

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			
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイントの影響でテレビの販売量が前年比150%と高水準で推移している。冷蔵庫やエアコンはテレビほどの動きはないが、それぞれの販売量は若干増えている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー減税や補助金等の景気対策が客の購買意欲を刺激している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車購入の補助金や減税の効果で受注量は増えている。ただ、中古車については相変わらず厳しい状況が続いている。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・来客数はここ3か月間増加傾向にあり、前年比約1割弱の増加となっている。商圏地区の人口増加が増加につながっている。
		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前月に比べ、値上がりの傾向にある。客からは7月に賞与が支給され、予想した金額よりは高かったという話が聞かれた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・鈍い動きではあるが、ビジネス需要の宿泊者数が上向いている。各レストランも単価は伸び悩んでいるものの、来客数は上昇している。
	通信会社（企画担当）	来客数の動き	・隣接する非競合他社が開催する夏休みイベントの影響で、自店舗への来客数も伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者は依然として少なく、商店街の空き店舗が目立っており、厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・プレミアム付き商品券の発売をしたが、販売予定額には達しなかった。7月からの使用開始にもかかわらず、商況にはプラスになっていない。アパレルの夏物バーゲンも天候不順により売上は伸びず、前年を下回っている状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年落ち込む梅雨時期であるが、天候の影響で売上は例年以上に下がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順が長く続き、衣料品が厳しい状況である。高額商品の売行きも伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前の中元商戦の活気はなく、来街客が少なくなっており、客の買上単価がかなり下がっている。
		一般小売店[青果]（店長）	お客様の様子	・果物等のし好品の動きがかなり鈍い。
		一般小売店[茶]（販売・事務）	単価の動き	・梅雨が長く、売出しをしてもあまり効果がなかった。商品単価も相変わらず下落している状態である。中元のやり取りもなくなっており、現状維持も難しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールは例年より継続性がなく、盛り上がりにかける。価格が安くても必要の無い物は買わない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品部門は前年並みであったが、全体的にみると、消費回復には至っていない。クリアランスセールが開催されたが、衣料品部門は前年比2けたの減少である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年割れであるが、中元商戦が始まり、来店者の購入比率は前年を上回っている。また、服飾雑貨と食品以外は前年を下回っており、紳士衣料や子供雑貨、子供衣料の落ち込みも大きい。ギフトやし好品以外の買い控え傾向が一段と強まっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・クリアランス商材の6月への前倒しが大きく影響し、7月の前半は低迷したものの、中盤からは好転した。月末に向かうほどギフト需要の低迷や高単価の宝飾品の苦戦傾向が強まり、実績を大きく落として推移している。景気の回復は感じられない。
百貨店（業務担当）		お客様の様子	・メーカーや当社の在庫を残したくないという意向から商品価格は低下しているが、客の購買に対する慎重さは変わらず、客単価は落ち、来客数は減少するという状況にある。	

百貨店（企画）	販売量の動き	・7月は中元商戦があり、例年、販売量が大きい月であるが、先月までと同様に厳しい状況が続いている。また、夏物のセールも低調に終わった。さらに前年に比べ、雨の日が多い月であったため、非常に厳しい状況である。
スーパー（店長）	単価の動き	・梅雨が長引いていることもあり、衣料品は非常に厳しい状況が続いている。来客数はわずかな減少にとどまっているが、単価の落ち込みが大きく、全体的な売上の減少につながっている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明けが遅れている影響で衣料品を中心に季節商品の動きが悪い。相変わらず客の買い控え傾向がみられる。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が悪く、月の後半は来客数がかなり少なかった。
衣料品専門店（店員）	それ以外	・通常であればインポートギフトを30%オフで販売しているが、業界全体が在庫を抱えており、50～60%程度下げて売らなければならない商品がある。それを利益を削ってでも売ろうとしている、今までにない事態である。買上点数は何とか例年並みを維持しているが、利益幅が例年に比べて半分という状況である。
衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セールの出だしは例年と変わらず良かった。ただ、まとめ買いの客が少ないことや1点単価の安い物の動きが良いため、売上は前年を若干下回っている。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント制度の導入により、テレビや冷蔵庫の売上は上がっている。しかし、冷夏の影響で季節商品の動きが鈍い。
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・エコカーは売れているものの、大型車の販売が伸びず、利益はあまり出ない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・夏のボーナス支給や景気対策等により、販売量はある程度確保できるが、以前の良い状態に完全には戻っていない。
その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・来客数はほとんど変わらないが、まとめ買いをする客が少なくなったままの状態が続いている。景気が低迷している限り、このまま変わらない。
高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・予約の様子をみると、前日や当日の予約が多くなっており、予測できない状況が続いている。2、3か月前と比べると少しは売上に期待がもてる状況になっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出たにもかかわらず、来客数は増えておらず、3か月前と変わらない。
スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は若干戻っているが、客単価が低く、売上は低迷している。
その他飲食【居酒屋】（店長）	お客様の様子	・ダイレクトメールを出して客の様子を伺うが、返答が来ない。客は先々の不安をぬぐえない様子である。
観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・旅行代理店を経由する客が少なくなっており、メディア関係又は電話を通した予約が目立つ。また、直前の予約も多くなっている。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・経済状況の悪化は底打ちがみられたとの報道はあるものの、依然として客の動向は低迷している。
都市型ホテル（副支配人）	それ以外	・客単価、来客数は前年比10～15%のマイナスとなっており、宿泊も土曜日が中心で平日の個人の宿泊客がいない。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・一時は回復傾向にあったが、長雨や豪雨の影響もあり、来店客が再び減っている。家屋や田畑に被害が出て、旅行をキャンセルするケースもある。
旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・年間で最大の需要期であるにもかかわらず、客の動きが極めて鈍い。安価な商品などにしか客の反応は無い。
タクシー運転手	来客数の動き	・夏の催し物が開催されているが、タクシーの乗車率は大変悪い。また、夜の繁華街の客の動きが以前に比べて大変落ち込んでいる。
通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りの状況に変化がない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今まで携帯電話の新規申し込みは少なかったが、少しずつ出ている。

	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月は夏のキャンペーンでCM等メディアへの露出も多く、新商品の発表等もあり、販売市場の盛り上がり期待していたが、買換え台数は前年と比較して大幅に減少している。作業料収入などでカバーしている状況である。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・7月に入り、新アトラクションのオープンや各種イベント等賑わいをみせているが、個人客については横ばいの状況である。団体客が伸びない時期に入り、変わらない状況となっている。
	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ場の客単価は2割近く下がっており、社内の人件費等について大幅な改革が必要である。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者の動きや予約数からみて、3か月前と比べて大きな変化はみられない。客は相変わらずプレー費に敏感に反応する。
	音楽教室	それ以外	・売上が減少している。ボーナス時期でも減少傾向にあり、すぐに景気は回復しない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の仲介で大型物件の動きが鈍化している。問い合わせのある物件は戸建ての安い物件に限られている。先々、成約に結び付かない状況が予想される。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雨の影響で近くの川が氾濫し、店舗のほとんどが水につきり、商品、冷蔵庫、冷凍庫などが水に浮いている状態で、何日かは客に対応できる状態ではなかった。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・高級品を扱う当店には修理や手入れで来店する客のみであり、ほとんど客が来ない。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・衣料品を中心に1品単価、客単価共に下がっている。単価が2割下がれば売上も2割下がるので、来客数を増やすことや商品単価の値上げ、プラスアルファ商品をどう販売していくかがポイントになる。ただ、客がどうしても必要であるとする中元商品などの単価は低下していない。今後、価格志向にいかに対応していくかがポイントになっている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に来客数は減っているが、それ以上に衣料品を中心に買上点数が減っている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客の価格志向の傾向が顕著に出ている。特売日の構成比が拡大し、その分、通常日の売上が予想以上に縮小している。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客は価格の低い商品を求めており、同じ品質であれば安い物を購入する傾向が強まっている。大部分の客が所得の減少による生活防衛意識を強めている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全体的に買上客数や買上単価の減少がみられる。消費マインドはますます冷え込んでおり、厳しい状況である。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・巣ごもり、内食回帰などの追い風が終わり、下期に向かって前年分の落ち込みを取り戻すのに、競合店との競争が激化する。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨が長引き、本来売行きが好調であるはずのアイス、飲料の売上が伸びず、大幅な減収となっており、非常に厳しい。
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・天候不順により、これまで回復傾向にあった来客数の減少が著しい。費用対効果を度外視した施策を乱発しているが、天候の悪化から大きな回復には至っていない。
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・小麦粉の値下がりにより食パン、菓子パンの売価を下げたことで、売上は前年比1割マイナスというのが現状である。生産高は変わらず、売上は落ちている。また、取引先の量販店をみると、超破格値で販売しており、特売販売に先行しすぎて動きが非常に悪い。
	自動車備品販売店（従業員）	競争相手の様子	・ETC車載機が市場に安定して出回っており、ETC効果は無くなってきている。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月、キャンペーン時の来場者数は減少傾向が続いている。今月、新企画で催事を行ったが、大雨の影響で不発に終わった。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月同様月末は忙しいが、月初め、月半ばの客の動きはかなり鈍く、来客数の伸びが悪かった。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は前年実績、予算を上回っているが、婚礼件数が減少し、それに伴い宿泊やレストランの売上が減少している。	

	タクシー運転手	お客様の様子	・今年の夏は暑すぎて昼間の客は少なく、夜は週末だけ人の動きがあるが、あっという間に人がいなくなってしまい、厳しい状況である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客は非常に節約しており、タクシー利用の回数が減っている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・土日は大型電機店などで客が多いようであるが、タクシー利用にはあまり反映されない。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・県内の景気動向が大幅に悪化している状況である。当社のケーブルテレビへの加入に関係する住宅投資も大幅に減少している。また、雇用や所得に関しても悪化しており、当社を取り巻く景気の動向は、悪くなっている状況である。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・売上がどうしても伸びない。夏枯れの時期であり雨も多く、総選挙もあるので不景気である。
	美容室（店長）	お客様の様子	・景気が悪いので休みが増えたという客の話を聞く。
悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・天候不順の影響で売れてない。商売をしている客の購入もなくなっている。自店の売上が悪いので、買い控えているという話である。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・例年通り、夏は切り花や生花のギフトが減るので、店頭の販売もネット通販も3か月前と比べると落ち込んでいる。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・近隣の商店街の空き店舗が増え続けている。イベントを開催しているが、イベントの動員にも限界があり、中心市街地は衰退の一途を辿っている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上は3か月前と比べてもかなり下がっており、前年比1割以上の減少である。大雨の影響もあり、来客数についても前年比13%ほど減少している。クリアランスセールを行っているにもかかわらず、衣料品は前年比1割強の減少となっている。そのなかで食料品は比較的落ち着いているが、それでも前年比95%程度である。他店についても同じような状況である。今年度始まって以来の最低の月となる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・天候の影響で衣料品を中心に大変苦戦している。夏物衣料を早めに処分し、秋物衣料を前倒しで展開した方がいいような状況である。食品もポイントがつく火曜日、日曜日が雨で売上は前年比90%前後で推移している。青果、精肉全般的に厳しい状況である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比4%減、客単価は前年比2%減となっている。毎日の暮らしに必要な商材まで節約志向が浸透してきた。前年、猛暑で盛夏商材が大ヒットしたが、今年は気温の低下でヒット商品が出ない。また、客からは所得の減少など先行きの不安が強く感じられる。必要な物を必要な量だけ必要な時に買う様子が顕著にみられる。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・個人消費の回復にはほど遠く、低価格商品の購買傾向が強まっており、一品単価は低下している。また、必要な物を必要な量しか購入しない買い控えにも拍車がかかっており、非常に苦戦している状態である。一部であるが、価格が比較的安く、料理の用途も幅広い野菜や卵は買上点数が伸びている。
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・梅雨が明けていないのが一番の原因であるが、来客数が極端に減っている。それに伴い売上も減少し、客単価も低くなっている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・リーマンショックの影響が消費者にますます浸透している。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・長引く梅雨の影響で客足はすっかり途絶えており、売上の低迷も続いている。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の出足が鈍く、景気の悪化に伴い出控えている人が多い。
	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・新型インフルエンザや豪雨災害、総選挙等で飲食店では客足がかなり落ちており、店の前も人通りがまばらになっている。
	観光型旅館	お客様の様子	・売上はほぼ前年並みを確保しているが、組合加盟の旅館の宿泊者数は目に見えて減っている。特に宿泊者が1人もいない場合、当日になって休館をする旅館が続出しており、事態は深刻である。これは客の節約志向が顕著に表れた結果であり、来訪しても旅館には宿泊しないなど、支出を切り詰める現状がうかがえる。

企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産が年間計画に対し増加している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当初設定した予算以上の発注量が続いている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は低くなっているが、受注量は増えており、仕事量の確保が出来ている。
	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	・競争の激化等、受注環境の厳しさは続いているが、3か月前に比べれば引き合い案件も若干増加傾向にあり、1億円以上の大口案件も出始めている。単月ではあるが、受注額も前年比40%程度増加している。	
変わらない		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・安心はできないが、やっと取引先から注文が開始されている。例年繁忙期になるため当然のことではあるが、去年の12月頃から当たり前が当たり前ではなくなっているので、繁忙期とは言え、良くなっているのは良い状況である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具の受注量は5年前の水準に戻っており、高額商品はほとんど出ない。ほとんどの高級家具メーカーの売上は、前年比30%以上減少しており、当地区の家具メーカーも家具店の売上の減少の影響を大きく受け、大変であると聞いている。このまま悪い状況が推移する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注関係は季節品の影響でいくらか良い状況であるが、販売価格は消費不振により大きく下落しており、業界全体の受注状況はまばらの状態である。ここに来て関連会社や商社等、倒産するところも出ており、業界は大変苦心している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先より引き合いを受けるが、受注するには原価を下回る価格で応じなければならぬ状況である。体力もそろそろ限界にきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の動向は7月になっても良くなる様子はみられない。特に新製品のものづくりがないため、リードフレームやコネクタ関連が横ばいとなっている。過去のリピート品が多いため、金型を新しく作り変えるという状況がない。また、精密機械もここにきて動きが鈍くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカーとの引き合いが少し出ている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・アパレルやガーデニング用品、食料品、公共用品等すべてにおいて荷動きがあまり動きが良くない。
		金融業	取引先の様子	・中小企業の資金繰りが厳しい状態に変わりはない。セーフティネットを限度まで利用して乗り切ってきた企業は、雇用調整助成金がようやく入ってきて、しのいでいる状況である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地区は建設業者が多い地区で、3か月前と比べてもまだ工事の発注が非常に少ない状態である。そうしたなか、当面の資金繰りを確保するために、必要最低限の資金需要ニーズはあるが、工事の発注に伴った前向きな資金ニーズはない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比べ、中小企業の取引先の売上高は全業種で概ね横ばいとなっており、改善の状況は見受けられない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・独自に実施している企業へのアンケートで、現在の状況について「良い」との回答数から「悪い」の回答を引いた数字のマイナスの拡大幅が縮小している。また、取引先からも厳しい状況ではあるが、在庫調整等にめどが付き、減産幅が緩和したとの話が聞かれる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の受注状況及び資金繰りに関して、厳しい状況が続いている会社が多い。
	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	・梅雨が長引き、取引先の居酒屋等にも影響が出ている。スーパーも冷え込んだ景気のせいか動きが悪い。加工メーカーは前月後半あたりから引き合いが悪くなっている。唯一の救いは中元ギフトであり、前年以上の売上となっている。

		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が上がらず、各スーパーが価格を制限しており、非常に厳しい状況である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・新聞やテレビ等では一時の不況から脱し、車や電機関係で大分良くなっていると報道されているが、地方での全体的な状況をみると非常に厳しい状況が続いている。また、特に今月は雨が多く記録的な豪雨により、その間の売上が飲食業、サービス業等々で大きく減少している。
悪くなっている		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・畜産の価格下落について夏相場もあるが、ここ1か月見誤り感もあり、価格下落が予想以上に大きい。前年比10～15%の下落により売上はもちろんのこと利益が圧迫され収益が悪くなっている。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・荷物の量が増えていない。客も厳しい状況が続く、営業にもあまり良い話は聞かれない。今は、いかに費用を下げるかが経営のポイントとなっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・焼酎の売上の減少が続いており、安い物でも売れなくなっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・景気悪化の影響でコンサル関係はどうしても減少傾向にある。
		その他サービス業	取引先の様子	・建設業界は公共工事の発注件数が減少し、予算額が低くなっていることから、建設コンサルタントは受注量が減少している。市町村は財源がないことから、自前で事業を行う傾向もみられ、一部の事業を割り引いた事業をコンサルタントに発注するなど、発注金額を抑えるような傾向になっている。
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）	求職者数の動き	・就職支援を行っているが、受講生の数が落ち着いている。以前は開催ごとに受講生数が増えていた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3月末で一旦派遣契約終了は落ち着き、その後はそれ以上でも以下でもない状況が続いていたが、9月末で契約終了になる企業が更に出ている。なかなか回復することもなく、見通しも依然厳しい。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数は5、6月に引き続き、7月も同様に低水準で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・北部九州の自動車メーカーは派遣社員を正規社員で雇用すると発表した。これは一部の動きであり、百貨店や小売などの流通業ではパートやアルバイトを依然削減傾向にあり、総じて変わらない状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・各企業のボーナスカットの影響で消費が冷え込んでおり、厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数をみると、先月比5.2%増、前年比22.2%増といずれも増加の状況になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近、自動車部品製造事業所から求人が出始めているが、全体的な新規求人数の減少傾向は相変わらず続いており、事業所訪問の結果においても現状は厳しく、先行きも不透明との話が多い。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは、依然として低水準である。求人票受理件数は低迷しており、求人活動に直結する学内での採用セミナー開催の打診も少ない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人動向は持ち直した感があったが、製造業の生産調整が終了はしたものの、ラインの増産にはつながっていない現状もあり、メーカーは厳しい状況が続いており、求人動向も低迷している。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者数は前年比20.6%増であり、有効求職者数も前年比23.5%増と求職者はいまだ増加傾向にある。	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・県央地区の電子部品関連が増産に入ったというが、派遣求人の回復はみられていない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・当社の売上が減少している。取扱件数、売上共に4月と比較して低迷している。	
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣依頼数は毎月のように減少しており、底が見えない状況である。毎年、夏の商戦で単発の仕事依頼があるが、今年は皆無の状況である。半導体や電機業界以外の大型産業にも一斉休業の動きが広がっている。	
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・第一四半期6月末の契約終了者の後任需要がほとんどない。新規、追加もほとんどなく、人材需要は更に減少し、赤字転落が現実味を帯びている。	