

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）	・秋物の新商品が入荷し販売につながれば、客単価が上昇する。来客数が現状を維持できれば売上増加になり、景気はやや良くなると見込んでいる。
		商店街（代表者）	・7～9月に実施されるキャンペーンの効果で、来街者が増えると考えている。これまでの景気、来街者数、人通り、通行量を持続させて、売上に結びつけたい。
		商店街（代表者）	・7月になると梅雨も明け、客の出足も良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・プレミアム付商品券の発行により購買意欲が高まりそうだ。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・当店は開業して17年になる。これまで一度も改装したことがなかったが、今後、店の大規模な改装をする予定がある。外装等も変わるので、今の状態よりは良くなると期待する。
		百貨店（営業担当）	・いまの苦戦は天候不順に起因する部分が大きく、梅雨明けとともに実需が高まれば回復してくる。
		百貨店（営業担当）	・お得意様催事への反応は良いが、長雨により来店者数が前年割れとなっている。購買への慎重な姿勢が続くが、お中元の早期受注策やプレミアム付商品券の販売と利用、地域大型店共同催事による「街への来場と回遊」促進策を実施する予定だ。会員向け催事や大催事場などと組み合わせることで、購買意欲が高まるだろう。
		百貨店（販売促進担当）	・クリアランスも終わり、秋冬物の重衣料が動くことが見込まれる。
		百貨店（企画）	・7月のプレミアム付商品券発行が、消費を喚起する。
		百貨店（店舗事業計画部）	・昨年ほどの長梅雨でなければ季節商材の売行きにはプラスである。夏休みの行楽が円安で国内にシフトしていることから、駅利用客の取り込みも見込める。インバウンドが本格化して初の夏休みシーズンとなることから、シーズン通じて増えたと予想している。
		百貨店（営業統括）	・7月に発行されるプレミアム付き商品券への期待が大きい。
		スーパー（店長）	・この傾向が継続していく。
		スーパー（店長）	・食料品を中心とした身の回り品は、引き続き好調に推移している。
		スーパー（統括者）	・全体的に良いムードで、方向性が良くなる。
		コンビニ（経営者）	・客をみても、明るい様子をうかがうことができる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・今から夏にかけてソフトドリンクやアイスクリームの売上が期待できる。長雨が続かない限りは、盛夏に向けて売上が伸びる。
		コンビニ（販売促進担当）	・ここ数か月、前年を下回る状況はない。天候不順の影響で今月は5%減となったが、全体的には好調に販売量は推移していく。なお、七夕のお菓子は前年よりも伸びており、今後やや良い状況となる。
		家電量販店（店員）	・今月は天候不順もあって、いい流れではなかった。ただ、今後はその反動があり、若干のプラスアルファが期待できると考えている。
		家電量販店（広報・IR担当）	・夏商戦が本格化し、安定した家電需要が見込める。
		家電量販店（従業員）	・今から暑くなるにつれ冷房器具の需要が増える。
住関連専門店（店長）	・7月から各自治体でプレミアム付商品券が発行されるので、多少の起爆剤になる。		
その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・7～8月と夏物ギフトのシーズンに入り、コーヒー需要も高くなる。客単価も若干上がるので、今後の売上は通常の月に比べると増加する。		
ドラッグストア（部長）	・過去3か月間、計画に対する売上高の比率が改善を続けている。		
その他専門店〔書籍〕（副店長）	・プレミアム付商品券の発行や多子世帯応援券の配布が始まり、販売量が増加する。		
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・企業の賃金のベースアップ、ボーナス等の増額により、土産品の購入金額も増えてくる。		
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）	・インバウンドが昨年を上回る状況で好調に推移していることと、プレミアム付商品券の販売がスタートするので、これからの3か月間は期待したい。		
高級レストラン（支配人）	・ボーナス時期に入るため、やや良くなる。		
スナック（経営者）	・例年6月より7～8月のほうが売上は良い。		

	都市型ホテル（販売担当）	・8月までの予算を既にクリアしている状態である。前年に比べると、やや集客は良くなっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・市内中心部に大型施設が相次いで開業したこともあり、客の動きは現在も活発である。夏休みや9月の大型連休時にイベントが計画されているため、今後も継続すると予測している。
	旅行代理店（企画）	・社会全体に好感感がある。
	ゴルフ場（従業員）	・これから夏場に向かうとゴルフのシーズンではなくなるが、地元ではプレミアム付商品券が販売されたこともあり、昨年以上の予約が入っている。購買意欲が高まり、地方の販売店も大いに盛り上がっているため、お盆までは景気は少しずつ上昇していく。お盆以降も、当ゴルフ場には予約が入っているため期待が持てそうだ。
	理容室（経営者）	・これから梅雨が明けて暑くなると、来店周期が少し短くなるので良くなってくる。最近は周辺で低料金的美容室が増え、そういうところに若者や中年者もある程度流れてしまった。これからの季節に期待したい。
	美容室（店長）	・プレミアム付商品券がよく話題になる。お金が動くので少しは景気が良くなる。
	設計事務所（所長）	・民間工事の引き合いと公共工事の発注が増える予定で、景気は上向いている。
変わらない	商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の発行により商品の動きが良いようだが、悪天候に加え生活必需品の値上げもあり、前年度以上の売上を期待できるほどには、状況が好転していない。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・来月は丑の日があるのでやや良い見通しだ。いまは何かイベントがないと売れない。大手のスーパーなどはイベントを利用して購入の動機づけをうまくしている。自分たちのような小さな小売店も参考にしていかなければならない。
	百貨店（総務担当）	・秋冬シーズンに向けてテナントに対し内装変更等の依頼をしても、なかなか前向きな答えがもらえない。売上げが望める環境には至っていないと判断している。
	百貨店（業務担当）	・客の生活防衛意識は年々高まっているようだ。株価が上がれば好景気という報道がある一方、身の回りの景気は何も変わらないという意識が強く、自分自身の生活は自分で守っていかなければと話す方が多い。
	百貨店（売場担当）	・今後、プレミアム付商品券が発行されるので、その影響を注視したい。入店客数の底上げを図る施策を打っているのでも、客数が増えてくる可能性がある。先の方向性は、今のところどちらとも言えない。全体的に不安要因はない。客単価も落ちていない。
	百貨店（経営企画担当）	・短期では政府の経済政策や地域商環境の大幅な改善が見込めず、厳しい状況が続くと見込まれる。一方でインバウンド需要は好調で、昨年10月以降、免税品の売上は前年を上回る水準で推移しており、今後の取組次第では期待が持てる。
	スーパー（店長）	・ここ2～3か月、前年の売上をクリアするのが厳しくなっている。食品の売上は、生鮮食品の野菜を中心に相場が高いので、価格アップ分が上乗せされ、ようやく前年並みで推移している。昨年は客は安さで店を選ぶ状況だったが、いまは商品の価値を理解した上で値頃感があるかどうかで選ぶようになっている。チラシへの反応が薄くなったので、ポイントや付加価値で集客している状況である。
	スーパー（店長）	・今後も食料品の値上げがあるので、なかなか景気は上がってこない。買上点数が増えず、さらなる値上げも予想される。
	スーパー（総務担当）	・売上は前年を上回って推移しているが、伸び率は毎月変わらず、これ以上伸びる様子がない。
	スーパー（経理担当）	・安全や安心に配慮した高額商品の動きが良い。この傾向は今後も続く。
	コンビニ（エリア担当）	・競争が激しく、地方では実質賃金が増加していないため、買上点数も少ない。厳しい状況が続く。
	衣料品専門店（店長）	・7月始めに発売されるプレミアム付商品券に期待したいが、大雨の予想もあり客足が戻るか不明である。
	衣料品専門店（店長）	・プレミアム付商品券が大型店に偏っているため、大型店や飲食関係は恩恵があるが、零細店には恩恵が少ない。景気そのものもあまり変わらない。
衣料品専門店（店員）	・新規客の来店が増えないと売上を伸ばすのは厳しいが、現在は減り続けている状況である。	
衣料品専門店（取締役）	・9月は秋物の実需期になるが、ファッション業界は気候に左右されるため、残暑が厳しいと秋物が動かない。	

衣料品専門店（総務担当）	・景気が良くなるきっかけを見つけないが、現時点で当地域では所得の上昇が見込めず、株高の恩恵を受ける人もほとんどいないことを考えると、良くなるきっかけが見つからない。
家電量販店（店員）	・新しくできた駅ビルに客が大分流れてしまい、古い商店街になかなか回ってこない。また6月は天候不順で、当店は若者よりも年配客が多いということもあり、来店者数が少なかった。今後、駅ビルに行った客が商店街に流れてくるのかどうかかわからないので、「変わらない」と回答する。
家電量販店（総務担当）	・長梅雨、冷夏の影響が懸念される。
乗用車販売店（従業員）	・客の「まだ乗れるから買い換えを我慢する」という声をよく聞くようになった。
乗用車販売店（代表）	・良くなる気がしない。
乗用車販売店（総務担当）	・年末に発売される新型車に期待する。それまでは厳しい状況が続くと予想される。
住関連専門店（経営者）	・現在の為替相場の影響で、原材料や商品の値上げが続いている。景気が回復しているという話は、同業者からも出てこない。夏場に向けて厳しい状況である。
その他専門店〔書籍〕（代表）	・食料品など物価の値上がりが激しいうえ、給料の上昇がみられない。
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、上下を繰り返す傾向にある。小売価格が上がると定量定額給油が増加する傾向にあるが、現在の市場価格では満タン給油顧客が多い。今後、梅雨が早く明けレジャー行楽シーズンになる。車に乗る機会が増え、燃料油やカーケア商品の販売が増えることに期待する。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・夏のボーナス商戦に期待している。
一般レストラン（経営者）	・プレミアム付商品券の利用期間が終了すれば、売上が落ち込む。商品券を利用する客は使い終わったらしばらく買い控えをするようになるので、消費の熱は下がる。
一般レストラン（スタッフ）	・人口が増えずに、税金は増える。
観光型ホテル（専務）	・景気が回復する気配がない。
都市型ホテル（スタッフ）	・外国からの団体や個人客は活発な動きを示しているが、国内需要はあまり動きがない。
都市型ホテル（副支配人）	・韓国、中国のインバウンドが増えている。韓国のMERS（中東呼吸器症候群）の心配はあるが、このまま特別なことがなければ維持できると考える。
旅行代理店（従業員）	・夏休みは、9月の大型連休があるので、長期の休みが取りづらいのか、海外は低調である。国内は好調で前年を大きく上回っている。
タクシー運転手	・変化は少ないが、地元住民のタクシー利用が若干減っている。
タクシー運転手	・夜の繁華街の売上が大変悪く、夏までに閉店したいという店も出ている。買い控えもみられ、「外出はするが買物はしない」という人も多い。
タクシー運転手	・これから夏に向けて晴れる日が続けば、タクシー利用が増えると期待する。
通信会社（営業）	・モノが動かない8月が近づいており、販売に関してもお盆までしか動かないと予想される。
競輪場（職員）	・業界として発売増に向けた各種施策を講じてはいるが、伸び悩みの傾向が強くなってきている。
競馬場（職員）	・今年は安定して良い状態なので、しばらくはこの状態が続くと考えられる。
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）	・2～3か月先に急激な変化はない。
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）	・報酬改定や人材確保の影響が大きく、先行きの見通しができない。収益状況も横ばいであると想定される。
住宅販売会社（従業員）	・株価などの動きで景気が良いように見えるが、中小企業まで届いていないので、景気は変わらない。
住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への来客数や全体の商談客数は、景気対策の効果で減ってはいるが、「良くなってきている」といえるまでは増えていない。
やや悪くなる	商店街（代表者） ・別注印や印刷物などの製作業務は安定しているが、販売量はこれからも間違いなく減少する。

		商店街（代表者）	・当商店街は陳列台に冷凍設備がないので、真夏の暑さが続く と衛生面管理の問題から取り扱う商品が限られてくる。どう しても売上の減少に繋がる。
		一般小売店〔青果〕 （店長）	・米国の大手金融機関の破たんのときもそうだったが、ギリ シャの財政問題のような事件があると、直接的な関係がなく てもメンタルに影響し、消費が伸びにくくなる。
		一般小売店〔茶〕（販 売・事務）	・真夏の売上は贈答品の注文次第だが、あまり期待できな い。早くこれからの3か月が過ぎてほしいというのが本音で ある。
		百貨店（営業担当）	・国内の需要はそう盛り上がっていないが、インバウンドで は中国人観光客を中心に非常に活況を呈している。ギリシャ の財政問題のニュースが気にかかる。韓国ではMERS（中 東呼吸器症候群）の話も出ており、海外からの客にどう影響 を及ぼすのかがポイントになるだろう。
		スーパー（店長）	・今後も食料品の値上げ等の報道もあり、消費者の財布のひ もはますます固くなると予想される。競合店の出店による価 格競争を懸念しており、景気が良くなる兆しは今のところ見 えない。
		高級レストラン（経営 者）	・暑い時期になると、当店のよう法人相手の料亭は厳しく なる。
		高級レストラン（専 務）	・新幹線が金沢に伸びたので、客がそちらに大量に流れてい る。しばらくこの傾向は続く。
		タクシー運転手	・消費者の財布のひもが以前に比べても更に固くなっている ので、かなり厳しい。夜の動きもさっぱりで、今後が不安で ある。
		美容室（経営者）	・消費税増税からは少しずつ上がり気味になっていたが、今 の状態が続くとまた下がってしまいそうだ。
		美容室（経営者）	・3か月後はイベントが何もない時期だ。
		音楽教室（管理担当）	・これからは受験期に入るのので、他の塾や習い事に行く生徒 が増える。
		設計事務所（所長）	・新規案件が非常に少ない。3か月先に大体結果が出るの で、新規案件が少ないということは3か月先はやや悪くなると 考えている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・メインの客である高齢者は、年金から差し引かれる税金な どが増えている、財布のひもが非常に固くなっている。身辺 整理に取りかかって、新たな物を購入しようとしな。収入 に見合った生活をおくり、食べることで精一杯のようだ。
企業 動向 関連 (九州)	良くなる	化学工業（総務担当）	・賃金のベースアップや賞与の増額が決まったため、良くなる。 る。
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・梅雨明けの7月後半は、焼鳥などの惣菜を中心に消費の伸 びが期待できる。円安等による輸入抑制や好調な消費に後押 しされ、冷凍食品メーカーやハム・ソーセージの加工メー カーからの、鶏肉への引き合いが強くなる。飼料代の高騰か ら、鶏肉の国内生産量は増えないので、今年の相場はこのま ま高値で推移する。
		家具製造業（従業員）	・1件あたりの受注額が、3か月前と比べて平均で約12%伸 びており、受注件数も増えている。家具の取付や設置の作業 員が不足している。
		出版・印刷・同関連産 業（営業担当）	・設備投資を検討する客が増えている。
		金属製品製造業（事業 統括）	・4月の統一地方選挙の後、公共事業の動きがみられた。時 間は要するがやや良くなると見込んでいる。
		一般機械器具製造業 （経営者）	・客先の担当者話では、円安により輸出量が増えるとい うことである。それに期待しており、それなりの準備を整 えている。
		電気機械器具製造業 （取締役）	・受注増を見込んで工場を新設し、新鋭の機械加工機を併 せて導入した。
		輸送用機械器具製造業 （営業担当）	・生産台数の増加と新車投入の効果が見込める。
		建設業（社員）	・官公庁の発注が集中する第2四半期を迎えるので、期待し ている。あとは企業側の努力次第である。
		通信業（経理担当）	・IT関連投資の受注が好調で、今後も規模の拡大が見込 める。
		金融業（従業員）	・住宅投資に下げ止まりの傾向があるほか、製造業では設備 更新や増設の動きが出てきている。また、雇用確保のため給 与引上げの動きが次第に広がってきている。
		金融業（営業）	・円安による製造業の国内回帰が起きており、今後もそのよ うな動きが継続すれば、景気が上向き可能性がある。
		金融業（営業担当）	・中小企業全般の売上高が増加している。助成金を活用した 設備投資や新規分野への進出が見受けられるようになった。経 営者のマインドも前向きである。

		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が高水準で推移している。
		経営コンサルタント（社員）	・店頭販売が顕著に増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先の動きを見ていると積極的に広告を出したり、人材を採用するなど、投資意欲が上向いていることが分かる。
変わらない		繊維工業（営業担当）	・受注の伸びがなくなった。円高になってくれば、取引先もまた海外生産を考える。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏場を迎えるので、受注が厳しくなってくる。海外輸出を行っているところは順調に受注がきているようだが、国内の商品は飽和状態で、なかなか厳しい。
		建設業（経営者）	・客の問い合わせ状況から考えると、3か月先も現在と変わらない。
		輸送業（従業員）	・7月からは値上げを行う食品メーカーも多々ある。客の食品メーカーのいくつかは、値上げ後に出荷が落ち込んで、そのまま低調な状態が続いているそうだ。大企業は給与が上がっているというが、日本は中小企業が多いので、その給与が上がらない限り、なかなか景気は回復していかない。
		輸送業（総務）	・このところの集中豪雨や長雨で日照不足が起き、農作物への影響が出ているため、物の動きは悪い。
		輸送業（総務担当）	・増産などをする予定もなく、物量は変わらず推移する。
		通信業（職員）	・第1四半期の受注実績が予想していたほどは伸びていない。今後も同じ水準で推移する見込みである。
		金融業（調査担当）	・小売業者からのヒアリングから、やや良くなるとの印象だったが、ここにきてギリシャの財政問題などが起きており、その点で若干の下方修正を行い、変わらないとした。
		新聞社（広告）（担当者）	・MERS（中東呼吸器症候群）の影響は8月には回復する見込みだが、旅行広告が前年並みで推移しても、それ以外の明るい材料が見えない。
		広告代理店（従業員）	・5～6月が4月に比べて良くない。今後、やや悪くなることもあり得る。
	経営コンサルタント	・今月に開催したセミナーと同じセミナーを3か月後に企画しているが、参加者の増加は見込めない。同じようなPR活動を行う予定であるが、期待できない。	
	その他サービス業〔物産リース〕（支社長）	・商談機会は増加しているが、実際の設備投資は不透明感がある。	
やや悪くなる		農林水産業（営業）	・輸入品の台頭が目立ってくると予想される。また、為替の影響が出てくる可能性がある。
		食品製造業（経営者）	・地方はまだまだ商店街のシャッター通り化が進んでいて、景気は良くない。
		鉄鋼業（経営者）	・足元の受注量はやや回復しているが、荷動きが悪く販売量の増加に繋がらない。鉄筋造の建築物の着工面積の前年同月割れが続いているが、今後も受注量が回復しないのではないかと懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・機械部品加工では、短期的（1～2か月）な客の引き合いや見積が鈍くなってきた。機械設備製作では長期的（3～4か月）に見ても、引き合い内容ではあまり変わらない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・6～7月の受注生産は計画が出て、やや落ちてきている。8月以降の生産計画はまだ出ていないが、見通しが暗い状況と聞いている。委託製品が多いため、現状が分からない状況である。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・取引先全般で先行き不安がある。
		建設業（従業員）	・見積案件はあるが、なかなか受注に結びつかない。大型物件も数がない。周りもあまり活気がないようだ。
		金融業（従業員）	・消費税8%のダメージが徐々に効いてきているという声が聞こえているので、今後、景気としてはやや悪くなる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・地域経済はそうそう大幅な動きはないが、非常に懸念されるのは為替の動きである。円安が観光客などの動機付けになっていることは事実なので、ギリシャの情勢によって、円が動くことになれば少し心配だ。
	悪くなる		広告代理店（従業員）
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・今後、市町村から建設コンサルタントに発注する業務は、地方創生の総合戦略策定支援、公共施設等総合管理に空き家調査が加わる予定だが、実施市町村が少ない。他の業務で予算化される見通しが低いことから、今後の景気は悪くなることが予想される。
雇用	良くなる	-	-

関連 (九州)	やや良くなる	新聞社 [求人広告] (担当者)	・これから夏休みにかけても、海外からの観光客が景気を引っ張る。また、福岡地区は再開発ビルの建設もあちこちで進んでおり、雇用の面でも貢献している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・各種プレミアム付商品券に人気が出ており、一般生活者の消費活動が盛んになる。
		職業安定所 (職員)	・高校の新規学卒求人の求人提出件数が、例年より早い出足である。人手不足感のあるなかで、企業は求人票提出後、1日も早く学校訪問を実施したいという意向がある。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	・下期に向けて、更新を希望しない人の入替えがあるかもしれないが、新規注文にはつながらない。
		人材派遣会社 (社員)	・良くなる材料が見当たらないが、かといって悪くなる材料も見当たらない。
		人材派遣会社 (社員)	・株価の上昇により一部の投資家ももうけているだけにすぎず、個人会計消費者支出の総計が上向かない限り全体的な景気回復とは言えない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・好材料が見当たらない。
		職業安定所 (職員)	・新規求人の大幅な増加は見込めない。月間有効求人倍率は4月に1倍から0.9倍台に落ちた。
		職業安定所 (職業紹介)	・正社員求人数も増加しているが、増加の幅が小さくなっている。
		民間職業紹介機関 (支店長)	・好決算、株高、景気上昇の実感はない。顧客は、労働者派遣法改正の影響がどうなるか「様子見」状態である。
学校 [専門学校] (就職担当)		・求人、企業の採用意欲、人材の不足感が現状より悪くなる要素は、現在のところ見当たらない。	
やや悪くなる	学校 [大学] (就職支援業務)	・8月から大手企業の採用活動が本格化するが、景気そのものへの関連性は薄い。	
	人材派遣会社 (社員)	・4月の採用時期を終えて求人数は落ち着いている。しばらくは大きな需要は見込めず、求人数は減少する。	
悪くなる	職業安定所 (職員)	・ギリシャの財政問題、中国のバブル崩壊の恐れなどの世界の経済情勢に合わせ、日本経済も現在のバブル的状況が落ち着くものと考えられる。現在よりも景気は後退するのではないかと考える。	
	-	-	-