

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	スーパー（経営者）	販売量の動き	・ガソリンをはじめ、日用品の単価が下がってきたので、購買意欲は高まってくる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の青果の相場が上がってきたので、生鮮を中心に売上が前年比を上回っている。日用品、耐久品は、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で厳しい状況だが、生鮮食料品の上昇分前で前年比をクリアする。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品の価格はこの2か月、前年並みになっており、安定してきている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・関連店の売上げは、量販店が前年比102.7%、コンビニエンスストアが同比100%、リジョーナルスーパーが同比110.9%であった。食パンに関しては、量販店が111.0%、ローカルスーパーが126.2%、コンビニエンスストアが横ばいであるが、食パンの販売数量が徐々に伸びてきている。
		衣料品専門店（チーフ）	競争相手の様子	・インバウンドの影響が非常に大きい。外国人客の買上額は前年に比べると5%程度増えた。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・初売りから好調で、軽自動車の売行きが良い。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・売上は前年比でわずか数%だが伸びている。最近、既存客より新規客が来店して購入する回数が増えている。客の新しい流れが見受けられる。
		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下げ基調に入っており、毎週、小売価格が下がっている。レギュラーガソリンについては、地域内で120円台の看板も出始めた。個人顧客は、定量購入から満タン購入にシフトしているようだ。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・1月は特に大々的なプロモーションは行わなかったが、昨年と比べても特に年初から12日までの販売数が増えた。中旬は伸び悩んだものの、月末に販売数がまた伸びた。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数が多少増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・特別に良い材料も悪い材料もないので変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の年末商戦、1月の初売も大苦戦した。来客数、購入単価とも減少が続いている。
		一般小売店【青果】（店長）	競争相手の様子	・競合するスーパーのバイヤーの話では、どうにか前年比を上回るか90%台後半とのことだ。当店も同様の傾向である。
		一般小売店【精肉】（店員）	販売量の動き	・販売量に大きな変動はない。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・景気が良いところと悪いところの差が広がり、二極化が進んでいる。
		一般小売店【茶】（販売・事務）	来客数の動き	・例年1月は来客も少ないため売上が低い。贈答品は売れず客単価が低いが、家庭用は通常通り売れている。他の商品の価格高騰が続いているため、お茶は値上げせずに販売しているが、売上は増加しておらず、例年並みである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・アパレルテナントのセールは、まずまずの動きだが、入店客と客単価の減少に歯止めがかからず、サービス、飲食等のテナントは前年実績を割り込む店舗が多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来店効果の高い物産催事が苦戦している。駅弁は、近隣のビジネス客の昼食需要、客の旅行やふるさとし好により好調となった。しかし、各地の物産催事は開催地域により集客効果にむらがあった。親子孫三世代の来店を期待したキャラクター催事の流行の見極めの必要を痛感した。全店、DM粗品催事初日の来店は多いが、土日は、お目当ての商品購入後の引きが早く、全館への回遊効果が弱かった。
	百貨店（営業統括）	お客様の様子	・客単価をみると購買の二極化が進んでいる。宝飾・呉服・美術などの高額品関連の購買単価は変わらないが、衣料品・雑貨系の客単価は落ちている。	
	百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・必需品の落ち込みはさほどではないが、衣料品を中心に売上が前年を下回る状況が続いている。客の節約傾向が強い。	

百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物衣料を中心にしたクリアランス期間に入っているが、重衣料を中心にかさ高な商品の動きがみられない。消費税増税前の駆け込み需要の反動で、必要ないものは購入しないという傾向が顕著になっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品を中心に食料品の売上は安定しているが、衣料品の売上が厳しく、客単価が落ちている。
スーパー（総務担当）	それ以外	・食品の売上は継続して前年を上回っているが、非食品は前年の売上を確保できない状況が続いている。
スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上の前年比での伸びが厳しい。
スーパー（業務担当）	販売量の動き	・経営体制の見直しを行なう複数のテナントが、年度末に向けて退店の準備で、閉店セールを実施しているが、駆け込み需要といえるほどには販売点数が伸びていない。新規出店テナントが出そろうまではこの状況が続く。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・景気浮揚の兆しは全くない。中央とは違い地方では収入の増加がないため、客は必要な物だけ購入するような状況で、客単価が下がっている。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・冬のクリアランスセールが盛り上がらなかった。客の買い方がとてもシビアで、単品買いが多く単価が低かった。売上は前年割れになった。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・例年の初売りよりも客は少し落ち着いた購買行動であった。セールであってもピンポイントで必要な物を求める傾向にある。
家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・年末までの暖冬で暖房商品の動きが鈍く、来店客数へも影響している。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・点検、車検のサービス売上は堅調に推移しているが、肝心の新車販売が低調である。財布のひもは固いままである。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今年は初売りから来客数も少なく、キャンペーンも今一つである。
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	・昨年末に売場のリニューアルをしたが、その成果もなく売上は前年を下回っている。
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）	販売量の動き	・天候不順による減少がみられたが、概ね売上はインバウンドを中心に好調である。
高級レストラン（支配人）	単価の動き	・注文単価が低いいため、客の利用金額が少ない。
観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊・レストランの売上状況に関しては順調に推移しているが、宴会は前年並みか若干下回るペースである。
都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・12月からの状況を見ると1月はやや売上が下がっている。初売などもあまり良くなく、1月の売上は前年比マイナスになる予定である。結婚式も予算を落としているようだ。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・各部門においては、低単価商品よりも高単価で付加価値がある商品が順調に販売できている。以前に比べ、お金をかけたい部分にはかけるが、無駄と判断した物には一切お金をかけない傾向が露骨に出ている。景気の判断は難しいが、安ければ売れるという状況ではない。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・最近の傾向として、外国からの観光客の消費パワーが全体を押し上げている。
都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・昨年の12月までの勢いはなくなったが、前年同月比でみれば上向いている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業の出張需要は、海外・国内ともに引き続き好調である。一方、レジャーでの海外旅行は、円安の影響もあり低調である。
タクシー運転手	来客数の動き	・1月にしては昼間の予約状況が大変良く、車の稼働は良かった。ただし、日中の買物客や夜の繁華街の客が若干減って売上は変わらなかった。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ人出もまずまずで、景気の変化もなく昨年並みであった。

	美容室（経営者）	来客数の動き	・ 3か月前の10月は、行事やイベントがなく客が少なかったため、年明けで雰囲気良くなることを期待したが、1月に入っても静まり返っているようで活気が全くない。
	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）	それ以外	・ 4月からの介護報酬のマイナス改定方針が決定したことにより、介護事業全体の売上減が想定される。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 不動産部門のマンションや戸建の分譲における来客の動きはあまり変わらないが、成約が鈍化している。
	住宅販売会社（代表）	販売量の動き	・ 消費税増税以降、来客数は減っている。それとともに売上も伸び悩んでいる。補助金や助成金制度があるときは、それを目当てにリフォームや新築をしたいという客もいる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 年始商戦の客足は郊外の大型店に流れ、市街地中心部の商店街の客は少なかった。客単価は上向きであるが、来客数が減少している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 本店が対象とする比較的高い年齢層は、流行に関係なく今持っているもので間に合わせて新調しない。また、子供が親に買うということもなくなった。また、以前は親に良い物を勧めていたが、今はなるべく安い物しか買わせない傾向が強い。非常に厳しい状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 通常1月になると消費は減るが、昨年と比べると良い。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 今年は冬の訪れが早かったため、年末商戦が好調だった。その反動から年明けパーゲンシーズンに入ったものの客の購買欲は鈍い。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 3キロ圏内にできた大型スーパーのオープンもあり人通りが少なかった。
	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・ 本店と関連店舗の売上げの見通しは、前年比で92.5～102.5%となっている。本店に関しては今までにない悪さで、入店客数が91%となった。業態では、百貨店がかなり苦戦している。食品と雑貨以外は全て苦戦している。雑貨では化粧品等が良いが、宝飾貴金属が71%と足を引っ張っている。
	百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・ 初売りから3連休あたりまでは順調に推移していたが、気候の差が影響し、昨年と比べると下旬は伸び悩んでいる。冬物のパーゲンも初めの堅調さに比べ、少し冷え込みが緩むと一気に動きが止まるなど不安定である。年末までと比べ一段と買い方が慎重になっている。
	百貨店（企画）	販売量の動き	・ 昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減に増税の悪影響が重なり、厳しい状況となっている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・ 商品の単価自体が上がっているため客の買上単価は増えているが、販売量に減少がみられる。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 客の出足が鈍く、周りの店も客数が伸びない。
	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・ 先月と同様、ミセスの中間層における客の動きが非常に悪い。安い物を買うにあたって非常に慎重な購買態度が見受けられる。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・ 昨年は消費税増税前の駆け込み需要が1月から始まったため、前年比で見ると良くない。しかし、大物商品が出ていないと言うだけで、感覚からするとそこまで悪くない。
	家電量販店（広報・IR担当）	来客数の動き	・ 前年は消費税増税前の駆け込み需要が始まる時期であった。回復基調ではあるが、現在もその反動減の影響を引きずっている。
	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	・ 消費税増税後の売上の伸びがみられない。昨年のこの時期は増税前の駆け込み需要があり、その分を超えることができていない。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 今月は、飲食店にとって一番の繁盛期である12月を過ぎてかなり閑な月であった。1月末から、10年続いているイベントで2500円均一のランチを提供した際は客が増えたが、夜の予約はあまり入ってこなかった。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 昨年と比べ来客数が減っている。激減ではないが、客単価からみても決して景気が良くなっていない。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・ 昨年に比べ年始の集客が良くなかった。	

		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・ 出入りする業者に聞いてもどこも良くないと言う。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 病院に通う年配者がかなり減っており、タクシー利用も少なくなっている。また、歓楽街のサラリーマンの動きが非常に悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 今年に入って特に1月上～中旬のタクシーの動きは悪く、月末にかけて夜は少し盛り返したがあまりパツとしなかった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ 当ゴルフ場は観光地にあり、県外や海外から客が来る。正月明けまでは非常に良い状態であったが、中旬以降さっぱり客の足が止まっている。これから先の問い合わせもかなり鈍っており、少し停滞気味となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ 景気はだんだん良くなりそうな気配であったが、足踏みしているようだ。円安の関係もあり、値上げする仕入商品が結構多くなってきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・ 新規契約の申込が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 暴力団問題で取り締まりがかなり厳しく、歓楽街には客がいない。その影響で我々商店街も悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ 来客数、販売量、購入単価いずれも落ちている。富裕層の消費は引き続き活発でかなり持ち直してきているが、それ以外は特に衣料品が厳しい。将来に対する不安が影響している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 新年になり、商店街の売出しや毎週金曜日の金曜市をやっているが、来客が全く増えない。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・ 去年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今年は駆け込み需要がない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・ 気候と正月が終わった影響で、市内の人の出足が非常に悪くなってきている。観光客はある程度いるが、県内の景気はかなり悪くなっている。
企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 受注量が増えている。円安の影響で生産が戻りつつある。しかし、資材のほうに間に合わない。また後継ぎ不在による廃業の増加に伴い、仕事量が増えている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 年度末が間近になり官公庁や民間企業の備品や事務用家具などの需要見込みが、前年度より5～10%近く増えている。2～3月の需要期在庫増しのため、生産量を増やす下請メーカーが例年以上に多くなっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・ 取引先の業況や人繰り状況等をヒアリングしたところでは、やや良くなっているようだ。
		輸送業（総務）	受注価格や販売価格の動き	・ 直接の荷動きはあまり変わらないが、燃料価格が下がっているので物流部門の収支は徐々に改善されている。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ 公共システムの受注が好調であり、IT基盤整備への投資が積極的に実施されている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・ 企業、家庭においても大きな変化はみられない。ただし、ガソリン価格の低下によって、消費税増税による消費マインドの低下はやや和らいでいる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・ 自社の受注件数・金額が伸びており、企業の投資意欲が上向いている実感がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・ 年が明けてあまり大きな経済的な変動がなく、比較的順調に動いている。特にガソリン価格等燃料関係が落ち着いてきたことは、地方としてメリットが大きい。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 例年1月は正月疲れもあり、スーパー、居酒屋は弱含みだが、今年は落ち込みが少なかった。加工メーカーも全体的な鶏肉不足で相変わらず引き合いが強い。我々の業界は相次ぐ鳥インフルエンザの影響で仕入活動が制限され、原料となる鶏の不足から工場の稼働が悪くなっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ 当工場の製品は景気の変動をあまり受けず、販売量等があまり変動しない。

	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注的には前年よりもいづらか良くなっているが、秋口と比べるとあまり変わってない状態である。消費者は、残業分の給与が増加しているため、そこは良い判断材料となっている。
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・現在、建築業界は受注拡大の動きがあるが、土木業界は発注が止まり、入札不調が続いている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの動きが不透明である。円安による外国生産量の調整がなかなかつかないが、その分の受注が国内工場に戻ってくるとも言えない。ユーザーの様子見である。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備及びその部品のコスト対応が厳しく受注が伸びない。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・発注先から仕事量が公表されても、直後に変更になることも多く、確実な数字が得られない。そのため、材料や人材の対応で大変混乱をきたしている。変更のない計画を立てて欲しい。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・客の様子をみると流れは現在変わっていない。
	輸送業（総務担当）	競争相手の様子	・預かっている荷物の荷動きが悪くなっている。食品関係、アパレル、日用雑貨とすべて荷動きが良くない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税の反動減の影響が和らいでいるとはいえ、住宅や自動車の売上は前年を下回っている。一方、百貨店、スーパー等の売上は回復してきている。また、労働需給は改善してきており、雇用者所得も増加傾向をたどっている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業及び建設業の業績は引き続き堅調であるが、物販、卸売、飲食業は苦戦が続いている。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要の変化がない。
	金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始め、生産の水準は比較的高いが、横ばいと考え。建設業も公共工事の増加と単価の上昇により、受注は十分な状況である。ただし、良くなっているとは言えない。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・いろいろと営業活動を行っているが効果が出ない。全体的に活気がなく新規の事業に取り組む意欲が少ない。
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・おせちの販売価格は、1万2千円、1万5千円、2万円、3万円だが、注文の80%が1万2千円である。回復感はない。
	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	・市町村の業務委託の入札で安い金額で入札する業者がでてきた。これまで、入札金額は高止まり傾向にあったが、発注量が少ないため、最近、ダンピングする業者が出てきた。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・多くの取引先で設備投資案件が増加していない。ガソリン価格が低下しているものの、エネルギーコストの削減提案など、経費削減や合理化提案が望まれている。一部業績好調な企業は、新規の設備投資に前向きである。年度末に近づき、償却目的の商談も増加している。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮製品を取り扱っているが、消費税増税後初めての年末で、税額表示により消費者は出費に敏感になっている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因と、実際に消費の伸び悩みにより悪くなっている。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現在は、手持ち工事は確保してあるので良いが、年度末に向けて完成工事の物件が多くなり、その分の受注工事は増えていない。官公庁の発注物件が極端に少なくなっている。
悪くなっている	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	・今月に入り、原油価格が続落した影響を受け、販売価格相場も暴落し仕入れ値を割っている。現状では販売できないため、在庫として抱えるしかない。これほど暴落したのはここ最近では珍しい。
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度で一番の落ち込みである。
雇用関連	良くなっている	-	-

(九州)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求人倍率の上昇とともに、就職率、充足率など数値的には上昇傾向にある。しかし、企業訪問時に業況等について聴取したところ、景況感が好調であるとする企業は少なく、あまり変わらないとする企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は9～11月の3か月の総数で見ると、昨年度の総数9010件に対し、今年度は総数10488件となっており、求人数は1400件以上増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・以前と同じように求人数は多いが、3か月前と比較すると変わらない。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・派遣法の改正は一旦流れたものの、今年中に動く見込みもあり、派遣から紹介予定及び直接雇用への変更は増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・例年1月は求人数が増えるため、採用率が悪くなる。今年も人材の採用は厳しく、人手がないために仕事の受注ができないという建築関連の会社の声もよく聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正規雇用が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地場の中小企業を回ると、まだ今春の新卒採用を行っている企業もある。内定辞退も多かったようで、地元での人材確保は厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業において、仕事量は確保できているが、単価が依然として上がらず、業績は厳しいとの声が聞かれる。
		職業安定所（職業相談）	求職者数の動き	・有効求職者数の減少傾向は続いているが、前年比での減少率は小さくなってきている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・人の動きに伴う季節的なものが要因で、派遣依頼件数は微増である。派遣からアウトソース案件への動きもでてきている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・繁忙期需要、時季需要といったものが、ほとんどみられなくなってきている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・今年度卒業予定者の就職活動がほぼ終了し、2016年度卒業生対象の採用にシフトしている。
やや悪くなっている		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の推移に変化はない。特にサービス関係・福祉関係では今年度新卒の就職活動が終盤になっても、求人への引き合いが強いままである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数について、ここ2～3か月前年割れとなっており、景気は停滞している。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険コールセンターの新規立ち上げにより求人数は増えているものの、一部の業種に限られており、求人全体としては伸びていない。
		-	-	-