

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（企画 担当）	来客数の動き	・今月は前年に比べやや雨天日が多く、気温も低く推移したが、ゴールデンウィークやポイント還元優待を中心とした販促効果等によって、全店的に前月よりも売上が好調に推移している。特に、改装店舗や近隣競合店が閉鎖した店舗の来客数の増加が大きく、売上も前年実績を大きく上回っている。
		コンビニ（エリア 担当・店長）	単価の動き	・タスポカード導入のお陰でコンビニでたばこを購入する客が増え、それによるついで買いが増えている。
		その他専門店 【コーヒー豆】 （経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比115%と若干伸びている。それに加え客単価の上昇もあるので、良くなる傾向にある。
		高級レストラン （専務）	来客数の動き	・NHK大河ドラマの影響で、少しずつ人が流れてきている。県内の人たちは財布のひもが締まっているが、県外観光客は少しずつ金を落としているようである。
		スナック（経営 者）	単価の動き	・今月は来客数自体は伸びていないものの客単価が良く、特にゴールデンウィーク中が例年に比べ良かった。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・前年に比べ近県からの老人クラブの動きが目立つ。中部地区からの一般募集团体も順調に推移している。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・ガソリンの値上げに伴い、消費に占める食品購入のウェイトがかなり制約されつつある。また、近隣のスーパーが毎日のように新聞の折り込み広告を使って価格競争しており、我々零細企業にとって死活問題になっている。物価の上昇により利益が半減している。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・4月は、一時的なガソリン価格の低下やプロモーション効果もあり前年を上回ったが、今月は前年を下回った。特に高額品の動きが鈍く、夏物衣料もセール以外は不調である。
		百貨店（売場担 当）	競争相手の様子	・競合店では百貨店、大型商業施設共に、売上が前年比100%を超える施設は1店舗のみであり、決して良い状況ではない。当店も前年比99%くらいで終わりそうである。もっとも、来客数は前年を若干上回っており、流れとしては前年の9月以降変わっていない。婦人服はミセスが前年9月ごろから低飛行であり悪いものの、食品の伸び率が上がっていることは特徴的である。物価高に加え、食品偽装問題等への不安が背景である。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・依然として来客数の減少傾向は続いているが、物産展などは来客数が多いほか、話題の食品などは単価が高いにもかかわらず長蛇の列ができていく。決して消費意欲自体が減退しているわけではない現象も見受けられる。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・新たな提案や提供方法を採用することでやっと反応があるくらいに、財布のひもは固くなっている。一方、高額品や高質品の動きは悪くない。客それぞれの消費の変化に生活格差の広がりを感じる。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・値上げ商品が多く、販売量は減っているが、商品単価が上がり、販売総額に大きな変化はない。中国産商品の売上は減少しているが、単価の高い国内産が売れている。
		コンビニ（エ リア担当・店 長）	お客様の様子	・客の在店時間に変化がない。客は目的買いのみであり、衝動買いはあまり見受けられない。
	衣料品専門店 （店員）	お客様の様子	・月前半は物の動きが非常に厳しく、後半はやっと春らしい暖かさとなり夏物が動き始めたが、追い上げるには至らなかった。	
	衣料品専門店 （店員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは来客数が多く、子供服のまとめ買い等が目立ったが、婦人服の売上が伸び悩み、トータルすると前年並みの売上だった。ゴールデンウィーク明けについては、来客数が減るのは仕方がないが、販売量も落ち込みが激しく、前年割れの売上だった。	

	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・テレビ関連がこれまで順調に来ていたが、今月に入ってやや売上が鈍っている。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・最近発売の新型車については注文がかなり増えているが、全体としては低調である。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・5月はガソリン税の暫定税率が復活したほか、仕入価格の値上げもあり、ガソリンの小売価格は一気に上昇した。予想したとおり、5月前半は4月末の駆け込み給油の影響で前年を下回って推移した。5月後半は6月の仕入価格の上昇が予想されているので、また月末に駆け込み給油が予想される。合計すると前年を若干下回る。
	その他飲食の動向を把握できる者	来客数の動き	・5時からの来客数が少ない。
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	単価の動き	・NHK大河ドラマで景気が良いと言われ、行政も金は投資しているようであるが、末端の零細企業は一向に良くならない。
	都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・販売量はなかなか動きが出てこないが、単価を落とせばある程度前年並みの稼働まで持っていくことができる。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・4月以降、来客数が少ない状態が続いている。団体予約もやや弱い。ガソリンの再値上げによるマイカー旅行の減少、旅行商品の需要増はみられなかった。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今日はゴールデンウィークがあるため客がたくさん動くと思われたが、近場で済ます客が多く、しかもガソリンの値上げで自家用車で移動する人が少なかった。ゴールデンウィーク明けも特に夜の繁華街の客出が全くなく、今になって店をたたむという話も聞く。
	通信会社（業務担当）	来客数の動き	・携帯電話は、5月は法人需要はおう盛であるが、店頭はゴールデンウィーク明けから平日・週末共に来客数が少なかった。新商品待ちの買い控えもあり、新規・買い換えのいずれも厳しい状況である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、5月は一番物が動く時期であるが、客は商品を見ることは見るが買うことはなく、購買に結び付くような行動をしない。将来への不安を持っているようである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として人の流れがなく、街も閑散としている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリンの高騰で近隣の駐車場の入場台数が減っていると聞く。また小麦等食品の値上げもあり、来客数が減っている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街への来客数、買上、単価共にかなり落ち込んでいる状態が続いている。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・ガソリン、食料品等の値上げのためか、相変わらず来客数は少なく、余計な物は買わない消費者が増えている。大型店では大量仕入れができるため、その分仕入れ単価も抑えられるが、個人商店ではそれができず、消費者は大型店に流れている。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が下がっており、売上が前年実績を下回っている。客の生活防衛意識の高まりから、客が余計なものを買わないことが背景にある。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるにもかかわらず、売上は減少している。ガソリン税の暫定税率復活等の目に見える物価上昇に加えて、原油高等による食料品価格上昇の影響で、客の購買意欲は大きく減少している。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ダイレクトメール、粗品プレゼント、催事開催により、来客数は前年実績を確保した。また平日は、近郊の客が市電、市バスなど公共交通機関で多く来店し、売上もまずまずの状況にある。しかし、車利用の来店が増える土、日の来客数、売上が伸びず、消費者の買物への慎重な姿勢が続いている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・競合店がリニューアルし、既存店の来客数が少なくなっている。さらにガソリンや食料品の値上げが影響し、婦人服は結構買い控えがみられる。

百貨店（業務担当）	お客様の様子	・よく来店する年配客からは、今後年金から健康保険料が天引きされるので、これまでみたいに買物できないという声が聞かれ、買物を控える客が出てきた。地方都市ではガソリン価格の問題以上に深刻である。
百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・前年に比べ店舗売上が大きく減少した。特にラグジュアリーブランドや婦人服プレブランド等、これまで店舗の売上をけん引してきたゾーンが厳しい。
スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリン税の暫定税率復活や一般食品の値上げにより、客の買い控えが見受けられる。
スーパー（店長）	お客様の様子	・現状の景気の状態等から客の商品選択の慎重度が更に増し、バーゲン、売出し等のチラシに対しても反応が悪く、まとめ買いが非常に少なくなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価が横ばい、販売点数が非常に落ち込んでいる。商品の値上げの影響がかなり出ている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・商品単価は前年比3%上昇、買上点数は微減、来客数は同3%減となった。4月後半からのゴールデンウィークスタートの影響を感じず、動向が変化している。特に、恒常的に悪かった住生活・耐久品はもとより、衣料品まで来客数が大きく減少しており、気温の影響だけではない生活防衛マインドを感じる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の来客数は3月から少しずつ減少しており、5月は前年比4%減となった。食品の売上は前年より3%上昇しているが、衣料品関係は土日の落ち込みが激しく同8.5%の減少となったほか、ジュエリーも同2%減少している。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品は価格政策によりほぼ前年並みとなっているが、衣料品は春物に比べ夏物の動きが非常に鈍い。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3月のタスポカード導入効果によりコンビニの売上は大幅にアップして、4、5月と好調を維持している。しかしタバコ以外の商品の売行きは伸びず、客単価自体は上がっていない。ガソリンを含め物価上昇のあおりで買上点数が増えていない。
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店は前年比99.3%、コンビニは同92.7%、ローカルスーパーは同105.5%となっている。量販店に関しては食パンが前年比93%とかなり動きが鈍い。コンビニは、地産地消の弁当が今年はないので、売上を大幅に落としている。また、タスポカードが導入されて2か月になるが、自販機で以前の3割くらいしか売れていない。たばこの横にある飲料の自販機も以前の3～4割しか売れていない。
家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の動きが非常に低くなってきている。内容的にはガソリン等による物価の上昇が、大きな商品の販売額を抑え込んでいる。客は家電品等の耐久消費財の購入について、今まで10万円だった予算を8万円にするといった状況が見受けられる。
乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・新車のイベントを実施すると来客数は多いが、受注につながらない。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っており、客単価も低い。諸物価の値上がりで、耐久消費財である家具等の消費が控えられている。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は必要なものしか買わない。
ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・セール日が前年より多いにもかかわらず、来客数が伸びていない。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は何とか予算達成したが、売上のメインとなる婚礼が予算比前年比共に大幅に下回った。新規参入及び既存のホテルとの競争が激化している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働の低迷、レストラン利用の落ち込み、総会シーズンの規模縮小傾向、貴金属系展示会の集客減少等、消費者が消費を自粛する傾向が顕著になりつつある。
タクシー運転手	お客様の様子	・宮崎は車社会なので、ガソリン価格が上がると人の動きが悪くなり、夜の街のにぎわいが無い。タクシーの利用もぐんと減っている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・5月後半も予想以上の伸びがなく、週末以外の予約の動きが低迷している。

	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、NHK大河ドラマの影響で来客数が前年比40%の増加である。ただ、原油高の影響で値上げが進行しているので、悪い方向に向かっている。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・前月比でみると、前年も今年も発売額、来客数共に減少傾向にあるものの、今年の方がより減少幅が大きい。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・客が美容院でシャンプー、トリートメント等の商品をほとんど買わなくなった。
	美容室（店長）	単価の動き	・3か月前と客数は変化がないが、単価が低くなった。客が美容室でヘアカラーを行わず、自宅で染めている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の新規物件の問い合わせの出だしが悪い。値段も下げているが客の食い付きが悪く、あまり需要がない。
悪くなっている	商店街（組合職員）	来客数の動き	・市内中心部の火災により、通行者数、来客数が目に見えて激減している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品が多品目にわたって値上げされ、その影響で財布のひもが以前にも増して固い。客の衝動買いは全くみられない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・高齢者の客が多いが、高齢者の医療制度が始まってから、嗜好品関係の買上がかなり減った。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今、客は必要なものしか買わない。量を求めるのではなく限定された一つのみである。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・値上げの問題等で一番厳しい世代は55歳以上や40～45歳の子育て世代であり、当店でもそれらの世代の購買がかなり厳しい。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が異常に下がっている。まとめ買い、ついで買いは全くと言っていいほど無くなってしまっている。食品の大型催事でも、ある商品の目的買い以外は購買が進まない。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比96%で推移しており、買上率、客単価も低下している。特に売上シェアの大きい婦人服の不振が、更に全体を押し下げている。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・時候が良くなり、客の来街はそこそこあるが、買い控えムードは依然続行中である。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・正価の衣料品の売上が急減している。特にミセス、紳士物が大幅減である。主力の婦人服はバーゲンでも来客数が減少している。カジュアル、小物、雑貨品が前年並みで、全体では前年比6%減である。
	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリンの高騰で、燃費の良い車しか売れない。
	自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの高騰により、自動車購買の減少、自動車による近所への移動の減少、マイカーの保有期間の長期化等が起こり、悪くなっている。
	その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・原油価格の高騰が諸物価に連鎖し始め、客の財布のひもがますます固くなっている。生活必需品以外に消費は回らなくなってきている。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・中旬に医学学会があり、そのときだけは忙しかったが、ゴールデンウィークも暇で、近年になく低調である。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークがあったため営業日数が短い上に、来客数も過去最低であった。当店の料亭は会社接待がメインであるため、会社の経費節減、原油高も影響している。また、有名料亭の問題等も何らかの関わりがある。
	都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・競合他社の新規出店が相次ぎ、供給過多による低価格競争が更に激しくなっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・周りの物価が上がってくると、客があまりタクシーを利用してくれない。
通信会社（管理担当）	単価の動き	・値引きを求める客が増え、単価を下げざるを得なくなっている。	
美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きがだんだん悪くなっている。今月は美容業界では繁忙期であり、だんだん暑くなってくるので売上が上がってくるはずだが、それがなかった。高齢者の医療制度等の政府の対策に関して、庶民の声が全く届いていない。	
企業動向	良くなっている	-	-

関連	やや良くなっている	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・熊本城築城400年のイベント等で観光客の出入りが非常に多く、サービス業関係、ホテル、タクシー、飲食関係が非常に良かった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月はゴールデンウィークや行楽シーズンで居酒屋関係は落ち込むかと思われたが順調である。冷凍食品用の原料も国産志向の高まりから相変わらず引き合いが強く、十分納品できないような状況である。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・同業者全般にわたって資材の高騰が影響し、あまり良くない。今から先も資材の高騰を価格に転嫁できないと聞いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の金型は、一般的に非常に不安定な状態が続いている。発注の絶対量が不足している上に納期も非常に短く、単価も安い。精密部品加工関連も同様である。今後の動向は全く予測がつかない。
		金融業	取引先の様子	・小売業、建設業の資金繰りがひっ迫している。3か月前も同様の状況であった。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・輸出が増加基調を続けていることから生産は高水準を持続、設備投資も堅調に推移しているが、建設業や運輸業等は法改正やコスト高の影響を受け、業況に厳しさがみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において、ガソリンをはじめとした物価の上昇で固定費が上がり、収益を圧迫した状況がみられる。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・契約価格が低いところで安定してしまい、高くなりそうな気配がみられない。
	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	・今月も材料メーカーから鋼材の値上げを一方的に通告してきた。四川大地震による需要の高まりの影響が早くも出てきており、今後他の材料も値上げの方向とこのことである。原価上昇をすぐに販売価格に転嫁できないため、収益を圧迫する結果となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連装置やそれらの部品加工等以外、受注引き合いの話が少なすぎる。今は、自動車関連の仕事以外はほぼないと言っていいくらいである。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・新築の成約はなかった。小規模なりフォームの受注があるのみである。	
輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・3か月前、前年と比べても商品の荷動きが悪くなっている。どの業界でもなかなか商品が売れないという状況がまだまだ続いている。	
輸送業（従業員）		競争相手の様子	・全国の同業他社のほとんど全てが、3月の反動で4、5月の荷動きが極端に悪くなっている。	
金融業（営業職渉外係）		取引先の様子	・原油の高騰が続く、運送業を中心に取引先企業の収益状況が厳しくなっている。取引先から、今が一番景気が悪いとの話をよく耳にする。	
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	・取引先の設備投資の先送りや中止等、慎重な対応が見られるなか、契約額が大幅に落ち込み、大型案件の契約が極端に減少している。	
悪くなっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・メーカーはとにかく状況が悪い。以前のような勝ち組、負け組がなく、どこも悪い状況で、工場の倒産も続いている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が悪くなっている。年末前はだいたい1か月くらい先まで受注があったが、現在は半月くらいの状態である。	
	鉄鋼業（経営者）	それ以外	・とにかく鉄くず等の主原料や副資材価格の高騰が続いている。また、値上げのスピードが速いために販売価格へ転嫁が追いつかず、採算が悪化している。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・県内経済については、大手進出製造業による生産活動や設備投資が高水準で推移しているものの、当行の取引先である地場企業は原材料価格の高騰から企業マインドが大きく悪化しており、景気の減速感がかなり感じられる。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類業態別に見ても、酒量販店、コンビニ、一般小売店のいずれも前年を下回っている。下方傾向は止まらない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

変わらない	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・求人数も増えてはいないが、企業の業績等も3か月前と比較して特に変わっていないところが多いようだ。新年度に入り、具体的な予算等は大きい、なかなか改善策がないのが現状のようである。
	学校[大学] (就職担当者)	求人数の動き	・採用側の求人意欲と求人活動は、地場・中小企業を中心に依然高水準にある。ただし、厳選採用の傾向に変化はなく、数合わせの求人活動は展開されていない。
やや悪くなっている	新聞社[求人広告] (担当者)	求職者数の動き	・いわゆる第二新卒市場を狙う求人広告が減っている。また、円高の影響で大手製造業の求人広告が減っており、転職者市場の求人広告は、どここの媒体も厳しい数字が並んでいる。いわゆる「勝ち組」が発生していない。
	新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・チラシの受注回数、ロットがいずれも少なくなっている。
	新聞社[求人広告] (担当者)	雇用形態の様子	・求人募集では派遣業の募集が特に目立つ。企業側も業績が厳しく、社員雇用を避け、派遣に頼っているようである。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・4月の新規求人数は3か月前に比べて14.7%減少し、前年比でも27.7%減と9か月連続して減少している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・ここ10か月、管内の新規求人数は前年を10~20%上回っていたが、4月はマイナスになった。求職者もずっと減り続けていたが、4月は6か月ぶりに増加し、一つの転換期になっている。
	民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・前年から企業の統廃合が進み、子会社や支店の縮小、廃止が進展し、事務派遣の依頼件数が減少傾向にある。比較的活発であった金融関係のTTP(派遣社員から正社員への動き)が一服し、退職者補充の動きだけとなっている。九州ではコールセンターの需要が相変わらず高いが、定着化が難しい仕事であるため、人の動きそのものはかなり流動的である。自動車関連業界は九州進出の話があるが、業務委託案件が多く、派遣に対する需要は増加とまではいかない。
	民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・4、5月と2か月連続して求人数が前年を下回っている。直接雇用化もあるが、「欠員補充の需要」「繁忙増員」「新規事業立ち上げ」といった需要喚起する要因が少ない。
悪くなっている	学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は前年並みではあるが、求人数や選考基準が変化している。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・案件問合せが少なく、派遣登録者も少ない。企業の積極的な採用活動がみられない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年比14.3%減となっている。それに対し新規求職者は前年比4.3%増となっている。