

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		通信会社（企画担当）	・案件当たりの業務量が増加しているものの、4月以降の依頼件数も多く、見積依頼も多い。
		観光名所（従業員）	・熊本からの道路が徐々に開通し始めたので、来客数は格段に伸びる。
(九州)		商店街（代表者）	・今後は少しずつ暖かくなり人の動きも軽くなる。季節感が変化し、少しずつ良くなる。
		商店街（代表者）	・年度末で売上は上昇する。名入れなどの贈答品、合鍵、名刺、名札など製造業は上昇する。ただ、前年比で上昇するかはわからない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・今後2～3か月は花屋にとって需要の多い時期であるが、当店が入居しているビルが全壊で傾いたまま営業しており、7月に取り壊すことになった。その後は周囲と相談して存続できるように、これからがんばっていきたい。
		スーパー（店長）	・非食品部門の売上が回復しないが、生鮮食料品が伸びており、若干景気も回復している。
		スーパー（総務担当）	・気候も良くなり、プレミアムフライデーやスポーツ等の明るいニュースが増えてくると消費につながる。また、食品メーカーの工夫による高付加価値商品の販売戦略が相まって消費を刺激する。
		衣料品専門店（店員）	・旅行用の需要は今でも根強いので、大型連休前に需要が増加する。
		家電量販店（店員）	・家電は落ち込むと最終的にどこかで反動が来るので、この2～3か月沈んだ分は良くなる。
		家電量販店（従業員）	・新学期に向けて新生活用品が売れる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・来客数の増加に加え、客単価の上昇も見受けられる。季節的にも暖かくなり、客足も増えてくれれば売上も増加する。
		ドラッグストア（部長）	・気温が高めに推移するとの長期予報どおりであれば、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〕（統括者）	・前年4月に熊本地震があった反動で、今年のゴールデンウィークは売上が改善する。
		高級レストラン（経営者）	・歓送迎会が見込まれるので、2月よりは多少良くなる。ただ、今のところ3月の予約状況が思わしくないもので、これから月が替わり、予約が多く入ると景気が良くなっていく。
		一般レストラン（経営者）	・3月の送別会の予約が前年よりも早い段階で入り、予約の問い合わせも多い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来月の歓送迎会や謝恩会等の予約が順調に入ってきている。宿泊予約も伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・高くても良いものを食べたい、体験したいといった購買意欲が高まっている。
		旅行代理店（企画）	・先行きの申込動向を見た際に、過去3か月よりも上向きである。
		タクシー運転手	・3月は年間を通してタクシーの売上が12月に次いで多く、政治不安や経済不安はあるものの、当面は堅調に推移する。
		通信会社（営業担当）	・テレビドラマの影響で、明るい方向に進んでいる。
		競輪場（職員）	・悪い材料が出尽くした感があるので、やや良くなってくる。
		理容室（経営者）	・3～4月は卒業、入学の時期であり、客の動きが出てやや良くなる。
	美容室（経営者）	・春の年度替わりで卒園や入学があり、オシャレ産業は何かと心躍る時期になった。これから少しずつ商品も動き潤ってきて、徐々に景気は回復してくる。一方で、インターネットが非常に発達し、メーカーによる頭越しの商売が増えてきており、一般の小売業者が悪くなり、景気回復が見込めない。	
	美容室（店長）	・結婚、卒業、入学と祝いごとに着物を着る客の予約が入っており、今月より良くなる。	
	商店街（代表者）	・1年間のうちで最もヒト、モノ、カネが動く時期であるが、現状では出費に対する考えがシビアであるため、景気の上昇は見込めない。	
	商店街（代表者）	・収入が増えていくという目安が全くない。実際に働いている若い世代は少しずつ良くなるという報道があるが、高齢者は収入が減り、購買意欲は無く、医療に使うことで精一杯である。	
	商店街（代表者）	・3月は異動の時期でもあり消費が喚起される。	
	商店街（代表者）	・2～3か月先は気候も良くなり、食欲も購買意欲も出てくるが、卒業、入学、就職で大きな金が動く時期であり、家庭の財布のひもは固くなり、景気はあまり変わらない。	

商店街（代表者）	・景気は低調で変わりなく、消費マインドが向上する要素が何一つない。特に地方の商店街では補助金頼りのプレミアム付商品券ぐらいしか期待できない。
一般小売店〔青果〕（店長）	・良くなる材料が全くない。野菜の供給が高まり、相場も落ち着き、客の需要も横ばいになるので厳しくなる。かんきつ類の生産が休止になり果物の売上も厳しくなる。今後夏に向けて厳しくなる。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・これから歓送迎会や花見など少し動きがある。居酒屋を客に持っている魚屋はいくらか動く。仲卸は魚をそろえるのが商売であるがとにかく魚が少なく大変である。
一般小売店〔精肉〕（店員）	・特段の変化はない。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年間を通して最も売上が伸びる時期だが、景気が良くなっているとは全く感じていないので売上也期待できない。
百貨店（営業担当）	・紳士婦人衣料の苦戦は続いているが、雑貨の好調は続いている。買物の二極化と自家需要重視の慎重な買物傾向は継続する。
百貨店（営業担当）	・米国の新大統領就任の影響によることもあるが、株価も壁を破れないでいる。3月に向けて企業の業績も回復することに期待している。グローバルな環境も含めて、これ以上浮き沈みが無いような状況が続けば持ち直していく。
百貨店（販売促進担当）	・新生活が始まり、新規の客が来店する時期ではあるが、増税や景気を考慮すると、購買意欲の高まりは見込めない。
百貨店（経営企画担当）	・全体的な緊縮ムードから来る客単価減少傾向がいまだに根強い。引き続き価格志向が続く。
百貨店（業務担当）	・いまだに復興需要に支えられている部分があるものの、それも落ち着いてきた。今後についても客は慎重で、少しずつ時間をかけて家の修復や復旧を行っていくと言う客が多く、現状と変わらない。
百貨店（企画）	・近隣の商業施設が閉店となり、新しい商業施設が開店するまでの2年間は街のにぎわいの不安要素となる。
百貨店（売場担当）	・市況だけを見るとほぼ前年維持できている。店舗間で差があるが、百貨店に関しては悪いということで、今後良くなることは考えにくい。最近のトレンドとしては食品があまり良くない。
百貨店（マネージャー）	・商品的にもイベント的にも起爆剤となるものが見当たらず、景気が上向いていく要素はない。インバウンドについては、花見の時季から5月中国の労働節にかけて需要が見込まれるが、円安基調が一服していることが心配材料である。
百貨店（営業統括）	・衣料品含め、季節商材の動きが活発化する見通しがなく、厳しい商売が続く。
百貨店（店舗事業計画部）	・3～5月は新生活対応でギフトが伸びる季節だが、春物衣料が苦戦する分、大きな回復は見込めない。
スーパー（経営者）	・大手企業の春闘や決算、米国の新大統領就任の影響による為替相場の動きにより、客の買物動向が変わってくる。
スーパー（店長）	・景気が好転する判断材料が今のところ見当たらない。大手との競争や将来的な購買意欲の動向につながるような良い状況でもない限り、今の状況が続く。
スーパー（店長）	・競合店が開店し、高所得の客層が減り売上が厳しい。この流れが続き、3か月後も変わらない。
スーパー（総務担当）	・来客数は前年を上回って推移しているが、客単価、購入点数共に減少傾向になっている。
スーパー（経理担当）	・前年の夏以降、客単価が下がっておりデフレ傾向である。
スーパー（統括者）	・値上げされた食料品の動きが鈍い。給与や賞与があまり上がらず生活防衛の動きが出てきた。
コンビニ（経営者）	・給料が上がっている大企業はあるのだろうが、社会全体にまで行き渡っていない。一般の人が消費に回す社会状況になっていない。将来的な社会不安があるために貯蓄する状況が続いている。
コンビニ（エリア担当）	・3か月後の景気は不安定ではあるが、天候に恵まれれば売上也上がる。
コンビニ（エリア担当・店長）	・店の前の桜並木の桜が咲くと客が増えるが、今年は例年ほど来客数が増えない。暖かくなるのが早ければ例年より少しは良くなるが、熊本地震以降、この近辺では需要が落ち込んでいる。
衣料品専門店（店長）	・商店街改造工事が本年度中続くので、当分来客は見込まれない。
衣料品専門店（総務担当）	・現時点では当社が主力とする婦人服の新商品開発が全くできていない。また実質所得も全く増えていない。良くなる要素は全くない。

家電量販店（店員）	・当店は特に伸びる要素も悪くなる要素もない。前年よりは落ちているのであまり変わらない。
家電量販店（総務担当）	・話題商品も見当たらず、春の異動マーケットまでは現状で推移する。
乗用車販売店（総務担当）	・年度末の需要期が終わり販売に一服感はあるが、当面は新型車効果で新車販売は順調に推移する。
乗用車販売店（代表）	・変わらない。
住関連専門店（経営者）	・ガソリンや配達経費の値上げが噂されている。また米国の新大統領の言動が景気に大きな影響を与えており、先行きが不透明である。
その他専門店〔書籍〕（代表）	・プレミアムフライデーで消費拡大の号令をかけているが、大企業と役所など優遇されているところばかりを喜ばず愚策である。サービス業がまるで下僕のようなものである。年金不安、増税への警戒感、少子化問題などを解決する根本的な政策議論をしていただきたい。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の販売量は前年並みが続いているが、客の様子をうかがうと3月の連休や異動シーズンに合わせての家族旅行等を計画している。自動車での移動における燃料油全体の増販に期待したい。
その他専門店〔書籍〕（副店長）	・日本人有名作家の新刊という期待の商品が発売されたが、予想以上に全体売上の低下が進み、結果的には現状維持になる。
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）	・全体の景気動向として、周辺では上がりそうでは上がらない状況が続いており、停滞気味の状況と言わざるを得ない。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・景気は良くも悪くもなく、現状維持である。ただ、米国の新大統領就任による影響により日本の景気も良くなる。その効果が地方の中小企業に表れるのはもっと先のことである。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・卒業、入学、新生活と動きが活発になる時期であるが、消費に関しては動きは鈍い。3月のプレミアムフライデーは3月31日ということで年度末の繁忙日であり期待はあまりしていない。
高級レストラン（支配人）	・現在の予約状況から変わらない。
高級レストラン（専務）	・県内利用客の単価が上がらなかつたり、数が増えない代わりに、アジアからの旅行客が増えた。どちらも上向きになれば良いが難しい。
都市型ホテル（販売担当）	・現在はあまり良くないが、まだまだ予約が入っている状況なので売上も良くなる。
旅行代理店（従業員）	・今後も来客数の大幅な落ち込みはないことと、為替の劇的な乱高下も考えにくいのが、成約件数が来客数に比例していくかどうかは不透明である。
タクシー運転手	・国の予算案が成立するのでそれに期待したいが、客の懐が冷え込んでいるので悪い。
タクシー運転手	・今年はタクシーの利用が増えているがあまり期待できない。
ゴルフ場（従業員）	・ゴールデンウィークの予約が前年を下回っている。現場では急いで営業や企画をしており、前年並みになるよう努力をしないといけないが、現状では厳しい。この状況が夏まで続く。
設計事務所（所長）	・世界情勢の不透明さがあり、景気がどちらに動くかわからない。
設計事務所（所長）	・ここ半年、良くも悪くもない状態が続いている。
設計事務所（代表）	・良い材料が見当たらない。
住宅販売会社（従業員）	・依然として慎重な客が多いが、一定の商談件数はある。
住宅販売会社（代表）	・消費税が増税になってもこのままの状態では駆け込み需要はなく、着工棟数が激減する。そういった最悪のシナリオに対してどれだけ対策できるかが存続にかかわってくる。現在は微増であるが、今後上がっていくのかそのまましていくのか見据えている。
百貨店（営業担当）	・衣料品販売の停滞が継続する。
スーパー（店長）	・食品の低価格傾向が更に強くなり、競合店の競争が激化する。
乗用車販売店（販売担当）	・4月以降の自動車税制の変化に伴う買い控えが進む。
スナック（経営者）	・領収書利用の法人の常連客の来店頻度が減少してきている。
都市型ホテル（副支配人）	・4月以降は大きなイベントがなく4月、6月、9月の見通しが悪い。

	音楽教室（管理担当）	・同じような教室が周りに増えた。若い親が稽古ごとに金を出し渋っている。
	住宅販売会社（従業員）	・高額物件の売行きが非常に良いが、一般の価格帯があまり売れていない。良いところは良いが、悪いところは悪く、アンバランスな景気の状態である。適切な景気対策が取られていない。
	x 衣料品専門店（店長）	・理由は分からないが、この先も婦人服は売上が良くなる要素がない。
企業 動向 関連  (九州)	-	-
	農林水産業（経営者）	・3～4月は行楽シーズンで行事もあり、かなり期待できる。加工メーカーも新年度に入り新商品の発売もあり、原料肉の引き合いも強くなる。ただ、鶏肉の生産増に伴う供給過剰で相場価格に影響が出るかもしれない。
	農林水産業（営業）	・外的要因だが、国内生産品の需要が更に高まる。
	農林水産業（従業者）	・良くなることに期待する。3月は農業者にとって稼ぎ時であり、単価向上が受注金額向上ならびに所得向上に直結する。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末に向けた駆け込み需要がある。
	鉄鋼業（経営者）	・新規の受注量が年明けから低迷しており、その状態が2～3か月続いている。販売量も一時の勢いが無くなっている。建築物件を中心に先の需要はありそうで、現状は我慢の時期である。
	金属製品製造業（事業統括）	・好調な首都圏の案件の見通し次第であるが、引き合い数は増加傾向である。
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が少しずつ増えている。新規の客からの問い合わせもあり、業界全体で動き出している。ユーザーは納期が集中しているため、調整しながらやっていく。
	一般機械器具製造業（経営者）	・客の引き合い物件が少しずつ増えてきており、曇りから少し日が差す感じがして、3か月後の見込みに期待が持てる。
	電気機械器具製造業（取締役）	・東京オリンピックに向けての景況感という取引先の意見もあるが、それだけではない。
	その他製造業（産業廃物処理業）	・半導体、自動車業界が少しずつ上向きに転じている。
	金融業（調査担当）	・設備投資に対する需資は堅調である。資産効果も百貨店から話がある。
	経営コンサルタント（社員）	・現在の受注に関連する受注が見込まれ良くなる。
	食品品製造業（経営者）	・繁忙期が過ぎていくが、今のところ受注が見込めている。
	繊維工業（営業担当）	・今は良いが、運送会社からの値上げの交渉が出だしたのは非常に痛手になる。
	家具製造業（従業員）	・米国の新大統領就任による影響、賃上げが広がらない状況、マイナス金利政策による地方銀行の状況、消費税10%への危機感などが重なり、購買意欲が上がらない。このような状況下で景気が良くなる要因がない。
	化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・祝い事や転勤で受注が増えるが伸びは少ない。その点、インターネットや直売はいくらか伸びる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・現状が2～3か月先も安定して続く。生産設備改良して生産がうまく行くように準備している。
	精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの生産計画が見えない。週ごとに生産量が変動している。しかし、毎月の利益は上がっている。
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現時点では高い生産台数で計画され、大きな変動も無く、しばらくは安定する。
	建設業（経営者）	・当業界では今のところ2～3か月先も現状を維持している。
	輸送業（従業員）	・現在の受注状況を見る限り、引き続き好調を維持する。しかし、これ以上の増加を見込む要素もなく現状維持である。
輸送業（従業員）	・荷主は倉庫の統合など物流費を削減しようとする必死である。受注量、販売量が伸びないのか物流費は経費悪という認識があるため年間の削減依頼がきている。	
輸送業（総務担当）	・円安に動いたことによる燃料代への影響はあまり無いと予測されるが、トラック乗務員人件費等の影響で値上げ基調にある。値上げ分を得意先に相談するものの、拠点の集約化などで荷物を失う恐れがあり、簡単には値上げ要請はできない。生産性向上と叫ばれているが、大規模設備投資するだけの体力がなく、消費は増えて在庫は回転しているものの、経費も圧迫されている状況である。	
通信業（職員）	・今年度の受注量に大きな動きはないが、来期に向けた案件が増えており、半年後には受注量が上向きになる。	

	通信業（経理担当）	・新規客の獲得を営業戦略の軸にして、現状の業務を継続する。	
	金融業（従業員）	・輸出関連企業の生産水準が高まってきているほか、公共工事も増加している。有効求人倍率も高水準で推移しているが、先行き海外情勢が地元経済に与える影響を懸念する先が少なくない。	
	金融業（営業）	・今しばらくは、米国の新大統領就任の影響による様子見が続く。	
	金融業（営業担当）	・市内中心部の不動産価格が高騰気味である。売買自体は以前ほど活発ではなくなっている。	
	不動産業（従業員）	・賃貸物件の空室率が横ばいに推移しており今後も継続する。	
	新聞社〔広告〕（担当者）	・2月のプラス要因は一過性のため、新年度も厳しい状況になる。通信販売や旅行広告の復調次第である。	
	広告代理店（従業員）	・2017年2月折込受注金額は前年同月比92%と振るわない。米国の新大統領就任による影響で、為替の乱高下が続く市場となっている。3月期の決算に向けて最後の踏ん張りを見せるところだが、一向に購買意欲が活性化しない。中小企業の販売促進経費は依然縮小したままである。他業種の新店開発も低調で、新聞折込先の拡大が見通せない。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	・3～4月は通常では良くなると言われるが、2月が良かったので、今後極端に良くなることは考えにくい。	
	経営コンサルタント（社員）	・健康志向に向かっているが、それが購買意欲に直結していない。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先に今後の投資計画を聞くと、大きな変化があると回答する会社がない。	
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・4月以降の設備投資計画が少ない。働き方改革を社内で行っているが、生産性が追い付かない。仕事の仕方、考え方を考える好機と捉えているが、現場のギャップも大きく、業績を上げる以上に気をを使う。	
	建設業（従業員）	・見積案件も数が少なく、受注件数も伸び悩んでいる。また、完工物件も来月ピークを迎えるので早く受注したいがなかなか難しい。	
	金融業（従業員）	・毎年、当県では2月に好況のピークを迎える。それ以降はその反動で景気が悪くなる。	
	×	建設業（社員）	・官公庁の繰越工事が若干発注されているが、少ない。今のままでは4～5月が非常に心配である。官公庁の労務単価が上昇していることは非常に助かるが、早めの発注を望む。
	×	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・今後、年度末に向けて市町村の業務の発注は少なくなるため、受注量が少ない状態で年度末を迎えることになり、景気は悪くなる。
雇用 関連  (九州)	-	-	
		人材派遣会社（社員）	・今の状況が継続する。
		人材派遣会社（社員）	・年度末、年度始めは繁忙期で例年派遣社員の需要は最も多い時期でもあり、人手不足がどの企業でも続いているため、派遣社員の需要はより増加する。働き手である派遣社員の確保には経費も増加するものの、大きな需要があるため投資次第では更に伸長できる。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・新年度となり、流通を中心に消費が拡大する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・熊本地震から1年たつが、春の観光シーズンを迎え、観光浮揚の政策で一定の効果が期待でき、前年より良くなる。
		民間職業紹介機関（社員）	・少しずつ求人依頼が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・例年、年度末3月の契約終了者は多いが、同様に後任需要や追加増員の需要も多い。
		人材派遣会社（社員）	・先月から同じような状況で、求人数が増えている。新規店舗開店もあり、競争が激化しそうである。現に今も求職者の奪い合いが発生している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材の採用が困難になっている。労働集約型など中小企業のサービス産業はすぐにはIT化、合理化に取り組めない。したがって人材不足になると次第に経営が困難になる。あるビルメンテナンス会社ではホテルのベッドメイク業務が人手不足のため継続できないでいる。
		職業安定所（所長）	・有効求人倍率が高い状況は当面変わらない。
		職業安定所（職員）	・建設業等の人材確保に苦慮している分野は、受注を制限せざるを得なくなっているため、景気回復にはならない。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数は増加、求職者は減少し、有効求人倍率は高い水準で推移する。

	学校 [ 大学 ] ( 就職支援業務 )	・ 2018年 3 月卒業学生の採用活動が前年比で活発になるが、将来的な労働人口不足への対策の一面もあり、景気そのものと求人の動きが直接的に関係があるとは明言できない。
	人材派遣会社 ( 社員 )	・ 年度末需要が落ち着き求人数が減る。
	人材派遣会社 ( 社員 )	・ 新卒で補充できないポジションが派遣社員になる可能性があるが、毎年傾向として春先は求人、求職共に動きが停滞する。
	学校 [ 専門学校 ] ( 就職担当 )	・ 2020年以降の雇用情勢に影響を受ける。
x	-	-