

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅ビルのオープン後、商店街に通じる道に美術館ができた、また7月からプレミアム付商品券の販売が始まった。それらの効果で来街客数がかなり増え、売上も上がっている。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・8月末での閉館が近づくとつれ、客数・売上点数共に増えており、今月の売上は前年比で約2倍まで伸長する。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月の売上が良くなかった分を、今月で取り戻した。前年比で客数、売上ともに増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・ここ数か月と同じように、インバウンドやイベント時の宿泊客による単価のアップが続いている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の分の売上増があった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が微増しており、購買客数と売上が増え、景気はやや良くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・全商品で販売量が増えている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・長梅雨・台風の影響が大きく客足は鈍い。その一方で、紳士スーツ・ブランドバッグ・アクセサリーなどで品質がいいものは、セール品でなくても順調に売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮品の単価上昇の影響もあり、売上は順調である。天候にもよるが、このままの推移を予測している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・夏物衣料は前年比80%と苦戦している。雨が多かったため野菜が相場高で、前年比115%で推移している。生鮮食料品も相場高で前年比103%となっている。この状況は、今後1～2か月は続く。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果があり、食料品を中心に売上は前年比プラスである。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上が3か月前と比べて増えており、また前年比でも良くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年と比較すると良いが、前年が悪過ぎたのかもしれない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からずっと雨だったため少し出足が悪かったが、前月悪かった分の反動もあり、ここにきて売上が前年比プラスになり、若干良くなっている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・4月以降、前年を超えて推移しており、やや良くなってきた。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・7月に入り、売上は前年同月比で105%と増加している状態である。客単価は微増である。また、新規の客も増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・近隣施設の世界遺産登録で、宿泊予約はかなり伸びている。ビアホールや宴会件数、レストラン利用客も増えている。唯一減少しているのは、ウェディング件数である。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・宴会利用、宿泊利用が今月は多く、レストランもプラスの売上になる予定である。婚礼は件数が下回り、売上もマイナスであるが、全体的には良い月であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・県内の施設が世界遺産登録をしたことで、観光客が今半月ばかり増えており、その影響が当地にも及んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の客の乗車率が高く、売上も伸びている。夜の客も、若干増えたようだ。
サービスの動向を把握できる者	それ以外	・関係取引先の工事量・受注量が増加している。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）支援事業の四次公募があり、受注棟数が前月比1割増となっている。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、梅雨の季節は来客数が見込めないが、今年は7月末になっても九州北部は梅雨明けしておらず、来客数はかなり厳しい状況である。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・土用のうしの日があったが、売れている店と売っていない店がある。これから、淘汰される店と生き残る店が分かれてくるだろう。	

一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・梅雨の時期は、来店客は少ない。どうしても、天候に左右されてしまう。夏場の売れ筋は麦茶類なので、単価が低く売上も少ない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・近隣競合施設の改装による飲食街の閉鎖に伴い、当該施設の飲食テナントの売上が急増しており、全体の数字は前年を大きく上回っている。だが天候が安定しないせいか、アパレルや服飾雑貨の夏物クリアランスや、水着等の季節商品の動きが鈍い。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月初からの天候不順による来店者数の減少を、クレジットポイントセールや催事、食堂街のリニューアルオープンでばん回した。店頭で賑わいが戻り、紳士衣料や紳士雑貨、婦人雑貨は回復の兆しが見えたが、主力の婦人衣料は苦戦している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・わずかながら前年比プラスの見込みである。内容は、前年とあまり変わっていない。
百貨店（企画）	販売量の動き	・月初のプレミアム付商品券の販売により来客数は増えたが、実際に券の利用による売上増には至っていない。相変わらず婦人服は苦戦している。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物衣料品のセール時期だが、前年にも増して、客が買い物に慎重になっている。いくら価格面でメリットがあっても、本当に自分に必要なのかどうかを考えて買う客が多い。
百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店の今月の見通しが103%、競合店はいずれも約106%で前年実績をクリアしている。プレミアム付商品券が発売されて、食料品を中心にかなり効果が出ている。特に生鮮食品やグロスアリー等では顕著だ。入店客数も、前年を上回っている。インバウンドによる売上が前年比155%と増えており、その中で化粧品売上が占めるシェアが30%となっている。
百貨店（営業統括）	お客様の様子	・婦人高齢客の購買が極端に落ちている。婦人衣料のクリアランスとお中元ギフトで顕著だ。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・官公庁や一般企業でボーナスが出たからか、動向は良い。
スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食品を中心に食料品の売上は好調に推移している。客単価もそれなりに落ち着いて好調であるが、長雨の影響で衣料品の売上は苦戦している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年に比べ気温が低く、梅雨もなかなか明けない。メリハリのない天候のせいか、飲料などの季節商材の動きが良くない。また、食料品全般で原価が値上がりし、消費が伸びていない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニエンスストアという店の性格もあり、客は必要な物しか買わない。キャンペーンや値下げを行っても、あまり購買に結びつかない状況である。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・自治体のプレミアム付商品券を利用した購買者が多く、よりお得感がある商品を買う傾向にある。発行数を増やしてもっと利用しやすくすれば、景気回復につながる。
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客数自体は前年より少しは伸びているが、客の買上点数が減っている。プライベート商品の粗利率は改善し、コーヒーやスイーツの売上は、新商品の発売で前年以上に増えている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が月初めに発売された。発売に合わせて開催した商店街のイベントには少し反応があったが、その時期だけで終わっている。景気が良くない傾向は変わらない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・この2～3か月、客数の変化はない。景気そのものもあまり変化はないようだ。
衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・前年に引き続き夏セールの盛り上がりは少なかった。雨が多くて天気にも恵まれず、客足が伸びなかった。セール売上は前年割れの結果になった。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・セール期間中だが、客は必要な服以外は買わなくなった。以前は、セールで安くなった分、余計に買う人も多かったが、今年の販売数は例年よりも厳しい。3か月前に比べると、もっと販売数が増えてもよいのだが、客がシビアになっている。
衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・競合店の責任者の話では、消費税増税が実施された前年4月以降、前年比がプラスにならないとのことで、当店も同じ状況だ。これは百貨店の衣料品関連の売上をみても同様で、改善の動きはみられない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・サービス目当ての客の来店ばかりで、新車目的の客の来店が少なくなっている。

	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新型車が発売になったが客の反応は鈍い。既存客の買換えがほとんどであり、フリー客の姿はあまり見かけない。
	乗用車販売店 (代表)	競争相手の様子	・良い話を聞かない。
	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・プレミアム付商品券の発売やイベント参加が売上に繋がり、今月は消費税増税前の水準に戻ってきた。
	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高止まりからやや下がる傾向にあり、販売量は前年並みである。顧客の様子をうかがうと6月下旬から7月にかけて賞与が支給された。前年並みか、やや増えたとの声が聞かれる。
	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	・来客数は多くなってきたが、例年と比較して梅雨時期の晴れの日が極端に少なかったため、客の気分的な問題で商品の購入が少なかった。
	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	・プレミアム付商品券の発売で若干効果がみられた。特に食品は前年を超えている。特別な購買のために商品券を購入するというよりは、日常の買物に使われた感がある。事実、衣料品については目立った動きがみられず、前年割れとなっている。
	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	・インバウンドによる売上が伸びており、前年を上回ることができた。ただ、地元の顧客による売上は伸びているとは言い難い。
	高級レストラン (支配人)	単価の動き	・通常よりワンランク上の料理を選択する客が多かった。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数も含めて現在の景気は、海外からの観光客の消費に支えられている。
	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・都市部の宿泊需要が好調で、予約が取りづらい状況が続いている。9月の大型連休もあり、夏休みは近場の旅行で済ませる傾向がある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順で梅雨明けも遅れたが、観光客の増加や大規模なイベントがあったおかげで週末は活気があった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・豪華客船が着港し観光客が増えたが、キャパシティの問題もあり、一度に来ても対応できない。景気が良くなっているように見えるが、少しは人の動きを考えたほうがよい。
	ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・前月から天候不順が続き、予約のキャンセルが増え、来客数が伸びない状態である。
	競馬場 (職員)	販売量の動き	・今年は前年の売上をずっと上回っている状況である。今後もこの傾向は変わらないだろう。
	理容室 (経営者)	単価の動き	・最近では単価が安いコースを利用する客が増えており、売上アップにつながらない。
	美容室 (店長)	お客様の様子	・プレミアム付商品券の影響で景気が良くなると期待したが、あまり変わった様子はない。
	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)	来客数の動き	・消費税増税による負担増のせいか、利用を控える客が多い。
	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	・来客数をみると、景気は変わらない状況である。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・マンションと土地の分譲は、悪天候のせいで来客数が非常に少なく、契約にも至っていない状況である。他業務でカバーしており、現時点の売上はそんなに変わらない。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・商店街全体として、売上が芳しくないと感じている。
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・天候不順であったため、客の購買意欲は低くなっている。少し転機が良くなっても購買意欲は回復せず、値下げをしても購買には至らない。景気が良いとは決していえない状況である。
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・弊社は天候に左右される物品販売業のため、梅雨時期は来客数が減少する。

		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響で、来店客数が極端に減った。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・この暑さで県産の野菜が少なく、ほとんどが県外産である。雨や急激な暑さの影響で、野菜が高騰している。ただでさえ需要が少ない時期に単価が上がったせいで、売上、利益がかなり悪化した状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・消費の二極化が更に鮮明になってきている。富裕層の消費はとて活発だが、一般層については厳しい状況である。これから期待できるのはインバウンドである。当社のインバウンドの売上は前年の3.5倍になった。中国情勢など不安材料はあるものの、今後、間違いなく消費の好循環を生む原動力になるだろう。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候不順の影響もあって来店客数が減っており、特に食料品、家庭用品、衣料品、非食品の買上が非常に減っている。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・夏のセールが始まったが、客の低価格志向により、前年に比べ買上単価が低く、数量も減少している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・長雨と台風の影響で季節商材の動きが鈍い。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・平年より降水量が多く、気温が低いことなどから、客の動きが想定していたよりやや少ない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・株主総会など、企業の会食の予約が少しずつ入ってきたので、2～3か月前に比べるとまだましになり、若干良くなった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量が、前年比で若干マイナスで推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・数字が上がらない現実があり、得意先と話してもネガティブな話題になることが多い。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから塾などにお金がかかってくるので、稽古事にはだんだんお金をかけないようになる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は天候が不順だった。商店街では年配の客が多いので、雨が続くと来店頻度が下がり、なかなか売上に繋がらない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・来客数も売上も減ってきている。台風が来る回数が平年より多く、景気が悪くなるような情報を聞くことが多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の数がめっきり減っている。
企業 動向 関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテルやレストランといった商業施設からの家具受注が伸びている。高額商品の動きが良く、平均受注額も前年比で約10%アップしている。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・顧客である建築業界は受注残が増加しているものの、人手不足で工事が進まない状態が続いている。粗利が大きいものだけを選んで受注しているようにも見受けられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体分野の顧客からの受注量が少し減ってきた。しかし、それ以外のこれから設計する設備では受注量が増えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連半導体での引き合いが増加している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・受注の偏りはあるが、官公庁からの発注が増加し、入札物件を選ぶ余裕も出てきた。これから発注のピークなので、もっと貪欲に受注していきたい。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事はやや減少してきている。一方、雇用や所得が改善してきたため、百貨店やスーパーでは飲食料品や宝飾品の売上が好調である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年並みであるが、5～6月と比較すると良い。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・客数が前期比10%増となっている。良い商品を選んで買う傾向にある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・実感としてそれほど良くなったわけではないが、一時期の厳しい状況から考えると若干好転しつつあるようだ。建設や飲食等が夏場に向けて良くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先から、「積極的に人材採用をしている」と聞くことが多くなってきた。

	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・決算が終わり、好調な業績の取引先が多い。不動産販売、賃貸業の顧客は年商が1.5倍になり、従業員の賞与も大幅アップとなった。倉庫業の顧客は計画外の大規模設備投資を実行する予定である。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨明けの遅れや大雨で、期待ほど伸びていない。特にスーパー、居酒屋関連が顕著である。ただ原料事情が好転したため、工場の生産量は増えている。全体としては計画通りか、やや下回る程度だ。
	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・国内在庫の状況が好転していないので、変化はない。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月は、年間で最も原材料の収穫が少ない月である。通常であれば工場稼働率が低下するのだが、今月は比較的受注が多く、工場も稼働している。
	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・受注が減った取引先もあるが、同じぐらいに新規顧客も増えている。競合企業数が減りつつある。取引先のビジネスが縮小し、また、競合企業数が減りつつある。
	化学工業（総務担当）	それ以外	・生産量、販売量ともに安定している。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の動き、販売量ともに変わっていない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的には低迷気味で、取扱高は少ない。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、例年と比べて多いとも少ないとも言えない。一部の顧客の影響で、荷物量が極端に減ったが、これは先方の個別事情によるところが大きい。
	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きでは大きな変化は見受けられない。
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック開催が近づくにつれ、景気マインドも実際の景気も上昇する。それまでしばらくは停滞が続く。
	金融業（営業）	取引先の様子	・製造業や建設業、サービス業などの分野で景気は悪くない水準にあるが、景気の方向性がプラスであるとは言えない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・マンション業者は、在庫不足による需要の強さを指摘しているが、建設費高騰や土地仕入れの難しさがボトルネックとなり、思うような営業（土地仕入れ、建設販売）ができない様子である。そのため、マンション販売といった経済活動に制約ができ、景気回復にブレーキがかかっている。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・韓国で発生したMERS（中東呼吸器症候群）の影響による海外旅行関連の出稿落ち込みや、前年大量出稿があった太陽光発電関連の出稿がないなどマイナス要因が多く、全体では前年で90%にようやく届く見込みである。
経営コンサルタント	それ以外	・年に数回、有料セミナーを開催しているが、その参加数で判断する限り、参加数は低迷気味で景気は上向いていない。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・レギュラー品、特に量販店や百貨店で売られている商品の動きが悪い。売上も前年比15%マイナスになっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客企業によると、ヨーロッパへの輸出品の動きが悪いとのことである。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・2～3か月前の受注が落ち着いたので、これから先の1か月はこれに対応していく。8月下旬からは、受注が多少増えてくると期待している。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・1か月以上続いた天候不良によって、農作物の収穫に悪影響が出てきた。消費も低迷している。
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地の主要産業である土木建設工事の状況をみると非常に厳しい。公共工事を始め、民間工事の発注件数も例年に比べ少ない。材料の単価等も上がっている。
悪くなっている	その他製造業（産業廃物処理業）	それ以外	・金属・貴金属相場が暴落している。円安効果でなんとか持ちこたえているが先行き不安である。
雇用関連	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
(九州)			

	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・福岡のホテルや流通関係者に聞くと、東アジアからの観光客の増加と共に、宿泊、買物の客足が伸びている。いわゆる「爆買い」のように、大量に土産物を購入する観光客も多い。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で0.6%の微増となっている。産業別にみると、建設業、製造業、運輸業、郵便業、宿泊業、飲食サービス業で増加し、卸売・小売業、医療福祉、サービス業で減少した。
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数はここ数か月横ばいだが、前年同月と比較すると上回っている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・工場や洗い場・清掃等の求人が増えたが賃金は変わらず、安価なままである。紹介予定派遣の依頼も増えてはいるが、賃金が安いままでは人が集まらない。
	人材派遣会社 (営業)	求人数の動き	・大企業だけでなく、地場中小企業でも採用気運が高まっている。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・正規雇用は増えているように見受けられない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・新聞への求人広告掲載をみても、求人数は堅調に推移している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数全数に占める正社員求人の割合が5月以降前年同月比で増加していることから、事業所がこれまで有期雇用としていた求人を正社員に転換しているとも見られる。しかし、人手不足に伴う対応であるとも考えられるため、好景気を背景にして正社員割合が伸びているとまでは言えない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同期比で微減で落ち着いてきている。
	職業安定所 (職業紹介)	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数が横ばいか、わずかに減少している。
	民間職業紹介機関 (社員)	求人数の動き	・事務派遣の依頼は落ち着いて、春先よりも依頼件数は若干落ちている。
	民間職業紹介機関 (支店長)	求人数の動き	・求人数が前年同期比で微増程度である。増加傾向を示さない。
学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・8月の採用選考開始を前に、企業からの説明会案内などは増えているが、景気の動向との直接的な関係は薄い。	
やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・長期派遣求人数が落ち込んでいる。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・登録者数もほぼ横ばいで、増えていない。また、新聞や求人誌に掲載しても、問い合わせが減ってきている。
悪くなっている	求人情報誌制作会社 (編集者)	求人数の動き	・当社調べの求人広告掲載件数がここにきて前年比を下回ってきた。当社も前年比で10%下回っている。また、ネット求人など新規参入の媒体にも求人情報が流れているため、業界での競争が一段と激化してきている。