

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)		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は大変稼働率も良く売上も先月以上である。夜の客も少しずつ動いてきており、海外の客も増え、大変良い状況である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・観光シーズンに突入して個人客はもちろん、ツアーや外国人客も多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・9～10月は気温が高く季節商材の動きが悪かったが、平年並みの気候に落ち着き、少しずつではあるが例年並みになってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒くなり防寒具も必要となり客の出足もやや回復した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のキャンペーン等で使用する印刷物やポップ作成が増えた。また喪中及び年賀状印刷が始まった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・フグの動きが良くなってきている。今年は少し高いがよく動いている。忘年会シーズンではあるが、予想よりもよく動いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量は少し上がったが、新築、改装祝いの花の注文であり、連続ではなく単発である。建築、建設、設備業は慌ただしく動いているが、花の需要にまでは至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・友の会秋コースの新年度会員募集は報道効果と会員への口数増加キャンペーンの実施の効果が大きく、既存の小口会員の口数増となった。一方、会員入金と金券交換は例年になく遅れ購買減となった。客のお得感への敏感な反応と自家需要への購買意欲は続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・重衣料の販売動向が上向いてきている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今年は秋の深まりが例年より早いと感じている客が多く、衣替えを含めた衣料品や防寒商品に対する需要が多くなっている。秋冬商戦が長くなれば勝機はある。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・総じて3か月前に比べかなり改善している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、季節の変わり目の買い込みが増えている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・急に気温が下がり、重衣料等の高額商品が売れ始めた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月に販売が開始された新型車が順調に売れている。当分は新型車効果で計画通りの売上、利益の確保が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ1人当たりの購入量が若干増えた。1,500円程度だった客単価が2,000円前後に増えている。季節的な要因が大きい。
		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）	来客数の動き	・当月は競合店の大幅リニューアルオープンがあったため、計画上マイナス予測をしていたものの、結果としては売上、動員共に前年を上回り伸長した。客の購買意欲は高い。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・温暖な日が続いていたが、やっと寒くなり冬のギフトの動きが良くなってきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会やレストラン、宿泊とも前年に比べ大きく伸びている。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・婚礼件数はマイナスだが客単価がかなり良い。宴席は月予算を800万円以上、上回っており、良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・購買意欲がだんだん戻ってきている。
	都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・11月は団体客が非常に多く、単価も非常に高くなっている。例年の同月と比べて最も売上の大きい月となっている。	
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・第2期の九州ふっこう割の販売も順調に推移しており、京阪神、東京方面の価格競争が激化している。それに伴い消費者の動きが増えてきている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・あまり寒くならないので昼夜共に利用がある。	

	タクシー運転手	来客数の動き	・催事、観光客の動きは相変わらず堅調である。月の後半になり、繁華街は忘年会などの影響で週末に活気を帯びてきた。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は横ばいだが、単価が下がっているため、売上が良くならない。むしろ落ち込んでいる。客の収入が増えていないのか購入点数も少なく、購入までの道のりも長い。来店客は多いが購入につながらない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・下向きである。商店街への来街者は高齢者が多く、家族客が一段と減少しているため、客単価も低下している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・当地の観光ルートのなかに当商店街が入っているのので来客数は変わらないものの、以前のような爆買いはなく、売上につながっていない。
	一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・株価も好調に推移しているため、景気も徐々に回復してきているのではないかと思われがちだが、小売店では売上は伸びているわけでもなく例年と変わらない。寒くなり来店客数は増えているが、売上は先月とあまり変わらず更に単価が下がっている。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・季節商材に期待をしていたが3か月前と比べると厳しい。中間層、インパウンドの流れの厳しさはほとんど変わっていない。特に11月から本番になったお歳暮商戦も非常に厳しい状況が続いている。色いるな世界の動きがあるが、まだマーケットには浸透していない。
	百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・前年並みの時期に冷え込みが本格化したこともあり、季節商材に動きが出始めた。値引きやポイント等、価格での優待策が集中する時期に売上のヤマが偏る傾向が顕著であり、価格以外の提案に対する反応はまだ弱い。
	百貨店（企画）	販売量の動き	・毎年開催している催事は好調だが、それ以外は厳しい状況である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品、雑貨は前年を割っている。客数が減っていることが大きな要因である。衣料品は先月は厳しかったものの、今月は若干冷えてきたこともあり売上は好調である。生鮮は野菜の高騰が続き単価が高いため、売上は大きく伸長している。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が熊本地震の影響で閉店しており、売上は前年比115%で推移している。12月に競合店がオープンする予定で12月の動向はまだ分からない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客の動きにあまり変化はないが、購入点数に若干不安がある。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・やや寒さを感じるようになり、季節商材が動き出したものの波がある。野菜高騰で鍋物商材の動きが鈍い。
	スーパー（統括者）	お客様の様子	・前年比で来店客数は同程度であり、販売単価も上向いていない。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の購買動向が必要なものに限られている。趣味的なものには手を出さない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の買物の仕方に変化が出ている。必要不可欠なもの以外は購入しない動きが顕著に出ている。客数は同じだが客単価が大幅に下がっている。厳しい状況である。
	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・気温に左右されているが、レジ周りのおでん、中華まん、ドーナツなど、いわゆる「プラス一品」が買い控えられている。これらを購入するようになれば客単価がもう少し上がり客数に応じた売上になる。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来街者がいない。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きが良くも悪くもなくあまり変化はない。
	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・依然として来街者、当店への来客共に前年を回復できていない。
	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・前半は気温が高くコートや厚手のウール等が売れなかったが、後半ようやく寒くなり前年はクリアできた。景気が良いというわけではなく、数字が取れたのが今月ということ。
	家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・エアコンや石油暖房等の季節商材の動きは良いが、A V関連はやや低調である。客数も減少傾向である。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・9～10月と比較しても大きな変化はない。

住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・毎月のキャンペーンやセールは順調だが、それ以外はなかなか売上が増えない。
その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・11月は祝日が2回あり、祝日にかからめて観光客の増加に期待したが、燃料油の販売量は前年並みであった。また、燃料油の小売価格も11月初旬から下旬にかけ、さほど変化はない。
その他小売 [ショッピングセンター](広報担当)	来客数の動き	・気温低下で衣料品の動きも堅調になり、温かいメニューの食品も動きが出てきた。とはいえ必要以上の購買はない。野菜の高騰も落ち着いてきており購入点数増を期待したい。
高級レストラン (専務)	単価の動き	・旅行客は値段が高いものを選ぶが、県内の客は少しでも安いものに流れる傾向にある。
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ランチ時は少し安定感があるが、単価が上がるディナーの時間帯が厳しい。
旅行代理店(企画)	お客様の様子	・3か月前もそうだったが、客の動向は鈍化している。国内に関しては、以前よりも年末にかけて良くなってきたが、海外に関しては依然として改善傾向ではない。
タクシー運転手	来客数の動き	・修学旅行客がかなり戻ってきており、昼間の動きが良くなってきた。大手造船メーカーの派遣社員がかなり減っており、夜の動きはほとんどなくなった。
通信会社(企画担当)	お客様の様子	・地方創生、九州復興、インバウンドなどの動きは相変わらず引き合いが多い。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・サービス品質の問題もあるだろうが、当社サービス販売数が減少している。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・インバウンド、県外からの観光客は前年並みだが、地元の消費動向が上向かない状況である。売上は前年比1割減で入場数は横ばいである。今月11月からゴルフシーズンに入っているがまだまだ伸び悩んでいる。
美容室(店長)	お客様の様子	・忘年会だからといって髪を結いに来る客が少ない。平日どおりである。
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)	単価の動き	・社会保障費を平成28～30年度で自然増を1.5兆円に抑制する政策と、消費税増税による財源確保の先延ばしにより、介護保険制度におけるビジネス全体が厳しい環境にある。また医療機関の在宅介護事業への進出により、客の確保のみならず単価もダウンしている。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・集客を図っているが若干出足が悪い。購入意欲はあるが先行きの不透明感からか、なかなか契約に至らない。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場数については横ばいである。
一般小売店[精肉](店員)	販売量の動き	・寒さが厳しくならないことと野菜高騰により、鍋物需要が落ちている。
百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・気温の高い日が続き、コート販売がピークとなる11月2～3週目になっても、季節商材の動きが芳しくない。ようやく最終週に入り寒さを感じられるようになったが、あと1か月でセール時期となるため、セール待ちが例年より多くなる。
百貨店(営業統括)	お客様の様子	・11月に入り、防寒物を求めて来客は増えつつあるが、動きが鈍い。
スーパー(店長)	販売量の動き	・大雨による野菜の高騰により野菜部門だけが良く、ほかの生鮮食料品、食品、家庭用品はすべてにおいて販売量の動きが悪い。
スーパー(店長)	来客数の動き	・今まで堅調に動いていた食品の販売数減が目立ってきた。非常に危惧している。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・11月に入って売上が思ったより伸びない。
家電量販店(総務担当)	お客様の様子	・セール品でもなかなか成約率が上がらない。
ドラッグストア(部長)	販売量の動き	・8月は気温も高く業績も良かったので比較すると見劣りする。全体感として悪い印象はない。
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	・衣料品が不振である。気温の影響もあるが流行がないことも影響している。また、前年と比べてインバウンド売上が苦戦している。
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は先月よりはまだ良くなったが、例年よりも客の入りが少ない。
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・これまでの延長線にある販売手法では、販売量が伸びなくなってきた。

	通信会社（営業）	販売量の動き	・年末需要を見込んでいたが、10～11月末までの販売量が芳しくない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・9～11月でみても今一つ伸び悩んでいる。数字だけでは横ばいであるが年末に向けての数字はこれからが勝負である。
	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・中途半端な時期の入会者はあまりいない。
x	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月は比較的気候も良く暖かったが商店街への来街者数はかなり少なかった。単価も下がっており販売量も減っている。12月の歳末商戦も非常に不安である。
x	競輪場（職員）	販売量の動き	・収益の柱となる大会の発売額の落ち込みが顕著になっている。
企業動向関連	-	-	-
(九州)	農林水産業（従業者）	それ以外	・補助金事業が開始され、お金回り始めた。特に、農林水産関係の事業が回りだし、ハウスの建て替えや、設備導入等に動きがある。
	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの連絡が多い。新規客の問い合わせ等も多い。国内工場の人員不足や技術の低下もあるが、取引先も同じ悩みのため、いろいろな面でしぼんでいくイメージがある。とにかく早く手を打つ必要がある。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が少し動き始めた。後半に向かって年内に少しでもという動きが原因である。
	電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・車載関連のビジネスが依然好調の見込みである。
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現状は良い方向であるが、官公庁の発注率は80%に及んでいないのが実情である。以前よりは良いが今後は期待できない。第3～4四半期の発注工事がほとんどないようである。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が久しぶりに新店を出すなど、攻めの経営である。
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連のうちソフト開発においては年末、さらには3月期の年度末に向けて受注量の増加が見込める。
	金融業（従業者）	取引先の様子	・天候不順等により百貨店・スーパーの売上がやや伸び悩んでいるが、自動車の売上は持ち直してきている。また、公共投資が増加しており、雇用者所得も前年を上回ってきている。
	金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、中国景気の後退後、長期に渡り景気の低迷が続いたが、世界的な需要は少し持ち直してきている。最悪期は脱して、生産量は確保している。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・旅行広告は振るわず前年比88%だったが、通販広告が前年比123%と好調であった。また自治体がふるさと納税の広告を出す等プラス材料があり、全体でも前年を上回った。
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注金額・件数共に伸びてきており、企業の投資意欲が上向いてきている。
	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月前半まで続いた暑さの影響もあり伸びは今一つであった。後半、急に寒くなり冬のメニューも始めたところである。加工メーカーは年末年始の商品生産の時期であるが前年ほどの引き合いはなかった。居酒屋関連は順調に伸びている。
	農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・季節要素にて増加してきているが、市況的に良くはない。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節性の強い商品のため、原料の収穫期にあたる時期で販売も好調を維持している。
	家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・景気の動向は地域格差が極端である。景気の波は東京一極集中しており地方では3か月前と変わらない。家具小売は全体的な景気が良くないため買い控えが起きており、新規に購入する予定の客も張り替え等で済ませることが多い。商業施設用の家具はホテル用の需要が関東を中心におつ盛に動いている。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月になると当業界の販売量は上向いてくるが、前年と比べて量販、百貨店の動きが大変悪い。
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・受注量が拡大しているが、例年この時期は受注量が増加するので、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	・機械設備の受注量が思わしくない。また機械部品加工の受注も先月とほぼ変わらない。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に多少上向きの方向で動いている。受注価格はあまり変動はないが受注量の増加でなんとかいける。
	その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・米国の大統領選挙の影響で円安になり相場価格が高騰してはいるが、相変わらず商品の流れは低迷したままの状況である。年内はこのまま推移する。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・周りの客の状況が変わっていない。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子から、特段良くなっている声も悪くなっている声もない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・需資に大きな変化はない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・米国の大統領選挙以降、円安株高の状況が続いているが、中小企業に大きな影響は見られない。全般的に受注量は増えているものの、人手不足のため見合わせている状況である。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・熊本地震から半年以上が過ぎ、かなり動き出した感がある。解体、建築関係がメインだが街が少しにぎやかになり、人の動きに表れている。数字としてはまだわからないがにぎわっている。
	経営コンサルタント（社員）	それ以外	・有料のセミナーを実施したが参加者の人数は変わらなかった。
	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・既存の商品より多品種少量販売に切替えて消費者に対応する店舗が増えてきた。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月ごろから年末に向けて雑貨関連は盛り上がりつつあるはずだが、今月は例年に比べ出荷が10%減になっている。米や冬野菜の出荷が盛んになってくるはずが、今年は天候不順もあり、野菜の荷動きが悪く、コンビニに使用する段ボールの動きも悪い。
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・今年度は、市町村発注の委託業務が前年、一前年より少なく、9月の補正予算でも調査等を計上している市町村が限られている。このため、入札においても、半額近い金額の入札や、最低価格で入札し、くじびきで業者が決まるケースが何度も見られた。そのため、原価割れや、非常に少ない利益しか出ていな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	・熊本地震の影響を受けた企業の業績が回復しない。熊本地震当初はダメージが見えにくかったが、少しずつ数字に表れてきた。支払計画の見直しや破たん等の客も出てきた。
	x	-	-
雇用 関連 (九州)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比1.8%増で3か月連続増加となった。フルタイムは4.8%減、パートは9.1%増である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の依頼が増えている。製造業や販売関係の企業からの問い合わせが多い。お歳暮時期の依頼も結果的に前年同様の人員での問い合わせがあった。また、新店舗や改装オープンにつき企業も求人を出している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフの依頼が増加し、年度内の繁忙期対応のニーズも堅調である。建築系企業からの需要も多く、公共・民間共に設備投資を増加させている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業研修を請け負っているが、12月以降の研修依頼が増えた。企業が研修費を使う余裕が出てきた。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業、介護事業、建設業を中心に、新規求人が増加している。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・IT系、コールセンター等の求人が増加している。
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・10～11月は2か月連続で求人数が前年同月を5%程度上回っている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の変化はなく、事務系は例年、年末近くは落ちている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ここ数か月間、一定して求人発注がある。
	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報の取扱件数が前年比10%以上落ち込んでいる。経営環境もあるが、地元企業の求人意欲が低下している。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年9月の有効求人倍率は1.27倍と前月より0.02ポイント減少している。有効求人倍率は18か月連続で1倍台を維持している。

	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・求人数の増加がみられ、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員求人数も増加傾向が続いている。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・企業から届く求人数は減少傾向にあるが、前年度と比較して変化は見られず、前年度と同推移である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者、求人数とも本来であれば動きがある時期だが、今年は非常に鈍い。派遣であっても正社員が決まるまでの期間限定での依頼が目立つ。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年の瀬を迎え、前年に比べ企業の新年会の案内状が届くのがやや遅れている。また企業の事情で中止の案内もきた。こうした点から企業活動の鈍りや、景気だけでなくさまざまな事情が垣間みえる。
	x	-	-