

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	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・異動や退職用の贈答品が動き、良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・定額給付金の給付とそれに合わせたプレミアム付き商品券の販売により、販売量が上がった。近年になく珍しいことである。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高額商品の売上が伸び悩んでおり、客の安物買いが目立つ。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・売上高と来客数が前年比2%ほど上向いている。客単価及び1品単価は下がっているが、購買率の上昇で売上が若干良くなっている。定額給付金の効果は若干あるが、プレミアム付き商品券については食料品中心にスーパーに流れており、百貨店にはさほど効果はない。食料品、雑貨関係は伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比1.5%上昇した。しかし、高額品や高単価品の購入には慎重になっている。生活密着関連用品については弁当箱や高機能調理用品等、省エネやエコ関連商品の売上が増加している。この3か月で新しい消費の構造が定着してきた。加工食品や消耗雑貨は安値商材が動いているのか、1品単価は2%低下している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年秋以降の急激な景気衰退により、個人消費は冷え込んでいたが、内食傾向の動きと周年記念催事等の販売強化によって、売上は若干回復傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスポ効果も一巡し、たばこ売上は前年よりも大幅に下がっている。しかし、高速道路料金引下げの効果もみられ、客の動きはやや良くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・環境対応車の優遇税制や追加景気対策により、自動車購入に客の関心が高まっている。新型のハイブリッド車の予約受注もあり、客の購入意欲は高まっている。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	販売量の動き	・金融危機など悪い条件が多かったが、客の様子をみると少し消費意欲が出ている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は良くも悪くもなっていない。景況感は少し悪いが、数字的には変わらない。	
		来客数の動き	・来客数は増えず、必要な物以外は買わない客が増えている。商店街には飲食店も多いが、歓送迎会があまりなく厳しい。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の買物頻度が減っている。例年ゴールデンウィーク前は良く売れる時期であるが、今年は売れていない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・好天気に恵まれているにも関わらず、来街者の動きは良くない。	
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・ここ数か月の先行き不安感により、客の買い控え傾向が続いている。	
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数、レジ客数は前年割れ、また購買率も低下している。買上単価はほぼ前年並み、客の買い回りの減小傾向が継続している。また物産催事、店外ホテル催事への来場数は多いが、目的買いの傾向が高まり、全店への波及効果が少ない。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年より減少したものの、計画予算は達成見込みである。定額給付金等プラス要因はあるが、支給はまだ一部でしか行われておらず、消費の押し上げ効果はこれからである。	
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数の減少に歯止めがかからず、客単価、商品単価とも昨年からの低下傾向が続く。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・定額給付金の給付があるが、入金されるまで客は動かない。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・業界はプライベートブランドを中心に低価格路線にあるが、今後単価下落により、更なる景況感の悪化が懸念される。	

	スーパー（店長）	販売量の動き	・特別招待会やダイレクトメール等の仕掛けをすると売上は上がるが、平常は前年並みである。新型インフルエンザの影響で肉の動きは鈍いが、それ以外は前年並みである。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は上がっているものの、買上点数が上がらない状況が続いている。
	スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・食料品を中心に価格引き下げのチラシ掲載が目立ち、各社共、低価格で何とか客を呼び込もうとしている状況である。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・商品の値上げや年末にかけての派遣切り等、社会不安が落ち着いた状態となっており、衣料品以外は横ばいで推移している。
	コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・買上点数がなかなか増加に転じず、変化がない状況である。定額給付金の給付に期待したい。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数が一番多い時期であるが、客単価が低く、客は安い物や特価品を選んで購入している。正価販売品はなかなか売れない。
	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客の来店が極端に少なく、フロアーに活気がない。
	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正価販売品の時期であるが、来客数は横ばいで推移している。しかし客は欲しい物しか買わず、販売量は伸び悩んでいる。景気が悪いので買物は控えなければならぬという客の声が多く聞かれる。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・3か月前に比べると若干上向きであるが、エコポイント制度による買い控えがあり、現状は変わらない。
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて横ばいである。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・高速道路料金引下げの効果により、客は笑顔で燃料油を満タンにしている。また、ファミリーレストラン等で食事をしてきた、観光地に外出し、土産を購入してきたなどの話が聞かれた。
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客が全くなく、予約の電話も鳴らず、開店休業である。
	観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、フェリー利用が減っている状況にあり、宿泊も比例して減少している。また、定額給付金に伴う宿泊プランは意外と反応がある。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門は価格競争が激化している。同じくレストランも割引販売が常態化しており、結果的に単価は低下している。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げの効果により、近場の宿泊が前年を上回るが、遠出は控える傾向にある。海外は韓国旅行が突出して多いが、全体的には前年を下回る。
	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・海外旅行の需要が回復基調にあるものの、法人需要が著しく減退している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の携帯電話購入の周期が長くなっている。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・単月で販売量は増えているものの、前年比で販売量は減少している。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場者数、客単価は前年割れしているものの、前月の落ち込みほどではない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来客数が増加しない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街の来客者数がますます減っている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で春のセール等のイベントを行ったが、来客数が前年比15%程度減少し、客単価も低く、客の財布のひもはかなり固い。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・客が物を買わない状況が続いている。客は、必要でない物はよほどめづらしくない限り、購入しない。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・2週間くらいは本当に売れてない。同業者に聞いても同じような答えである。例年売れない時期ではあるが、今年は例年にも増してひどい状況である。
	百貨店（売場主任）	それ以外	・全国的に夏のボーナスが大きく下がる事が報道され、消費意欲が落ち、景況感は悪くなっている。

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客は大目玉商品のみの購入が多く、まとめ買い、ついで買いは全くない状況である。必要な物でも我慢をする傾向がある。催事の動員は初日は非常に良いが、初日以外の来客数は減少する。すべての催事で同様の動きである。客の消費意欲が全く感じられない。
百貨店（企画）	来客数の動き	・例年人気である物産催事に期待していたが、目的買いの傾向が顕著になっており、来客数、滞留時間共に前年を大きく下回っている。開店直後の来客数は前年並みであるが、11時過ぎには滞留人数も前年を大きく下回る状況が続いている。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・定額給付金については、物を購入するというよりは、生活費や貯蓄に回す消費者が大半である。低価格の商品を集めたり、打ち出したりしても継続的には売れず、一過性のにぎわいしかない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客の節約志向が更に深まるなか、生鮮食品を中心にバラ売りや用量分割品目を増やし、安値訴求効果で少しずつ販売点数は伸びている。食品全体で前年比103%と伸びているが、全体の単価が落ちており、売上は下落傾向にある。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が若干減少気味であるが、それよりも買上客数の減少が目立つ。
コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・花見の季節に気温が下がったこともあり、全体的に来客数や客単価が落ち込んでいる。
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パンや菓子パン等、低価格販売の回数を増やしており、売上は前年比97%となった。販売量が伸び悩んでいる。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・消費低迷に加え、家電はエコポイント制度による買い控え傾向がある。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量が6か月連続で前年を下回っている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず来客数は増えず、毎月のキャンペーンも不調である。住宅の新築によるまとめ買いの客も少ない。
その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・来客数は大きくは落ち込んでいないが、販売量が下がっている。やはり生活防衛型消費となり、生活必需品以外は購入しない傾向が強くなっている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・前年比で来客数の減少が目立つ。特にサービス料理として提供しているランチタイムに来客数の減少がみられ、やや悪い状況である。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン等の個人客の利用が減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・個人消費の落ち込みもあり、レストラン部門のディナー売上が低調である。宿泊も割安価格で集客を図るも、大幅な伸びはない。
タクシー運転手	お客様の様子	・週末の夜はまあまあであるが、昼間は全く動かない日が多い。
タクシー運転手	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより遠出する人が増えており、その分、街中に人が少なくなり、若干暇になっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・売上が非常に悪く、会社の福利厚生にも悪影響を与えている。また、大手企業工場の稼働予定が2～3か月先になり、大変困っているとの声がある。
通信会社（業務担当）	販売量の動き	・4月は入学式等で10日までは携帯電話販売量は増加していたが、それ以降、急激に減少している。特に、既存ユーザーの買換え需要が低迷している。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付等を期待しプランをつくったが、ETC車載器の品薄や定額給付金の手続きの問題でいずれも5月以降の動きになる。ただし、4月も個人客は宿泊、ゴルフ客共に横ばいであった。団体客の動き次第であるが、まだまだ厳しい状況である。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数が大きく減少しており、加えて客単価が1割ほど落ち、厳しい状況である。
美容室（店長）	来客数の動き	・低料金、低価格の競合店が増えている。
美容室（店長）	競争相手の様子	・競合店の売上が落ちている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ数や成約数が非常に減っており、売りたい客も買いたい客もおらず、土地の流通が止まっている。

悪く なっている	百貨店（総務担当）	それ以外	・当社物件へのテナント誘致活動を行っているが、全国的な売上不振により、大手アパレルを中心に出店意欲が全く無く、出店時に多大な投資を要する飲食部門も投資回収が見込めないことから、動きは大変鈍い。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は1つの物を買うにも慎重な姿勢であり、特に単品買いが目立つ。	
	百貨店（営業担当）	それ以外	・商店街の空き店舗が4店舗から15店舗にまで急増している。レジ客数が前年比90%と買上点数が減っている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・厳しい状況が続いており、来客数、客単価ともに落ちている。定額給付金の給付もあるが、基本的には客の先行き不安感は払しょくできない。	
	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、客単価は低下傾向にある。3月にタスポ効果が一巡した鹿児島、宮崎では更に悪い状況が継続している。高価格商品である弁当の販売数量が非常に落ち込んでいる。弁当と比較して低価格である調理めんへのシフトが進んでおり、低価格商品の販売が伸びている。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買い控え傾向が非常に強い。	
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・定額給付金の効果はまだなく、売上は低迷している。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客が買い控えしており、受注が前年比70%程度まで落ちている。	
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は過去の同月の中で一番悪かった。企業の話や聞くと株主総会後の食事も打ち切りとなっており、会食自体なくなっていると言う。当店は大打撃を受けている。	
	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・来客数や店前の通行量が激減している。金額の高い物も多少出るが、安い物の注文が多い。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は開店以来最低の売上となった。新規の客が入らず、常連客の来店頻度も減っている。客単価もかなり落ち込んでいる。	
	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・自動車産業の減産傾向を受け、ビジネス客が減少しており、いっそう来客数が減っている。	
	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・当地区は土曜日が常に満室であったが、今年の2月以降イベントがない週については満室にならない。特に今月はすべての土曜日が満室にならなかった。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年歓送迎会等が多い時期であるが、今年は非常に少なく、乗客も減少している。	
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・景気の悪化に伴い、消費者の防衛意識から、新規加入者や視聴者の加入実績が前年比減少している。	
音楽教室	それ以外	・提携会社が相次いで人員削減、規模縮小を余儀なくされており、厳しい状況である。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売価格共にわずかではあるが回復の兆しがみられる。原料の鉄くずの販売価格に底値感がみられるが、今後も継続して回復するといった勢いはなく、需要の回復にはほど遠い状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・これ以上は悪くならないところまで受注は落ち込んだ。5、6月は新たな受注も見込まれるため、やや良くなる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関係先の受注量を見ると、一時期よりは良くなっている。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー、居酒屋は前年並みの動きになっているが、食品メーカー向けの原料肉の納品が思ったほどの動きになっていない。	
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・急激な景気後退感から底の状態である。開発途中のリゾート物件などの多くが中止・延期となったが、一部物件は着工・再開しており、一部の物件は工事が再開しており、多少動きが出ている。全体としてはピーク時と比較して大幅なマイナス基調で推移している。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでの受注物件の処理で仕事はあったが、今後はさらに職場のリストラ等を実施する予定である。	

	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関連は、大手、中堅企業とも4月くらいから在庫調整も落ち着き、動きが出てくるとの見方をしていたが、4月の終わりになっても動きは鈍い。まだ厳しい状況である。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業、非製造業共に需要が回復せず厳しい状況にあるが、原材料価格や為替が落ち着いており、収益環境の悪化は落ち着いている。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	資金繰り改善のための融資の申込件数が減少しているが、企業は依然として厳しい経営状況である。	
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・低価格商品が売れており、利益率が低くなっている。数でこなす体制を取り始めた小売店が増えている。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・受注量の落ち込みが落ち着きつつある取引先が多い。	
	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	・契約高は一時的ではあるが、好転の兆しを見せた。しかし景気の一段の悪化により、4月は前年比52%と急激に契約高は落ち込み、厳しい結果となっている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的に販売量が少なくなっている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注環境が悪くなっており、特に、販売価格が下がり単価は下落している。単価が500円以上の商品は置かないという量販店が増えている。休業を増やさざるを得ない状況である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月は過去の中で一番厳しい。発注価格が半分にになり、仕事量が依然として少ない。組み立ての受注は全くなく、半導体価格の若干の下落に助けられている状態である。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の中でも製造業は、3か月前と比べ、一部社員を休業させ、賃金を抑える動きが出ている。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・鶏肉（ブロイラー）価格が低迷している。国内の在庫も非常に多く、価格設定が非常に難しくなっている。	
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減り、稼働日数も減少した。2週間先の仕事さえみえない状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入って、少しずつではあるが見積依頼が来るようになったが、厳しい状況である。	
	金融業	取引先の様子	・大手製造業の下請企業は、受注が無い状況である。企業体力も無く、現在は危機的な状況でもある。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルティング関係は受注が非常に減少している。また、顧問料の滞納、解約が目立つ。	
	その他サービス業	競争相手の様子	・市町村の発注する住民意向調査や統計処理、計画書作成等の委託業務について、コンサルタント各社が営業活動を行っているが、市町村が予算化している価格の半分以下で見積を出したり、入札時の3分の1や原価で入札するなど、競争が激しくなっている。	
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）	求人数の動き	・派遣に対する注文が若干ではあるが増えている。また製造業でも、4月で終了の予定であった部署で更新した企業もある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月末の終了をもって一度雇用調整が落ち着いた。派遣依頼も4月から若干ではあるが上向き傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・定額給付金の給付による消費者マインドの上向き感がある一方で、企業は経費削減により人件費を抑えており、新聞広告の求人は減っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業で前年同月比売上高減少が続いており、求人もない状況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年と比べて求人数が減少傾向にある。
	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、セミナーの回数が増えた。また、中高年層を対象としたセミナーも別途開催するようになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少傾向は継続しており、景気低迷及び先行き不透明感のため、求人意欲は依然低迷している。

悪くなっている	学校〔大学〕 (就職担当者)	求人数の動き	・4月に入ってからの求人件数の落ち込みが大きい。また前年水準と比較すると、1割以上の減少である。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・4月は人材派遣の需要期であるが長期・短期・単発などの引き合いが例年の4分の1である。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・福岡都市圏はサービス業を中心に欠員補充をも見合わせる事業所が増えている。零細規模の介護関係者は介護認定の基準が変わることで、前年比20%の収入減を見込んでおり、増員は難しいという話を聞く。
	新聞社〔求人広 告〕	求人数の動き	・求人広告数の減少が著しい。特に、製造業を始めとした大手メーカーの投稿が止まっている状態である。
	新聞社〔求人広 告〕(担当者)	周辺企業の様子	・チラシの大きさの縮小や枚数の減少傾向が続いている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数は、20年12月以降、前年を大幅に上回っている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前月と比べ13.6%増加しており、前年比27.6%の増加となっている。また、新規求職者のうち事業主都合離職者が前年比125%と大幅に増加している。
	民間職業紹介機 関(社員)	求人数の動き	・3月末で派遣契約終了となった派遣者数が前年比10%増加している。4月以降派遣の依頼件数は長期、短期を含めて前年の半分以下である。3月までは年度末対応の依頼があったが、現在は年度末案件もなくなり、派遣満了が増える。
民間職業紹介機 関(支店長)	求人数の動き	・製造業の一部に景気底入れや在庫調整が一段落などの報道があるが、人材需要については、依然底冷え状態に変わりはない。コンプライアンスの面からも派遣労働者採用よりも社員を直接雇用する動きがみられる。	