

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（経理 担当） 通信会社（業務 担当） 通信会社（企画 担当）	販売量の動き 来客数の動き 販売量の動き	・生鮮食品、加工食品を中心に前年を上回っている。生活防衛意識による内食回帰が継続している。 ・平日の来客数は相変わらず少なく、携帯電話販売台数は前年を下回っている。週末の来客数は学生やその親を中心に多くなり、販売数も徐々に増えつつある。 ・異動や転居に伴う販売量の増加が目立っている。営業可能地域が拡がり、新規開拓が進みつつある。	
	変わらない	商店街（代表 者） 一般小売店〔鮮 魚〕（店員）	来客数の動き	競争相手の様子	・景気低迷が続き、販売高、来客数、客単価共に前年割れが続いており、景気は下向きである。 ・入荷量は少なく、魚価も上がっていない。
			お客様の様子	お客様の様子	・客の購買は慎重な姿勢が続いている。恒例の全店催事、店外催事への反応は鈍く、来客数は前年割れとなっている。一方、物産催事への来場は好調であり、各地の味、工芸への関心は高く、売上も好調である。また、自社クレジットポイントの買物券への交換、友の会への関心が高まっている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	お客様の様子	・客の購買は慎重な姿勢が続いている。恒例の全店催事、店外催事への反応は鈍く、来客数は前年割れとなっている。一方、物産催事への来場は好調であり、各地の味、工芸への関心は高く、売上も好調である。また、自社クレジットポイントの買物券への交換、友の会への関心が高まっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	単価の動き	・客の買上単価は横ばいであるが、買上点数が前年比98%まで落ち込んでいる。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	販売量の動き	・食品は、今のところ売上や利益に急激な変化は起きていない。ただ、高額商品の動きは鈍くなっている。
		衣料品専門店 （店員）	お客様の様子	お客様の様子	・いつもは新作を購入する客がセール品しか買わなくなっている。先月の売上は前年比80%台であったが、今月はようやく90%台に乗った。しかし、景気が良くなったとは言えない。
		乗用車販売店 （従業員）	単価の動き	単価の動き	・燃費の良い車、環境に優しい車への関心は強まっており、少しずつ来客数は増えている。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	販売量の動き	・販売量は5か月連続で前年を下回っている。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	販売量の動き	販売量の動き	・前年に比べ、販売量は若干増えているが、来客数は若干減っている。客単価が上がっており、売上は変わらない。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	販売量の動き	・販売量はあまり変わらない。野球のキャンプによる経済効果がかなりある。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	販売量の動き	・宴会・婚礼共に前年を上回っている。しかしレストランにおいては、来客数が少しずつ減少している。
		観光型ホテル （営業担当）	単価の動き	単価の動き	・競合ホテルが料金を低下させており、価格破壊の状況にある。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	来客数の動き	・市内ホテルの競争激化やビジネス客の減少で単価が下がり、宿泊稼働率も前年割れとなっている。一方、食堂も外食控えて小グループ、ファミリーは減少しているが、ランチタイムの主婦層は堅調である。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	来客数の動き	・円高、燃油サーチャージ低下の影響もあり、海外旅行は好調である。国内は企業出張が減り、航空券、新幹線・特急券を中心に大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	来客数の動き	・24時間売上が悪く、タクシーチケット利用の客もいなくなった。割引制度を使って病院や買物に行く客が多くなった。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	来客数の動き	・宿泊客はプロ野球とJリーグのキャンプによりにぎわっている。ゴルフ客の伸びは良くなり、様々な施策を打っているが前年並みとまではいかない。
		ゴルフ場（支配 人）	お客様の様子	お客様の様子	・客の動きが相変わらず停滞している。来場者数、予約数の前年比は3か月前と同じような状況が続いている。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	お客様の様子	・新規の仕事がほとんどない。
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	来客数の動き	・商店街では通りの客が少なくなる17時から閉店する店が増え、そのため営業時間を延長している近隣のスーパーに客を取られている。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	お客様の様子	・客は購買の決断が鈍くなり、買わないで済ませる傾向が強まっている。	

商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街では閉店セールを行っている店が3、4店舗あり、通りの雰囲気非常に暗い。
一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・仕入れの値段が下がっている。嬉しいようであるが、消費者の購買態度もかなり厳しい。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数、買上単価が減少している。景気の悪さが数字ではっきりと分かる状態にまでなっている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品や衣料品の売上高は、前月に引き続き悪化している。比較的堅調に推移していた食料品に関しても前年割れとなった。消費不振が全般に広がっており、予断を許さない状況となっている。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は5か月連続で前年比約1割減となっている。売上は前年比92%で推移しており、外商部門が若干上向きで全体を押し上げている。購買単価、1品単価は前年に比べて大きな変化はないが、来客数が減っているため、売上も上がらない。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・来客数が減っており、客の滞留時間が短くなっている。客は商品を見るものの、購入は即決しない。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・客は必要な物は買うが、それ以外の物は買い控える傾向が強まっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・冬物衣料が暖冬のせい、前年比83%と厳しい数字で推移している。食料品は前年並みとなっている。平日は仕掛けをし、売上を底上げしている。
スーパー（店長）	単価の動き	・食料品は客単価、来客数共に増加している。値上げトレンドは終わったが、青果物、加工品などの買上点数の増加でカバーできている。冷凍食品の売上が前年比120%となったほか、高気温に伴い冷菓も同115%となっている。しかし、衣服や住関連は高額品の買い控えに加え、気温上昇が早く始まったため、客単価が2%低下、来客数も1.5%減で推移している。このほか、アミューズメントも値下げやイベントに客の反応はあるものの、苦戦している。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客の来店頻度が下がっており、買上点数も減っている。全体的に客の消費意欲が感じられない。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・雨天日が多かったことや1月から一転して温暖な日が多かったことにより、鍋物等の冬物商材の動きが悪い。また景気後退の影響もあり、販売数量の減少が目立った。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の動きは変化がなく、買上点数、売上共に大幅に減少している。決められた収入の中で、必要な物だけを購入するような状況となっており、景気の悪さを反映している。
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は量販店が前年比99.9%、コンビニエンスストアは同100.2%、ローカルスーパーは同96.7%となっている。菓子パンの価格帯を100～120円に切替えたにもかかわらず、動きは鈍い。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の外出する回数が少なくなっている。セール品も春物の立ち上がりも買い控えの傾向がある。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・キャンペーンの売上が前年秋ごろより減少し続けているが、今月は店全体の来客数、単価共に良くない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ止まりの感があるが、仕入価格は上昇傾向にある。定額定量給油の客が満タン給油となっているが、販売量に大きな変化はない。客の様子をみると、地元企業における新卒者の内定取消し問題、派遣労働者の期間満了問題など、将来を危惧する様子がうかがえ、支出の抑制傾向は続いている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数の減少が続いており、新規の客は無いに等しい。
タクシー運転手	お客様の様子	・県外の会社の景気が良くなると、出張客が来ないため、タクシーの動きが良ならない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数も減り、競争相手も増え、個人商店は大変厳しい状態である。
美容室（店長）	お客様の様子	・客からボーナスがなくなった、仕事の出勤日数が減ったという話を聞き、景気の悪さが身近になっている。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・前月から問い合わせ等が少なくなっており、仲介案件を持っていても情報が業者間で流れないため、景気は悪い。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅展示場への客足が鈍く、受注も伸びていない。
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街内の百貨店が閉店したため、人が全く来なくなり、苦戦している。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の来客数がかなり減っており、客単価も下がっている。かなり厳しい状況である。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・本当に必要な物以外は、いくら価格が安くても購入しない客が増えている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・テナントの出店意欲が全く無く、既存テナントの売上高も前年を大きく下回っている状況が続いている。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・近隣の商店街の空き店舗が増えている。駐車場が出来て来客数はやや増えたが、買上単価は激減しており、当社としては初めて前年比90%となった。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・販売数量、来客数、客単価はいずれも落ちている。当然、売上も落ちている。不要不急である宝飾品を含め高額品の売行きが極めて悪く、婦人服の高級価格帯の物も動きが悪い。雑貨関係、化粧品、食料品が何とか前年並みを保っている。その他が大幅な落ち込みとなっており、総じて大きくマイナスである。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・安い物を必要な分だけ購入する客が増えている。
	百貨店(企画)	お客様の様子	・来客数、買上客数共に減少傾向が続いている。以前は来客数より買上客数の減少幅が小さかったが、ここに来て買上客数の減少に拍車がかかっている。
	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・売上は前年比90%と損益分岐点以下の伸び率となる。客単価は前年比7%程度の低下、1品単価も同2%程度の低下傾向が続いている。来客数も近郊店舗の閉店セールの影響などで、前年実績を下回って推移している。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・衣料、食品、住生活用品の売上が前年割れとなり、全体で前年比5%程度の減少である。特に食品が初めて前年を下回っており、厳しい。冬物在庫一掃処分を行っても、価格の安さだけでは売れにくくなっている。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・客は必要な物以外の購買を控えている。また、価格に敏感になっており、買い方が慎重になっている。
	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・商品の供給が今一つ良くない。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・以前は商品を見た上で悩んで購入しないという傾向があったが、今は店内に客が入ってくる様子もなく、客の買い控え傾向が一段と強まっている。
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・来客数が少ない上に、たまに来店しても、値段を見るだけで全く購入する様子がない。
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・景気後退に客は敏感に反応しており、財布のひもはしっかりと閉じられている。
	家電量販店(店員)	販売量の動き	・単価の高い大物商品の買い控えが強まっている。
	家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・マスコミ等による不景気報道が、じわじわとローカルにも悪影響を与え始めている。
	乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・売上高、売上台数は前年の9月までは前年比100%であったが、10~12月には同90%となり、1~2月は同60%程度と大幅な減少となっている。2、3月は最大需要期であるにもかかわらず、非常に厳しい状況となっている。
	その他専門店[書籍](店長)	来客数の動き	・今まで週末の来店客は多かったが、今は極端に来客数が減っている。客の様子をみると、家族そろっての外出を控える傾向が出ている。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・イベント以外は集客にかなり苦戦した。昼のイベントについては5,000円の鍋の企画が思ったより悪い。
高級レストラン(専務)	単価の動き	・特徴のある店の来客数は変わらないが、居酒屋の客は少ない。夜のスナックは客が激減し、閉める店が多くなっている。	
高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・客が全く来ない。	
その他飲食[居酒屋](店長)	来客数の動き	・人の動きが全くなく、かなり厳しい状況である。	

		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・景気低迷のなか、安価な料金設定の新規ビジネスホテルが開業しており、限られた客の獲得が更に厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・宿泊料金の値下げ競争がますます激化している。各社とも利益ぎりぎりの価格帯で営業している。円高により海外からの訪日団体も大幅に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・売上は例年に比べ15%程度落ち込んでいる。特に個人客、ビジネス客の動きが悪い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・法人需要の減退が著しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・営業地域における毎年恒例のイベントにあまり人が集まらず、乗車客も前年に比べ少ない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りが厳しい状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話購入の周期が非常に長くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・年明け以降入場者数が大変厳しい。1月は前年を上回ったが、2月は前年比30%近く減少している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額が3か月前と比較し、大幅な減少となっている。また、その減少幅は前年よりも大きくなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・例年1、2月の売上は悪いが、前年に比べて更に悪くなっている。
		音楽教室	それ以外	・当社で大幅な人員削減が行われ、景気後退を他人事とは思えない状況である。取引先でも大幅な人員削減が行われており、今後の不安が非常に大きい。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は特に原料不足からくる欠品で取引先に迷惑をかけている。食品関係は今のところ世界的不況の影響は大きく受けていない。	
	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は若干厳しくなっているが、飼料等の価格がやや下がり、大きな変化はない。	
やや悪く なっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量、販売価格の低迷が続いており、回復のめどが立たない。	
	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・鶏肉価格の相場下落による景気後退が顕著となっている。	
悪く なっている	窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・メーカーはどこも業績が悪くなっている。特に地場産業、中堅企業は需要が伸び悩み景気が低迷している。ほとんどの企業が赤字計上をしている。リストラ等により消費も伸び悩んでおり、相当厳しい。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年になって急激に入庫量、出庫量が落ちている。運送会社もトラックが空いている状況で、安い料金でもいいから仕事が欲しいという姿勢でかなりひっ迫した状況である。	
悪く なっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・預かっている貨物の荷動きが全体的に悪くなっている。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引企業への景況感に関するヒアリングによると、年明け以降、受注が急減していると回答する企業が多い。大手企業の減産や、外注から内製へのシフトの影響が地場企業に大きな影響を与えている。	
悪く なっている	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の事業主は人件費を含めた経費削減を検討している。	
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注価格も落ちており、受注量自体も減っている。非常に悪い状況である。	
悪く なっている	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先である半導体関連の中小企業は、大手メーカーからの受注量が減少している。比較的高めの化粧品を提供している中小企業は、販売量がかなり落ち込んでいる。	
	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・景気悪化に伴う金融機関や大手リース会社等の与信審査の厳格化の影響で、利益にならない新規案件の申込が急増している。	
悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一番稼働が忙しくならないといけない時期であるが、受注量が非常に少ない。	
	家具製造業（従業員）	競争相手の様子	・ホテル、マンション、商業施設など民間の開発物件が確実に減り続けている。	

	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っており、稼働日数も少なくしている。売上は前年比3割近く減少している。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資の凍結又は延期が相次いでおり、期待していた仕事が無くなっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体、リードフレームを始め、精密機械分野等すべての分野で全く動きがなく、操業率は30%以下で、日々の仕事量確保に苦慮している。全般的に電子部品関連の業績悪化が目立っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格競争が激しく、決定が延び延びになっている。新規製品の開発が課題になっていくが、厳しい状況である。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産量が大きく減少している。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・在庫が多く、製品の動きが悪い。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件が全くなく、同業他社に聞いても回答は同じである。	
	通信業（経理担当）	取引先の様子	・取引銀行との話で、貸出残高が落ちてきており、貸出先企業の選別が明確になってきていると言う。3月決算を中心に年度末の資金需要に耐えられない企業がどれだけ出てくるか不安である。	
	金融業	取引先の様子	・中小企業の資金繰りは政府の緊急支援融資により一服した状況である。しかし、主要な取引先以外のプロパー融資は厳しさを増している。体力のあるメイン銀行でなければ、今後の資金繰りに支障をきたす可能性もある。そのような状況のなか、個人投資も一向に伸びない。	
	金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・景気の低迷による消費の冷え込みだけでなく、銀行からの資金調達に苦慮する企業が増え、資金繰りが一層厳しくなっている。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎の売上が前年比80%と、大幅に減少している。もっとも、甲乙混和焼酎は家庭用や大型ペットボトルが順調で、前年比8～9%増となっている。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントが非常に厳しい状況で、特に飲食、タクシー、旅館関係の売上が前年比2けたの減少を示している。2月は例年悪い月であるが、特にタクシーが前年比10数%のマイナスでかなり厳しい。	
	その他サービス業	取引先の様子	・建設関係は公共事業が縮小し、予定価格の半分以下で応札する機会が多いため、落札しにくくなっている。元請の業者によっては、下請に出した過去の完了業務に対して、代金を払い過ぎたとして、差額で他の業務をやらせようとする業者も出ている。	
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	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・相変わらず景気は悪いが、求人広告の申込は、悪いなりに低位で安定している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・就職支援セミナーの講師をしているが受講生が増えた。また地域によっては受講生の3分の1が同一職場出身であった。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・新聞の求人広告の様子をみると、数か月前の派遣切りや給与カット、経費削減などのドラスティックな状況からするとやや落ち着いたが、春を迎え求人が増えるかというところが要素もなく、横ばいの様子が続く。
		学校 [大学] (就職担当者)	求人数の動き	・求人の内容として、業種によっては採用予定者数を前年より抑制気味又は現時点では未定とする企業も多い。企業側の意識として、今後の経済環境の更なる悪化を懸念している様子が見える。
悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・契約終了が多く、新規求人も例年よりかなり少ないため悪くなっている。企業も、回復はすぐには見込めないと判断している所が多い。	
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・事務職の求人倍率は1倍を切っている状況である。雇用不安が消費意欲減退につながっている。	

求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は前年と比較するとかなり落ち込んでいます。福岡都市圏はサービス業での求人が底固いのが特長であるが、不況感の高まりで求人意欲が低下している。
新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業が一層の予算の引き締めを行っており、小口の広告も総量が減少している。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の急増が11月ごろから続き、そのような状況が今後も続く。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅が大きくなっている。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・離職理由として、解雇等事業主都合により離職した人が1,063人と、前月より70.6%、前年より39.7%と大幅に増加している。
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心とする派遣、期間社員の雇止め等が続いている。新たに雇止めを実施するという事業所や当初の予定数より雇止めの人数を増やすという事業所もある。3か月前より雇用失業情勢は悪化している。
民間職業紹介機関（社員）	周辺企業の様子	・派遣先企業の業績悪化による一斉休業、3月末での契約終了、あるいは満了前の途中契約終了などの件数が第3四半期と比較して倍増している。特に、半導体関連業界、電機業界は全派遣社員の採用をストップする動きが加速している。
民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・製造業、サービス業、金融関係、IT系に至るほとんどの取引先の状況が最悪な状況であり、新規、複数オーダーはほとんど無い。
学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・どの業界も採用を見合わせもしくは未定としている。