

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〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・店頭販売は平年並みだが、宅配事業が好調である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べ今月は良くなった。ただ、新規開店等による伸びはあまりなかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は20日前後からかなり来客数が伸びてきた。単価はまだまだ追い付いていないが、販売数量でそれをカバーでき、売上はほぼ前年並みである。しかし、高額品はラグジュアリーブランドを中心に大苦戦である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・以前はレジ客数が前年同月比約6～8%減少する傾向にあったが、今月は前年同月並みに戻ってきた。食料品は前年同月比1%減と若干戻り傾向だが、衣服関連は前年同月を上回った。いずれも商品単価は低下しているが、1人当たりの買上点数が増え、客単価は前年同月を上回っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客単価は前年同月比90%程度だが、来客数が先月に比べ増えてきた。結果、売上は前年同月を上回った。1点単価も低いので、ぜいたくは控えている様子だが、先行セールやポイント優待等により来店は増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント対応商品券への交換需要等から、通常よりも売上が増加している。この傾向はしばらく続くため、景気は若干良くなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビだけでなく、冷蔵庫、洗濯機等の白物家電も動きが良くなってきた。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの提供エリア拡大が寄与し、一過性ではあるが販売量が伸びた。	
	美容室（経営者）	単価の動き	・正月前で一番忙しい月であるが、ふたを開けてみればそうでもない。しかし、3か月前よりは確実に良い。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月中旬まではボーナスの減少や教育の負担金が多く客足が鈍かった。後半は多少正月用品の買い出しで売れてきたが、客単価が低く、客は節約ムードになっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客はこの3か月くらい、本当に必要なものを本当に必要な時期にならないと買物をしない。クリアランスも前倒しで始めたが、値段が安いだけでは飛びつかない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年に比べ減少したが、レジ客数はほぼ前年同様となり、売上は前年実績を確保した。12月の売上を左右する全店特別招待会は寒波に後押しされ好調だった。催事関連では、婦人肌着やお買得品に関連するものは好調に推移したが、店外ホテル催事は苦戦した。また、歳暮ギフトセンターは、来客数が増加したほか、買上単価及び1人当たり買上金額は前年並みとなり、売上は増加した。客は必要な商品、欲しいと思う商品、心を伝える贈答は購入するが、それ以外の出費は控える傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に販売量の動きは鈍い。食品に関しても、先月より前年比マイナス基調となっている。必要な物以外は買わないという風潮が、現場でも感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月という購買機会の多い月であるため、購買意欲に若干の高まりはあるが、景気回復感はない。
百貨店（売場担当）		来客数の動き	・クリアランスを前倒しし、婦人衣料を中心に行ったところ、来客数が今月上旬は前年比90%前半であったが、後半は同90%台後半となり良くなった。今まで悪かった婦人衣料の底上げと、若干のポイントセールの効果、クリアランスの前倒し等により、現状は2009年で1番良い状況である。	

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
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・市内競合店の閉店の影響もあり、食品は店頭、ギフトとも好調に推移し、前年実績を上回った。衣料品は今月前半は不振だったものの、中盤の冷え込みで活発な動きとなり、婦人服衣料も実績を上回った。ただし、紳士服や特選品、宝飾品の低迷が続き、全体では前年並みとなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・2～3か月前と流れは変わらず、競合各社も厳しい状況で、消費低迷が続いている。全体的に悪く、前年同月比88%程度で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大幅な割引セールやポイントのつく期間は来客数の増加が見込まれ、売上点数の増加に結び付いているが、それ以外の曜日は、客は価格により厳しくなり、生活必需品の購入はより安い商品に向かっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者の節約志向が強まるなか、売上高の半数以上を占める食品で収益が悪化している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数の落ち込みはさほどないものの、全体的に商品単価が落ちている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、過去に例をみないほどの売上減少が続いている。来客数の減少は少ないが、販売点数、販売単価が大きく落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客がただ楽しみに商品を見に来ることが減って、必要な時に必要なものだけを買うようになった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールを従来の12月中旬よりも前倒した。在庫が思ったように売れず、前倒しを各取引先から要請されたためである。12月は少しでも正規価格で売りながら、後でシークレットセールを実施したかったが、非常に早い時期からのセールとなり、客単価が低下した。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・補助金の適応時期が延長されそうになったため、客があまり慌てて購入しなくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・国のエコカー減税・補助金が客の購買意欲を喚起し、販売が好調であり、3か月前と同じく高いレベルで推移している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーンは来客数が相変わらず少なく、成約率が悪くなっている。11月から12月にかけての年1回の企画は、PR不足もあったが、来客数、売上ともに低かった。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売量は前年とほぼ変わらないが、客からは、賞与支給額が前年より減額となったことが多く聞かれる。ただ、クリスマスプレゼントを買い求める客は前年並みと聞くが、購入単価が少し下がっている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・パートをする客の話では、最近は客単価が下がったほか、出勤する時間も少なくなり、非常に厳しくなったとのことである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会等の宴会は前年より多いが、宿泊、レストラン、婚礼は前年に比べ減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・当地区ではホテルは供給過多と言われているが、さらに同業他社の新規出店があった。限られた需要が分散され、競合他社との低価格競争はさらに激化している。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・冬のボーナスが少なく、家庭消費が著しく冷え込んでいる。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・今月はボーナス商戦と携帯電話の新商品発売でテレビコマーシャルも多くなり、ある程度の来客数はあったが、高額商品のイメージが強く、低価格商品以外はあまり動いていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の法人部門は新規の申込よりも解約の数が多く、いわゆる純減の状態であり、景気は良くない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人旅行がなかなか回復せず、クリスマス・年末年始も例年より予約が少ない。法人は大型会議があったためプラスであった。ゴルフ場と忘・新年会は横ばいである。
		ゴルフ場（従業員）	販売量の動き	・客はプレー料金に非常に敏感になっており、通常、平日に比べて高い休日のプレー代を集客のために若干下げると、客が集まる。デフレに比例した供給過多で、客がプレー代の安いゴルフ場に行く傾向はより一層強くなっている。

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
		音楽教室	それ以外	・ボーナス商戦が全く感じられないほど、販売や消費者動向に何の変化もなかった。可もなく不可もない状態がずっと続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	お客様の様子	・年末の挨拶に来る取引先からのカレンダー等の数が前年よりかなり減っているため、景気は良くない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・官公庁関連の案件は、耐震診断等でそこそこ仕事があるが、民間はとにかく冷え切っており、なかなか企画、計画の相談がない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来客数の前年割れが続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要なものだけ購入し、他の物を勧めても全く興味を示さない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来店数が確実に下がっている。同業者に聞いても同じような答えが返ってくる。正月用の注文も少ない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・12月に入り、徐々に寒くなると同時に日本茶の売上も伸びてはいたものの、客単価は変わらず低い。まとめ買いする客も無く、必要な分量だけ買うこともある。給料やボーナスの削減が大きく影響しているようで、歳暮も出足が悪く、例年の半分以下の売上である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・年末の需要商品、お歳暮、クリスマスギフト等の商品群の売上は全体では前年実績に届かなかった。天候等に左右されていた商品動向だった前年と違い、この年末は、明らかに買上点数、来客数の減少によるものである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客は無駄買いを減らしており、最小限度のものを買っている。買う商品のサイズが小さくなったり、単価が低くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・マスコミの安売り番組やデフレ報道などで客の消費行動が凍りついている。その他の政治経済報道とも相まって、先行きの消費観も明るくない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・単価の低い商品の動きが多くなり、単価の高い商品の動きが鈍っている。全体的に買上点数も少なくなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・製造業の景気回復はあるものの、消費者段階までの景気回復には程遠く、買い控えやディスカウント競合店による来客数の減少や客単価の低下から苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・先月同様、客は低価格商品を中心に購入している。飲料も定価ではなく、より安い価格に設定される商品が売れている。売上もそれに比例して下がる傾向にある。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車の販売は厳しく、売上は悪い。例年と比べて整備の案件も伸びなかった。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・冬のボーナスが減額されている人が多いため、以前にも増して買い控えが目立つようになってきた。特に生活必需品ではない本に対してはその傾向が強い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は繁盛期だったので来客数は良かったが、11月実績や1月の予約状況は前年より厳しく、楽観できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門では客単価・室単価ともに前年比75%前後で推移したほか、例年動きがある外国からの団体は皆無に近く、厳しい状況だった。料飲部門においても、件数は前年並みを確保したものの客単価の落ち込みが激しい。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・圧倒的に団体等の予約が減ったほか、忘年会、新年会の件数も相当減っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は、近場の温泉旅行以外は前年実績を大幅に割り込んでいる。海外旅行は、単価が高くなる時期を避け、12月、1月の安い時期に動く傾向にあるが、家族旅行がめっきり減った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月半ばくらいから昼間の人の動きがなく、忘年会も週末だけで、タクシーの動きがとても悪かった。

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
悪く なっている		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会の客の需要を期待していたが、とにかく客が動かないし、タクシーを使わない。出控え、買い控えで思うように売上が伸びず、会社も頭を抱えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンなのに客が非常に少ない。近年にない最悪の状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが2次会、3次会という流れが非常に少なく、客数もかなり減っている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・相変わらず資金繰りが厳しいうえ、デフレに拍車がかかっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・ボーナスが出ていない会社が多くなったため、来客数が減少している。
		美容室（店長）	来客数の動き	・例年であれば1年で最も売上の良い月であるが、来客数が多少増えただけで、ボーナスを出す余裕がない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・最近まで、子供のいる家庭では出費を押さえながらも子供にかけられる費用は変わらないようであったが、最近ではその分も減らさざるを得ない状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の売買の問い合わせ自体が非常に少なくなっている。土地に対するニーズがない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、売上点数はそれほど変わっていないが、1品単価が非常に下がっており、客の購買が安い方に動いている。なかなか買うという行動にまで到らず、非常に厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦は過去最低の状況で、来街者数、来店客数とも極端に減っているほか、単価も下がっており、商店街では暇な状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が減少し、客の購買意欲が全く感じられない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・地元商店街の停滞、疲弊がさらに進んでおり、空き店舗率がさらに高まる等、全体的にパワーダウンしている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・歳暮、クリスマス関連商品が大きな比重を占める月であるが、厳しい商況である。歳暮に関しては前年比1割減で推移したほか、商品単価も下落した。クリスマス関連商品は、海外ブランド商品を中心に苦戦し、商品単価も下落している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冬物衣料やギフトの売行きが非常に悪い。ギフトは前年同月比90%前後となっている。客のボーナスが支給されていないためである。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は今月も予算比、前年同月比のいずれも減少している。クリスマスケーキは前年同月比98%、生餅関係は同99%とである。例年、ケーキは確実な予約と当日売りが見込まれていたが、今一つ伸びてこなかった。生餅に関しては消費の不安から少なめに発注したこともあり、売上も達成しなかった。パンは、量販店の3～4割の実績である。生産コストは上がっているが、納価が安く、利益にが出ない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ非常に悪化している。特に売上が稼げる昼や夕方から夜間にかけての時間帯の落ち込みが激しくなっている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年の瀬恒例の売り出しをかけたが、来店する客が全くない。	
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上額はなんとか前年並みまで持って行けそうだが、景気の悪さはひしひしと感じる。周りに聞いても、特にボーナスが出ない客が多いようで、買物も二の足を踏んでいる。	
	自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・高額商品の動きが悪い。	
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・忘年会の予約もないし、いくら葉書や手紙を出しても返答もなく、来客数が減少している。	
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上は前年比5%前後のマイナスで推移している。今後はさらにマイナス幅が拡大しそうである。

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
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・半導体は価格が非常に下がっているが、受注量が増 大しているため好況感を感じる。1月は例年であれば 5日の操業であるが、4日からフル操業であり、生産 に追われている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・半導体関連部品の受注が持ち直してきた。また、工 コカー関連でリチウムイオンバッテリーに関連する設 備の引き合いが増えた。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は、リードフレームやLED関連の状況が やや好転してきた。特にLED関連は、新型の金型が多 く出始める等、動きが非常に活発になり、忙しい状況 が続いている。一方、精密機械部品の動きは全般的に 非常に鈍い。
		建設業（社員）	受注量や販売量 の動き	・小額の官公庁の発注が多く、2010年3月までは上向 きである。
		金融業	取引先の様子	・製造業の受注はわずかに好転している。年明け以降 はもう一段階受注が増加するとみられる。夏季賞与を 見合わせた企業で、冬季賞与をわずかながら実施する 例もある。
		経営コンサルタ ント（代表取締 役）	取引先の様子	・取引先のなかで、受注量が回復傾向にある会社が出 てきた。当社の受注も増加傾向にある。
		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	・取引先の設備投資意欲はなお厳しく、引合案件も少 ない状況ではあるが、夏場前後の最悪期に比べれば若 干契約は上向きに推移している。
		変わらない	繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き
	窯業・土石製品 製造業（経営 者）		受注量や販売量 の動き	・例年、12月は受注が込み合うが、この年末は前年と 変わらず推移している。安いものが多く売れ、通常の カタログ商品やデパート、量販店に出ている定番商品 の動きが悪い。
	輸送業		受注量や販売量 の動き	・ここ数年、年末の繁忙期の感覚がなくなり、商品も あまり動いていない。まだまだ景気は回復していな い。
	輸送業（従業 員）		受注量や販売量 の動き	・年末ということもあり商品の荷動きは2、3か月前 よりは良くなっている。しかし、例年この時期はト ラックが確保できない状況に陥るが、この年末は手配 ができ、日によっては余っている状況もあった。
	輸送業（総務担 当）		取引先の様子	・預かっている貨物の出荷が悪い。良い職種はなく、 全体的に悪い。
	金融業（調査担 当）		それ以外	・独自に実施した企業動向調査アンケートでは、10～ 12月期の見込み、2010年1～3月期予想ともに改善が 予想されている。しかし、中小企業金融円滑化法の施 行に伴い、返済猶予の相談件数は増加しており、企業 業績の先行きは不透明感が強まっている。
	新聞社（広告）		受注価格や販売 価格の動き	・繁忙期である正月期間中の広告出稿量は前年同月比 8割程度にとどまり、景気が良くなっているとは言え ない。
	経営コンサルタ ント		受注量や販売量 の動き	・受注量が増えず、単価もそれほど伸びていない。
	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
		家具製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・景気がさらに悪化しており、12月の駆け込み受注も 大幅に減っている。もうお歳暮も一段安い物に変 わったり、廃止した企業もあるほか、もうカレンダー の数さえ減っている。
		金融業（従業 員）	それ以外	・同業者の廃業が増加しているため、景気は悪い。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・これまでは公共工事の前倒し発注に伴う融資の申込 等があり、正常な資金需要があったが、12月は当面の 資金需要確保といった後ろ向きの資金需要が多くなっ た。景気の先行き不透明感に対する警戒感が伝わって くる。

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業に勤務している従業員のなかには、ボーナスが大幅減額もしくは出ないケースが多くみられ、住宅ローンの返済額軽減等の後ろ向きな相談が増えている。
	悪くなっている	経営コンサルタント その他サービス業	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・大手清酒10社の直近の出荷量は前年比97.7%と毎年下がっており、厳しい状況が続いている。 ・市町村の委託業務の発注量が減少しており、受注量が激減している。国の補正予算については、学校の補修工事や福祉施設の建設の発注が行われたが、発注数が少なく、事業の種類も限られているため、受注できる業者は限られている。
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	・単発ではあるが、求人数が増えてきた。年度末までの需要についても、同じように注文が来ている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数の動きは依然として低迷している。これが底なのかすら、皆目検討がつかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・メディアによっては底を打ったとの話も聞こえるが、当業界では実感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅はパート求人の増加により縮小したものの、前年同月比で14か月連続の減少となっている。いまだに求人意欲の高まりは感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・企業側の求人意欲は低迷したままであり、平成22年3月卒業予定者対象の求人は大学にほとんど届かない状況である。また、平成23年3月卒業予定者対象の求人に関しても、採用人事担当者からは採用予定者数の拡大を考える情報が聞かれない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・欠員の補充等必要最小限の求人はあるが、生産増に伴う前向きな求人がほとんど見受けられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末年始の販売関係の依頼があったが、事務職での求人は依然として低調である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先の印刷会社が、例年であれば年賀状印刷で忙しい時期にもかかわらずピークがないまま過ぎて行ったと話している。また、当社も賞与が大幅カットとなり、先行きが不安である。11月までの低迷で底を打ったと感じていたが、徐々に少しずつ悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・正月の新聞広告の状況も大変悪かった。広告主も明るい材料が無く、経費をさらに切り詰める方向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月は新規求職者数は前年同月比3.9%増となっているほか、月間有効求職者数も同15.6%増加している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年末の企業倒産は思ったより少なく、国の政策も効いているが、延命措置になっている場合も多く、3月の期末決算を経ての株価の動きを考えると、2番底は春に来る。
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・求人の取扱件数の減少傾向に歯止めがかからない。	
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9月から前年比増の状況が継続するとともに、新規求人数も厳しい状況にある。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・毎年、年末年始のイベントを中心とした営業販売の受付依頼が減少している。一方で12月末で契約終了の案件も発生している。新しく労働力を外部に依頼するというのもなく、労働力に対する需要は減少している。	
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・オーダー数は前年同月比の6割減となっている。人材需要はさらに減少し続けており、悪化の一途である。	