

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）	・競争相手が減少し、買い控え傾向にあった客に動きがあるため、良くなる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・近隣にスーパーが開店し、店の前の人通りが増えており、今後良くなる。
		スーパー（企画担当）	・品ぞろえや販売戦略、ポイントサービスの内容拡大等により、リニューアル店舗を含めた全店ベースで来客数の増加が見込める。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・新しく電子マネーのサービスが始まったため、客単価が上向く。
		家電量販店（企画担当）	・商品の売上状況がだんだんと良くなっている。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車が出るため、販売台数は増加する。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・例年夏場は売上が伸びるが、客の様子をみると、今年は梅雨明けからの来客数、売上の増加が見込まれる。
		高級レストラン（経営者）	・城下カレイの注文の予約や県外客からの予約も入っており、少し良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・ビアガーデン等のイベントが増え、人の動きが活発になる。
		観光型ホテル（営業担当）	・夏季の自社イベントや大会・会議に伴う宿泊の予約が増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	・7、8月はイベントや大きな大会等もあり、既に多くの問い合わせが入っている。
		競輪場（職員）	・入場者の伸びに比して、発売額の伸びが大きい。特に全国での発売実績が大きく伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	・県下の商店街の売上が5～7割落ちており、空き店舗も多い。今後も厳しい状態が続く。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・法人向けの事務所用販売は、前年に比べ注文が減少している。個人の客もゴールデンウィークから新茶以外売れていない。
		百貨店（営業担当）	・手数料減額のクレジット催事は堅実であり、手元に現金を残し、不要な商品は買わない。購入する場合も慎重に検討し、衝動買いを抑える堅実な購買姿勢が続いている。
		スーパー（店長）	・競争の激化、少子・高齢化により、買上量が減少している。新店効果はあるものの、既存の店舗は厳しい状況にある。
		スーパー（総務担当）	・食品は何とか前年をクリアしているが、相変わらず衣料品、住居用品については前年を下回っており、今後もこの状況が続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・新商品が好調であり、既存品だけではなかなか売上好調につながらない。今後も新製品が増え、好調を維持する。
		衣料品専門店（店員）	・夏のセールの時期が早まっており、6月後半にはセールが始まり、集客には期待ができる。しかし、6月前半は買い控えの影響がある。
家電量販店（店員）	・今年の夏は猛暑になるという予報がされており、エアコンの動きが活発になる。しかし、パソコンや薄型テレビの単価が下がっているため、総じて売上は変わらない。		
乗用車販売店（販売担当）	・消費者は耐久消費財の購買に対して、やや慎重になっており難しい販売環境が続く。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の仕入価格の上昇が予想されるので、小売価格も転嫁せざるえない。燃料油購入については、必要な量だけ給油する個人客もいれば、満タンに給油する法人客もいるため、総販売量については大きな変化はない。		
一般レストラン（スタッフ）	・例年夏場はビール等アルコール飲料が良く出るが、今年はそのようなロードサイド店ではアルコール類の伸びが期待できない。		
観光型ホテル（スタッフ）	・7月までの予約状況は順調であるが、9月以降の一般宴席・婚礼・宿泊は不透明である。		
旅行代理店（従業員）	・7～8月は国内の団体旅行が好調である。個人は直近まで旅行の計画をしない傾向が強く、見通しが立たない。		

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
		タクシー運転手	・タクシー料金が上がったが、病院に行く年配客の利用は変わらない。しかし昼間の買物客のタクシー利用はほとんどなく、夜の利用は全くない。
		通信会社（業務担当）	・新商品投入と価格改定により市場は活性化するが、商品供給に関して問題があり、あまり販売数は伸びない。
		テーマパーク（職員）	・夏休み前まではオフ期となるため来客数は減少するが、春休みやゴールデンウィークの状況から、夏休みに入れば伸びが期待できる。
		観光名所（職員）	・相変わらず新規の若年層の客が少ない。今後もその傾向が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・物件に関する問い合わせ数と成約件数が横ばいとなっており、このまま推移する。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・小売店は競合が激化しており、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・原油高に伴う諸物価の高騰等により、消費マインドは低下する。
		コンビニ（エリア担当）	・客は必要なものだけを購入しており、客単価が上がらない。今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店（店員）	・高温多湿の時期になるとエアコン等に動きがみられるが、既に身の回りの消費財以外の買い控えが出ており、今後、厳しい状況となる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰により、低燃費の車への乗り換えが増える。
		住関連専門店（経営者）	・家のリフォームや新築の需要はあるが、置き家具需要は減少している。
		住関連専門店（店長）	・石油価格の上昇等により、客の購買意欲はやや下がる。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況から見て、売上は昨年より落ちる。
		高級レストラン（スタッフ）	・売上の落ち込みが続いており、今後も続く。
悪くなる			
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・6月は梅雨で消費は期待できないが、これからビール消費に影響を受ける鳥商材は大いに期待できる。
		輸送業（従業員）	・雑貨関係、飲料などの荷物の動きがかなり良い方向に向かっていく。
		不動産業（従業員）	・引き続き、分譲マンションの売行きが順調である。
	変わらない	繊維工業（営業担当）	・新規の受注が開始しているが、経費が高く利益が出ない。今後も厳しい状況が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・九州は今後も自動車関連、半導体関連、物流センター、九州新幹線、また新幹線主要駅周辺の再開発など、新規建築需要が堅調である。加えてマンションの着工も相変わらず多く、建材の需要は底堅い。現在の需給ひっ迫の状況は当分の間続く。
		金属製品製造業（企画担当）	・受注見通しに好転の兆しが見られない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・コストの問題が非常に厳しくなっており、契約が遅れる、鈍る、よそに流れるという状況で非常に難しい。今後もこの状況が続く。
		金融業（調査担当）	・取引先企業の設備投資は高水準ではあるが、拡大の勢いが緩やかになっている。
	やや悪くなる	広告代理店（従業員）	・チラシの主力である流通・不動産に動きが見られない。今後しばらくは現状のまま推移する。
		家具製造業（従業員）	・ヨーロッパからの輸入はユーロ高の影響で売上が減少している。また製造材料の高騰が止まらず、原価を圧迫しているため販売価格を上げざるを得ない状況となっている。今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（従業員）	・ゴールデンウィーク明けから荷動きが極端に悪くなった。軽油代も上昇し始めており、先行きは厳しい状況である。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・燃料等が上昇し、物価が上がっており、荷動きが悪くなっている。
		経営コンサルタント	・個人飲食店の売上が減少している。またビールや焼酎の売上也落ちていく。量販店の統廃合が目立っており、今後、統廃合はもっと進む。
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・若年層を中心として、中堅社員～管理職クラスの求人が増えており、成約単価も上昇傾向にある。

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
		民間職業紹介機関(支店長)	・期間限定・臨時的人材募集に加え、直接雇用を前提とした人材紹介が増加しつつある。
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣の動きに合わせて正社員転換や直接雇用の動きは活発であり、今後もこのまま続く。
		人材派遣会社(社員)	・派遣需要よりも請負のほうの動きが活発になっている。
		職業安定所(職員)	・誘致企業の増設が予定されており、一部地域では少しは改善される。しかし、派遣全体を見るとあまり変わらない。
		学校[大学](就職担当者)	・採用予定数を充足できない企業を中心に、求人活動が展開されていく。ただし、現行の求人活動の水準と比べれば落ち着きがでてくる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社(編集者)	・6月の中旬までは中元に関わる食品製造メーカー、運輸、小売の求人が良くなる。夏休みに向けては小売、飲食店などの求人が活発になるが、いずれも短期間の募集であるため、大きな期待はできない。
	悪くなる		