

11.九州（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)		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・11月中旬に新店舗が完成したことで、周囲の客にも認知され、クリスマスと正月を兼ねて、花の売行きも良くなっている。今後も売上増加に期待している。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・注文する料理が通常より高額なものになっているほか、ボトルワインも中級から上級を注文されることが多くなり、景気は良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦も多くの来店客があり、商店街もにぎわっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末を控えプレミアム付き商品券も発行され、客にも余裕が出始めている。商店街としても正月用品、お歳暮を買い求める客で、若干潤っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年賀状の印刷が、新規も含め前年より増えている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・商品を値上げしたが、その影響もなく売れている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・日々寒くなり来店客数も徐々に増えている。年末セールの格安商品の売上は伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来店客数は前年並みであった。売上は気温が高めであったこともあり、冬物衣料品等の苦戦は続いている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・年末のクリスマスチキンやお歳暮等の季節商材が好調に推移している。平成最後の年ということもあり、年賀状の売行きが例年の1.5倍以上で品切れ状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は高まっている。来店から購入を決めるまでの期間も短くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約状況や来店者数共に前年を上回っている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・おせちやケーキ等の販売を行っているが、今年度は予算販売数を前年より早く突破したので、状況は良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・他社で前年割れしている施設もあるなか、単価は維持できており、前年を超えて推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光インターネットサービスエリアの拡大があり、販売量が伸びた。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・基本料金でのプレーが若干増加しており、客の服装や会話等では景気が若干良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は、3か月前より来店客数が増加した。
		美容室（店長）	来客数の動き	・12月の中旬から急に来店客数が増加した。11月の客数減少の反動である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は暖冬で、主力のダウンコート、セーターの動きが悪く、売上は減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来店客数が減少し、客の店内滞留時間も短くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・時期的に12月に入ると売上が伸びて動きが良くなるが、ほとんどその変化が認められない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・小売業は低迷を脱していない。消費動向は必要最低限の購入が続いている状況である。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・寒くなってきたが、鍋物関係の大型野菜で白菜、大根、白ねぎの動きがない。相場は上がらず、レタス等葉物関係が安いままである。一方、きゅうりが年末には、50本入りで6,000円から8,000円になっており、販売しにくい状況が続いている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・寒波襲来で来店客数や紳士・婦人衣料品需要が前年比を上回っていない。平日の来店は、DM催事、クリスマスイベント、お歳暮ギフトと目的買いの客が多く、おせち料理の予約受取、迎春準備商材により食品売場は多くの客でにぎわった。また、レジ客数、購入商品単価は上昇している。お歳暮ギフトは贈答先の絞り込みが進み、客数と商品数量は減少しているが、客単価と1品単価は変わらず、厳選した良い品の贈答が増えている。	
	百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・前年に比べ気温が下がりにくらず、高単価の重衣料等の動きが鈍い。	

百貨店（業務担当）	お客様の様子	・例年に比べ、年末年始に備えた消費が減少している。来年の消費税の引上げ前に購入するために今年の購入を控える客や、必要なものはそろっているため購入予定がない客が多い。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・同業他社との価格競争や他の小売イベント、特にスマートフォン決済等新たなサービスの普及に伴い、当社の既存客の一部を奪われたままの状態が続いている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬の影響が大きいようで、鍋物材料等の冬物商材の動きが悪い。さらに、野菜が例年に比べて低価格であり、特売等を行っても客の消費が伸びていない。
スーパー（統括者）	来客数の動き	・安値チラシを減らすことで戦略的に安値販売を少なくしているが、近隣のディスカウントストアやドラッグストアへ客が流れている状況である。給与やボーナスの昇給があっても、税金等の支出で家計に余裕がなく、財布のひもは更に固くなっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年より気温の高い日が多く、おでん等の冬物総菜に厳しい数字が出ている。また、クリスマスケーキ等のイベント商材についても、競争が激しくなり数字が良くない。
コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・年末のクリスマスケーキやおせち、お歳暮等ギフト商材は、若干予約が少ない。特にクリスマスケーキは、土曜日、日曜日が挟まった影響もあり、例年よりかなり売上が少なかった。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・11～12月は催事の影響で客の動きが良かった。そのことと景気の関係は、はっきりとは分からない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ほとんど客はなく、店内は閑散としている。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬という天候要因が大きい。
家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・4K放送のスタートもあり、テレビの需要が好調で、主要商材も前年を超えて推移している。しかし暖冬のため、暖房器具、エアコンディショナー等の不振が影響し、全体では前年並みである。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来店客数が前年に比べ減少している。新車販売台数も前年比で減少しており、新型車の投入が待たれる。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毎年行っている年末売出しを行っていないが、店舗での売上は前年並みであった反面、都市部でのキャンペーンは良くなかった。新規キャンペーンは良かった。
その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	販売量の動き	・例年の動きからは、12月は年末ということもあり、コーヒー業界においてお歳暮ギフトが出る時期である。個人が購入するコーヒー豆の量と進物用の量は、前年と比較するとほぼ横ばいである。
その他専門店【ドラッグストア】（企画担当）	販売量の動き	・暖冬により季節商材の売上が不振である。
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、若干下げの傾向であるが、販売量は前年並みである。寒くなり灯油の販売が増加傾向で、ボーナスの支給によりカーケア商品の販売も順調である。
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】（支配人）	販売量の動き	・今月は暖冬の影響で、季節商材の動向が鈍く、物販テナントの苦戦が顕著といえる。来館客数は前年を上回るペースであるものの、この高気温とネットショッピングの進出で客の消費意欲は非常に鈍い。厳しい環境下でも、シネマ、アミューズメント、子供の遊び場や、ホットヨガ等のコト消費向けテナントは好調に推移している。
その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	単価の動き	・宅配料金の上昇により、送料無料を選択する客が増加し、商品1個当たりの単価は低くなっている。
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）	来客数の動き	・競合進出により、来場者が減少している。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑さが続き、鍋等の冬料理の需要が少ない。また、忘年会、新年会もパワハラ、セクハラの影響が原因なのか、大人数の宴会が減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・稼働率も単価も好調で、消費意欲に衰えは感じない。

旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月の海外旅行の集客が伸び悩んでいる。国内旅行は、引き続き京阪神がまずまずであるが、うちテーマパーク向けは前年比マイナスで推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・今年の12月は暖冬であり、人の流れは比較的活発であるが、来年の消費税の引上げがあり、客の財布のひもは多少固くなっている。
通信会社（業務担当）	販売量の動き	・例年になく、秋からの受注件数の伸びが鈍い。
美容室（経営者）	販売量の動き	・10～12月には景気回復する予定だったが、変わらず推移している。年末に向けて景気対策が足りず、伸び悩んでいる。
設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税の引上げ後の施策発表があったことにより、増税後に動きが出ると考えられる。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識して展示場に来場する客が増えている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・家を購入する予算が低くなっている。今販売しているマンションや一戸建ては、売行きが鈍化している。
その他住宅投資の動向を把握できる者〔住宅情報誌〕（経営者）	販売量の動き	・取引している客に二極化が現れている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街における歳末商戦が今一つ盛り上がりならず、29日から完全に正月モードになり、来店客数が非常に減少している。客は若干買いきれぬ傾向である。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・追い込みの年末であったが、前年から比較するとほぼ2割減少した。売上が上がりず厳しい状況である。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今シーズンに入り来店客の減少、客単価の減少が顕著となり、アパレルを筆頭に冬物商材の動きが鈍く、ほとんどのテナントが前年実績未達成の状況である。
百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月は全店合計で前年を若干割り込んだ。3か月前はリニューアル店舗が数字をけん引していたが、それが落ち着き始めた。業態格差が出ており、百貨店は前年を大きく下回っている。
百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・12月初旬まで暖かく、防寒衣料品等が苦戦している。また、クリスマスも暖かくなり、今年最後の天皇誕生日を含めた3連休も盛り上がり欠けた。株価、為替等には大きく影響されず、ラグジュアリーや高額品が好調継続で売上をけん引している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比97%で、景気は不安定の状況である。暖冬の影響で、衣料品は需要減少、生鮮食料品は青果の相場下落でかなり売上が落ち込んでおり、またクリスマス需要の落ち込みもあった。
スーパー（店長）	販売量の動き	・お歳暮シーズンだが、動向は前年比90%前後で推移しており、景気動向が良くない状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・売上が苦戦しており、来店客数が落ちている。特に非食品や衣料品は前年を大きく下回り、全体の売上金額を下げる原因になっている。食品に関しても同様で、特に生鮮、精肉、野菜は前年を下回る厳しい状況になっている。
衣料品専門店（店員）	単価の動き	・暖冬の影響が続き、前年と比較すると防寒用コートの売上が大きく減少している。
衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・当地においては、中心商店街の移動が進行中であり、このことにより当商店街に影響が出ているほか、暖冬も重なり、衣料品需要の低下で景気が悪化している。
家電量販店（店長）	単価の動き	・12月に入って単価が下落傾向である。客の来店も減少しており、年末の慌ただしさを感じない状態である。
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〕（従業員）	来客数の動き	・12月に入って来客数の減少が目立つ。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は良かったが、10～11月は客数の伸びが悪く前年を下回った。12月も来店客数が減少しているため、景気が上向いているとは感じない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・11～12月共に前年を下回っている。
旅行代理店（企画）	販売量の動き	・先行予約の数値が良いとはいえない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は選挙があったので、客の利用が少なかった。

	タクシー運転手	お客様の様子	・複合的なもの、客の考え方により、夏から消費行動がかなり下がっている。
	通信会社（営業）	お客様の様子	・株価の暴落や円高傾向に関する声が客から多数上がっており、客は経済的不安を感じている。
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・当地区で発生した事件後、観光を心配する問合せが相次いでいる。年末年始も多少この影響がある。
	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから受験期に入るので、客が減少する。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・業務量は増えているが、材料単価や人件費は上昇しており、業務に対する対価は上がっていない。
x	百貨店（営業担当）	それ以外	・12月中旬は、温かな気候だったため、防寒衣料品の動きが非常に厳しかった。20日以降については、やや防寒衣料品の動きが活性化したが、紳士服にいたっては、全く動きがない。クリスマスマーケットが盛況で来店客数が増したが、消費につながっていない。メインのお歳暮商戦は、送料の問題もあり不安であったが、何とか前年を確保できている。
x	家電量販店（店員）	販売量の動き	・当地区は夏が暑く非常に景気が良かったので、冬が暖かく季節商材需要がない。予想していた以上に悪い状態である。
企業動向関連 (九州)	-	-	-
	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・業種にもよるが、多くの注文を処理できない取引先もある。一方、日米の株式市場が大幅安に見舞われている。景気先行きに敏感なマーケットの動向が懸念される。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年に比べ、お歳暮やカレンダー等を受け取る量が多い。この業界では、景気が悪いというより人手不足で困っているという話題が挙がる。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業において、消費税の引上げが決定後、住宅や自動車等大きな出費を伴う業種の売上は堅調である。特定業種において、売上が増加している。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の発注量が、東京を中心に増えつつある。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の多くが人材採用に積極的であり、また教育投資にも前向きな姿勢を持っている。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業を中心にますます人手不足である。建設価格も高騰し、各社収益を確保している。3月末決算の企業は、増収増益基調で、償却を取るための追加設備投資の検討もある。新車納期は半年から1年掛かるため、中古車価格も高騰している状況である。
	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は暖冬の影響で、スーパーマーケット関連を中心に今一つ及ばない。居酒屋関連は、予定していた計画が順調に運んでいる。冷凍食品メーカー向けの納品は前半に集中しているため、後半が少ない状況であっても予定どおりである。年末が寒くなりそうだが、前半のマイナス分を取り戻すには、少し厳しい状況である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるため、比較的安定した受注である。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・株価下落や米中貿易戦争、韓国との関係悪化等、経済を取り巻く環境は良い状況ではない。これらの要因が、当社が置かれている家具関係の業界に直接影響を与えることを危惧している。家具販売についても景気が上向きの状況ではないため、今後の動向を注視している。
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・特に現在において受注量、販売量とも3か月前と比べて変化はない。
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・輸出が主力になっていることで、この近年の輸出相手国の米国、欧州の動きが不透明で、この先の動向が読めない状況である。
	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・半導体向けの部品製造が縮小傾向にあり、全体的に減産の動きが高まっている。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・技術者、作業員共不足気味により、景気は良い状況であると考えられる。手持ち工事の完了が近づくると一斉に作業員も空くため、まだまだ受注が足りない状態である。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・時節柄、商品の荷動きが良く、付随して段ボールやフィルム等こん包材関係も好調である。高価な物であっても、コストに見合う場合には、購入する消費者もいる。

	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅関連は若干伸び悩んでいるが、化粧品、食料品を中心に百貨店やスーパーマーケットでは売上が増加傾向にある。また、乗用車や家電の販売も増加している。
	金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高は、中小企業向けを中心にプラスで伸長している。ただし、大手企業は横ばいから若干下方傾向になりつつあり、融資利回りの漸減傾向は変わらない。総じて地域の取引先の資金需要は、引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前と比べ大きな変化はない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・気温が大きく下がらないため、冬物衣料や食材の動きは今一つである。ボーナスの貯蓄志向が強まっていることもあり、歳末セール等での活況を実感できない。
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の会合では、目立つような動向はない。
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・オペレーター減少と年齢の上昇の影響で生産量自体も減少せざるを得ない状況であるが、現在若干受注量が調整に困らない程度減りつつある。今後を見守る状況である。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械加工部品の受託加工部門の売上が2か月連続前月実績割れである。要因は不明であり来月に期待したい。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注量が落ちている。
	金融業（営業）	取引先の様子	・株価下落の影響のため、心理的に重たい状況である。需要も中国景気の落ち込みから低迷している。
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・焼酎の売上は、前年より30%減少している。今以上に悪くなると予想している。
	x 農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・だいこん等は例年の半額と、秋の日照時間が多かった影響が出ている。ミニトマト等も例年の2割安である。12月に入ってから日照時間が不足しており、きゅうり等は例年を逆転する現象が起こっている。
	x 窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体としても1割程度ダウンしており、受注関係は悪くなっている。先行き不透明で来年の見通しが立っていないが、ふるさと納税がきており大変助かっている。受注確保に苦慮している企業と暇な企業との格差が出ている。
	x その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村発注の土木設計の入札では、これまで最低価格が公開された場合は、最低価格で入札に応じるのは、2～3社に限られていたが、前月からの集札では、指名業者の大半が最低価格で応札し、くじ引で落札業者が決まるケースが頻繁にあった。発注数が少ないことから、建設コンサルタントの業界では仕事が減少し、業務の奪い合いが生じている。
雇用 関連 (九州)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数の動きが活発化しており、求職者の動きも派遣ではなく直接雇用へのエントリーに動き出し、若干上向いている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・管内の雇用保険被保険者数は上昇を続けており、景気は上向きである。ただし、製造業従事者が横ばいで推移しており、力強さにやや欠けている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中華料理店によると、最近では外国観光客船が入港してもすぐに大型バスに乗り込み、県外を含めた免税店を回るため、地元店舗や飲食店等の売上にはつながっていない。修学旅行が多い時期であり売上は上がっているが、全体的な業績に大きな変動は見られない状況である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人数が前年比120%できている。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・業績が落ち込んでいる企業も少なく、上向きの企業もそう多くない。人員募集については、比較的落ち着いている。求人誌や新聞等の求人欄も枠が減少している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系は落ち着いた状況である。新規需要はなく、退職による補充が主な採用要因である。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社での求人取扱い数が前年を下回っている。第2四半期以降、前年を10%程度上回って推移してきたが、ここ1か月は下回っている。今後、採用手段の変更等も考える必要がある。

	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・例年になくクリスマス商戦のイルミネーションや音楽がイベント会場等に集中し、街中で盛り上がる印象は受けない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ここ最近の当県の景気は、良い状況が続いている。中心市街地及び郊外大型店への人出は多い。また、年未年始に飲食店を予約したが、既に予約で一杯の店もあり、消費が活発なことを実感した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少傾向にあった飲食サービス業からの求人が、前年度と比較すると大きく増加した。新規出店や増員が理由ではなく、年未年始の繁忙期を控え、繁忙時間帯の募集をしている。今までは、学生アルバイトで対応していたが、学生の応募も少ない状況である。
	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加が見られ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業採用を継続している企業は少なくなり、次年度の採用に向けて、インターンシップの開催等にかじを切るために、準備を進めている状況である。
	-	-	-
x	-	-	-