

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<br>動向<br>関連<br><br>(九州) |           | 居酒屋（経営者）                   | 来客数の動き   | ・大河ドラマ放送の効果があり、観光客が増えていることを実感している。  |
|                            |           | 観光名所（従業員）                  | 来客数の動き   | ・4月中旬頃から登山客が多く来るようになった。野花等の開花状況などを随時調べて伝えることで、客の安心感や信頼を得ることができた。  |
|                            |           | 商店街（代表者）                   | 来客数の動き   | ・年度始めのため、名刺、名札、名入れ等の仕事が多かった。さらに、インターネットからの問合せが頻繁にあった。   |
|                            |           | 商店街（代表者）                   | 来客数の動き   | ・4月になり、気候が良くなったことや、訪日外国人の増加から、景気はやや回復している。  |
|                            |           | 商店街（代表者）                   | 来客数の動き   | ・寒い時期が長引いたため、4月に入ってからは来客数が増加した。外国人観光客の買物も目立ってきた。  |
|                            |           | 一般小売店〔青果〕（店長）              | 単価の動き  | ・野菜の単価は3か月前に比べて安くなった。価格低下により購入点数は増加したが、売上は横ばいである。   |
|                            |           | 一般小売店〔精肉〕（店員）              | 販売量の動き   | ・飲食店の得意先が増え、販売量も増えている。  |
|                            |           | 一般小売店〔生花〕（経営者）             | 販売量の動き   | ・検索サイトの評価やSNSを見て来店する客が増加している。   |
|                            |           | 一般小売店〔茶〕（販売・事務）            | お客様の様子   | ・前年より売上は増加している。外販での注文が伸びているほか、野菜の価格が落ち着いてきたことで、今まで節約していたものに金を回せるとの声が聞かれた。   |
|                            |           | 百貨店（営業担当）                  | お客様の様子   | ・学校制服の引渡時期であることに加え、大河ドラマ効果、クルーズ船での国内外の観光客の来店増加により良くなった。また、店舗の改装効果、クレジット催事効果のほか、大型物産催事や子供キャラクター催事を行ったことで、地元客の来店が増加した。来店客数が上向いたほか、購入客数、購入客単価、売上も上向いている。 |
|                            |           | 百貨店（営業担当）                  | お客様の様子   | ・今月の客の様子では、訪日外国人の需要が極めて旺盛である。前年の倍の売上となっており、高額品が好調である。4月に若干気温が上がり、厳しかった婦人服に動きが出てきたが、紳士服については非常に厳しい状況である。好調だった食料品も苦戦している。2極化が進んでいる。                     |
|                            |           | コンビニ（エリア担当・店長）             | 来客数の動き   | ・周辺の事業所の新入社員など若い客が増えたことにより、購入点数が1～2点多くなっている。  |
|                            |           | 衣料品専門店（店員）                 | 来客数の動き   | ・今月は訪日外国人効果で売上が伸びた。   |
|                            |           | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）         | お客様の様子   | ・客の動きからでは、例年であれば客は減る方向にあるが、若干寒い影響もあり、まだ客数が増えている状況である。   |
|                            |           | 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   | ・人の動きが活発になり、空港の搭乗客も増えたため、販売量が増加した。  |
|                            |           | 高級レストラン（経営者）               | 来客数の動き   | ・国内観光客が増加しているほか、台湾、中国、韓国の観光客の来店も増加している。   |
|                            |           | 都市型ホテル（販売担当）               | 販売量の動き   | ・4月は前年比、予算比共に3月時点で達成しているので、4月は良い状況である。  |
|                            |           | 旅行代理店（企画）                  | 来客数の動き   | ・先行き数値が上向きになってきた。   |
|                            |           | 通信会社（企画担当）                 | 販売量の動き   | ・季節変動を除いても、販売量が上向いている。  |
|                            |           | 通信会社（営業担当）                 | 販売量の動き   | ・転居・新生活の時期だったため、販売量が通常の2倍近くまで上がった。  |
|                            | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き                     | ・例年より明らかに来場者が多くなっている。客単価の上昇というほどではないが、価格について極端な値引き交渉をしてくる客が少なくなった。 |   |
|                            | 美容室（経営者）  | 販売量の動き                     | ・3か月前から景気が少しずつ上昇している。今月も、暖かくなったことで景気は回復している。                       |   |
|                            | 学習塾（従業員）  | お客様の様子                     | ・入塾のタイミングが早くなってきている。   |   |

|  |                                  |         |  |
|--|----------------------------------|---------|--|
|  | 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）  | 単価の動き   | ・季節要因により入院した利用者が退院し、利用が増加している。さらに、4月の介護報酬・医療報酬改定が若干のプラスとなり、大幅な減収を回避できた。  |
|  | 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  | ・観光施設の管理運営を行っているが、前年に比べ売上、利用者数が増加している。   |
|  | 住宅販売会社（従業員）                      | 来客数の動き  | ・展示場とイベントの来場数で2割ほど伸びてきている。   |
|  | 商店街（代表者）                         | お客様の様子  | ・店舗改装のための閉店セールをしており、単価を下げて販売しているため来店客数は増えているが、価格への反応は厳しいものがあり、それ以上の値引きを要求される。購入に対しては厳しいものがある。                    |
|  | 商店街（代表者）                         | お客様の様子  | ・天候も良くなり、野菜類の値段が下がったため、家計は助かっているだろうが、魚類はまだ高い状態である。最近、大手企業が4月から食材の値上げをしており、家計は大変である。ゴールデンウィークが控えているため、購買力が減少している。 |
|  | 商店街（代表者）                         | お客様の様子  | ・暖かい日が続く、天候にも恵まれ、春物から初夏物が売れ始めており良いのだが、単価が低く、客数も少ない。客の購買意欲がなく、必要なものだけ買う傾向は変わらない。                                  |
|  | 商店街（代表者）                         | 来客数の動き  | ・3月は商店街への来客数が多かったが、4月に入り、来客数、客単価とも低下した。  |
|  | 一般小売店〔鮮魚〕（店員）                    | お客様の様子  | ・仲卸のため、小売店の状況が分かる。魚の売行きが悪く、消費者は高額なものを買わず、安くても少量を購入する状況である。1箱で売っていても、購入は半分という状況が当たり前になっている。                       |
|  | 百貨店（総務担当）                        | 販売量の動き  | ・2～3月の低温傾向から気候が安定し、衣服店舗を中心に順調に回復傾向ではあるが、来店客数に比例した形で売上が回復していない。飲食を含め、消費者の生活防衛意識は強く、購買意欲が感じられない。                   |
|  | 百貨店（売場担当）                        | 競争相手の様子 | ・県庁の移転により売上の数字に若干の変化があるが、傾向は変わらない。化粧品は店舗改装の影響が出ており良いが、全体的に食料品の売上が悪い。   |
|  | 百貨店（店舗事業計画部）                     | 販売量の動き  | ・新生活需要の高まりに加えて、気温の上昇も後押しとなり、衣料品の売上は上向き傾向である。   |
|  | 百貨店（業務担当）                        | お客様の様子  | ・夏日の気温となっているが、衣料品の動きが悪い。日用品の動きも低調である。客との話では、すぐに必要なものがないと言われることが多い。熊本地震の後、必要なものは全て買いそろえてしまった客が多い。                 |
|  | 百貨店（マネージャー）                      | 販売量の動き  | ・円高・株安懸念ではあるが、高額品が伸長している。  |
|  | スーパー（経営者）                        | 単価の動き   | ・経済の不安定さによる先行き不安がある。   |
|  | スーパー（店長）                         | 販売量の動き  | ・乾物や缶詰関係が値上げされたことにより、生鮮食料品より動きが悪い。   |
|  | スーパー（店長）                         | 来客数の動き  | ・熊本地震の復興需要がなくなり、競合店も全て改装して営業しており、来店客数は前年比94%、売上高も同91%と厳しい。特に生鮮食品を中心に売上が厳しいほか、衣料品も苦戦している。                         |
|  | スーパー（店長）                         | 来客数の動き  | ・既存店ベースの来客数は前年を下回る状況が続いている。特に売上では、生鮮食品、野菜、鮮魚の売上が非常に厳しい。  |
|  | スーパー（経理担当）                       | 販売量の動き  | ・野菜の価格高騰と、その後の安定化以外に大きな変化はない。客数は相変わらず減り続けている。  |
|  | スーパー（統括者）                        | 単価の動き   | ・天候が回復し、暖かい日が続くようになったが、安売りやポイント付与日への集中度合いが強くなっている。競合他社も安売りやポイント施策を行っており、価格を上げられる状況にはない。                          |
|  | コンビニ（経営者）                        | 単価の動き   | ・近隣に競合店が出店した影響で、売上は前年を下回る。公共料金、税金の出費もあり、客の購買意欲は厳しい状況が続いている。  |
|  | 衣料品専門店（店長）                       | 来客数の動き  | ・天候不順もあり、客の出足が悪い。  |
|  | 衣料品専門店（店長）                       | お客様の様子  | ・特に客の動きに変化はみられない。  |

|                                  |         |  |
|----------------------------------|---------|--|
| 衣料品専門店<br>(取締役)                  | 単価の動き   | ・3か月前に比べ、物の動きがある。単価や買物状況は様々であるが、景気の影響ではなく季節の買換えによるものである。1~2点の購入が多く、まとめ買いは少ない。  |
| 家電量販店(店員)                        | 販売量の動き  | ・例年この時期は販売量が余り良くならないが、ここ2~3か月は季節要因に関係なく小物商材の販売が落ちている。  |
| 家電量販店(広報・IR担当)                   | 販売量の動き  | ・エアコン等季節商材の出だしが良く、白物家電も一般的に前年を超えて推移しているが、オーディオビジュアル関連、パソコンの動きが良くない。調理家電、理美容関連商品も動きが悪い。   |
| 住関連専門店<br>(経営者)                  | 来客数の動き  | ・地域産業祭があり、当社全体の売上は前年並みであったが、店舗での売上は良くない。店舗での売上は年々厳しくなっている。   |
| その他専門店<br>[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からやや下落傾向である。燃料油を購入する客の満タン・定量・定額の購入単位に余り変化はみられない。販売数量は前年並みの見込みである。  |
| 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  | ・傾向として非物販のスクールや携帯キャリア等のサービス業種が好調であり、2けたの伸びで推移している。一方、天候要因やインターネット販売の台頭等の理由から、ファッション業種が苦戦している。施設の集客装置であるシネマコンプレックスは、春休み需要があるものの計画どおりには回復せず、前年割れの結果となった。 |
| 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) | 来客数の動き  | ・1月以降、来客数に大きな変動はない。  |
| 一般レストラン<br>(経営者)                 | 来客数の動き  | ・前年とほぼ同じ客数、売上であった。日々の業務から変わったという感覚はない。   |
| 都市型ホテル<br>(スタッフ)                 | 販売量の動き  | ・高単価なルームサービスの利用が増えている。家族での利用も多い。   |
| タクシー運転手                          | 来客数の動き  | ・今月前半は歓送迎会や入学式等の催物が多く、タクシー利用も堅調であったが、後半は連休前で客の財布のひもが固く、夜の繁華街も週末以外は人が少なかった。   |
| タクシー運転手                          | お客様の様子  | ・昼のタクシー利用は、4月前半は伸びなかったが、後半にかけて回復してきた。夜のタクシー利用は依然として平年を少し上回っている。  |
| 通信会社(企画担当)                       | お客様の様子  | ・年度初めて引き合いや相談が多い。  |
| 美容室(店長)                          | 来客数の動き  | ・前月より客数は少し上がったが、大きな変化はなく、良くなっていない。   |
| 設計事務所(代表)                        | 来客数の動き  | ・来客数が増えていない。   |
| 住宅販売会社<br>(従業員)                  | お客様の様子  | ・4月に入り、来場者が伸び悩んでいる。マンションは当市内の物件は好調であるが、周辺の宅地分譲では、予算的に合わず客が付いていない状況が続いている。  |
| 住宅販売会社<br>(代表)                   | 販売量の動き  | ・来客数、販売量からみてほぼ変わらない状況である。消費税率引上げについては、現在のところ消費者は余り意識していない。   |
| 商店街(代表者)                         | 来客数の動き  | ・前年と比較して、4月の中旬から来店客数が減少している。   |
| スーパー(店長)                         | 販売量の動き  | ・動向として必要最低限の買物しかしていない傾向が見受けられる。例えば、気温が高くなってきたので下着等の必要なものは購入するが、その分、食料品、生活用品は抑制している。  |
| スーパー(総務担当)                       | 競争相手の様子 | ・当社店舗の営業エリア内に競合店の新規出店が続いたことで客数が減少し、売上も前年比で厳しい状況である。  |
| コンビニ(経営者)                        | 販売量の動き  | ・前年11月以降、売上は僅かながら前年を下回る状況が続いている。   |
| 衣料品専門店<br>(総務担当)                 | 来客数の動き  | ・新しい商業施設に客が流れ、商店街の来客数は日々減っている。   |
| 家電量販店(総務担当)                      | 来客数の動き  | ・春商戦の終了と同時に客足が鈍り、来客数は前年割れの状態である。特に持ち帰り商品の動きが悪く、インターネット販売への傾斜が加速している。   |

|                            |                      |                  |  |   |
|----------------------------|----------------------|------------------|--|---|
|                            | 乗用車販売店<br>(総務担当)     | 販売量の動き           | ・年度末商戦が終わって一服感があり、新車受注が例年以上に苦戦している。  |   |
|                            | 高級レストラン<br>(支配人)     | 来客数の動き           | ・ランチタイムの客数が少ない。  |   |
|                            | 観光型ホテル<br>(スタッフ)     | 来客数の動き           | ・ゴールデンウィークの宴会、披露宴の予約がほとんど入っていない。   |   |
|                            | 都市型ホテル<br>(副支配人)     | 販売量の動き           | ・予約の絶対数が少しずつ減っている。特に日曜日、月曜日は減っており、予約の時期も直近に変更し始めている。   |   |
|                            | 旅行代理店(従業員)           | 販売量の動き           | ・4月以降ゴールデンウィークも含めて前年割れとなっている。海外ではハワイ、国内では大型レジャー施設が順調であるが、東南アジア、東京方面の旅行は苦戦している。   |   |
|                            | 通信会社(業務担当)           | 単価の動き            | ・4月から代理店手数料が大幅に下がった。   |   |
|                            | 美容室(経営者)             | 単価の動き            | ・熊本地震で店舗が解体され、新店舗を開店したが、価格をかなり安くしないと客が反応しない。   |   |
|                            | 設計事務所(所長)            | 単価の動き            | ・生活必需品の値段や材料単価が上昇しているが、収入は上昇していない。   |   |
|                            | ×                    | 乗用車販売店<br>(販売担当) | 来客数の動き   | ・来客数が前年比約80%になっている。土日も客数が少ない。               |
|                            | ×                    | 高級レストラン<br>(経営者) | 来客数の動き   | ・4月は客の動きが鈍く、客数、客単価も伸びなかった。                  |
| 企業<br>動向<br>関連<br><br>(九州) | 輸送業(従業員)             | 受注量や販売量の動き       | ・健康食品の受注が増加している。特に高価な商品の受注が増加しており、好調である。同じ機能性食品でも中国向けの輸出が高値で受注できている。日本製のブランドが効いており、今後の受注増、単価上昇が期待できる。  |   |
|                            | 輸送業(総務担当)            | 受注量や販売量の動き       | ・在庫量が例年以上に多くなっており、倉庫内に収まらなくなっている。また、新規の商談も複数あり、消費が回復している。  |   |
|                            | 家具製造業(従業員)           | 受注量や販売量の動き       | ・受注量、販売額のいずれも2月時点より10%程度増えている。また、特注家具を生産する木工所はどれも受注を抱えており、急ぎの発注に対応できない状況である。   |   |
|                            | 一般機械器具製造業(経営者)       | 受注量や販売量の動き       | ・少しではあるが増加の兆しがみえる。   |   |
|                            | 一般機械器具製造業(経営者)       | 受注量や販売量の動き       | ・受注量、受注価格とも若干上昇気味ではあるが、アジア諸国との競争があり、日本の流通価格をはるかに下回って失注してしまうことがある。  |   |
|                            | 電気機械器具製造業(取締役)       | 取引先の様子           | ・取引先の動向をみると、車載部品、電池関連が引き続き活発である。   |   |
|                            | その他製造業<br>[産業廃棄物処理業] | 取引先の様子           | ・客の生産量が全体的に増え、相場も高値を維持しつつある。米国の関税問題で若干影響はあるものの、上向きを維持している。   |   |
|                            | 建設業(社員)              | 受注量や販売量の動き       | ・今は作業員も遊ばせることなく民間工事の手持ち工事がある。市からの発注予定が早期に発表され、県の発注も5月になってから発表される。あとは実際の発注時期に期待をしたい。  |   |
|                            | 輸送業(従業員)             | 受注量や販売量の動き       | ・今年の夏は暑くなる予想から飲料メーカーがかなりの生産計画を立てており、倉庫を確保し始めている。また、各メーカーはサービス向上のために関西・関東の2拠点から九州にもデポを置く計画が引き続きあり、倉庫は庫腹が足りない状況が続いている。ゴールデンウィーク前ということもあり、ストックポイントとして九州に一時保管していることも荷動き好調の要因である。 |   |
|                            | 金融業(得意先担当)           | 取引先の様子           | ・ここ最近、国の補助金を利用した設備投資の動きがみられる。経営不振により倒産、廃業する企業もあるが、前向きな投資を行う企業も多く、総じて明るさがみえている。   |   |
|                            | 金融業(営業)              | 取引先の様子           | ・製造業の受注状況を中心に、幅広い業種で比較的高水準の需要が維持されている。特に半導体関係は、携帯電話、電気自動車、自動運転など、今後数年間の需要が見込まれる。   |   |
|                            | 金融業(営業担当)            | 取引先の様子           | ・建設業など受注量は好調である一方、小売業、サービス業は厳しい。人手不足が続いており、総じて良い状況ではない。  |   |
|                            |                      | 経営コンサルタント(社員)    | 受注量や販売量の動き   | ・訪日外国人の客数が約2倍になっている。販売量も倍増し、売上は3か月前より増えている。 |

|                  |                          |            |   |
|------------------|--------------------------|------------|---|
|                  | 経営コンサルタント（代表取締役）         | 取引先の様子     | ・取引先に業況を聞くと、販売状況がとても良い会社が多い。  |
|                  | その他サービス業〔物品リース〕（支社長）     | 取引先の様子     | ・2018年3月期決算が好調だった企業が多い。増収利益黒字で節税目的の商品を採用した企業も多い反面、飲食業は延滞が相次ぎ不安がある。補助金を活用した設備改修を希望する企業が多く、問合せも多い。働き方改革は浸透しており、3日連続休暇を取得すれば社員に手当を支給する会社もあった。        |
|                  | 農林水産業（経営者）               | 受注量や販売量の動き | ・4月は新年度ということもあり、各分野ともまますの価格である。特にスーパーマーケットや居酒屋関連では、移動や行楽シーズンでもあり、注文量が多い。冷食メーカーのメニューの入替えがあり、本来なら引き合いが中心であるが、今年は鶏肉業界の生産増による供給過剰から、価格、量とも少し厳しい状況にある。 |
|                  | 農林水産業（営業）                | 取引先の様子     | ・ゴールデンウィーク需要で荷動きは良いが、連休明けは逆に悪くなる可能性がある。   |
|                  | 輸送用機械器具製造業（営業担当）         | 受注量や販売量の動き | ・前年末に生産スタートしたモデルの新車効果が薄れ、生産量は基準数量で推移している。   |
|                  | 金融業（従業員）                 | 取引先の様子     | ・百貨店やスーパーマーケットの売上は、高額商品や化粧品を中心に増加傾向にある。一方、マンション販売は供給過剰気味で販売に陰りが出ている。自動車販売もこのところ伸び悩んでいる。   |
|                  | 経営コンサルタント（社員）            | 競争相手の様子    | ・同業者の会合でも景気の良い話は出ない。  |
|                  | 繊維工業（営業担当）               | 受注量や販売量の動き | ・受注量が少ない。新規物件の話は多少あるため、3か月から半年後には良くなりそうだが、そこまで受注をつなげるのには少し苦労する。   |
|                  | 金属製品製造業（事業統括）            | 受注量や販売量の動き | ・例年この時期は受注量が活発になるが、今期は伸びが悪い。  |
|                  | 電気機械器具製造業（経営者）           | 取引先の様子     | ・主要な取引先の生産計画が延期になり、4～5月の受注が半減している。  |
|                  | 新聞社〔広告〕（担当者）             | 受注量や販売量の動き | ・受注量が前年実績を下回る状況が続いている。  |
|                  | その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役） | 取引先の様子     | ・建設や福祉コンサルタントへ発注される市町村からの調査・計画・設計などの委託業務は、福岡県、佐賀県、大分県、熊本県などの市町村の当初予算をみると非常に少なく、該当する予算が全くない市町村も多くみられ、受注できている業務は僅かである。                              |
|                  | x                        | -          | -   |
| 雇用<br>関連<br>(九州) | 人材派遣会社（社員）               | 求人数の動き     | ・前年実績のあった企業からは同様に求人があるが、今年は前年に求人がなかった企業からもきており、契約成立も多くある。   |
|                  | 人材派遣会社（社員）               | 求人数の動き     | ・求人の動きも新年度にしては活発であり、労働契約法の件なども安定した動きになりつつあるため、良い傾向である。  |
|                  | 人材派遣会社（社員）               | 求人数の動き     | ・求人は増えており、時給アップ交渉にも応じる派遣先が増えた。  |
|                  | 人材派遣会社（社員）               | 求人数の動き     | ・引き続き業績は堅調である。前年度末に増員需要が多かったため、4月の求人数は落ち着かず、欠員採用等の求人依頼は引き続き多い。3月末で多くの派遣スタッフが入れ替わり、新規登録者も増加しているため、成約数も前年度末と変わらない。                                  |
|                  | 人材派遣会社（社員）               | 求人数の動き     | ・4月度は例年求人数が増える傾向にあるが、退職者の補充での求人が多く、事業規模拡大などによる派遣依頼需要は少なかった。   |
|                  | 求人情報誌製作会社（編集者）           | 求人数の動き     | ・当社調べの求人件数も下げ止まりの状況であり、大きな変化はない。  |
|                  | 新聞社〔求人広告〕（担当者）           | それ以外       | ・中心市街地商業施設の1周年や、主要駅の店舗リニューアルなど消費行動を喚起する事案が続いており、人出も多いため、景気の良さはそのまま続いている。  |
|                  | 新聞社〔求人広告〕（担当者）           | 周辺企業の様子    | ・平昌オリンピックも終わり、東京オリンピックキャンペーンに参加しているが、福岡は開催地から離れているせいか、行政以外はまだ熱が伝わってこない。盛り上がりってくると景気刺激になる。   |

|   |                |         |  |
|---|----------------|---------|--|
|   | 職業安定所（職員）      | 求職者数の動き | ・現在、半導体製造業等を派遣先とする派遣・請負求人が多く提出されるなど求人数は高水準が続いている。求職者の動向は、会社都合・自己都合の離職理由を問わず離職者自体が少ない。また、在職中のまま転職先を探す求職者も少ない。 |
|   | 学校〔大学〕（就職支援業務） | 求人数の動き  | ・2019年卒採用において、企業の採用意欲は高く、内定者獲得への動きが早期化、活発化している。求人票の受理件数は、前年度と同程度である。   |
|   | 新聞社〔求人広告〕（社員）  | 求人数の動き  | ・ゴールデンウィークの求人特集の動きが非常に悪い。  |
| x | -              | -       | -  |