

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)		コンビニ（エリア担当）	・客の動向から今後3か月も良好な状況で、来客数、客単価の上昇が見込め、売上増になる。
		観光名所（従業員）	・長雨や台風が来なければ来客数が多くなる。
		商店街（代表者）	・前年の熊本地震の月の悪影響と同様に、九州北部豪雨に伴うキャンセル・観光客の減少が2～3か月後には解消し、それに伴い消費も現行よりは良くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・2か月後は気温も落ち着いてくるが、客の動き次第である。良くなってくると思うが、今まで九州地区を避けていた台風が今度どうなるかわからず、その影響は大きい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・毎日35度くらいの猛暑が続いているが、そのなかで生花は厳しい状況である。2～3か月後になるとそういったことも気にならなくなり、店舗も今より少しは改善されている。今は全く外に生花が並べられない状態でとても厳しい状況である。
		百貨店（営業統括）	・6月からの株価の動きも含め全体の景況感は悪くなく、九州北部豪雨の影響が薄ければ改善に向かう可能性が高い。
		百貨店（マネージャー）	・前年9月までは、衣料品苦戦や外国人観光客の減少もあったので今年は良くなる。
		スーパー（店長）	・当社も働き方改革をしており、従業員の労働時間も減り、利益率が非常に上がってきている。このままできるとかなり良くなってくる。
		スーパー（店長）	・春先から比べると上昇傾向である。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売量が緩やかに多くなっており、増加傾向が続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・9月以降も順調に予約が入ってきている。
		観光型ホテル（専務）	・大雨での直接の影響はなかったが、暑さも旅行を控えている。これからの予約は増えつつあるので景気は上向きになる。
		都市型ホテル（販売担当）	・予約状況は8～9月より良い。
		旅行代理店（従業員）	・間際の予約も入りだしており、動きが見られる。10月以降の売出しも始まり、早めの予約に期待している。
		タクシー運転手	・夏場に入り、催しの数も増え、町全体が活性化しているが、8月からのタクシー料金値上げで多少不安な面もある。
		通信会社（企画担当）	・単価は低いものが多いものの、販売量は増加傾向にあり、客や見込客の様子から継続又は追加して受注が見込まれる。販売促進活動に予算を投じるケースが多くなっている。
		通信会社（営業）	・新商品の投入や、それに併せた販売促進活動を行ったが、反応が悪く、販売量は伸び悩んでいる。回復策として新しい施策や販売促進活動も強化するが、即効性があるかわからない。
		ゴルフ場（従業員）	・夏場は依然厳しい状況が続くが9月中旬、10月以降と、前年比で少しずつ予約数が増えており、今後少しずつ上向く。特に外国人観光客が多い状況でそれを更に増やさなければならぬ状況で、その計画や整備をしている状態である。
		美容室（経営者）	・建設業はかなり良い。通常と比べて費用も時間も3倍掛かる。店舗はまだ開店していないが、3か月後は新規開店できているので今よりは良くなっている。自然災害やゲリラ豪雨で各地に被害が起きているが、みんなで助け合い、みんなでお金を回しあって頑張っていきたい。
		商店街（代表者）	・小売業は、どの業種もなかなか売上が伸びないのが実情である。
	商店街（代表者）	・好転材料も悪化材料もないまま現状で推移している。	
	商店街（代表者）	・8月までは現状が続く。前年の傾向と同じだが、前年よりも今年は更に悪い。	
	商店街（代表者）	・本格的なセールシーズンに入るが客の購買欲がなく、売上の増加は見込めない。	
	商店街（代表者）	・長期天気予報によるとまだまだ暑さが続く。売上は期待できないが生活のためにやるしかない。頑張って売上向上に貢献したい。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・本来ならばサバやサンマなど秋に美味しい魚が捕れるのだが、ここ最近ではめっきり少なくなった。水温が上昇し、環境が変わり全く獲れないと聞く。マサバの数が減少し、代わりにゴマサバばかりが取れるようになった。これからはサバはマサバではなくゴマサバになるので積極的に売るようにしなければ売れるものがなくなってきている。	

一般小売店〔精肉〕 (店員)	・特段の事情はない。
一般小売店〔茶〕(販売・事務)	・夏場の売上で大半を占めるのが贈答品であるが、この暑さから冷たい商品に切替える客もあり売上は減少していく。
百貨店(営業担当)	・当月のお中元ギフトは客単価・商品単価は上昇しているが数が減少している。お中元の早期受注は届け先の絞込みが続いている。品目では紳士服と用品が回復し、リビング用品は自家需要商品や化粧品が好調である。また、し好性の高い海外ブランド、美術工芸も好調だが、慎重な購買姿勢はまだ続いている。
百貨店(営業担当)	・経済環境は底堅い。今後大きな地政学的な危険が起こらなければ現状を継続できる。ただ今より一歩踏み出すような勢いは感じられない。少しずつは良くなってきているが外需に左右されている部分が大いなので、中間層の消費が活性化されなければ本格的な景気の上向きはない。
百貨店(販売促進担当)	・緩やかに景気回復傾向にある中、来客数、販売数はさほど変わらない。
百貨店(売場担当)	・夏は暑い方が、寒いよりは良いのだが、予想通り酷暑が続くと、来店客数減の影響も出てくる。
百貨店(店舗事業計画部)	・夏が長くなり秋はほとんどなくなる。冷え込みを実感するまでは季節商材の動きは鈍い。
百貨店(業務担当)	・九州北部豪雨が起り、報道されるとやはりし好性の高い商品の購買は鈍化する。客の来店頻度も低下しており、今後回復までには時間がかかる。
百貨店(売場担当)	・他店状況も踏まえ4～7月と見てみると今月が一番良くない。7月は台風直撃や暑さなどの天候が大きな要因となっている。今後は、台風の状況がどうなるかによる。
スーパー(経営者)	・政治的不安定、外国の紛争などによる全体的な不安要素が多いため、客が買い控え、貯蓄傾向にある。
スーパー(店長)	・競合店の1店舗が9月で1周年を迎えるが、その他の店舗は12月に1周年を迎える。青果の相場も前年と違い前年比で92%であり、相場の関係で青果が苦しく、鮮魚刺身の風評被害もあり苦戦している。担当者の技量もあるが全体的な流れは変わらない。8～9月は贈答品の時期であるが前年並みである。
スーパー(総務担当)	・今まで以上に客が店舗を買い回りする傾向が強くなっており、特売日や催事企画実施日は売上、来客数が増えるが、その前後や一定期間で比較すると、なかなか前年を超えられない。
スーパー(経理担当)	・九州北部豪雨による野菜・果物の品薄、高騰が予見される。
スーパー(統括者)	・客の可処分所得はほとんど増えず、業務用資材等が値上がりしていても、客を直接対応する小売業に近づくにつれ値上げ幅は大きく減少し、最終的には企業が利ざやを削ってまでも値上げができない状態である。企業が利益をあげて給与に反映させて消費を刺激するサイクルが働いていない。
コンビニ(経営者)	・現段階では良くなっているとは断言できない。
コンビニ(エリア担当・店長)	・このままの天候が続くと前年並み、前月並みの売上は維持できる。気温が高ければ高いほどコンビニエンスストアの需要があるので、天候と来客数次第だが、この先は変わらない。
衣料品専門店(店長)	・九州北部豪雨の影響が落ち着くまではこの状態が続く。
衣料品専門店(店員)	・今年は夏が長くなりそうなので、秋物の動きが悪くなる。
家電量販店(総務担当)	・残暑に伴う需要がある。
乗用車販売店(代表)	・良くなる要因が見当たらない。
乗用車販売店(総務担当)	・当分は、新型車効果が続き業績は堅調に推移する。
住関連専門店(経営者)	・地方での景気回復感はないが、都市部での販売促進活動ではそこそこ売上が伸びている。都市部と地方での景気の格差が一段と広がっている。
その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・販売量は前年比でやや良い。8月にかけてのお中元の需要で売上も増える見込みである。個人の来客数が若干減少しているものの客単価が増加しているため全体的に売上は伸びている。
その他専門店〔書籍〕(代表)	・個人消費が、地方の小商店の店頭で実感できるほど回復してきたという手ごたえはまだない。
ドラッグストア(部長)	・突発的な要素がなければ、引き続き安定した状況が続く。

その他専門店 [ ガソリンスタンド ] (統括)	・今夏は、例年より暑い予想が出されており、8～9月の3連休などを利用して、当地を自動車で行くことによる、当地での燃料やカーケア商品の消費に期待したい。
その他専門店 [ 書籍 ] (副店長)	・隣接するビルの解体工事が始まり、地下1階フロアと地下街との連絡通路が封鎖されたため、地下の来客数・売上が減少している。工事は数年間続くため、改善の要素がない。
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 ] (支配人)	・現状は、屋内施設の需要拡大で伸びているが、秋以降の好材料が少なく不安も残る。日本全体の景気が良くなるような材料に期待したい。
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 ] (従業員)	・暑さが続くため、高額な秋冬の季節商材の動きが鈍くなる。
その他小売の動向を把握できる者 [ 土産卸売 ] (従業員)	・今年は気温が非常に高いため観光客の足が悪くなる。客は涼しい屋内施設へ行き、観光客の購買は減少する。
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)	・熊本地震の反動はなくなっていくが、映画が好調であることや前年の一部リニューアルがプラスとなり、平年並みの売上は見込める。
高級レストラン (経営者)	・8～9月はまだ暑さが残る月で、飲食店での接待がない時期である。一方、涼しくなってくれば少し回復するが、今のところ予約は入っておらずなんとも言えない。
高級レストラン (専務)	・各地では災害が起こっているが、梅雨が明け天候も良くなり、来月からいろいろな催事があり良くなる。
高級レストラン (支配人)	・季節的な暑さもあるが、外食というのが避けられている。
一般レストラン (経営者)	・今月までは比較的良好な傾向であるが、8月の繁忙期の予約状況が良くない。
タクシー運転手	・催事や夏休みで人の動きはあるがタクシー需要が少なくレンタカーの需要が多い。
競輪場 (職員)	・自場の売上、受託販売の売上共に頭打ちで今後の伸びを期待できない。
美容室 (経営者)	・9～10月は年末に向けて景気回復が一段落して伸び悩む時期であり今と同じ状態が続く。当業界では大きな変化はないが12月のファッションシーズンに向けて一段落してしまっただけで横並びがやや悪い状態が続く。そこから先の年末に向かって段々上がってくる。
理容室 (経営者)	・前月後半くらいから暑くなってきたので、来店頻度が少し増して、良くなっている。客の話からも仕事は増えているようである。できればこのまま変わらないでほしいが涼しくなれば少しずつ元に戻るのではやや厳しくなる。
美容室 (店長)	・給料やボーナスは上がらないし年金は減少するし、生活がしにくいと聞く。
設計事務所 (所長)	・九州北部豪雨の復旧の先行きが見えない。また、世界情勢も不透明でどのような影響があるのか見通せない。
設計事務所 (代表)	・良くなる要因が特にならない。
住宅販売会社 (代表)	・新築住宅に関しては今後3か月は変わらない。ただ、中古住宅を購入してリフォームする客も徐々に増えてきている。
商店街 (代表者)	・新しいものを購入しようという意欲が商店街の中でもない。売れているのは加工食品、生鮮食品、といった絶対必要な商品であるが、当店のようない回り品は非常に悪くなっている。
商店街 (代表者)	・客の残業手当が減少している。客の財布のひもは一段と固くなり、景気はやや悪くなる。
百貨店 (営業担当)	・前年好調だったため、前年度実績を上回るの難しい。
スーパー (店長)	・競合店の出店もあり価格競争がますます厳しくなる。客の購買意欲もなかなか回復しない。
コンビニ (店長)	・九州、東北などで九州北部豪雨のような災害の影響が出てくる。
衣料品専門店 (総務担当)	・現在の客の動きをみると残念ながら今後更に悪くなる。
家電量販店 (店員)	・とてつもない猛暑である。夏は暑く冬は寒いというのが家電が売れる条件である。金利政策や海外の状況があるが、やはり今夏は暑くエアコンが非常に売れている。前年の倍近く売上が上がっている。ただこれも続かないので今後はやや悪くなる。
家電量販店 (広報・IR担当)	・家電業界は閑散期に入る。
家電量販店 (従業員)	・季節商材の需要が減る。

	都市型ホテル（スタッフ）	・消費者が価格に敏感になっているのに加え、購買意欲の高まりがみられない。
	都市型ホテル（副支配人）	・例年秋口は団体の予約がたくさんあるが今年はなかなか見通しが立っていない。
	旅行代理店（企画）	・来店客数の波動が夏以降少し鈍化している。
	タクシー運転手	・タクシーの需要自体がなくなってきている。今はタクシー以外の交通手段が幾つか出てきているのでそういったところに流れている。
	音楽教室（管理担当）	・受験生は受験の準備に入るので稽古ごとに通うことはなくなる。
	設計事務所（所長）	・現在の仕事は国や市からのものが主体であり、予算が出たので仕事がつながっているが、3か月先は逆に仕事は減る。
	住宅販売会社（従業員）	・熊本地震から1年たち、今年になって九州北部豪雨の復旧が急務であるなかで、一般的に景気が良くなる要素は見当たらない。猛暑の影響もあり悪くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・今の客の動きからみて、受注面でも少し厳しい状況になってくる。
x	衣料品専門店（店長）	・来店客数が徐々に減ってきている。
x	スナック（経営者）	・官公庁及び各企業のボーナスは出ていると思われるが、来客数が伸びておらず、前月に引き続き前年割れとなった。大人数での法人利用客が相変わらず減っている。8～9月は例年数字が下がるので今後が不安である。
企業 動向 関連  (九州)	-	-
	農林水産業（従業者）	・九州から本州にかけて冬春物の作付けが終了し、北海道が農作物の主力となってくる。市況がいったんリセットされる。
	食料品製造業（経営者）	・これから徐々に繁忙期へと移行していくため、生産量、販売量共に増えていく。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・次月繰越案件がある。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・現在が一番落ち込んでいる。秋口にかけていくらか値動きも良くなる。このままでいくと産地一帯が大変な状況になる。特注品やインターネット販売ももう少し活発に動かして良くなるよう努力する。
	鉄鋼業（経営者）	・徐々にではあるが販売量、販売価格共に改善してきている。また商談も一時的に増えてその後は途絶えてしまうというのではなく、継続性が出てきている。建築物のみでなく土木物件の需要も出てきている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・秋の商戦に向けて、これから2～3か月後には動きが出てくる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・客が自ら来社して、長期の仕事の協力を依頼してくることが2～3件あった。少しでもチャンスを捉えて、売上につなげたい。
	電気機械器具製造業（取締役）	・部品に限らず製品ものの受注量も多い。
	精密機械器具製造業（従業員）	・受注先工場の工事計画があるため、今年いっぱい増産している。
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・内示数からみても予算計画数を上回る。下期新規立ち上げもあるため、年度を通して上向き傾向で推移する。
	その他製造業〔産業廃物処理業〕	・自動車部品関連で受注増加が見込めるようになってきた。今後徐々に増えていく。
	建設業（社員）	・上半期75%の予定であり、このままの状態では推し進めたいが、年末や年度末に向けては心配がある。平準化の発注ができれば建設業者も心配しない。
	輸送業（総務担当）	・猛暑の影響で、季節商材の販売が好調である。それに伴い貨物量も増えている。
	金融業（従業員）	・良くなる期待感はあるが、天候によっては景気が悪くなる。今のところ天候が良いのでこれからの観光シーズンに上向いてくる。
	金融業（営業担当）	・猛暑や豪雨で中小企業は大きく変わらないが、復興での建設受注で期待できる。天候にもよるが中小の小売業の売上はどちらかというと前年を上回っているため今後期待できる。
	経営コンサルタント（社員）	・このままの動向が続くと、更に良くなると感じる。
	農林水産業（経営者）	・8～9月までは現状の流れで行く。秋口以降は統計を見ると生産量が増えており、供給過剰で若干需要も落ちてくる。ただ加工メーカー筋では、年末年始の供給対策で引き合いは大きく期待できる。
	農林水産業（営業）	・今年の暑さで生産部門にどれくらい影響が出るかで供給バランスが懸念される。

	家具製造業（従業員）	・東京オリンピック関連による家具需要の伸びは今後も期待されるが、小売を含む家具販売全体の伸びは若干減少している。
	化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明である。
	金属製品製造業（事業統括）	・九州北部豪雨以外は好況である。下期に向けての受注次第である。
	建設業（経営者）	・客からの引き合いは変わっていない。3か月後も変わらない。
	通信業（職員）	・第1四半期は前年度までの営業活動の成果により省エネシステムの受注が好調であった。第2四半期まではこの状況が続く。
	通信業（経理担当）	・早く政治的な混乱が鎮静化して景気への関心が高まれば徐々に良くなっていく。
	金融業（従業員）	・輸出が好調な自動車関連中心に生産水準が高まってきている。また、企業の求人意欲は根強く、雇用者所得も増加傾向にあるが、九州北部豪雨による工場・店舗の流出、宿泊予約のキャンセルなどの影響が懸念される。
	金融業（営業）	・景気は持ち直しているが、人材不足により一層の拡大にはブレーキがかかっている。設備投資には二の足を踏む企業が見受けられる。人件費は上昇傾向にあり、企業の業績の足かせにもなりつつある。
	金融業（調査担当）	・貸出業種、金額に大きな変化はない。
	新聞社〔広告〕（担当者）	・好転材料に関する話題があまり聞こえてこない。
	広告代理店（従業員）	・7月の受注枚数は前年同月比92%と相変わらず前年割れが続いている。特に今月は熊本地震復興の歩みを強め期待感が増すところに、またしても九州北部豪雨が発生し、期待感が一気に萎んだ。災害復興の見通しが立たない今、消費動向に大きく影響しており、しばらくは景気の悪化は避けられない。
	経営コンサルタント（社員）	・これから秋口に向けて新規事業や顧問獲得の催事を予定しているが、特に大きな動きはない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・多くの取引先が採用に苦戦しているが、外部委託の活用などにより人材不足をカバーしようという考えを企業を持つようになってきており、引き続き受発注は活発に推移する。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・3月決算期の企業は、徐々に収益が見えてくる。節税商品や即時償却などの制度の問い合わせが増加する。
	食料品製造業（経営者）	・要因はいろいろあるが、人口減少が販売量の減少につながっているのは間違いない。
	繊維工業（営業担当）	・最低賃金の上昇と運賃の上昇の影響がある。
	建設業（従業員）	・先行きが不透明で、民間の設備投資も低迷しており、見積案件も少ない。また、現場監督の不足により受注物件もどれもこれも取りに行くのが難しいので、やや景気は悪くなる。
	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町村からの市民意識調査や福祉・まちづくり関係の計画策定の委託業務は、8月に入ると、今年度の発注が終了していくため、新たな受注が見込めなくなる。6月の補正予算の計上が少ないこともあり、景気は悪くなる。
	x	-
雇用 関連 (九州)	-	-
	人材派遣会社（社員）	・新年度からの動きが一度落ち着き、新たに増員枠が決定され、それに対する動きと労働者契約法などで稼働スタッフが動く時期にもあたり、業界全体で動きが活発化する。
	人材派遣会社（社員）	・商業施設が新規開店し、既存の企業がなかなか人員確保できない状況が続いており、派遣会社への依頼は引き続き増えている。特に接客業を中心とした求人が多い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・猛暑が続き、夏らしい消費が続いているが、暑すぎて逆に購買意欲やレジャーに悪影響が出る。秋ごろには景気も夏バテする。
	民間職業紹介機関（社員）	・コールセンター、通信業界などで引き続き堅調な動きになる。
	人材派遣会社（社員）	・人員不足は変わらず、採用に対して企業は後ろ向きではない。また秋の国会で働き方改革法案が可決されれば、企業はより人材不足を補う必要に迫られるため、採用意欲は高まる。しかしながら、現段階で働き方改革法案に進展があるかどうかは不透明なため、景況感是不変わる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・人の採用がますます厳しくなっている。求人企業のメディアに対する期待が薄れてきている。待遇の見直し、業務の見直し、IT化などによる効率化などに力を入れるようである。

	新聞社 [ 求人広告 ] (社員)	・夏休みに伴う消費が落ち着き、節制の動きが出てくるタイミングであるものの、暑さも和らぐころの旅行など観光地も動きがある。
	新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	・夏の観光関連の経済効果は落ちつくが、中心市街地や郊外店など一般消費に関しては底堅いものがある。
	職業安定所 (所長)	・人手不足業種等からの求人は続いており、引き続き高い有効求人倍率が維持される。
	職業安定所 (職員)	・生産物卸売業の会社では魚の取扱量が平成3年をピークに減少しており、漁獲量の減少もあり業績は低迷している。客の低価格志向も影響して大幅な改善は見込めない。
	職業安定所 (職員)	・今年度に入って、大企業は業績を伸ばしているが、中小零細事業所は人員不足のためにギリギリの状態です仕事を回している所が多い。人材の確保が上手くいかなければ厳しい。
	職業安定所 (職員)	・建設業は手持ちの業務を2～5年程度分抱えているといわれているが、需要の先食いの面も否めず、正社員の募集を踏みとどまる理由となっている。また、飲食・宿泊業は、熊本地震前の水準には戻ったが、それ以上にはならず、募集も欠員補充にとどまっている。
	職業安定所 (職業紹介)	・今後も求人数の増加と求職者の減少により有効求人倍率は高い水準で推移する。
	学校 [ 大学 ] (就職支援業務)	・内定辞退などの影響もあり、採用予定数を充足できていない企業においては、継続的に求人活動を行っている。また、業種によっては人手不足から続いて求人活動を行っているため、景気上向きとは明言できない。
	学校 [ 専門学校 ] (就職担当)	・企業の採用動向を見ても変わらない。
	人材派遣会社 (社員)	・夏の期間は、夏季休暇などがあり、採用活動が低調となる。
	人材派遣会社 (社員)	・労働者派遣法・労働契約法の満期問題の影響がある。
	民間職業紹介機関 (支店長)	・労働者派遣法の改正により、派遣元事業主には、悪影響が出始めている。無期雇用化、直接雇用化、同一賃金など、急激な負担増である。
x	-	-