

10.九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	商店街（代表者）	・年末商戦に向けて購買量が増え、さらに年賀状を含めた印刷物も増える。
		理容室（経営者）	・年末年始を控え来客数が少し増える。11月までは良くないが、12月は動きがある。
(九州)	やや良くなる	商店街（代表者）	・11～12月の冬物商戦に期待している。消費税増税の影響も幾分か和らいでいるようだ。
		商店街（代表者）	・冬物需要が増し商品単価も若干上がり始めるため、年末に向け売上の増加が見込まれる。
		商店街（代表者）	・2～3か月先は年末を控えており、商店街は1年間の総決算の月である。一生懸命頑張って1年を締めくくりたい。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・来客数の増加がこのまま見込める。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年末、正月にかけて花の消費は一般的に増える傾向にあるので、2～3か月先は売上が上がる。
		百貨店（企画）	・営業施策の効果が現れると想定している。
		スーパー（業務担当）	・館内テナントのリニューアルや新規誘致が進み始めれば、年末に向けて客数と販売数量の増加が見込める。ボーナス商戦に合わせたタイミングで成功すればプラス要件となり得る。
		コンビニ（販売促進担当）	・量販店やリージョナル店は税抜き価格で表示しているために、客の消費税増税に対する意識は薄らいだようだ。菓子パンの売れ筋は100～120円であるが、最近では菓子パンよりも安い170円程度の食パンが、非常に販売量を増やしている。
		家電量販店（総務担当）	・高性能テレビや白物家電の価格が落ち着いてきたので、年末商戦に期待が持てる。
		家電量販店（従業員）	・寒くなるにつれて暖房器具が売れ出す。
		乗用車販売店（従業員）	・来年4月から軽自動車税が上がるので、これから軽自動車伸びていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・12月にはフルモデルチェンジの新型車が発売される。来場者数増加と販売台数増加が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・12月はお歳暮の進物が良く出る月になり、コーヒーの需要が伸びる。そのため売上も増加すると予想される。
		高級レストラン（専務）	・飲食店は、10月から宴会、懇親会、忘年会、新年会、会社の異動などが続くので少しは良くなる。
		スナック（経営者）	・年末から年始にかけて客数の増加が見込まれる。
		通信会社（営業）	・冬商戦に入り、人・物・金の動きが活発になると考えられる。
		通信会社（業務担当）	・11月は品薄だった商品供給も改善され、予約分の商品が入荷してくるから販売台数は徐々に増える。
		ゴルフ場（従業員）	・会社、地域ともにコンペが増えている。会社では、従業員のコンペや表彰コンペなどが多くなっている。またインバウンドでは、台湾人の利用が今年の2倍と、良い傾向になっている。
		美容室（経営者）	・年末は景気が回復していると予想するが、現段階では今一つ消費が伸びていない。
		変わらない	
商店街（代表者）	・商店街でいるんなイベントをして来客数を増やす努力をしているが、なかなか消費に結びつかない状況である。11～12月の歳末商戦も期待できない。		
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・客が来ないので将来の展望が全くみえない。同業者に聞いても同じようである。		
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・消費者の購買意欲に変化がないため、これから数か月の売上は変わらない。年末に向けて贈答品で多少増加する。		
百貨店（総務担当）	・年末へ向けた地場企業の活力がなく、明るい兆しがみえてこない。		
百貨店（営業担当）	・台風の影響で、友の会満期の来店客が下旬にずれた。満期となっても金券が使用されず、次月開催の北海道物産展、年末年始へ向けて利用が抑制されている。一方、カード催事期間のカード売上、カードシェア及びカード新規加入が増加した。客の嗜好に合った商材と高級衣料・雑貨の動きは良く、消費の二極化が更に進んでいる。来客数は増えているが天候要因もあり、買物に結びつかない。		
百貨店（業務担当）	・消費税の再増税を気にする客が非常に多い。買い時について客は神経を遣っている。買うタイミングがずれているだけで、消費欲そのものは全体的に非常に低下している。		

百貨店（売場担当）	・客単価は食品、非食品ともに消費税増税以後、前年実績を下回っていない。売上減少の主な要因として購買客数が少し減っていることがあげられる。他施設のリニューアル効果により、当店の客が若干流れている感がある。
百貨店（店舗事業計画部）	・今のペースは続き、天候により順調に推移する秋物の動きや、増加する外国人観光客による買上げけん引すると想定する。一方、昨年は11月くらいから増税前の駆け込みが始まっており、前年比での売上の大幅な伸びは期待しづらい。
百貨店（営業統括）	・消費税の再増税に対する不安や政治に対する不信心、また景気動向の厳しさ等、マイナス要因が多い。
百貨店（経営企画担当）	・これまでの天候不順等の不確定要因による影響も大きく、正確な判断は難しいが、高額品の回復基調と食料品の底堅さから、これ以上下がることはないと判断している。
スーパー（店長）	・主力の食料品など、生活必需品の回復が遅くなっているため、今後も変わらず厳しいとみている。
スーパー（店長）	・ディスカウントスーパーが近辺にできるので、11～12月にかけては厳しい。
スーパー（総務担当）	・年末年始のモチベーション需要が大きく影響するが、例年を上回るような好材料は今のところ見当たらない。
衣料品専門店（店長）	・商店街でイベントを開催しているが、客の反応が全くない。
衣料品専門店（店長）	・秋冬物の婦人服の動きが少し良いようだ。景気も少し良くなる。
衣料品専門店（店員）	・カシミアや上質ウールなど原料高による単価アップが続いている。昨年と同じような商品でも1～2割値上がりしている。これからの重衣料の動きに影響する。
衣料品専門店（取締役）	・12月はセールのシーズンになるが、ここ数年の傾向として、割引でもついで買いをしないという顧客の動向がみられる。慎重に選ぶ客が多く、普段よりも利益が減る。
衣料品専門店（チーフ）	・紳士服業界では就活の時期がずれているため、年内の売上の計上にはつながらない。一方、インバウンドの構成比を高めていけば、売上を伸ばすことができると考えている。
衣料品専門店（総務担当）	・食料品を中心に諸物価はやや上がっているが、所得は全く上昇していないので、景気が良くなる要素は全く考えられない。希望的観測を込めて変わらないとした。
家電量販店（店員）	・消費税増税の影響も薄れ、徐々に良くなると考えている。しかし、景気悪化というニュース等で心理的にマイナスの影響がでるため、現状のままであると判断する。
家電量販店（広報・IR担当）	・消費税の再増税の話題もあり、今後の展開が注目されている。消費者心理は冷めているので、早急に良くなるとは考えづらい。
乗用車販売店（代表）	・地方では、景気回復の兆しはみられない。
住関連専門店（経営者）	・毎月のキャンペーンは、先月回復の兆しがあったが、今月はあまり良くない。景気の先行き不透明感から、消費者は家具の購入も慎重で、年末に向けても厳しい。
住関連専門店（店長）	・消費税増税後、縮小傾向にあった消費も徐々に回復し、最近では売上も落ち着いてきた印象を受ける。しかし、売上や来客数を上げるような起爆剤も見当たらないので、このままの状態が続く。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・冬に向けて、灯油等の暖房用燃料油の販売に期待したいが、現状、価格は昨年並みである。顧客から、ここ数年、暖房用の灯油等の価格が高止まりしているため、他の暖房用品を使用しているとの声を聞く。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・7月を境に8～10月の売上は前年を下回っている。今後3か月、昨年並みの売上を維持できるのか判断することができない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・クリスマスや年末年始の商戦はもとより、お歳暮ギフトも購入先を吟味した購買行動が予想され、価格が大きなポイントになる。物から事への消費者行動が更に強まり、外食や旅行などへ消費が流れるのではないかと想定する。
その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・個人消費の回復は厳しいと考えている。現状では、いかにインバウンドを確保できるかが売上を伸ばす施策と考えている。
高級レストラン（経営者）	・11～12月は忘年会時期に入るので、今より景気は良くなる。しかし、予約がまだ入っていないので、景気が良いのか悪いのか分からない。
高級レストラン（支配人）	・周りの飲食店も自店と同じく、横ばい状態が続いている。
観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊・レストラン・宴会等の予約が順調に入ってきている。
観光型ホテル（専務）	・12月の売上予想が良くない。

	都市型ホテル（販売担当）	・爆発的に何かがあるというわけでもないので、あまり変わらない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・経済対策で特に有効的なものがない。	
	都市型ホテル（副支配人）	・2～3か月先のインターネットによるインバウンドの予約が堅調に伸びている。	
	旅行代理店（従業員）	・年末年始の予約は国内旅行が前年を上回る状況に対し、海外旅行は航空会社の運休や減便の影響もあり、昨年を下回っている。	
	タクシー運転手	・年末にかけてある程度の期待感はあるものの、現状維持が精一杯である。	
	タクシー運転手	・タクシーの利用時間帯が皆一緒なので、あまり伸びない。	
	タクシー運転手	・思ったほど客の予約が入らず、日中の客も出控えがあつて、なかなか思うように売上が伸びない。	
	通信会社（営業担当）	・景気向上の起爆剤となるような話がない。	
	美容室（経営者）	・地方は良い話が全然聞かれず、とても悪い。働き手がどんどん少なくなって、高齢者ばかりになっている。高齢になると購買意欲があまりなく行動力もないので、活気が出ない。	
	美容室（店長）	・仕事は多少忙しくなるが、給料、ボーナスが変わらないので景気は良くならない。	
	住宅販売会社（従業員）	・3か月後の景気が良くなるような要因があまりみられない。	
	住宅販売会社（従業員）	・消費税増税後の受注減退感が回復するような気配がない。再生可能エネルギー買取制度受付停止もマイナス材料となっている。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・地方の中小企業の月収は増えることはなく、顧客の来店頻度が減っている。消費税増税が全ての購買に影響している。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	・円安の影響で、様々な輸入食材が値上がりしているのに加え、消費税の再増税を懸念した客の買い控えが如実に出ている。年末から年明けに向けてかなり厳しい状況が続く。	
	スーパー（店長）	・ここ1年ほど、夕方から夜間にかけての客が非常に減少している状況は変わらない。今後、スーパー業界は夜間の営業が厳しくなる。	
	スーパー（統括者）	・現状から判断して、良くなる材料があまりない。	
	コンビニ（店長）	・欧州、中国、アメリカなどの景気が思わしくないため、やや悪くなる。	
	その他専門店〔書籍〕（代表）	・消費税増税の悪影響がしっかり出始めている。また、地方の現場では、アベノミクスがさほど効果を上げていないことも認識され始めている。	
	一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる材料が見当たらず、忘年会シーズンを迎えるにあたり盛り上がりもない。安価な居酒屋等は良いのかもかもしれないが、価格帯の高い業態は苦戦しそうである。	
	居酒屋（経営者）	・原材料費の値上げの話が多く、厳しい状況が続く。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の動きが昨年と比べても弱い状況である。忘年会等の予約は比較的順調ではあるが、単価がやや下落傾向にあるため、昨年以上の件数の取り込みを図っている。	
	タクシー運転手	・国体が終わって以降、状況が悪くなるような傾向がみられるので、今後あまり期待できない。	
	競馬場（職員）	・来場者数が前年比でマイナスとなっている。	
	美容室（店長）	・消費税の再増税に対しての不安がある。	
	音楽教室（管理担当）	・受験期、転勤等がこれから予想されるので、生徒数が減少する。	
	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）	・入院者が増加し、顧客減となる時期である。また、消費税の再増税の動きによっては、利用控えの再発が予想される。	
	悪くなる	設計事務所（所長）	・新しい仕事の量が減っているため2～3か月先の売上は落ちると判断している。
		設計事務所（代表）	・消費税増税の影響でやや悪くなる。
住宅販売会社（代表）		・10キロワット以上の太陽光発電の申請受付が停止されているため、消費者の住宅に対する購買意欲がさらに薄れてきている。	
観光ホテル（総務）		・3か月後の収入予測より、悪くなる。	
企業	良くなる	-	

動向 関連 (九州)	やや良くなる	家具製造業（従業員）	・年末年始に向けて、家具を必要とする商業施設や飲食店の物件が確実に増えている。また東京オリンピックを控えたホテルの改装や新築が関東を中心に増えており、福岡でも徐々にその波及効果が出てきた。先行きの物件が昨年と比べるとかなり増えている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年末に向けた購入が期待できる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・ビジネスの話が広がってきている。
		金融業（営業）	・製造業の設備投資は、今後も高水準を維持する。関連して、建設業も好調である。今後、下請企業等の中小企業にも恩恵が広がってきて、景気回復が一段階進む可能性がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・大幅な景気変動はないが、少し落ち着いているので若干持ち直してくるのではないかと期待している。世界経済の動向によっては大きく振れる不安感もあり、消費税の再増税が決断されれば悪影響が出るのが予想される。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・11月はギフト等の年末需要の生産も多く、冷食、加工メーカーも外国産鶏肉の影響もあり国産鶏肉の引き合いが強い。居酒屋、スーパー等は、景気の中ゆるみから少し落ち込むかもしれないが、12月は年末需要及び忘年会、ギフト等大いに期待できる。
		農林水産業（営業）	・価格は上昇基調にあるが、業界の荷不足が影響し、一般消費者の需要が伸びていない。
		食料品製造業（経営者）	・引き続き需要が見込め、安定した製造・販売が期待できる。
		繊維工業（営業担当）	・仕事の受注量は安定してきたが、人材不足や運送料金の高騰など問題も多い。
		化学工業（総務担当） 窯業・土石製品製造業（経営者）	・当工場の製品は、景気の影響をあまり受けない。 ・受注は、今が季節的に最盛期であるので、年末になると少し厳しくなる。しかし、新商品の結果によっては現状を維持できる。
		鉄鋼業（経営者）	・新規の契約量が減少している。既契約の明細は入ってくるが、新規案件の契約が極端に少ない。新規建築物件の中身を見ても、分譲マンションや大型RC造の建築物件が少なく、急激に需要が好転するとは予測し難い。
		金属製品製造業（事業統括）	・在庫はかりが増加し売上が先延ばしされている。在庫増となればキャッシュフローへの影響もさることながら、完成品在庫の倉庫保管の負担も無視できないほどである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ユーザーの担当者の意向が掴みきれないことと、その月の状態に応じてやっと動いている状態なので、2～3か月先の予測は掴みきれない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の引き合い案件が減少している。
		精密機械器具製造業（従業員）	・民生用機器部品の受注が低迷している。今後の受注計画が不安定で、どちらともいえない状態にある。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・得意先の生産量の計画も横ばい傾向にある。
		輸送業（総務） 輸送業（総務担当）	・目新しい特需もなく、景気はあまり変わらないと考える。 ・貨物の荷動きが悪い状態が続いている。しばらくはこのままの状態が続く。
		通信業（職員）	・システム関連の発注が若干伸びているものの、主事業である省エネ関連の受注が伸びず、年度内の受注状況は厳しいままと予想される。
		通信業（経理担当）	・3か月決算が出そろうたが、それを踏み台に景気が向上するようなレベルのものではない。
		金融業（従業員）	・地元中小企業等では、円安による原燃料費の値上がりや人手不足による人件費の増大などから経営環境が厳しくなっている先がみられる。一方、製造業などを中心に設備投資計画は前年を上回っているほか、公共工事の受注も高水準で推移している。
		金融業（営業担当）	・中小企業では特に、一般消費と関連のある小売業が苦戦している。資金繰りもタイトな状況が続いており、現状好転の兆しが見えない。
		金融業（得意先担当）	・原材料価格の高騰、並びに人材不足といったマイナス要因はあるが、各社とも一定の受注量は確保している。今後、消費税増税の影響を危惧している業者もあるが、当面マインドにおける大きな影響はない。
		金融業（調査担当）	・建設、不動産、そして介護分野などの業績は堅調である。景気の落ち込みはさほど心配していない。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が横ばい傾向である。

	広告代理店（従業員）	・当月の新聞折込枚数は前年比90%と更に悪くなっている。加えて10～11月に新聞折込料金の改定により値上がりする。来年、消費税の再増税を実施するかどうかで大きく局面が変わる。いずれにしても悪条件ばかりで、当面下落状況が続く見込みである。
	経営コンサルタント	・福岡市は国家戦略特区に採択されたが、民間での意欲はさほど高くないようである。これまでの状況は大幅に良くならない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・弊社の問い合わせ件数に大きな変化がなく、また取引先からも業況に変化がありそうだという話を聞かない。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・消費税の再増税を気にしている人が多い。身の回りをみても、消費や飲食の機会も増加していない。
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・実感としては悪くなる。しかし、営業努力をしているので、新規の契約が決まれば少しは潤う。既存の仕事はなかなか増えないが、新規に取り組むことによって道を開いていくことができると希望を持っている。
	その他製造業（産業廃物処理業）	・現状の品不足が続けば仕入価格の高騰が続き、悪化していく。
	建設業（従業員）	・見積の引き合いが少なくなってきた。身の回りでも工事着工率が落ちてきている。民間・公共工事ともに大型物件が少ない。また、下請の業者も一部の職種で職人が不足し、それに伴い工期が遅れるなど受注に消極的になっている。
	建設業（社員）	・官公庁の発注量が極端に減ることは否定できない。手持ち工事の完成に向けて会社一丸となって努力をしないと、利益がでないのではないかと危惧している。
	金融業（従業員）	・消費税の再増税は、家計に及ぼす影響が大きいという声が多く聞かれた。
	広告代理店（従業員）	・徐々に悪くなっている。
	経営コンサルタント（社員）	・消費税の再増税前の特需がなかった。
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村の予算が少ないため、発注される土木・建築の設計や、調査・計画についての業務量が少ない。再度、低価格の入札やダンピングが発生すると予想される。
	悪くなる	-
雇用関連	良くなる	-
(九州)	やや良くなる	人材派遣会社（社員） ・前年比2割増しで注文がきている。年末や年度末に向けての注文が増えてくる時期になる。鹿児島市内は新店も増え活気が出ており、求人誌のページも増えている。 職業安定所（職業相談） ・引き続き新規求人は増加傾向、新規求職は減少傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（営業） ・東京と地方での格差が明確になりつつある。 新聞社〔求人広告〕（担当者） ・県内の中小企業の採用意欲は高いが、人材の確保はなかなか厳しいようだ。求人広告を出しても反応が弱く、悪循環に陥っている。 職業安定所（職員） ・数値自体は上昇傾向を示しているものの資材高騰の影響もあり、景気回復を実感できないとする企業の生の声も多い。地方においては、都市圏ほど業況が活発であるとは言い難い状況にある。 職業安定所（職員） ・新規求人が増加する傾向はまだ続くとみられる。月間有効求人倍率は10.8倍台後半から9.9倍台に推移していく。 職業安定所（職員） ・企業においては、円安に伴う原材料の高騰による影響が懸念される。個人消費においては、県内の賃上げの状況があまり芳しくなかった。そのため、あまり変化はない。 民間職業紹介機関（支店長） ・年末需要など、時季特有の需要増加現象がみられない。年間を通じて、そのような特需が少なくなってきた。 学校〔大学〕（就職支援業務） ・採用活動を継続している中小企業からの求人票は現在も届いているが、ある程度の落ち着き感がみられている。 学校〔専門学校〕（就職担当） ・企業・施設への聞き取りでは、これから採用を控えるとの話や、再来年度の採用計画にて採用数減少などという話はほとんどない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者） ・飲食業、清掃業、クリーニング業、介護業など労働集約型の業界の採用が困難を極めている。また、建設業界も人手不足で仕事が受けられない状態が続いている。このままの状況が続くと労務倒産もあり得る。 新聞社〔求人広告〕（担当者） ・デフレ傾向が続き、飲食店などからの需要は多いが、求人難で給与が高くないと人が集まらない。今後、消費税増税への便乗も含めた仕入品の値上げが予想されるので、飲食店は厳しくなり、働き手も集まらないという最悪の循環になる。
	悪くなる	-