

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・4月中旬に発行されたプレミアム付き商品券の効果が未だにあり、その分収益が上がっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・定額給付金の給付が始まり客の動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金の給付により、来街者数が多少増えている。また、高速道路料金引下げの影響もあり、駐車場には県外ナンバーも増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・開店祝いの花や母の日の需要があったが、母の日以降かなり売上は落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの備蓄効果、定額給付金の給付、ゴールデンウィークの近場志向に加え、気候も良く、来客数、売上共に前年比9%増となった。しかし、客の買物の様子は依然慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・高速道路料金引下げによりゴールデンウィークを中心に来客数が増えた。しかし、平日の来客数は前年より悪く、1か月間の来客数は前年比100%に届かない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上シェアは毎年落ちてきていたが、今年の集客は少し多かった。高速道路料金引下げによる効果が、県外からの客が目立った。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・定額給付金の給付やエコポイントの開始が、買い控えの解消と若干の単価上昇につながっている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車のエコ減税や補助金の効果があり、来客数が増えている。また、新型車のエコ車やハイブリッド車の受注が多くなっているが、既存車はなかなか厳しい。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・前年に引き続き新規の客の来店が目立つ。既存客と比べて約3割増加している。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、景気はやや持ち直している。キャンペーンによる客の加入状況が良好で、事業計画もほぼ達成している。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気浮揚策が奏功し、多少、消費拡大につながっているが、一時的なものである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・おしゃれな物ではなく、ビジネス利用など本当に必要な物しか売れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数の大きな増加はなく、悪い状況が続いている。ただ、プレミアム付き商品券の発売にはかなりの客が来た。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物の動きがかなり鈍くなっており、客単価は低下している。特産品の完熟マンゴーが前年に比べ2～3割安の相場となっており、かなり厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・店のリニューアルに伴い、来客数は前年を上回っている。しかし、必要のない物は買わないという傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数やレジ客数は前年をやや下回る傾向にあり、購買率はそれを更に下回っている。月初の物産催事は大きく伸び、売上高、来客数が増えた。しかし、それ以外の全店割引催事や催場催事は伸び悩んでおり、購買意欲の回復はみられない。食品は好調に推移した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数と客単価が共に減少し、売上も減少している。特に客単価の減少は顕著である。
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・近隣競合店の閉店に伴い、食品のギフトや婦人服、化粧品の一部などは前年実績を超えて推移しているものの、紳士服や特選関連の動きは悪い。全館計では前年実績を約6%下回って推移している。来客数は前年実績を超えて推移しているが、客単価は大きく低下した状況が続いている。	
百貨店（業務担当）		お客様の様子	・定額給付金の効果は現場ではわからない。客の関心は新型インフルエンザに集中しており、購買意欲が大きく低下しているなか、買物や外出を控える動きがみられる。	

スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が前年比93%と苦戦しているが、買上点数が1点上がっており、来客数の減少を客単価でカバーしている。衣料品が同85%と厳しい状況である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・先行きの不安感から客の買物に対する姿勢は慎重になっており、単価が安くても必要な物以外は購入しない。依然、客の財布のひもは固い。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上客数の減少以上に客単価の減少が見受けられる。買上点数が減少しているのに加え、少しでも安い商品を買求める客が多く、1品単価も下がっている。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・景気後退によって内食化が進んでおり、来客数は増加している。一方、必要な物だけを購入するという客の購入態度は変わらず、買い控えによる販売数量の減少が目立っており、売上は依然として厳しい状況である。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・連休中の売上の落ち込みが大きい。前年は燃料費高騰の影響があったが、今年は高速道路料金引下げ等による外出が増えた結果、地元食品スーパーへの来店頻度が低下したためである。それ以外は前年と大きく変わらない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・新型インフルエンザ騒動があり、来客数が減っている。また、安い物を購入するという客の姿勢が見られる。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売れたり、全く売れなかったりと、判断に迷う状況である。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・例年になくゴールデンウィークの売上が非常に悪い。観光客は多いようであったが、地元客の買い回りが少ない。ゴールデンウィーク明けも回復せず、悪いまま推移している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年と変わらずやや悪い状態が続いている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車の減税を行っているにもかかわらず、依然販売が伸び悩んでいる。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車減税対策の効果は表れておらず、依然厳しい状況である。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、観光地へ行く人が多く、一般道でも日祝日は渋滞するが、家具購入の客は相変わらず少ない。しかし、今月のキャンペーンはそれなりに好調であった。
その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの騒ぎが若干景気に悪影響が出たが、来客数は底打ちしているようである。
その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は仕入価格の上昇もあり、4月に比べやや上昇している。客は小売価格がやや安くなる特売日を中心に購入する傾向があるが、購入マインドは前月に比べてそれほど変化はない。
その他飲食【居酒屋】（店長）	競争相手の様子	・近隣に同業の店ができたが、客引き等をし、店の雰囲気が悪い。そのため同業の当店への客も減少傾向にある。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大規模な全国大会があった前年をカバーするようなイベントはないが、婚礼が好調に推移し、それをカバーしている。宴会の件数は例年と変わらない。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・定額給付金による一時利用はあったが、徐々に動きが鈍くなっている。また、新型インフルエンザの影響が出始めており、旅行等の直前のキャンセルが出ている。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・前年からの経済不況の影響を依然受けており、当ホテル周辺のビジネス客は減少傾向である。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークで若干来客数は増加したが、まだまだ予断は許さない状況である。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門の予約状況は前年実績にも届かず、伸び悩んでいる。レストラン部門もディナー利用客が大きく減少している。
タクシー運転手	来客数の動き	・乗車率が大変悪く、売上がノルマに至らないタクシーが50%以上と最悪な状態である。
通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰り状況が3か月前と比べてあまり変わらない。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の解約が多くなり、買換えの期間が非常に長くなっている。
	通信会社（業務担当）	来客数の動き	・母の日セールまではある程度の来客数、販売数を維持した。それ以降来客数は伸び悩み、特に既存客の来店頻度が減り、買換え台数が前年比で大幅に減少している。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げの効果もあり、山口や九州内からの来客が前年より多かった。それ以外の時期は関西地区での新型インフルエンザの影響により、キャンセルや延期が発生している。結果的に全体で見ると前年を下回っている。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者は料金に対して敏感になってはいるものの、来場者数はそれほど変化がない。
	美容室（店長）	競争相手の様子	・半径500メートル以内の店舗が2店舗閉鎖した。美容業界は厳しい状況である。
	美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前と変わらないが、今年になって来客数が大きく減少している。
	音楽教室	お客様の様子	・客の財布のひもの固さは変わらない。関連企業のリストラや規模縮小が後を立たず、この状況はすぐには変わらない。
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・現在手持ちの工事を行っており、新しい仕事が入ってくる状況にはない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークでも住宅展示場への来客数が伸びない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の買い控えがとて目立っており、ワゴンセール等により価格を下げてその傾向は変わらない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・高速道路料金引下げ等の影響でゴールデンウィーク中は郊外に出かけた家族が多く、商店街への来街者は大きく減少し、最悪の状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には客が来ないので商売にならない。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・先月から物が全く売れず、客の様子も芳しくない。とにかく高い物は売れず、単価を安くしなければ売れない。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・連休中も通常通り店を開けたが、高速道路料金引下げの影響が人通りの少なさを感じた。事務所用お茶の配達をしているが、今月は休みも多く、売上が上がらない。新茶の売上も例年に比べ半減している。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・とにかく来客数の減少に歯止めかからない。不景気に加え、新型インフルエンザの過剰な報道、対応の影響により街に人が少ない。
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は前年比5%減少している。売上も前月比2%減となっており、1割以上減少した2月と同水準となっており、単価がかなり落ちている。特に紳士衣料品が先月に比べかなり落ちており、食料品については北海道展等の物産催事が好調で、全体を押し上げている。客は単純に安いだけのバーゲンには飛びつかない。
	百貨店（企画）	お客様の様子	・買上客数、買上客単価共に前年を下回って推移しており、前年の売上を確保できない状況が続いている。唯一、集客効果がみられていた物産催事においても目的買いの傾向が顕著になっており、買い回りが見られない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が下落し始めている。今後の価格競争や原価低減の限界を考えると今後の見通しは明るくない。
	スーパー（店長）	それ以外	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げ、プレミアム付き商品券の発行により、ゴールデンウィークの売上を期待したが、その効果は非常に低い。また高速道路については地方から都市部及び観光地域に流出しており、店の売上は前年より5%程度減少した。
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの旅行等で出費をしたのか、客の財布のひもが固い。来客数も減少傾向にある。
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・タスポ導入から1年が過ぎ、その効果もなくなっている。それに関連して来客数も減少し、全アイテムが売れなくなっている。

		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・常連客の来客数は変わらないが、一般客の来客数が少し減った。一般客が注文する単価も減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年5月後半は需要が大きく減る傾向にあり、今年も販売量は減少している。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数が低迷しているが、それ以上に客単価の落ち込みが目立つ。常連客も以前に比べ、明らかに金を使う事を控えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で関西方面の修学旅行、ビジネス出張、観光旅行などのキャンセルが続出した。関西以外でもスポーツ観戦や観劇などの団体予約が中止となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年に比べてレンタカー利用が増えており、タクシー利用が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・徒歩やバス利用の消費者が増えており、タクシー利用が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で歓楽街に出るのを控えている傾向があった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザ騒動等により、景気は一層悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ数、成約数が減っており、同業他社も同様である。来客はあるが、土地は全く動かない。
	悪くなっている	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比マイナスが続いているが、当ビルのリニューアル効果もあり、来客数は前年を超えている。しかし新型インフルエンザの影響により、勢いを失ってしまっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客は引き続き目的買いの傾向が強くなり、購買意欲の低下がみられる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・メインの中心商店街が2つあるが、空き店舗が15店舗と急増しており、中心市街地が崩壊している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物衣料品は今までにないほど動きが非常に悪い。前年比80%程度で推移している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・予算は前年を大幅に下回っている。特売時の販売数量が上がっても、平日の販売数量は減少している。定額給付金の給付があったが、市場を潤すまでには至らなかった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・3月にタスポ効果が一巡し、その影響は引き続き大きく悪い方向に出ている。なかでも、高単価商品の弁当類の動きが非常に悪く、単価は引き続き低下傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・結婚式等の催事が多く、売上は前年並みとなっているが、景気が悪いという印象は払しょくできない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・中心商店街は人通りが少なく、売上も前年より2割ほど落ち込んでいる。
		高級レストラン（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザにより、客の動きが鈍くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・新型インフルエンザの風評被害により、学生を中心とした修学旅行等団体のキャンセルが相次いでいる。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・原油高が落ち着き、円高効果もあって海外旅行に復調の兆しがみられていたが、新型インフルエンザに対する過剰反応により、再び悪くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・前年と比べ客単価が500円ほど低くなっている。また、ゴールデンウィーク中の土産コーナーの販売も売上は半減しており、単価、入場者数とも前年割れとなっている。
企業動向関連		良く	-	-
	なっている	-	-	-
	やや良く	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産数が増えている。
	なっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設計事務所から、個人住宅の見積が数件出始めた。競争入札のため収益面の期待はできないが、少しずつ良くなる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店等の売上は上昇傾向にあると取引先から聞いている。ただ、新型インフルエンザの影響で旅館、ホテル等はかなり厳しい状況となっており、以前より悪くなっている。

変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・居酒屋、スーパー関連は順調であるが、スーパー向けの加工品の引き合いが少し弱い。前月、前々月と冷食加工向けの納品は全体的に振るわなかったが、今月に入り少しずつ動き始めている。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・在庫が多く、受注価格が伸び悩んでおり、厳しい状況である。
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業向けの仕事を始め、オーダーや既製品の受注もなく、受注量が全く伸びない。関連企業の話によると、海外だけは受注があるということである。
	家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・全体の物件量は依然増えない。ただ、中止や延期となった物件の工事が再開したり、時期がずれて着工したりしており、下げ止まりの感がある。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連は在庫調整が遅れがちの状況である。製造業自体の全般的な落ち込みは、依然回復せず、電子部品金型関連も低調気味で雇用状況も今一つ悪い。
	輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・物流業は物が動かない状態である。物が動いたとしても内容を見ると単価の安い物が多く、景気はあまり良くない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・全体的に商品の荷動きが悪く、景気はやや悪い。
	通信業（経理担当）	それ以外	・企業収益の低下とともに消費者の購買意欲が減退している。高速道路料金の引下げやエコポイント等の経済対策の対象となる分野では消費が上向いている。消費はかなり上向いている。
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の状況であるが、特に資金繰りが悪化したというような状況は聞いていない。しかし、受注量の減少については3か月前と比べて大きく変わっているところはない。資金対応については落ち着きをみせているが、今後も融資をしなければならない状況は3か月前と変わっていない。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の資金需要は、赤字補てんのための後ろ向きな需要が大半である。	
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・企業向けに卸している取引先は、販売に苦戦している会社が多い。また売上の減少に伴い、資金繰りが厳しい会社も多い。	
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	・ゴールデンウィークの陶器市は人出が少なく、売上は前年比1～2割の減少であった。新型インフルエンザも景気の低迷に追い打ちをかけ、受注量、販売量も悪い。新製品を出してもなかなか売れず、売上も前年より4割減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が減少傾向にあり、半導体は非常に厳しい状況である。仕事があっても、コストダウンの要求に応える企業に発注が流れていき、大変厳しい状況になる。
	金融業	取引先の様子	・景気は底を打ったと聞かすが、中小企業の資金繰りはひっ迫している。大企業の在庫調整は進んでいるが、受注の回復は今年度の下期からである。中小企業は、少なくとも半年は資金繰りに不安がある。緊急経済支援資金を一度導入した企業からの相談が増加している。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎展示即売会が行なわれたが、期間中メーカーの売上が前年の100万円に対し、今年は25万円まで減少している。消費者の買い控えが続いている。
	その他サービス業〔物品リース〕（従業者）	受注量や販売量の動き	・リースや割賦契約高は3か月前比及び前年比26%強の落ち込みで推移しており、引合案件も減少している。
悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3、4月の受注量は増えたが、5月になって1、2月の状況に戻っており、悪くなっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金型新規受注は無く、修正等でなんとか仕事を確保しているが、それすら危ない状況である。
	不動産業	競争相手の様子	・市内ワンルームマンションの空室が目立っている。ファンド等からワンルームの供給が多くあり、物件稼働率を上げるため賃料を下げられている。この結果近隣の賃料も見直しが強いられており、賃料値下げ競争が行われている。
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・景気悪化に伴い、周辺企業からコスト削減の話が良く聞かれる。

		その他サービス業	取引先の様子	・市町村が発注する建設事業は財源不足となり、業者は当初予算の半分以下で応札しないといけなくなっている。景気の悪化が民間企業への負担を増加させている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発、短期ではあるが、派遣の注文が増えている。また定額給付金等にかかわる業務も発生し、新たな雇用が発生している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中旬より新規雇用の依頼がわずかながら増加している。予算確定後、今期実働する人員を最少人数にしたものの、現社員の負担が多くなったため、派遣の増員を依頼する企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ハローワークでセミナーの受講生が増えており、求人も少しずつ増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車製造業において求人募集が激減したが、年度初めから大手自動車メーカーが一部を正社員化している。また自治体の援助もあり、少し持ち直した感はあるものの、良くなっているとまでは言えない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の動きをみると前年比21.2%増となる状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前月、前年同月と比べて大幅に増加している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・かつては人が集まりにくいと言われていた業種、職種でも最近では応募者が増えている。求人件数が減ったため、条件が合いさえすれば仕事内容や業界を問わない傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・明らかに先月より求人数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞折込チラシの量が減少しており、発注があってもそのサイズは小さくなっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年比で7か月連続の減少となっている。それに対して新規求職者数は5か月連続で増加している。有効求人倍率は平成16年7月以来の0.4倍台に下落した。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・4月末の契約終了件数は前年比で倍近い件数となっている。4月の終了件数は例年ならば3月の25%程度であるが今年は倍の50%に増加しており、企業の雇用調整はまだ終了していない。	
民間職業紹介機関（支店長） 学校〔大学〕（就職担当者）		求人数の動き	・新規オーダーや欠員補充も含め、人材需要は前年比6割程度減少している。 ・求人受理件数の落ち込みが大きい。4月期は前年比で5割以上の落ち込みであったが、5月期の落ち込みも大きく低水準で推移している。企業側の採用意欲が大きく減退している。	