

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)		*	*	*
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費税引上げによる落ち込み幅が徐々に縮小し、12月から売上が前年を上回る日も出ている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新春の初商いや全店ダイレクトメール催事、物産催事、自社カード催事により、来店客数を維持している。特に初商いやギフト解体は好評で、多くの来店により開店前に会場への入場開始、会場の混雑緩和と安全対策として入場制限を行っている。また、お買い得感のあるギフト解体や恒例の有名駅弁等の催事場が貢献し、週末の来店促進で平日をカバーしている。しかし、消費税引上げ前の購入の影響、および下旬の外的要因で、単価の高い一部インポートブランドや季節要因の高いエアコンディショナー等家電といった目的買い商材の受注が減少している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店売上は、3か月前は前年比90.5%で、今月は98.2%となっており、徐々に回復傾向である。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・3か月前の消費税引上げ直後と比べると客数も増え、その影響は減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・法改正後の携帯電話の売上は、まだ回復しないが、それを除く売上は、前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に販売量が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・2月に販売が開始する新型車の事前受注が、順調に伸びている。競争力の高い商品が久々に出ており、客の関心が高く受注につながっている。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	お客様の様子	・前年との比較では、売上がやや増加している。要因としては、快気祝いや転勤等の挨拶用のコーヒーの進物が見受けられる。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・暖かい日が続いているため、来店客数はますますであるが、訪日外国人は、激減している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドの観光客が増えている。前年は、特に韓国の落ち込みが激しかったが、徐々に戻っている状態である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ここ2週間ほど来店客数が増え、特に3月の予約が増加している。
		その他サービスの 動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・客先の受注や受注残状況等から期待を感じている。また四半期決算では、若干ながら損益改善が見受けられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2～3か月前や前年と比較しても、来街数や売上の変化がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りからバーゲンセールを開始し、足元は好調で来客数と売上が増加しているが、中旬以降は客数及び売上が大幅に減少し、3か月前と景気は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税引上げ直後の10月と比較すると、若干良くなっているが、来街客数や単価共に下がっており、非常に悪い状況である。1月の初売りからの数日は、かなりの客が来場している。その後は、前年と比較しても減少している。
		一般小売店[青果] （店長）	販売量の動き	・当地を含め全国の野菜の産地では、良好な天候のために相場が安定しており、そのため安定した供給や需要で横ばい状態である。
		一般小売店[精肉] （店員）	お客様の様子	・客の状況にとりわけ変化は見当たらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響もあり、インバウンドの客が激減している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・消費税引上げの影響は、若干緩和されているが、買物を控えようとする客の慎重さは変わらず、商品購入までには至らないケースが多い。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・消費税引上げのマイナス影響は収まってきているものの、暖冬やインバウンドの減少、新型コロナウイルスによる外出等懸念される要素が多い。

百貨店（売場担当）	来客数の動き	・初売りやクリアランスは、来店客数が前年を下回り厳しい状況である。衣料品は、暖冬の影響が依然続いている。消費税引上げ対象外の食品を含めた全てのカテゴリで、消費税引上げ以降回復の兆しが大きく見られない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税引上げ後3か月たつが、まだ財布のひもは固く、必要以上の物を購入しない状況である。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費税引上げで、消費者のマイナスマインドの方がキャッシュレスポイント還元事業の恩恵を上回っており、なかなか消費の拡大とはならない。背景として、一部にはキャッシュレス消費者還元事業対象外の大手事業者による強力なポイント付与や値引き等の販売促進企画、ディスカウント業態との価格競争が非常に厳しいという現状もある。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後、景気が悪くなると予想していたが、大きな落ち込みはない。暖冬で鍋物商材等の動きが余り良くないため、他で補っている状態である。また、暖冬による野菜が安価のために売上が良く、落ち込みが僅かにとどまっている。
スーパー（統括者）	競争相手の様子	・消費税引上げ後の個人消費の低迷を受け、5%還元を受けていない企業を中心に、特売で値下げやポイント還元による消費刺激策が行われ、競争激化による収益悪化に陥っている。しかしながら、個人消費は盛り上がりせず、売上、利益共に前年割れを余儀なくされている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は、前年を上回っているが、客数の漸減傾向が依然として続いている。その結果、売上は、前年と変わらず維持している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・情勢の影響により、客単価が下がり、イートインが大きく減少している。2%の消費税引上げが、間違いなく影響していると考えられ、加えて、軽減税率の曖昧さの問題も浮上している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特段の変化は見られない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で客足はまずまずであるが、購買意欲に大きな変化は見られない。消費税引上げの影響も3か月前と変わらず限定的である。
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・前年と比較すると、年末から年始に掛け来店客数の増減が出る日にはないが、プラス1品の購入が若干少なく、客単価が伸び悩んでいる。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税引上げの影響もなく、3か月前と比較しても状況は変わっていない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来街者、来客共がない状態が続いている。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・今年の初売りは、全国的に静かな流れになっていた。中心地も例年に比べ人が少なく、驚くほどで、福袋の売上も少ない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・10月の消費税引上げ以降、明らかに販売量が激減しており、この状況は3か月たった今もほとんど改善されていないのが現状である。
家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・前年ほどの状況ではないが、消費税引上げの影響で、来客数減少が依然として続いている。
家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・暖冬による季節商材やエアークンディショナー等の不振をパソコン特需が支えている状況である。テレビや冷蔵庫、洗濯機は例年並みに推移しているが、消費税引上げの駆け込み需要の影響が残っている。
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、高止まりしている。年始及び3連休の販売は前年並みである。現在、当地では、2週間のフェスティバルが開催されており、暖かいこともあり、前年よりにぎわいがある。
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）	販売量の動き	・韓国からのインバウンド減少の影響は、前年から継続している。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年は、団体の客がほとんどなかったが、今年の1月は忙しい状態である。

都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・増加する新規客室数の価格競争が、依然進行中である。旅行会社等からの情報では、当市内の送客数は、前年と比べて大差がないため、景気自体は変わっていないと推測する。
タクシー運転手	お客様の様子	・今シーズンは、暖冬の影響により、様々な業界に影響を与えている。あわせて、インフルエンザの流行と景気の下降修正の問題もあり、かなり厳しくなっている。
タクシー運転手	単価の動き	・夜のタクシー利用は、例年並みであるが、昼の利用が落ち込んでいる。
通信会社(企画担当)	お客様の様子	・引き合いはあるものの、数は大幅には増えてはいない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・原因は不明だが、想定よりも販売が伸び悩んでいる。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売促進策の反応が良くない。
住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・新しい物件は入っているが、客の反応が遅いのが現状で、3か月ほど販売量が伸びていない。
商店街(代表者)	来客数の動き	・年末商戦が落ち着き、消費が減少している。
商店街(代表者)	お客様の様子	・年末年始で多額の出費が重なり、客は必要なもの以外は購入しないため、売上が上がらない。
商店街(代表者)	お客様の様子	・来店客数が少なく、購買量も少ない。また、なかなか購入につながらず、すぐに店頭から出る人とそうでない人の差がはっきりしている。
一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・来店客数は、例年と変わらないが、売上は前年比で減少している。外商販売は、事務所用を販売しているが、かなり低迷している。理由として、事務所に給茶機や自販機を備えている企業が増えていることが挙げられる。
百貨店(営業担当)	それ以外	・年初は、クリアランスや福袋で好調に動き出している。しかしながら、新型コロナウイルスの影響により、1月のインバウンドによる売上もギリギリである。客も外出を控えているため、下旬の来客数は、大きく落ち込んでおり、この状態はしばらく継続する。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来店客数前年比は3か月前の98.3%から今月98.1%と0.2%減少している。来店客数の減少に伴い、売上も若干減少しており、前年比の97.8%で推移している。客は正月明けから買物を控えており、加えて、天候にも左右され、青果の相場の状況から、売上は生鮮食料品を中心に厳しい状態である。今後、節分等のイベントでは、予約販売で、売上を上げることになり、来店客数の増加を販売促進により改善する対策を講じている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・雨天が多く暖冬により人の動きが鈍く、冬物商材のニーズが減少している。春節シーズンの外国人減少により、ここ数年の化粧品やたばこ等特需の下降傾向が顕著になっている。来店客のキャッシュレス化は進んでおり、キャッシュレス比率が45%まで上昇しており、当市でも高い利用率である企業のスマートフォン支払が当店でもみられる。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・売上や客数共に、前年割れを続けている。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は来店はあるものの、売上にはつながらない。他業種の話でも今月は落ち込んでいる。新規キャンペーンも前年と比較して悪い状況である。
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] (支配人)	販売量の動き	・年末年始の売上を分析すると、販売促進の取組が奏功し、前年超過で好調に推移していたが、1月通期では、やや悪くなっていると分析している。12月のマイナスに比べると、回復の兆しはあるものの、暖冬で売れない物販テナントと、法令改正による携帯キャリアの苦戦は、継続して大きなマイナスとなった。
高級レストラン (経営者)	単価の動き	・消費税引上げの影響で客単価が下がり、注文が少なくなった上に、単価が安い商品の注文が多くなり、売上が伸びていない。
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・インフルエンザの流行に加え、新型コロナウイルスの影響にも危惧している。韓国客も徐々に減少している。

	居酒屋（経営者）	来客数の動き	・韓国や新型コロナウイルスによる中国からの旅行客が減少しているため、かなり客が減っている。
	その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・酒類業界繁忙期である12月の状況は前年並みであるが、消費税引上げ後は、月を追うごとに前年比の伸びが落ちてきている状況である。
	観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・新年会等で宴会場を利用する件数は、例年と大きく変わらないが、館内の飲食店の客数が落ちている。客の財布のひもが固くなっていることが要因である。
	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・韓国情勢の不安定と中国の新型コロナウイルスにより、宿泊者が減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・暖冬により、タクシー利用が減少していることに加え、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、インバウンドの減少も響き、売上がやや下降気味である。
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年より暖かいが、繁忙期に比べると客は少ない。日本人は減少しているが、春節で来日している中国人団体観光客が利用している。
	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・天候が悪い日が多いことも大きい。日韓関係悪化に伴う航空便の運休による韓国からの来場者減少の影響が大きい。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・売上が上がらず低迷しており、数字をみることで実感している。12月の繁忙期に期待していたが予想は外れ、1月も売上が来客に動きがない。景気を上げるために、キャンペーンをしているが、客の反応はなく、売上が出ないのが現状である。
	美容室（店長）	来客数の動き	・最近、雨が多く天候が良くないため、客は外出を控えている。
	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）	それ以外	・客は、季節要因による入院等で減少しているが、特に人材確保難がより深刻になっており、サービス提供に支障が発生している。
	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	・韓国からの旅行客減少による影響が大きい。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料費や人件費が上がっているが、仕事に対する対価は上がらず、現状維持かむしろ実質下がっている。
	設計事務所（代表）	来客数の動き	・年末から客の動きが悪い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は、余り変動していないが、競合店と検討する客が若干少ない。
×	商店街（代表者）	来客数の動き	・この冬は、天候の影響が多く占めている。消費税率10%になって以来、街は静かになっている。当地の小売店でのポイント還元は、さほど活気が見えない。
×	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬や消費税引上げの影響が大きく、売価にも全く興味を示さない。最悪の売上月になっている。
×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・全く売れていない。他の小売店や仲卸の話でも売れてない状況である。飲食店でも同様に悲観的である。北九州の水産業界は、どん底状態である。
×	スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税引上げ後、客の価格に対する感覚が敏感になり、売上が厳しい状況が続いている。特に食品に関しては、前年比の80%台となり苦戦しているが、キャッシュレス決済利用が増加しており、どうにか前年を維持している状況である。来客数も、売出日に集中するが、それ以外の日は、来店客数が落ちている。
×	住関連専門店（従業員）	来客数の動き	・寝具店にとって、本来最もにぎわうべきこの季節が開散としている。高価格帯だけでなく、毛布の動きもとても悪く、暖冬の影響を大いに感じている。
×	美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税率10%になって数か月たつが、新型コロナウイルスが流行しているため、客は外出を抑えている。
企業	-	-	-

動向 関連 (九州)	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、今年は予想に反して加工メーカー向けの原料肉の引き合いが非常に強く、輸出に関しても、ベトナムを中心に引き合いが強い状況である。その原因は、国内では豚コレラによる豚肉不足の影響で、加工メーカーが原料を豚肉からとり肉へ移行しているためである。輸出に関しては、ベトナムの景気の良さが影響していると考えられる。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期は販売が低調である。また、原料が不作であるために厳しい状況が続いている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連設備の動きがあるものの、自動車関連や医療関連は共に、前月とほぼ変わらない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦が続いており、取引先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低調が続いている。
	その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・いまだ先行き不透明感が否めない。需要はあるものの、米中貿易摩擦問題で足踏みしている客が多い。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1月は閑散期であるが、特に物量が例年と比べ、増えたり減ったりという現象は見当たらない。
	通信業（経理担当）	取引先の様子	・景気に特別の影響を与える内容が感じられない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・労働需給の引き締めから、雇用者所得は緩やかな増加傾向にある。一方、百貨店の売上が、暖冬の影響等から冬物衣料中心に前年比を減少している。また、住宅販売も賃貸住宅中心にやや伸び悩んでいる。
	金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高全体では、前年比プラスで推移しているが、大企業向けは減少し、中小企業向けの伸びは鈍化している。また、融資利回りは、漸減傾向が続いている。総じて、地方企業の資金需要は、一定の水準は維持しつつも、やや鈍化しているように見受けられるが、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	・県内経済の動きに大きな変化はないが、暖冬の影響で冬物衣料の動きは鈍い。業種を問わず人手不足感が強く、採用後の定着率の低迷を課題として抱える企業もある。
	新聞社〔広告〕 （担当者）	受注価格や販売価格の動き	・新聞広告の発注量は、低調気味であるが、デジタルサイネージ関連は少し動きがある。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況についてヒアリングをすると、変化があるという回答はほとんどない。
	経営コンサルタント（社員）	それ以外	・セミナー参加者を募集しているが、反応が良くない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・1月は全国的に暖冬になり、その影響でマイナスになっている企業が多い。しかし、天候は良かったため、観光や飲食は少しは良いと感じている。新型コロナウイルスの影響もあるため、後半は苦しい状況になっている。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・取引先の業容は、増収増益で順調な企業が多い。M & Aにより情報提供を求められ、意欲旺盛である。ホテル旅館業の取引先も、稼働率96%程度で非常に高水準を維持している。業績好調の時期に、設備改修や合理化の検討、人材育成にコストを掛けているが、相変わらず人手不足の状況は続いている。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具小売では、高額商材の動きが悪く、雑貨等の動きも前年度実績を10%程度落としている。ホテル向けコントラクト家具の動きは、今のところ顕著であるが、3か月以降の物件情報は減少している。
	電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・来期の数字はある程度見えてるが、1～3月の数字が振るわない。現在問題となっている新型コロナウイルスの影響が見逃せない状況である。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・入札関係が予想以上に受注できなかったことが影響し、閑散とする時期が早くなり、元請、下請共に完了している。今後は、何でも受注する方向で営業範囲を拡大していく。

		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年の1月と比較して荷動きが悪い。消費が悪いため、出荷が少なく荷主も在庫を抑えているため、倉庫としては厳しい状況である。唯一堅調なのは、木材等住宅関連資材である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業の中で、特に一般消費者と関わる住宅販売や小売業は、売上が前年を下回っている。消費税引上げや新型コロナウイルス流行の影響が大きい。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・収益の重要な要素であるCM出稿が伸びていない。
	x	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・暖冬の影響で、繊維関係でも業種によっては暇な企業が多い。生産する側も、募集しても全く増えることはなく、減る一方である。
	x	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・12月の受注量が特に悪い。建築関連では、東京オリンピック景気が一段落した状態である。
	x	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・高級酒より低価格酒に需要が多くなり、売上減少となっている。
	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	・市町村から総合計画や高齢者福祉アンケート調査や計画策定の業務委託の指名競争入札に応じているが、他の業者が予算化されている価格の半額以下で応札するため、受注につながらない。郵送代や人件費を除くと利益が僅かになり、他の業者もほかに仕事が少なくなることから無理をすることになり、景気が悪くなっている。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の受注数は、動きがあるにもかかわらず補充が完了せず、職種を問わず人手不足の状態である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・既存の客からの定期的な期間限定の仕事に関しては、確実に注文があるが、新規注文については振るわず、注文件数はほぼ変わっていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・零細企業では、連携して仕事をシェアするという考え方も進んでおり、様々な手段を試していると考えられ、採用の多様化が広がっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人依頼件数が、前年に比べて少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼司会者を派遣しているが、婚礼件数が減少している。
		新聞社【求人広告】（担当者）	それ以外	・年末年始を除き、中心市街地の平日のにぎわいは、依然として少ない。交通量等も比例して少ない状況である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート従業員の勤務時間を減らし、保険料の負担を減らすなど、企業の人件費削減策が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が、明確に減少傾向に転じていると判断される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少もあるが、採用者数も減少している。
		学校【大学】（就職支援業務）	求人数の動き	・2021年卒業採用に向けて、企業のインターンシップは盛んである。既に内定を得た学生もおり、採用選考の早期化がみられる。2020年卒業採用に向けては、企業の動きは鈍化しており、求人件数は大幅に減少している。
		x	新聞社【求人広告】（社員）	求人数の動き