

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	商店街（代表者） 百貨店（売場担当） スーパー（店長） スーパー（店長） タクシー運転手 テーマパーク（職員）	競争相手の様子 販売量の動き 競争相手の様子 それ以外 お客様の様子 来客数の動き	・冷え込んできたので、衣料品は単価は安いが出ている。客の数も増えた。 ・11月に入って急に寒くなってきたので、冬物衣料を中心に非常に売上が伸びている。 ・最近競合店が出来たが、来客数は変わっていない。 ・食料品、衣料品のコーナーが昨年比約1割伸びている。寒くなるのが早かったため、冬物衣料が売れている。食料品では、肉が今年のBSEから回復している。 ・県外客も増え、忘年会等で夜の街が賑わっている。 ・国内賞金総額No.1のゴルフトーナメントがあり、有名選手が参加したので、ギャラリーも多かった。宿泊関係も当所だけでなく、市内も潤っている。
変わらない		商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街内で閉店が2件ほど相次ぎ、同業他店舗も苦戦している。人の動きが非常に悪く、昼の商店街、夜の歓楽街ともに淋しい。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・市をあげてのイベントがあり、来街者が増したが、今一つ活気がなく、売上に反映されていない。イベントを行っても消費者の慎重さは変わらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特別な催しの時には売上が上がるが、それ以外は厳しい状態が続いている。物産催事は依然好調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・爆発的なヒット商品はないものの、冬物衣料を中心に売上は概ね順調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品の平均単価は変わらないが、寒くなってから衣料品の動きが非常に良かった。しかし、980円などの低単価のものが売れており、単価ダウンが大きい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・以前から客単価の落ち込みが回復していない。1人当たり約100円は落ちている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客の買上げ点数がなかなか伸びない現状が、ここ3、4か月続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・値下げを行ったが、客の反応は鈍い。客単価が下がったので、客数が増加しない限り売上のアップは見込めない。一方、寒さが厳しくなって、冬物商材である肉まん、おでんの売上が約150%に伸びた。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・イベントを土日に行うが、客の入りにはばらつきがある。宣伝をしてもすぐ効果が上がらない。特價品を出してもそつ売れない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	単価の動き	・15km離れた沿線に他店があるが、その店の単価が安くなればそちらに流れて、また別の店の単価が安くなればそちらに流れている。安値買いの志向が15km離れたところまで及んでいる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2、3カ月前より来客数は増えているが、11月は、もっと忙しくなるべきなのにそうならない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客が5人で来て、4人分しか頼まないとか、子どもの分を頼まないということがある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず1、2名の客が大半を占め、最後の頼みだった大企業が経費を削減され、以前ほど来なくなった。保険を解約して資金をつないでいる状況である。
		スナック（店長）	単価の動き	・節約志向が強く、5人で来て2人前くらいしか頼まないから売上が上がらない。しかも昔みたいに2次会に行かないで、1つの店に3～5時間いる。後が入らないからと追い出すわけにもいかない。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・1カ月以内の出発で、単価の安い物しか売れない。
		ゴルフ場（従業員）	競争相手の様子	・ライバルのゴルフ場では値引しているが、それでも客が入らない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・計画はあるが、なかなか契約まで進まない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・家をつくる気持ちのある人は結構いるが、ローンが通らないという事案が2、3ある。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・計画を持っている客はいるが、住宅を建てるのに借金を背負うことに対して不安を持っている。	

やや悪くなっている

商店街（代表者）	お客様の様子	・必要な物以外買おうとしていない。特に高額商品が動かない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・歳暮の内覧会が始まったが、1人当たりの注文件数が昨年より2、3件減っている。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・婦人服、宝石、毛皮など高額品の動きが大変鈍い。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減に加えて、従来なら11月からはブティックの売上が伸びてくるが、今年は動きが悪い。なかでもスーパーブランドの動きが非常に悪い。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・イベントや催事の時にはかなり増加するが、売上に結びつくのは食品の催事で、それもかなり単価が安い時にしか来客数が増えない。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一品単価、購買単価は前年実績を上回っているが、購買客数、買い上げ数量が前年から約2ケタダウンしている。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・年末に向けたギフト等の需要、販売量もスタートが悪く、冬物衣料の伸びも悪くなっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・急に寒くなったので、防寒具関係の売上は非常に良く、販売点数は大幅の伸びを示したが、単価の下落は大きい。購買意欲が単価の低い物に集中している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・新しい店をオープンしても、以前のような伸びがない。
コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争相手および我が社の閉店、移転がかなり増えている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・駅の立地で、通学、通勤客は多いが、観光客が減っており、全体として駅の客が少なくなっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・歳暮の受付件数がかなり減った。受付1件当たりの発注件数も減った。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セール待ちの客が来店し、買うものを決めて帰っていく。点数は去年に比べると控え目で、セールになったからといって極端に良くなるわけではない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・修理の客は多くなっているが、新車を見に来る客は少なくなっている。古くてもまだ調子がいいから辛抱するという声をよく聞く。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年は大相撲九州場所の気分で、いつもなら景気がよくなるのだが、今年は相撲を見に行く客も少なく、相撲の後食事をする客も随分少ない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・自店の来客数が減っているだけでなく、近隣の店の閉店がいくつか続いた。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・お正月期間の旅行予約については順調であるが、前後の期間の予約は非常に悪く、前年の95%位である。特に前年は米国テロの影響で低い水準であったにもかかわらず、今年はマイナスであり非常に悪い。
タクシー運転手	来客数の動き	・ノルマがあるが、それが思うように伸びず、ノルマに達しない人がたくさんいる。いくら働いても思うように売上が伸びず、客の取り合いが増えてきた。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜の歓楽街の動きが非常に悪い。大手工場の客がなくなり、大半は公務員である。
通信会社（業務担当）	販売量の動き	・カメラ付携帯電話等の新機種は品切れが発生しているほどだが、買い替えがほとんどで新規契約は伸び悩んでいる。他の機種も価格帯を下げて台数を維持しているが、粗利は低下している。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・リストラによる失業率の上昇で、家計のやり繰りで精一杯という人が多い。
観光名所（職員）	単価の動き	・観光施設は来客数は前年並みだが、単価で見ると、昨年は米国テロの影響で伸びた影響もあるが、今年は前年実績より15%落ちており、一昨年の実績より低い水準である。ゴルフ場も、単価が低迷し、売上は前年比約15%落ちており、一昨年より低い水準である。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前月と変わらず、土地、建物、マンションとも動きがない。引き合いはあるが、将来への不安感から買い控えが目立つ。
悪くなっている	商店街（代表者）	・消費者がなかなか買ってくれない。安いものでさえ、よく吟味してやっと買う。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・歳暮が売れ始める時期だが、全体的に出足が鈍い。とくに単価の高いものは動きが鈍い。
	スーパー（企画担当）	・近隣にディスカウント店や、総合スーパーの競合店が出店した影響を受けている。

		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今まで現金購入だった客が、クレジットに変わっている。クレジットは手数料を取られる分、利益が圧縮される。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客が店頭で48万円の表示をしている車を諸経費込みで40万で売ってくれと言う。普通は48万円だったら70万円くらいする。それをそのように言うのは景気が悪い証拠である。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者の店とは交代で休んでいたが、同業店が予約がある時は開店し、予約がない時は閉めるようになり、自分の店の定休日が決められなくなった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・もうこれ以上下がらないと思っても、毎月毎月下がっていく。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・今月は結構落ち込む時期ではあるが、その落ち込みがここ最近希に見る落ち込みようなので不安である。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・これまでは単価が下がっていたが、今月は単価に加え来客数が減っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・偽装問題等から消費者の国産志向が強くなっている。特に冷凍加工食品向けの需要期とも重なり、品薄になっている。スーパー向けも安定しており、居酒屋等の専門店も年末に向けて順調な滑り出しである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に拡大している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が11月中旬に集中して、残業をしてこなすほどだった。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事の請負件数が上向きになってきた。物件の売買、競売、落札による改装の受注が数件ある。元気のある企業の動きは活発である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・熊本では菓子博覧会が開催され、その効果でサービス業を中心に売上が伸びている。また、月末には忘年会も早めのスタートを切っており、好調である。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体のICリードフレーム関連は、多ピンの高付加価値製品に移行するか、またはLED関連部門に集中するといった、2つに分かれている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の入札制度システム等の改革により、受注が厳しくなっている。受注しても以前ほどの利益は期待できない。民間工事も、入札、指名参加の業者が増え、価格の叩き合いによって厳しい状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・寒くなったこともあって冬物衣料品が動いた。ただし、先月悪かった反動で少し動いた程度で、全体的には昨年より動きが悪い。
		通信業（職員）	受注量や販売量の動き	・ある程度の案件はあるものの、受注に結びつく要素が少なく、大きな変化は見込めない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・依然として設備投資の資金需要が少ない。	
	やや悪く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・なかなか安定した受注が入ってこない。不安定な状況のなかで受注量の確保に苦心している。相手先からも厳しい状況が続くと聞いており、不安である。
	悪く なっている	繊維工業（営業）	競争相手の様子	・受注単価が低いうえに、さらに下げられている。また、繁忙期と閑散期の受注の単価の差もなくなっており、1年中厳しい状況である。銀行も貸し渋りどころか、返済を迫るようになっている。
		不動産業（従業員）	取引先の様子	・業績回復のめどがたっていない取引先が多い。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が17%増加する一方、新規求職者数が18%減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・件数は結構上がってきたが、短期・単発が中心で長期の客の契約更新も短期化する傾向にある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・従業員2ケタ単位の企業の倒産やリストラ等が減少せず、新規求人の内容を見ても請負業務関係の求人、あるいは臨時、パート等の求人が目立っている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で2カ月連続で増加しているものの、増加幅は小さく、中身もパート求人の増加によるところが大きい。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・大手家電量販店の進出に伴って、アウトソーシング企業が進出しており、競争が一段と激しくなってくる。それに伴って料金も下降すると思われ、デフレに一層の拍車がかかる。一方、大手家電量販店のオープンと大相撲九州場所の影響で、ホテルの稼働率は高く、一部の職種では人手不足の現象が見られた。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・ある大学の就職課長に尋ねたら、まだ内定をもらっていない学生がたくさんいるという。企業もまだまだ採用する会社が少ない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・小規模事業所からの事業主都合による離職者の新規求職登録が増えている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣での長期求人が減少している。派遣期間の終了による交替の需要がない。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・これ以上ないというくらい悪い状況である。求人も出ないし、これから出るところもなさそうである。