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	設計事務所（所長）	・１市２町合併で特例債を何に使うかという計画が出ており、民間を含めて仕事が少しずつ増えている。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・婦人服全体では、動きの良いゾーンと悪いゾーンがあるが、宝飾や特選ブティックの動きは相変わらず堅調であり、全体を底上げしている。
		百貨店（販売促進担当）	・客単価が、ここ数か月安定して上昇しており、個人消費の回復は底堅い。加えて、最近は法人需要が高まっている。
		百貨店（売場担当）	・売上は５か月連続で、来客数は２か月連続で前年実績を上回っている。過去にこのような実績はなく、総じて婦人衣料の動きがかなり良い。紳士については、景気が良くなってもさほど変動はない。
		百貨店（営業企画担当）	・客の消費動向は、質への追求へと変化しており、ライフスタイルにあった提案力の向上で購買促進は向上の傾向にある。
		スーパー（店長）	・売出をすることで売上は上がっている。特に婦人服、アウトウェア、肌着の動きが顕著である。衣料品の回復度合いを見ると先行きは少し良くなっていく。また、インポート時計の売上も良く、高額商品がよく出ている。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数が前年比６％から10%程度増加している。販売単価もそれにつられて上昇している。
		家電量販店（店員）	・春の新入学や転勤に伴う引越しのシーズンになり、需要がかなり見込まれ、やや良くなる。
		家電量販店（総務担当）	・高齢者層の購買力が高まり、高付加価値・高額商品の動きが良い。
		家電量販店（企画担当）	・薄型テレビや通信機器、パソコンなどが売れている。今後、新製品も出ているのでやや良くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・買い替えの時期に来ている車が非常に多くなっており、今後、金利の上昇や原油の更なる高騰がない限りは、売上は現状よりも良くなる。
		その他専門店［ガソリンスタンド］（統括）	・客の表情や会話から察すると、燃料油関係は高くなったと認識しているが、辛抱して使用している様子ではない。必要な商品は確実に購入している。
		高級レストラン（経営者）	・歓送迎会も増えており、今後、料理に関してもメニューが一新されるので集客も期待され、やや良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・すでに、関東・関西からの予約が入っており、昨年よりは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・３～５月の歓送迎会の受注が例年より出足が早く、学校・官公庁などの宴会・レストラン需要も期待できる。
		都市型ホテル（副支配人）	・博多駅周辺に新しいホテルがどんどん開業しており、やや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージの再値上げの影響もあまりない。ゴールデンウィークは日並びも良く、特に海外の長距離の出足が早い。
		タクシー運転手	・北九州新空港が開港するので、一時的ではあっても人の動きがあり、景気は良くなる。
		タクシー運転手	・長距離の客の予約が良く入るようになった。客の中には暖かくなったら買物に行きたいという声もある。
		通信会社（業務担当）	・３月は年間での最需要期であり、卒業生およびその家族の来客数が増える。子供・若者向けのサービスも加わり、新商品・低価格商品ともに販売数が伸びる。
		テーマパーク（職員）	・３月中旬～ゴールデンウィークまで、宮崎では例年フラワーフェスタがありにぎわいをみせる。季節的に良いシーズンとなり、旅行マインドの高まりやゴルフ、ブライダルなどの動きにも期待できる。
		ゴルフ場（従業員）	・社員旅行等の大型コンペの予約が結構入ってきている。サービス業は底をつき、上向きになる。
		美容室（経営者）	・客が動く時期であり、入卒、入社等があるので年末に次いで忙しくなる。
		美容室（店長）	・店の商品が売れるようになり、２、３か月先もこの調子でいく。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・景気好転のニュースは流れるが、地方への波及は少なく、依然買い控えは続いている。ホテル催事の開催で、前年の実績は確保するが、実質としては前年割れとなる。

		百貨店（営業担当）	・新聞紙上等では、企業の業績回復や株高等から、景気回復が報道されているが、小売店は未だ消費拡大にはつながっていない。
		百貨店（業務担当）	・季節の変わり目で幾分の需要は見込めるが、販売量、売上が大きく伸びる要素はない。昨年並みの実績がとれれば良い。
		百貨店（売場担当）	・製造業を中心に景気の回復と言われているが、消費税アップ、医療費負担増等で先行き不透明感があるので、ぜい沢品を扱っている百貨店としては客の買い方が慎重になっており売上増に結びつかない。
		スーパー（店長）	・新入学や季節の変わり目と時期的に異動シーズンに入るが、全体的には客足は鈍く、春になっても客の様子は変わらない。
		スーパー（店長）	・日曜日を中心に郊外型の大型店に客が集まり、小さい店は大変厳しい状況である。日曜日の売上が落ちているので、平日の売上を底上げし、新しい企画をたくさん作れば、前年並みは維持できる。
		スーパー（総務担当）	・食品は相変わらず好調であるが、衣料品、住居用品が下向き傾向にある。冬物の処分も気温の上昇に伴い売上が伸びず、春物の出足もあまり芳しくない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもは依然固く、新商品の販売動向の鈍化が顕著である。
		コンビニ（店長）	・今年度は長崎駅付近は客の流れがよかったが、来年度は今年度の来客数を維持するだけで精一杯である。
		衣料品専門店（店員）	・３月は気候が暖かくなれば、春物の実売期として売上が上がる。昨年は福岡県西方沖地震で売上を落としているので、今年は何事もなければ来客数は増える。
		衣料品専門店（店員）	・去年の後半よりは着実に客の様子や物の動き、単価の動きが良くなっているので、このままの傾向が続いていく。
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビを中心としたデジタル関連またはオール電化関連などが売上を伸ばす材料となっているが、客の購買には結び付いていない。
		旅行代理店（業務担当）	・販売額の先行数値が伸びていない。
		競馬場（職員）	・来場者数・売上ともに下げ止まりの傾向は見られるものの、いずれも引き続き、減少傾向である。
		設計事務所（代表取締役）	・建設関係は、上向きになる好条件がなく、民間需要も特殊な建築や施工に特化していないと受注しにくい状況にある。今後も受注を伸ばすのは厳しい。
	やや悪くなる	一般小売店［青果］（店長）	・宮崎県では柑橘系の日向夏と完熟きんかんが出回るが、その価格が去年からすると７割～８割の相場になっている。
		百貨店（営業担当）	・近隣に大型商業施設がオープンして半年以上経つが、すっかり定着してきた。特に土日、祭日、セール期、クリアランス期は中心街に大きな影響を及ぼしており、今後もこの傾向は続いていく。
		百貨店（販売促進担当）	・売上が前年比でマイナスの傾向が続いている。
		スーパー（企画担当）	・３月以降は競合店のオープンが目白押しであり、その対抗策は実践するものの多少の影響を受けることは必至であることから、現状よりも苦戦することが予想される。
		スーパー（経理担当）	・春先にかけて中央大手・地元を含め、競合店が数多く出店する計画があり、パイの取り合いと価格競争が一層激化する。
		コンビニ（店長）	・相当努力しているが、それを上回る勢いで競合店が出来ている。
		コンビニ（販売促進担当）	・量販店が前年比3.7％プラス、コンビニが前年比5.7％マイナス、ローカルスーパーが前年比8.9％プラスである。ただし、少し辛抱しようという消費者の買い控えが進んでおり、特売のときは売れるが平日は売れない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えない。
		住関連専門店（経営者）	・今月、地元中堅家具専門店が後継者難で廃業した。置き家具市場は依然として景気回復の兆しが見えず厳しい。
		高級レストラン（経営者）	・平成２年からずっと売上が減り続けており、ここにきてようやく底が見えた。
		一般レストラン（スタッフ）	・売上は横ばいか若干減少傾向にあり、来客数も変わらず、良くなる要素がない。

		通信会社（企画担当）	・市場は飽和状態であり、市場を拡大できるような新しい機軸を打ち立てられない。
		設計事務所（所長）	・来客数の動きと設計の数も少ない。
	悪くなる	○	○
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体や北部九州自動車100万台構想の動きが熊本県内でも始動し、３か月先は半導体、自動車関連の受注が活発になってくる。一般の仕事関係も引き合いが出てきており上向いていく。
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・行楽シーズンや異動時期等で、居酒屋関連、スーパー関連両方とも大きな伸びが期待できる。加工メーカー筋も新しい商品の企画を含め、素材原料の要求度も高くなっている。
		鉄鋼業（経営者）	・本年に入り新規物件の動きが乏しく、引き合い・成約ともに停滞気味である。このため販売価格も弱含みであるが、既契約の出荷が順調で、かつ契約残を抱えているために納期はタイトである。今後２～３か月で新規物件が動き出す見込であり、市況は回復する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量や販売量の動きから商談の引き合いが多くなっている。ただ、販売価格が上がらない。
		建設業（総務担当）	・今期の工事高は前期の売上高の1.5倍となり、来期も今期と同じくらいの売上が見込まれている。
		金融業（営業担当）	・融資をしている製造業の売上が昨年に比べ増えており、今後もだんだん景気は良くなっていく。
		新聞社（広告）	・求人関係が若干良い。
		経営コンサルタント	・新たな事業を起こそうと考えているクライアントの訪問が今月は３件あった。事業を展開しようという気持ちが少し出てきており、結構プラスになる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・景気は都会を中心に良くなっているが、末端の地方までは波及していない。スーパー等では物が売れにくく、単価的にも安い物が定着しているため、今後もあまり変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・今月はまずまずの業績を確保できた。しかし、販売先の来客数は回復したが、客単価は依然として低迷しており、景気が上向きであるとは確信できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事の状況は一時的なものである。依然として見積り依頼等が芳しくない。ただし、自動車関連は強含みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・３月の決算期の前で、電子部品関連は全般的に調整段階に入っている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注量はいい方向で動いている。
		建設業（従業員）	・建設業界は大変厳しい状況に変わりはない。公共工事の予算が毎年５％強カットされている中で現状維持できれば良い方である。民間の設備投資もいまいち進んでおらず、少ない需要の中で他社との競合も激化している。
		輸送業（従業員）	・決算期を控え各社とも今月末から売込みをかける予定であるが、なかなか消費が低迷している。その中で売上増を狙うために、商品の値上げを実行するメーカーも出ており、原油価格の上昇を値段に転嫁している。
		通信業（職員）	・来年度も大型案件はあるが、受注の可能性は決して高くはなく、状況が好転する見込みは薄い。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスビルの入居状況が横ばいに推移している。
		広告代理店（従業員）	・今月もチラシの枚数は順調で、小売業関連・マンション販売のチラシの枚数が増えている。景気の回復に伴ってチラシの大きさが前に比べてＢ３サイズ゛やＢ２サイズの大型チラシに移行しているのも大きな特徴である。景気が悪い頃はＢ４・Ｂ５サイズのチラシが９割を占めていたが、今月は８割程度であった。
	やや悪くなる	輸送業（従業員）	・２月に入り軽油価格が再び上昇し始め、運賃に転嫁できにくい状況のなか、厳しい経営を迫られている。
		金融業（得意先担当）	・大型の公共工事がなく、非常に厳しい。各社とも経費削減、人員整理等財務体質の強化に努めているような様子が見られるため、やや悪くなる。
		経営コンサルタント	・良い業態と悪い業態の差が歴然としてきた。酒業界でも価格戦略だけでは売れない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・３月以降、気温が上昇し収穫量が増えてくると、需給が緩み価格が下落する可能性がある。重油価格の低下は見込めず、販売収支は一層厳しくなる。

雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・求人数が、九州全体で上回っている。業種・地域格差が以前ほどなく、職種によっては、人材の供給が追いつかないケースも見られる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・企業では春の異動シーズンも始まり、賃貸物件は１年中で一番動きの出る時期になる。取引先の不動産業者は、通常より広告の量を増やすなどして、この時期を逃すことのないよう惜しみない営業努力をしている。春の到来とともに活気づく雰囲気がある。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は12月以降、0.8倍代の水準を維持している。
		職業安定所（職員）	・非正規社員の求人が全求人の５割を占めており、見掛けほど雇用環境が改善しているわけではない。一方で大量定年と2007年問題等への対応から、新卒や中途採用の正社員の採用に積極的になりつつある企業の採用動向がうかがえる。
		職業安定所（職員）	・求人数の伸びが期待される。
		民間職業紹介機関（職員）	・昨年まで若手層中心の求人が、新年に入り管理系職種での中堅求人が増加傾向にある。企業側も中核人材の投資に意欲が出てきており、今後は更なるオーダーの見込が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣のオーダーは長期を中心に増加傾向にあるが、オーダー状況とは反比例してスタッフの登録者数は前年を割る状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・特に派遣契約に増減なく、変わりない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・消費が好調で拡大基調の求人というより、企業間競争に生き残るための人材確保という感が強い。
	やや悪くなる	○	○
	悪くなる	－	－