

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	高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・1年で最もいい月だが、今年は動き出しが遅かった。しかし、中旬以降は予約が殺到して満員となる日も出てきた。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・下旬から正月用品の需要が少し伸びた。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・正月商品の注文が結構あって良かったが、その需要は年々少なくなっている。	
コンビニ（販売促進担当）		販売量の動き	・催事品のクリスマスケーキ、オードブル、餅が前年比1～2割増だった。		
変わらない	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・カメラ付き携帯電話の新機種は品切れで予約が2か月先まで入っている。他機種も新規契約、買い替え需要ともに大きく伸びている。		
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・衣料品は寒波の影響で順調に伸びているが、単価が伸びない。		
	商店街（代表者）	お客様の様子	・多くの店舗をまわって値段を比べたり、品質を確かめるなど衝動買いが少ない。		
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高齢者の間に合わせ程度の買い物しか目立たない。	
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・毎年恒例の売出しで賑わったが、売れるのはワゴン商品とバーゲン商品で、売上は前年比20%減だった。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ギフトの動きや客数の伸びはよかったが客単価は落ちている。おせち材料もなかなか売れなかった。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年々正月商材が売れなくなっている。ギフトもギリギリになってから動き出し、単価も去年より500円くらいダウンしている。	
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・住居用品、食品は昨年並みで推移しているが、衣料品は単価が前年を大きく下回っている。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・公共工事削減の影響で工事関係者が来なくなったため、来客数が約10%減少した。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・歳暮の落ち込みが激しく、クリスマスケーキの販売も前年より少なくなった。	
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セールで来客数は増えたが、買上点数は伸びず、客単価がダウンした。	
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・今までだったら、定期的に車を買って替えていた客が、車検をまた受けようとする。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末というのに客の財布のひもが固く、契約につながらず、目標の5～6割しか達成できなかった。	
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・客が購入する車のグレードが低くなっていて、安い価格の車にシフトしている。	
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・本来なら物が動く時期だが、普通の月と変わらず、客が必要な物しか買わないので客単価が低い。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約が1件もないという開店以来初めての経験をした。中旬から何組かの客が来てなんとか前月並みの数字を維持することができたが、前年同月比4割減だった。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・受注件数、人数は前年を上回ったが、客単価が低いため売上が伸びない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで一時的に忙しい時間帯はあったが、日中は普段と同様に暇な時間帯が多かった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンだったが、1次会で帰る人が多く、22～23時台のバスや電車が満員である。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、去年は米国テロの影響で来客数が多かったのが前年割れは仕方ないが、一昨年よりも悪くなっている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画の話はあるが具体的に進まない。	
		やや悪く なっている	一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・近隣のスーパーなどから2、3か月前と比べて仕入れが減っていると聞く。自分の店も同様である。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年並みだが、レジ客数の減少が顕著である。
百貨店（営業担当）	単価の動き		・コーディネートで勤めるセット販売がうまくいかず、単品買いが増えている。		

	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・1月のクリアランスセールを待っているようで、来客数が落ちた。
	百貨店（業務担当）	単価の動き	・ギフトは単価、数量ともに落ちている。衣料品も紳士、婦人ともに力強さがなく、客単価も落ちている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価の下落とともに客数も少なくなっている。買い控えをしたり、安くなるのを待っているようだ。
	スーパー（店長）	単価の動き	・寒波が来なかったことと、帰省客が少なかったことに加え、ボーナスが減ったことで売上がダウンし、客単価も大幅に落ちこんだ。
	スーパー（店長）	単価の動き	・歳暮は単価、点数ともに大幅にダウンした。クリスマス商品も、おもちゃやホームパーティ用食品の需要は高かったが、大人どうしのプレゼント需要は激減している。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・高額品の動きが悪く、値ごろかロープライス中心の動きになっている。買上点数も以前より落ちている。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・閉鎖店舗の跡や新規の競合出店が相次ぎ、再び価格競争を中心としたパイの奪い合いになった。
	スーパー（取締役）	競争相手の様子	・競争が激化する中で販売価格が下がったうえに、客の買い渋りで販売点数も下がり気味である。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマスケーキやオードブルの予約商品の販売数量、単価ともに下がっている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力商材である歳暮、年賀状印刷、クリスマスケーキの承り件数が昨年よりダウンしている。特に歳暮は送り控えする人が目立って大幅ダウンである。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・わくわくして買い物しようという雰囲気が客に見られない。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・毎年12月に売れている重衣料、コート類が売れておらず、在庫がさばけていない。
	乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・新車のイベントを実施したが来客が少ない。一方、整備の客は以前より多い。中古車の売行きは好調だが、新車は厳しくなっている。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・例年、年末には車をきれいに洗い、ガソリンを満タンにして新年を迎える客が多く、高額商品も購入していたが、今は年末年始にこだわらなくなっている。正月を迎えようという雰囲気が薄まっている。
	高級レストラン（専務）	お客様の様子	・忘年会は1年間ずっと我慢していた反動で一斉に飲み始めたが、これは来年からもっと悪くなる前兆ではないかという懸念を持っている。
	高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会シーズンで売上が伸びるはずだが、回数が少ない。部屋はそこそこいっぱいになるが、宴会の人数が減ったり、客単価が下がっており全体的に寂しい。
	一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・クリスマスの花火大会会場には客が多いが、帰りの商店街のアーケードにはほとんど客がいない。
	スナック（店長）	お客様の様子	・忘年会の予約もなく、クリスマスだというのに客がまばらである。17時から店に出ているのに3～4時間たっても客が来ない。若者は街に出るが、金を落とさない。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者が前年比約2割落ちていて、それがそのまま売上に出ている。ここ3年は前年割れが続いている。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数は増えているが、単価が低いので、販売量が低下している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ボーナスの不支給や減額により年末商戦に息切れが感じられる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年公務員のボーナスが出た後は、来街者であふれるが、今年はめっきり少なくなった。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ボーナスの影響もあって来客数、客単価ともにダウンした。また年明けのクリアランスを待って買い控えをしているようだ。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人衣料全般が不調で前年比1割以上の減少であるが、これは今までになかった傾向である。日によって変動が激しく、売上が読めない状況が続いている。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・帰省客を当てにしていたが芳しくなかった。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街のイベントの日は客が多かったが、購買に結びつかなかった。イベント後は来客数も減って年末商戦が空回りしている。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・年末は家具の買い替え需要があるが、今年は少ない。

		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比約3割落ちている、今後も回復の見通しはまったくない。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業他社がつぶれたり、支店が営業所に格下げされるなど苦戦している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約が非常に取れにくくなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・品切れのため、全国から商品を集めるくらい売行きがいい物があった。とくにペットフード、酒、コーヒー飲料等が良かった。
	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	・偽装表示問題から国産志向がますます強まっていて、引き合いはいいのだが、原料確保がうまくいかず、結果としてチャンスを逃している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確かに増えているが、単価は下がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここに来て需要が一挙に出てきて、半導体のリードフレームは非常に忙しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内の仕事よりも輸出向けの仕事が多。
変わらない		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・価格は昨年より上昇しているが、採算ラインにはまだ届いていない。
		家具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・知り合いが倒産の憂き目に遭ったり、離職するなど、身の回りで具体的な問題が発生している。
		金属製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の受注残が例年と比較して非常に少なくなっている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建築工事はやや上向きにあるようだが、競合のため利幅が小さい。土木工事は厳しい状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・冬物衣料品が低調に終わった。下旬に荷動きは良くなったが、正月休み用であり、景気が上向いたとはいえない。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の中間決算などをみていると、昨年度、一昨年度よりも業績が悪化している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・年末で資金が必要になったのが通常の支払日以外に下請け代金の支払いを求めるところが数件あった。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・不況の長期化に伴い、倒産よりも廃業を選択する企業が目立ってきた。連鎖倒産のケースも増えている。
悪くなっている		繊維工業（営業）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注量が少ない。あっても小ロット、低単価で利益が出ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・貸し渋りなど銀行関係の対応が非常に悪い。都市銀行では貸しはがしも見られる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・正月にスーパーが開いていて安く買えるので、買い置きもしない。中堅、零細業者は厳しい状況である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数自体は増えているが、単純労働力が増えているのではなく、リーダークラスの採用が増えている。以前は良い人がいれば採用ということだったが、採用についての企業のビジョンが明確化しており、ビジョン実現のために採用するという形に変わりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年末に向けての追い込み需要が非常に少なかった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・好調な製造部門での求人がほとんど業務請負からであり、安定した状態とはいえない。
	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	・11月にオープンした大型店に入店していた飲食店が早くも1店撤退しており、相当厳しい状況にある。サービス業の求人数も伸び悩んでいる。福岡では通販や通販関連の大手コールセンターが進出していて、コールセンターの求人数は好調に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告を極端に削る企業が増えてきた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業所閉鎖や経営不振による事業主都合の離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手造船所関連の製造業、建設業、水産業を除いて、総じて悪化の傾向にある。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年末から年度末にかけての需要が、昨年、一昨年よりもかなり悪くなっている。	

	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・長期就業先から期間途中での派遣終了の申請が増えている。新たな派遣依頼の企業が少なくなっている。
--	-------------	----------------	--------	--