

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)		商店街（代表者）	来客数の動き	・10～11月は気候が安定するにつれて客の出足も良くなり、その結果、販売増加につながっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・秋物商材は苦戦したが、今月に売り出した冬物商材に関しては、暖冬で苦戦が予想されたなか、前年度の売上を上回っている。高額品は動きが悪いものの、ダイレクトメールやタイムリーな品ぞろえで販売点数が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候も落ち着き、商店街にも来店する客が増えているが、近隣のスーパーマーケットに押され、売上の伸びは余りない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・プレゼント用の名前入れ、年賀状、キャンペーン系のチラシ等の依頼が増え、今月は上昇傾向であったが、前年と比較すれば減少傾向である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・取扱商材を高単価な商材に切り替えたところ売行きが良く、値上げた商材もあるにもかかわらず、売上が落ち込むことなく好調である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・震災からようやく店舗兼住宅の復興ができ、建築中に気にかけていた客が立ち寄り、それなりに来客数が増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・人気の物産展、全店ダイレクトメール催事、自社クレジット催事を開催し、多くの来店があった。特に土曜日の来店が多く、来店客数が大きく伸びている。また、物産展と観光展の期間中は、遠方からの来店により、開店前に会場への入場を開始し、友の会金券交換率もアップした。物産展及び店内での利用の影響で、購買意欲も上がり商品単価上昇の品目が増加している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が連続して前年を超えて推移している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・近隣に競合店が出店したが、売上は前年より伸びている。来店客数は落ちているが、客単価が購入金額、商品一点辺りの買上金額共に伸長している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・例年の11月と比較すると来店客数が若干増加している。年末にかけての進物等の需要の時期になり、客が事前に予約するために来店が多くなり、来店客数の増加につながったと考えられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来店客数が多く、客単価も上昇している。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・中小企業の利用が増えることで、周年宴会等の予約が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊稼働率が団体も含めて極めて好調である。単価も高く年末の予約も順調に入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人の流れは活発で、大きなイベントも重なり好調を維持している。以前に比べ夜の歓楽街に出向く外国人人数も増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・この数か月で複数地域での光ブロードバンド開局が控えており、それによる申込みが増える見込みである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・11月は、天候に恵まれたこともあり、予約も順調に推移し、開場以来最高の入場者を確保している。また、昼食等も比較的高額なメニューを選択する客が多くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前から年末に向かって、数字が伸びており、年末年始の動きが出ている。ある程度の数字が見込めると期待している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。来街者の状況は若者及びファミリー層が減少し、高齢者が目立つようになっている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・気温や気候に影響されるため、多少の変動はあるが、客の購買力は依然伸びていない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月に自然災害があり、10月には景気が悪く、今月もそれが引き続いており、訪日外国人も少ない。客の様子を見ても財布のひもが固い。来年の消費税の引上げも若干影響している。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・地元の冬物野菜で白菜等が出荷されているが、この暖冬により、鍋物関係が全く売れない状況である。単価も上がりにくく、厳しい状況である。	

一般小売店〔鮮魚〕(店員)	お客様の様子	・今年は例年と比較するとフグの需要が悪くなっている。来店客数が減少しており、当市の景気は悪い状況である。
一般小売店〔茶〕(販売・事務)	販売量の動き	・朝晩は冷え込んでいるものの天候に恵まれており、少しずつではあるが販売量も増えている。購入金額は相変わらず低価格であるが、前月よりも売上は伸びている。
百貨店(総務担当)	販売量の動き	・核となるテナントの閉店発表後、入店客が減少し、右肩下がりの状況が続いている。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・主力の衣料品が苦戦しており、3か月前とは状況は変わっていない。入店客数については増加傾向にあるが、売上につながらない状況である。天候要因については大きな問題はないが、厳しい状況が続いている。
百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・競合店については、前年と比較すると若干上向いている。
百貨店(プロモーション担当)	販売量の動き	・夏から秋にかけて頻発した災害の影響が落ち着き、年末年始に向けて消費は僅かながら回復傾向である。
百貨店(業務担当)	お客様の様子	・朝晩の冷え込みも本格化し、例年防寒具や衣料品ではコートが動きを見せる時期で、お歳暮や年末年始の需要も増えてくるが、今年は人気の催事も動員が弱く、前年の売上が取れない。客に冬物の提案をする、手に取ってはみるが、購買に至る客が明らかに少ない。
百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・国内富裕層による高額品購入や訪日外国人の動きは継続して好調だが、国内中間層の動きは鈍く、上振れする可能性は低い。
スーパー(店長)	お客様の様子	・高額単価商品も例年どおりの推移を見せており、景気悪化の影響は見られない。
スーパー(総務担当)	単価の動き	・当月は曜日回りの影響もあり、前年比で厳しい結果となっている。それ以上に、競合他社の価格訴求による販売や生鮮部門を活用した客囲い込みの企画等に押されている。
スーパー(経理担当)	販売量の動き	・寒さを実感できる日が少なく、多少暖かい日が続いており、冬型商材の売行きが悪い。
スーパー(統括者)	販売量の動き	・ガソリン代や人件費等の経費は上昇している。チラシでの特価商品は売れるが、まとめ買いで他の商品には波及しておらず、商品値上げはできない状況にある。
コンビニ(経営者)	販売量の動き	・公共料金の値上げや消費税の引上げの不安により、より単価の低い商品を購入する客が多く、客数、客単価が下がっている。
コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・来店客数が、前年と比較すると余り伸びていない状態が続いている。それに伴い、客単価も伸びず、結果的に売上が若干前年割れしている状況が続いている。
衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・展示会企画が好評で、2か月間の売上が順調であった。
衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・師走になるが来客はほとんどいない。
衣料品専門店(取締役)	お客様の様子	・ファッション業界は天候に左右されるが、今月上旬は寒い日が続き、秋冬シーズンの商材の需要が多かった。後半は小春日和のため薄着でよいほどで、この月の売上はどうか保っている。景気に関しては、シーズン物の購入ではなく、必要な物のみを購入している状態であるため、寒くなると良くなってくる。
衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・来客数が確実に減少している。さらに、来客の内容に付いても、若年層の減少、高齢者の増加があり、来店客にも影響が出ている。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・夏の暑さで売上が良かったため、秋の景気は落ち込むと予想していたが、前年を上回る状態である。景気面で、この地区は底堅い動きをしている。
家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・家電需要の閑散期に入り、その上比較的温暖な日々が続くため、業況的には厳しい。
家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・暖冬の影響により季節商材の動きが悪い。テレビや冷蔵庫、洗濯機等の主要商材に悪い動きはないが、単価ダウンの傾向がみられる。
乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新型車の投入がないことが影響し、新車販売台数が低迷している。中古車販売と車検・点検の売上を伸ばしているが、新車販売台数が伸びないと自動車販売店の利益は確保できない。

	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・新規事業が若干良くなっているものの、今月大きな催事がなく、店舗での販売は低調である。都市部でのキャンペーンでも余り売上がない。
	その他専門店 [ドラッグストア](企画担当)	お客様の様子	・客数、売上高、客単価に変化がない。
	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、高止まりからやや値下げの傾向である。11月は例年と比較すると気温が高く、灯油の販売量はまだ少ないが、他の油種は例年並みである。
	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	・時期によって変動はあるものの、大きな流れとしては、ほぼ横ばい状況である。全体的にファッション業種の苦戦が継続しており、良いニュースは少ない。コート消費であるアミューズメント等のサービス業種は好調を維持している。今年はブラックフライデーに各社取組始めたこともあり、前年を大きく上回る実績である。また、当県を題材にしたアニメヒットの影響で、当県全体が盛り上がっている。
	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	・11月になったが、気候が良いため郊外のイベントや観光地に行く人が多く、売上が伸びない。
	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末に向けて、従業員の確保もできず忙しい状況になると予想していたが、来店客数は変わらない状況である。
	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・月ごとにばらつきはあるものの、当月の伸びは今までと変わらず推移している。
	都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・7月以降、週末はコンサート等があり、その影響で利用客が多い。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・年末年始の売上ピーク時期ではあるが、客足が鈍い。国内の京阪神はますますであるが、海外は依然として東南アジアが低迷している。
	旅行代理店(企画)	販売量の動き	・販売額が前年比で厳しい状況となっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今年は、昼夜共にイベントが催されたため、景気は前年より良かった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年11～12月は、クリスマスや年末等のイベントで客の動きは活発になるが、実際の景気の推移は、若干悪くなっている。
	通信会社(業務担当)	販売量の動き	・秋から春先にかけて繁忙期に入るが、今年受注件数の伸びが例年に比べ非常に緩やかであり、伸び悩んでいる。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・熊本地震から景気低迷で、店舗解体から移転して1年以上たつが、来客が少なく景気が悪い状態が続いている。
	美容室(店長)	来客数の動き	・観光地は、外国人、県外の客でにぎわっているが、地元には影響はなく、特に連休になると客足は遠ざかっている。
	設計事務所(所長)	単価の動き	・仕事の業務量は増加しているが、対価は減少している。
	設計事務所(代表)	お客様の様子	・消費税の引上げを前に状況を注視している。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・展示場来場等で、同業他社からの消費税の引上げ等のアプローチも影響し、商談競合が増えている。
	住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・難航していた販売が進捗しており、景気が上向きになっている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・消費者の買物に対しては、季節感のこだわりや商品の価値観が薄らいでいる。買い回りの雑貨販売店は厳しくなる。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・来店客数が前年比の98%で推移している。生鮮を中心に青果、野菜の相場も下がり、売上全体に影響している。今後はギフトの整理もあり、厳しい状況になる。
	スーパー(店長)	単価の動き	・買物動向において、客の来店は特売日に偏っている。その結果、1品単価が下落し、客単価も減少傾向にある。
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・目的買いの客が大半になる業界だが、その状況の中において、プラスアルファの買物により景気が左右される。現状は、客単価が落ちており、目的外の購入が減少したことで、景気は低迷している。

	衣料品専門店（店員）	単価の動き	・コートが動きが悪く、前年に対して客単価が減少している。
	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	・集客は横ばいであるが、気温や競合の影響により、売上が思わしくない状況である。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月の景気は、9～10月と比較すると忘年会に向けて忙しくなっている状況である。来客数の増加は少ないが、客単価は若干伸びている。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節的な閑散期でもあるが、販売促進を実施しても例年に増して手応えがない。
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・団体客が多く、大型バス等の車両が多く来場した。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入って、売上が非常に苦戦している。食品は、何とか前年に近い数字を保っているが、非食品の売上が厳しい状況である。客単価は維持しているが、来客数減少が、売上減少に影響している。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・自動車産業に不信感を抱いている客が増え、購入に結び付かないケースが出ている。
企業 動向 関連 (九州)	-	-	-
	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先の状況は、受注が多く製作過程で支援要請が出ているほどである。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・トラックの新車販売は、納車まで半年～1年以上待ちの状態である。中古車市場が好況で、運賃の値上げも徐々に行われており、収益は出ている。その反面ドライバー不足で困窮している。消費税の引上げ前の駆け込み需要はまだない。
	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年11月は年末需要の大型消費を前にして、余り伸びない月であるが、居酒屋やスーパーマーケットを含め計画どおりの売上を維持できそうである。冷凍食品メーカー向けは年末年始の商品作りで、素材の引き合いが強く安定している。工場生産も原料となる鶏がスムーズに調達でき、生産は順調である。
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現在、横ばい状況であるが、小売の動きは全体的に鈍く、社内の売上比率は20%程度落ち込んでおり、その減少をコントラクト向け家具の出荷が補っており、指数が105%となっている。
	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・下期集中型なので、現在は特に好景気ではない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前からの受注量からは変わらずこのまま推移していくが、現状では先行きが分からない。
	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産量が横ばいで、来年初旬までは余り変わらない。原油相場下落で金属相場もつられた状況である。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・入札では、関係する入札条件が出ていないが、現状では、現在の工事で手一杯である。したがって、受注量はほとんど変わっていない。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・災害時対策の関係から拠点を増やす荷主が増えており、年末に向けて在庫は増加傾向である。個数では前年比減少であるが、金額では増加している。単価が高く品質の良い物を購入している状況から、景気は変わらない。
	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では、化粧品、食品等の売行きが増加傾向にある。また、乗用車や家電の販売も増加している一方、住宅投資がやや頭打ち傾向にある。
	金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率は、増加で推移している。内訳をみると、大手企業は横ばい、地方中小企業は引き続き上昇している。また、融資利回りは競争激化に伴い、引き続き低位で推移している。地域の取引先の資金需要は、一定の水準を堅持しており、3か月前と比べて大きな変化はない。
	金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始めとして、現在一定の受注残は確保している。人手不足に関しても、外国人労働者の活用が目立つ。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の売上や受注状況に大きな変化はみられない。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・慢性的な人手不足が続いており、大きな仕事を受けることができない状況が続いている。	

	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の多くが業況に変化がない。
	経営コンサルタント（社員）	それ以外	・同業者の話題では、状況は変わらず伸び悩んでいる。
	繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金の上昇に伴って、工賃の値上げ要請をしたいができない状況である。経営に大きく影響され苦しい立場である。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・問屋や産地のメーカーの商品自体が動いておらず、受注関係もますます減少している。金曜日から休むメーカーや年末早めに休みに入る企業もあり、大変心配している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月受注が大幅に減少している。
	建設業（社員）	競争相手の様子	・同業者の中には、手持ち工事があり非常に忙しい状態で、来年以降の予定を立てられない。官公庁の発注も少ない上、民間工事の引き合いも非常に少ない状況である。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響により、冬物商材の出荷が例年に比べ伸び悩んでおり、倉庫内は在庫であふれている状態である。消費がやや鈍っている。
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・小売店のフランスワインが前年1,950セット販売だったが、今年は1,100セットと減少がみられる。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・9月から景気は下降線をたどっている。タクシー全体の金額は、10～11月は落ちている。人出も若干減少している。旅行シーズンにもかかわらず街がにぎわっていない。
	× 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	・市町村からコンサルタントに発注される調査や計画策定の委託業務について、9月補正予算に基づいて、今月発注される物件が幾つかある。発注量も少ないこともあり、指名された業者は予算の半分以下の値段で入札に応じている。中には、赤字覚悟で経費だけの金額を決定している。そのため、他の業者には、仕事が入らない状況になっている。
雇用 関連 (九州)	-	-	-
	新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・12月になり企業のボーナスが支給されるが、広告業界ではネットメディア関係の支給額は良いが、プリントメディアは厳しい。ボーナスは景気を映す鏡でもあり、好調な業種との落差が激しい状態である。
	新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・これまでも景気は良い傾向であるが、年末商戦等も始まり更に消費動向に活発さがある。週末の中心市街地も人出が多い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で比較した場合、求人数は着実に増加傾向を示し、その傾向が持続している。また、雇用保険被験者数も継続して増加している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・金属製品製造を行う企業では、慢性的な人手不足はあるものの、機械設備の導入等により順調に業績を伸ばしている。また、数年ぶりに新卒者の採用を見込んでおり、職場が活気付くと同時に、若い人材の育成によって、更なる生産性向上を期待している。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣の受注数は上向き傾向であるが、求職者の派遣エントリーが少なく、なかなか稼動につながらないため、市場の直接雇用の求人状況が良いように感じる状況である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人手不足により、特にテレマーケティング業務の不足が深刻になっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文数が減少している。また、12月になるため、求職者の動向も落ち着いている。求人誌や新聞等の求人も少なくなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業の求人については、前年度より減少傾向が続いているが、医療、福祉、警備、運輸や半導体製造業が主就労先の派遣請負業等で増加傾向である。これらの業種では、今後の需要増加を見込んだ新規参入もあり、人材不足に拍車がかかっている。
	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
	学校 [大学]（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年度卒採用を継続している企業は少なく、次年度の採用に向けて、インターンシップの開催などにかじを切っている。
人材派遣会社（社員）	それ以外	・労働者派遣法の影響で契約終了数が増加しており、派遣登録の社員も減少している。	

