

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）	単価の動き	・今月は店舗や事務所の開設が多く、こちょうらん等高価な花の購入が多くなり、売上が上がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約は少ないものの、海外の客は特にアジア圏からの来店が非常に多く、単価が高い料理を注文している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・稼働は変わらず落ち着いているが、単価については、特に週末は上がり続けている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が好調で、単価が高いワイン等の販売も伸びている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節要因もあるが、販売量が上向きである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末から1月にかけて、客の出足がやや多い状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の初売りセールでは、天候に恵まれたにもかかわらず、客は少なく、福袋等が売れ残った状態である。来街客数は年々減少していることが大きな原因で、景気が良くなっているとは考えられない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・核テナントの退店前の売り尽くしセールで、現在は来店客数も売上高も前年を大きく超過しているが、客単価は大きく下がっており、実情はまだまだ厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・新春の初商い、全店DM催事、自社カード催事で来店客数を維持しており、特に初商い、ギフト解体は好評である。来店客が多かったため、開店前に入場開始、会場の混雑緩和と安全対策として入場制限を行った。ギフト解体、恒例の有名駅弁等の別会場催事が貢献し、セールシーズンでもプロパー単価が伸びている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・年が明け、冬物衣料品等の処分が始まったが、前年以上に価格が安くなったという理由だけの商品購入は減り、自分が求めているもの以外は全く購入しない。インフルエンザのマスコミ報道は、過熱すると来店そのものにも影響を与える。
		百貨店（経営企画担当）	それ以外	・一部店舗の閉店セール等特殊与件の影響があり、客数、販売量共伸長しているが、実態ベースでは悪い傾向が継続している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上が厳しい状況が続いている。客単価が微増であるが、客数が減少傾向である。特に生鮮食品に関しては、精肉、野菜等相場の問題もあり大きく売上を落としている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ここ数か月全体的な数値が悪い。青果や日配品、特に暖冬の影響でおでんや鍋材料の売上が悪く、期間が長引いていることもあり、全体に影響が出ている。来店客数はそれほど落ちていないが買上点数が減っている。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・年末商戦だけは高額な商材もかなり販売できたが、その前後は値段が安い商材を中心に売れている。売上が伸びない原因は、来店客数の増減よりも販売平均単価の下落が主要因となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・平成最後ということもあり、年賀状等が例年より多く売れている。年末年始で出費が多かった反動で、1月中旬から販売量が激減し、客単価も落ちた。1か月の売上は前年を下回っており、厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・このところ前年割れをする月が多い状況であったが、やっと前年並みの数字に回復している。客数は減少しているが、客単価は増加していることが回復の要因であると考えられる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・立地上、連休が続くと客数が伸び悩み、その分の売上が例年に比べ減少している。買い控えも続いており、プラス1品の買上点数が少ない。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・客の動きに活発さが見られず、大きな変化はない。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・晴れが多く天候が安定しているにもかかわらず、依然として来街者及び来客がほとんどない。
衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・暖冬でセールになっても厚手のコートは売れず、春物商材の動きも例年より良くない。
衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・一昨年の県庁移転より、訪日外国人の減少に伴う来客数の減少が続いている。1年を経過したことにより、一応の落ち着きを見せたが、その後の回復の兆しは見られず、ますます厳しい状況である。
衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・1月の初売りに関して、例年と比較すると驚くほど来店客が少なかった。弊社の店舗は当市の中心地にあるが、人出が若干減っている。買物を目的とする人も前年より減少し、売上は95%である。ショッピングバッグを持ち歩いている人が少なくなっている原因は、インターネットで購入する人の増加が考えられる。
家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・初売り期間中は好調に推移していたが、第2週以降前年から続く暖冬により、エアコンディショナーを含む暖房器具関連が落ち込み、来店客数減少もあり前年の売上維持が厳しい状況である。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・1月に待望の新型車が投入された。当面は新型車効果があり、新車販売台数の増加が期待できる。
住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・初売りの売行きは年々悪くなっているが、今月は国産の高い商品が売れている。都市部でのキャンペーンは、今月も良くない状況である。
その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・毎年の傾向であるが、年末の繁忙期を過ぎ、コーヒー業界では、進物等のコーヒーも出回ったことにより、売上が若干落ちている。前年と変わらない数字である。
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値下げ傾向である。年始及び1月の3連休の売上に期待したが、前年並みであり、1月トータルも前年並みの見込みである。
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	・ショッピングセンターにおいて年間最大の繁忙期である年末年始の売上は、ほぼ前年と同水準である。来館客数は前年を大きく上回っているが、物販系のテナントは不調が続いており、楽観視できない。特にファッション業種は、暖冬の影響で単価の高いアウトターが売れず厳しい状況が続いている。一方、モノを売らない業種は継続して好調に推移している。
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月は、新年会よりも少人数の接待が多い。まとまった人数の新年会が増えると売上が良い月になっていたが、売上が伸びない月になっている。
都市型ホテル (販売担当)	お客様の様子	・賀詞交換会等において、1件当たりの平均参加者数が前年を超えている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・2月までの動きが鈍化している。海外旅行はゴールデンウィーク10連休の間合せが主流となっており、国内では近隣のテーマパーク向けの予約が伸び悩んでいる。
旅行代理店(企画)	販売量の動き	・客の動向では、変化がない。
タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、ほぼ横ばいである。新年会等の縮小傾向が見られ、週末以外の平日では、夜の繁華街は人出がやや減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特に昼のタクシーの動きが悪いが、夜には人の動きが多くなり、タクシー需要が若干増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、不安を感じている人が多い。
通信会社(業務担当)	単価の動き	・代理店手数料が3か月先まで据置きになっているため変わらない。
通信会社(営業担当)	それ以外	・新年を迎え、消費が一旦落ち着いている。
ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・天候にも恵まれて、予約自体は堅調に推移している。入場者は前年を上回っているが、客単価が伸び悩んでいる。平日入場者の増加も一因ではあるが、今後の動向に期待したい。

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）	単価の動き	・介護報酬自体の大幅アップは見込めず、また単価が安い軽度者の客が増加している。
設計事務所（所長）	それ以外	・消費税率引上げ前の住宅の建設がみられるが、材料費や人件費が上昇傾向である。
設計事務所（代表）	来客数の動き	・来店客数は特に変化がない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年末年始の来場者数は少ない。以前から交渉してきた客が成約に至りかける状況ではあるが、慎重に購入を考えている客が多い。所得の伸びが問題である。
住宅販売会社（代表）	単価の動き	・来客数の動きも1～2年前と比較すると1～2割程度減少しており、それに伴い売上も1～2割減少している。全体的に消費税の引上げということも関係しており、コストを抑えていく状態になっている。
商店街（代表者）	お客様の様子	・当市では、12～1月の天候が例年に比べ暖かく雨が少ないため、野菜の価格が下がらない。食料品店では、おでんや鍋物の時期であるが、材料が天候の影響を受け売れていない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬により冬物商材、特に防寒用品の販売が年末から不振で、今月も売上の上昇は見込めない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・目的以外の買い回りが見られない。
商店街（代表者）	販売量の動き	・街の通行量は減っていないものの、各店の売上は芳しくない。冬季であるにもかかわらず、婦人服の店舗では、暖冬で冬物の売行きが悪い。
商店街（代表者）	来客数の動き	・年度が替わっていく中で、好材料もあるが、政治経済面ではマイナス傾向である。地方では、最近必要なときに必要な物を購入することが多くなっており、小売店は今後も厳しい状況が続く。
一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が、予想と違い落ちている。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・今月に入り、仲卸1軒が廃業した。他の仲卸も決して経営状況は良くない状況である。地域全体で水産関係の落ち込みを感じる。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・1月は年間を通して売上は低い。寒さも原因の1つであるが、人の動向も少ない。年始の出費が多いことにより、消費者の財布のひもは固く、まとめ買いをする客はほとんどいない。
百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上は、3か月前は前年を上回っていたが、今月は各店ともに前年並みの推移で、景気は若干悪い。1月については、暖冬の影響で衣料品関係が苦戦している。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・セールの勢いが早々に消え、衣料品が苦戦している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は、前年比の98%で推移している。客の動向では、必要な商品以外は購入せず、それに加えて、暖冬で冬物衣料品が厳しい状況にある。また、この暖冬の影響で青果の相場は安定しており、食品全体の売上も前年の98%前後で推移している。この先に行われる節分、バレンタイン等の春の催事で底上げする状態で、先行きも厳しく危惧している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・必要な物だけを購入する傾向がみられるため、買上点数が落ちている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客数、客単価が前年比マイナスに転じている。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・初売りは良かったが、その後来店客数が減少傾向である。販売促進等は前年同様であるが、来店客数が前年比約80%の週もある。現時点でも回復兆候は見られず、このまま下落傾向で推移する。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬による季節商材の不振と客の消費意欲に欠けた年末年始の商戦の影響が大きい。4K・8Kの放送開始の影響にも期待をしていたが盛り上がり欠けている。

	その他専門店 〔ドラッグストア〕(企画担当)	お客様の様子	・季節商材の売上不振により、既存店売上が減少している。
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	来客数の動き	・新年の初売りでは、来客数は一時的に増加したが、下旬に寒波が来たため、月間の来客数は減少した。
	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)	競争相手の様子	・今月は弊社だけではなく、競合施設でも前年を割っている状況である。
	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〕(統括者)	単価の動き	・暖冬の影響は大きいですが、訪日外国人の売上単価が落ちており、客単価も落ちている。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・来店客数が減少している。大河ドラマも終わり、年末年始の出費が多い影響で、例年の1月とは違い景気が悪くなっている。
	高級レストラン(支配人)	単価の動き	・ディナーコース料理は、一番リーズナブルなコースをちゅうちょなく選択している。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・客との会話の中で、景気が良い話は聞かない。熊本地震以降は、かなり落ち込んでいる。
	美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3か月前と比較して売上は落ちている。年末年始から少し落ち着き、若干下降気味である。暖かくなると景気も良くなる。
	美容室(店長)	来客数の動き	・例年、今の時期は客数が減少するが、今年も同じ状況である。寒さが続くと客の来店も先延ばしにするため、売上が伸びない。
	音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・転勤等の時期になるため、来客数が減少している。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・平成31年度税制改正が公表以降、住宅計画を消費税の引上げ後に見合わせる客も増えてきた。
	× 商店街(代表者)	販売量の動き	・年末商戦が落ち着いてからは、動きがない。
	× 商店街(代表者)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、客に購買意欲が見られず、厳しい状況である。
	× 家電量販店(店員)	販売量の動き	・当県では、例年1月は真冬日が10日前後あるが、今年はかなりの暖冬で来店客数も鈍り、また季節商材の売行きも少ないために他の商品にも影響が出ている。
	× 乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・検討を始めてから購入まで遅くなっている。客の多くが4～5月からの自動車関連の増税と10月の消費税の引上げを念頭に置き、購入のタイミングを見計らっている。
	× 観光名所(従業員)	来客数の動き	・今年度は、例年に比べ路面凍結等が発生しておらず、来客数は若干伸びている。また、中国、欧州方面からの客が多くなっている。
企業 動向 関連 (九州)	-	-	-
	経営コンサルタント(社員)	受注量や販売量の動き	・飲食店、スナックからの受注が10%伸びている。
	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年1月は厳しい月であるが、今年は供給過剰からの相場暴落が問題である。業界も手を尽くしているが、急にはその効果が出にくい状況である。この相場安は、とり肉、卵共に春先まで継続する。それ以降も減産体制に入らなければ、秋口まで続く可能性がある。当業界では、全てプロイラー業界に準じているわけではないが、加工メーカー向けの納品については、プロイラー相場に大きく影響するため、年頭から厳しいスタートとなっている。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・比較的安定な受注状況で推移している。

家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・貿易摩擦や株価の低迷、韓国との問題等、景気に対する不安要素が渦巻いており、全般的な景気観は暗雲漂う状況となっている。家具の小売、コントラクト用家具の引き合いも前年と比べ10%以上のマイナスとなっている。
金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・地域により違いが大きく異なるが、特に東北、北海道地区が悪い状況である。しかし、全体としては変わらない状況である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーが主に輸出になっている。受注内容に応じて、行き先が分かるが、米国向けが若干落ち込んでいる。今後、状況に変化が出てくると考えられる。
電気機械器具製造業（取締役）	それ以外	・景気自体は上向きの印象だが、米中貿易戦争から中国の数字の影響を危惧している。中小企業まで影響が出るのは先であるが、大きな不安要因である。
建設業（社員）	取引先の様子	・若干は繰越工事も発注されているが、まだまだ少ない状況である。現在発注されている工事は5月までのため、発注量の増加を希望する同業者の声がある。民間の見積依頼が例年に比べ非常に少ない。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・健康食品製造の受注数は大きく変化はないが、ドラッグストア向けの安価な製品の比率が増加傾向にある。
金融業（従業員）	取引先の様子	・食料品、化粧品等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。一方、住宅関連は分譲マンションを中心にやや陰りが出てきている。
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、増加で推移している。ただし、大手企業は横ばいから若干減少と下方遷移になりつつあり、融資利回りは、漸減傾向に変わりはない。総じて、地方企業の資金需要は引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前に比べて大きな変化はない。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の業況に大きな変化はみられないが、求人を出しても人材確保が難しい状況である。消費税の引上げを意識した話題が、以前に比べ確実に増加している。
金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ラグビーワールドカップの開催等を間近に控えるなか、観光、宿泊関連等の業種については、前向きな意見を聞くが、それ以外の業種については、人材不足を始め依然として厳しい判断をしている経営者が多い。
新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・前年比で広告出稿量が減少している。
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞くと、大きな変化があると回答する企業はほとんどない。
経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・新年の情報交換の勉強会では、新しい動きはみられない。
その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3か月前と景気は変わらない。3月決算企業の節税対策として保険や設備投資の前倒し等、取引先では比較的好調な会社が多い。
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	・市町村からの調査や計画策定支援の業務を請け負っているコンサルタントは、1月に行われている調査業務等の指名競争入札に当たり、予算額の3～4割の金額で応札している。1月になっても状況は変わらず、他社の状況では、仕事の依頼がないのが現状である。
繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金が上昇した分を、取引先に工賃値上げの要求をしたところ取り合ってもらえず、この状況では雇用の増加は考えられない。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状は、前年より受注関係が悪くなっている。1月は特に量販店、百貨店、小売店向きの商品の値動きが悪く、ネット販売は前年と変わりがない。一方、年末のふるさと納税は、前年出品していなかったが、今年出品したことで、売上が伸びている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業用機械設備の金属加工部品の受注状況が良くない。特に半導体関連は悪い状況である。

	その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・米中関係の影響もあり、生産量が減っている。このところ生産拠点の話題が多く出ている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年1月は荷動きが悪いが、今年は更に悪い。受注量が減少しており、出荷が少なく在庫も少ない。一部の荷主は物流費の高騰分を卸・小売への売価に転嫁していることが要因の1つと考えられる。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響により、冬物商材の動きが鈍く、例年と比較して減収減益となっている。他にも要因はあるが、際立って在庫回転率が悪くなっている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業、主に一般消費者を抱える業種、飲食業、スーパーマーケット等の売上は、年末の売上に比べ、落ちている。理由としては、天候も影響しているが、全体的に消費者の節約心理が伺える。
	金融業（営業）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響により、輸出企業は需要が減少している。また、株価の低迷等、景気に関する雰囲気が悪く、3か月前より落ち込んでいる。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・露地野菜はキャベツ、だいこん、サツマイモ等の単価が例年より低く推移しており、非常に厳しい状況にある。また、ピーマン、きゅうり等は回復基調だが、トマトは依然として低迷しており、市場が飽和した感が否めない。トマト、ミニトマトは供給過多になっていると推測する。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注が半減している。
雇用 関連 (九州)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求職問合せが非常に多い。求職者の動きもあるが、マッチングがうまくいかず案件自体の調整に非常に時間が掛かる。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・輸送用機械器具製造業の企業では、人手が足りないことから受注を抑えざるを得ない現状がある。また、飲食サービス業も繁忙期に備えて求人数を増やしている。求人倍率の動きを見ても、前年同月を上回りながら、6か月以上増加している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・11月までは、求人数が前年比105～115%で推移していたが、12月は前年並みであった。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足は続いているが、業務過多による増員ではなく、社員の退職やアルバイト等の補充をするために求人を出している状況である。現状では応募がなく、派遣会社へ注文する流れが続いている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・応募者が増加している。全般的に求人企業の実効効果が良くなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新聞等では、人手不足による求人が多いが、一方でそれに見合う給与や正規雇用が少ない。雇用は欲しいが、生産や消費が伸びていないのが現状である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・街の人出や郊外のショッピングセンターの混み具合等を見ても、好調さを保っている。新年及び平成最後ということもあり、企業の広告出稿も積極的である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常に前月比で増加傾向を示していた求人数が、やや減少で推移している。この傾向が、今後も継続するか注視している。求人数の通減傾向が出てくる可能性がある。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数については、以前のように前年比110%前後で推移する状況ではなく、やや下回っている。この状況のなか、大手病院やショッピングモールでは、事業所内保育所の開設など、子育て世代の労働環境を整えることで従業員の募集や定着の増加を図る動きがある。
	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年卒業の求人受理件数は前年より50%ほど減少している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特定の業種では、継続的に求人受注があるものの、新規企業の引き合いは少ない。
	×	-	-