

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	百貨店（営業担当）	・賞与のアップが予想され、電化製品などを中心に需要が喚起される。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始を目前に、買い控えがあったが、セールやキャンペーンなどできっかけを作ることにより、解消できる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・食品の催事が非常に好調で、来客数も減っていないので景気は良くなる。
		スーパー（総務担当）	・昨年同様平均気温がもう少し下がれば季節商材、防寒用具の売行きも徐々に伸びてくる。食品については数か月間、ほぼ昨年並みで推移している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・客の購入状況を見ていると、購買意欲が高いため、良くなる。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送に向けて薄型テレビの需要が高まってくる。パソコンも新型OSへの乗り換えキャンペーンが始まり、さらに需要は伸びる。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車の効果により、新車の受注が増えている。今年一杯はこの状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・平日の販売量が増えてきており、毎日使う用品がよく売れている。今後シーズンの移行に伴い、シーズン品がよく売れる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・年末にかけて需要が伸びている。新規の開業店舗も徐々に増えており、順調に推移している。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・暖冬により冬場の来客数がそれほど落ち込まない。
		高級レストラン（経営者）	・宴会予約がかなり入っている。寒くなると鍋の需要も多くなるため、来客数は増える。
		一般レストラン（経営者）	・街中のデパートの増床により、客の流れが若干増えると思込まれる。また昨年と比べると売上も確実に上昇しており、良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約が、例年以上に早く入っている。ぜいたく忘年会プラン、通常忘年会プランの2つを用意しているが、ぜいたく忘年会プランが予約されている。お金を使うときは使うというゆとりが会社にも出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・飲酒運転事故防止などで自粛ムードが続く中、その反動で12月の忘年会は活発になる。
		タクシー運転手	・年末にかけて人が動く予想され、若干景気も良くなっていく。
		通信会社（業務担当）	・番号ポータビリティによるメディアの露出度も上がり、さらに新商品発売、年末商戦もあるため来客数・販売数とも上昇する。
	ゴルフ場（従業員）	・既に正月の予約が順調に入ってきており、11・12月は前年比を大幅に上回る。	
	美容室（店長）	・七五三、成人式の予約が少しずつ入っており、店にも活気が出てきた。	
	変わらない	商店街（代表者）	・小売商店街全体をみると価格競争の激化によりいまだ激しい状況には変わらない。少し良いと思われるのは飲食業であるが、これも安くて美味しいところはにぎわっているが、それ以外は厳しい。空き店舗がなかった商店街にも数店の空き店舗が埋まらない状況になっている。通行量の多い商店街より裏手の安い家賃の方が来客が多い。
			・依然、郊外店や大型店の勢いが強く、商店街の小売業は厳しい状態が続く。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）		・このまま寒くなっていけば売上は徐々に伸びて行くと思うが、商品単価が例年に比べ下がってきているため、先行きは決して良くはない。	
百貨店（営業担当）		・前年のこの時期はメンズ用品が引っ張り結構大きな数字を作っているが、やや落ち着き加減か下降傾向にある。景気全体としては横ばいのような気がするが、百貨店の小売についてはお歳暮商戦がやや苦戦する。	
百貨店（販売促進担当）		・前年が厳冬で冬物衣料品が活発に動いた分、その反動で鈍化することが懸念される。	

百貨店（売場担当）	・来客数はさほど悪くない。長崎市内の大型店はかなり好調に推移しているが、デパートは苦戦している。ただ前年は気温が下がり重衣料が売れたが、今年は気温が高いので落ちる可能性も懸念される。
百貨店（業務担当）	・下げ止まっている感はあるが、好転するまでの勢いはない。衣料品が昨年の実績を確保できれば、秋冬物商戦全体も伸びを期待できるが、実際は暖冬が予想されており、厳しい商戦となる。
コンビニ（販売促進担当）	・割引セールスの頻度の増加により、販売量は増える見込みであるが、客単価は上がらない。鹿児島県内においては、食品、雑貨、飲料、家電製品等の価格破壊が起こっており、低価格で販売する傾向が強い。それに対する原価の引き下げ、量販店からの要望も結構多くなっており、売上はそこそこクリアするが全体が良くなるというわけではない。
コンビニ（エリア担当・店長）	・夏から客単価があまり上がっておらず、買物を控えている客が多い。この傾向が今後も続く。
家電量販店（総務担当）	・テレビ・DVD関連商品が動くと思えるが、今後の価格設定次第でもある。
家電量販店（企画担当）	・全体的には売上が若干上がっているが、パソコン、冷蔵庫等、商品によっては伸びが止まっている。
乗用車販売店（従業員）	・車が古くなっても乗れるからと購入を辛抱する客が多く、今後もその傾向は続く。
乗用車販売店（従業員）	・トラックの受注台数が伸びておらず、この状況は続く。
乗用車販売店（管理担当）	・消費動向は現状と変わらないが、客の様子を見ると、整備を利用する客が増えると思える。
乗用車販売店（販売担当）	・新商品が出たにもかかわらず、販売量が好調に伸びない。来客数は若干増えているが、購入は慎重になっており、この状況が今後も続く。
高級レストラン（経営者）	・来月の予約状況があまり変わらず、忘年会の予約もほとんど入っていない。
都市型ホテル（副支配人）	・福岡への入込客が大きく伸びておらず、さらに低価格のホテルが増えており、限られたパイの奪い合いになっている。
旅行代理店（従業員）	・国内は京都が異常な人気になっており、近郊の宿泊プランも好調である。しかし人数は前年同期を下回っている。海外は直行便の運休したオーストラリア・ハワイの座席確保が難しい。
旅行代理店（業務担当）	・路線撤退に伴う海外旅行の伸び悩みが継続し、国内旅行も単価が下落している。
タクシー運転手	・昼間の動きは変わらないが、夜は飲酒を控えたり、早く家に帰るといった傾向があり、客が少ない。
ゴルフ場（スタッフ）	・コンペの予約の状況が昨年と変わらない。個人客の動きも緩やかで特記するような景気の回復は見受けられない。
設計事務所（代表取締役）	・民間の建設は、選別化されており、それらに關与できる範囲は限られている。公共事業の発注量の上昇は見込めないため、現在の景気の悪い状況は変わらない。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・中心街に大型スーパーマーケットが全部なくなり、年末には郊外型大型商業施設ができるため、なおさら商店街に客が来なくなる。
商店街（代表者）	・大型店同士の競争が激化している。一般の買物客はブランドにこだわらず、価格にこだわる傾向が強まっている。
百貨店（販売促進担当）	・来月にも大型商業施設がオープンする予定で、来客数の大幅減が懸念される。
スーパー（店長）	・衣料品は寒気が来ない限り厳しい状況が続く。食品に関しても米が不作なので単価が上がれば良いが、青果も相場高が落ちてきており、来月からまた厳しい状況が懸念される。
スーパー（経理担当）	・例年のごとく年末に向けて競合店の出店があり、パイの奪い合いになるため、厳しい。
コンビニ（エリア担当）	・売上に関しては前年ベースを確保したとしても、原油高等の経費増によって経費収益の悪化が懸念される。
衣料品専門店	・これから本番で冬になると来客数が増えてくるが、この頃天候も不順であり、一度離れた客がまた戻ってくるかどうか分からない。
その他飲食の動向を把握できる者	・年末年始になると忘年会が開催されるが、大きな店舗に客をとられることが予想される。また客も出費もかさむことから来客数は減る。
競輪場（職員）	・昨年と比べ発売額、入場者とも全体的に落ちており今後もこの状況が続く。

		美容室（店長）	・固定客が減少しており、悪くなる。	
	悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・プラスになる材料が全くなく、台風等がなかったため豊作貧乏となっており、冷害等で品物が少なくなるまでは青果業は厳しい状況である。	
		スーパー（店長）	・昨年は寒波のため衣料品が売れているが、今年はその反動で減少することが懸念されている。また、競合店の出店計画もあり、今後期待はできない。	
		スーパー（企画担当）	・来客数ダウンの要因となった地場中堅の24時間営業のスーパーマーケットがオープンしたことに加え、大型商業施設の出店等が近隣自店へ影響し、現状よりもかなり厳しい状況になる。	
		自動車備品販売店（従業員）	・11月オープン予定の大型商業施設に客が流れるため、悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・複数の客から先々の引き合いを頂き、その案件に現実性があり、具体的に話が進んでいる。	
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・11月から12月にかけて年末需要の仕込みの最終段階に入ってくるため、大いに期待したい。ただ卵の価格が上がっており、原料が確保できないため、工場の稼働に影響が出ている。	
		家具製造業（従業員）	・年末から官公庁の年度末を控え、需要期に入る。民間の商業施設も着工件数から見ると前年比10%程度増えている。	
		鉄鋼業（経営者）	・公共土木工事は相変わらず減少しているが、民間の建設需要は引続き堅調であり契約量が増加している。これらの需要に支えられ製品の出荷量も順調である。今後、更に大型物件の引き合いが出てくる見込みであり、需給がタイトな状況が続く。このため販売価格も更に上昇する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・北部九州における自動車生産100万台構想の策定と同時に車載用の量が増えている。熊本は熊本セミコンダクター・フォレスト構想の策定により自動車関連、半導体関連で非常に良くなっていく。	
	変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・地元の販売はほとんど地元の商社関係であるが、家庭用食器、ギフトについてはだんだん先細りになっている。幾らか業務用に明るさが見えているが、これも単価面においては大分厳しい。
			金属製品製造業（企画担当）	・当社のメインの事業部が属している業界は厳しい状況が続いており、相変わらず供給が需要を上回っている。価格競争により値下げに歯止めが掛からない。
			通信業	・受注や雇用がピークを迎えており、一見すると良さそうに見えるが、価格や条件面では内容が厳しく、今後の動向は不透明である。
			金融業（営業担当）	・取引先の建設業では、受注の量は増えているが、利益に反映されていない。マインドとしても、売上を多く上げるために経費を使おうという考えが経営者の中にあることが多い。
	やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・納入先の来客数は依然として前年割れのままであり、増加する要因を見いだせない。
		建設業（従業員）	・見積物件は沢山あるが、なかなか受注まで行かない。最近マンション等の建設が中心であり、公共工事の物件は少ない。大型工事は、大手ゼネコンが受注し地元業者としては受注出来ない。	
		輸送業（従業員）	・原油の高騰により軽油代のほか、経費が上がり、業界は厳しい。また荷主にも長期間にわたり原油高が販売に悪影響を与えており、今後荷物の出荷量の減少が懸念される。	
		広告代理店（従業員） 経営コンサルタント	・当分インターネット広告に流れ、売上は減少する。	
			・酒小売店では売上低下が倒産につながっており、今後も店の統廃合が続く。	
雇用 関連	悪くなる	-	-	
	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・地元九州域内での需要増に加え、関東・中部・関西の客からも「九州で人材を確保して、採用したい」との注文が頻発している。企業の求人意欲が更に高まりつつある。	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・番号ポータビリティによる競争激化により、販売員の依頼が大幅に増加している。この状況がしばらく続く。	
		職業安定所（職員）	・自動車関連で工場が新設されるという話や電機関係の大企業が新たに設備投資をし、量産体制を作る等の話が出ており、雇用は引き続き良くなる。	
	職業安定所（職員）	・一部の産業では厳しい面もあるが、全体的に条件等はさまざまであるが、人材の確保へ向けて積極的になっている。		

変わらない	職業安定所（職員）	・産業や事業規模の違いで景気状況に違いがあり、当初管内の大部分を占める中小零細企業では景気の回復感が乏しく、新規雇用の創出が見られない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・受注はわずかであるが増加の傾向にある。携帯電話の販売応援、家電の販売スタッフの受注が目立つようになっている。しかし販売を希望するスタッフは少なく、成約されるか否かは疑問である。
悪くなる	-	-