

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	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮用の宅配商戦が終わったにもかかわらず、宅配業務が依然好調である。
		旅行代理店（企画）	来客数の動き	・2月中旬から来店数が増えている。春先の旅行を検討、申込する客の動きが例年よりも早く、堅調に推移している。
	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・年末からの寒波により、冬物衣料の動きが大変好調である。一部商品が品薄、欠品状態にある。この衣料関係の動きは、ここ数年ない状況にある。食品については、この寒波で青果物の単価が上がっており、精肉部門では前年の鳥インフルエンザの反動により、単価を含め好調に推移している。来客数は寒さが原因で上がっていないが、その分、ネットスーパー事業が好調に推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・例年より寒波が続き、衣料品や住生活関連の防寒商材パーゲンが好調であった。また恵方巻や節分、バレンタイン、新入学準備用品等が好調で前年の売上を上回っている。客の動向として、ギフト商品を早め買い求める傾向がある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年になく寒い日が続く、食品を中心に消費が伸びている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今月になって寒さが厳しいこともあり、冬物の動きが比較的堅調である。また購入している客をみると、比較的高額な価格帯商品を購入する層が厚くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税やエコカー補助金の効果で受注が前年を上回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税とエコカー補助金があり、燃費のいい車を中心に動きが良い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が3か月前と比べ増加している。今月はもともと販売が増える月ではあるが、新型車効果とエコカー補助金の復活が予想以上に需要を喚起している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・前年の東日本大震災とタイの洪水から回復し、新車の供給も始まり、関連部品の販売が増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・2月は野球のキャンプの特需で客が多い。それに合わせて売上が伸びている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べると客の財布のひもが少しゆるんできたような気がする。今までカットだけだったが、ヘアカラーとカットをセットとする客が増える等、少し変化が出てきた。
	設計事務所（代表）	来客数の動き	・資料請求が増えており、景気は良い。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前の年末は消費意欲が高く、買物量が増加していた。その反動で現在は厳しい状況である。値引き合戦による商品価格の低下により、客の買物量は増えているが、売上は厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候的に寒かったせいもあり、商店街の来街者数が非常に減っている。年金問題や消費税問題等で消費がかなり低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・60年前の公共事業が今更になって動き、立ち退きが始まっている。周りは更地になり、地域がますます閑散としている。地域に活気がないと人が集まらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・少し魚が売れ始めた。店頭の魚が少なく、売上がたくさん上がったわけではないが、このところ少し良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・1、2月は年末に贈答品が出回っていることや寒さの影響により、例年、販売量は少ない。毎年このことではあるが、かなり厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は土曜日と催事初日の火曜日のみ好調であった。物産催事による来店促進で会場来場者は多く、会場はにぎわったが目的買いが多く、全店への回遊、シャワー効果はみられなかった。また、会場の買上単価が前年割れとなり、購入金額は前年を下回っている。

百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店の売上は前年比106%となった。同業他社の3店の売上は前年比105%、同98%、同100%となっている。ただし、閏年であり、前年より1日多いということ、競合店が7月いっぱいまで閉店している状況を勘案する必要がある。今月は気温が6.9度で例年より3.8度ほど低く、ミセス衣料がかなり落ち込んでいる。1、2月で平均をとると流れは9月、12月と変わっていない状況である。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・この時期は基本的に春物に動きがみられるが、今年は気候の問題もあり、動きが鈍い。客の様子から、必要になってから購買を考える客が多く、購買への慎重さが強まっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比べても客単価の伸びがあまり良くない。横ばいの状況である。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の閉鎖により、売上が前年比で8～9%伸びている。青果は野菜の価格高騰により、相場高となっており、好調である。また、鮮魚や精肉も好調である。米の価格も高騰しており、売上にしめる米の構成比が高く、一般食料品も順調に推移している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・消費者の購買意欲が上がらない。買上数量が減っている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を若干上回っているが、他社との価格競争の影響があり、客単価があまり上がらず、販売点数の増加にもつながらない。
スーパー（業務担当）	お客様の様子	・消費税の問題が先送りされている限り、買い控えは継続される。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・すぐ近くに競合店が何件もあるが、いつみてもどこもあまり車が入ってない様子である。
コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・雨天が続いたことにもよるが、ネットで買物をして、その支払に来る客が全体的に増えている。来客数は減り、客単価は変わらず、売上は横ばいとなっている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い日が続いた上に商店街を改装中であるため、来客数が極端に少ない。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・寒い気候のせいか、冬物のセール品を見に来る客ばかりで売上は悪い。前年に比べて、入学や卒業式等のセレモニースーツを買う客が減っている。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・2月は例年より雪が多く、寒い日が多かった。セール品の動きは良かったが、春物が欲しいという需要と気候とがマッチせず、売行きは不安定であった。ただ、売上は前年並みとなっている。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらずテレビ購入需要の落ち込みにより、来客数の減少が売上に大きく影響している。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の販売量は前年並みであるが、天候との相関で灯油の販売は好調である。
その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（総支配人）	販売量の動き	・2月は前年と比較し、気温が低い日が続いており、主力の衣料品ショップでは春物商品が動かず苦戦が続いている。
高級レストラン（支配人）	単価の動き	・コースの注文は以前に比べると1つ下の価格帯を選ぶ傾向が出ている。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客が少なく、低い単価の物を注文する客が多い。
その他飲食[居酒屋]（店長）	お客様の様子	・当地は東日本大震災から九州新幹線全線開業を通じて、流れは本当に良い。これがリピーターでつながれば良いと、県市も業界の人たちも一生懸命に次のステップを考えている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊を除くすべての部門が前年並みで推移している。本年は閏年であり、前年よりも販売期間が1日多い状況だが、前年から伸びきれておらず、低滞感は否めない。
タクシー運転手	お客様の様子	・野球のキャンプにより客が増えるかと思われたが、今年は例年より、キャンプで来た客のタクシー利用が少なかった。
タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の買物客の利用は前年と変わらないが、夜の歓楽街の動きが多少悪い。サラリーマンが少なくなっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候的に寒い日が続いて、寒い日は車を利用する客が多いが、今月は外出自体を控える客が大変多く、全体的な売上も落ち込んでいる。

	通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。
	通信会社（総務局）	販売量の動き	・新規加入数は前年比70%程度で推移している。
	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・2月は新商品発売と需要期であり、スマートフォンの販売比率が更に上がり、アクセサリ・やSDカード等関連商品の売上が好調を継続している。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量は引き続き低調である。競合他社とのゼロサム競争の傾向が強くなっている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・2月はスポーツキャンプ等により、団体客については堅調な動きであったが、個人については伸び悩んでおり、全体としては変わらない状況である。ゴルフは予約状況が鈍化している。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年に引き続き温泉地域である当地は非常に集客が良く、県外客が特に伸びている。そういうなかで逆に従業員の確保が厳しい状況となっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業の仲介は例年に比べて動きが鈍化している。問い合わせや売買共に減少している。
	住宅販売会社（代表）	お客様の様子	・客の動きは悪く、働きかければ動くような状況である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末商戦で客はかなりお金を使っており、2月は家計が厳しくなっている様子で、購買の動きが鈍い。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・福岡地区の商圈激化のあおりを受けて、当地の客は博多や天神へと流れている。ますます来客数が減っており、春の商戦も厳しい。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・2月は大きなイベントもなく、景気低迷の影響もあり、売上等、厳しい状況となっている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が安定しないせいもあるが、冬物のセール品や春物衣料共に動きが悪い。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の状況を見ると、前年実績を下回る日が続いており、対策を打っているが、前年を上回る日が出てこない。
	百貨店（営業政策担当）	競争相手の様子	・福岡エリア以外の九州主要百貨店売上について、先月までは前年実績を維持していたが、当月見込みはほぼすべての地域で前年割れの状況となっている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費は当用買いが中心のため、単価は下方で推移している。競合他社間では、価格競争が激化している。来客数の維持で単価の低下をカバーできず、売上減少は避けられない。
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比0.4%増となっている。前年はクリアするが、伸びがないのがこのところの傾向である。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さのせいか、来客数が少し減っている。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・新入学児童の学習機の動きは前年並みの動きがあったが、毎月のキャンペーンの来場者数が今月は少なく、売上も良くない。
	その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・来客数、販売量が低下している。書籍や雑誌、DVD、CDを主たる販売品目としているが、雑誌の販売量が大きく低下している。書籍については芥川・直木賞やベストセラー作品のけん引でなんとか持ちこたえている。DVDやCDは完全にソフト中心で良い新譜に売上が左右される。コンテンツ次第の業界なのだが、販売量の低下傾向を抑えられないのが現状である。
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・空港のターミナルビルの最新工事の影響で店舗内の様子が客に良く見えず、死角になる部分ができるため、店に入ってくる人が少なく、売上が減少している。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は来客数がやや増えているが、低水準での推移である。
	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・1月に大分買物をしているので、2月は財布のひもを固く締めている。また3月にもいろんなイベント、行事等があるため、買い控え傾向となっている。
	観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・1月以降、宿泊稼働率が低迷している。前年11月に開業以来、最高の稼働率92.2%を記録したのが嘘のようである。ちなみに稼働率は68.9%まで落ち込んだ。
都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・大きな団体の動きが悪く、予約はインターネットが中心であるため、単価が落ちている。前年同様の売上をあげるためには、予約を3%程度増やさなければならない。	

	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月に続き、予約に勢いが無い。3月の九州新幹線全線開業以来好調だった九州新幹線の動きもやや鈍くなっている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・最近では毎週天候が悪いので客の出足が悪く、売上も非常に落ちている。	
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・2月の天候は3度の寒波とその間の雨続きの天候により、晴れた日がほとんどない状態となった。当日のキャンセルが相次ぎ、客入りが極端に落ち込んだ。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・4月からの介護報酬改定による利用控えと季節要因による利用キャンセルのため、売上が減少している。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・売上が減少し、客の継続率の低下がみられる。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月初めからの寒波による冷え込みで客が途絶えてしまい、非常に苦しい状況だった。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により、来客数が伸び悩んでいる。周辺には空き店舗が増えている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者の多い商店街だが、寒さのせいに来街者が少ない。	
	百貨店（営業担当）	それ以外	・1点買いが増えている。来客数が減少し、客単価も低下しており、売上は厳しい状況である。持ち直しかけた高額品の動きも止まっている。季節要因が大きい。年金問題等により、生活防衛に入っている客が多い。	
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年と比較し、気温の低下が大きく、ボリュームとなる年齢の高い客層の来店率が低下している。また春物商戦が大きく低迷している。特に衣料品全般で前年実績を大きく下回って推移している。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年になってから、来店する客が例年より少なくなっている。寒さのせいもあるかもしれないが、客の購買意欲も減っている。	
	衣料品専門店（チーフ）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。また、周りのテナント店も状況は悪い。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・街自体が閑散としており、特に週末の来客数の落ち込みがひどい。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前から比べて売上がだんだんと悪くなっている。客の様子をみても悪い。	
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤者が多く、生徒が激減している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業務用家具の出荷は良かった。大型の民間商業施設用の家具工事が集中している。また、リーマンショックで止まっていた大型商業施設等の新規出店が復活したり、改装に踏み切ったりする動きが出ており、内装に付随する家具工事が増えている。ただ、家具業界もデフレ状態が長く続いており、安い中国製の価格で受注し、納期や品質要求により、国内で生産をしているため、赤字が薄利といった状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店に置いている定番商品の動きが好調であり、追加注文が入るほどである。これまでに比べて大分良くなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業、特に建設関係は受注数が増え、多忙な状況にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・決算を間近に迎え、資金需要の動きが出ている。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売関連の広告が前年を超える出稿量であるのに加えて、レジャー施設の広告が活発になっている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想通り2月は大変厳しい売上である。特にスーパーや量販店、居酒屋等の動きが厳しく、前年の生肉の食中毒事件以来、もとの状態に回復していない。加工メーカー向けは何とか維持しているが、輸入や原料の転換等、徐々に影響を受け始め、前年並みの引き合いの強さはない。
食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・時期的には原料が少なくなり、生産、販売共に下降する時期ではあるが、比較的需要がある。	

	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月半ばまでは忙しい時期である。今が最盛期でなければならぬが、人手が不足するとか、材料が入りにくいとかそういう状態にはならない。	
	通信業（経理担当）	それ以外	・景気が悪くなっているとまではいかないまでも、閉塞感がぬぐい去られていない。特に、消費税率の引上げの問題は景気にブレーキをかけている。	
	金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・少し前に比べ円安傾向になったが、輸出産業にとっては依然として厳しい状況が続いている。例えば、家電製品業界においても需要低迷が続いており、人員削減や工場閉鎖等がみられる。	
	金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・融資の受付状況を見ると、新規の申込ではなく、既存の借入金に対する相談が多い。まだまだ厳しい状況下にある。	
	金融業（営業）	取引先の様子	・取引先の製造業は年度末にかけて、受注を確保しており、大きな変化はない。建設業も減少しているとはいえ、公共工事が多い時期であり、ひっ迫した資金繰りではない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・現在の取引先の状況は、売上を伸ばすこと、コスト削減の2つに集約される。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・例年の2月より良かったという客の話や2月は例年落ち込むが、1月より良かったという話等が聞かれる。ただ具体的に受注量が増えているといった話はない。	
	その他サービス業 [物品リース]（役員）	取引先の様子	・海外経済の減速等の生産面への影響が広がっているなか、設備投資の動きが全般的に低調である。新規案件もここ数か月減少しており、受注環境も競争激化で、より厳しさが増加している。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産物の販売は特に今、肉牛が非常に厳しい状況である。景気が悪いなかで販売不振が続いているのでやや悪い。	
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期にもかかわらず、例年に比べて、受注量が少ない。中国の旧正月の影響も今年は少なかった。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の期末を前にして、受注状況が芳しくない。ここにきて見積数が激減し、先行きの不透明感が増している状況である。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先数社から、受注量がかなり落ち込んでいるという話を聞くようになった。	
悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の荷動きが悪かったのは仕方ないが、2月も予想以上に動きが悪かった。いくつかの荷主から料金値下げの要求がきている。	
	その他サービス業 [設計事務所]（代表取締役）	取引先の様子	・年度末に近づき自治体では、予算化している事業を業務委託で発注しているが、調査等の業務量に対して予算が低いため、1件の入札にもかかわらず業者が辞退することが複数回あり、予算を超えた価格で応札している。しかし、受注量の少ない業者は無理をしても低い金額で落札している。	
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）	求職者数の動き	・新卒の就職難と言われているが、求職者の状況からすると、仕事を選んでいる傾向がみられる。仕事を選ぶ余裕を考えると以前より景気が安定している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先月に引き続き、観光関係の企業から注文が増えている。派遣だけでなく、紹介予定の派遣や人材紹介等の直接雇用を前提とした注文も目立つ。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・人手が不足してきている求人の取扱が増えてきた。食品メーカー等の求人が積極的になっている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・病院を中心とした医療福祉関連の求人が好調である。この分野は高齢化が進むなか景気に左右されないことと、技術職であるため堅調となっている。また東日本大震災から1年が経ち、求人は底を打った感があり、明るい兆しもある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求職者数は例年11、12月に減少し、1月から増加傾向にあるが、2月は前月に比べ7%程度減少している。求人数は前年より依然として増加傾向を続けている。求職者は減少傾向で、求人数は増加傾向が続く等、求人倍率の動きが良くなっており、景気は若干上向き、回復基調にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は18か月連続で前年を上回って推移している。企業間で業況に差はあるものの、改善傾向で推移している。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で増加し、新規求職者数は4か月連続の減少で推移している。有効求人倍率は平成20年11月以来の0.7倍台となった。雇用情勢は若干改善している。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・例年求人を出している企業が早めに採用活動を開始し、また新たに求人を出す動きが出ている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人数は比較的、堅調に推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、新規求職者数は減少している。有効求人倍率がリーマンショック以来初めての1倍を超えている。雇用状況は引き続き良い。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・採用予定数に満たないまま選考活動を終了している企業が見受けられる一方で、本年3月卒業の求人を行う企業も見受けられる。また、増加していた求人企業件数も例年並みに近づいている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が落ちる時期であり、長期事務の受注が減少している。適正化の影響もあり、契約満了をもって終了する企業も多い。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・緊急雇用対策のうち若年者未就労支援事業を各県で行っているが、未就職者の支援目的でありながら未就職者が集まらない現状があり、請け負った会社も学生集めに苦労している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業を中心に求人を出す企業数が減少しており、新聞求人広告も前年比90％という状況である。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣契約の更新なしで終了する案件が増加している。また、新規の派遣需要も前月から低下している。年度末需要の短期の単発案件が終了しており、求人が減少している。
悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・3月の年度末で契約が満了する者の、4月以降の契約更新、新規の注文が前年より少ない。