

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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セール後半の7月10日過ぎから、夏物の購買意欲が活性化している。例年よりはセット率（複数点買い）は低いが、商品を吟味して価格が安いから飛びつくというより、良いものを安く買おうという姿勢がうかがえる。6月下旬～7月上旬は住民税の控除額アップが客足を鈍らせた。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上は前年比7.3%増、コンビニエンスストアは同0.5%増、ローカルスーパーは同7.6%増となった。台風前のまとめ買いに加え、夏休みに入り食パン、菓子パンが好調に売れている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・家電は、通常であれば夏はエアコンが売れるが、それに加えて薄型テレビの売上も徐々に上がってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は、7月では過去に経験したことのないほどの宴席受注ができた。この10年間で比較しても、ピークとなる12月に匹敵する売上である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・プレ国体が本格化し、来客数が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせいもあるが、客の乗り込みが非常に良く、予約状況も良かった。全社で稼働が良く、売上も全体的に良い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・7月の3連休時に台風が上陸したため、宿泊等にかなり影響が出た。ただし、夏の予約状況は毎年前年を上回っており、この夏にも期待できる。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・客足は横ばいだが、売上が上がっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏物のクリアランスセールの時期であるが、お得意様に案内をしても、なかなか来店してくれない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は梅雨らしい梅雨で、しかも梅雨明けが1週間ほど伸びたのでその分悪かったが、梅雨明けしてからは客足が戻ってきた。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・近くの量販店が開店して1か月が過ぎたが、新規の客を取り込むのはなかなか難しい。特に量販店の客は安さ第一なのが、当店には振り向かない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月のセールの状況を見ると、客は自分の欲しいブランド・商品を買っており、安いから買うという衝動買いはあまり見られない。このような傾向は正価販売時期と大きく変わっていない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・天候不順や選挙の影響があり、夏のクリアランスセールは予想した販売量を確保しきれていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールと中元商戦の前倒しから6月は好調に推移したが、7月以降は台風や選挙の影響もあり、売上は苦戦した。唯一ミセス婦人服のセールは好調だが、その他の動きは鈍い。高額品の消費も低調になりつつあり、予断を許さない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中元ギフト及び婦人衣料関係はほぼ前年並みであるが、紳士衣料が苦戦している。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風や雨、気温の低下により衣料品を中心にかなり売上が良くない。今月の最終見通しは前年比95%前後である。衣料品の売上は前年比94～95%まで回復、食品はほぼ前年並みである。今月はクリアランスを6月に行っているため数字上は良くないが、流れとしては前月から変わっていない。他店動向も同じような推移をしており決して良いとは言えない。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前半は夏物商品の動きが悪かったが、後半は良くなったので、1か月を通すと前年並みである。	
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・夏物の処分期に入っているが、台風等の影響もあり、来客数に大きく影響している。結果として取りこぼしている状況を打破できていない。中元ギフトも総量の減少が続いており、全体的に回復しているとは言えない。	

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・より高質なものは都市圏へ、価格訴求品は量販店へと流出している。地域間競争、消費の二極化の流れが加速し、旧態依然とした店内環境や品ぞろえでは競争に生き残れない。6月末のクリアランスセール開始で6月は追い風となったものの、7月では逆風となった。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・天候不良による相場高等で、商品の動きが若干鈍っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・月初めは豪雨で食品の売上がかなり厳しい状況であったが、後半は猛暑になり、衣料品の売上が前年を上回る勢いで好調である。野菜の相場が前年の97～98%まで回復し、全体的には前年並みである。
スーパー（店長）	来客数の動き	・食品・衣料品・飲食店は前年と変わらぬ来客数で、特に衣料品は気温差に対して影響が大きい。客単価は差がない。ただし、税金、医療費、介護保険料等の負担増の影響が徐々に出てきている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・梅雨明けの遅れと台風の影響で、全体的に来客数が減少している。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食料品についてはほぼ前年並みに推移しているものの、衣料品関係が夏物処分などの価格訴求を行っているにもかかわらず客の反応が今一つ良くない。相変わらず必要最低限の物だけをそろえるという傾向が続いている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・8店舗あるコンビニのうち、住宅街の店についてはやや持ち直しの傾向があるが、ビジネス街と飲食街にある店は依然として前年を相当割っている。客層によって景気の動きに変化が出てきている。
コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・購入するまでの時間を観察すると、以前より長くなっている。客は買物の合計金額を計算しながら購入している。
衣料品専門店	来客数の動き	・来客数が変わらない上に、今は夏物の半額セール中なのであまり利益が上がらず、売上全体としては変わらない。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・来客数は多いのに売上が伸びていない。子供連れの客は、店内の遊び場で子どもを遊ばせるだけで、何も買わずに帰るケースが増えている。客は外出はするが支出は抑えたい様子である。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・今月はセール時期であるので、単価は低いがその分枚数を稼ぎ、何とか予算を達成することができた。セール価格であるので、セット価格の設定もしやすかった。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・夏休みに入り、中学、高校、大学のヤング客が急増しており、ヤング向けの単品、雑貨、化粧品がよく売れている。ミセス婦人服は前年並みで、クリアランスセールで売れている。宝飾品も前年並みで、総じて前年はクリアできる。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・多くの消費者は、当面必要なもの以外の購入を手控えている。猛暑によりエアコンはたまらず購入するが、その他の商品は動かない。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑の予想に反して気温が上がらず、季節商品の動きが悪い。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナスを車の購入に当てる人がなかなかいないので、受注が上がらない。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・依然として厳しい状況が続いている。ガソリンの高騰、株価の低迷、選挙等、不安定要因もあり売上も前年割れが続いている。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・7月の燃料油の小売価格は、仕入価格の値上げを受け、値上げとなった。客は、燃料油の価格上昇は仕方ないという反応であり、若干価格が安いセルフスタンドを利用する傾向が強い。ただ、賞与が支給され、洗車チケットなど燃料油以外の購入が増えている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月の前半は雨が多く、人は動かず来客数も少なかった。特に九州南部は水害等の影響から、福岡への来客数が少なかった。14日からの連休も、台風上陸により不調であった。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ボーナスが出たため団体客が若干動き、上向きになっているが、販売量としては変わらない。

	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は前年と同じくらいであるが、夜の客が激減している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数の波が大きい、7月トータルでの来客数はここ数か月変わらない。
	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・4月以降の稼働率は前年比約5%減となっている。競合施設の状況もほとんどの所で低下しているようである。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月の予約は順調に入っていたが、台風4号の影響による沖縄・九州内・東京方面の取消しが予想以上に大きく影響した。
	タクシー運転手	お客様の様子	・選挙運動で人の動きが良くない。また、暑さのせいでは人が出てこないの、売上が上がっていない。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・売上高に特に大きな上昇傾向が見られない。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設においては前半が雨、後半は日照りで天候に左右されたが、前年より多少上回っている程度である。ゴルフ場も同じである。
	美容室（店長）	競争相手の様子	・低料金の大型店が進出してきて、個人経営の店に影響を与えている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客との話の中で、景気が良くなってきたという話が先月まではあったが、今月はそのような話が減ってきた。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今は一番物が動かなければならない時期なのに、ほとんど購買に結びつかず、販売量が悪い。本来は進物等が出る時期なのに、それらの動きもみられない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は雨の日が多く、高齢の買物客は近場で買物をしている。特に商圈内に大型スーパーが開店し、それに伴い近場のスーパー、コンビニが一斉に売出しを始め、週末には何十部という新聞の広告が入る。我々商店街には客が来ない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・台風や梅雨、大雨、猛暑等の影響から、来街者が大変少なくなっている。
	一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・地元の中規模スーパーのバイヤーと時々話すが、当店を含め、みな前年比85～90%程度と厳しい状況である。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数は前年より減少している。梅雨の間も暑い日が続いていたが、梅雨が明ければなおさら商店街の人通りが減っている。客は熱いお茶を飲んでいないようで、売上は伸びていない。ペットボトルのお茶や水に対する反応が相変わらず大きい。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・当月中旬の台風による臨時休業、選挙によるギフト需要の減少で売上は伸びず、また連日の酷暑により来店客が伸びない。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・一時、富裕層が台頭し高額消費が良くなるという予測があったが、高額商品の動きも極めて悪くなっている。将来に対する不安や、株価、為替、原油等の不安定な要素が影響し、消費に消極的になっている。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体では良くなっているようであるが、小売業においては中国産の報道等で消費が非常に左右される。消費が左右されるということ自体が、良くなっているという傾向ではない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・台風の影響で営業日数が1日足りないこともあるが、来客数の増加が見られない。景気はなかなか回復しない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・既存店舗の単価の下落が顕著である。原価の高騰も始まり、売値に反映せざるを得ない状況も始めている。生活者の消費意欲もいささか低下気味である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・月前半に衣料品が全く売れず、前年比88%と大きく落ち込んでいる。

	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前月の空梅雨とは打って変わり、今月は例年以上に雨天日が多く、気温も低めだったため、夏商材の清涼飲料・アイスクリーム・ビール・発泡酒・乾麺・つゆ等や、夏用の消耗雑貨・化粧品等の動きが悪かった。また、大型ショッピングセンターや地場中堅ショッピングセンター等の競合店への流客に加え、季節外れの台風到来の影響もあり、客足が非常に鈍かった。買物回数が減少した分、1回当りの買物数量が増え、客単価は上昇したものの、来客数減をカバーするまでには到らなかった。	
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・他店との競合がますます激しくなっている。また、7月は例年ほど暑くなく、めんつゆ、乾麺、飲料等の季節商材の売行きが悪い。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、天候が悪いせいもあり、売れるべき商品である冷やし麺やアイス等の夏物商品の売行きが悪く、厳しい状況が続いている。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・天気的不安定さと観光客の減少により悪くなっている。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・長雨や天気の影響から、客の動きが今一つである。良い物はそれなりに動くが、来客数が今一つ思わしくない。	
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年より遅い梅雨明けと、時ならぬ台風で夏物販売の出鼻をくじかれ、苦戦している。	
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車販売の季節指数をみると、前年と比べて販売量がかなり落ちており、3か月前を見てやや下り坂である。	
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・月初めの梅雨の長雨で客足が悪かった。キャンペーンも今一つであった。	
	その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の状況を見ると、夏のボーナス支給金額が前年より下回っているところが多い。当社を含め業界全体が前年比マイナスになっているとみられる。	
	その他小売【雑貨卸】（総務担当）	販売量の動き	・住宅建築着工数が激減している。材料の高騰や燃料費の値上がり等により消費者マインドが冷えている。	
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・選挙のため、会社関係の接待が多い当店のような割烹料理店はかなり厳しい苦戦の月であった。	
	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当社の仕入先の酒屋の話では、今月はとにかく実績が悪い。	
	観光型ホテル（営業担当）	競争相手の様子	・6～7月中旬まで雨天や台風等で出足が悪く、夏企画が思いの外伸びない状況である。また、今年は特に地域内の競争相手の動きが例年より活発である。	
	都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・前年に比べ5%程度販売量が下がっている。単価を下げればそれを回復できる状況である。	
	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月に入り、売場も夏祭り等の演出で盛り上がり週末の来店数も増えていたが、高価格帯商品が多いため、なかなか販売数増にはつながらず、平日の落ち込みもあり厳しい状況である。	
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風や雨で5日間は営業できなかったのも、大きなマイナスになっている。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・売上が今一つ伸びない。例年、美容業界は活況の時期であるが、客の動きが非常に悪い。美容室業界で客の流入が非常に悪くなっているということは、客は不景気感を非常に強く感じ、おしゃれを差し控えている傾向にあるということである。	
	悪くなっている			
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	・ビールの消費が伸びているため、おつまみ関連の食材がスーパー、居酒屋関係で順調に伸びている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ビジネスホテルの建設が続いている。また、小規模な店舗の工事もおう盛になり、今月は内装仕上げの職人も手薄になっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・自動車産業を中心に設備投資が増加している。また、公共工事も増加している。個人消費は横ばいであるが、求人は増加する等、雇用は改善傾向が続いており、景気は改善している。

	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・天候はかなり荒れたが、その中でまずまずの販売量、収入を上げているところが多い。熊本は、熊本城の築城400年で観光に力を入れているが、夏場にかけて効果が出ており、ホテルやタクシーがプラスに転じていると言う話を聞く。
	その他サービス業 [ 物品リース ] ( 従業員 )	受注量や販売量の動き	・引き合い案件は引き続き増加傾向にあり、契約も前年を大幅に上回っている。
変わらない	食料品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・出荷金額は前年比でやや増加しているものの、夏場は閑散期で金額自体が小さいため、大きな変化を実感することができない。
	食料品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・販売量が減少すると予定したが、スポットでの受注が伸び、平年並みであった。
	繊維工業 ( 営業担当 )	受注価格や販売価格の動き	・仕事は受注できているが、原油、資材の値上がりが続いており、景気が良いとは言えない。中国の内需拡大が綿価格等に影響しているほか、オーストラリアの天候の悪さから羊毛もとれにくいようだ。
	窯業・土石製品製造業 ( 取締役 )	取引先の様子	・全体的に景気は横ばいである。同業者、取引先を考えると、中小企業は厳しく、大企業は上昇しており、企業規模・業種で格差が出ている。
	一般機械器具製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・業種によって景気の善し悪しが分かれている。自動車に関連する業種は当分このまま良い景気が持続しそうであるが、その他の業種では、先の景気のことを良く言う取引先は少ない。
	一般機械器具製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・自動車関連の需要が落ち着いてきた。現状は仕掛品の納期対応に追われている。
	電気機械器具製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・半導体関連は、リードフレームをはじめ電子部品、コネクタ関連等、全般的な夏枯れを非常に心配していたが、現状ではフル操業が続いている。各大手企業も軒並み動いている。かつ精密機械部品もフル操業が続いている。
	建設業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・工事請負件数が激減し、常用労働者を休ませている。このままいつまで続くのか、先々が不安である。
	輸送業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・衣料品や食料品の荷動きが悪くなっている。
	通信業	受注量や販売量の動き	・受注量は前年同様多いが、受注価格は相変わらず厳しく、景気の回復は感じられない。
	金融業	取引先の様子	・やや良いという状態が続いており、変化は無い。良い企業・業種は相変わらず良いが、悪い企業もそれなりに安定している状態である。
	新聞社 ( 広告 )	取引先の様子	・広告主や広告会社の動向を見ると、予算の縮小や据置きが大半である。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎芋原材料の値上げから、100円/1.8リットルの値上げの動きがある。仮需で動いているが消費者の動きは変わっていない。
やや悪くなっている	農林水産業 ( 従業員 )	それ以外	・えさの値上がりが著しい。7～9月もまた値上がりとなっており、非常に厳しい状況である。
	窯業・土石製品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・毎年夏場は商品の動きが鈍くなるが、今年は特に地震や選挙、住民税の増加等があり、受注関係が悪くなっている。
	電気機械器具製造業 ( 経営者 )	競争相手の様子	・仕事量はある程度あるが、競争が厳しくなったのと材料が高騰してきたので、収益面で非常に厳しい面がある。仕事もすぐに決まらず、経営に影響が出ている。
	輸送業 ( 従業員 )	競争相手の様子	・同業他社も荷動きが非常に悪くなっている。
	金融業 ( 営業職 渉外係 )	それ以外	・原油の高騰、台風や地震の影響による野菜類の高騰など、私たち家計の負担はますます高まってきている。さらに政局や株価も不安定であり、景気は後退しているものと考えられる。
	金融業 ( 得意先 担当 )	取引先の様子	・取引先の建設業関連の業種では、県を始め、市町村発注の工事が全くないという状況にあり、かなり厳しいという話である。今度さらに厳しくなる。
悪くなっている			

雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・長期の案件が増えてきている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・人材を求める企業が増えている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・高校生の求人募集が6月20日から募集が開始され、7月末現在で前年より30%程度伸びている。製造業は横ばいの募集数であるが、卸・小売、サービス関係が約30%伸びている。しかも大企業より100人未満の企業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・当市では、大型ス・パー出店に伴う求人もあるが、それ以外の場所ではあまり求人数が増えていない。特に当地区の事務職については、かなり減っている。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・県外の派遣事業者の進出が目立っている。派遣請負求人の割合が30%台と相変わらず高い状況にある。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数とも大きな変動はない。求人内容も派遣請負が全体の20%とそう変化がない。
		学校[大学] (就職担当者)	求人数の動き	・採用側の求人意欲は、一時期に比べ落ち着きはあるものの、依然として高水準である。新卒対象の求人活動で採用予定枠を充足できなかった企業が、夏・秋も採用活動するケースがみられる。加えて、第2新卒も採用の対象とする企業も見受けられる。
		学校[専門学 校](就職担 当)	雇用形態の様子	・常勤雇用が非常勤雇用よりまだまだ少ない状況にある。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・福岡都市圏におけるパート・アルバイトの求人者数が前年に比べ約5%程度減少している。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・正社員よりパート・アルバイトの求人広告が、また、広域より狭い地域での求人広告が多い。企業の求人担当者は、売上拡大というより、現状維持あるいは厳しい見通しをたてるケースが多い。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・ここ数か月間、事業主都合による離職者数は前年を下回るペースで推移してきたが、先月以降急激に増加し、雇用保険資格喪失全数に占める割合は15%を超える。
		民間職業紹介機 関(支店長)	求人数の動き	・全体として、長期契約の人材派遣需要(人数ベース)が昨年同時期よりも2~3%下回っている。短期・単発需要は携帯電話販売等は伸びているが、人材供給面で供給が完全でない。
	悪く なっている	-	-	-