

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	衣料品専門店 （総務担当）	販売量の動き	・20万～50万クラスの宝飾品が前年比で倍増、紳士服高級品、婦人服高級品が前年比6%～20%増、ヤング婦人服も8%～20%増と売上が高級品を中心に大幅に伸びている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・うちの事務所も含め、周りの同業者もとにかく仕事が忙しく、計画をたくさん持っているという状況が続いている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・佐賀城下ひな祭りが始まり、来街者が多くなっている。それに対応し、各店も販促を行っており若干良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・寒暖の差が激しい月であったため、セール商材確保と展開が難しかったが、卒業、入学用のスーツの動きは堅調であった。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・1月のクリアランスまではアパレルを中心に好調であったが、2月に入り売上が前年を超えることが厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・春物の正価販売品が好調に推移している。販売量はほとんど変わらないが、客単価が上昇しており、購買意欲が活性化している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は先月に引き続き前年同月比100%を超えた。2か月連続で100%を超えたのは初めてである。客単価も購買率も上がっており、上向いてきている。特に婦人衣料グループ、食品については前年同月比で105%以上の伸びを示している。ただし、リビング部門と子供服、紳士服が若干苦戦している。総じてやや良い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が伸びており、客単価も若干上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・2月は寒暖の差が激しく、冬物商品であるおでん、肉まんの売行きにばらつきがあり、総じて売上は減少した。しかし節分やバレンタイン商品の売行きが例年になく良く、冬物商品の売上の減少分を補った。しかし全体的には前年を下回った。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールの名残りもあったが、春物の正価販売品に対する客の反応が早かった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数も客単価も上昇傾向にある。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・IHクッキングヒーターや太陽光発電等のエコ商品に対する関心・ニーズが強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数も増え、契約も多くなってきている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・平成9年以前の車の代替需要が出てきており、来客数も増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・プロ野球チームのキャンプがあり、当店を含め競争相手も売上が上がっている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1年で一番暇な時期であるが、例年よりは販売量は伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・首都圏からの受注などで宿泊単価・宴会単価の上昇が見込まれ、波及的に地元での単価アップを図れる施策がとれるようになりつつある。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・依然として、個人単価は低いものの、販売量はどんどん増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春休みの旅行は出足が悪かったが、ここにきて前年を超えている。国内は関西方面、海外はハワイ・東南アジアが人気となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新空港が開港するに当たって、若干人の流れが活発になってきている。売上も上がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ランタンフェスティバルがあり、観光客が増えている。ツアー客が非常に多いので、タクシーの売上にはつながらないが、土産物屋やホテルは前年度と比べると幾らか増えている。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・年度末にもかかわらず、来客に切れ目がなく、受注単価も上向きである。

	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・2月はプロ野球やJリーグのキャンプの効果で、宿泊施設の稼働率は高かった。ゴルフ場も堅調である。
	ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・隣接するゴルフ場が結構あり、プレイ料金を安くするなど価格競争があったがそれも落ち着いてきた。今は中身やサービスに重きを置く客が増えている。
	美容室(店長)	来客数の動き	・新規の客が多くなった。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・中心商店街は依然、客足が悪く、平日は全く人通りがない状況である。
	商店街(組合職員)	それ以外	・商店街の空き店舗が徐々に増えつつある。売上をキープしている店とそうでない店の格差が明白である。全体的には大変厳しい状況である。
	一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・野菜ばかり買う客と果物ばかり買う客が二極化しているようで、両方を豊富に買う客がだんだん少なくなってきた。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数と売上が連動しなくなってきた。全店催事で顧客の動員がなされても効果がない。目的の商品の購入が終わると寄り道をせず帰宅する傾向にある。紳士、婦人用品、共に伸び悩んでいる。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・福岡天神地区では、昨年2月に地下街の延伸と地下鉄新線の開通があり、今年はその反動による若干の販売量減と来客数減が見られる。しかしながら、来客数減に比して販売量はさほど減っておらず、景況感は横ばいである。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・なかなか前年の実績を取るのが難しい。年末については寒波もあり、かなり活発に物が動いたが、ここに来て少し動きが止まった。春になれば動き出すかもしれないが、今はやや厳しい状況である。
	百貨店(業務担当)	販売量の動き	・12月は寒波の影響で冬物の動きがよかったが、今年に入ってからはやや低調に推移した。クリアランスセールも終わり、総じてみると販売量自体は前年と変わっておらず、決して良くはなかった。
	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・昨年後半の反動が、冬物衣料は厳しい状況が続いている。バレンタイン、卒業関連の商品は好調であるものの、絶対的な客の購買意欲の低迷で来客数も減少傾向が続き、昨年実績との戦いが続く。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・12月は予想外の寒波が来て冬物商品が売れたが、その反動で1、2月の冬物セールの販売量が伸びず苦戦した。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・客は必要な物以外は買わなくなり、大容量から少量パックに移行している。
	スーパー(店長)	単価の動き	・チラシ等を出すと、客は多くなるが客単価は下がる。
	スーパー(店長)	単価の動き	・今月は改装と新築別館の建築で特殊要因がある。そのため売り尽くしということで、来客数は非常に多いが、単価が相当下がっている。
	スーパー(総務担当)	お客様の様子	・幾分上向きだった衣料品の売行きがここに来て下向き傾向にある。
	スーパー(企画担当)	単価の動き	・中旬以降に寒さが緩んだことにより鍋物・ホットメニュー商材の動きが鈍かった。また、サービスポイント増日や週末に天候が悪かったことにより、買上単価が伸びず苦戦した。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客の購買を見ていてやはり unnecessaryなもの・余計なものは買わない傾向にある。
	衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・2月前半は寒さが戻り、春物衣料の売上が伸び悩んだが、後半に入って暖かくなり取り戻した。特に入卒用のスーツ類が、新しい流行もあり好調だった。必要なものは順調に売れている。
	家電量販店(店員)	お客様の様子	・購入に慎重になっている。欲しい物でも今までのように検討してすぐ購入することはない。
	家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・家電関係ではDVDや薄型テレビが人気があるが、それ以外の一般的な冷蔵庫、洗濯機関係は低迷している。全体的には足踏み状態である。
	乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・この時期は年間で最大の需要期であるが、来客数、購入価格についても、ほとんど3か月前、1年前と変わらない。
	その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・灯油の小売価格は高い水準で推移しているため、セルフ販売等少しでも安い商品を求めるユーザーもいるが、寒いこともあり販売量は順調に推移している。

		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月になって少し人の動きが出てきた。しかし、週末は忙しく、平日は暇で、忙しい時と暇なときが極端になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めが悪く、中旬からゴルフの客が増え、総じて例年とあまり変わらない。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・年間の最大需要期がスタートしたが、例年より来客数が伸びていない。特に平日の日に客が少なく店舗内が閑散としている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設関係は、公共工事の発注が少なく、受注に当たっては建設業者間でダンピングが横行し、取り合いになっている。民間需要は、全体的に少ない状況にある。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は28日しかなく日数が足りなかったということ、寒暖の差が激しかったという要素があり、客足が遠のいた。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・宮崎の中心市街地には6つの商店街があるが、この冬物商戦後にシャッターが下りる店舗が6店舗ある。まだまだ閉鎖する店舗は増える状況であり、その後が埋まらず、大型商業施設の影響がより深刻になってきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、買上点数は減少し、1点単価が落ちてきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・セールや新しい企画をして前年比164%という劇的な数字を記録した。しかし食品が前年比88.6%となり、総じて前年並みで推移している。近隣に大型店が出来たので、日曜日を中心にかなり売上が落ちた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も減少傾向にある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の出店があり、来客数が極端に減ってきた。食品の客を取られたということで、衣料品の売上まで大きく落とした。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品や日用品については特売にしないと動きが悪い。客の価格比較がさらにシビアになっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近隣に大型店が出店してきており、業績はさらに悪化した。四方八方に大型店ができていく。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店が前年比16.2%減、コンビニエンスが前年比3.8%減、ローカルスーパーが前年比3.1%減と鹿児島ではすべての業態で、前年を大幅に割り込んでいる状態である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・ブライダル家具の動きが悪く、学童機の動きも今一つである。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・来客数は3、4年前に戻ってきており、好調であるが、ドリンク等を追加しないで出費を抑える客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に稼働率が悪く、売上も落ちている。また、寒さのせいか夜の客の動きが大変悪かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・限られたパイの奪い合いをしている。体力のある大手との差別化ができていない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・上半期から維持していた発売額の落ち込みが例年に比べ大きい。
悪くなっている		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている上に客単価も下がっており、最悪である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2月も後半になり気温が上がってきているが、依然、客足は商店街から遠のいたままである。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前からあった話がやっと受注に結びつき、これから確実に伸びていくと確信を持っている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期に入って売上はすべて2けたの伸びである。
	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	・年度末間近ということもあり、官公庁のオフィス関係の受注が多い。またホテル等の改装等の需要もあり全体的に仕事量が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体、自動車関連における設備投資の引き合いが急に多くなってきていて、対応しきれない状態となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と比べれば、自動車関連のみであるが、受注状況が改善している。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・カスタマーからの受注量が若干増加している。新しい仕事の引き合いが最近増えている。	

	建設業（総務担当）	それ以外	・一部上場企業の店舗の新規出店の見積り依頼が同時に2件あった。現在1店舗は下請で改装している。今後も新規出店、改装工事は増える。	
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・融資をしている中小企業の設備投資が増えている。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の様子であるが、3月まではある程度の受注を確保しているという状況にある。	
	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・都心部、中心部の不動産物件で一部の企業による取引が活発化している。	
	新聞社（広告） その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量 取引先の様子	・新北九州空港関連、北九州地区の動きが良い。 ・これまでリース満了後の再リースへの移行が主な動きであったが、物件の新機種への入れ替え等、積極的な動きが、主要取引先である中小企業で見られるようになってきた。	
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月は消費の伸びない月であるが、今年には需要はあるが、原料不足により思うように市場に商品を供給できない状況であった。	
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・2月は晴天日が少なかったために、絶対的な日照時間が不足し、収量減となったものの販売価格は逡減している。重油価格は高止まりのため、農家の実質的な負担増となっている。	
	通信業（経理担当）	競争相手の様子	・県下の同業他社の状況であるが、各社とも売上は前年並みか減収である。ただし、利益のほうは企業努力で増収が見込まれる。採用、設備投資は活発で、情報サービス業は好調である。	
	金融業（調査担当） 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・資金需要が低迷している。融資の増加は不動産など一部の業種に限られている。 ・契約額が小さくなっており、経営規模の縮小に関する要望が多い。	
やや悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月で落ち込んだ後、その分を2月で取り戻して、ある程度の入庫があるのが例年であるが、今年1月も2月も落ち込み、1月の落ち込み分を2月にばん回することが出来なかった。倉庫業全体からみても貨物は少なく、通常であれば坪単価4,000円位必要であるが、各社大手倉庫も物が無い状態であり、安くても物を預かりたいということで、低価格で競争は激化している。	
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷動きが悪かった。特に衣料品、食料品が悪かった。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・飲食店での売上が悪い。酒業務小売店の売上が減少しており、特に主な取扱い品目であるビールの売上が減少している。発泡酒に関しては激減している。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良く なっている			
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・高校生を含め、求人倍率が比較的高い水準の数字を示している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少が続いていたが、1月は3.1%の増加に転じた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き堅調に推移している。また新規高卒求人も増加しており、内定率も改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ3か月ほど業務請負求人が減少していたが、派遣関係の求人に大幅な増加があった。提出企業が増加し、職種も派遣関係で増加傾向にある。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・企業の採用意欲が強くなった。紹介予定派遣、職業紹介の商談が急増している。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年度末の需要もあり、受注件数は2けたの伸びであった。来期も同程度の伸びが期待できる。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に派遣契約に増減がなく、変わらない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・特徴的な動きは特にないが、相変わらず人手不足感がある。1社当りの広告出稿の回数が増えている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の求人広告の動きが少ない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月、前年比で伸びていた求人数が微減した。	

やや悪く なっている			
悪く なっている	-	-	-