

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 | - | - | - |
| | | スーパー(総務 担当) | お客様の様子 | ・ここ数か月前年割れをしていた衣料品も、寒さの影響もあり前年を上回る売を確保できた。 |
| | | スーパー(企画 担当) | 単価の動き | ・22日(土)の雨天や13日の降雪による来客数の減少が大きく影響したものの、その他の日は大きな天気の影響はなく、来客数も回復した。前年の暖冬とは打って変わった2月本来の冷え込みが続き、鍋・ホット関連商材である生鮮・和日配・調味類の動きが非常に良く、客単価を押し上げた。2月の催事商材である恵方巻やバレンタイン商材は、百貨店からコンビニまで食品を取り扱うあらゆる小売業での競争激化(品揃え・ブランド・価格等による差別化や訴求)により前年よりも苦戦する結果となった。 |
| | | スーパー(経理 担当) | 販売量の動き | ・前年と比べて冬らしい寒い日が多く、値上げ商品については数量は落ちたものの販売額での差はほとんどないため、売上は良かった。また、中国製冷凍食品の問題が影響し冷凍食品の売上がかなり減ったが、素材(農産・水産加工品)や日本製商品の動きが良い。 |
| | | コンビニ(販売 促進担当) | 販売量の動き | ・売上をみると、量販店が前年比115.3%、コンビニが同114.1%、ローカルスーパーが同112.0%と、いずれもほぼ1割伸びている。全体では前年比104.5%で、いろいろな販促、企画がかるうじて販売につながった。 |
| | | 住関連専門店 (店長) | 販売量の動き | ・徐々にではあるが販売量が増えてきている。1人当たりの購入数が伸びてきている。 |
| | その他専門店 [コーヒー豆] (経営者) | 販売量の動き | ・前年に続きコーヒー豆の販売量自体が増えている。先物相場等は上がっているが、それと逆行してコーヒーの需要が年々増加している。 | |
| | ゴルフ場(従業員) | 単価の動き | ・県外からの冬場のツアー客が非常に良くなってきており、客単価が上がっている。しかし、地元、県内のプレーヤーの多くは安いゴルフ場に行っている。 | |
| | 変わらない | 商店街(代表 者) | お客様の様子 | ・客の様子からすると、3か月前と変わらない。本当に必要な状況にならないと買わないという傾向は全く一緒である。 |
| | | 商店街(代表 者) | 来客数の動き | ・来客数が極端に少なくなっている。原油の値上がり原因の一つであるが、生活にこれほどの悪影響が出るとは思ってもみなかった。 |
| 商店街(代表 者) | | 来客数の動き | ・相変わらず景気は低迷している。毎年この時期は地域の祭りが開催されているが、特産品売場の売上が前年を下回り、催し会場の入場者数も減少している。他都市でも同様の祭りが開催されていることや、天候不順が影響している。しかし、催事のおかげで来客数は伸びている。 | |
| 百貨店(営業担 当) | | お客様の様子 | ・客の購買意欲が減衰している。全店で割引催事を開催しても来客数、購入客数共に前年に届かず、売上に占めるバーゲンのシェアも低下した。来店客の購買率は高まったが、買上単価は前年割れである。特に紳士と雑貨が落ち込んでいる。 | |
| 百貨店(企画) | | 来客数の動き | ・来店客数の減少傾向に歯止めが掛からず、業績も好転の兆しがみられない。 | |
| コンビニ(エリ ア担当) | | 単価の動き | ・寒暖の差が激しく、冬物商品の売行きも鈍化し、全体的な売上も前年割れとなった。来客数は前年並みだが、客単価は前年割れである。客の財布のひもはまだ厳しさが続いている。 | |
| コンビニ(エリ ア担当・店長) | | 単価の動き | ・気温の低下に伴い、ホットドリンクの売上は前年より若干伸びているが、今から伸びなければいけない調理麺、冷麺の方がまだ動きが鈍い。全体的にまだ前年を上回る売上にはなっていない。 | |
| 衣料品専門店 (店員) | | お客様の様子 | ・最も売上が低い時期ではあるが、コートについてはセールになって売れ始めている。客も先物買いというよりは、今着る物を安く買うという傾向が定着している。客はよほど気に入ったものがないと買い求めない。 | |

| | | | |
|-----------|------------------|--------|---|
| | 衣料品専門店 (店員) | お客様の様子 | ・改装前の売り尽くしセールをして、ようやく前年並みの売上である。しかし、セールを終えて春物を立ち上げた同フロアの店はかなり苦戦していたので、セールをしていなければ前年割れだった。 |
| | 家電量販店(企画担当) | 来客数の動き | ・停滞気味である。特別にこれといった売れる商品がない。 |
| | 乗用車販売店 (販売担当) | 販売量の動き | ・販売量の動きは、先月はやや回復した感があったが、今月になり、やはり以前の芳しくない状態になっている。 |
| | 住関連専門店 (経営者) | 来客数の動き | ・今年に入り、毎月のキャンペーンは順調に回復しているが、店売り、来客数は相変わらず少なく、客単価も低い。学童機のシーズンであるが、思ったように動かない。 |
| | 高級レストラン (専務) | お客様の様子 | ・NHK大河ドラマの影響で県外客は入ってきているが、県内の消費は格段に悪くなっている。 |
| | 都市型ホテル (総支配人) | 単価の動き | ・ここ数か月、原油高騰の影響により消費者の財布のひもが固く、販売単価が上がらない状況が続いている。 |
| | 旅行代理店(業務担当) | 販売量の動き | ・海外旅行の売上が改善しない。法人需要においても、好況企業でも動きが鈍い。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・バスの団体やツアー客は増えているが、思ったほどタクシーの利用がなかった。 |
| | 通信会社(総務担当) | 販売量の動き | ・新規加入者数の獲得が目標値に達せず、販売量が目標数値を満たしていない。身の回りの景気が良くないからである。 |
| | テーマパーク (職員) | 来客数の動き | ・ほぼ見込み通り、プロ野球、Jリーグキャンプが行われ、宿泊施設ににぎわいがある。ゴルフも堅調である。 |
| | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・観光施設ではNHK大河ドラマ放映の効果が出ており、前年比30%程度来客数が増えている。ゴルフ場については、ほぼ前年並みである。 |
| | 住宅販売会社 (従業員) | お客様の様子 | ・土地に関する問い合わせ等が、年度末にもかかわらず減っている。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・商店街の来街者数が、月後半寒かったせいもあり前年より悪くなっている。 |
| | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・冷え込みがかなり厳しく、高齢者が多い商店街の来客数は減少している。また、ガソリン、灯油の値上がりのため、買物に来る回数が減っている。 |
| | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・冬物の在庫がなくなり、悪くなっている。また、悪天候も影響している。 |
| | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・前年の11月頃から来客数が大幅に減り、単価も下がった結果、販売量も減ってきている。そのような状況が底なしのように続いている。 |
| | 一般小売店[青果](店長) | それ以外 | ・客の様子、競合店の様子もすべて厳しい。寒さで来客数が少ないのと、寒さで野菜が高騰し売りづらい。逆に寒さに影響のないものは安すぎて、販売していく上でかなり難しい。 |
| | 一般小売店[茶](販売・事務) | 販売量の動き | ・冷え込みが厳しいと売れる商品が、今年は例年とは違い全く売れない。通常まとめ買いする客も、近日に使う分だけの購入になってきている。我慢できる商品には金を掛けないようになってきている。 |
| | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・価格訴求の決算催事にも動員が掛からない。気温も安定せず、婦人服の売上が特に厳しい。 |
| | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・高額品の売上が不振であり、低単価のものでも目的のあるものしか購買がない。 |
| | 百貨店(営業担当) | それ以外 | ・商店街の空き店舗数が増加している。埋まるとしても商業以外のもので埋まっており、商業地区としては疲弊が進んでいる。 |
| | 百貨店(販売促進担当) | 単価の動き | ・商品の価格がいまだに上がり続けている。ユーロ高による値上がりが終わったかと思えば、原材料関係での値上がりが起こっている。値上前に若干売れたが、値上後は売れない。 |

| | | |
|--------------------------|--------|--|
| 百貨店（売場担当） | 単価の動き | ・客単価、一品単価とも前年より3～4ポイントほど落ちている。来客数は前年を上回っているが、売上は約4～5ポイント低下しており、特に衣料品、身の回り品関係が悪い。気温が低いことが影響している。一般的な家庭用品関係は、無駄なものを買わない傾向からかなりポイントを下げている。食品関係も高単価商品の売行きが悪い。ただし、紳士服衣料品で春物展開が若干遅れ、冬物が残っていることで、売上は健闘している。 |
| 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・ガソリン代、食料品等の値上げで、客の買い方が非常に慎重になっている。客は、これまでは洋服全部を買い換えていたが、中のシャツだけ買い換えるという状況である。 |
| 百貨店（営業企画担当） | 来客数の動き | ・前年より、来客数の減少傾向が続いている。サブプライムローン問題や原油価格高騰に加え、株価の低下など、厳しい環境が続いている。客は環境保護、無駄の排除といった消費行動へと移り始めている。一方で一部の客は、自分流や、こだわりの商品、限定物等には大きく反応している。 |
| 百貨店（業務担当） | 販売量の動き | ・原油高をはじめとする素材の高騰による物価への転化、並びに食品に対する安全性の問題が報道されている中、客の消費に対する慎重さはより増している。客は価格の変更に敏感になっている。 |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・中国の食品問題や小麦粉等の食品の値上がり等による買い控えがみられる。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・中国産冷凍ギョウザ問題や輸入原材料の高騰で、販売数や単価にかなりの影響が出ている。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・食品関係の値上がりから、客の買上点数が落ちている。実際に1人当たり買上点数が0.5点ほど減っている。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・特に食品において、中国の問題等が大きく影響を及ぼし、冷凍食品の売上が前年の7割程度である。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・当店は郊外型ショッピングセンターであるが、来客数が前年を若干下回っている。ガソリン高騰による影響である。 |
| 乗用車販売店（管理担当） | お客様の様子 | ・イベント開催等で来場者数はますますであるが、受注が決まってもローン会社の承認がもらえない数が、以前に比べ少し多くなっている。 |
| 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を下回っており、ガソリン、灯油等を節約している様子が客の言動でもわかる。 |
| その他専門店 [書籍]（代表） | 来客数の動き | ・来客数が減ってきている。商品別では、雑誌の売行きが悪くなっている。 |
| 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・今月はプロ野球のキャンプがあったため当店は調子が良かったが、周りはかなり厳しく、経済効果はあまり見られない。 |
| 観光型ホテル（営業担当） | 来客数の動き | ・時期的に客の動きが鈍い月であるが、先月と同じく横ばい状況である。特に同業他社のオープン等が影響している。 |
| 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・原油価格上昇に伴う値上がりは確実に収支悪化につながりつつあり、販売価格の改定を検討しなければならない。販売に影響が出るのは避けられない。 |
| 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・客は、旅行商品の単価が高い春休みを避け、2月に旅行する傾向がある。しかし、寒かったせいか前年までは届かない。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・地域の催しがあったが、来街者の動きが少し悪く、タクシーを走らせていてもそれを感じた。団体客が多いので、歓楽街に流れ込む観光客が非常に少なかった。財布のひもも非常に固く、タクシーの利用に結び付く客はほとんどなかった。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・タクシー料金が上がっても売上はマイナスが多く、給料も減った。 |
| 通信会社（業務担当） | 来客数の動き | ・売れ筋商品の高価格化と在庫不足もあるが、競合他社への流出が進み、例年と比べ卒業生を含めた10～20代の来客数が平日・週末ともなかなか増えない。 |
| 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・来客数が増加しているにもかかわらず、発売額が減少している。 |

| | | | | |
|----------------|----------------|------------------|--|---|
| | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・毎日のようにシャンプーに来ていた客が、ここ2、3か月来店しない。時々シャンプーをする客も来ないため、景気が悪い。 | |
| | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・同業者の県組織の理事会で毎月4～5社の退会、廃業がここ1年くらい続いている。景気は悪い。 | |
| 悪く なっている | 衣料品専門店 | 販売量の動き | ・以前は半額セールになると売れたが、今は安くしても売れない。景気は悪い。 | |
| | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・2月に入っても買い控えムードが続いており、商店街から客が消えている。 | |
| | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・売上は前年を下回っている。主力のミセス婦人服は、売上単価の低下、販売量の減少がみられる。来客はあるが買上率が大幅に下がってきたことが原因である。ヤング婦人服、宝飾品、時計、着物、インテリア等、全ての商品が前年割れとなっている。 | |
| | その他専門店【書籍】（店長） | 来客数の動き | ・3か月前とは違い、中国産の食品に対する警戒意識から、割高でも安全な食品を選ぶ傾向にある。また、原油価格の上昇に伴う食料品の値上げが相次ぐようになり、書籍のような非必需品への出費は抑えられている。 | |
| | 高級レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・繁華街にある老舗料亭が売上不振により廃業した。ちまたには3月にも廃業する料亭のうわさが浮上しているが、いずれも法人関係の利用減少によるものである。料亭組合員数が20年程前に比べ半減している。景気は悪い。 | |
| | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・例年2月は悪いが、例年に比べても悪い月になった。 | |
| | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・今月の落ち込みは開店以来最悪で、かなり厳しい状況になりつつある。 | |
| | 都市型ホテル（副支配人） | 販売量の動き | ・市内でのコンベンションが少ない関係もあるが、これまでは単価を落とせばインターネットでの予約が入っていたが、今はそれでも入ってこなくなった。 | |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・全体的に物価が上がっており、客の動きが悪い。タクシーも乗らないし、スーパー等にもあまり客が入っていないようである。 | |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | |
| | やや良く なっている | 通信業 | 受注量や販売量の動き | ・以前に比べ受注引き合いの量が増えてきた。 |
| | 変わらない | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・鳥業界の流れとしては、前年から国産志向が高まり、物不足と言われるくらい好調である。また、ここに来て中国産冷凍ギョウザ問題でなお一層引き合いは強くなっている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連等で引き合い、受注があるものの、液晶や半導体関連は、以前のように受注の話あまり聞かなくなった。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・仕事はあるが、単価的に非常に低いので採算割れする。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・大企業は、好調な輸出を背景に生産拡大が続き、比較的好調であるが、中小・零細企業は原油などの一次産品の価格上昇分を価格転嫁できず、収益状況が悪化している。 |
| | やや悪く なっている | 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・住宅、マンション等の建築確認申請の遅れはまだまだ解決していない。建材メーカー等も、出荷量が半分のの情報もあり、家具の販売も前年比30%減の状況である。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注残が前年より大分減ってきている。商社の話でも、今後の売れ行きが芳しくなく、先々どうなるかわからないとのことである。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き合いの減少が前年に比べ著しい。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・電子部品関連のリードフレーム、コネクタ等の金型生産は、大手・中堅企業とも不透明感が増している。生産状況も見えない。精密機械加工も同じような状況である。 |
| 建設業（総務担当） | | 受注価格や販売価格の動き | ・合板などの価格は安くなってきているが、鉄筋、鉄骨等の資材が値上がりし、工事原価が高くなってきている。しかし、受注価格に転嫁すれば契約には至らない。 | |

| | | | | |
|----------|---------------|----------------------|------------|---|
| | | 輸送業（従業員） | 競争相手の様子 | ・同業他社を含め2月は非常に荷動きが悪く、前年より日数が多いにもかかわらず前年割れが懸念される。 |
| | | 金融業（得意先担当） | 取引先の様子 | ・建設業関連が多い地区であるが、ここ最近、倒産を含めかなり業況が悪化している企業が多い。景気は後退している。 |
| | | 金融業（営業職渉外係） | 取引先の様子 | ・原材料の高騰による仕入値の上昇を、販売価格に充分転嫁できていない。それにより企業の業績は収益悪化となっている所が多い。また中国からの輸入企業においては、中国産冷凍ギョウザ問題等により取引解消となり、業績悪化となっているところがある。 |
| | | その他サービス業〔物品リース〕（従業員） | 取引先の様子 | ・引き続き取引先からの設備投資案件が縮小化傾向にあり、あわせて年度上期まで好調であった当社契約高自体も減少傾向が続いている。 |
| | 悪く なっている | 繊維工業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・倒産や閉鎖が相次いでいる。小さなメーカーは、縫製工場がなくて困っている。しかし工賃は上がっていない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・半導体市況が非常に落ち込んでおり、受注量がものすごく減少している。原材料費、燃料の高騰等もあり、厳しい状況にある。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・飲料、食糧、飼料その他もろもろの雑貨関係の動きが非常に悪かった。在庫も出庫もかなり落ち込んでいた。ただし、鋼材、鉄等の重量物関係はそれなりの荷動きがあった。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・確定申告の時期で個人客と話をしたが、皆ことごとく厳しいと言っている。2月は飲食店が特に厳しく、あまりに客が少ないので臨時休業にしたという話も聞く。 |
| 雇用 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 民間職業紹介機関（社員） | 周辺企業の様子 | ・年度末の人材に対する需要が盛り上がり欠ける。販売、営業関連の需要は底堅く伸びているが、事務派遣等の派遣業務は冷え込んでいる。また、年度末に向けて派遣契約の更新依頼が少ない。一方で、派遣契約料金の新年度改訂交渉については、諸物価が上昇している中でも比較的堅調に交渉が進んでいる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・取引先の企業は安定はしているが、あまり景気が良いとは聞かない。現状維持の状況が続いている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・採用件数は年度当初より順調に増加しており、3月までに1,500人を超える見込みが立った。求人の増加もあるが、求職者が年々減っている中で就職の数が伸びているため、企業の採用意欲の表れである。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当者） | 求人数の動き | ・求人意欲の高まりが具体化する時期になり、活発な求人・求職活動が展開されている。ただ、求人意欲の高さそのものは3か月前から大きな変動はない。 |
| | やや悪く なっている | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・例年3月を前にして一番採用の多い時期ではあるが、今年の受注は5割減少している。企業の期間満了も多く、需要が減少している。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・製造業においては、人員削減が数箇所でも同時にあり、大幅な人数が契約終了となった。景気は悪い。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・3～4月にかけて派遣社員の需要期であるが、長期案件などの問合せが少ない。特に建設業に關係する業界は深刻で、営業所の閉鎖、廃業、人員削減などが進んでいる。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・当社取り扱いの求人件数が、ここ2か月前年割れが続いている。市場全体でも前年割れの傾向が続いている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・広告費を含む予算の縮小が一段と厳しくなっている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求職者数の動き | ・製造業などの雇用は比較的堅調だが、一部の大手企業がけん引している感が強く、底固いとは言えない。求人広告枠、大手企業は相変わらず大型枠での出稿が多いが、中小零細企業の小型化が進んでおり、勝ち組と負け組の差が付きやすい状態である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人の減少、新規求職者の増加により、前年10月より月間有効求人倍率が前月比、前年比とも下回っている。 |

| | | | |
|---------|---------------|--------|--|
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・1月の新規求人は12月と比較して28.3%増加したものの、前年比で建設、石造、情報通信、運輸、卸・小売、サービス業を中心に25%減少し、6か月連続で減少している。 |
| | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・銀行の融資打ち切りが原因の事業廃止が相次ぎ、事業主都合離職者が増加している。景気は悪い。 |
| | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・年度末を迎える2、3月は、最繁忙期であるにもかかわらず普通の月とほとんど変わらない状況である。求人依頼数も前年同月割れであるし、顧客の採用姿勢も極めて慎重である。 |
| 悪くなっている | - | - | - |