

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	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温も徐々に下がり始め、秋物商品の売上も順調に推移し始めている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店では印刷物が増え、商店街自体の活気も少しずつ出てきた。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店と関連店の売上は前年比96.7～104.0%の見通しで、3か月前と比べると良くなっている。各店の報告では、今年は国体が開催されたのである程度期待していたが、さほど売れていないということだ。今月の台風の影響は徐々に回復している。部門別の売上は前年比で、紳士服98.9%、婦人服94.6%、身の回り品94.3%、雑貨94.1%、宝飾・時計67%と悪く、食品が102.8%と良い。客単価は食品、非食品ともに前年を上回っている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は台風の影響で前年比の6%増となり、食パン、菓子パン、おにぎりの販売量が増えた。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・プロ野球優勝セールの影響で来客数が増えた。セール分が前年比増となった。
		衣料品専門店（チーフ）	それ以外	・10月初めからインバウンドが増えた影響で、海外客の売上が全体の約5～6%まで増えている。その分売上は少しずつ伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・消費意欲は引き続きおう盛である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・福岡市内は東南アジアからのインバウンドが増えており、その分ホテルの予約が取りづらくなって単価が上がっている。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・販売数が3か月前よりも伸びており、秋から冬商戦へ移行しつつあると考えられる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎えたことで入場者数も多くなり、特にショップの売上や客単価が1割程度増えている。台風の影響で2～3日休業したが、さほど影響もなく、休業がなければ売上は相当良かった。客数、客単価が増えて良い傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・受注量が増加している。
		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）	来客数の動き	・消費税増税から半年が経過し、負担増への懸念が少し薄らいできた感があり、客単価も前年度より増加傾向にある。
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店する客にあまり変化はない。購買の決定要因がはっきりせず、なかなか購買に結びつかない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順や消費税増税により売上が低下している。富裕層は百貨店などでお金を落としているが、商店街へはあまり還元されていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・高温と台風の影響もあり野菜が高騰し続けていたが入荷量が通常に戻った。しかし、単価が安すぎて利益が出ない。全体的に商品が動いていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・今の時季、一番売りの商品はサバだが、全くと言っていいほど入荷しない。客も困っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・最近Facebookに当店の花の写真を掲載したところ、反響があり、少しずつ認知度が上がってきている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・例年より早く寒さを感じる気候になり、そのことが徐々に売上に反映されてきている。しかし、単価は低く、量も必要なだけの購入である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・秋物商戦に入り、例年に比べ気温の下がりも早く、秋物の動きが活発化してもよさそうな状況にあるが、週末の台風の影響を除いても、客の購買に対する姿勢は非常に慎重だ。いずれ必要となる一部商品の動きは良いが、先買いが発生しているだけでトータルでは弱い。

百貨店（店舗事業計画部）	来客数の動き	・商圏内の顧客の動きは以前とあまり変化がないが、10月に入り国慶節と免税商品拡大による外国人観光客の売上が堅調である。普段は店内に顧客が少ない時間帯である午前中や閉店前に観光客の買物が増えにぎわっている。
百貨店（営業統括）	来客数の動き	・メインターゲットである、50～60歳代の婦人客の来店及び購買単価が減少している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・購買内容は3か月前と大差ないが、いわゆる二極化の傾向が出ている。価格へのこだわりと質へのこだわりが両極端になっている。このままいくと、今後、全体的に販売量は厳しくなると予測される。
スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の売上が大変厳しい状況である。特に精肉が昨年より8%落ちている。全体的には前年と同様に推移している。来客数は前年比96%であるが、買上点数が増えており昨年並みとなっている。
スーパー（総務担当）	それ以外	・食料品は継続的に前年を上回って推移しているが、衣料品・住居用品は気温の影響もあり、前年割れの状況となっている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税後一時持ち直したかみえたが、夏場の長雨や台風の影響で10月になっても前年割れが続いている。生鮮はある程度安定しているが青果や米など一部の落ち込みが激しい。
スーパー（業務担当）	販売量の動き	・ここ数か月続いている生鮮食料品の価格上昇が解消されず、販売量が増えてこない。加工食品のメーカー価格値上げ対策として、値下げ対象品の拡充を行なっているが、全体的な底上げにはつなげない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・週によって、売上が良かったり悪かったりとはつきりしない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎週金曜日に商店街で金曜日とシール会を開催しているが、客の足は悪い。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子でも景気が良いのか悪いのかよく分からない。ただ、客の表情は少し明るくなったようだ。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・9月は順調に涼しくなり秋へと移行したので、残暑に悩まされることなく立ち上がりの商品が動いた。ただ、客の二極化は完全に定着している。高い物を買う客は悩まずに買うが、一般の客は消費税増税の影響だけでなく、吟味する傾向にある。
衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税以降、当店の中心顧客であるシニア層の比較的ボリュームゾーンの客が、購買について非常に慎重な態度になっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月前半の台風の影響で、最終的に月間を通して見るとやや悪かった。ただ、消費税増税の影響はある程度解消されてきている。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・冷夏や台風により、季節ものの売上が大きく前年を割り込む結果となった。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・依然として新車販売が低調である。目先を変えただけのマイナーチェンジでは新型車効果は限定的であり長続きしない。
乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・同業者で、売行きが良いとの話を聞かない。
住関連専門店（経営者）	それ以外	・今月は地元のイベント、売出しの影響があって、来客数が大きく落ち込んだ。
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下げ基調となってきている。10月の3連休に顧客の消費を期待したが、台風の影響で期待がはずれた。燃料油の販売数量は前年並みであり、得意客の使用数量もさほど変わらない。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	それ以外	・秋の行楽シーズンの大切な稼ぎ時、唯一の3連休に台風に見舞われて、今月の売上は昨年を大きく下回った。
その他小売 〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・全般的に購買意欲に変化がみられない。販売量や客単価が前年並みである。購買行動は、必要最小限度の購入で不要な買物はしない。さらにポイントや割引セールタイミングで購入している。この傾向は消費税増税後、更に顕著になっている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・夜の客が減少気味である。企業などの団体予約が少ない。
居酒屋（経営者）	来客数の動き	・周りの店からも厳しいという声しか聞かない。
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・長崎では国体を実施されたため、人の動きが活発で宿泊・レストランの来店が大変多かった。

	都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・10月は、若干だが売上が上昇している。11～12月は昨年度とさほど変わらない。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・人の動きが活発になり、都市部のホテルで予約が取れにくい状態が続いている。一方、海外旅行は各地での情勢不安もあり前年割れである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・規模の大きい催し物があり観光客は安定しているが、地元の人の流れは良くない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・月の後半は、国体などが続きタクシー利用が増えた。しかし、前半が悪かったのを月を通してみるとあまり良いとは言えない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・国体の期間中は、昼間の動きは良くなり売上は増加したが、夜の動きが冴えなかったため、1日通すと横ばいの状況であった。国体が終わるとさっぱり冴えない状況になった。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・売上が伸びない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・固定費のコストダウンを求める客が最近多くなった。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・良くない状況が続いている。形状記憶のみを扱うなど、専門的な美容室が増えてきた。当店のような全般的なメニューを扱う店に対しては、できるだけ安くという客の要望が増えて大変である。
	美容室(店長)	お客様の様子	・景気は変わらないが、客の節約しようという気持ちが日常の買物にも、美容にも影響している。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産部門の分譲マンションと土地分譲は、来客数の動きが前月とあまり変わらない。契約になかなか至らないので、景気もあまり良くないと考えている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は、第1～2週の週末に台風が接近したということもあり、週末の客の出が全くなく、売上が大変低迷した。その状況が後半の週末にも解消されず、大変厳しい。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・ローカルの中小企業の月収は増えないため、顧客の来店頻度が減っている。消費税増税が購買に影響している。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・友の会満会と秋物衣料の展開があったが、2週連続で週末に台風の影響を受けたこともあり、買上単価がダウンした。レジ客数は維持しているが売上金額、売上増加率の減少傾向が続いている。し好性の強い紳士・婦人オーダーや高級既製服等、日常利用のリビングの食器・寝具は好調である。
	百貨店(経営企画担当)	販売量の動き	・来店客数は前年並みで推移しているが、客単価は低下傾向が継続しており売上高の微減が続いている。消費税増税後の買い控え傾向は、季節商材である身の回り品の切替え後は改善している。しかし、台風、気温低下など天候不順の影響もあり、衣料品を中心にいまだ前年を下回る状況である。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・不景気感が漂っている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮食品は全体的にまずまずの状況だが、グロッサリーなど価格を前面に出す商品に関しては売上が厳しい。精肉は相場高もあって好調に推移しているが、果物は厳しい状況が続いている。客単価はなんとか維持しているが、買上点数は前年を割っている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・食品の売上は3か月ほど回復傾向であったが、今月に入って横ばいか低下している状況である。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・近くに競合店が多くなったこともあり、客数の減少が非常に目立つ。コンビニエンスストアの出店が多くなっているので、特に夕方から夜間にかけて客が少なくなっている。
	スーパー(統括者)	販売量の動き	・既存店の前年比売上高から判断して、やや悪い。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・修理の客が増えると代替えの客が少なくなり、受注が伸びない。
	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	・秋物の動きは早かったが、全体的には消費が冷え込んだ。ただし、インバウンドの客が取り込める施設のみ、外国人観光客の影響で大幅に売上を伸ばすことができている。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は忙しさの差が激しい月であった。また、台風の影響で客のお祝い事などが中止になったりしたので、良い月ではなかった。

	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・御嶽山の噴火災害などが景気に影響を及ぼしているようだ。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同期と比較し、確実に客数が減り、客単価も低くなってきている。今後、売上が伸びる要素がなかなか見つからない。	
	旅行代理店（企画）	販売量の動き	・円安、燃油の高騰、情勢不安等、旅行意欲を減退させる要素が多く、海外旅行の取扱額は前年を割っている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月はキャンセルが相次いだ。また稼働が悪く、特に日中と夜、繁華街や買物客が大変少なく売上が落ちた。	
	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・10月はメーカーの都合で新商品の入荷が少ないこともあり、話題性の割には販売数が伸びず、前年は上回ったものの前月より大きく販売高減となっている。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・秋のファッションシーズンで忙しくなる時期であるが、売上は横ばいか、少し低下気味である。	
	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・受験期に入るので、これから生徒数の減少が予想される。	
	住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・今年の4月以降、来客数の減少がかなり進んでおり、前年の半分以下の来客数となっている。	
	悪くなっている			
企業動向関連 (九州)	良くなっている	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・引き続き取引先のモノと金と人の動きが活況である。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの加工商品に使用している原料が収穫期にあり、製造・販売ともに最盛期である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具を必要とする商業施設や飲食店、ホテルなどの物件は増えているものの、作業員や職人不足により建設工期が伸びたり、精度の悪い現場が増えている。投資意欲はおう盛だが、施工自体が低迷している現状である。ある自動車メーカーの会議に参加したが、職人不足のため全国ショールーム展開の工期を伸ばすとの見解であった。人手不足が景気上昇の妨げになっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上高は前年よりも大分良くなってきている。季節要因もいくらかあるが、荷動きは先月より徐々に良くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	競争相手の様子	・今月は特に大きな動きがなかった。この2～3か月は天候不順や消費税増税の影響などもありマイナスが多かったが、若干天候も回復し、増税も半年たって少し落ち着いたという印象を持っている。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は、原料不足で取引先の要望に応えられなかった。今月の前半は厳しかったが、後半は原料の鶏も増え、売上もほぼ計画通りになりそうだ。特に冷食、加工メーカー筋は年末需要の生産に入り、引き合いも強い。スーパー、居酒屋等は運動会、行楽シーズンで売上も順調である。	
	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・価格は上昇基調であるが、業界の荷不足により一般消費者の需要が伸びていない。	
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国に出ていった仕事に戻ってきており、短期的な影響は少ないが将来的には良い傾向にある。ただし、少子化の傾向のため学生子供服の需要が大きく減りつつある。弊社の工場では、中国人研修生の制度も活用を中止したため、人材不足の問題が出てきた。	
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関係の人手不足は深刻で、引き合いはあるものの具体的な受注に結びつかない。結びついても工期延期が続いている状態である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・再生可能エネルギー関連産業の顧客は、消費税増税前の年度前期に設備投資が集中していた。今期は、その運用に手いっぱい新たな設備投資を行っていない。	
	その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・顧客の生産が当初の予定より少なく、仕入れが減っている。また、全体の商品が少ないため、仕入価格が高騰している。	
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・9～10月によろやく官公庁の受注額が増えた一方で、下請の受注額が少なくなった。発注機関によって発注量の偏りが大きいと感じる。	
	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の反動は徐々に取り戻しつつあるが、荷動きが良くない。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から食料品、衣料品、日用雑貨、カー用品等を預かっているが、全体に荷動きが悪くなっている。	

	通信業（経理担当）	競争相手の様子	・同規模の同業他社において、特に業績向上している様子がみられない。特に悪くもない状況で雇用の面でも足踏み状態が続いており、労働力確保においては外注の活用が広がっている。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響が残っている自動車や住宅の売上は、前年をやや下回っている。一方、個人消費は雇用・所得環境の改善や秋物衣料品が早めに売れ出したことなどから百貨店等の売上が前年を若干上回っている。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・運送業では燃料費高騰が続いており、収益面で悪影響が続いている。受注は好調であるが、ドライバーの不足が慢性化しており、受注量に対し収益が十分に確保できていない状況である。	
	金融業（営業）	取引先の様子	・設備投資は高水準を維持しており、製造業は好調である。小売業も比較的順調となっている。しかし、ここ2～3か月は横ばいで推移している。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・消費税増税による消費マインド低下の声が良く耳に入る。	
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・契約額の切下げがあり、価格面では厳しい状況である。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞いても、良くなった、あるいは悪くなったという話をほとんど聞かず、大きな変化はない。	
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業以外の顧客に設備投資の話が少ない。顧客からはアベノミクス効果を得られていない旨の話を聞く。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が不安定である。こちらの計画通りに上がらないのが現状である。ユーザーが買い控えているか、様子見をしている状態であると考える。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が10～11月に発生するという話を聞いていたが、実際10月に入っても具体的な仕事がなかなか決定せず、現在、11月はゼロの状態である。これまでになかったことが起こり、先の受注量を大変心配している。	
	金融業（従業員）	競争相手の様子	・建設業など一部では良いという声もあったが、2度の台風の影響で、農業等をはじめ悪いという声が多かった。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地区は建設業関連の企業が多い地域であるが、昨年の災害復旧工事の関連工事が一段落して、受注は非常に減少してきている。原材料価格の高騰と人材不足といった悩みが聞かれており、動向については注視する必要がある。	
	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	・この2か月間、市町村の発注する調査・計画の入札辞退や高額応札などが続いていた。しかし、10月は、それまで辞退していた他社も入札に参加し、低めで入札しているため、景気が悪くなっている。	
悪くなっている	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・消費税増税が消費動向を大きく左右している。消費者は安い物に目がいつている。	
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）	採用者数の動き	・問い合わせ案件について、自社で決まったという事例が多く出ている。派遣を利用するだけでなく、自社雇用でも構わないという企業が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学生のインターンシップ生を受け入れている。地域の中小規模の企業の採用は意欲的で頻繁にセミナーなどがあり、少しでも人材が欲しいと言う声を聞く。決して景気は悪い方向ではないが、学生側と企業のミスマッチが多く、人材の枯渇が気になる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が伸びており、それと連動する形で県内有効求人倍率も1倍を超えた。バブル時代と同様の数値にまで回復してきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は昨年度と比較して堅調に推移している。
人材派遣会社（営業）		求人数の動き	・求人は相変わらず増えているが、景況は停滞感がある。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・営業職や介護職などの業種では、求人広告を出しても人が集まらず、広告を抑える企業も多いようだ。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・正社員雇用が増えている。	

	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・採用者数は7～9月の3か月の総数でみると、平成25年度は2711人に対し、平成26年度は2506人となっており、求人数の伸びに比べて減っている。この要因は新規求職者数が減っていることが考えられる。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は、前年同月比で20.1%増加したが、円安に伴う原材料の高騰等の影響もあり、管内企業からは、業況が良くなったとの声はあまり聞かれない。
	民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・人材の需要は微増だが、紹介した人材の採用に関して企業は慎重な姿勢である。紹介する人数は増えているが、実際に採用が決まる人数は横ばい状態である。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・学生の内定者、決定者の動きが小さくなり、就職活動を継続する学生が減少している。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・学校への求人数は7月末時点で前年比110%に対し、10月25日現在で前年比110%となっており、大きな変化はない。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べの求人取扱件数が前年を下回って推移している。また、売上、利益も前年を下回り、苦戦をしている。同業大手同士の競争激化も要因になっている。
悪くなっている	-	-	-