

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)		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・良いと感じれば、すぐに購入する動きが続いている。結果として、検討時間の短縮、販売量の増加につながっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初商いは開店前から多数の客が来店し、好調にスタートした。別会場の食品福袋、各階の福袋も喜ばれた。店頭では輸入ブランド品や時計が大きく伸びた。キャラクターや若者向け衣料品、化粧品は好調となったが、重衣料は苦戦した。販売量、売上共に好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・先月は年末であったにもかかわらず、中間層の動きが悪かった。年が明けてセールを行ったので、対象商品の動きは活発であった。1月は、株価上昇の恩恵で、高額商材が良くなってきている。限定的ではあるが持ち直している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・化粧品が順調に推移しており、ラグジュアリーブランドなど的高額商材も回復してきている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・前年下旬に大雪があり、2日間分、営業に響いたが、見た目にはやや良い。入店客数が伸びてきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温低下に伴い、コートなどの秋冬実需商品がようやく動き出し、衣料品の売上が持ち直してきた。また株高の流れから、宝飾品の売上の減少に歯止めがかかった。インバウンドについても円安傾向が続いており、12月の最終週より、前年比増に転じている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまでは生鮮食料品の動きが悪かったが、食品の動きが良くなってきた。寒い割に衣料品の動きが悪い。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・寒波の到来で高額重衣料の需要が急激に増加した。
		家電量販店（従業員）	それ以外	・物量の動きがやや悪い。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・気温が下がってきており、前年に比べ風邪薬等の季節商材が好調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数及び客単価が良い。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・全体的に良いが、特に一般宴会が良く件数も伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・高額商材の動きが良くなってきた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年明け以降、店舗への来客数がやや増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はある程度の売上の落ち込みを予想していたが、前年比10%増であった。当地における活況は九州では突出していると客によく言われる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末に向けての駆け込みだけでなく相談、引き合いは多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年の同時期と比べ、月内契約数が若干ながら増えている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今年に入って客数も売上も増えた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始は、例年並みに来客数の増加が見られたものの、客単価が減少した。相変わらず客の財布のひもは固く、景気は低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・聖地巡礼の関係で、各所から若者が当地を訪れているものの、買物にはつながっていない。商店街の客層は年齢層が高く、必要な物だけを最小限買ってあり、全体的にゆとりがない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来店客数はあまり変わらないが購買につながる客は増えていない。高齢の客が多く医療費にお金がかかり、衣料品に回すお金がない。非常に悪い。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒暖の差によって客の足元に非常に影響がある。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・閑散期のため百貨店やスーパーマーケットも広告を出してセールを行っている。商店街もかなりの打撃を受けている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物のセール時期だが、消費欲がない。特に高齢者は必要な物だけを最低限購入し、無駄使いはしない。	

商店街（代表者）	来客数の動き	・比較的穏やかな正月を迎え、初売りでは来客数も増え、福袋がかなり売れた。ただ、翌週から寒くなったこともあり来客数、客単価、販売量が前年を下回った。
一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・夏の異常気象により野菜が高騰し、秋口には落ち着いていたが、供給され始めると相場が立たなくなり、一昨年の相場の7～8割で推移している。1月も同じ状態で、全国的に青果物の動きが鈍くなっている。
一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・全般的に横ばいである。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、建築資材、設備関係者は忙しそうであるが、それ以外の職種や被災者との間には格差があり、二極化が見られる。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気候の不順、暖冬傾向もあり、期待した冬のセールも衣料品を中心に苦戦している。週末ごとの寒波の影響もあり、来店客数減と客単価減の傾向は、下期に入り改善していない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・価格にシビアな状況が続いている。
百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・冬物のセールは寒波の到来もあって健闘したが、防寒が優先で、ファッションを消費するといった印象は低い。天候の変化がきっかけであったり、必要に応じた購入は続いており景気の回復は実感がない。
百貨店（営業統括）	単価の動き	・前年1月の大雪の反動もあり、来客数は上向いている。また防寒関係の動きは良いものの、高額商材の売上は厳しい。
スーパー（店長）	単価の動き	・売上は前年を上回っているが、客単価は落ちている。生鮮食品も野菜の相場が下がってきたため、以前ほど売上が順調ではない。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・コンビニエンスストア、ドラッグストアを含む競合先の新規出店等により、価格や買物ポイント特別付与等による顧客獲得競争が各地域で繰り広げられている。当社店舗を取り巻く環境は引き続き厳しい。
スーパー（統括者）	来客数の動き	・買物客は価格設定にかなり敏感で、高めの価格の日用品の動きが鈍い。正月用商品の売れ筋も前年よりもワンランク低価格の品物に移っていた。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・必要なもの以外は買わないという客の消費マインドの低さがみられる。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年末年始で販売量が多くなったが、その反動で1月上旬から客数が大幅に減少した。客単価も下がり、売上全体が大幅に下がる厳しい月となった。
コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客数、売上は前年と変わらない。冬期に売れるカップ麺が良く売れている。印刷済み年賀ハガキが前年ほど動かないことから、年賀状を出す人が減っている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・正月明けはしばらく好天気に恵まれたが、全く来客がない。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・2～3か月前は定価の時期で、12月はセール時期に入った。セール後半で物はよく動いたが、値段を下けている分、利益が低かった。物の動きは前年同月比で良かった。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電は寒いと来客が増えて購買が増える。当地にも若干寒波がきたものの、やはり地域的に暖かく、寒くなるのが遅かったせいも、今月はやや悪かった。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・初売りも暖冬のせいも例年ほどのにぎわいもない。季節要因の影響が大きい。
家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費マインドの向上はみられない。米国の新大統領就任などの世界的な政治の動きが経済に影響を与えているので、国内需要への影響を注視していく。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年11月と今月に新型車が投入され、新車販売が引き続き順調に伸びている。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月の初売りやキャンペーンは堅調だが、それが終わると客足は遠のく。1か月見てみると年々厳しくなっている。
その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で販売量はほぼ横ばいである。来店客数も前年とほぼ変わらない。客単価はやや増えている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、やや上昇傾向である。1月は寒波の到来もあり、灯油の販売が順調であるが、燃料油全体の販売量は前年並みである。

	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）	販売量の動き	・徐々に改善していた売上が、年末年始から大きくブレーキがかかっている状況である。競合状況、ネット販売拡大の影響もあり、販売がシビアになってきている。一方で物販ではない、エンターテインメントやスクール等のコト消費は拡大傾向にある。
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・中旬まで気温が高かったため客も多かったが、月末にかけて気温が下がり客足が伸びなかった。
	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	・年末年始で人の移動もあり、例年通りの客数、商品の動きがみられたものの、今年の年始は例年と比べて期間が短く、全体では前年並みであった。正月が終わると消費環境は節約志向に戻り、不要不急の買物をしない状況は変わらない。
	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）	販売量の動き	・衣料品の物販売上不振は変わらない。ただし、インバウンド消費は爆買いがなくなった前年から比べると客数も増え、回復基調にある。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月に入ったが新年会があまりなく、少人数の客ばかりであった。忘年会に比べ新年会は行わない人が多く、客数や売上もそれほど上がらなかった。
	タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用率が大変良く、予約率も大変良い。ただ夜の繁華街の人出が少なかった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・1月上旬は昼間の客が少なかったが、夜の利用はある程度あった。
	競輪場（職員）	競争相手の様子	・開設記念競走の売上が前年度比10%減である。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新築、リフォーム共に停滞気味である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年末年始で客の動きは若干減少傾向にある。商談においても慎重な客が増えてきている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・1月が寒かった影響もあるが出足が良くない。客の動きが鈍い。2月も寒いので来客は少ない。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・とにかく魚が売れない。本当に必要なものしか買わない。客は口癖のように売れないと言っている。小売が売れなければ仲卸は売れない。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・例年1月の売上は低く、余分な商品は購入しない傾向がここ数年続いている。天候不順も重なり売上は伸びなかった。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物セール期であり、価格の魅力を客に伝えるが、必要がないので買わない客が多い。以前はセールには、寒い日でも来店していたが、今は寒い、雨など天候が悪いと外出すら嫌がる客が多い。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月も終わり、買い控えている。米国の新大統領就任による影響で消費が控えめである。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震の影響で閉店していた競合店が12月から再開し、売上が落ちた。前年比では102%だが、3か月前と比べると厳しい状況にある。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・主力の食料品が前年割れで、衣料品や暮らしの品の動きも停滞している。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客数にあまり変化はないが、購入点数が減少傾向になっている。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・青果物は多少の価格高騰で売上額は上がっているが、その他の食料品は動きが悪い。冬らしい寒い日が続かず、季節商材である鍋、おでんなどの販売量が少ない。
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・1月の売上が前年割れである。
	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今月からセールに入ったが30%引きでは非常に厳しい状況である。50%引きでも従来であれば2点購入するところ1点であったり、購買態度が非常に慎重である。特にシニア層の売場で苦戦している。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・昼夜共に来客数が激減している。寒さのせいもある。
	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・前半に散財したようで1月後半は客数が少ない。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・年始の買物客や新年会の来客が今年は見られなかった。
	観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・九州ふっこう割が終わってしまい、客の動きが鈍くなった。

	都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・前年の12月から、日、月、火曜日の客数が明らかに減ってきた。
	タクシー運転手	来客数の動き	・正月以降、かなり売上が落ちた。客はお金がない状態である。
	観光名所(従業員)	来客数の動き	・朝晩の気温が氷点下になっており、熊本方面では道路の凍結やチェーン規制の影響により、当地に来る客数が11月に比べると激減した。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・リピーターが来ない。地域性もあるのだろうが、海外旅行の料金が低くなってきたので、魅力がないと海外に流れていってしまう。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・熊本地震以降、特に悪くなっている。年が明けて、周りの家の取り壊しが始まり、住まいのことで手一杯で、パーマやカットなどオシャレをする人がどんどん減っている。
	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)	競争相手の様子	・前年4月の介護報酬マイナス改定を受け、平成28年の事業者倒産件数が前年よりも大幅に上回っており、今後も増加する。
	音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・時期的に生徒数が減っている。
	設計事務所(代表)	お客様の様子	・景気が不透明である。
	× 商店街(代表者)	来客数の動き	・年末商戦が終わり来客数が減少している。
	× 衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・暖かかったせいか季節商材の動きが鈍い。客の動きも鈍い。
	× 自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・前年は積雪で季節商材の売上が大幅に上がった。その反動で悪い。
企業 動向 関連  (九州)	-	-	-
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が前年比で若干上向きである。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は現状維持で、価格も見積どおりで安定している。
	電気機械器具製造業(取締役)	受注量や販売量の動き	・様々な事業で投資意欲が高まってきた。
	輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年明け出荷物量が前年比105%で推移している。また1点当たりの商品単価も上がり、金額も増加しており前年より景気が上向いている。
	輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・周囲の求人が更に多くなってきている。物の流れや消費が増加しているからだが、当社も含め人が不足している。せっかく仕事はあっても人員不足で受注できない状況である。人件費も高騰しており、景気は上向いているものの、中小企業には難しい状況が続く。
	金融業(従業員)	取引先の様子	・コンビニエンスストアやファーストフード店の売上が好調なほか、住宅建設や自動車販売も持ち直している。また、公共工事が大型案件の増加などから持ち直してきている。
	金融業(従業員)	取引先の様子	・観光客数がやや増加している。小売の消費関係もやや良くなっている。
	金融業(営業)	取引先の様子	・製造業はやや停滞気味であるが、中国景気の減速から始まった需要の減少は脱している。年度末に向けて生産は一定水準で好調である。
	金融業(得意先担当)	取引先の様子	・ここきて案件相談が見受けられる。特に設備投資の景況感が上向いている。
	経営コンサルタント(社員)	取引先の様子	・販売の期待が薄く、少しでも利回りが良いものに投資し始めている。
	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月は予想どおりかなり厳しい状況である。計画に対して前年比90%位になりそうである。特に冷凍食品メーカー向けの動きが悪い。スーパー、居酒屋関連は今のところよく動いており、心配されている鳥インフルエンザによる影響はないようである。
	農林水産業(営業)	取引先の様子	・季節要因で上下しているが、基本的には変わらない。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節的に繁忙期で受注数量は安定している。
	繊維工業(営業担当)	競争相手の様子	・先月は楽観的であったが、同業者はまた閉鎖を余儀なくされた。後継者がおらず閉鎖されるところがある。
	家具製造業(従業員)	取引先の様子	・1月の売上は横ばいである。

	鉄鋼業（経営者）	それ以外	・潜在的な建設需要は身の回りにあるが、受注量の伸びが今一つ安定しない。
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・事業ごとに異なり、総じて変わらない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の1月の受注量では年末の反動で増加するが、今月は例年と比較して伸びが弱く前月とあまり変化がない。
	その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客によりよし悪しはあるが、全体的に伸びがなく低迷したままの状態が続いている。中国での生産が減り、国内に製造拠点を戻したり、生産縮小を余儀なくされているところも多い。
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前半期に続き横ばいである。今後も受注量に変化の予定はなく、来年度の事業計画に期待したい。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の大半は売上受注が増加しているが、人材の確保が進まず、収益に結び付いていない。
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・コンサルタントの勉強会で話をするが、皆同様の意見である。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況を確認すると、特に良い悪いという話も聞かない。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・業種に限らず、会社ごとに好不調の波がある。倒産する企業も徐々に出てきている。リース会社や銀行への期限の延長依頼などを聞くようになった。反面、好調な企業も多く、生産設備や建設機械などの投資案件も徐々に出てきている。特殊工事車両は納期18か月待ちという話もある。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として、核家族化などで食料品の消費は毎年少しずつ減ってきている。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末も減少傾向であったが1月も少し落ち込んでいる。国内の百貨店、小売店、量販店では減少しており、輸出向けの商品も受注が下降している。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注や民間工事の見積依頼が非常に少ない。この時期、新年度を見越して見積依頼があるが、今年は少ない。官公庁からは繰越工事も若干発注されているがやはり少ない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月はもともと荷動きが悪いが前年同月比でかなり動きが悪い。特に青果物が悪く、食品、雑貨等も悪いということは消費が低迷している。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・主力の通信販売、旅行広告の伸び悩みに加えて、前年一過性の出稿があった住宅・エネルギー分野のマイナスも重なって前年比で90%である。医療関連や交通・レジャー関連の広告出稿は好調だが、それを上回るマイナスが響いた。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・飲食やホテル関係の話だと、12月は良かったが年明けから淋しい状況が続いている。
	x 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	・市町村が発注する市民意識調査や計画策定の委託業務は発注数が少ないため、指名競争入札において予定価格が低い場合には辞退していた会社も入札に参加している。価格競争になっており、原価以下で落札するケースもみられ、受注しにくくなっている。
雇用 関連  (九州)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.0%増と、2か月ぶりに増加した。小売業の増加のほか、医療・福祉の多数更新、公務からの求人増などが影響した。
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・地域や職種によって差はあるが、求人数も多く、専門職種に対して人材の空き状況の問い合わせが多い。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣希望の登録者が減っている。求人欄も多くなっているため、積極的に企業も動いている。ただ、人材が集まらない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は堅調に推移しているし、時給単価も上昇している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震被害からの復旧も徐々に進んでおり、中心市街地などのにぎわいも多い。前年と比較しても売上もプラスになっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業、飲食業を中心に、新規求人数が前年同期比で大きく伸びている。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務派遣を中心に若干求人が増加している。

	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同月比5%以上増、12月以降も堅調に推移している。採用数も前年同月、前月、前々月比でも右肩上がりである。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険のコールセンター・バックオフィス業務等での派遣需要はコンスタントにあるが、社員退職等の交代人員的な需要であり、景気とは関係がない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自社の売上等については景気向上の恩恵はないが、新卒採用のための大学へのあいさつ回りで求人数の増加を実感した。中小企業は人材確保が困難となる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・同業他社との価格競争に巻き込まれている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・一時期多かったアジア系の外国人観光客が減った。観光客船は引き続き来ているが、買物の様子が落ち着いてきた。消費が減ると危惧されたが今のところそうでもない。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年11月の有効求人倍率は1.28倍と前月と変わらず、20か月連続で1倍台を維持している。
	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数が増加し、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員の有効求人倍率も上昇傾向にある。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・企業からの求人数は、前年比7割弱となっており、企業の採用活動は終息に向かっている。
	新聞社〔求人広告〕（社員）	求人数の動き	・求人案内の新聞出稿が減ってきている。
x	-	-	-