

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） | お客様の様子 | ・年配客を中心に、商店街に買物客が集まっている。客の様子をみると、旅行用品の購入が目立つ。 | |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・唐津市の観光を行政と共にアピールしている。効果が少しずつ見られ、来客数が増えている。 | |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・以前は見向きもされなかったが、客の購買意欲が上がっており、店内をのぞき、購買する客が増えている。 | |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 来客数の動き | ・近隣のスーパーが開店するため、新しい客が入店している。 | |
| | | 百貨店（業務担当） | 販売量の動き | ・売出し等の訴求について、小さな訴求でも必ず反応がある。客は購買に関してかなり事前の精査をしている。 | |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数が増加し、客単価も少し上昇傾向にある。 | |
| | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・パン部門は前年比100.1%、デリカ系が同96.4%となっており、総じて同100.1%と何とか前年はクリアできた。パン部門に関してもやや売行きが好調になっている。 | |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | 単価の動き | ・以前は誘導的な販売展開を実施しても、販売伸張が見られなかったが、徐々に動きが出てきた。 | |
| | | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・薄型テレビ、洗濯機、エアコン等で高機能・高付加価値商品の動きが良い。 | |
| | | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者） | 来客数の動き | ・暖冬により、前年より来客数の増加がみられる。 | |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは宿泊施設が前年比プラス、その他の併設施設が前年並みで推移している。ゴールデンウィーク以降も団体利用、個人旅行共に好調に推移している。 | |
| | | 競輪場（職員） | 来客数の動き | ・入場者の減少が続いていたが、今月は前年に比べ約3%ほど増加している。 | |
| | | 変わらない | 商店街（組合職員） | 来客数の動き | ・近隣の観光施設が一般公開され、数万人の観光客が来訪し、商店街も来街者数が増加した。しかし購買にはつながっておらず、それほど経済効果はなかった。 |
| | | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商圏内に大型スーパーがひしめき合い、競争が激化している。商店街の来街者数は減少の一途である。 |
| | | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・販促策を講じた日はそれなりの動員があるが、それ以外の日の来客数は少ない。 |
| | | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・イベントなどを行い、来客数や売上は増加しているが、コストが掛かっており、収益は圧迫されている。 |
| | | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・大催場での物産催事開催による集客はあるが、全館への波及が少ない。メディアでの話題商品への関心は高いが、購入へのあと一歩の踏み込みがない。 |
| | | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・客単価の下落傾向がみられる。食品に関しては魚離れが顕著になっている。 |
| | | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・客の購入商品が必要なものに限定され、不必要なものは買わないといった様子が見える。高額商品に関しては特に決定まで時間が掛かる。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・青果は相場高で前年比105%くらいで推移しているが、魚は同87%で推移しており、魚離れが見受けられる。全体では食料品が前年比100.2%と横ばいであり、缶、瓶製の商品がかなり売れている。 | |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・食品は買上点数が増加し前年比2%増であったが、衣料品が同5%減と苦戦している。特に母の日は同8%減と大幅な減が響いた。衣料品が非常に厳しく、逆に癒し系の花やリース、フットマッサージャーや血圧計などの健康関連が非常に好調であった。 | |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・来客数は前年と変わらないが、客単価が前年より減少した。 | |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・客単価が前年比2～3%ほど低下している。 | |

| 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 | |
|------------------|---------|-----------------------|--|--|--|
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク後の買い控えがみられ、客単価が低い。 | |
| | | 衣料品専門店 | 販売量の動き | ・今月は母の日があったため、来客数は増えたが、高額品が売れず手ごろなものばかりが売れた。 | |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・晴天続きで販売状況がやや好転した。夏物商品がぼちぼち動いている。 | |
| | | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・ゴールデンウィークは来客数が多かったが、購入量は少なく、客単価が若干低かった。5月はセールにもまだ間があり、正価販売品が売れる時期であるが、なかなか正価販売品の売上が上がらなかった。そこで、セール品を出してみると、セール品に人が集中した。 | |
| | | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・5月はセール待ちの客も多く、若干動きはあるものの買い控え傾向が強い。 | |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・天候が良く、来客数が増加した。ヤング婦人服や小物、雑貨、帽子、化粧品の売上は前年比で増加した。一方、ミセス婦人服、宝飾品や高級品は売れなかった。着物は前年並みであるが、単価が下がっている。全体的に購買意欲は見られず前年割れとなった。 | |
| | | 家電量販店（企画担当） | 販売量の動き | ・家電関係は就職、進学等の需要が落ち着き、今は一段落している。 | |
| | | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・大型連休以降、例年、夏場にかけて来客数が減少するが、今月は特に少ない。 | |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 販売量の動き | ・5月の燃料油の小売価格が前月に比べ上昇した。しかし大幅な販売量の増減はない。ただ、必要な量だけ購入する客の姿が目につく。 | |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・前年と比べて同程度で推移したが、最近あまり見かけなかった子どもの日のお祝いが少し目につくようになった。近所の割ぼう旅館ではゴールデンウィーク中もほとんど宿泊客がなかったようである。 | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク中は例年どおり客の出足が良かったが、それ以降の落ち込みが例年よりかなりひどかった。 | |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークを含め前半はかなり悪く、後半になってようやく人の動きが出てきた。 | |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・一般宴席に関しては前年比30%増となっているが、婚礼が前年割れしているため、全体では変わらない。 | |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 来客数の動き | ・団体の動きはないが、個人客はそこそこ動いている。 | |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・観光施設について、団体客はそこそこであるが、個人客は前年より少ない。全体的には前年並みである。 | |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは前年並みであったが、ゴールデンウィーク以降、入っていた予約がキャンセルになったり、天候の影響を受けて少なくなり、入場者数は1年ぶりに前年割れとなった。しかし売上は前年並みとなっており、客単価が上がっている。 | |
| | | 競馬場（職員） | 来客数の動き | ・引き続き、来客数が微減している。 | |
| | | 美容室（店長） | お客様の様子 | ・結婚式に出席する客のヘアセット等の利用が増えている。 | |
| | | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・平日に人の往来が全くなく、大型店のバーゲンの時のみ、客は消費行動を起こす。 |
| | | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街から車で10分ほどのところに大型商業施設ができたため、その影響で客が減っている。 |
| 一般小売店 [茶]（販売・事務） | 販売量の動き | | ・前半は新茶の売行きも来客数も好調と思われたが、後半は普段と変わらない状態になった。客単価が上がらない。 | | |
| 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | | ・前年同期に比べ、大型ショッピングセンターの進出により競争が激化し、ファッション関連を中心に売上減が続いている。 | | |
| 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | | ・夕方以降の来客数が激減しており、紳士関連の売上が不調である。 | | |
| 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | | ・近隣に家電の大型店、インテリアの大型店ができ、競争がますます激しくなっている。 | | |

| 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 |
|------------|--------------|---|------------------------------------|--|
| | | 百貨店（営業企画担当） | 来客数の動き | ・来客数の減少傾向が続き、客単価も低下しており、厳しい状況である。客は更に二極化が進んでおり、上位客は都心部へ、もう一方は近郊の量販店へと移行している。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・今月は前年比99%台となり、来客数は同98%台で推移している。婦人衣料品は前年を超えているものの、紳士は同80%台、子どもは同90%台である。近隣の大型店の状況は前年割れとなっており、婦人衣料品は全般的に苦戦している。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・大型ショッピングセンターや大規模小売店、地場中堅スーパーマーケット等によるチラシ価格訴求やポイントサービスの強化等の影響が依然として大きく、苦戦している。リニューアルオープン店舗も旧店時の品ぞろえや価格と差があり、予想以上に苦戦している。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・競合店の出店が相変わらず多く、業界全体でパイの奪い合いになっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・前年と比較してゴールデンウィーク期間中の売上が悪く、月初めから厳しい状況が続き、全体でも前年を下回っている。ゴールデンウィーク期間中の来客数の減少が一番の原因である。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・販売数が減少傾向にある。 |
| | | 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・他社競合店もやはり来客数が少ない。特に若い人が少なく、安さを求めてインターネットやテレビショッピングでの購入等に移行している。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・来客数はほとんど変化はないが、販売量は前年割れである。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 単価の動き | ・物価が上がり気味となっており、客の購買意欲がなくなっている。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク中、普段なら予約が入るが、今年は全くなかった。ゴールデンウィーク明けに関しても動きが鈍く、かなり厳しい月であった。 |
| | | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・人の流れが急に悪くなり、来客数も減少した。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・人が全く動いておらず、前年に比べて売上が極端に悪い。 |
| | | その他飲食〔居酒屋〕（店長） | お客様の様子 | ・客の流れに波がある月であった。暑くなりピヤガーデンに行く人が増え、当店は2次会での利用となり、単価が上がらない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宿泊者動向と一般宴会受注状況がやや悪くなっている。総会シーズンでも以前より少なく、小口化傾向が強まっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・海外・国内共に取扱人員は前年割れとなっている。その中で鉄道利用の関西方面の旅行は前年を大きく上回った。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・団体旅行客は増えているが、タクシーは利用が減っている。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・タクシー料金の値上げや県内全車一斉禁煙等を実施したが、なかなか実績が上がらない。また、一日中客の乗り込みが悪く、夜の繁華街も閑散としている。 | | |
| 通信会社（業務担当） | 来客数の動き | ・キャンペーンがなく、他キャリアの販売が好調である。全体的に大手量販店へ客が流出しており、来客数は平日・週末とも極端に少ない。 | | |
| 悪くなっている | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・客のパイが極端に小さくなっている。 | |
| | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・来客数が減少しており、ダイレクトメールを出しても来客数は増えない。 | |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車が出ても新型効果は2、3か月で冷めてしまう。 | |
| | 観光型ホテル（営業担当） | 来客数の動き | ・宿泊客はほぼ横ばいであるが、例年になく婚礼の予約が激減している。 | |
| 企業動向 | 良くなっている | - | - | - |

| 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 |
|---------------|-----------------|----------------|--|---|
| 関連 | やや良くなっている | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・鶏肉の需要は、宮崎、鹿児島で発生した鳥インフルエンザの影響がほとんどなくなり、県知事によるブームで良くなっている。 |
| | | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・時期的なものはあるが、比較的販売量が増加している。 |
| | 変わらない | 繊維工業（営業担当） | それ以外 | ・原油や資材、運送費が値上がりし、経費が上昇している。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が伸びてきた。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注が比較的安定している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・半導体関連並びにコネクタ関連の電子部品は、日々忙しい状況でフル操業が続いている。機械部品関連も含めて、動きは非常に良い。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・地区の金融機関の貸出金残高は若干の上昇に転じ、減少傾向が一服した。 |
| | | 不動産業 | 受注量や販売量の動き | ・販売量は先月より減少した。しかし、新たな商品の仕入れ件数が先月よりも上昇した。 |
| | | やや悪くなっている | 農林水産業（営業） | 受注価格や販売価格の動き |
| | 農林水産業（従業者） | | 受注価格や販売価格の動き | ・飼料の価格が上がり、厳しくなっている。 |
| | 窯業・土石製品製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・資材関係の価格が改正され、特に陶土、石膏関係が値上がりしており、厳しい状況になっている。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・取引先の条件が厳しくなっており、契約の決定までに3週間程度掛かっている。稼働率の変化や工場の待ち時間も増えてきたので収支面で非常に影響がある。 |
| | 輸送業（従業員） | | 受注量や販売量の動き | ・雑貨関係は非常に悪かったが、パイプ、木材、タイル等工事現場での新築物件の受注や、水道管等の公共工事関係の受注が好評であった。 |
| | 輸送業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・衣料品、食料品、化学工業品いずれも荷動きが悪い。 |
| | 金融業（営業職 渉外係） | | 取引先の様子 | ・取引先は金融機関からの資金調達余力が小さくなっている。また、資材、燃料等の売上原価が高くなっているほか、金利上昇による経費負担増も強いられている。特に輸送業、建設業、流通業を中心に業況が悪化している。 |
| | 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 |
| やや良くなっている | | | | |
| 変わらない | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・流通関連の企業の動きは相変わらず鈍い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・求人数は前年に比べ増加しているが、就職者数は減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・パート求人の増減はあまりないが、求職者が減っている。就職件数もここ3ヶ月ずっと減少しており、前年割れが続いている。厳しくなったとうより逆に働きたい人は働いている平常の状態という感じがする。 |
| 学校〔大学〕（就職担当者） | | 求人数の動き | ・企業側の求人意欲は依然として高い水準にある。大手企業の求人活動は大きな山を越えつつあるが、継続中の企業も多い。加えて、中小や地場の企業も求人活動を活発に展開している。 | |
| やや悪くなっている | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・長期案件が例年より減少している。 |
| 悪くなっている | | | | |