

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)		商店街（代表者）	それ以外	・今月は、年賀状印刷が特需であるため上昇傾向である。周知やメディアでは、年賀状が減少しているとの情報があるが、当店はオリジナルのデザインを作成しており、差別化が年々浸透してきたためか、年賀状印刷の新規の客は増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・12月は、正月や退職等により花の需要があるイベントが多いため、他の月よりもかなり売上が上がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月前半は、お歳暮等で若干売上が上がっているが、それ以外は売上がない。零細企業では、クリスマスが終われば正月用品の売上が少ないため、営業にしっかり取り組んでいく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末で商店街の中では、客のにぎわいが出ており、上向き感がある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・消費税引上げ前後は、客の買い控えがあったが、このところ落ち着き、引上げ前の状態に戻っている。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・政治情勢を受けて停滞している訪日外国人客による需要が、徐々にではあるが復調傾向である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べコーヒーの進物の動きが若干早くなり、1人当たりの購入単価も上昇したことにより、売上が前年比108～110%の伸びになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に近づいているため利用客が多くなり、前年に比べ予約も約1割増えている。決済方法も、2割程度であったキャッシュレスが4割へ増加している。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・韓国からの旅行客が、少しずつ戻っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年未年始で、若干の動きが出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・金に余裕がある人は、すぐに購入するが、年金が中心の人は購入に至らない。格差の実態は変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で買物に要する時間が短くなっており、無駄な出費をしない状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・当店は、フグを扱っているが、今年は従業員が少ないこともあるが、早くから動きがあり、需要が多い。その他の商品は動きが遅く、景気状態がはっきりしない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・気候が寒くなり、近隣の同業者が閉店したことにより、徐々に来店客数が増え、僅かであるが売上も増加している。数年前までは、お歳暮等の贈答品の売上が12月売上の大半を占めていたが、ここ数年は贈答品の売上も低迷している。お歳暮取りやめが多くなっている状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後の落ち込みに回復の兆しがみられない。特に衣料品関係の不振が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリスマスイベントやお歳暮ギフトの目的買いでの来店は多く、おせち料理予約受取会場や迎春準備商材で食品売場は、最終日まで多くの客でにぎわった。消費税引上げ前の購入の影響で単価の高いインポートブランド、貴金属、美術画廊等し好性の高い商品や季節要因の高い家電等が伸びず、客単価が減少している。お歳暮ギフトは出足が遅かったが、中旬以降に受注が増加した。贈答先の絞り込みが続いており、届け先を考慮した結果、客単価と1品単価はアップし、厳選した良い品の贈答が増えている。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・師走となり、歳暮需要に冬物や年未年始の必需品購入に期待したが、客の反応は弱い。お歳暮の送料を気にする客も多い。今後、冬物も処分期に入るが、必要なもの以外の購買には非常に慎重になっており期待できない。	

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客は、消費税還元事業の恩恵を受けているようにない。むしろ、一段と財布のひもは固くなり、特売セール以外で、多くを買わない傾向が強い。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後、食料品の税率は変わらないが、可処分所得が減り、10～11月は一定の影響が感じられる。この冬は、青果物の価格も安定し、消費税引上げの影響が薄まっているが、暖冬傾向のため鍋物やおでん等の冬物商材の動きが悪い。
スーパー（統括者）	お客様の様子	・食品は消費税率が引上げされていないが、他での税負担により、財布のひもが固くなっている状況である。お買得品以外の購入が少なくなり、5%還元に対しても、余り消費意欲が刺激されていない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来店客数の動きは、前年を割る状況が続いているが、客単価は微増であり、前年を上回っている状況である。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店数には、余り変化がない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者、来客共にほとんどない状態である。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・消費税引上げ前は、駆け込み需要が多少あった。12月はセール時期であるが、セール直前は買い控えがあったものの、セールになると若干物が動いている。しかし、前年ほど需要は多くない。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来店客数が、前年の9割を切っている状態で、消費税引上げの影響がまだまだ残っている。一方で、冷蔵庫や洗濯機、エアコンディショナーは、前年同様に回復若しくは上回っている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・10月以降新車、中古車共に販売台数が低迷している。消費税引上げの影響で、客の購買意欲が低下している。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・キャンペーンは前年並みであるが、店舗での販売や新規企画が伸び悩み、全体としては良くない状況である。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・12月に入り、燃料油の小売価格は、僅かであるが上昇傾向である。カーケア商品の販売は好調であるが、燃料油及びカーケア商品等の販売量は、ほぼ前年並みである。
その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	お客様の様子	・暖冬により、季節商材の販売不振が続いている。
観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年の動きと状況は変わらない。
都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・12月は、例年並みで推移しており、今年も大きくは伸びていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーのスマートフォンアプリによる若者のタクシー利用は増加しているものの、インバウンド減少、特にタクシー需要の頻度が高い韓国からの観光客の減少が、売上に影響を及ぼし始めている。街の景気は、平日の忘年会が若干減少傾向にあるものの、特に週末は昼夜を問わず発注がある。
タクシー運転手	お客様の様子	・12月は、午後のタクシー利用が少なく、夜も例年より減少している。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進施策を打っても手応えがない。
観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年であれば閑散期に入っているが、今年度は、外国の客が非常に多く増えており、通常と変わらぬ来客数となっている。また、年末年始にかけても例年より倍近くの来客数や利用人数となっている。
美容室（経営者）	販売量の動き	・12月であるが、景気が低迷しており、消費が伸びていない。消費者の動きが悪いために数字も上らず、客に商品を勧めても購買意欲が上がらず、購入に至らない。1月に期待をしている。
美容室（店長）	お客様の様子	・今月は、1年で最も忙しい月であるが、特に景気が良くなった状況ではない。

住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・年末ということもあり、来客数は落ちている。来店する客は、購入することが前提であるが、希望金額が非常に安いいため契約までに至らない。マンションは、場所によって売行きが極端に違っている。
商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税率の変更後、客の購買意欲が減少しており、店内滞留時間も短くなっている。
商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税上げの影響で購買者の負担増が続いており、購買単価や点数の減少が顕著にみられる。
スーパー(店長)	販売量の動き	・クリスマス関連の際物の動向が鈍い。食品は例年並みであるが、アパレルや服飾、おもちゃの動きが悪くなっている。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来店客数が前年比の98.8%で推移しており、売上も前年比の99%で推移している。客単価は、前年並みであるが、売上は厳しい状況である。クリスマス用品等の売上が鈍く、97%で推移するなど、社会催事関係が減少している。
スーパー(店長)	お客様の様子	・売上は全体として、ほぼ100%を維持している。特に食品品に関しては、キャッシュレス決済5%還元の影響もあり、全面的にクリアしているが、暖冬の影響等で衣料品が厳しい状況が続いている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・消費税上げ後、客数が大幅に減少している。それに伴い、売上が前年を大幅に下回っている。消費税上げ対策の軽減税率の効果やプレミアム付商品券等の利用はほとんどない状態である。要因としては、安価なスーパーマーケットで買物をしていると考えられ、今後も厳しさが増すと危惧している。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・20代前後の若者男女が減少し、買上点数も少なくなっている。時間帯では、夜間の客数が減少している。
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で、季節商材の動きが鈍い。また、コンビニエンスストア業界での一連の動きに連動して停滞感がある。
コンビニ(エリア担当・店長)	お客様の様子	・クリスマスケーキやおせち、年賀状の印刷等が軒並み前年割れとなり、無地の年賀状も需要がなかった。客は必要な物以外、手に取って見ることもない。
衣料品専門店(店員)	単価の動き	・年末になっているが、暖冬のためダウンコート等の重衣料が売れず、客単価が上がらない。
家電量販店(総務担当)	お客様の様子	・消費税上げ後の反動が依然として大きく、年末ボーナス商戦の活気が出ない。来店客数も低迷したままである。
家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・織り込み済みではあるが、消費税上げ前の駆け込み需要の反動が減少している。主要商品では、2020年1月にOSのサポートが終了するため、パソコンの売上が前年超えで推移している。そのほかは前年割れの状態である。
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](支配人)	販売量の動き	・消費税上げ後の影響は、ほぼなくなっているが、暖冬のマイナス影響が大きく、季節商材が売れず、物販を中心に苦戦している。例年の年末はプロパー価格で売上が伸びる時期であるが、多くのテナントは厳しい状況といえる。
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	・消費税上げ後の反動がサービス業等で継続している。韓国観光客の減少回復も見られず、暖冬によりアパレル不振もある。
高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・12月は、1年で繁忙期である。例年と比較すると客数は目標を達成しているものの、客単価が上がっていない。
高級レストラン(経営者)	単価の動き	・求人を出しても応募がない状態である。また、忘年会参加が少ないために中止になる状況が発生している。売上が上がらず、閉店した店も多い。
都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・韓国からの団体が復調の見込みもなく、市内宿泊施設数の増加が依然衰えず、供給過多になっている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来店客数が伸び悩んでおり、9連休の年末年始にも空席がある。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・消費税上げの影響で、売上が落ちている。

	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・例年より、年末年始の問合せや電話が少なく、予約状況も前年割れとなっている。
	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	・韓国からの観光客数減少と、若年層の利用客数減少や消費税引上げも多少なりに影響を受けていると推測している。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・業務の量や日数に対する、対価が増加しない。
	設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税引上げ後、来場者数が減っている。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・この3か月間、展示場来場者数の減少が続いている。
×	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月の消費税引上げで、想定以上に悪影響を受けている。9月に駆け込み需要があったとはいえ、10～12月は大変厳しく、客の消費マインドは下がり、単価も下がっている状況である。
×	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・消費税引上げ前は、駆け込み需要の影響で前年比105.3%であったが、今回は、暖冬の影響もあり前年比97.2%となり、売上が落ちている。各店共通で衣料品や身の回り品が90%と足を引っ張っており、食品も当店ではギフトの売上が前年比93.2%と悪い。一部では、食品が落ち着いている店舗もある。
×	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・入店客数が減少しているが、それ以上に売上の前年比が悪い。お歳暮も送料値上げの影響もあり減少し、また、気温が高く冬物もクリアランスセール前と同様に動いていない。クリスマス関係も盛り上がり欠けている。
×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・財布のひもが固くなっており、客単価が伸びず危惧している。
×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・給料の金額が維持されるか、あるいは下がることはあるが、昇給は少額である。
×	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・消費税引上げから3か月経ち、来店客数は何とか維持できているが、購入は減少している状況である。
×	住関連専門店（従業員）	お客様の様子	・寝具店にとって、この時期の羽毛布団の売行きは1つの指標であるが、今年は羽毛布団購入を検討する客が非常に少ない。
×	その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	お客様の様子	・12月は忘年会シーズンで、売上が増える時期ではあるが、予定より伸びていない。前年より売上は超えているが、前年比の数字は月を追うごとに悪くなっている状況である。キャッシュレス決済の増加による手数料や人件費負担増加により、収益は悪化している。
×	タクシー運転手	お客様の様子	・消費税引上げによる消費者マインドが、以前よりかなり下がっている。そのことが仕事にも影響され、ここ数年で1番動きが悪い状態である。
企業動向関連	-	-	-
(九州)	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・市況は高まっており、一定の出荷量を出せる生産者と技術がなく出荷量が出せない生産者と二極化しており、売上に差が出るポイントとなっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の設備に、景気上向き傾向が一部にみられ、受注量も増えているが、自動車関連等での受注には、大きく改善は見られない。
	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・忙しい取引先を持っていれば、多くの仕事がある環境である。
	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画前年比は、12月では過去最高である。特に居酒屋が順調に大きく伸び、他の外食産業も伸びている。また、スーパーマーケットでも売上が大きくなっている。一方、加工メーカーは、12月後半に動きがない状態で厳しい面もあるが、全体的には12月は特別需要があるため、売上が大きく推移している。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるが、受注量が低調である。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当月の売上指数に対する実績や前年との売上額、利率比較は、今後の受注状況に多少の上下はあるものの許容範囲であり、今後の動向を示唆するような変化はない。

窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地区の窯業界の組合の売上は、前年より7%落ちているが、当社の売上は1割上昇している。その要因として、ふるさと納税の売上が前年より倍に伸びている。
建設業（社員）	競争相手の様子	・災害復旧工事の指名入札の場合は、約半分の業者が辞退しており、今の時期仕事を選んでいる状態である。災害復旧工事の金額の大きな工事については、繰越しが考えられるため参加業者は多い。工期等の延長が可能であれば、入札に参加したい業者は増加し、地元下請業者も景気は良くなると考えている。
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や受注価格は、低水準である。2020年3月までの受注伸長はない。
通信業（経理担当）	取引先の様子	・景気動向に影響する話題が乏しい。
金融業（従業員）	取引先の様子	・労働需給の引き締めから、雇用者所得が緩やかながら増加傾向にあるため、百貨店やスーパーマーケットの売上が持ち直している。一方、住宅販売は、賃貸住宅を中心にやや伸び悩んでいる。
金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率は、プラスで推移している。内訳は、大企業向けは横ばい、中小企業向けは前年比4%強と高い伸びを示している。一方、融資利回りは漸減傾向にある。総じて地方企業の資金需要は、設備投資を含めて引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前に比べ大きな変化はない。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・冬季ボーナスの支給状況は前年と変わりがない。建設業では、マンションや大型施設の建設が相次ぎ、おおむね好調であるが、他業種よりも人材の不足感が強い。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費税上げの影響が大きく、取引先の一般消費者に関わるサービス業や小売業、特に住宅販売では、売上が前年比をかなり落ち込み、営業努力が大変になっている。
金融業（営業）	取引先の様子	・人材確保難は長期間継続しており、景気上昇に対する最大のネックとなっている。人材が確保できれば、設備投資を考えている経営者は多い。
経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数や金額に大きな変化がない。
経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・例会での意見では、特に目立つ動きは見られない。
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・客の状況で前年と比較をすると、飲食業やタクシー利用が、若干悪くなっている。最終の週末から完全に仕事納めにかかったため、にぎわいがなかったことが原因である。また、衣料品関係でも暖冬の影響で余り良くない状況である。
その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月決算企業の期末予想から、収益が良化している企業が多い。節税のために本業の設備投資を前倒しする企業もあり、企業業績は好調な先が多い。また、消費税2%引上げ分を社員の給与に補填できない代わりに、確定給付型の企業年金制度の導入、業績連動の祝い金等福利厚生充実を今のうちに図る企業もある。社員の満足度を上げる施策が目立っている。
繊維工業（営業担当）	それ以外	・従業員高齢化のため、諸用も多く体調の面でも休みが多い。求人を募集しているが、若い人は全く申込みがない。面接には来るものの、入社までいかない状況で、最低賃金が上がり過ぎ、手の打ちようがなく、人材確保に困っている。
金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末に向け受注量が増加する傾向であるが、今年は弱い。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前から受注量が大幅にダウンしている。貿易問題がメーカーにかなり響いており、客の動きが非常に悪くなっている。
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減少している。
その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産が全く伸びていない。今後もこの状態が続くと予想され、先行き不透明である。

	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年末になると荷動きが活発になり、トラック手配が難しくなるが、今年はトラックが余っている日も見受けられる。商品も倉庫に残っており、売行きが悪い状況である。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売広告の減少が著しい。
	広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・年末キャンペーンの数や量共に客の控え姿勢が表れている。
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・客別に格差があり、平均的には月々10%減少している。
	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行政計画策定支援の業務では、予算の削減からコンサルタントへの委託が少なくなり、委託せずに自前で計画等を策定するケース多くなり、アンケート調査等は集計のみで発注される。その場合、入札は多いが、コンサルタントは受注業務が少ないことから、低価格競争になっている。
	x	-	-
雇用 関連	-	-	-
(九州)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは鈍くないが、同一労働同一賃金制度施行の影響により、業界では前向きな流れが停滞している。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年末になり動きが鈍っている影響もあるが、企業からの注文数は減っており、求職者の登録も減少している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人依頼が少ない状況が続いている。来年4月から施行される同一労働同一賃金の客先への説明等に追われている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・北部九州では、特に韓国人観光客がほとんどなく、10月からの消費税引上げも重なり、消費が心配されたが、思ったほどの落ち込みや影響はなかった。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の減少傾向が、より鮮明になりつつある。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業の求人受理は大幅に減少している。次年度に向けたインターンシップや採用選考活動を実施した企業が出ている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人手不足が原因で、倒産をする小規模事業者が出ている。求人の取扱件数も前年割れが続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・秋の好調さと比較すると、やや鈍化している。中心市街地の商業施設オープンやスポーツイベントによるインバウンド効果も一段落し、また、消費税引上げの影響もあり、消費自体が落ち着いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、久しぶりに前年比を上回ったが、長期的に前年割れが続いており、緩やかに下降している。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数が低下している。今年度の6か月は前年に比べて減少している。紹介件数も減少したが、それ以上に就職件数が減少している。人手不足の状態であり、訪問した事業所からも人手不足の話は聞こえるが、求人や求職に結び付いていない状況である。
	x	*	*