

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	スーパー（店 長）	単価の動き	・加工食料品類は販売個数が減少したが、商品単価は3%上昇し、売上は好調となった。また、生鮮産直野菜や精肉豚、鶏が好調で、不振の牛肉をカバーしている。売上、来客数の増加は、商品の値上げ効果と、客の安全意識によるものである。衣料・服飾雑貨・住関連は、天候不順で肌着が苦戦したものの、全般的には上昇してきた。原油価格高騰による影響を5月ほど感じない。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・2倍、5倍サービスポイントデーに大きな天候の崩れが少なかったことや、原材料価格高騰のなか、日々のタイムサービスや品切れ防止のための発注対策等の運営努力が功を奏し、前月と同様に来客数、客単価共に上昇した。特に来客数が伸び、販売実績は好調に推移している。業態別では、ホームセンター、ドラッグストアとの競合激化や、商品の値上げによる雑貨類の不調分を好調な食品類で補った。
		通信会社（業務 担当）	販売量の動き	・6月は、キャンペーン開始と新商品・新サービス開始もあり、月初から週末を中心に来客数が多く、販売数も伸びた。月末のボーナス商戦は今一歩だったが、前年の販売数は上回った。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数の減少は続いているものの、それを補うかたちで、発売額が前月に比べ上昇している。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・景気が落ち込むなか、近隣のスーパーとの競争が激化している。また、今月は天候不順で来客数がかなり落ち込んでいる。その上、ガソリン等の諸物価の値上げで客はかなり買い控えている。
		一般小売店〔鮮 魚〕（店員）	来客数の動き	・一時的なものかもしれないが、多少来客数が増えた。産地偽装等の不安からなのか、客が専門店に足を運んでいるとみられる。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・アクセサリー、宝飾、特選ブティック等、生活必需品以外の動きが悪い。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・天候の影響も大きいですが、物価上昇への備えの意識が高まっている。平日の来客数、購買は前年実績を維持しているが、土日の落ち込みが大きい。平日の公共交通機関での来店に比べ、土日の自動車によるファミリー客の来店が減少しており、売上が伸びない。
		スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・食料品はそれほどでもないが、衣料品、住居用品については長雨の影響や気温がなかなか上がらない影響もあり、夏物の動きが非常に悪い。客が必要最低限のものだけを買ってそろえるという傾向は、3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリ ア担当・店長）	単価の動き	・タスポカード導入による店頭販売の増加から売上は伸びているが、客単価が下がっている。たばこだけを買う客が売上を伸ばしているだけで、他の商品は売れていない。
		コンビニ（エリ ア担当・店長）	お客様の様子	・動向に変化がない。客の購入状況としては、必要なものを必要な分だけ購入する様子がかがえる。
		衣料品専門店 （店員）	お客様の様子	・3か月前は思ったより来客数が伸びなかったが、6月に入り、3月に来なかった客が来ている。しかし、全体的に客単価は下がっている。一部のセール品やシークレットセール品、プロパー品で単価が下がり、今月の売上も前年比10%減となっている。これまでの傾向と同様に、来客数は変わらないが、買上点数が非常に厳しい。
		衣料品専門店 （店員）	販売量の動き	・夏のバーゲンが始まったが、まとめ買いが少なく、客単価が上がらない。客の買い方がとてもシビアで、商品単価の安いものばかりが売れる。
	乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・客を呼び込んでも、買う意思がないのか、なかなか来店してくれない。	
	乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・以前は来客数が増えると販売量も増えたが、最近では来客数が若干増えているにもかかわらず、販売量は以前と変わらない。	

	スナック（経営者）	単価の動き	・客が懐具合を気にしながら酒を飲んでいる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・物の値上がりりが激しく、客は新聞のチラシをよく研究し、とにかく安いものを買うという傾向が強く、買いためをしている。子どもが多い家庭は特にその傾向がある。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設はNHK大河ドラマの効果もあり入園者が多いが、これがいつまで続くか不安である。様々な商品が値上げされるなか、当社のサービスは必需的なものではないため、需要が減少することが懸念される。ゴルフ場利用者は天候が悪かったが、前年実績は維持できている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地に関する問い合わせは多いが、資材高騰でうわ物の価格が高くなっているため、土地代を安くしてくれと言われることが多い。着工の増加も期待できない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・一番購買力が良い時期なのに、消費行動に結びついていない。天候の影響もある。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・客は、あらゆる手段を使い、また情報を収集し出費を抑え、自己防衛している。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数が減少している。当店の客の大半が年配の方であるため、高齢者の医療制度も客単価の低下、売上の減少に関係している。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品や身の回り品の販売量が大きく減少している。また高級ブランドの売上也低迷している。日用品の物価上昇が消費者の購買意識を冷やしているのを実感できる。また株価の低迷から、富裕層による高額消費も減少している。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・6月1日に当店の隣に共同駐車場が開業し、来客数は前年比104%と増えている。しかし、購入率は同94%となり、前年の同96%を下回っている。客の必要な物以外は購入しないという傾向がより強まっている。
	百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・売上が前年を大きく下回った。特にラグジュアリーブランド、婦人服ブランドの下落が大きい。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数の減少、買上単価の下落、買上数量の減少と、苦しい状況が続いている。父の日キャンペーンでは、ポロシャツを中心に前年実績を達成したものの、紳士服全体では、紳士のスーツ等の重衣料の低迷の額が大きく、前年実績を下回る結果となっている。
	百貨店（企画）	単価の動き	・客単価、買上商品単価共に減少傾向が続いている。
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・客との会話のなかで「今すぐ購入せず、また今度考える」といった話が聞かれ、客は買物に慎重になっている。これから先に必要になるであろうものについても、客は必要になった時に考えれば良いと思っており、見込み買いがほとんどなくなっている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・原油価格高騰により、客の購買がシビアになっている。客は、衣料品を中心に我慢できるところは我慢して、必要な物だけを買っている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上単価は変わらないが、食品の値上げがあった分だけ、買上点数が1点減っている。その結果、買上点数が前年比97%まで落ち込んでいる。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、衣料品が前年比94.6%、住居用品が同96.7%、総合で同98.6%と低下傾向にあるが、食品については同103.1%と伸張している。特にチラシに掲載した特売商品のまとめ買いが目立つ。商品単価は、衣料品が同94.6%、住居用品が同96.6%、総合で同98.5%となったが、食品については同104.6%となっている。原材料価格の高騰により、商品価格に転嫁された分だけ単価が上がっている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・当店は郊外型商業施設であるが、最近、来客数が若干減少している。ガソリン価格の高騰が若干影響してきている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・原材料価格高騰による商品値上げにより多くの食品で買上単価が上がったが、買上点数が減り、結果的に客単価は下落している。	

衣料品専門店	単価の動き	・ガソリンの値上げや年金記録問題等の不安要素から、我慢してワンランク下のものを購入したり、購入する数を減らすといった傾向がみられる。	
乗用車販売店 (管理担当)	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰で、イベント等をしてもなかなか受注が上がらない。コンパクトカーの契約は決まるが、売上は厳しい。	
住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・客の買上点数がやや少なくなってきている。	
その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の仕入価格は5、6月と上昇している。4月末、5月末と駆け込み需要があったが、販売量は前年割れである。個人客は定量、定額での購入が増加しており、必要な分だけを購入している。	
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年6月は厄入りや還暦祝い等の個人の宴会がかなりあるが、ガソリンの高騰や多くの食料品の値上げの影響から節約ムードがあり、今年は少ない。	
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・4、5月に比べると来客数は少しは多いが、まだまだ苦戦が続いている。原油高に伴い、料理屋に關しても原材料の高騰で厳しい。	
高級レストラン (専務)	来客数の動き	・鹿児島はNHK大河ドラマの効果で県外客の入込は少々あるが、県内客の消費は極めて少なく、動きがない。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・新事業の展開でカルチャーセンターに入居した。食の安全志向からか、客単価が上がっている。しかし、来客数は減っており、流れとしては悪い。	
観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・売上の中心である婚礼が予算を下回り、それに伴い宿泊・レストランが影響を受け、前年を下回った。一般宴会は予算を達成したが、前年を大きく下回っている。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客が低価格のホテルに流れていて、上位ホテルは苦戦している。婚礼はハウスウェディングとの競争激化で苦戦しており、食堂も来客数の減少で厳しい状況である。ただ、宴会は総会等の大会ものの需要で、比較的順調である。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ガソリンの値上げによるバスツアーの特需は、期待したほど増えていない。むしろ高齢者を中心に控えのほうが多い。	
旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・海外旅行の落ち込みが激しい。企業需要も伸びていない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・団体客は減っていないが、雨が多い割にはタクシーの利用が少ない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・スーパー等の特売品は以前は夕方まであったが、今では昼過ぎにはなくなっている。消費者は1円でも安いものを買いたいと躍起になっている状況である。	
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・個人消費は弱含みで推移しており、当社の売上高にも影響している。当社では視聴料金の未回収が増加している。	
ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・ゴルフ場利用客の、プレー単価に対する関心が高くなった。	
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・天候不順で来客数が前年比15%減となった。ガソリン価格が高くなったことから、客は、これまで1人1台の車で来ていたのが1組1台、4人で1台で来るようになった。	
美容室(店長)	来客数の動き	・毎月来店する客も、2か月に1度となるなど、来店周期が多少長くなっている。	
悪くなっている	商店街(組合職員)	来客数の動き	・中心商店街の歩行通行調査が過去最低となり、10年前の約50%まで落ち込んでいる。商店街の空洞化が目に見えて進んでいる。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街に客が来ず、単価以前の問題である。売上も上がらない。
	百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・担当する商品にブライダル商材(リング)がある。原材料の高騰により商品単価は上がっているが、客単価、購買商品単価は下がってきている。通常、ブライダルのリングといえばプラチナが主流であったが、現在はホワイトゴールドへ客が流れている。プラチナ、金共に値上がりしているが、金の方がプラチナより価格が比較的安いいためである。値上がりからプラチナが買えず、単価の安いホワイトゴールドの売上が急速に伸びている。

		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が前年比約5%下落している。これはこ半年で最も悪い状況である。当店の売上は前年比94～95%となりそうであり、近隣の大型店についても、良いところと同98%、悪いところと同95%程度になりそうである。商品別では、紳士用品と婦人服洋品が悪い。食品についてはやや前年割れである。特に高額品が売れない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・当店の近隣に婦人服の安売り量販店ができ、競争が更に激化している。また、食料品等の生活必需品の価格が軒並み上昇しており、婦人服という特性上、今まで2枚買っていたのを1枚にする等、物価の上昇の影響を受けている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原油価格の高騰に伴う原材料の値上がりやガソリン価格の高騰等により、消費者の購買意欲がかなり減退してきている。特に衣料品部門においては、前年に比べ非常に厳しい実績で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3月、6月の小麦粉の値上げによるパンの異常な値上げや、原油高によるガソリンを始めとする物価上昇により、コンビニ内でも安価なものしか売れない状況になっている。売上が前年割れとなっており、厳しい状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・全般的に商品が値上がりしているの、買い控えが起きている。必要な物でなければ、また、必要であっても最低限のものを買うといった傾向が見受けられる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・恒例の婦人服大バーゲンを実施したが、ミセスの売上が大幅減、ヤングも小幅減、来客数も前年比12%減である。特にミセスの商品選別が厳しく、購入までの時間が長いため、レジスターの購入カウントが減っている。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・客から、料金支払を待つて欲しいとの申し出が増加している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨のため、スーパー向けを中心に少し低調である。ただ加工メーカー用の納入は相変わらず引き合いが強く、納品しきれない状況で、国産志向の影響がはっきり出ている。
		農林水産業（従業者） 一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・飼料価格が上がっているが、幸い製品価格も上がってきた。現時点では変わらない状況である。 ・フラットパネルディスプレイメーカーのモデルチェンジ用の引き合いが3か月前に比べ多くなってきた。そのほかの業種では、様子見の客が多くなってきた。今のところ、平均して仕事量は何とか確保できている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、リードフレーム、コネクタすべての業種で、大手、中堅企業共に全国的に落ち込みが大きい。特に6月がひどい状態で、先行きが全く不透明である。また精密部品加工においても、ペットボトル用の金型のほか、半導体関連装置も動きが鈍い。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・県内でも大手の建設会社の経営が破たんした。受注不振、赤字受注による利益率の低下によるものである。次はどこの業者に順番が回ってくるのか皆不安である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ここ数か月、取引先の倒産がかなり続いた。足元は小康状態にあるものの、景況感はかなり悪い状況である。
やや悪く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大変厳しくなっており、原材料も単価の交渉もなく一方的に値上がりしてきている。前年は石膏型が4割、絵具が2～3割、金、燃料のガスも限りなく上昇したが、今年に入ってパラフィンが4割近く上がっている。景気の下降により、新商品でさえ原材料価格の上昇分を価格に思うように反映できない。	
	窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・メーカーとしては資材の高騰が一番響く。高騰分を価格に転嫁できない状況である。	

		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・足元の出荷は堅調だが、中小の建築物において、資材価格の高騰などによる不採算のために計画の延期、取りやめが発生している。また中小建築業者やディベロッパーなどで資金繰りに不安が生じる可能性もあり、先行きの需要減が懸念される。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ガソリン価格を始め、石油関連製品の値上げが続く、中小企業の経費負担が続いている結果、利益圧迫を招いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・原材料等の価格上昇を販売価格に転嫁できず、収益を圧迫されている企業が多い。消費動向も弱くなっており、商業も低迷している。
		不動産業	競争相手の様子	・同業者から、仲介料売上が減少しているとの話をよく聞く。そのため、仲介をする際に、建物、部屋に付帯した商品販売を始める業者が増えている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒造メーカーにおいては、焼酎の量り売りですら売上が前年比20%下落している。経済性、環境性をねらった商品であっても、消費者の買い控えが進んでいる。
		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	・景気の減速傾向が強まるなか、取引先の設備投資に対する姿勢がかなり慎重になっている。その結果、3か月前に比べ契約高が約2分の1程度に落ち込んでいる。
	悪くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今までに経験したことがないほど市場が冷え込んでいる。家具の小売店も軒並み20～30%近く売上が落ち込んでいる。特に首都圏での落ち込みが大きく、今後地方に波及するのは間違いない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・北米向け自動車の不振からか、自動車関連の受注が不振である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・原油高や円高の影響で大手製造業の利益確保が問題になっているが、採用の手控えも各所にみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が減少している。また、契約終了後は人を増やすのではなく、現状の人数で対応する企業が増えている。人件費を掛けられないという理由がほとんどである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク以降の求人数が前年比70%で推移している。特に大手証券銀行からの依頼に鈍さが目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・これまで市場の求人件数が減少するなかで、当社の求人は前年実績を維持してきたが、ここにきて前年を下回ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数が前年に比べ544人、前年比で16.0%減少している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末以降、派遣依頼は一段落した。販促・受付などの単発ものも落ち着いている。事務派遣も後任不要の動きが相変わらず続いている。電機・半導体業界では一部生産ラインの休止も継続しているため、生産調整が長引いている。客は増員よりも補充あるいは繁忙期のためのスポット利用に派遣活用の意識が働いている様子である。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・総合職系の採用活動が一段落した時期ではあるが、景気の後退局面という状況のなかで、来訪企業の採用担当者からは、求人意欲が徐々に低下してきていることが感じられる。
		悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が、10月以降すべての月で前年を下回っており、最新の4月は前月比16.3%減、前年比18.6%減となっている。特に小売業では前月比37.3%減、前年比42.1%減と大幅に減少している。また、道路貨物運送業においても前月比41%減、前年比31.3%減となっている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前に比べ22.0%減少し、前年比でも35.1%減と10か月連続で減少している。減少幅も大きくなっている。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・派遣契約満了後の後任要請が減少し、派遣終了、再契約中止の傾向が好転しそうにない。