

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	・温暖な気候が続き、来客数は増え、売上も前年比15%程度上昇した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・福袋、セールなど明確な販売企画に対し、例年よりも来客数は増え、客単価の上昇もみられた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数が少なく、客単価は前年比98%で推移しているが、来客数は伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮産品部門の販売量が2けた増となり、来客数、売上も2けた増となった。好調に推移した福袋販売以降、衣料品の動きがかなり悪かったが、中旬以降良くなっている。朝の冷え込み等で冬物がかなり売れ始め、肌着、寝具、防寒物の売上が伸びている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は量販店が前年比105%、コンビニエンスストアが同101.6%、ローカルスーパーは同103.9%といずれも若干ではあるが右肩上がりで推移している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	地上デジタル放送開始による薄型テレビ、DVDレコーダー等の動きが堅調である。また年末発売された新型機の影響で、久しぶりにソフトを含めて、ゲーム機等の売行きが良かった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月も一般宴席・婚礼とも順調に受注でき、前年比20%近く伸びているが、宿泊の予約が減少し、前年割れしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・来客数は非常に増えている。忙しい割には、単価が低く売上が思ったよりは上がらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販促企画を打った結果、有力取次店を取り込むことができ、販売量が増加した。
	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・県外客が土産などプレー代以外のものを買うようになり客単価が大分上がった。地元の客はレストランの利用で若干高めのを注文するようになり、客単価が少し上がっているの、景気は若干良くなっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・本のネット販売の増加により、古書業界は価格競争が進んでおり、昨年の半額、3分の1以下で売れる商品も多くなっている。官公庁の書籍の買入れ予算の削減、美術館や資料館の史料購入予算の大幅削減等もあり、厳しい状況は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では駐車場問題、駐車監視員の問題、近隣のスーパーの増加、スーパーの営業時間延長、地域客の高齢化に伴い来客数がかかなり減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・単価の高い果物関係の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10日くらいまではヤングものの動きが活発であったが、例年活発になる中旬以降のミセスの盛り上がりが無かった。天候の要因もあるが、無駄なものを買わないという傾向が強くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物関連商品が売れなかった。ヤング婦人服はコート類が売れたが、ミセス、シニア婦人服は重衣料で苦戦した。
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・初売りでは、福袋や特別企画などで、集客、売上とも昨年を超えて盛況であった。クリアランスセールの商材は、一部のブランドや取引先を中心に好調なもの、他の売場では、今一歩であった。月の中盤から気温が高く、冬物の売りつくしで苦戦を強いられた。春物の展開を強化拡大するも、厳しい状況が続いている。	
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・初売りは前年から1.4ポイント下がったが前年が過去最高となったので、悪くはない。福袋がかかなり好調に推移している。初売り以降は身の回り品、婦人ヤング衣料品、紳士服が好調でミセスの衣料品が良くなかった。下旬に売出しがあったが前年比105～106%でかなり良い。店頭はほぼ前年並みだが外商部門が同93%となり、最終的には同98%台となる。		

スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物衣料が売れにくく、先月より少しは回復したが衣料品は前年比92～93%くらいである。食料品は青果の野菜相場の下落のため、同95%くらいである。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ランドセル、学習机等は質のいいものの購入が目立つが、通常商品に関しては節約型の購入が目立つ。
スーパー（店長）	販売量の動き	・売出しの時は、売れる量がそこそこ見込めるが、売出し以外の場合には必要なものしか購入しない傾向が続いている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・高額商品の動きがあまり良くない状況が続いている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全体的に来客数、買上点数が若干減少気味である。暖冬のため、冬物が動かない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬に加え食品メーカーの不祥事や鳥インフルエンザ、ノロウイルスなど、食品をとりまく環境が悪くなっている。それでも競合他社は相次いで出店しており、競争が激化している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年を上回るところが出てきたのは1つの光明であるが、売上そのものは依然として厳しい。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・昨年同様正月は近くのスーパーが休みだったにもかかわらず、売上が鈍化した。年賀状の売上は上がったものの客単価自体は大きく下回った。必要なもの以外は買わない客が多くいた。
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客の要望が少し変わってきているということもあるが、家庭にパソコンが普及して年賀状印刷の注文が減った。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セール中でも、安くなっているからといって以前のように買上点数が増えるということはなく、利益率は悪くなっている。ただ、これまで正価販売品で購入しなかった客が1、2点と単品買いをする。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正月の来客数は昨年より多く、昨年より増やした福袋も販売開始2時間で完売した。客の勢いを感じたがその勢いは続かず、その後のセール売上が良くなかったため、結局昨年並の売上で終わった。
家電量販店（企画担当）	競争相手の様子	・薄型テレビが好調に推移しているが、パソコンは新商品が出るということでやや買い控えが起こっている。全体としては良くも悪くもない。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・1月は車販売については年間の最需要期であるが、前年割れとなった。客の来場はますますであるが、商談が成立するまでに時間が掛かり、他社との競争も激しくなっている。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売りから来客数は前年と比べそこそこあるが、客単価が低く、大物家具の売行きが悪い。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・少し暖冬気味であり、燃料油の小売価格は昨年と比べると若干高めである。販売量は暖冬ぎみの分だけ、昨年と比べると減販傾向だが、客が他の暖房に変更した様子はない。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・新年会が少なくなった。月の前半は動きが無かったのだが、後半は少し売上も上がっている。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・先月と同じように宿泊客の伸びはないが、地元客の来客数が上向きである。1月は売上計画に対し宿泊が37%減、婚礼宴会が54%増となる。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・依然として販売量は堅調だが、一時ほどの勢いはない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年未年始及び1月の大型団体客があり、前年比プラスとなった。ゴルフも週末はキャンセル待ち状況が続く堅調である。
観光名所（職員）	来客数の動き	・暖冬で天候が穏やかだったため、昨年よりは多少ゴルフ場、観光施設とも来客数は増えた。
美容室（店長）	来客数の動き	・昨年と比べるとわずかであるが、来客数が増えている。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資や計画等を少し控えたりちゅうちょしている状況がある。
設計事務所（代表取締役）	競争相手の様子	・公共事業は、土木、建築共に国の補助金などの削減で減少し、他の業者との価格競争となっているため、受注しても採算がとれない場合がある。民間建築も一部のメーカー以外は、受注量が少ない。

やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の初売りは前年より売上は上がらなかった。来街者数も少なかった。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・例年より来店数が少なく、厳しい状況である。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	競争相手の様子	・事務所用のお茶を急須で入れる茶葉から給茶機で入れるインスタントのお茶に切り替える所が増えており、注文が減少している。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬の影響により、1月中旬以降冬物の動きが極端に鈍くなった。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・周辺商店街の空き店舗が増えている。特に宮崎の中心街の空き店舗が目立っている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額福袋は好調に推移した。住宅、車、旅、電化製品は希望する客が多く抽選となったが、太陽発電などエコ商材には応募が無い。格安感が無く利用効果が明確でない商材は需要が無い。また、通販・クレジットは伸張したが現金売上は伸び悩みである。また寒波が無く紳士婦人衣料が伸びない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売りから前年を大幅に割り、クリアランスも不調である。
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・暖冬という天候要因が大きいものの、冬物処分の衣料品は、ここ数年、割引後の売上が伸び悩んでいる。今月は、月を通して冬物処分が続いていくが、これから盛り上がることも期待できない。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天気のせいもあるが、衣料品は初売りで少しは売れたものの、それ以外は全く売れない。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング婦人服は小物、雑貨等の売上が前年比で増加となった。しかしコート、重衣料は前年割れである。ミセス婦人服は来客数、売上とも減少しており、着物類も大幅な減少となった。一方、貴金属は好調に推移しており、前年比10%を超える売上である。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・例年、来客数が少ない時期だが今年は特に少ない。商圈内に大型店5店、さらにディスカウント大型店5店舗が存在し、需要に対し供給が多すぎる。
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・年末にかけては良かったが、今月に入り消費自体が低迷している。来客数も例年に比べ若干少ない。
	一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・地ビールが売りであったが、製造が中止になり、1月からは残った分の販売になった。地ビールをメインに飲みに来てくれていた客が少なくなり、それ以外の客も少なくなっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年になり、途端に宿泊客・レストラン利用客の動きが悪くなった。宴会需要は新年互礼会など例年と変わらぬ受注状況であるが、総体的にみると景気は上向きではない。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・学生旅行は、例年よりも出足が早い。国内が依然不振で、安売り商品が目立つ。また、暖冬の影響がスキーツアーが振るわない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・県外からの人の動きが悪く、こんな冬場は初めてである。
タクシー運転手	来客数の動き	・人の動きが悪く、特に夜の客が少ない。会社の売上も今までに下降しており、個人的にも売上が落ちている。	
通信会社（業務担当）	来客数の動き	・1月上旬までは店頭も客でにぎわったが、価格上昇と商品不足もあり、それ以降の来客数が平日・週末とも大幅に減少している。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外の大型店の影響もあり、中心商店街も店が無くなっている。また、タクシーも夜がほとんど客がなく、空車だけである。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・昨年後半にオープンした大型商業施設等、競合店の影響が大きく、来客数の減少が大きい。また、ここ数年の暖冬の中でも特に今年は冷え込みが少なく、この時期に買上単価を底上げする鍋物・ホット商材の動きが非常に悪く、客単価も減少している。販促強化の5倍ポイントサービスデーも前後の落ち込みをカバーできず、夕方の品ぞろえ強化も振るわず、来客数、客単価の増加につながっていない。

		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・1月半ば以降、客足が途絶えて売上ゼロの日が続いている。
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	民間の投資物件はまだまだおう盛である。ホテル、商業施設など開発段階のものまで含めると、2年先まで埋まっている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新春の産地での製造元の見本市は、ある程度昨年より受注が良かった。年末あたりの受注関係は良い。名古屋での商社の見本市も昨年度よりも活気があった。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現状は3か月前と比較すれば、受注残が多く忙しい状況である。
		通信業	受注量や販売量の動き	・官公庁、民間とも発注量が増加している。
		その他サービス業[物品リース](役員)	受注量や販売量の動き	・毎年12月の追い込みによる反動で落ち込むが、今年は落ち込みの程度が昨年に比べて小幅となった。
	変わらない	農林水産業(従業者)	それ以外	・鳥インフルエンザの影響はそれほどないが、飼料価格が高騰しており厳しい状況になる。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月の受注量は通常月に比べ減少する。今年も例外ではないが、商品によっては受注が増えているものがある。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰が続いており、上げ幅も前年比10%台となっており、非常に厳しい。同時に長距離輸送の運賃や人件費の高騰が反映しており、厳しい局面となる。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・リードフレーム、コネクタ関連、その他の電子部品の金型に関しては、年始からやや動きが鈍ってくるのではないかと言われていたが、年が変わっても状況は変わらず、忙しい状況が続いている。
		新聞社(広告)	取引先の様子	・取引先は正月は若干好調だったようだが、暖冬の影響もあり冬物の売行きが芳しくなかった。
	やや悪くなっている	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年1月は厳しいが、今年は特に宮崎での鳥インフルエンザの発生で、スーパー、居酒屋関連に不安が広がっている。前回の京都ほどではないがそれでも生食を中心に前年から1~2割落ちている。
		繊維工業(営業担当)	取引先の様子	・暖冬のため、店頭売行きも悪い。追加注文も全く出てこない。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注が全くなく、3月末完成のマンション35戸、11月末完成のマンション105戸施工中のみである。新規の受注がないため資金繰りが非常に厳しい。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・衣料品の荷動きが悪い。
金融業(調査担当)		取引先の様子	・前年比プラスが続いていた貸出金が再度マイナスに転じた。	
悪くなっている				
雇用 関連	良くなっている	民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・年度末を控えて、人材需要が増加傾向にある。前年以上の注文数になりつつある。
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・化粧品メーカーでは受注に対し生産が追いつかないと工場ラインの増設が検討されている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・長期案件が増えている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・求人意欲も高く求人は増加したが、求人数の増加幅と比較して採用者数の増加幅が少ない。特にパートの採用数の増加幅が少なくなった。
		学校[大学](就職担当者)	求人数の動き	・2008年3月卒業予定者を対象とする企業の求人意欲が高まっている。企業の人事担当者からも、企業業績の維持・拡大という視点から人材の確保に懸命になっている様子が見える。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・新年度の予算編成時期になり価格の問い合わせも多く、業者選定のための値踏みと考えられ、通常期と違い需要の拡大とは捉えにくい状態になる。受注にまでなるか不安定な要素が非常に多い。また年度末を控え経理の需要増が見られる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月により新規求人の増減はあるものの、久しぶりに求人を申し込む事業所が増加しており、基調として人手不足感が続いている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・同じ事業でも事業規模により求人状況や景況感に格差があり判断に迷っている。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新聞広告の求人による、地元の人材の募集が厳しい。看護師など医療福祉の専門職は堅調だが、製造業・流通業が悪い。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・季節的に2月、3月の案件が増加してくる時期であるが昨年ごろから、納期直前での依頼が増加している。企業は中小企業に依頼したものの、人不足などで納期が間に合わないため、直前になって大手企業に駆け込み依頼を行なっている。
悪くなっている	-	-	-