

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	・今まで来客はあっても購入はなかったものが、ここ にきて前年の売上をクリアする動きがみられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・昨年12月来、減少傾向にあった来客数が回復してき た。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・3か月前には5～10%減だった来客数が、2～3% の減になってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が2ケタで伸び、客単価も前年をクリアして いる。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・輸入品はかなり高額な商品を扱っているが、動き始 めている。一方、国産品は百貨店が1、2万円の安い スーツや2、3千円の安いセーターといった企画商品 を出しており、それに食われて悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会等が増えているが、企業の送別会は確実に 減っている。カフェは来客数が若干良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・焼酎ブームで県外からの客数が増えているので、な んとか持ちこたえている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年比でも、単月目標でもすべて数字をクリアして る。なかでも個人催事が増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・客単価は低いものの、来客が増えており、前年比 10%以上の販売増である。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・スポーツの団体客が増えた。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・カメラ付き携帯電話の人気により、例年は卒業式以 降だった携帯電話の新規契約のピークが高校入試後に 前倒しされ、昨年以上に伸びている。月間販売台数も 昨年を上回っており、携帯電話普及率も高まっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフは引き続き好調で、アミューズメント施設の 季節営業もスタートし、集客にプラスとなっている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客単価を上げようとメニューを増やしたら、売上が やや良くなった。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ローン控除の期限が平成15年12月末に迫っているこ とで客の動きが活発になっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・ひな祭りのイベントで、土日を中心に各地から人が 来ており、それなりに売上が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントを打ち出した効果で、遠方からも客が来て いる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少ない上に、高額商品が出ないという状況 が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・普段の客の動きはまあまあだが、イベントを打っ ても思うように集客が得られない。近隣に飲食店がで きたので昼間よりも夜の客の動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末の道路工事で渋滞がおこり、駐車場が確保で きないため来客数が減少している。そのため、郊外型 ショッピングセンターに客が流れている。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・市内数か所で3週間の観光イベントを行い、飲食関 係の一部には経済効果があったが、全体としては売上 にはつながらなかった。
一般小売店〔青果〕（店長）		競争相手の様子	・隣接する大型スーパーのバイヤーや中央市場の荷受 け業者と話をしたが、売上、利益、客単価いずれも3 か月前とそう変わっていない。	
一般小売店〔食料雑貨〕（店員）		販売量の動き	・新規訪問を繰り返し、新規顧客を増やしても、既存 客の売上が減少しており、全体的には売上増にならな い。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・一品単価、購買単価ともに前年をクリアしている が、購買率のマイナス幅は先月以上に大きくなって いる。来客数、売上は先月と変わらないが、購買客数や 売上数量の減り方は先月よりも悪くなっている。子供 服と食料品だけが好調で、その他は良くない。	
百貨店（営業企画担当）		来客数の動き	・来客数は前年比95%、客単価も200円ダウンと苦し い戦いが続いている。	

スーパー（経営者）	販売量の動き	・もっと安くなるという客の心情からか、少々安くても物が売れない。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・タイムバーゲン、数量限定のバーゲンの食いつきが良い。季節商品も定価での購入よりも最終の特売の比率が高くなっている。	
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに大幅に変わる様子はなく推移している。	
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・昨年後半にオープンした競合店の影響が継続しており、販売量が頭打ちになっている。	
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今までは客が1店舗で全部の買物をしていたが、最近は昼食でもキャンペーンをしている弁当屋で弁当だけを買ひ、コンビニでは飲み物やデザートだけを買うという価格に対するシビアな行動が目立つ。	
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・大きなキャンペーンを実施した効果もあるが、価値のある物は少々価格が高くても買われるようになり、客単価も少しずつ伸びている。しかし前年割れはまだ継続している。	
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・前年並みの数量を出しているが、金額的には前年を上回らない。	
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・値下げした商品は売れている。客は良い商品の値下げを狙っており、定価商品は客が見つからない。	
その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・イラク情勢の影響はまだはっきり現れていないが、状況自体は変わっていない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会等で夜は一時的に忙しいが、昼間の客のいない状態は相変わらずである。	
タクシー運転手	お客様の様子	・夜は歓送迎会でいくらか人が動くが、昼のデパートなどは動きが悪い。	
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・市場は飽和状態に達しつつあるが、新たな付加価値を顧客に提示できないため、売上が伸び悩んでいる。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・金額をかなり低く抑えなければ客の納得を得られず、非常に厳しい。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・観光名所は来客数が当初予算とほぼ同じ数字である。ゴルフ場は客数が昨年に比べて10%減っているが、3月だけで見ると5%減でおさまった。	
競輪場（職員）	単価の動き	・やや改善の兆しは見られるが、その程度は顕著に現われるほどではない。	
美容室（経営者）	販売量の動き	・イラク情勢が影響しているのか、良くなると見込んでいた景気は回復していない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・潜在需要はあるが、融資を受けられない案件が多い。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・女性のブランド志向は一部の業態だけの話であって、全体としては良いものでも高額商品は動かない。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・営業時間を延長したが来客数は変わっていない。リモデルをして来店を促進した婦人服の売上も芳しくない。来客数、買上げ額ともに減っており、不要なものは買わないという傾向が強まっている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2月に業績が悪かったために急ぎょ特別セールを行った。そのため客が本来3月に買う商品を2月に購入し、春物関係の動きが非常に悪くなっている。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春物の一部に好調なアイテムが見られるものの、全体的には購買に対する慎重さが見受けられる。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・ホワイトデーは前年比82%の売行きであった。競合店の発生で一般食品を中心に価格競争が厳しい。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・1つの物を買うのに慎重で、時間をかける割に物を買わない。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売り手がエブリデイロープライス政策をとっても、他社もどんどん安くしてくるので価格が落ちている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ダイレクトメールを出しても来客数が少ない。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・チラシを見てきたとか、他社を見てきたといって値引き交渉をする客が多くなっている。
	乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・最大需要期である1～3月は、2月の前半までは来客数が多かったが、3月は来客数も少なくなってきた。イラク情勢、原油価格の上昇、北朝鮮問題等の不安要素から先行き不透明感が消費者にある。

	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年間を通して売上が多いシーズンだが、土日の天候が悪く来客が思ったように伸びていない。また、イラク情勢の影響で消費者の購買意欲も低調である。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・掛売りの会社から、支払いサイト延長、単価見直し、販売商品の限定などの要望が増えている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢や重症急性呼吸器症候群のため、キャンセルによる売上減が出ている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・イラク情勢の影響で伸び悩んでいる。特に海外旅行が厳しい。
	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・イラク情勢に加えて重症急性呼吸器症候群が重なり、海外旅行を手控える動きが顕著になっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・個人タクシーの台数が市内だけで60台増えており、県全体の総台数が5%増えている。その分1台当りの客、売上ともに下がっている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約が少なく、昨年に比べて客数が約2割落ちている。
	パチンコ店（店員）	それ以外	・イラク情勢の緊迫化に便乗する形で、ガソリンや紙などの価格が上がっており、これ以上長期化すると先行き不安が増す。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・過去に計画・企画した設計を見合わせる客が出てきている。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	それ以外	・1年間閉鎖していた大型量販店が再開し、客数は増えたものの客単価はかなり減少している。同業他店も同様と聞いている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気候のせいもあったが、春物ファッションの動きが悪い。スーパーブランドの売行きが非常に悪い。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・バレンタインデーの売上が悪かったのでホワイトデーも来客が少なく、売上が落ち込んだ。気候が悪かったこともあって春物の売行きが相当悪かった。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・製品販売のみならず、修理・工事などの売上も減っている。
	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・料亭も居酒屋も同じような感覚で「飲み放題でいくら？」という従来ではとても考えられなかった要求が強くなっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・異動の送別会は予想通り1次会だけでその後主賓の方と2、3名で見えた。前年同月比5割減であった。
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（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・韓国政府の補助金打ち切りにより、韓国産ピーマンの輸入量が減少している。また、昨年11月以降の乾燥による作物の発根状態の不良と年明け後の多雨で、うどんこ病・軟腐病等が発生し、収量が落ちている。この2つの要因から価格は堅調に推移している。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金型部門ではここに来て非常に動きが活発になっている。大手ユーザーも今までかなり差があったが全体的に動きが出ている。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・決算には反映しないが、工事の成約が受注能力を超えるほど増えてきたため、受注を選別しなければならぬ状態になった。現場管理の人間が足りなくなり、1人で数件抱え多忙である。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・12月以前と比べると受注量は全般的に増加している。ただ昨年の同時期と比べると若干減少している。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー、居酒屋関連が少しは動き始めているが、安い物への引き合いが多い。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・イラク情勢や株価低迷の問題に加え、受注量も減少している。
	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の落札価格が以前に比べて下落しており、その影響が民間工事受注時の競争につながり厳しい状態が続いている。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末で出荷量が増えると期待していたが増えなかった。
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年度は自治体の合併問題や銀行においても受注の先延ばしなどで、前年比15%減と非常に厳しい状況であった。他の業者に聞いても悪いという声が多い。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・10軒くらいの酒屋にアンケートをとったが、売上は前年からアップしており、客が買い始めたという状況が現れている。ただし利益はマイナスである。

	経営コンサルタント	それ以外	・新しい内容の受注よりも、現在のリストラとかコスト削減に関する話が多い。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上高に占める低価格商品の割合が圧倒的に高い。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・焼き物業界でも物が動く時期であるが、受注量も昨年に比べて大分減っており、量販店の企画でも数量は望めない。ある企業は窯を途中で止める状態になっており、厳しさが増している。	
	金属製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい価格提示を受け続けている状況に変化はない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の受注自体が落ち込んでおり、リストラをしているところもある。自動車が堅調だが、それだけでは十分でない。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注は4分の1くらい減っている。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・決算期であり各荷主ともに期待をしていたにもかかわらず、良くて例月並みくらいしか売上が伸びていない。納品先も1か所に納品させて、その分コストを下げるよう言ってくる。	
悪くなっている	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	・景気低迷をもちに受けて、1～3月の契約は昨年比大幅に低下した。それも月を追って激しくなっている。	
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	・今月に入り、長期を含め派遣の依頼が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前に比べて約28%増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年明けより、IT、メディカルはもちろんのこと、流通、建設にも多少の動きが見られる。一時的なことだろうが、現在は人材が不足している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・例年随意契約であった物件が入札となり、落札のために現行価格を下げての入札を余儀なくされている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・周りを取材していると確かに景気は悪いが、昨年の10月以降求人数の数字の衰えは見受けられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新年度を迎えるのに、求人数がさほど増えていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・業務請負の求人が製造分野だけでなく、販売、事務、配送等の業種、職種に広がっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・正社員をリストラして、時間給のアルバイト、パートや期間限定の嘱託社員を雇う形態が多くなっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・小規模メーカーも積極的にアウトソーシングを利用して、リスク管理をする傾向が高まっている。また、アウトソーシング間の競争も激化して、求人広告での時給単価が下降傾向にあるなど、受注単価がかなり下がっている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規学卒者の就職内定率が最悪だった昨年より悪化しており、求職登録が増加している。	
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・企業求人の基本的施策が確立するこの時期は、長期契約を主体とした求人数が増加するはずだが、他の月よりも若干多い程度である。企業側の採用に対する姿勢は、派遣社員といえども極めて慎重である。	
悪くなっている	-	-	-	