

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)		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・震災による被災から店舗がようやくでき上がった。半年前から客は気にかけており、今後来店を楽しみにしてくれるという言葉に励みに、売上が上がるよう努力していく。
		商店街(代表者)	・12月に入るとボーナスシーズンになり、商店街としては、プレミアム付商品券を発行するため、多少状況は良くなると予想している。営業努力次第で左右されるため、歳末は対応強化していく。
		商店街(代表者)	・年賀状等のシーズ的な注文が更に押し迫って過密になると予想される。
		商店街(代表者)	・大阪万博誘致も決まり、西日本は楽観的で将来に向けての展望も明るい兆しが見えている。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・年が明けて、気温が冷え込んでくると冬物野菜が動くと考えられる。果物関係も朝夕の寒暖の差で糖度が出るため消費の動きにも期待している。
		百貨店(営業担当)	・購入時の慎重な購買姿勢は継続しているが、友の会買物券や自社クレジットポイント催事の開催で購買意欲も上昇している。品目としては、紳士衣料雑貨、自家用のリビング用品、特選食器で商品単価も上昇している。また、し好性の高いインポートブランド各社・貴金属等や美術画廊等、季節要因の高い家電等目的買いの高額商品が依然好調である。お歳暮ギフトも本格開始で、年末年始の購入や友の会の買物券での購入、次年度対策の友の会新規入会も好調で期待できる。
		百貨店(売場担当)	・消費税の引上げまでは、ある程度消費が増加すると思われる。
		家電量販店(店長)	・東京オリンピック・パラリンピックが近づいてくることもあり、4K・8Kテレビの問合せが増加している。アンテナ関連商品、アンテナ関連工事、映像商品の動きが良くなり始めており、景気に期待している状況である。
		家電量販店(店員)	・12月からテレビの4K・8K放送が開始される。客は興味を持っており、購買状況も良い。店内改装もあり、インテリア販売も開始しているが、非常に販売量が増加し、家電量販店が家電のみを販売するというより、生活全般をフォローするスタンスの中で客の単価が上昇している状況である。
		家電量販店(総務担当)	・年末にかけてのボーナス商戦や4K・8K放送開始によるテレビ買換え需要に期待している。
		家電量販店(従業員)	・寒くなり暖房器具の需要が増えるとともに年末年始で家電買換えが増加する。
		乗用車販売店(販売担当)	・年末や年度末に向けて、客も増えていく。また、消費税の引上げ前の駆け込み需要が増加すると予想している。
		乗用車販売店(総務担当)	・来年1月に待望の新型車が投入される。年度末商戦との相乗効果で売上を伸ばしていく。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・12月が繁忙期となり、特に店頭客やギフトも出るため売上が増加する見込みである。
		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)	・今年は季節商材の初動が悪く、各社冬のバーゲンセールに注力し、前年以上の売上を見込んでいる。また、施設的にも11~12月で新規出店が増え、売上と客動向はやや良くなっていくと予測している。
		一般レストラン(経営者)	・予約状況も良く年末に向けて期待がもてる。また、客からも景気低迷の話題はない。
		旅行代理店(従業員)	・燃油サーチャージも据置きとなり、1月以降の学生旅行の動きが良く、国内、海外共に出足は順調である。
		タクシー運転手	・毎月収入も前年と比較し向上しており、毎日営業している街であるが、活気があり堅調さは維持できる。
		通信会社(企画担当)	・季節的に繁忙期になることと、サービスエリアの拡大が想定されており、その積み増しも期待できる。
		通信会社(営業担当)	・年末年始で消費が拡大すると予想している。
	ゴルフ場(従業員)	・この先3か月間の予約も現段階では順調に推移しており、また、海外からの問合せも前年より増加している。	
	競艇場(職員)	・年末にかけて、売上の増加が期待できる。	
	理容室(経営者)	・来月は年末に入るため、来店を抑えている人が多い。12月は今月より若干状況は良くなる。	
	設計事務所(代表)	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が予想される。	
	商店街(代表者)	・年が明けて、景気、消費が上がる要因が見当たらない。また、寒い時期になるため、12月より良くなるとは考えられない。	
	商店街(代表者)	・限られた収入源しかない客層が多いため、必要な物のみ購入する傾向は変わらない。	

商店街（代表者）	・気候次第ではあるが、年末に向け防寒用品の需要も高まり販売単価も上がるため、売上増加に期待できる。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・年末に期待しているが、今年に入ってから廃業する店舗が多く、先行き不安である。
一般小売店〔精肉〕（店員）	・売上は比較的好調であるが、人件費がそれ以上に高騰しているため、景気はしばらく良くならない。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末は贈答品もあり年間を通しての売上は若干期待できるが、年が明ければ落ち着いてくる。小売店の売上は、伸びても大型店とは比べものにならないので、例年どおりの売上を確保できることを期待している。
百貨店（営業担当）	・しばらく前年並みだった入館客数が減少している一方で、購入客が増加しており、今後の傾向が読みづらくなっている。気温の低下とともに単価も上がると予想されるため、引き続き買上客数増加に力を入れ、売上にもつなげていく。
百貨店（プロモーション担当）	・好調な訪日外国人の消費に、政治情勢がマイナス影響を及ぼさないか懸念される。
百貨店（経営企画担当）	・例年よりも平均気温が高く衣料品の販売が鈍化している。クリスマス、年末商戦に向けては客足が増えることが見込まれるが、年明けのクリアランスセールが近くなることによる買い控えが懸念材料である。
百貨店（売場担当）	・衣料品関係や雑貨、食品、化粧品関係などが売上をけん引しているが、部門別により格差が出ている。当社についての衣料品は、余り良い状況ではないが、入店客数は前年並みで推移しており、気象関係に問題なければ現状維持と予想している。
百貨店（マネージャー）	・株価、為替等の動きがなければ、現状を継続する。
スーパー（店長）	・社会情勢に光明が見られない。
スーパー（店長）	・消費税の引上げまでは現状のまま推移する。
スーパー（総務担当）	・生鮮、特に精肉部門では競合先の低価格戦略により客が奪われており、なかなか浮上することができない。また、他の部門でそれを補うには事業規模が足りない状況である。
スーパー（経理担当）	・寒くなると一時的には前年並みの販売が期待されるが、それ以上の期待ができない。
スーパー（統括者）	・ボーナスは少し上がる可能性もあるが、年末年始にかけて先行きに不安なニュースが多く、消費者の財布のひもは緩みそうにない。
コンビニ（経営者）	・良くなるような要因が見受けられないので、現状が続いていく。
コンビニ（エリア担当・店長）	・来年の消費税引上げに向けて、客からの問合せが徐々に増えているが、その影響で売上が増加している状況でもなく、買い控えが進んでもいない。今後、客数は伸び悩み、買い控えがあると予想されるので、売上は伸びない。
衣料品専門店（店長）	・来店客の動向を見ているが、消費意欲がない。来店があっても購入に至っていない。
衣料品専門店（店長）	・販売促進の企画好評により2～3か月の売上は好調であったが、この先は予測できず、プラスに転じる要因も見あたらない。
衣料品専門店（取締役）	・景気が良くなる材料は何もなく、このまま必要な物以外は購入しないという状況は、ファッション業界だけの問題ではない。物余りの状況は、非常に厳しいものがあり、引き続き企業努力で乗り切り、効果を上げたい。
衣料品専門店（総務担当）	・現在の当市が置かれた状況で、人口減少や同一商圏内における競合の劣位を考えていくと、今以上に周りで景気が良くなることは考えられない。
家電量販店（店員）	・経験則では、夏の数字が良いと冬までに数字が落ち込んでいたが、10～11月は前年も割れず底堅い動きをしており、冬もこの状態が続くと見ている。
家電量販店（広報・IR担当）	・買換え需要は顕著であるが、革新的な商材も見当たらず、消費マインドの向上もそれほどみられない。
乗用車販売店（代表）	・状況は変わらない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格の見通しは不透明であるが、年末年始及び連休の人の移動に伴う燃料油の販売増加と本格的な冬の季節における灯油販売に期待したい。
その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・12月中旬にかけては、年末の贈答品の購入等で売上が伸びるが、新年にかけてこの購買意欲が継続するかは、まだ分からない。
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）	・競合店が11月に開店し、その影響が半年間は続くとは予想される。

高級レストラン（経営者）	・予約があっても、それをこなせる従業員がそろわず断る状態になり、忙しいが売上は上がっていない。当市の場合は、大河ドラマも終了になり、景気が下向きになるのではないかと危惧している。
スナック（経営者）	・9～10月の下降局面は脱したが、11月の前年比は下回った。来点客数と客単価の前年との比較でも景気の上向きを感じられるような上昇傾向はうかがわれない。
観光型ホテル（専務）	・景気が良くなる要因が見当たらず、先が見通せない。
都市型ホテル（スタッフ）	・海外からの入国者数も順調で、イベントも多数予定があるため、しばらくはこの状況が続くと見込める。
旅行代理店（企画）	・ネットのみで取引を行う旅行会社や個人での旅行手配増加により、厳しい状況が予測される。
タクシー運転手	・毎年12月のタクシー利用は、昼は少なく夜だけ動いている状況である。今年も変わらないと予想している。
通信会社（企画担当）	・特に受注増加の動きはないが、需要減少の気配もない。
美容室（経営者）	・2～3か月先は、年末年始を過ぎ、それに寒さも加わり、徐々に景気が下降気味に動く懸念している。
美容室（店長）	・年末年始になるとふだんより売上は良くなるが、現状維持が精一杯の状態である。
設計事務所（所長）	・現状に変化がないため、今後も状況は変わらない。
設計事務所（所長）	・世界情勢が不安定で、先行きは不透明な上に、材料単価や人件費がまだまだ上昇しそうである。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げに向けて、客の動きが増えている。一方で、住宅関連における消費税の引上げ対策の状況を確認しながら検討する客も増えており、景気は変わらない。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げに向けての減税若しくは増税の取扱について発表があったが、減税による消費では景気は良ならず、増税の場合には駆け込み需要であるところから、今後の景気に動きはない。
商店街（代表者）	・郊外大型ショッピングモールの連続した売出しにより苦境に立たされて、厳しい2～3か月だと危惧している。
商店街（代表者）	・消費税の引上げで購買意欲が出ると良いが、キャッシュレス決済の税制優遇検討が店頭で話題になっている。地方では戸惑いがあり、購買意欲に影響が出る。
百貨店（営業担当）	・11月については、地元野球チームの日本一により、セールを開催したことで、この期間は売上が伸びた。それも含め売上に力を入れている。お歳暮時期になったが、過去と比較すると需要が少なくなり苦戦している状況である。
百貨店（業務担当）	・例年、冬物等の立ち上がりとなる時期に動きが鈍い年は、そのまま盛り上がりせず終わることが多い。さらに、暖冬という報道もあり、冬物、防寒具の動きが鈍く、今後の先行きが不安である。
スーパー（店長）	・来店客数の頻度が、このところ前年を割っている。このままでは、今後も期待できない。食料品を中心に販売しているため、毎日特價等の企画をし、客単価で前年比を上回る工夫を考えている。
スーパー（店長）	・雇用状況は依然として厳しく、来年の消費税の引上げ等先行きの不透明感により、消費者の財布のひもは固いままである。その中で、店舗間の競争は、価格競争を含めますます厳しくなると同時に、売上確保が非常に難しい状態になると予測される。
コンビニ（経営者）	・将来への不安や物価上昇による買い控えが起こり、現状より売上が減少すると予測している。
コンビニ（店長）	・消費税の引上げの混乱や米中摩擦等の影響により景気は伸び悩んでいる。
住関連専門店（経営者）	・石油製品価格の高値安定で燃料費が上がり、また、配送経費も値上げ要請がある。食料品の値上げも消費意欲が減少する要因と考えられ、景気は良くならない。
その他専門店【書籍】（副店長）	・新しい商業施設や他の地区にファミリー向けの競合店が出店したため、客が分散し集客が伸びないのではないかと危惧している。
高級レストラン（経営者）	・12月は、1年の中でも忘年会の時期で忙しいが、例年と比較すると客席に余裕があるため、若干売上は落ち込むと予想している。このところ新年会が減少しており、1～2月の先行きに不安がある。
都市型ホテル（副支配人）	・12月は例年どおりのコンサートや2月は受験のための宿泊予約が入っているが、1月は前年には行われたコンサートがなく、大きな団体やビジネスホテル等の予約が入っていない。

		タクシー運転手	・来年は元号も変わり、消費税の引上げも控え、特需は若干あると予想されるが、世界経済に不安定要素が多く、リーマンショックのような引き金が出るのではないかと危惧している。
	×	観光名所（従業員）	・本格的な冬を迎えるので、凍結や積雪の心配が多くなり、熊本方面からの客足が減っていく可能性がある。
	×	美容室（経営者）	・アドバイスを受けてはいるが、一度離れた客はなかなか戻ってこない。今後の先行きが不安である。
企業 動向 関連 (九州)		-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度内予算消化の傾向がみられるため、やや上向く。
		電気機械器具製造業（取締役）	・引き続き取引先の受注環境は好調である。米中貿易戦争の影響で中国サイドからのビジネスが不透明になるのではと懸念されている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を見込み、客の生産ライン増強により徐々に上がると予想される。
		輸送業（従業員）	・特殊要因ではあるが、来年4～5月の10連休の影響で、各荷主は3月までに新商品発表やプロモーションを行って、購買意欲を高めていく対応が必要になる。
		金融業（営業担当）	・東京オリンピック・パラリンピック以後に大阪万博が決定したことの高揚感や来年は元号も変わり、期待感が始まる中小企業も心理的に前向きになっている。年末も控え売上、景気の良さは見込める。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・東京からの広告申込状況が良くなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・3月決算企業は期末の損益が見えてくるので、前倒しの設備投資を行い償却する可能性がある。
		農林水産業（経営者）	・12月は1年で最も多い需要期であり、売上も通常月の倍である。今の流れでは、今年は居酒屋やスーパーマーケットを含め、今までにない売上が計上できると予測している。冷凍食品メーカーは、後半に生産を落とすため、通常月と変わらない売上になる。懸念材料は、鶏の病気の発生や暖冬で鍋の需要が減り、売上に大きな影響が出てくることである。
		家具製造業（従業員）	・状況がやや良くなった今年初めから比較すると現在は停滞状態である。ほぼ前年並みとなっており、今後の見積提出額や物件量も前年対比では同じ推移となっている。
		化学工業（総務担当）	・製品によっては売価持ち直しの遅れがあり、国内薬価改定の影響が懸念されるものの数量は伸びている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・秋口になっても受注関係が伴わず、産地としては苦戦している状態である。商社も危ぶんでおり、メーカーも週2～3日休むところ、12月には20日から休む予定の企業もあるため、先行きが非常に不安である。
		鉄鋼業（経営者）	・11月に入って状況は変化するとみていたが、相変わらず新規物件の見積りや成約が少ない状況が続いている。この状態は9月から3か月連続で続いており、今後の需要にも不透明感が強くなっている。
		金属製品製造業（事業統括）	・業界全体の人手不足のため、忙しさ感はあるが受注量が増加する気配はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・景気にばらつきがあるため、景気に左右される状況がつかめず、しばらくこの状態が続くと予想される。
		精密機械器具製造業（従業員）	・今月は受注先からの要求により、一部の製品が12月まで増産体制が続いているが、今回は一時的なもので、今後の増産の可能性は不透明である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新車投入もあり景気自体は良く感じられるが、計画台数どおりに推移していくため、今月と大きく変化はない。
		建設業（従業員）	・今受けている工事が2月末までの工期である。それが終わらない限り、受注ができないため、ほぼ変わらない。
		輸送業（総務担当）	・賃金は上がっても物価・社会保険料共に上がっており、生活に大きな変化はない。景気の良い報道が流れていても、一部の大企業のことである。働き方改革は、現実には中小企業にとって重しになっており、逆に制度整備するために長時間労働することになり、先行き不透明となっている。
		通信業（職員）	・折衝件名の情報に大きな変化はなく、受注量の増減は少ないと予想される。
	金融業（従業員）	・企業の求人意欲が旺盛で、雇用者所得は増加傾向にある。また、観光面では国内客、外国人客共に持ち直し傾向にある。ただ、人手不足が供給面の問題となっているほか、海外経済の先行きの不確実性を懸念する声が強まっている。	
	金融業（調査担当）	・持続的な景気の浮揚につながるような材料が見当たらない。	

	金融業（調査担当）	・取引先の資金需要、取り巻く環境は、ここ1年大きな変化はない。また、時流を変えるほどの大きなトピックは見当たらないことから、今後3か月での大幅な上限変動は見込んでいない。ただし、海外の好景気にけん引される構図を考慮し、米中の貿易競争等の海外動静や設備投資の計画見直しといった国内の景気動向が不動産に及ぼす影響を注視している。
	金融業（営業）	・米中貿易摩擦が懸念されるが、ある程度両国が歩み寄るのであれば、現在の高水準の需要は維持できる。
	不動産業（従業員）	・宿泊施設の稼働率が横ばいで推移しており、今後も継続する。
	広告代理店（従業員）	・新聞折込チラシの受注枚数は、前年を若干下回る数字で推移している。12月のクリスマス歳末商戦を前に特別な動きは感じられないが、数か月ぶりにスーパーマーケットの受注枚数が伸びている。マンション、理容エステ、自動車関連等の業種も好調であるが、百貨店、ショッピングセンター、教育関連等の業種は伸び悩んでいる。
	経営コンサルタント（社員）	・これから年の瀬になり、新しい動きは期待できない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・ホームページのアクセス数・問合せ件数に変化がない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・師走には10～11月より良くなるのが普通だが、最近の経済情勢や環境を考えると対前年で比較しても楽観はできない。
	農林水産業（従業者）	・天候が全国的に良いため、若干悪くなる。
	食料品製造業（経営者）	・原材料等の値上げも影響し、個人向け、業務用共に消費減少が続くと予想される。
	繊維工業（営業担当）	・賃金の上昇に対する対策としては、工賃の値上げがあるが、現状では可能性がないため、景気は良くなるらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の生産計画が、下方修正傾向にある。
	建設業（社員）	・第4四半期になると極端に仕事量が減少する。現在の手持ち工事で何とかつなげていける業者は非常に少ない。官公庁発注の平準化実施を期待している。
	経営コンサルタント（社員）	・来店客数統計で前年より減少している。また、物流費の大幅値上げが大きく利益を圧迫している。
	× 建設業（従業員）	・見積案件の低迷や受注が困難なため、厳しくなる。
	× その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町村の9月補正予算による物件は、ほぼ出尽くしており、今後発注される業務が少なくなり入札辞退が減少する。そのため、仕事が受注できず、人手も余り、人件費も十分に払えない等景気が悪くなることが予想される。
雇用 関連 (九州)		-
	人材派遣会社（社員）	・年末年始も近いことから、12月までは求人数等緩やかなペースでの動きであるが、一方1月以降は、年度末の繁忙対応案件や新年度の求職者等の活発な動きがあると予想される。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・やや暖冬傾向にあることで、前年の寒かった冬に比べ、人の動きが活発になると予想している。観光や旅行に出掛ける等アクティブな行動になれば消費活動にも良い影響が出る。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2019年に様々な世界イベントを控えている。世界女子ハンドボールやラグビーワールドカップ等だが、関連施設の完成やプレオープン大会、それに合わせたイベントや訪日外国人への対応等が盛り上がり、景気は上向いていくと考えられる。
	人材派遣会社（社員）	・注文を受けても人材不足で契約成立できない状態が続いており、現状の人数で乗り超えるために増員を取りやめた企業も出ている。人材確保が難しい企業では、手段を変更して対応している状況である。
	人材派遣会社（社員）	・外的な環境変化の要因が見当たらないため変わらない。
	職業安定所（職員）	・業績が上向く企業もあるが、10人未満企業の廃業等も数社発生している。また、廃業に至らなくとも、部署や施設の一部を統廃合する企業もあり、これに伴う離職者も発生している。
	職業安定所（職員）	・医療福祉業では看護職の不足も深刻であり、人材不足から有料職業紹介所に採用者の年収の20%～30%という高い手数料を払って雇い入れているケースも多い。人件費が収益を圧迫している。
	職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、製造業からの求人は横ばいである。また、業種によっては人手不足感が顕著になっており、景気回復の懸念を払拭できない。
	職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は、高い水準で推移すると考えられる。

	学校 [大学] (就職支援業務)	・採用予定数の充足が思わしくない企業もあるが、来春卒業予定者用の求人票の受理件数は減少しており、2020年卒業予定者の採用活動にシフトしているものと考えられる。ただし、求人の動きが景気そのものと直接関係があるとは限らない。また、企業の景気は、伸び悩んでいる状況である。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・当市の経済は訪日外国人で支えられている。したがって、地元企業が広く恩恵を得られているかは疑問である。最低賃金の改正も労働集約型の産業には影響が出ており、求人の取扱件数減少の原因にもなっている。
	x	-