、2、3億の工事が数件、単独又はJV工事が受注に結びついているが、これはあくまでも工事の発注が遅れたため2、3か月先は見通しがつかない。
		建設業（総務担当）	・ 新しい需要が増えない限り工事の増加は期待できない。また、企業の決算次第で需要は不透明になりかねない。
		輸送業（従業員）	・ 既存の荷主は急激に売上が良くなると考えられない。その分新規荷主の獲得に努めることで変わらない状況にもっていけると思う。
		輸送業（総務担当）	・ 4月以降半導体が好調だったが、8月になって下降気味になってきた。9月もあまり良くないようだ。冬物衣料に期待したいが、現状維持が精一杯ではないかと。
		広告代理店（従業員）	・ 受注量、各販売店向けの枚数が少なく、今後もこの状態が続くだろう。
		広告代理店（従業員）	・ 出稿量が多くなる秋の広告の引き合いが活発でない。
		経営コンサルタント	・ 酒販店で、チラシを打ったら売上が倍になるが、平常時は全然売れないという。客はチラシを見て買いに来ており、安いところを狙って買いに来ている。
		やや悪くなる	金属製品製造業（企画担当）
一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注しなかった案件が突然キャンセルになったり、引き合いばかり多くて受注につながっていない。		
悪くなる	繊維工業（営業）	・ 倒産した企業も含めて在庫が余っており、数か月先まで良くならないと思う。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 価格競争がますます激しくなってくる。量はある程度保てるが、収益性が落ち込んでいこう。賞与や給与の減が出てくると、量の確保も難しくなる。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・ 製造業を中心に少しずつ派遣需要が出てきたようである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 求人広告に対して40代から50代、特に中高年の男性の登録が多くなっている。また、早期退職を促す企業も出ている。
		職業安定所（職員）	・ 景気の先行きが不透明で、新たな求人の確保やリストラ等の情報が入手できない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者は増加傾向だが、求人は微増にとどまっている。また、建設業を中心に整理解雇が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ 3か月後も現在と同様に悪い状況で進むと思われる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 家電業界大手の店舗がオープンすることで周辺地域の活性化も含め、相当数の求人が見込まれ、派遣会社等の求人が活発になっているが、全体的には小売を中心に求人は低迷している。
		職業安定所（職員）	・ 非保険者資格喪失届で見た事業主都合離職者の年齢層を見ると、45歳未満と45歳以上の割合が4月はほぼ4対6であったのが、7月は6対4と逆転しており、リストラが若い層に進んでいると思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 求人数は増えているが、あくまでも一時的なものと思われる。
	悪くなる	-	-