

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	・天候が順調なので、冬物衣料品が堅調に動いた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・強化した婦人アクセサリーの売上がクリスマス前に上がってきた。以前はオケージョン需要もあまり盛り上がりなかったが、今年はそれなりに売れている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・原油高騰を端に発した食品・原料値上に伴う仕入価格の値上げや食品偽装問題が多発し、小売業を取り巻く環境は一段と厳しくなっている。また、改装店舗の休業に伴う減収や競合するドラッグストアの影響による日用雑貨の不調があった。しかし、競合する大型商業施設の開業の影響が一巡したことや、気温の低下に伴う鍋・ホットメニュー商材の動きが良かったこと等により、年末年始商材を含め食品全般の動きが良く、客単価を押し上げた。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・景気が良いとは言えないが、残暑厳しかった数か月前や暖冬の前年に比べると、例年の冷え込みがあり、売れるべき商材が売れている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・順調に来客数増へ向かっており、売上も微増ではあるが伸張している。また、常連客だけではなく新しい客も見受けられるため、回復傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・単価の低い商品に力を入れたところ、来客数が増えた。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・12月に入り、まとめ買いが増え、売上が上がってきた。特にこれまで売上が低迷していたメンズが、少し値下げしたことで一気に売れ始めた。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・今月中ごろから少しずつ来客数は増えている。
	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120%である。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街は歳末商戦に入ったが、来街客数が少なく、売上単価も下がっている。客の様子も、買物しようという気が感じられない。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・歳末売出しを行った結果、人手は前年比142%と好調であったが、売上とは比例していない。
		一般小売店【鮮魚】（店員）	競争相手の様子	・仲間の話では、やはり注文が減っているという。当店は、新規に開店した量販店のおかげなのかそれほどの落ち込みはないが、全体的に見るとやはり悪い。
		一般小売店【茶】（販売・事務）	単価の動き	・12月に入り、徐々に歳暮の注文があり売上にはつながってはいるが、例年に比べると贈答品の単価は下がってきている。今まで大量に注文していた客も、不景気から注文個数が減っている。歳暮のやり取り自体がなくなってきている。
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・郊外に新しい店舗が相次いで開店し、自店への来店が減少している。また、歳暮ギフトの届け先も減少し、購買に慎重な姿勢は変わらない。客はまだクレジットカードより現金で購入する傾向がある。	
スーパー（店長）		競争相手の様子	・9月にできた競合店の影響が一巡し、元の売上に徐々に戻っており、食品を中心に前年比95.7%で推移している。特に青果、精肉が順調である。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・クリスマス関連、歳暮関連は前年を上回った。衣料品は靴、鞆等の服飾雑貨は順調に推移しているが、子供服を中心に防寒物が非常に苦戦し、結果として前年を1.5ポイントほど下回った。食品は継続して前年を維持している。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・客の様子の中で特に顕著なのが、チラシの特売商品や日替り商品はかなり買うが、それ以外の商品は慎重な買い方をすることである。	
コンビニ（エリア担当・店長）		来客数の動き	・近くに大型スーパーがオープンしたにもかかわらず、あまり人出が多くなく、来客数もあまり伸びていない。	
乗用車販売店（販売担当）		販売量の動き	・今年後半になって、販売量が前年を割る状況が続いている。	

住関連専門店 (店長)	単価の動き	・単価自体は物の値段が上がっているの上昇気味であるが、客の買上点数が少なくなっている。	
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12月も値上げであった。客の中には、必要な分だけの定量給油者も増えたほか、低価格なセルフサービスのガソリンスタンドで購入する客も増えてきた。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は日によってばらつきが大きく、本来売上を上げるべき週末やクリスマスが良くなかった。	
観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・忘年会等が前年よりかなり多く受注でき、予算比、前年比とも上回った。また、市内では一番高いおせち料理を発売しているが、12月始めには売り切れとなった。前年は12月20日ごろまで完売しなかったことから、良い傾向である。	
都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・同業他社の新規進出により、各種法人の出張者の宿泊が分散している。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門、婚礼部門は良く、宴会、レストランは前年並みである。クリスマスケーキとおせちの販売はやや悪かった。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・正月は、海外旅行より国内旅行が良い。特にバスツアーやカウントダウンイベントが人気である。正月明けは、前年を下回る。	
タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会で利用が増えると期待したがさほどなく、昼の人の動きも悪くタクシーの利用も少なかった。	
タクシー運転手	来客数の動き	・今月中旬は、忘年会需要で一時的にタクシーが足りないクレームが来るほどであったが、後半は伸びがなかった。	
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・年末の追い込み販売に例年の勢いが無い。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・クリスマス前の3連休は今一歩伸びがなかったが、宿泊やゴルフ等、全体としてはほぼ前年並みに推移した。	
観光名所(職員)	単価の動き	・ゴルフ場は、来客数は多くなっているが単価は依然として低いままであり、値上げすると来客数が減る。景気は変わらず、今の価格をどれだけ維持できるかが今後の課題である。	
ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・原油高の影響がかなりある。ゴルフ場で扱う機器の経費がかなり掛かる。客は単価の安い方に流れている。	
美容室(経営者)	販売量の動き	・年末は今一つの動きであった。昔のように年末年始の商売の動きがあまりなくなり、毎月同じような売上状況となっている。何か大きな景気回復策が必要である。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・良い物件については問い合わせがあり売れていく。土地の売買に関しては、そう景気が悪いという感じはない。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・本来であれば師走はものすごい勢いで売れるが、普通の月と全く変わらないか、むしろ落ち込んでいる。販売量も悪く、来客数も減少し、購買意欲が全く見られない。
	一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・来客数はさほど変化がないが、客単価が下がっている。特に果物等の嗜好品関係の売上単価がかなり下がっている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・ギフトの動きはまずまずではあるが、アパレルを中心に正価品の動きが大変鈍い。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・歳暮及びクリスマス商戦は、前年に比べ若干のマイナスとなった。特に特選ブランドや宝飾品などの高額品と、衣料品関係が不調である。原油高による生活必需品の価格高騰や、年金や増税等の先行き不安が消費を冷やしている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・ギフトの買い方やボーナス支給後の自家需要のアウトターの買い方をみると、客は吟味を重ねて何軒もショップを回ってから購入している。物を見る目がシビアになっている。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・クリスマスの宝飾品、高額ブランド品の買上が全くない。競合店が増えたといった要因ではなく、客全体に高額品購入の意欲が感じられない。

百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は売上が前年比96%、来客数が同98%で、来客数より売上が下がっている。特徴的なのは婦人衣料品、紳士衣料品等で、平年並みの寒さであるにもかかわらずコート、ジャケット、スカートが売れず、客単価がダウンしている。一方、物価が上がっている食品や輸入陶器、化粧品等は少し上がっている。総じて客単価はほぼ前年並みであるが、客の購買行動はより慎重になっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、当月も来客数、売上とも前年比3～5%ダウンで推移している。市中心部の魅力の減衰傾向が加速しており、客は、近隣の都市や郊外大型店へ流出している。自社のみでの対策では限界があり、中心市街地活性化策の早期実現を要望している。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の商品購入の際の基準は、明らかに必要性から機能面、価値観に移行しているが、昨今の燃料、素材の高騰による商品価格の高まりから、購入を控える客も多い。
スーパー（店長）	単価の動き	・買上単価、点数共に低下傾向にある。特に値上げを余儀なくされた商品（カレーなどの加工食品、チーズ等）は極端に売上が減少している。加えて中国産食品に対する安全性への警戒感が強い。
スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店の出店があり、それも影響しているが、石油製品、食料品の値上げで販売量が減っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・買物点数の減少と単価の低下が目に見えてきた。商品の値上げはまだ一部であるが、特に特売価格が上昇しているが利用されており、定番での売行きダウンが始まった。
スーパー（総務担当）	それ以外	・ここ数か月前年を上回っていた食品が、ここにきて前年割れとなっている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客の消費意欲がかなり減退している。生活防衛的な意識がかなり高まっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・酒、ビール等の歳暮用品が売れず、客単価が大幅に下がった。客からは歳暮用品であっても少しでも安い商品を購入したいという声があり、おそらくディスカウント店等で買っている。景気は決して良い方向へは向かっていない。
衣料品専門店	単価の動き	・暖冬傾向と商品の値上げで、来客数も少なく、単価の動きも乏しい。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・暖冬のため、重衣料の動きが大変悪い。軽いアイテムを売っているが、単価が低く売上が上がらない。
衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・来客数は例年並みだが、売上高が伸びず前年割れである。特にミセス婦人服は値下げを待っている客が多い。コート、重衣料の動きが悪く、冬物もカジュアル品中心でしか売れていない。寝具、リビング商品の売上も減少し、宝飾品も動きが良いのは2、3万円から10万円以内である。年末の動きが悪い。
家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦では目的買いの客が目立ち、以前のようなついで買いが非常に少なくなった。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・軽自動車を中心に、燃費の良い車ばかりに集中している。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・石油の値上げに伴うもろもろの材料、商品の値上げで、購買意欲は減退気味である。
高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・平日の忘年会が確実に減少しているため、客単価が安くなっている。料亭でさえ飲み放題の要求や酒類持込の相談が多くなり、全体的に予約がシビアになっている。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・12月は1年のなかでもピーク月なので、10、11月に比べると良いが、かなり良い訳ではない。例年に比べ景気は下向きである。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンなので、部屋は埋まるのだが、1組の宴席の人数が少ないので、売上は前年より悪い。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・大口団体の忘年会が年々減少し、小グループの宴会が増えており、件数は多いが来客数が減少している。また年末年始も12月31日のみ満室で、1月1、2日は満室にならない。
都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・年末年始は例年イベントがない上に、個人の動きも非常に少ない。

		タクシー運転手	単価の動き	・原油の値上げ等で若干物価が上がってきたことで購買が減り、客も減っている。
		タクシー運転手 競馬場（職員）	お客様の様子 来客数の動き	・忘年会の1人当たりの回数がかなり減っている。 ・来客数の落ち込みが四半期で最も大きいものとなった。
		美容室（店長）	来客数の動き	・前年より来客数が20%減っている。
悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数が、クリスマス、年末商戦合わせて例年の10分の1くらいまで落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・原油の高騰からガソリン、灯油、食料品、生活必需品が値上げになり、客の財布のひもが一段と固くなっている。ボーナスが出ても客は慎重に目的の品選びをしている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・全体の売上は前年比101.8%、予算比96.6%となった。パン部門は前年比105.7%、予算比97.3%、デリカは前年比99.9%、予算比99.8%という結果である。不景気なときは意外とクリスマスケーキが売れるというジンクスもあるが、今月はほぼ前年並みである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客の消費意欲が鈍くなってきた。商品を決めるのに辛抱する気持ちが働くようである。ガソリンの値上がり等の要因がある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・先月末のイベント以降は客足が全く途絶え、その上暖冬で冬物衣料が動かない。しかも石油製品の値上げの影響もあってか、買い控えムードがまん延している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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	・年末ということもあって非常に活気づいており、価格も非常に高値で推移している。飼料等は高騰しているが、やや良くなっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業者がかなり多い地域であるが、ここにきて公共工事の発注がかなり出ており、多くの業者が潤っている。
変わらない		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末は鍋物食材等を中心に順調な動きであり、例年並みで推移している。特に牛肉は従来に比べ輸入物が入ってこないということと、安全安心の意識から購買が国内物にシフトしているため、加工メーカー向け、居酒屋向け、スーパー向け等、好調な動きとなっている。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・メーカーとしては物価の上昇や消費の伸び悩み等から、景気はあまり良くなっていない。また、ガソリン等も値上がりし、企業の業績もそう良くなっていないのに、物価は上がり、給料は抑えられ、消費は伸び悩んでいる。高齢者医療費、税金問題等を含め、厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前に比べ引き合い件数が少ない。当面は受注残案件を消化していきたい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の手続きが変わって以来、やっと個人住宅の工事を同時に3件成約できた。ただし工事の先送りによる受注であり、景気回復の手応えを感じ取れない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品の出荷量が特に少なかった。
		通信業	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず工事の量は減っていないが価格の低迷は厳しく、材料や人件費などの値上がりに対応できていない。
		不動産業	取引先の様子	・会社が指定している戦略エリア内で空店舗が増えている。相場と比較しても賃料等の条件は悪くないが、今後も増える様子である。
		新聞社（広告）	取引先の様子	・通販や不動産等で広告出稿が活発な動きをみせたが、反面、流通業界の動きが鈍く、全体的な売上は横ばいかやや減少となった。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注量はあまり変わらないが、単価が下落する傾向が続いている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰が止まらない。また、建築確認申請の改定により、住宅や商業施設の着工が大幅に遅れており、マンションデベロッパーの倒産も誘発している。景気は後退している。

		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商社の動向もあまり思わしくなく、受注に苦戦した。また、燃料であるガスの高騰により、取引先に対して価格転嫁のお願いをしているが、値上げとなるとなかなか先に進まない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注が減少している。
		金融業	取引先の様子	・公共工事など、自治体の発注の減少が中小企業に与える影響が大きくなっている。原価の上昇はすべての企業に影響している。何とか持ちこたえている中小企業も厳しさを増している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・原油・原材料高騰、住宅着工数減少等による影響を受け、収益環境が悪化している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関係先全般的に12月は非常に売上、販売量が厳しかった。消費者は、石油等原材料の値上げから若干消費を抑える方向に回っている。
		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	・本来であれば12月は3月に次ぐ受注時期であるが、受注量が減少傾向にある。また、引合案件が明らかに減少し、かつ小口化している。
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・どの取引先でも、前年と比べると非常に悪いという話である。特にオーダーメイドやシニア系ブランドが悪い。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注量・出荷量のみならず、特約店などの流通在庫の動きも非常に悪くなっている。また新規建築物件が大幅に落込んでいるため、地場の工務店・ゼネコンの受注が大きく落込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の動きは、大手、中堅を含め全般的に非常に不透明な状況である。受注しても短納期で、非常に慌しい日々を送っている割には売上が上がらない。精密機械部品でも同じような状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・発注先の様子では、全体的に仕事量が大きく減っており、コスト割れでも受注をしたいという企業もみられる。納期、コストの面で大変厳しい状況が続いており、非常に重苦しい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲酒運転取締りの影響により、飲食店で飲む回数が少なくなり、酒の売上に響いている。
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）	雇用形態の様子	・正社員で安定雇用が増えてきた。中小企業も人員増の傾向がみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・商業施設等で動いていた求職者数が一段落した。既存のところも、様子をみているところが多いのか、増員での求人はあまりない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末のためか、各企業の採用が控え気味である。前年に先駆けて採用に移る企業も少なく、全体的な様子見に入っている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人倍率が初めて1倍台になった。大分県下全体でも9月から全国平均を上回っている。進出企業等の募集もあり、求人倍率は順調に推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前に比べ0.07ポイント下がっているが、新規求職者も減っており、新規求人倍率では0.06ポイント上がっている。3か月前とそう変化はない。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年末年始向け販売要員の依頼が例年ほど盛り上がっていない。事務派遣も「契約満了後は後任不要」が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・2008年3月卒業予定者の求人活動は終息しているが、2009年3月卒業予定者を対象とした求人の申し入れやセミナー関係の問い合わせが増えており、依然として雇用側の求人意欲は高い。
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	・ビルメンテナンス業などの労働集約型産業で人手の確保ができていない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告売上の減少が顕著である。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中心市街地の百貨店が撤退を発表した。消費を引っ張る流通・サービス業の状態が良くない。	

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者のうち離職者数が減少し、在職者と無業者は増加している。求職者が現状よりも良い労働条件を求めていることが背景にあるが、原油高騰が受け入れコストに影響し、求人条件が改善されておらず、ミスマッチの要因となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・運輸業、卸小売業、サービス業等の新規求人が前年比26%程度減少している。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・短期・単発の求人は前年より数%増加しているが、長期契約の求人募集が前年よりも1割以上減少している。
悪くなっている	-	-	-