

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 (九州)	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・雇用の回復やボーナスが支給されることにより、景気はやや良くなる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末年初は多少の贈答品が出るため売上は伸びる。大型店の年末商戦にはかなわないが、小売店の良さが出るようにインパクトのある贈答品等を準備している。わざわざ遠くに出かけないで、近所の専門店で購入していただけるようにしていきたい。
		百貨店（営業担当）	・11月も下旬に入り、販売状況が回復してきた。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬により、重衣料の動きが鈍かったが、気温も下がり動きが良くなる。
		百貨店（店舗事業計画部）	・初売・バレンタインデーなど歳時が続く。せっかくなら百貨店で買物しようという客も増え、商品に動きが出る時期なので期待できる。
		スーパー（店長）	・ボーナス月になり、クリスマス、正月等の各種催事イベントがあり、客に購買意欲が湧く。客も、お祭りなどに関連した催事にはたくさんお金を使う傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・悪い店舗もマイナス幅が少しずつ小さくなっていっているため、やや良くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・12月10日がクリスマスケーキの予約締切になるが、各店の状況を聞いた限りでは、前年よりも予約数が多いようだ。12月はボーナス月でもあるので、今後は若干伸びてくる。
		家電量販店（店員）	・今月は暖冬で数字が悪い状態だが、今後、寒くなれば反動で数字が上がってくる。今が底と考えると、これから良くなる。
		家電量販店（従業員）	・寒くなってきたので暖房器具の需要が増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・来月には待望の新型車が発売される。競争力のある新商品であり販売台数増加の起爆剤となる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・11～12月にかけてコーヒーの需要は増えてくる。また年末のお歳暮など進物ものの需要もあるので、売上の増加が見込める。
		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）	・景気は徐々に上向きになり、閉塞感から抜け出すようになっていく。
		居酒屋（経営者）	・周りの店舗の経営者の話を聞いても変わる気配がない。
		都市型ホテル（販売担当）	・12月は宴会利用者も多く売上は良くなっていく。1月も元々繁忙期であるので、売上は好調を維持できそうだ。
		タクシー運転手	・暖冬予想もあり、人の流れも活気を増している。
		通信会社（企画担当）	・官公庁の補正予算の動きが予想される。
		通信会社（営業）	・年末需要、ボーナス商戦への期待値で、やや良くなる。
変わらない		商店街（代表者）	・所得は上がらず物価は上がり、日々の購買欲をかきたてる要因は何一つない。安価なものまで慎重な消費行動が目につく。
		商店街（代表者）	・なかなか将来の予測がつきにくく、どちらとも言えない状況である。あまり好材料は見当たらない。
		商店街（代表者）	・売上は下がるが、景気そのものはあまり変化がないと判断している。良くなる要素が非常に少ないことが理由だ。年金から引かれる金額が多くなって生活が苦しい客が多い。
		商店街（代表者）	・歳末商戦を迎えて、今後は少し良くなってほしいが、良くなる状況ではないので、このままで推移する。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・例年、正月明けは売上が悪い。例年並みを確保できればよいが、今の様子では難しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年内はクリスマスやお正月などの割と大きな花が売れるイベントがあるので良いが、年が明けて1～2月は3月の卒業式シーズンまで毎年売行きが悪いので、今年も特にイベントがなくあまり見込めない。
		百貨店（営業担当）	・消費の二極化と寒波の遅れで、紳士・婦人衣料が依然として不振であったが、月末の寒波と創業記念割引フェアでやや改善した。ハンドバック・婦人雑貨、特に舶来ブランドは好調である。また、貴金属・メガネ・紳士雑貨・紳士靴などは、依然好調な動きをしている。ギフトの早期受注も客数・数量ともに順調で、次月へ期待が持てる。また、買上単価もやや上昇傾向にある。
		百貨店（営業統括）	・12月も暖冬傾向が続くものと考えられる。また、節約志向も更に強まる。特に婦人高齢顧客が強まる。

百貨店（経営企画担当）	・コート等の防寒用衣料品販売の最盛期にあたる11月の気温が例年よりも高く、衣料品の売上が伸びず非常に厳しい状況である。年末年始にはセール期となるため、マイナス分を取り返すことも厳しい見込みである。春、夏商材の販売動向を注視したい。
百貨店（業務担当）	・気温のせいもあるが、客は普段以上に「必要なもの」と「すぐには必要でないもの」を吟味している。お歳暮商戦も始まってくるが、年末年始にどれだけ無駄な消費をせずに過ごせるかを考えている客が多い。
百貨店（企画）	・急激に気温が低下し、極端な気温ギャップにより、これまで停滞していた冬物衣料等の動きが改善される兆しが見受けられる。
百貨店（売場担当）	・入店客数は7月以降、毎月前年を超えている。非食品分野の客単価は95%、食品分野は101%と、食品は健闘しているが衣料品関係の落ち込みが大きい。特にアウター系が動かないため、単価ダウンとなっている。
スーパー（経営者）	・フランスのテロや世界的に不安定な政情が景気を下げているのではないかと心配である。
スーパー（店長）	・現状、生鮮食料品の売行きが伸びていない。今年は暖冬だという情報が出ているので、なかなか伸びない状況にある。
スーパー（総務担当）	・前年に比べると売上、客数共に伸びてはいるが伸び率は、さほど上昇していない。
スーパー（経理担当）	・暖冬の影響だけであれば、現状の悪い状況も回復するが、このまま悪くなったままとすることも考えられる。
スーパー（統括者）	・すでに良好であり、それを維持していくと考える。
コンビニ（エリア担当）	・地方の景気は大して回復しておらず、実質賃金も上がっていない状況であるので、大きく売上が伸びる要素は全くない。
衣料品専門店（店長）	・冬用の商品がだぶついている。2～3か月先の年末も変わらないと予想される。
衣料品専門店（店員）	・寒くなって少しは冬物衣料が動き始めるが、セール間近なので買い控えもある。客は価格にとってもシビアになっている。
衣料品専門店（取締役）	・3か月後は新年のセール時期ということもあり、今よりは物が動くが利益幅は下がる。今はセールといっても必要以上の物を買う客はほとんどいないので、インバウンドがどこまで食い込んでくるかに期待している。
衣料品専門店（総務担当）	・現時点では良くなる要素は全く見いだすことできない。希望的観測を込めて変わらない。
家電量販店（店員）	・寒波がきたおかげで暖房器具の動きが結構良くなってきている。パソコンに関しては新OSを搭載した機種が出揃っているが単価がやや高いこともあり、値ごろ感がある旧型のパソコンがよく動いている。ただ、これが長く続くかどうかは疑問である。今後景気的には上昇は見込めず、よくて現状維持となる。
家電量販店（総務担当）	・暖冬の影響と目玉商品の不足により、客足が伸びない。
家電量販店（広報・IR担当）	・良くなる材料が見当たらず、停滞状況が続く。
乗用車販売店（代表）	・変わらない。
その他専門店〔書籍〕（代表）	・給料が上がらないなか、食料品など生活必需品の値上がりやじわじわと他の消費に影響を与えているのが、景気が回復しない一番の原因である。
その他専門店〔書籍〕（副店長）	・来年1月は当地のプレミアム付商品券の使用期限であるため、ある程度駆け込み需要が見込まれるが、売上自体が下降気味なので、現状維持にとどまるのではないかと予想する。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は、前年と比較するとかなり下がっており、これから灯油の販売シーズンに入り、前年を超える販売量に期待したい。また、顧客は12月の賞与支給についても前年並みを予想しており、カーケア商品販売に期待したい。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始を迎えるため一時的に来客数が増え、商品の動きも良くなるが、消費及び贈答用の購入に勢いが無い。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・景気を左右する大きな要素はないが、気温次第で販売商品や販売量が変わってくる。平年並みの気温を期待する。
高級レストラン（専務）	・当地は、北陸方面に新幹線が開通したことによって、観光客がかなり取られている。市内客は景気が悪いので、利用が少ない。毎月何とか努力しないと客は増えず、売上も上がらないので、ますますアジアからの客が重要となってくる。

一般レストラン（経営者）	・予約状況も前年並みで、客からも景気の良い話は聞こえてこない。
一般レストラン（スタッフ）	・何も変化がない。
観光ホテル（総務）	・3か月予測より変わらない。
観光型ホテル（スタッフ）	・披露宴の取り込み次第で売上が変動する。
観光型ホテル（専務）	・予約が間際化しているので、先の状況が読みにくい。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊・一般宴会・レストランの予約状況はやや弱含みではあるが前年並みで推移している。ここ数か月の傾向として、直近での予約数上昇がみられるため、最終的には前年並みで着地すると推測している。
都市型ホテル（副支配人）	・現状と同じで非常に良い。12月～3月までもかなり予約が入っている。このままであれば今までの最高収益になる可能性大である。
旅行代理店（従業員）	・1月以降は国内旅行を中心に前年を超えている。特に国内・海外とも近場の人気が高い。
タクシー運転手	・年末にかけてタクシー利用の昼の動きは悪くなるが、夜の利用が少しずつ増えてくるので、プラスマイナスで変わらない。
通信会社（営業担当）	・県内だけでみても明るい材料が出てきていない。
ゴルフ場（従業員）	・年明けは少しずつ客の予約は入っているが、地元客の予約が減っている状態である。併せてショップや昼食の利用の単価が上がらないのが現状である。今後、上向く材料がない。
競馬場（職員）	・今年は年始から変わらず販売量が上昇しており、今後も同様の傾向が続くと考えられる。
美容室（経営者）	・年末年始は業界的に上昇する予定であるが、11月の景気をみると動きがないのが現実である。
美容室（店長）	・同業者があまりにも多くなり、客も低料金の店に行きたくなるようだ。
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）	・本年4月の介護報酬マイナス改定の影響が大きく、利益が前年より大幅に減少している。
設計事務所（所長）	・現在、民間の仕事が皆無である。官公庁がぼちぼち取れているが、景気は良くなるらない。
設計事務所（所長）	・仕事の結果が大体2～3か月先に出るので、今月があまり変わらないことから2～3か月先も変わらないとみている。
設計事務所（代表）	・良くなる材料が見当たらない。
住宅販売会社（従業員）	・景気が順調に回復しているというが、それは証券関係など、一部の大企業である。通常の大企業は賃上げがまだである。そういったなかで景気の底上げを可能にするような状況が今はないので、景気はあまり変わらない。消費税増税の駆け込みを期待する。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・小売業の売上は、向上するどころか、低下しているようである。消費税増税も一因である。
商店街（代表者）	・12月までは前年同様の売上は見込めるが、1月からは上昇は見込めない。年々来客数は減少している。地域に大型店舗などができていないため、消費者の買い渋りが間違いなく出ている。
商店街（代表者）	・年末年始に出費が多くなるため、2～3か月先は毎年のことであるがかなり消費が伸び悩む。
商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の使用期限も過ぎてしまい、消費者の購買意欲も少なくなる。
百貨店（営業担当）	・お歳暮の動きが悪いところについては、12月にも大きく影響してくる。今後、2～3か月先はアメリカで利上げの可能性はある。株価や為替が影響を受けると、日本国内の個人消費にも関係してくるだろう。厳しいのは間違いなくとみている。
スーパー（店長）	・衣料や日用品の在庫がダブついてきている。これからは暖冬予報から厳しい状況が続く。
スーパー（店長）	・1キロ圏内に競合店のドラッグストアができる。一般食品と日用品に影響が出て、前年比90%で推移すると見込んでいる。衣料品は暖冬のせいでも12月も心配している。
スーパー（店長）	・消費税増税が控えていることを考えると、消費が回復し景気が良くなるという見通しは立てづらい。また、競合店の計画出店等も順次あり競争はますます厳しくなることが予想される。
コンビニ（店長）	・中国経済、テロなど政情不安により、やや悪くなる。

	衣料品専門店（店長）	・商店街でいろいろイベントを打つが、客の反応はさっぱりでない。これから歳末売出し期に入るが、このような状況では期待できない。	
	住関連専門店（経営者）	・大都市や観光地では外国人旅行者による売上増加や輸出関係の好調で景気回復が聞かれるが、地方では給与アップも見込まれず、農業、水産業も良くない。ＴＰＰの不安で、財布のひもは固く先行き不安も多い。	
	ドラッグストア（部長）	・引き続き好調ではあるが、先月と比較すると若干落ち着いてきている。また、暖冬が予想されており、季節品の売行きが期待ほど伸びない可能性がある。	
	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〕（統括者）	・今冬は暖冬が予想されるため、アパレル関係が苦戦する。その分をインバウンドでカバーできるか否かが課題である。	
	高級レストラン（経営者）	・今後２～３か月先に関しては一番の繁忙期である12月を挟むので、多少なりとも良くなる。ただそれは、10～11月が非常に悪かったので、それ以上に悪くなることはなく、それよりも繁忙期に入るので良くなるだろうという予測も込めている。	
	高級レストラン（支配人）	・12月の繁忙期を過ぎてからの見通しが見つからない。	
	スナック（経営者）	・10～11月と前年割れが続いているため、年末から新年の伸びも期待できない。近隣の同業者も同じような話をしている。	
	旅行代理店（企画）	・海外情勢の悪化は、今後さらに深刻化する可能性が高いと想定される。	
	競輪場（職員）	・業界の売上が頭打ち、又はマイナス傾向であり、景気はピークを越えた感がある。	
	美容室（経営者）	・消費税増税の話など不安材料として上がっている。	
	音楽教室（管理担当）	・やはり今から受験期になるので、皆、塾のほうにお金をかけるようになる。	
	住宅販売会社（従業員）	・新年度に入居を考えている方はこの時期に動きが出てくるのだが、今の来客数の動きからするとやや受注は減少すると判断している。	
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量は確実に増えてきており、同時に利益も取れるようになってきている。増えた部分を安定させるために工場の設備など準備を進めているところである。
(九州)	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・12月は年末特需で最も忙しい時期である。今年は原料もそこそこあるので前年を上回る売上を期待している。利益も付加価値度の高い商品が多く出るので、例年最高利益を上げているが、今年もそれ以上のものが期待できる。ただ、例年1～2月はその反動が出る。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末に向けた購入が見込まれる。
		化学工業（総務担当）	・12月の賞与がアップするため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・引き合いの多い業種においては、来期以降の数字もある程度出ている。
		通信業（経理担当）	・年末商戦を境に景気後退局面に入ると予想される。今後の公共投資の目玉に期待される。
		金融業（得意先担当）	・業種間によって景況感のばらつきが見受けられる。現在、国や地方公共団体の補助金を活用した設備投資の動きがあるので、やや改善傾向に向かうのではないかと期待している。
		不動産業（従業員）	・インバウンド消費が継続し、商業施設の売上が好調に推移している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・当地域は台風の被害で工事が間に合わないぐらい忙しい状態が続いている。それだけ建築関係が良ければ、その分が年末にかけてもプラスになるので少しは明るくなる。
変わらない		農林水産業（営業）	・年末の繁忙期に入るが流れは変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・販売は比較的に見込めているが、梅雨の長雨の影響で原料が不作のため今後の原料確保に課題が残る。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・売上はそこそこ上がっているが、原材料の値上げを販売価格に転嫁できないのが現状である。先行きも楽観できない厳しい状態が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・相変わらず建築物の鉄筋造が少ないせいか、契約量・販売量とも伸びない。特にマンションや土木工事などに使用される太径の鉄筋の販売量が低迷している。この先も鉄筋造の建物が増えない限り、この状態が続きそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子からは今後受注量が大きく変わることはない。
	建設業（経営者）	・客の様子が変わらないので、引き合いも変わっていない。	

	建設業（従業員）	・見積案件も少し多くあるが、金額が小粒である。設備投資をする企業があまり見受けられない。	
	輸送業（総務担当）	・労働力不足が深刻になってくる。人手を集めるために時給を上げざるを得なくなり、結果、収益を圧迫する。人材は資本力のある大企業に集中していき、中小企業は今まで以上に人材確保に力を入れなくてはならなくなる。	
	輸送業（総務）	・特に、景気を左右するような情報もなく、あまり変わらない状況が続くと考えている。	
	通信業（職員）	・受注量等、堅調には推移しているが、年度末まで大きな状況の変化はないと推測される。	
	金融業（従業員）	・雇用・所得環境が改善傾向にあり、百貨店などでは売上が回復傾向にある。自動車販売も減少幅が縮小してきている。一方、中国経済等の減速などから、先行き慎重な見方が増加してきている。	
	金融業（営業担当）	・年末商戦に向け、一時的にサービス業は売上の増加も期待できるが、年明け以降に明るい材料も見受けられないため大きく変わらないことが予想される。	
	金融業（営業）	・円安傾向により、製造業の国内回帰は続きそうであるが、中国経済の減速により、需要が頭打ちと考えられ、景気は現状の水準で推移すると予想する。	
	金融業（調査担当）	・取引先の資金需要が変化がない。	
	新聞社〔広告〕（担当者）	・東京の広告営業は好調であるようだが、九州にはその影響はみられず、景気が上向きと見込める材料に乏しい状態が続く。	
	広告代理店（従業員）	・11月の新聞折込枚数は前年同月比97%と今月も前年を下回った。この半年は、ほぼこの水準で推移している。大きな変動はないが特に上向き傾向にもなく、小康状態が続く見込みである。T P P 交渉も消費税の軽減措置も今のところ消費マインドが改善するまで理解が進んでいないようで、今後の動向を注目している。	
	経営コンサルタント	・年末を迎え、新しいことに取り組むような状況にない。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先に今後の見通しを聞いても、良くなると回答する企業もなければ、悪くなるという暗い見通しの取引先もない。	
	その他サービス業〔物産リース〕（支社長）	・既に計画的な設備投資をしてきた企業は、次年度予算取りの時期である。あまり大きな商談は現在のところ見込めていない。	
やや悪くなる	繊維工業（営業担当）	・賃金上昇がジャブのように効いてくる。新入社員も入れたいが難しい。	
	金属製品製造業（事業統括）	・介護保険法の改正や消費税増税について、今後の動向を注視している。オリンピック開催や外国人観光客の増加による宿泊施設への投資等、明るい面もあるが、不安要素のほうが大きい。	
	精密機械器具製造業（従業員）	・先月同様、まだまだ厳しい状況が続く、委託先からの受注量が激減している。これには原価の問題が考えられる。	
	広告代理店（従業員）	・上半期の状況をみると、前年クリアは期待できない。	
	経営コンサルタント（社員）	・値上げ商品が増え、消費者の購買意欲が下がり、買い控えが起きている。	
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・これまで地方創生などで、市町村発注の建設、調査・計画等の業務は発注が多かった。今後は、新しい事業の予定が少なくなり、市町村による建設や、調査・計画の発注も減少していく。建設コンサルタントや、調査・計画のコンサルタントの景気は悪くなることが予想される。	
悪くなる	その他製造業（産業廃物処理業）	・回復する要素がどこにもなく、今後も売上が下がり続ける。	
	建設業（社員）	・年度末に向けて公共事業の発注が多くなるのか、大型補正予算を組んでもらえるのか非常に不安だ。地方の現状を政府は把握していないのではないか。今のままでは、景気は良くなりそうにない。是非、大型の補正予算を実施してほしい。	
雇用関連 (九州)	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年度末に向け、人の動きが激しくなる時期である。また、鹿児島市や市外で大型スーパーの開店もあり、ますます求職者の奪い合いになる。
		職業安定所（職員）	・年末にかけての臨時求人が増加しており、例年2～3月にかけて官公庁からの求人も増加する時期であるため、年度末までは雇用環境は良いままだと推測している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・店頭販売イベントなどの依頼は順調に増えているが、単価は厳しいため動きほどの利益増は見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて動きが少しスローペースである。年明け以降は求職者、求人数もあまり動きがない。
人材派遣会社（営業）		・中国景気、メカエレクトロニクス関連企業の景況感は読めていない。	

	新聞社 [求人広告] (担当者)	・当地区は引き続き海外からの観光効果もあり、好調な消費が続く。来年からの消費税増税の動きが心配だが、観光ブームがいつまで続くのかがポイントになる。
	職業安定所 (職員)	・様々な雇用対策が講じられているものの、国際情勢の影響で世界経済が悪化する可能性がある。この時期に企業が、設備投資等の拡大などに積極的になる要素は乏しい。
	職業安定所 (職業紹介)	・新規求人の前年比での増加傾向は続くが、大きな変動はみられない。
	民間職業紹介機関 (社員)	・年末年始向けの引き合いは少ない。
	民間職業紹介機関 (支店長)	・労働者派遣の主力業務である事務系、IT系等旧専門職種 の需要は伸びていない。介護福祉、小売販売など慢性的に人手不足の業種は、相変わらず需要がある。
	学校 [大学] (就職支援業務)	・景気動向との関連性は薄い が、企業の求人に対する求職者の動きが鈍く、前年とほぼ同様の状況と推測される。
	学校 [専門学校] (就職担当)	・来年度の求人予定を企業に確認するなかで、採用意欲はおう盛だ。
やや悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・オフィス系求人の減少傾向が続いている。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・新しい施設が稼働したが、オープンに伴う求人が具体的に動き始めた。したがって、周辺の中 小零細の物販、飲食店などの求人がますます厳しくなる。
悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・来年4月までは採用の動きは鈍い。