

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	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・クリアランスの日程が今年は7月1日からスタートで、7月にとってはプラス要因になっている。来客数、売上は久しぶりに前年を上回った。食品が極めて安定的な動きであるほか、猛暑が続いていることから衣料品等が好調に推移している。ただし衣料品については、若干前倒しで動いていることが懸念材料であり、そうした点を修正すれば、前年比98%程度となる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は前年を上回った。来客数は、前年より日曜日が1日少ないにもかかわらず増加した。一方客単価は、食品は前年に比べ微増となったが、衣料品が低下したため、総じて前年比97%となった。梅雨が2週間早く明け、盛夏商材、特に飲料・そうめんは20日時点で前年実績を超え、軽衣料、婦人服トップスも好調であった。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今年は前年よりも梅雨明けが非常に早く、晴天と猛暑が続き、最高気温の平均は前年に比べ3.3度も高くなった。来客数が増加し、アイス（前年売上の1.5倍）やデザート、乳製品、飲料、乾麺、調味料等の夏物商材が伸長している。また、土用丑の日を中心としたうなぎ販売が、中国産うなぎの風評から絶不調となることが懸念されたが、国産うなぎ蒲焼に加え、うなぎ重・ひつまぶし・うなぎ巻等の惣菜、寿司商品の販売強化によって、若干の前年割れに抑えることができた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けが例年より早く、天候が良く気温も上昇したことから、夏場の主力商品であるアイス、夏麺、ソフトドリンク等の売行きが良く、前年を大きく上回っている。
		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110%弱程度増加している。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・梅雨が明けてから天候に恵まれ、屋外のビアガーデンが連日盛況で、売上が前年を上回っている。
変わらない		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・7月に入り、梅雨明けも早かったせいか夏の旅行の予約が急に増えた。全体的に海外から国内へ、遠方から近場へシフトしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各地区のスーパー等が18時の売出しイベントを行っているが、商店街では駐車場や冷房設備がなく、客層も高齢化しているため、来客数がかなり減っている。
		一般小売店【鮮魚】（店員）	来客数の動き	・土用丑の日は売上が落ちなかった。風評被害は量販店に行ったとみられる。魚の専門店だからか、客が安心して買っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月は雨も少なく、気温が高く推移したため、クリアランスの動きが良かった。しかし中旬以降は商品の鮮度も落ち、暑さのためか来客数も減少した。景況感が悪いこともあり、客も無駄な物は購入せず、必要最小限度の物しか買わない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年は台風の影響で営業日が1日少なかったにもかかわらず、売上は前年実績がやとの状況である。レジ客数、買上単価は前年実績を確保したが、来客数は前年割れであった。ダイレクトメールによる粗品催事では集客できるが、平日の来客数が減少している。可処分所得の減少で、客の買物への慎重な姿勢がより顕著になった。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・全体的に景気は悪く、状況は3か月前と変わらない。当店では秋物商材の売行きが例年に比べ厳しい。客の購買は非常にシビアになっており、特にアクセサリなどの貴金属といったぜいたく品への支出が減っている。

	百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・7月の商売の柱になる中元ギフトは好調に推移している。また、中元目的の来客数が順調なこともあり、落ち込んでいた来客数は一時的に回復している。しかし、不振が続くアパレルゾーンは、クリアランスセールでも苦戦している。特に婦人プレタゾーンは、客単価が低下している。
	百貨店（企画） 百貨店（業務担当）	来客数の動き お客様の様子	・依然として来客数の減少に歯止めが掛からない。 ・夏物処分期に入ったものの、客は価格訴求の商品は買わない。自分が必要な物でなければ興味も示されない状況だ。また、原油高並びに物価の上昇に対する危機感を持つ客も多く見受けられる。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品関係は前年比10%伸びているものの、店舗全体の販売量は非常に厳しい。特に商品単価の上昇に伴い、消費者の必要な物以外購入しないという姿勢はますます強くなっている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・店舗によってばらつきが出ている。年齢層が高い店、ローカル店はおおむね不調の傾向にある。
	コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・梅雨が例年より早く明けたにもかかわらず、客の買い控えがある。特に冷麺が伸び悩んでいる。
	衣料品専門店（店員）	単価の動き	・夏物セール品の消化を図りたいために、他店に先駆けてかなり思い切った値引きの指示が本部よりあり、お陰で前年比110%の売上が取れた。しかし、商品単価の安い物に人気が集申し、いくら割引率が良くても単価が高い物は売れなかった。そのような客の様子と、値引きで減る利益を考えると、景気は変わっていない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客は目的がないと来店しなくなっている。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・8月の燃料油の仕入価格は上昇が予想されている。7月末はまた、燃料油値上げ直前の仮需要が予想される。客の様子をつかがうと、通常は定額定量にて燃料油を購入し、値上げ直前には駆け込みで満タンにしている。また、客はエコドライブも研究しており、極力燃料油の使用を抑えようとしている。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ボーナス時期であるが、ガソリンの高騰や家庭に必要な経費が増えていることから、街に人が出ていない。
	都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・今月はイベントがあるためそこそこの予約があるが、客単価が非常に低い。
	タクシー運転手	来客数の動き	・暑さのせい外出する客が極端に少ない。市内のショッピングセンターや道路を横断している人が少ない。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・各種イベントを開催し夏のにぎわいを創出しているが、例年の伸びがない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は買うまでに非常に時間が掛かるし、買う物の単価が非常に下がっている。良い物を買わないため、非常に厳しい状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・まず店に客が来ない。物価が上がり、消費者は金を高級品に回す余裕がない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑と諸物価の値上げの影響か、商店街の来客数が少ない。
	商店街（代表者）	単価の動き	・田舎では日々景気が悪くなっている。以前は町内に空き店舗はなかったが、この半年で5軒ほど空き店舗になって埋まらない。景気が悪くなってきている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑さのため年配客は外出が控え目になり客の動きが悪い。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食料品、ガソリン等、生活必需品の値上がりの影響か、客単価が前年を下回っており、7月のクリアランスセールも盛り上がり欠いている。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・客単価が低下している。クリアランス効果で来客数は前年並みであるが、客は不要不急の物は買わない。また、セットでの購入もなく、様々な部門で売上が落ちている。

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年はクリアランスを6月末にスタートしたが、今年は7月スタートとなった。北部九州は梅雨明けが早かったことから、7月の来客数は前年を上回ったが、6月に不足した分のカバーができていない現状にある。一部のショップは健闘しているものの、自主MDの商品は、不振の状態となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・原油価格の高騰で消費動向が鈍いが、野菜、青果関係は仕掛けによっては順調に前年比110%くらいで推移している。ギフトも、カタログ販売で前年より順調に推移している。一方、肉やうなぎは厳しい。
スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が前年より1点ほど少なくなっている。買上単価は横ばい状態なので、客は1品少なく買物をする状態が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシ訴求をした期間や土日は、食品において特売のまとめ買いが目立っている。特にチラシの商品をメモして買う客が増えている。その他の商品もよく価格を調べており、ついでに買ってくる客も増えている。今年は猛暑のため、開店時から昼までは料理が簡単なメニューの商材が売れている。夕方は通常より後ろに1時間ずれての購買がみられる。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・中元ギフトが前年に比べかなり落ち込んでいる。客が儉約する様子が見える。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ガソリン等、諸物価の高騰により来客数に若干の減少傾向がみられる。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・値上げ商品が多く、商品単価はわずかに上がっているが、買上点数が落ちている。商品単価の上昇による客の買い控えが起こっている。
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客は価格にシビアに反応している。また、衝動買いが減少している。
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・価格高騰や税金問題で、セール月になっても本当に欲しい物しか買わないという傾向が完全に定着している。また、客単価がかなり下がっていて、考えられないくらい洋服に対する価値観が下がっている。非常にシビアな買物の様子を目の当たりにしている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さに伴いエアコン等が売れている。大型テレビも、オリンピック需要から良く売れている。しかし、他が非常に悪い。
乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・新型車は一部で売れているが、既存車はなかなか厳しい。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・最近、キャンペーン時の来客数も少なくなっている。廉価な家具は中国や東南アジアの輸入品が主であるが、中級の国産品の動きが特に良くない。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・かなり苦戦が続いている。会食の予約が本当に少なくなっているため、店でも取組を考えている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の入込が減少しているなか、ビジネスホテル乱立で軒並み稼働率を落としている。いずれ淘汰されるホテルが出てくるのではと心配になる。
タクシー運転手	お客様の様子	・暑いせいか昼の客が少なく、夕方になるといくらか増えるが、いつもよりは悪い。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・身の回りの値上げや景気の悪化から、サービス加入者の出足が計画を下回っている。また、現加入者の中で視聴料の支払が滞っている世帯も増加している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は安い物ばかりを買い、なかなか通常の物を購入しなくなっている。
通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月はボーナス商戦の時期で、キャンペーン期間でもあり例年販売数が伸びるが、今年は販売方式の変更もあり、携帯電話本体の割高感が強く、客が携帯電話の買換えを我慢しており、販売数が伸び悩んでいる。
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・石油価格等の高騰から諸物価がじわじわと上昇するなかで、ゴルフ客がプレー料金にますます敏感になっている。更なる料金割引を行う業者も増えてきている。
ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・原油高等が家計に影響し、近隣の安価なプレー料金のゴルフ場へ客が流れている。
競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数は若干の増加傾向にあるものの、販売額は減少傾向にある。

	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・土地の仲介の問い合わせが極端に減っている。事業用地等の問い合わせも建設資材高騰により利回りを確保できず、止まっている状況である。
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少なくなっており、単価も下がっている。
	商店街(代表者)	それ以外	・暑さのせいで来客数が減少している。また、新聞・テレビ等の食品やガソリンの値上げに関する報道が消費者に経済的危機感を抱かせ、出費が抑えられている。また、産地偽装から、客の食品に対する不安感も感じられる。
	一般小売店 [茶](販売・事務)	お客様の様子	・例年より夜が暑いため、売上が伸びず来客数も減少している。客との会話の中で、「年金が前年に比べ大きく減り、何かを我慢するしかない」という声を多数聞く。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・バーゲンでしか客が動いてくれない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・店の横にできた立体駐車場が今月から稼働し、来客数は前年比105%と増えたものの、売上は前年実績を割っている。1人当たりの購入率が落ちており、来客数の増加が売上増に結びついていない。
	コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・猛暑が続き、販売量が落ち込んでいる。
	衣料品専門店	来客数の動き	・年金問題や諸物価の高騰も影響しているが、それに加えて梅雨が明けてからの気温の高さから客が外出を控えている。
	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が非常に低くなっている。
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・原油の値上がりによるいろいろな値上げは、家計に直接の影響は与えないが、家計を預かる主婦は自ずと財布のひもを締めざるをえない。心理的な要因が少なからず出ており、客は、必要な物を買う以前に必要な物も買えないといった現状である。
	衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・石油、食料品の値上げが相次ぎ、ますます買い控えが増えている。
	衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・衣料品の夏物バーゲンの売行きが、平均すると前年比7%減となっている。ミセス物が大幅減であるほか、ヤング物も若干減少し、ヤング向けの浴衣や水着も前年を下回っている。宝飾品は月3回のバーゲンでチラシを入れたが、来客数は前年を下回っている。5~6万円以下の物が良く売れるが、高額品は売れていない。
	家電量販店(店長)	来客数の動き	・最近、特に来客数が落ちている。今月は前年に比べ約10%以上落ちた。
	その他専門店 [書籍](店長)	販売量の動き	・ガソリン代や諸物価の値上がりが一番敏感に感じているのは庶民である。その庶民にとって書籍等は最後に買う物になりつつあり、明らかに買い控えが目立つようになってきている。
	ドラッグストア(部長)	来客数の動き	・セール日でも来客数が回復しない。景気は悪くなっている。
	高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・夏休みに入ると、例年であれば、帰省客や、ボーナスが出てたまには豪華に食事といった個人客が見受けられるが、今年は物価高のためかそういった客があまり見当たらない。
	高級レストラン(専務)	来客数の動き	・ガソリンを始めとするすべての原材料が値上がりし、客は遠出や買物、外食等を控える傾向になっている。
スナック(経営者)	来客数の動き	・常連客の来店頻度がかなり減っている。また、客単価も通常に比べると1割以上落ち込んでいる。	
その他飲食[居酒屋](店長)	お客様の様子	・来客数がどん底である。売上も最低の状況である。	
旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・原油高で海外旅行に掛かる費用が高くなっている。また、原材料高・円高で企業業績が悪化し、法人需要が落ち込んでいる。原油高が旅行代金に与える影響についてのマスコミ報道により、明らかに客の旅行意欲が落ち込み、キャンセルも出ている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・歓楽街の客の様子がかなり悪い。ラーメン屋が何件も廃業しているし、客が本当に少ない。	

		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・料金支払日の先延ばしを希望する客が増加している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年より梅雨が早く明けたため、居酒屋関連の食肉は順調であった。冷食メーカー向けの納品も、中国物を始め輸入物に不安感があることから国産志向が強く、要求に対応できない状況にある。ただ、スーパー関連は値上げの影響が、加工品を中心に低調であった。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料価格は確かに上がっているが、取引価格についても今までにないような価格となっているので、状況は以前とそう変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは現状維持で、あまり活気がみられない。
		通信業	受注量や販売量の動き	・受注量などが変わらず、まだまだ民間も官庁も発注量が遅れている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・燃料と原材料の高騰が、中小企業を相当圧迫している。鉄、鋼材が予想以上に高騰し、メーカーは厳しい状況にある。最終製品の購買も伸び悩み、所得もなかなか伸びていないため、景気は少しずつ悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国的に電子部品金型については相変わらず低調に推移しており、大手、中堅企業共に不況で、先の見通しが非常に難しい状況にある。また、その中であって大手中堅企業共に動きに大きく格差が出ており、状況をつかみにくい。また、短納期に追われているが、その割に売上の向上にはつながらないという厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料高のなか、製品の値下げが厳しく要求されてきている。これを受け入れなければ仕事が入ってこなく、赤字になってでも受け入れなければ仕方がない。仕事をしながら厳しさに対応していかなければならない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今まではガソリンが高くなっても、各メーカーは客離れを懸念し、なかなか値上げをしなかったが、ここに来て耐えられず仕入価格が上がってきている。
輸送業（従業員）		取引先の様子	・取引先の倒産が目に見えて増加している。	
輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・出荷量の減少が続いている。また、値上がり等で買い控えも続いている。	
金融業		取引先の様子	・取引先が数社倒産した。建設業、小売業はかなり悪い状況である。その他の業種も原価高の影響を受けており、好調な業種はまれである。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・原油価格及び物価の高騰で、年商1億程度の中小法人の経営者及び個人事業主は、借入の追加申込を行わず、既存借入の利息負担を軽減するため低金利の商品へ借り換えを希望するケースが多い。	
新聞社（広告）		受注価格や販売価格の動き	・原油高騰に伴い各社とも経費を極限まで切り詰めており、十分な広告宣伝予算を確保できていない状況が続いている。この動きは食品関係で顕著である。	
経営コンサルタント		受注価格や販売価格の動き	・受注価格も落ちているが、受注量そのものも減少気味である。	
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	・今年4月以降、受注量がずっと前年比2%減で推移しており、回復の兆しが見えていない。		
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・消費者の買い控えと天候不良から、商社への売行きは同じ商品でも春先の半分くらいになっている。商社の状態が悪く、メーカーに来る注文も本当に厳しくなっている。	
	鉄鋼業（経営者）	それ以外	・資材価格・建築コストなどの上昇のため、建築物の着工延期や取消、建築途上の物件の中断等が見受けられる。建築需要は、企業の設備投資案件以外は大幅に減少している。	

		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～6月の売上は前年の約6割に落ち、完全な赤字状態である。取引先にもよるが、自動車の金型の動きが非常に悪い。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業者がかなり厳しい。夏場期待していた雨もなく、災害復旧工事等の発注も今後見込めないなか、かなり厳しい状況に追い込まれている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・石油高騰の影響を受け、値上げが相次いでいる。取引先はしかたなく値上げをしているのだが、残念ながら販売量が増えていない。ギリギリのところの値上げなので収益に結びついておらず、非常に厳しい。
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	求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・市内でバスターミナルを併設した複合商業施設が開業し、約120の店舗出店が予想される。今月からいよいよスタッフの募集が始まり正社員、アルバイト、パートとかなりの採用が見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人件数は前年並みではあるが、求人数及び採用基準の慎重さが見受けられ、内定までのプロセスが従来より厳しくなっている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材紹介の場合、以前より紹介手数料の交渉が厳しくなった。また人材の要求レベルも上がり、採用が厳しくなってきた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・物価高があらゆる方面に影響しており、人材を増員する動きが少なく、現状のままか減少での対応が多くみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・転職者市場の動きが悪く、それらを専門とする折込チラシの廃刊、休刊が一部のエリアで相次いでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告予算の削減傾向が続く、回復の見込みも見えない。チラシの回数、サイズ共に縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べて16.6%減少し、前年に比べても32.2%減と、11か月連続で減少しており、減少幅も大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者のうち、離職しての求職者数が減っており、離職を見合わせている様子が見える。
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・求人依頼が減少している。もともと7～8月は「夏枯れ」で依頼数は落ち込むが、今年は前年よりも減少傾向が強い。前年まで活発だった金融業界の派遣需要は、直雇用化の進展で落ち着きを見せている。プログラマー、システムエンジニア等のソフト分野は、今年下期以降、業務量の落ち込みと同時に派遣需要の減少が予測されており、ソフト技術者派遣でも、引き合いの多い分野とそうでない分野が明確化しそうである。	
	学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・この時期は例年求人受理件数が少なくなるが、特にここ最近は落ち込みが大きい。1週あたりの受理件数だけをみると、前年に比べ半減している。採用人事担当者の話を聞くと、景気の低迷・悪化傾向を受け採用意欲にかげりが出てきており、最近は採用環境が悪化してきていることを実感している。	
悪く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業倒産が相次ぐなか、派遣枠の縮小で経費を切り詰める会社が増えている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・取扱い件数、市場件数とも前年を割って推移している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比26.5%減、前年比27.6%減と大幅減となっている。また求人の減少が各産業に広がりを見せている。	
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新規人材需要が前年割れであり、契約満了後の継続依頼数も減少している。派遣労働者総数の減少傾向が止まらない。	