

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	-	-	-
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・前年より注文が多い。産地偽装の影響で、商品の産地を尋ねる客が増えており、店内での会話が増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食料品の青果は相場高のため、売上が前年比110%となっている。精肉等も順調な動きで店全体の売上は前年比102%で推移している。来客数は減少しているものの、客単価は上がっている。
	変わらない	自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・カー用品業界は先月に続き、前年を上回っている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦効果により、販売量がやや上向きとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・同じ商圏のスーパーやデパートの客の奪い合い合戦で、商店街は厳しい。また今年は忘年会等が非常に少なく、飲食業界がかなりのダメージを受けている。食材もあまり動いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要な物は購入するが、その他の商品は値下げをしても買わないという状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・景気悪化の報道により衣料品、高額雑貨の売上は、共に前年割れとなっている。特に、紳士衣料で大きな影響が出ている。全店割引を行った3日間のみ来客数、レジ客数共に好調で、店頭売上も前年を上回っている。しかし買上単価は前年割れとなっており、粗品付クリスマス催事でも来客数は増えない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数や売上単価は微増だが、買上点数が減少している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・内食回帰にあり、生鮮食品は秋以降、前年を超える実績を維持している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・タスポの影響で来客数は伸びているが、目的買いの客が多いため、客単価は伸び悩んでいる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	単価の動き	・お歳暮ギフトの客単価は前年は3,000円台であったが、今年は2,000円台にシフトしている。ただし、販売量は増えており、売上は前年と同様である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の時期で来客数は増えているが、客単価は下がっており、売上は前年と同様もしくは下がっている。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・景気の悪い話ばかりで来客数が減少している。特に若い人が減っている。		
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・例年になく予約の動きが鈍かったが、間近になり宴会の動きが出ており、何とか来客数は前年並みを確保出来る。		
やや悪く なっている	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・円高の影響や原油の値下がり追い風となっているが、景気の悪化と先行き不透明感により、心理的に需要は冷え込んでいる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会帰りの客の利用が想像以上に多く、売上は大変良い。時間帯によっては、タクシーの数も足りなく、飲み屋街の店主たちも今月は良かったと言っている。	
	競輪場（職員）	来客数の動き	・入場者数は3か月前とほとんど変化はみられないが、前月比では若干上昇している。	
	美容室（店長）	来客数の動き	・少しではあるが、来客数が増えた。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の出足が例年の5分の1ほどに減っている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体の年末の売上は、前年より悪かった。給料が上がらないどころか、下がっている人もいるため、仕方がない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなっている。	
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・例年と比べ、来客数、商品単価共に減少している。周辺のテナントも廃業し、空き店舗が目立っている。消費者の商品選択は一段と厳しくなっている。		

百貨店（企画）	お客様の様子	・12月の売上の前年比がこれまでの減少幅と比べて5%ほど大きくなっている。お歳暮商戦も苦戦しており、県内の製造業関連の非正規雇用者の解雇も大きく影響している。マスコミ報道の消費マインドへのマイナス影響も大きい。
スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価が前年比98%くらいに落ちている。来客数の伸びはあるものの、買上点数が減っているので客単価も伸びていない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・必需品である食品は価格上昇により、売上は増加している。一方、紳士服を皮切りに、子供服、婦人服の順に買上点数が減少している。客は住生活用品においても慎重な品選びをしている。
スーパー（店長）	単価の動き	客単価、商品単価は前年を維持しているが、客は恒例特売日、特典付き販売に集中して買い求める傾向が強くなっており、それ以外の日は厳しい。食品においても夕方からの値下げ商品の購買点数が増えており、客は節約上手になっている。
スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・当社を含め同業他社も価格引き下げの傾向がより強まっており、何とか客の購買意欲を引き出そうという戦略になっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数が減っている。客は必要な物だけを買って、衝動買いをしない。売上は前年を下回り、厳しさが続いている。
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年比98.9%で、価格改定分の寄与度7%を引けば同91.9%とほぼ1割近く落ちている。生菓子関係は前年割れであり、クリスマスケーキは前年並みである。クリスマスケーキに関しては社販分、パートの購買意欲がかなり低下している。
コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・買上点数は上昇傾向に向いていない。最低限必要な物のみを購入する客が増えている。
衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・極端に来客数が減っている。イベントのDMで客を呼んでも来客はなく、結局、月半ばからシークレットセールで売上を取らざるを得なかった。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・業種を問わず客の買い控え傾向は強まっている。高額商品になればなるほど買上点数が減っている。裕福な客の購買意欲も低い。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・県内の自動車販売量は前年比85%と落ち込んでいる。当社は何とか前年を維持したが、他社については軒並み前年を下回った状況である。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、プライダグや新築増改築の客も少ない。毎月行っているキャンペーンも良くない状況である。
その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・客の話から取引会社の破たんや人員削減、賞与支給額についても厳しい等が聞かれる。
スナック（経営者）	単価の動き	・例年12月は客単価がアップするが、今年はそれが低く、来客数が減少するとともに売上も減少している。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会シーズンで従来は当月に入っても中小規模の宴席の問い合わせや予約があるが、今年は例年に比べ少ない。中小規模の宴席が減っている。
都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・団体客は予定通りであるが、外国人旅行や個人客が年末年始にかけて極端に減っている。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・東京方面を中心に、ビジネス出張が激減した。また、12月に入って急に年末年始の旅行の予約取消しが増え、直前になって旅行を見合わせたケースが多い。
通信会社（業務担当）	来客数の動き	・ボーナス期需要により、例年来客数が多くなるが、今年は新商品の発売と旧商品の値下げをチラシ告知しているにもかかわらず、購入目的の来店が極端に少なく、販売数も低迷している。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築に加え、リフォーム関係の受注も減退している。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・物件に対する問い合わせ数が非常に減っている。仲介業者等を回っても、買手が見つかるような状況ではない。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き ・商店街は歳末商戦の真ただ中であるが、来街者数も少なく、単価が下がり、販売量も減っている。大変厳しい状況の歳末商戦を迎えている。

商店街（代表者）	お客様の様子	・年末にかけて需要が増え、客の購買意欲も上がる時期であるが、なかなか購入に至らない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街でも今年いっぱいあるいは来年初頭に閉める予定の店が3、4件あり、非常に厳しい状況である。
一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・し好品である果物関係の動きが非常に悪い。今まで購入していた客がそれらを敬遠している様子である。贈答関係の相場も前年の7～8割程度とかなり厳しい。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・先月から継続しているが、客の必要の無い物は価格が安くても買わない傾向が更に強くなっている。
百貨店（総務担当）	それ以外	・消費不振もあり、当ビルに入居しているテナントはアパレル、食品、飲食すべての分野で厳しい状況が続いている。テナントの新規出店凍結など、空室率が低下しない状況である。
百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、客単価が落ち、当然売上は大きく落ちている。特に高額品や衣料品等で相当厳しい状況である。ラグジュアリーブランドが大変厳しい。
百貨店（営業担当）	それ以外	・周辺商店街の空き店舗数が更に増加している。当社の来客数は隣接駐車場ができ、やや増えたものの、一人当たりの買上単価が落ちている。売上は前年を大きく下回っている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、雑貨や衣料品を中心に動きが鈍い。唯一、食料品のみが前年並みの売上を維持しているが、高額品を中心に売上の減少幅は拡大している。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・客の購買意欲が全く感じられず、来客数、客単価が減少している。販売数量も前年比20%以上の減少である。クリスマス、歳末商戦においても、盛り上がりが見えず、消費はしないという方向に向かっている。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は前年比約8%減、売上は同10%減とかなり厳しい状況が続いている。特に紳士服や婦人服、子供服、リビング用品がかなり厳しく、前年比2けたのマイナスである。時計、宝飾品も苦戦しており、同業他社も同様である。大型商業施設も一番良いところで前年比5%マイナスの売上と聞いている。
百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は大変厳しい。特に主力商材のアクセサリーなどは前年を大きく下回っている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・近郊百貨店の閉店セールの影響は大きくないものの、市場の悪化で、来客数、買上単価共に前年実績を大きく下回って推移している。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・報道されている以上に客の消費に対する慎重さは深刻である。若い客もプレゼントを選ぶ際に予算を決め、それ以上の購買はしない。これまでと違うのは、世代に関係無く支出に慎重になっている点である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナス、給料が出ても今後の景気不安からくる買い控えがあり、なかなか購買につながらない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・不安定な経済情勢等により、客の買い方が慎重になっている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客の購買点数が以前よりかなり減っている。本当に欲しい商品だけしか買わない、衝動買いはしないという傾向が顕著に表れている。また高額商品の買い控えもみられる。
衣料品専門店	単価の動き	・今までは正価販売品を2～3割値引きすると購入につながっていたが、今はそういう言葉には見向きもせず、とにかく安い物で我慢するという傾向が見られる。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数はますますであるが、販売量に動きが見られない。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数の減少に加え、たまに客があっても見るだけの客が多く、購買意欲が全く見られない。開店休業状態が続いている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店はあるが、全体的に買物商品の数が少ない。買い控えをしている客が多い。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送対応のテレビは若干売れているが、他の大物商品はほとんど売れていない。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビ等のAV機器以外はほとんど動かない。

	乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・9月以降乗用車の販売台数はかなり厳しく、12月は更に厳しさを増している。マスコミの報道等により、更なる販売台数の低下がある。	
	その他専門店 [書籍](店長)	単価の動き	・まとめ買いが明らかに減少している。例えば上下巻物は上巻だけの購入にとどまり、下巻はいつ売れるかわからず、売れない可能性もある。書籍は生活必需品でないと考える人が多数であるので、やむを得ない。	
	高級レストラン (専務)	来客数の動き	・輸出の不振等により、すべての業界が悪化するなか、食材がどんどん値上がりし、来客数が少なくなっている。	
	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であるが、前年の売上に比べ1割ほど落ちている。景気後退の影響が顕著に表れている。	
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数、客単価共に下がっている。	
	その他飲食[居酒屋] (店長)	来客数の動き	・需要期であるにもかかわらず、客のいない日が続いている。30年来初めてのことである。	
	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・大手企業の雇用削減や製造業界の減産等の影響により、繁華街への客足が減少している。繁華街に位置する当ホテルもその影響を受けている。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・市内ホテル稼働率が軒並み前年割れとなっている。宿泊需要が伸びないところに、提供客室が10年前に比べて倍増していることや製造業の減産に伴う不況感がホテル全体に影響している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年に比べ県外客が減っており、夜の繁華街も金曜日や土曜日は増えるが、平日はととも暇である。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・客が金を使わないため、タクシーの乗車も少ない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの客の出入りを見ても例年に比べ非常に少ない。	
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・キャンペーン等販売促進を行っているが、急激な世界的不況の影響で、客の消費マインドは低く、加入への関心が従来に比べて低い。	
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・携帯電話を買い換えるまでのサイクルが非常に長くなっている。	
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・12月から個人客、団体客共に予約の伸びがない。12～3月に多い韓国や台湾等からのアジア客も減少傾向である。	
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者数、予約数がかかり落ち込んでいる。	
	美容室(経営者)	販売量の動き	・年末年始は物が動く時期であるが、その動きは鈍い。ボーナス、雇用の心配もあり、客は買い控え傾向にある。	
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(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末年始の特需で注文が多い。今年は特に加工メーカーも年末ぎりぎりまで受け入れをしてくれるため、例年にない売上、数量を計上できる。不況の中ではあるが、寒さもあり鍋物食材が居酒屋、スーパーを出ている。
	変わらない			
	やや悪く 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	・需要期になりピーク時の価格になるはずであるが、全く動かない。販売価格については今までにないような低価格となっている。
		食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の勢いがなくなっている。
		繊維工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量がとにかく少なくなっている。当社で受けているオーダーや既製品は全くない。取引先のほとんどのメーカーは受注量が前年と比べて4割減になっている。
	窯業・土石製品製造業(取締役)	取引先の様子	・零細企業の経営が悪化し、最終的に決算が赤字と聞いている。大企業も下方修正をしており、中小企業も消費の伸び悩み等で経営が相当悪化している。資材の高騰は一部落ち着いたが、その影響はまだ残っており、メーカー等の中小企業は相当厳しい。	
	輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・全く物が動かず、厳しい状況である。	

	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸出関連企業は生産調整しており、在庫・出荷共に、減少している。自動車関連部品の輸入も減少している。
	通信業	受注価格や販売価格の動き	・工事規模や受注価格が小規模になるなか、間接費用の値上がりが厳しくなっている。利益は圧迫され、経営全体に影響している。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円程度の中小企業は、年末年始の資金繰り安定化のため、緊急制度融資を多数申し込んでいる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・旅館やタクシー、飲食店等、地場の中小企業は10、11月に大幅な売上減となっており、12月は少し持ち直している。それでも例年と比べるとかなり厳しい状況である。
	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・取引先である自動車関連企業の大規模設備投資の延期や中止、また今月以降の相次ぐ取引先の倒産など、取引先の環境が更に悪化している。
悪くなっている	家具製造業（従業員）	取引先の様子	・商業施設やマンション、設備投資等ほとんどの業種が消極的な環境下であり、日を追うごとに悪くなっている。家具業界においてもこの影響を受け、老舗が今月倒産している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年悪くても23～24日は稼働していたが、今年は残業もなく日数も20～19日の稼働である。同業者においても23日から休みというところもあり、受注関係が皆無の状況である。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数量、販売数量の減少のみならず、自動車関連・半導体関連などの民間新規設備投資の建築物件が延期、取り消しとなるケースが相次いでいる。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・装置製作は受注残を残しているが、受注量はなくなりつつある。
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が最悪の状況であり、厳しい。客先の来年の仕事状況は全く不透明で、早期退職募集が始まる。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の半導体やコネクタ関連は、すべての面において最悪の状況である。仕事量は前年比7割減で推移しており、受注促進に力を入れても仕事量が確保できない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・関連企業の倒産等の問題が出ており、受注の減少、契約の取り消しが続いている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が半減している。
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・在庫調整もあり、来月の受注もほとんどない。
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・同業他社から下請けに至るまで資金繰りが悪いと言っている。当然のことながら冬の賞与が出ない会社が大多数である。
	通信業（経理担当）	それ以外	・中途採用希望の問い合わせが急増している。また、取引銀行においても融資姿勢が大きく変化してきており、厳しい。
	金融業	取引先の様子	・比較的優良な企業と考えている自動車、電機等の下請企業の受注が大きく落ち込んでおり、資金繰りも余裕が無くなっている。銀行窓口には、初めて来店する零細企業も多く、緊急経済対策資金の申込に殺到している。保証協会付融資は過去に無いほど急増している。
	金融業（従業員）	競争相手の様子	・同業者の統廃合が進んでいる。
	金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・売掛先が破たんし、大口の不良債権を抱える企業が急増している。また業績悪化に伴い、金融支援なしでは立ち直れない企業が増えている。また、メガバンクや業績の悪い銀行を中心に貸し渋りが発生しており、資金繰り倒産が相次いでいる。全国的に緊急融資制度の利用は増えているものの、外部環境悪化により借入後、間もなく倒産する企業も多い。
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・融資の窓口に今まで顔を見せなかった先の申込みがかなりあった。資金繰りがかなり厳しいと判断する。

		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は受注量が減少し、過剰設備、過剰雇用の状況が悪化している。過剰雇用の解消のため、派遣社員を中心に離職者が増加し、賃貸住宅経営にも影響が出ている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・不景気のため、コンサル関係の業務は手控える傾向が強い。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・高付加価値焼酎が売れない。安い商品が売れ、低価格商品が更に安くなっている。
		その他サービス業	競争相手の様子	・建設関係は住宅販売が低迷しており、着工数が減少している。マンションの販売も落ち込み、売れ残りが増加している。このため不動産業界では、収入の見込みが立たないなかで、借り入れに奔走している。道路等の設計が減少しているため、建設コンサルタントの中には廃業する会社が出ており、代表者が同業他社に就職し始めている。
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	-	-	-
	やや悪く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が2008年は、4月以降ずっと前年同月を下回って推移していたが、12月に入り前年を上回る勢いで増加している。増加要因としては、事業主都合の離職者の増加である。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・秋口以降の大学4年生対象の求人票が前年に比べ減少している。ただし、既に3年生向けの求人票が動き出している。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・契約解除や、契約更新をせず終了の申出をする企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職支援セミナーを行っているが、求職者に30～40代の男性が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・雇用継続が危ない経営状態の企業は増え、来春はもっと雇用調整が進む。失業率は4%超えてもおかしくない状況になる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期、短期共に新規案件の依頼が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年、年末の求人は低迷をするが、予想以上に求人数は減少している。短期アルバイトなどの需要が例年と比較して少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・進出企業を中心に雇用調整が進み、失業者も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は、前年と比べて半分以下となるのが当たり前の状況になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車産業の派遣切りなどにより、人材派遣の求人が激減している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の受注減に伴い、雇用調整が行われている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数の減少もあるが、一定数以上の離職者が生じた場合の大量雇用変動届や再就職援助計画に関する相談提出が増加している。事業主の都合による離職者も増加している。	
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・10月以降、派遣契約の終了が増加している。長期にわたり派遣利用を進めていた客も契約満了後、後任無しで派遣利用をなくす、という動きが増えている。半導体関連は生産調整の動きが強まり、有給奨励、あるいは休業依頼など、これ以上減らすと業務が止まるというギリギリのところで派遣を利用している。	
	民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・業種に限らずほぼすべての取引先で、人材需要が減っている。新規求人ゼロ、前倒し契約終了、契約更新期間の短縮化が発生している。12月度契約終了者の40%が今回の派遣先の雇用調整により、何らかの影響を受けている。	