

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 (九州)		家電量販店（従業員）	・クリスマスシーズンになり暖房器具の需要が増える。
		商店街（代表者）	・商店街にもやや人出が戻り活気を取り戻した。このまま年末商戦まで持ち込んでいければ良い。
		商店街（代表者）	・いろいろな方策、販売促進を図りながら、年末年始から春にかけての商戦を展開したいと計画している。
		商店街（代表者）	・1年間の総決算の月になり、12～1月は何が何でも頑張らなくてはならない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・少しずつでも動きが良くなれば良い。カニやフグ等多少値が上がっている物もあるが、年末は物が動くので、利益をきっちり確保できる。
		百貨店（営業担当）	・紳士婦人衣料品は苦戦が続くが、紳士婦人雑貨、貴金属、海外特選ブランドや寝具など自家需要商品は堅調で、ほしい商品は高価でも買い、必需品、生活を豊かにする商品への支出は惜しまない。お得な催事、友の会への関心は高く買物の二極化は依然続いているが、お歳暮、年末年始の買物は期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・初売り、セール等、来店客数増が見込める。
		スーパー（経営者）	・熊本地震後初めての年末年始で、いろいろな物の買い込みやお祝いが多い。
		家電量販店（店員）	・異動で人員が2名減ったが前年の販売量をこなしている。これは実質良くなっている状況である。今後も経営努力で景気は良くなっていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後3か月以内に新型車2車種が販売開始となる。新車販売店にとっては大変ありがたい状態が続き、例年以上の売上が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・お歳暮シーズンを控え需要が高まってきている。年間を通して12月は最もコーヒーが消費される時期である。今後の見通しとしてギフト売上の増加と、寒くなったことによる個人消費の増加で景気は良くなる。
		ドラッグストア（部長）	・長期予報では気温が低い見込みで、当社には追い風となる。
		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〕（支配人）	・今年度で1番厳しくなると予想された時期に伸長しており、今後も景気は回復していく。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始を迎え、商品の動きが活発になる。販売促進で売上を増やす営業をやっていききたい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・12月中旬以降の気温予想が、平年並みか少し寒いという予想が出ており、気温低下による冬物衣料の活発な動きに期待したい。クリスマスの曜日周りもよくファミリーパーティー需要も期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・数か月先まで順調に取り込みができています。
		観光型ホテル（専務）	・客が増えてきた。
		都市型ホテル（販売担当）	・年末年始はホテル業の稼ぎ時であり前年よりも予想を少し上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国の次期大統領政権への期待感から、客の購買意欲も高まる。
		都市型ホテル（副支配人）	・これから3月までは、各種コンサートも含め団体を中心に予約が入っている。
	旅行代理店（従業員）	・例年より早めに学生商品が発売となり、価格単価が下がってはいるものの、販売量増加につながる。	
	タクシー運転手	・乗車回数は微増しており、当分この堅調さが維持できる。	
	通信会社（企画担当）	・客の様子から、次年度予算の話はまだ出尽くしては無く、年明けも続く。	
	理容室（経営者）	・今月は業界的に最悪だが、12月は正月前で動きがあるので多少期待できる。1～2月はその反動で落ちるので12月に頑張りたい。厳しい状況が続いている。	
	美容室（経営者）	・年末年始は繁忙期であり、横ばい以上の数字が望まれる。年末年始はなにかと消費者の動きがあり期待している。政府の新たなてこ入れがあると景気回復につながる。	
	商店街（代表者）	・食料品の異常な価格高も落ち着き、天候次第ではあるが年末商戦に向けて売上の増加が見込まれる。	
	商店街（代表者）	・年末商戦が終われば一気に売上が減る。2月末からまた年度切替えのための仕事が増えてくる。	

商店街（代表者）	・年齢が上がるにつれて収入が増えず、今まで持っている物を処分する方向に代わってきており新たな物を購入しない。病気や施設の費用等、将来に対する不安により財布のひもが固くなってきている。
百貨店（営業担当）	・現状の好調をいかに維持できるかが主題となる。
百貨店（マネージャー）	・主力の衣料品不調が続いており、景気が明るくなる兆しは見えない。一方で、今の円安株高傾向が続いた場合、インバウンドが多少増え、高額品・宝飾品等に好影響が出る。
百貨店（業務担当）	・熊本地震での見舞いの返戻等のギフト需要が下支えする。
百貨店（店舗事業計画部）	・初売りくらいまでは百貨店を利用する機会が多いため健闘するが、それ以降は百貨店に来るきっかけが少なくなり春休み前まで停滞が続く。
百貨店（企画）	・生活に直結する物や価値のあるものへの消費は積極的であるが、主力としている衣料品については今後も低迷が継続する。
百貨店（経営企画担当）	・商品単価の高い重衣料品の売上が苦戦している。価格志向の強まりは依然続いている。
百貨店（営業統括）	・歳末の繁忙期を迎えるものの、防寒衣料品の底上げがないと、全体の伸びが期待できない。
百貨店（売場担当）	・非食品部門にかなり改善がみられ、特に衣料関係が売れた。入店客数はあまり良くない。特段マイナス要因がないのでこの状況が続く。
スーパー（店長）	・消費者の購買意欲は依然として好調とは言えない。競合店の出店もあり、ますます価格競争が厳しくなる。
スーパー（店長）	・青果を中心に野菜の値段が高いので食品は順調に推移している。寒くなり衣料品もインナーを中心に前年比150%で推移している。衣料品は天候に左右され、食品も野菜の高値がやや落ちてきたので今後どうなるか心配である。12月はクリスマス商戦、正月商戦が前倒しになっているので前年をクリアするめどは立っている。
スーパー（店長）	・価格の高騰及び競合店の激化による伸び悩みが来月も起こる。
スーパー（統括者）	・食料品の価格は横ばいで推移している。売上低迷からセール品も出てきているが、実数には反映してこない状況である。
コンビニ（経営者）	・客の様子から変わる動向が見受けられない。
コンビニ（エリア担当）	・公共料金の値上げの動向、客の収入の動向を考慮すると大きな変化はない。厳しい状況は続いていく。
コンビニ（エリア担当・店長）	・本部制作のホットドリンク等の商品原価が下がり、利益が取れるようになってきているが、数の買い控えや近隣スーパーへの客の流出等で売上が伸びない。客数に対して売上が前年を割っている。
衣料品専門店（店長）	・10月中旬オープンした飲食店の影響か、商店街に夜間の人通りが若干増えている。しかし昼間の人通りがほとんどない。
衣料品専門店（店長）	・客の買物の様子にも変化はない。
衣料品専門店（店員）	・しばらく前年割れの売上が続いていたが、今月はほぼ前年同様の実績になった。景気は安定してきたが、良くなる要素は思い当たらない。
衣料品専門店（総務担当）	・商店街への来街者の状況及び全国百貨店における婦人服の売上状況から考えても景気が良くなることはない。
衣料品専門店（取締役）	・2月は季節の端境期で難しい月である。来年の2月も全く読めず、景気が良くなる気配もない。
家電量販店（総務担当）	・寒さが来ないため、季節商材がほとんど動かず、来客数も伸びてこない。
乗用車販売店（代表）	・自動車業界は良くなる雰囲気ではない。
乗用車販売店（販売担当）	・来客数も安定してきており、売上等も今の調子が続く。
住関連専門店（経営者）	・キャンペーンやセールにすれば単価の高い物も売れるが、それ以外は売上が上がらない。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	・寒気が訪れ、これから灯油の販売が増加する季節で、売上に期待したい。また、客の様子から冬のボーナスに期待している様子がうかがえ、カーケア商品の販売増加に期待したい。
その他専門店 [書籍]（代表）	・株価の動きがまだ見えてこない。
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）	・ファッションのトレンドは変わらない。インバウンドの客単価減の状況は変わらない。

	高級レストラン（支配人）	・予約数が増えない。
	一般レストラン（スタッフ）	・何一つ変わることはない。景気が良くなるような政策もなく自分の努力でしか変わることはない。
	観光ホテル（総務）	・熊本地震の影響は少しずつ緩和されている。一方、九州ふっこう割が12月で終わることで、宿泊に影響が出る。今年の1～2月は春節で外国人客が増加したが、来年は熊本地震の影響が残っているため厳しい。
	旅行代理店（企画）	・大きく変わらない。
	タクシー運転手	・予約が少しずつ増えてきており、日中、夜の客共に良くなってきているので先行きが明るい。
	通信会社（営業担当）	・改善のめどが立っておらず、先行きが不安である。
	ゴルフ場（従業員）	・年末年始にかけても予約の動きが鈍い。年明けもインバウンドもビザの関係で直前にならないと予約が入らない。景気がなかなか改善できていない状態が2月くらいまで続く。いろいろな作戦を練らないと厳しい状況である。
	競馬場（職員）	・今年度を通じて変わらず好調であり、今後変化する兆しもない。
	美容室（店長）	・成人式の着付けをする客が前年より少なくなっている。着物も貸衣装が多くなった。
	設計事務所（所長）	・新規客数が変わらないので景気は変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・ボーナス時期になるが消費に回す金額がどれくらいになるか不明である。今後も将来に対する不安のほうが大きく、景気は変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・来場数の動きからも今後2～3か月先の景気状況は変わらない。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末商戦の贈答品もここ数年伸び悩んでおり、売上はここ数か月は前年と変わらない。年が明けての1～2月は毎年来店客は少ない。
	百貨店（営業担当）	・3か月先はよくわからないが、米国大統領選挙の影響はまだ一般消費者には出ていない。米国や中国の消費は非常に好調ということで、今後やや良くなると見ている。この調子で為替や株の問題が堅調に推移すればなんとか好転のきっかけになる。
	スーパー（店長）	・競合店の客の動きも変わらない。
	スーパー（店長）	・生活必需品の食品や非食品の客数減及び単価のダウンが少しずつ進んでいる。
	スーパー（総務担当）	・来店客数の減少傾向がみられ、客単価も下がり気味で節約志向の高まりが強くなっている。
	コンビニ（店長）	・米国の大統領選挙の結果や英国のEU離脱問題など世界経済は不安要因ばかりである。
	高級レストラン（経営者）	・2～3か月先の予約状況のみを限り今一つ良くない。12月は忘年会が多い時期だが例年に比べ週末も若干少なく、平日に関してはかなり動きが鈍い。なんとか景気が回復しないかと願っている。全く先行きが見えない。
	高級レストラン（専務）	・イベントがあると人が集まるが、平日は入客が少なく財布も開かない。このまま12月は厳しくなり、1月も厳しいのではないかと不安である。今月も厳しい。
	タクシー運転手	・野菜が高騰しているため年末年始の家計の締め付けにより利用が減る。
	タクシー運転手	・大手造船メーカーの派遣切りが今後も続き、来年がピークになり、この仕事もとん底になる。
	通信会社（企画担当）	・販売戦略の見直しに時間が掛りそうである。
	通信会社（営業）	・10月からの販売量に鑑みると年末需要も見込めない。また、ヒトモノカネが停滞する年明けから2月末までに景気が上向きとなる材料が作れない。
	観光名所（従業員）	・閑散期に入ること客足が悪くなる。
	音楽教室（管理担当）	・これから受験シーズン、転勤シーズンになるので生徒の数は減る。
	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）	・介護保険制度の改正で平成29年度までに要支援の予防対象者が総合事業に移っていくことにより、従来の単価の30%減は避けられず、単価減及び売上・利益減が見込まれる。
×	一般小売店〔生花〕（経営者）	・年内はクリスマス、年末、正月の花が出るが、その後のイベントや需要が特にならない。新しい販路を見つけ対策を考えなくては売上が下がる。
×	スナック（経営者）	・例年11月は繁忙期であり、それまでの数字が悪くても11月だけは数字が上向くはずだが、今年はその傾向が見られない。先行きが不安である。
×	競輪場（職員）	・他の競輪場の発売額も同様に落ち込んでおり、回復の兆しが薄い。

企業 動向 関連 (九州)		
	農林水産業（従業者）	・事業は3月末まで補正予算含め徐々に交付されていくため、今後も投資案件は年度末にかけて増えてくる。また、農作物については、冬春物がピークになることと、関東の産地が雪の影響を受けて出荷が鈍ることから、ある程度市況が高止まりになり、農業者の懐も潤ってくる。3月以降が心配である。
	繊維工業（営業担当）	・このままいけば国内工場では、仕事が途切れることはない。良くなると思い、次の準備をしていくことが重要である。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・入学、転勤等の祝いが増え、荷動きが良くなる。インターネットでの受注も増えている。
	鉄鋼業（経営者）	・原料価格が上昇し、販売価格の改善が追い付かず厳しい状況にあるが、先行きの需要が再開発案件を中心に動き出してきたおり今後に期待したい。
	金属製品製造業（事業統括）	・東京オリンピック関連事業の増加が見込める。
	一般機械器具製造業（経営者）	・今後は期待感も含めて動いていく。米国の動きにより若干違ってくる。従来のは心配は少しは解消され少しずつ上向きになる。
	電気機械器具製造業（取締役）	・好調なビジネスへの積極的な投資が他社との差別化になると判断できる。
	輸送業（総務担当）	・米国の次期大統領が選出されたことにより、日本経済にどう影響するか不透明だが、円安株高が続いている状況は歓迎する。
	通信業（経理担当）	・株価、為替共に緩やかに上昇中であり、業種を越えて景気の底上げが計れる。
	金融業（従業者）	・年末に向けてのボーナス、年末商戦の期待感から景気は良くなる。年度末にかけて今より若干お金の動きがある。
	金融業（従業者）	・熊本地震の影響は薄らいできており、住宅投資や公共工事が増加してきている。また、雇用面では、時間外勤務が増加傾向にあるほか、求人数も順調に伸びてきている。
	金融業（調査担当）	・米国の大統領選挙の予想外の展開も九州の景気にマイナスの影響はない。年末年始商戦により景気は多少好転する。
	金融業（営業）	・年末～3月末にかけて、製造業は一定水準の設備投資が予定されている。2次募集のものづくり補助金の効果もある。米国政治等の不安定要素はあるが、実体経済には問題がない。
	広告代理店（従業者）	・11月の新聞折込チラシ枚数は前年同月比97%と比較的落ち込みが少ない。これからクリスマス商戦から年末商戦へと年間で最も活発な時期になるが、感触は良くなってきている。長い間底辺でもがいていたが、ようやく底離れすると期待している。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・九州ふっこう割が終わり市内の観光が厳しくなる。12月から忘年会シーズンだが今まで自粛していた宴会がどんどん入ってきている。例年より12月は良くなる。1～3月末までの程度景気に表れてくるか楽しみである。
	農林水産業（経営者）	・12月は年末需要で例年通りの販売が期待できる。今年は原料となる鳥の仕入れも今のところ順調で前年並みの売上となる。1～2月は不需要期で商品の供給過剰の要素もあり売上は厳しくなる。不安要素として鳥インフルエンザの時期でもあり、周辺諸国では既に発生して多くの鳥が殺傷処分されている。国内でも発生すれば風評被害等で商品に大きなマイナスが生じ、売上にも大きく影響する。
	農林水産業（営業）	・全体的に野菜・魚・肉が高価格で推移する傾向がある。
	食料品製造業（経営者）	・比較的安定して販売が見込めている。
	家具製造業（従業者）	・円安になり輸入には逆風である。円高効果で輸入高級家具も割安感が出て、販売につながりつつあった矢先の急激な円安は痛手である。輸出でメリットを得る企業の多くは大企業であり、中小企業にとっては円高のほうがメリットがあり今後も好転する兆し、要因はない。
化学工業（総務担当）	・世界経済の状況や為替動向等、先行きが不透明である。	
一般機械器具製造業（経営者）	・いずれの部門でも周りの様子は今月とあまり変化はない。	
精密機械器具製造業（従業者）	・利益は毎月赤字にはなっていないが、景気が良いのか悪いのかわからない。一部品種の受注変動が激しく、様子を見ている。	
その他製造業（産業廃物処理業）	・自動車関連は少し好調だが、他の半導体関連は動きが停滞しているので良くも悪くもないという状況が続く。	

	建設業（経営者）	・建設業の場合スパンが長いので3か月周期ではそこまで変わらない。
	輸送業（従業員）	・ドライバー不足、熊本地震、鳥取地震の影響もあり各荷主がBCPを考えるようになってきている。そのため全国に工場を増やす方向になっており客向けに各拠点から配達できるよう倉庫に物が増えている状況である。貸し手としては良い方向に向かっているが、荷動きをみると増加見込みがない。
	通信業（職員）	・全社の受注量については依然として堅調に推移している。部門内の省エネ関連設備の受注も上期の遅れを取り戻しているが、今後は大きな変化はない。
	金融業（営業担当）	・取引先全般的に慢性的な人手不足が続く景気の改善は見込めない。
	不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの空室率の低下が継続し賃料水準も安定している。
	新聞社〔広告〕（担当者）	・業界を取り巻く環境は厳しいままで、広告主のデジタル広告のシフトも加速している。下期はややマイナス含みで進む。
	経営コンサルタント（社員）	・この仕事は営業成績や販売売上に直接関係があるのかわからないのでセミナー等への参加者が少なく今後も変わらない。
	経営コンサルタント（社員）	・利益の確保が厳しくなっている。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・年末や年度末に向けた投資計画について取引先にヒアリングすると、変化があると答える企業はほとんどない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・予定受注量が今後悪くなる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・現在の状態では今後2～3か月の身の回りの景気は読めるが、その先が不透明である。少し先行を間違えると大変苦しくなってくる。警戒して進行している状況である。
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・年末までは生産量も当初計画より増産していくがその後は当初の計画並みに戻る。
	建設業（従業員）	・見積案件も少なく、これといった物件が見当たらない。
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村の12月補正予算の状況も、議決前に公表されており、コンサルタントへの調査、計画、設計業務は少ない。また、入札ではなく企画提案による業者決定が多くなっており、東京等に本店のある規模の大きい事業所が採用されるケースが多い。地場のコンサルタントは受注が難しいため、景気がより悪化する可能性が高い。
	その他サービス業〔物リース〕（支社長）	・期末に近づく企業が多く、設備投資が少なくなる時期である。次年度の予算作成のため問い合わせを受けることも多い。更新よりも契約延長の問い合わせが多い。次年度は電気設備や空調機器の補助金を活用したファイナンス契約の案件が多数控えているが、実際に投資するかは不明である。過重労働のニュースの関連で時間外労働等の労務管理が徹底されてきた客もある。総労働時間短縮の為に機械化、効率化などの効果があるかもしれない。派遣社員や正社員の雇用は増加する。
	建設業（社員）	・民間工事の見積依頼の少なさや、官公庁の発注状況の少なさを考えれば不安しかない。国の補正予算は確保されたが地方までは回ってこず、下請でもあればしのげるが期待できそうにない。
雇用 関連 (九州)	-	-
	人材派遣会社（社員）	・残業抑制等に向けた企業の動きの中で人材派遣需要が高まる。
	人材派遣会社（社員）	・年度末の需要が出てくる時期である。また市内では国内外からの旅行者を見かける機会が多くなった。接客業は、慢性的に人手不足が続いており、問い合わせも多い。
	人材派遣会社（社員）	・年度内は堅調に推移する。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は、前月が単月で過去最高となり、今月は前月比でマイナスとなったものの、前年同月比はプラスで推移しており、今後もこの傾向は続く。特に製造業がプラスで推移していることから、雇用環境は堅調のままとなる。
	民間職業紹介機関（社員）	・年末年始、年度末に向けて事務の問い合わせが増えている。
	民間職業紹介機関（支店長）	・12月以降の求人数も、年末需要による増加はあるものの、上向きである。正社員需要に引きずられ派遣社員の需要もやや増加傾向である。
	人材派遣会社（社員）	・年末年始に入り派遣自体の動きが停滞する時期で、良くなるどころまでは盛り返せない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・同業大手による競争は厳しくなる一方で、特に価格戦略に陥っているため付加価値はさらに低迷する。

	新聞社 [求人広告] (社員)	・年末年始に入り、景気が上向くことに期待したいが、野菜高騰等で一般消費者にも買い控えの傾向が出ている。一方で、求人募集等の広告掲載は若干ではあるが好調である。プラス要素とマイナス要素の両面から大きくは変わらない。
	職業安定所 (所長)	・前月と比較して有効求人倍率は減少したものの、有効求人倍率の高い状況は当面変わらない。
	職業安定所 (職員)	・被災した店舗等の復旧再開に伴い、一時的に小売業の求人が増加したものであり、全体的には伸びが鈍化している。
	職業安定所 (職業紹介)	・今後も有効求人倍率が高い水準で推移する。
	学校 [大学] (就職支援業務)	・一部の企業においては人材確保に苦慮しているが、景気そのものと現在の求人数の動きが直接関係があるとは明言できない。
	人材派遣会社 (社員)	・新卒採用時期まで採用を手控える動きがある。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・熊本地震から半年たち、観光客の動向が気になる。前年までアジアからの観光客でにぎわっていたが、地震以降明らかににぎやかさが減っている。当県の商業施設でも、客数は多いが、にぎやかさが無くなってきた。
	学校 [専門学校] (就職担当)	・米国大統領の交代による T P P の問題が影響する。
	x	-