

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  (九州)	良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・喪中、年賀状印刷が通常業務より増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月前半はあまり良くなかったが、後半は市外から多くの客が来て少し売上が上がった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り、来客数が若干であるが増加している。ギフト商品の早めの購入が背景にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高齢者層でも節約ムードがややみられる。客単価がなかなか伸びない。なかでも衣料品関係が少し悪い。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・ここ2～3日、フグがよく動いている。景気は悪いのかもしれないが、やはりお正月だけは豪華にしたいという気持ちがあるのかもしれない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・クリスマスとお正月シーズンだったため、普段よりもかなり多く売れた。	
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数は例年と変わらない。売上は増加している。急に寒くなり、温かいものを求めているのだろう。日本茶は普段に増して売上好調である。多少ではあるが、贈答品も前年より多かった。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・今年のボーナスなどが良かったのか、単価が上がっている。	
	スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上高も順調に推移している。	
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パンの販売数は前々月より9%増、前月より20%増、菓子パンも3%増となっており、かなり伸びてきている。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・12月に販売が始まった新型車が新車販売台数を底上げしている。競争力の高い車なのでしばらくは新型車効果による販売増が期待できる。	
	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・多子世帯応援券の使用締切が今月までのため、駆け込み需要が発生したようだ。	
	高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・予約が安定して入ってきている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・10～11月の来客が例年に比べ悪かった。12月の好調はその反動と考えられ本当に景気が上昇しているかは疑問である。同業者の話や年末の忘年会需要は例年に比べて少ないという意見が多い。	
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・披露宴数は減少し続けているが、宿泊・レストラン・一般宴会などの売上がそれを上回るほど伸びている。	
	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・最近イベントが多数開催され、満室となる日が多く、好調を維持している。宴席も前年より多く、おせちの完売日数も昨年より2週間早かった。婚礼はマイナスで推移している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンということもあり、曜日関係なく全体的に客の動きは大変良く、稼働率も良かった。時間帯によってはタクシーが足りない時間帯も何度かあった。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンは前年と変わらない売上であった。月末になると当地に帰省した人による宴会が多かったようで、タクシー業者にはプラスに働いた。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・先月に続いて大型イベントが目白押しで、国内外の観光客増も重なり活気が増した。年末の忘年会も派手さはないものの数は増して、ここ数年では最も活発だった。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベント集客にも動きが出てきており、販売量は微増だが良くなってきている。	
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・好材料も悪材料もなく、3か月前と変わらないような景気状況となっている。	
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・8～10月は全国的に暑過ぎて野菜が育たず高騰したが、ここにきて生産量が増えている。そのため、通常であれば年末は相場が上がらないといけなのに、上がりきれない。全体的に物が動いていない証拠である。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物の動きが非常に鈍い。さらに、雪が少ないことから、スノーボードや冬山用品などのテナントの売上が厳しく、全体を押し下げている。ボーナスサンデーとなった12月の週末も入店客数は前年を割り、衣料品の動きも悪い状況が続いている。	

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・当月は寒波の到来が遅く暖冬なので、コートなどの冬物衣料と雑貨が不振だ。セール期でも例年ほどの購買意欲はない。また、お歳暮ギフトは客単価と1品単価はアップしたが、客数はダウンして前年割れとなった。一方、ギフトと自家需要商品の同時購入を提案したところ、送料有料にもかかわらず、そちらは好調だった。
百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・引き続き不要不急の買物に対してシビアな傾向は変わらない。その一方、行事や歳事にはそれなりに単価が高い商品が動く傾向も続いている。店内でも、売れる商品と売れない商品の差がはっきり分かれてきた。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・暖冬のせいもあるが、客の防寒具ならびに衣料品への関心が薄い。これまで以上に必要なものしか買わない傾向が強まっている。冬物商戦はこのまま盛り上がりえないまま進みそうだ。
百貨店（企画）	販売量の動き	・これまでにない暖冬の影響もあり、防寒商品の売上が想定を大きく下回って推移している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬により野菜の価格が下落している。さらに鍋物商材が売れないので、買上点数が落ち、前年より売上減となっている。
スーパー（総務担当）	それ以外	・売上は前年を上回っているが、右肩上がりというわけではなく伸び率は若干縮小気味となっている。
コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・プラス1品の買物を誘うためにレジ周りに値下げ処分の商品を置いているが、実際に購入する客はいない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・改装セールを実施したところ、それなりの客数はあったが、売上に変化はなかった。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温が高く暖冬だったので、重衣料が動き出さないうちに、セール待ちになってしまった。早めにシークレットセールを仕掛けたが、前年割れの売上に終わった。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前に比べて、物の動きは良くなっている。ボーナスや、師走の買物で人出が多いこと、セール時期であることが影響している。景気が良くなってきたのではなく、季節要因であると判断する。
家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房器具の動きが悪い。テレビや冷蔵庫、洗濯機などの主力商品は、高機能、高付加価値商品の売行きが良く、平均単価は上がっている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毎月のキャンペーンは低調だったが、年末売上の効果で中旬は来客数が多かった。ただし客単価は低かった。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格はここ数年来の低価格となっており、満タン購入顧客が増加している。高額洗車商品も前年並みに販売できた。顧客からは、賞与が予想通り支給されたとの声を聞く。
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〕（支配人）	販売量の動き	・販促活動により客を誘客するが、施設全体の売上があまり上がらない。
その他小売の動向を把握できる者 〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・年末の商戦では前半は暇だったが、後半は忙しくなった。商品の受注が集中し残業して処理したが、売上は前年と変わっていない。高額商品が動いていない。
その他小売 〔ショッピングセンター〕（広報担当）	来客数の動き	・食品や消耗品関連は堅調だが、暖冬により衣料品の防寒物や暖房関連等の動きが悪い。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい日もあったが、例年に比べると忙しい日が続くことが少なかった。また大人数ではなく、少人数での客が多かった。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年とはほぼ同じ集客、売上で推移している。良くも悪くもないが、飲料の売上が芳しくなくワインの単価も低くなっていることから財布のひもは固くなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・物品販売もそうだが、宿泊や食事でも、少し高くても品質が良いものを選ぶ客が増えている。
都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インバウンドが非常に伸びているのは相変わらずである。通常、12～1月は1年を通じて一番弱い月であるのにもかかわらず、ピークの月のような勢いがある。

	タクシー運転手	お客様の様子	・夜の忘年会のタクシー利用は思ったより多かったが、昼のタクシー利用は少なかった。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特段、景気の起爆剤となるものがない。
	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ入場者数は前年を1割ほど上回ったが、単価が前年より3%ほど安い状態である。プレー料金以外のレストランやショップなどで客単価を上げる努力をしているが、なかなか奏効しない。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量は横ばいが続いている。
	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）	単価の動き	・2015年4月の介護報酬マイナス改定に加えて、季節要因である冬季の顧客の入院増により、単価が前年度よりも大幅にダウンし、売上に大きな影響を与えている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業のマンション、一戸建ての分譲は、来店者数が非常に少なく、家を購入しようとする客が減っているようだ。ただマンションも立地次第では売売という状況であるので、やはり物によるようだ。景気としては芳しくなく、変わらない。
	住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・住宅に関しては、新築数は前年と比べると2割ほど落ちている。一方、中古住宅を買ってリフォームする客は1~2割増えている。景気としては少し悪くなっているという印象を受けている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬の影響で、主力であるコートなど季節商材が低調で、客の買い控えが目立つ。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来店客数の減少もあるが、本当に必要なものしか買わないという状況が強くなって、消費行動が非常に停滞している。売れる様子が全くない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部はいろんなことがあって来店客数が増えていたが、12月の歳末商戦は期待するほどには来店客数は増えていない。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の高さが影響して衣料品の販売が悪くなっている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今までの状況とあまり変わっていない。最近、ボリューム層の動きが悪いのを何とか富裕層が支えるという売上げ構成がやや崩れつつある。特にクリスマス商戦が盛り上がり欠け、高額品の動きにやや陰りが見えている。また、インバウンドが11~12月と前年比では伸びているが、伸び率がかなり低下してきている状況である。
	百貨店（営業統括）	お客様の様子	・本格的な歳末商戦に入っているが、暖冬により防寒商品の動きが鈍く、歳暮ギフトの動きも遅れている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬で、冬物衣料が売れずに苦戦している。東京、大阪、福岡などの大都市圏と違って、インバウンド特需もない分、厳しい結果になっている。
	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店、競合店ともに3か月前と比べて悪い。客数は7月以降ずっと増えているが、衣料品・住宅関連が悪い。今月の特徴としてギフトセンターが前年比減で、特に報道の影響でハムが売れていない。インバウンド関連の売上が前年比80%で、初めて前年割れとなった。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品はそれほどでもないが、暖冬の影響で衣料品の売上が伸びていない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・12月に入り暖冬が続き、衣料品やホームファッションの売上が落ち込んでいる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・ギフト需要が今年はかなり良く、売上が前年比130%で推移している。ただ暖冬の影響により衣料品が不振で、前年比72%である。トータルでは前年並みの売上だが、暖冬のせいで食料品も季節商材が足踏みし、相場高だった青果も5%減となった。1月に競合店ができるので1割ほど、来店客数、売上が落ちるのではと懸念している。	
スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に売上が低迷している。食品は前年並を確保しているが、暖冬の影響もあり衣料品が非常に厳しい状況である。生鮮においても牛肉などの相場高が続いており、売上を落としている。	
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・11月ごろから多少販売量が落ちている。暖冬で鍋物材料や季節商材、衣料品の動きが悪く、販売点数が落ちている。	

		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・相次ぐ競合店の出店があり、来店客数はかなり悪くなっている。客単価、買上点数も悪くなって厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買態度が非常に慎重である。特に価格に対して慎重となっている。また、同業他社から聞くかぎりでも、景気は全く良くなっておらず、むしろ悪くなっている。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬の影響が大きく、集客策が功を奏さない。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・全体としては前年と比較してもそれほど悪くない状況だが、そのなかで12月は暖冬であったため、冬の季節商材である風邪薬やカイロ、入浴剤などの販売が例年に比べて少ない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・県外からの観光客はあることはあるが、市内の客は利用を控えている。また観光客も東北方面に随分と流れており、当地への県外客は大幅に減っている。来年は北海道新幹線もできるというので心配である。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・団体旅行が減っている。個人旅行も直前の予約が増えた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は日並びの悪さと、9月の大型連休の反動もあり、国内宿泊を除き前年割れとなった。特に海外は、一部の近場を除き大きく落とした。
		通信会社（営業）	お客様の様子	・不良在庫が増え、商品販売が伸び悩んでいる。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤や受験などで生徒数の動きは減っている。
	悪くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末恒例の抽選会付き歳末大売出しを12月10～16日に実施したが、さっぱり来客がなかった。最悪の年末を迎えたようだ。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は暖冬の一言につきる。寒くないと季節商材が動かず、季節商材が動かないと客はやはり少ないので、大物商品も売れない。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	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	・12月は特需期で、注文量は多い。特に、例年、20日過ぎの年末需要はすさまじい。今年はプロイラーの難不足などで原料のあてがつかず、得意先はかなり迷惑をかけてしまった。ちなみに前年同期は創業以来最高の売上だったが、今年はチャンスロスで計画達成が厳しそうだ。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・良くなっている理由が、他社の生産量の低下が原因であるので、上向きとは言えないのかもしれない。しかし、受注の見込み量が多いので人を増やしてでも、生産量を増やしたい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具設置取り付けの作業員や職人不足が続いており、職人代及び作業員の工賃が前年と比較すると10%以上も上がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの客から安定した受注がある。新規の客の引き合わせも非常に増えてきており、大変心強い状況である。今後3か月は好調であると考えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・医療関連、車載関連では依然引き合いが続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・暖冬の影響からか、例年に比べ出荷量は少なめである。しかし営業関係での問い合わせは多く、市場が活気付いているようだ。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商業施設の売上が順調に推移している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売と旅行広告が復調傾向で、前年を超える広告出稿があった。全体でも前年実績を上回る見込みである。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・おせち産業に新たに参入してきた企業が多い。1万円程のおせちの売上も伸びている。これは可処分所得が高い購買客が増えている証拠だ。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数、受注件数ともに伸びており、企業の投資意欲が上向いていることがうかがえる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・今月は年末なので、2～3か月前とは全然状況が違うが、夏場以降と比べても全般的に良くなっている。ただ、前年比では特に良くなっていない。

		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・年度末までの設備投資と次年度計画をヒアリングすると、ファイナンスニーズは高い。ただ、建設コストが計画よりもオーバーするケース目立つ。物流会社の取引先は年末に向けて緊急の仕事が加わり、冷凍車を数台中古で導入するなど、物流も増加している。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、低迷気味だが人の動き、商品の動きは活発である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み需要が例年になく少ないものの、社内の仕事量としては順調に注文があるのでどちらとも言えない状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は年末ということで例年商品の荷動きは激しくなる。いつもと比べて確かに良くなっていたが、前年比では出荷数は落ち込んでいる。近隣の倉庫も例年は夜の12時を超えても稼働している日が数日あったが、今年は早々と倉庫を締めていた。食品、紙関係、一般雑貨、どの業種においても今月の荷動きは良くない状況である。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・年末が繁忙期でなくなりつつある。特に、今年は暖冬もあり、季節商材の荷動きが悪い。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動においては暖冬の影響があり、売上があまり上がらなかった。個人消費についてはボーナスで良くなるだろうという予想だったが、実際受け取るとそこまでの額ではなく、それほど大きく景気に影響は出ていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・雇用・所得環境が改善傾向にあり、個人消費は百貨店の売上が増加するなど緩やかながら持ち直してきている。一方、公共投資の減少などから建設業者の中には、業績が悪化している企業がみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において、建設関係及び不動産業は業績が好調であるが、物販、サービス業は消費の低迷で売上高は増えていない。総じて現状変わらないといえる。
		金融業（調査担当） 経営コンサルタント	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・需資に変化がみられない。依然として堅調に推移している。 ・受注に関する動きが全然みられない。
やや悪くなっている		農林水産業（営業）	取引先の様子	・需要期に入って3か月前と比較すれば上向きであるが、例年の12月に比べると盛り上がりには欠ける。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて受注量が少なくなっている。輸出は相変わらず好調である。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・受注残はあるものの、実際の生産まで至らない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの受注量が依然としてなかなか上向きにならない。我々が考えているように受注量が上がらないのが悩みの種である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、12月ぐらいから受注が激減している。中国の景気減速などの影響と考えられる。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村による土木工事などの設計業務の発注件数が少なくなっていることから、指名競争入札では予定価格の70%程度の価格で入札される場合がある。予定価格の50%で見積を出して仕事をとっている業者もいる。
悪くなっている		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客先におけるクリスマス・年明け商戦用の受注などが少なくほとんど製造していない様子である。2016年度も受注が決まっておらず、先行き不透明という情報である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・第3四半期の発注が少なく、3か月前と比べて40%は減少している。金額の小さい維持修繕工事は発注されるが、指名されることがなく、技術者は多くいるのに応札することができない。発注がないので下請に入ることすらない。大型補正予算が組まれてほしい。
雇用関連 (九州)	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	・求人数が大幅に増加しているし、有効求人倍率も上昇しているため、景気は上向いている。しかしながら求職者数は増加せず、企業からの求人依頼に応じられないことが多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用前提での紹介予定派遣の案件、また、その形態に切替える相談がいくつかある。4月採用枠の話も今から求人が動いているものもあり、雇用形態においてみるとわずかではあるが良い傾向である。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で23.0%の増加、2か月連続2ケタ増となった。特に食品製造業及び卸売・小売業の増加が目立っている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数もそれほど伸びがない。また、求職者の問い合わせも12月は減少している。年が明けてから求職活動をする人が多い。
	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・雇用面での正規雇用の機運及び年齢層の変化はあるが、景気自体の変化は不明である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年末の忘年会をみると、中小企業や個人事業主の関係団体などが多く、大手企業や中堅企業が少なくなってきた。企業の交際費や経費に対する基準が厳しくなった影響である。景気感はそう変わらないが、やや寂しい気がする。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人が非正規雇用中心になっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年8～10月までの3か月は約10,600件だが、今年8～10月は約12,000件である。求人数は1,400件ほど増となった。一方、新規求職者は前年比で170人ほどの減である。
	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人を前年比でみると、微増が続いている。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・繁忙期にもかかわらず、人材需要が少ない。実質減少しているようだ。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職支援業）	求人数の動き	・採用予定数に達していない企業や採用意欲の高い企業から、引き続き求人の申込が寄せられている。
	求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・採用ができなくて、業務が滞っている企業もぼちぼち出てき始めている。ある派遣会社は派遣先に時給交渉をし、時給アップをして対応をしているが、それでも採用が難しくなっているとぼしていた。
悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数や有効求人倍率などの数値は上昇傾向にあり、景気が順調に回復しているように見受けられる。ただ、企業への業況感に関するヒアリングでは、中国経済の失速によって取引先が事業を廃止するなどの影響が出始めているといった報告がある。
	-	-	-