

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）	来客数の動き	・2月中旬から市街地でひな祭りが催されており、商店街に少し客が増えている。特に土日の来客が多く、県外客も多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・催事の来客数が前年に比べて伸びており、売上もそれに伴って伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・金をかけて来店を誘発するイベントを計画すれば、客は来てくれる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・現在の新車販売の効果に加え、需要期でもあり、客数、販売量ともに良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・リストラ、ボーナスカット、サービス残業など、収入面が安定しない中で、食費にけるウエイトが下がっており、買物も2、3日に1回しかしなくなっている。
		商店街（組合職員）	それ以外	・廃業による団体の会員数が減少していることに加え、協賛企業も減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・他店の閉店によって地域1店舗になったこともあるが、3か月ぶりに客数が前年を超えた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・昨年春に近所に大型商業施設がオープンしてからずっと前年比1割減で推移していたが、2月はセールの効果で前年実績はクリアした。特別セールという要因があるので、差し引きすれば
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・一品単価と購買単価は先月に続いて若干アップで変わっていない。購買率は先月に比べて1.2ポイント低下、来客数は前年の95%前後、売上は97%であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が増加している。客単価も上がってきて2年くらい前の水準に近づきつつある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・数か月前までは単価の安いものに客の反応が見られたが、今は専門店等において単価が高い商品でも幾分伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価の安い商品が発売されると、確かに販売量が増えるが、単価の下落に追いつくほど売上が伸びないので、結果として売上自体が悪くなる。客が一つ一つの商品の単価について非常に
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・単価の動きは変わらない。2月はセール品と春物が混在しているが、安くなったからといってたくさん買うわけでもない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・プロパー商品の買い上げ決定に時間がかかっており、買い上げが減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・必需品の買い替えが非常に悪くなる傾向にあるが、その分新しく出てきた商品が好調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比106%、客単価は100%であり、客数の増加によって売上も前年比プラスと
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに変わらない。品質より格、姿の新しいものを希望している様子も変わ
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・婚礼家具等の大物家具の動きが悪く、入学、学童機の動きも今一つである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統	お客様の様子	・ランタンフェスティバルが開かれたり、テーマパークの県民無料招待があって人の移動が活発になったのに伴い、売上も若干だが昨年を上
		高級レストラン（スタッ	販売量の動き	・来客数、販売量などは減っているが、下げ止まりの感がある。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	単価の動き	・客が5人で来て2、3人前しか頼まないなど、財布の紐が堅いので人数の割に売上が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・春休み等を利用した家族旅行、学生旅行の動きが例年に比べて悪い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・受験シーズン、春の行楽を控え、客が多く来る時期なのに、例年に比べて落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の人の動きが悪く、夜はイベントがあるときだけ人が多い。

	通信会社（業務担当）	来客数の動き	・平日の来客数は少ないが、週末は待ち時間が出るほど多い。新規購入の客は伸びているが、機種変更の客は伸び悩んでいる。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフはかなりの混み具合で、土日はキャンセル待ちが続いている。一方、コンベンションや婚礼関係は横ばいで、アミューズメントの落ち込みをカバーできていない。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場の売上は、前年比10%以上、来客数は5%のマイナスで、このような傾向がずっと続いている。厳しい値下げ競争に加え、客数も増えない状態が続いており、収益性回復の見込みが依然として立たない。
	美容室（店長）	お客様の様子	・景気は良くないが、この状態に慣れてしまっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来場者数は変わらないが、契約にはなかなか至らない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅販売のキャンペーンで客の申込が増えてはいるが、2～3か月かけて購入を検討しており、従来よりも検討期間が長い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・リストラや倒産による現役世代の不安が増強され、年金生活者に肩代わりしてもらっている。現役世代は苦しい状況である。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物自体にこだわり感があるとか、今までにない新しさがないと買ってもらえないという傾向が食品にも出てきた。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・九州で活気があるといわれている天神でも、ここ2～3か月は各百貨店の来客数が自店も含めて落ち込んでいる。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・閉館セール等で来客数はかなり良かったが、閉館しない店の来客数は5%減であった。
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・衣料品はやや落ち着いた動きになっているが、今まで幾分好調を保ってきた身の回り品にもやや陰りが出てきた。全部門、全世代において購買意欲の低下が感じられる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に比べて、衣料品、ランドセルの販売等に早期予約制を導入するなど、普段の客数がそれに伴って落ちている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・バレンタインデーや節分の販売量の物流が前年比25%減であり、厳しい状況であった。
	スーパー（店長）	単価の動き	・新入学関連商品の単価が非常にダウンしている。何店舗か比較検討をしているせいか、ランドセル、学習机等の購入時期も昨年より遅くなっている。また食品の購入単価も約3%ダウンし、特売に集中する傾向が出ている。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・飲食店、衣料品の伸び悩みが顕著である。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・各社とも大売出しをするシーズンだが、3か月前に比べて来客数が3%落ち込んでいる。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・新店を出しても以前ほどの伸びがない。また、チラシを打ったときの販売量はかなり上がるが、そうでない時とのギャップがあまりにも
	コンビニ（販売促進担当）	お客様の様子	・パンも弁当も売上は前年比90%台であった。中華まんも売れる時期ではあるが、今年はインフルエンザの流行で伸びがなかった。冬も若干売れているアイスも不調であった。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・他社を比較検討して買いに来る客が多い。
	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・イラク情勢が不安定になる中で、海外旅行の申込が米国テロの時並みに減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・天気の良い日曜日の昼には、市内の大型店では客が道路端に並ぶほど賑やかだったが、今はほとんどない。店内にも以前のように客がいな
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・客が今まで買っていたものを買わなくなるという状況が見られる。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・企画、計画をしていた案件について、見合わせてほしいという兆候がある。	

	悪く なっている	一般小売店 〔青果〕(店 衣料品専門店 (店長)	それ以外	・納品した青果物の入金の状態が非常に悪い。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・相変わらず客は少ないし、最近ではひやかしか客も来ない。売上はさっぱりである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・大口取引先の売掛が、創業以来初めてゼロになった。
		都市型ホテル (総支配人)	単価の動き	・1日に2、3名しか来ない日が多く、いつもお金のやりくりのことを考えており、精神的に悪影響を及ぼしている。最近では笑うこともなくなって冗談を言っても虚しいだけである。売上は前年比3割減である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・宿泊客は料金を訊ねてから宿泊するかどうかを決めている。インターネットを使って地域内のホテルの中で料金を比較してから予約をするようになっており、競争が激しく、単価が下 ・取引先の資金繰りの悪化等による支払いの遅れ、倒産等が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・見積り件数の依頼が多くなり、受注に結びついてきた。仕事の切れ目がなくなり、新規案件の受注がとれ、消化するのに大変である。
	やや良く なっている	精密機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の受注が急増している。この増加が年度末決算の関係といった一時的なものかどうかの見極めがつかないため不安もある。
	変わらない	一般機械器具 製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・自動車関連の仕事量はあるが、値引き交渉が非常に厳しくなっている。
		電気機械器具 製造業(経営者)	取引先の様子	・大手半導体メーカーからの受注量は、不透明さはあるがとりあえず順調に推移している。仕事量はここ3か月間フル操業に近い状態である。
		経営コンサルタント	それ以外	・最近では業務拡大の話よりも、合理化、リストラに関するコスト削減という仕事が多い。
	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	・スーパー向けの動きは鈍い。業務用は少しは注文があるが以前に比べると悪い。
		農林水産業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・肉は低価格指向が強くなり、いいものが売れない。
家具製造業 (従業員)		受注量や販売量の動き	・家具業界の中でもオフィス関係は2、3月が一番の需要期だが、今年は極端に良くない。	
窯業・土石製品 製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・賞品のカタログとか定番商品が動いていないせいか受注が大変悪くなっている。外食産業からも単価の再値下げを迫られている。	
輸送業(従業員)		受注量や販売量の動き	・倉庫からの出荷量が落ち込んでいる。また、客が直接倉庫に引き取りに来て原価を抑え、経費を節減しようとする動きが見られる。	
悪く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営者)	競争相手の様子	・まわりの同業他社は倒産が増えたり、規模縮小したり、退職者を募集している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・酒蔵で最近不渡りを2回出して倒産の憂き目に遭ったところがある。地方の蔵にとって、スーパーに酒販免許が下りてから売れる場所が減っているのが影響している。	
	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	・昨夏以降売上の前月割れが続いている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・年度末需要に対するオーダーが、季節性を差し引いても増加傾向にある。
	変わらない	職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・業務請負あるいは派遣、パートといった不安定な雇用形態の求人が増加傾向にあり、中長期的な雇用の安定にはつながらない。
		学校〔専門学校〕 (就職担当)	求人数の動き	・若手で経験者という求人はあるのだが、中・高年、35歳から50歳くらいの求人が少ない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・求人広告1件当たりの取引額は、小口で取引件数が多い。取引先からの入金に昨年末から遅れが目立つようになってきた。訪問販売会社の求人が最近では消極的になっている。

悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様 子	・以前では考えられないような安い金額で人材 をとっている。
-------------	----------------	-------------	----------------------------------