

現状

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)	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末の異動や人口移動により、当店の合鍵、ゴム印、名札等、製造加工類が多く動いている。また、決算時期なので消費が増えている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の販売量は、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーともに前年比5%の伸びとなっている。特に食パンの伸びが大きい。菓子パンと和菓子については若干の増加となった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中国クルーズ客船の寄港により中国人の観光客が増え、販売量の底上げをしている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・来客数が格段に伸びている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・年度末の3月は会社を辞める方、異動の方への需要が多かった。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・客単価はまだ上がらないが、入店客数、買上客数とも前年実績を超過しており、消費者の購買意欲の改善がみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・友の会DM催事と創業記念催事の同時開催を2回実施した。催事初日、土日の来店効果が出た。また、クレジット無金利、ポイントプラス等、客の消費意欲喚起により、新規の友の会会員と自社クレジット会員を得た。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・足元の業績は堅調に推移しており、年末から年始にかけての落ち込みからやや回復傾向にある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・ペースアップ等による先行きに期待している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣の競合店が2店舗閉店したので、客数が前年比100.2%と増加した。生鮮の青果の相場高で、生鮮食料品は同109%で推移している。一方、一般食品、加工食品は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減で同90%で推移している。トータル同104%と好調であり、生鮮品の構成比が高くなっていることで良い傾向である。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので単純比較は難しいが、一昨年の売上と比較しても好調に推移している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・衣料品は春物の動向が良く、新生活関連の商材も例年を若干上回るペースで推移している。季節商材は全体的に好調である。
		衣料品専門店（チーフ）	単価の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要で売上が高かった。その反動減もあったが、増税から約1年経過し客の購買意欲も徐々に戻っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は客の購買意欲が高く、購入する人が多かった。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月に販売開始した新型車の受注が順調である。納車待ちが3か月先まであり、来月以降の売上確保に寄与している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・今月の中旬頃から気温が上がり、ようやく客の動きも良くなってきた。それに伴い、移動マーケットや新生活需要の商材が短期間で一気に売れた。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・3月の異動時期に入ったので、お世話になった方へのコーヒーギフトやプチギフトが頻繁に出ている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・ランチ、ディナー共に単価の高いものが出ている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・個人客が若干増えている。会社でのグループ利用も多くなってきているため、多少良くなってきている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・円安の影響で外国人旅行者が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・中国、韓国、東南アジア諸国からのインバウンド客の増加、その人達の消費増加にかなり助けられている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・例年通りの団体は入っている。加えてインバウンドの増加により単価がアップしている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・春休みの国内旅行を中心に需要増となった。海外旅行は、各地の政情不安により、燃油サーチャージ引き下げ効果が現れない。		

	タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月は卒業式や歓送迎会など催し物が多く、12月に次いで忙しい月であった。前年並みの売上を確保できた。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体からは、地方創生に関連した大規模予算の受注が多く発生している。
	競馬場（職員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・開催日数が少ない現状でも、前年の発売金を上回っている状況である。単価も上昇していることから、新規顧客参入というよりは景気回復による購買意欲増加と考えられる。
	美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月は暇なときもあるが、卒業式シーズンなので3か月前より良いようだ。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・設計計画の相談が増えている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・街なかのにぎわいや来店客数の様子から、新聞報道のような上向きの景気ではない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年は、消費税増税前の駆け込み需要により来街者が多かったが、今年はそれに遠く及ばない状況である。しかし、大分駅前広場のオープンや駅ビルのオープン等が控えているので、これから少しずつ良くなる。
	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税分の値上げに客もだんだん慣れてきたところだ。しかし、我々商店街は顔なじみの客ばかりなので、増税分の値上げができない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・中央市場の青果相場は、入荷量が多いと通常の半額になり、北の地域の冷え込みが強いと、きゅうりなど通常の2倍になる。県内需要はかなり低い。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・売れている店と売れていない店の格差がかなり大きくなっているようだ。二極化が進み、売れてない店は後継者もなく衰退している。
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年と比べ売上は減少しているが客数はあまり変わらない。売上の減少は単価が低くなっているのが原因である。減少が続くことはないだろうが心配である。
	百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、その実績を上回るのには厳しいが、通常期の伸び率は維持できており、商材によっては健闘しているものも多い。一方で、客のシビアな買い方は変わっておらず、春物衣料は着る期間が短いこともあり、気温の変化に対し慎重な動きが目立つ。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、家具・布団等の大型商品の売上が苦戦しているものの、通常の商品は思ったほど苦戦していない。しかし、必要なものを必要な時に購入するという客の様子は変わらない。
	スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合店の増加で数値的には厳しくなっているが、景況感は変わらない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、今年は非食品、衣料品等の売上が前年を割っている。食品は何とか維持しているが、最終的に前年の数字は達成できそうにない。ただし、一昨年と比べると悪くはない。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年は、消費税増税前の駆け込み需要が3月末に集中したが、前年比で売上に大きな減少はみられない。生鮮食品のウエイトが大きく、今後も前年比では大きな変動はない。
	スーパー（統括者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年同月比で売上高は減少している。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価は前年をやや上回っているが客数が減り、売上は前年を下回っている。
	コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年3月は、たばこの値上がり前で客単価、売上が伸びた。しかし、その反動で今年は買い控えが続いている。一方、粗利が取れるカップコーヒーの販売量が前年より少し伸びている。全体の売上は、プラスマイナスであまり変わらない。今から暖かくなるにつれ、客が増えるのに期待している。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず客の出足が悪い。寒さの影響はまだ続きそうだ。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・春物のシーズン物が動き出した。前年に比べて天候がある程度落ち着いてきたので、特に高額商品に関しては購買欲が高いようだ。一般の価格帯の商品はそこまで売れていない。 	

家電量販店 (店員)	販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要により売上が大幅に伸びた。増税後、4～5月と若干落ち込んだが、7月から通常に戻った。その流れが3月まで続いている。	
家電量販店 (総務担当)	販売量の動き	・一人暮らし用の需要は例年ほどの盛り上がりを見せていない。	
家電量販店 (広報・IR担当)	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上の前年比が大幅にダウンした。テレビは健闘しているが、冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の白物大型家電が大幅減となっている。	
その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は底打ちし、やや値上がり状況にある。定量・定額購入から満タン購入にシフトする顧客が増したようだ。学校が春休みに入り、行楽客の燃料油購入、及び転勤等による異動顧客の燃料油購入が増したようだ。	
その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	競争相手の様子	・昨年12月より、地元の特産品のさつま揚げの売上が例年より3割落ちている。他の競合店舗も同様に落ちており、先々が不透明である。	
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] (統括者)	販売量の動き	・既存店ベースでは、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で苦戦している。ただし、インバウンドが取り込めている施設は前年を超えている。	
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	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上は前年を大きく下回っている。一昨年比では若干下回っている。気温の低さもあり、衣料品が苦戦している。	
高級レストラン (専務)	来客数の動き	・3月は客数が増え売上が伸びる時期であるが、今年は、統一地方選挙を控え盛り上がり欠けている。ただし、歓送迎会需要で、前年を若干下回る程度となりそう。	
都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・ホテルは通常、3～4月ともに歓送迎会シーズンであるが、今年はあまり予約が入らず売上がマイナスになった。婚礼も同じように売上がマイナスで、今月はあまり良くない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・長崎は2月のランタンフェスティバル以降、盛り上がり欠けていた。3月中旬以降は、大学受験等いろいろなイベントが重なりかなり良い状況になった。	
タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きはあるようだが、タクシー利用はいつもとあまり変わらない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・新しい駅のオープンを控え様々な催しものがあるが、今一つ人出が良くない。一方、夜の歓楽街は歓送迎会などで、幾分客の動きがあるようだ。	
通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・販売の繁忙期だが、思ったほど市場に大きな動きがみられない。	
通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・3月は卒業シーズンで、他の時期と比較すると平日、週末ともに来客数、販売数が増えている。しかし、競合とのシェア争いで苦戦し、前年比でみると販売数は減少している。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・前年から、入札案件の減少が続いている。	
ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・入場者数は、地元客は伸びていないが、県外や台湾、上海、韓国等のインバウンドが伸びている。	
美容室 (経営者)	販売量の動き	・客数が増加する春なので少し期待を持っているが、景気回復が地方の末端まで浸透していない。	
美容室 (店長)	来客数の動き	・3月は卒業式で袴を着る人が増える程度で、来客数は変化がない。	
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・来客数が減っており、入店しても買物に結び付かない。非常にシビアな購買傾向が以前よりも顕著になっている。経済的に豊かな年齢層の購買意欲は低く、新たな消費につながらない。
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・地方では、景気回復の実感是一部の人たちにしかない。客は、無駄なものは買わず、必要なもののみ購入するという慎重な態度である。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、前年比では比較しづらいが、前々年度よりは売上が上回っている。増税から約1年が経過し、良くなりつつある。高額品や外国人需要が非常に好調である。

	百貨店 (営業統括)	お客様の様子	・3月に入り、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減もあるが、気温の低下もあり春物衣料品の動きが悪い。客は、中旬以降ようやく動き始めたが、購買には慎重な動きである。	
	百貨店 (企画)	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上が前年を下回っている。	
	コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・景気回復の兆しは少なく、買上点数も増加していない。厳しい状況が続くそう。	
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・売上に波があり安定しない。売上が良い日は景気が良くなったかと思うが、判断に悩む。	
	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月、家具メーカーが倒産した。キャンペーンではそれなりに売れたが、来客数が少なく、店売りは全体的に良くない。	
	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)	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減が見られる。	
	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・来月4月に統一地方選挙が2回あるため、客の動きが鈍く、今年は大口の送別会が少なかった。	
	スナック (経営者)	来客数の動き	・前年同月に比べ来客数、売上高ともにやや減少している。	
	旅行代理店 (企画)	来客数の動き	・海外の政情不安の影響がある。	
	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	・来客数、申込数が減少している。	
	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)	それ以外	・年末以降、人材の流動が激しく、売上増加に必要な人的資源の確保が厳しい状況である。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・宅建住宅販売は、年度末に近いこともあり来客が減っている。来客が少ないため販売数も少なくなる。	
	悪く なっている	百貨店 (売場担当)	競争相手の様子	
			・今月、当店の売上見通しは前年比83%である。関連店は同91~98%となっている。売上の前年比の内訳をみると、店頭87%、外商71%、紳士服99%、婦人服83%、身の回り品82%、家庭用品77%、雑貨68%、宝石52%で減少している。唯一食品が、催事の効果でプラスとなっている。客単価は、非食品が92.5%、食品が98.7%といずれも前年を下回っている。	
		スーパー (店長)	来客数の動き	
			・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減が大きく出ている。	
企業 動向 関連	良く なっている	○	○	○
(九州)	やや良く なっている	農林水産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年3月は、1~2月の反動もあり売上が増加する。今年は特に順調のようだ。加工原料用のハム、ソーセージ、冷食等の引き合いも強い。また、スーパー、居酒屋も、歓送迎会、花見等の行楽シーズンも重なり引き合いは強い。原料も確保できたため、販売、生産量とも順調な月になりそう。
		農林水産業 (営業)	取引先の様子	・直近の荷動きは良いとみられる。
		繊維工業 (営業担当)	それ以外	・ガソリン価格の低下や円安で良い影響が出ている。中国から仕事に戻りつつある。
		家具製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・商業施設等に家具を収める取付職人や、搬入作業員等が大幅に不足している。関東の仕事が増えているため、地方の作業員や職人も駆り出されており、慢性的な人材不足となっている。既製品家具の売上は前年比で15%程度伸び、受注も増えているが手配に苦労している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が若干伸びている。このまま増加すると期待できる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・これまでの受注量は計画通りだったが、3月に入り20%ほど計画落ちになっている。次の4~5月の期間が非常に心配である。何とか受注量を確保したい。
		電気機械器具製造業 (取締役)	取引先の様子	・求人募集を出しても、応募が少なく人材の確保に苦労している。

	建設業（経営者）	競争相手の様子	・見積の引き合いが前月とほぼ同じである。景気はあまり変わらない。	
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制の導入に対応したシステム改変等の需要が増加し、受注量も増えてきている。	
	金融業（営業）	取引先の様子	・比較的多くの業界で受注は好調である。設備投資も高い水準にある。	
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・これまで低価格の清酒が売れていたが、高価格の清酒が徐々に売れ始めている。	
	その他サービス業【物品リース】（支社長）	取引先の様子	・中小企業向けの補助金を活用した設備更新の依頼が多く、メーカーはもちろん販売施工会社の動きも活発である。今年度、倒産事例は1件もなかった。	
変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の製品は景気の影響をあまり受けない。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品はそこそこ動いているが、本来のカタログ商品や定番商品はあまり芳しくないようだ。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末で機械設備の投資が滞っている様子で、仕事も停滞気味であった。	
	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	・ギリシャやアメリカの影響で価格が暴落したかと思えば、インドネシア鉱山のストで高騰したり、激しい相場の変動で市場価格が落ち着かない。	
	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは良くない。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から預かっている商品の荷動きが悪いままである。今のところ荷動きが良くなるような気配はない。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅建設は下げ止まり傾向にあるほか、自動車販売も多少持ち直しているが力強さはやや欠ける。一方、パートタイムの募集が活発化しているなど、雇用・所得環境は改善してきている。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・家計では、まだ賃上げはないと思っている方も多く、変化はないと判断する。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先、特に物販関連の業種は低迷が続いている。消費税増税後、売上は現状維持か減少となっている。借入で赤字補てん資金を調達している状況である。	
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・1～2月と比較してやや良い。	
	経営コンサルタント	それ以外	・企業を対象とした有料セミナーを実施したが、宣伝に力を入れ、著名な講師だったにも関わらず参加者は前年の半分以下だった。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・業況が大きく上向いている、あるいは厳しいという話を取引先から聞かない。	
その他サービス業【設計事務所】（代表取締役）	取引先の様子	・市町村は、児童・高齢者など国から義務化され、必要に迫られているもの以外には予算をつけないため、建設や調査の発注が減少している。そのため、売上が伸びない。		
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に原料が品薄になっていることに加え、昨夏の天候不良の影響で原料が不足しているため、加工できる数量が減少した。	
	金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資の積極的な引き合い数が減少している。	
	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・完了した工事が多く作業員も空いてきている。例年なら繰り越し工事がある程度発注されるが、今年はない。そのため、車両・重機の整備点検や資材等の片付けをしている。	
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連	良く	—	—	
(九州)	やや良く	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対して求職者が追い付かない。前年6月ごろより潮目が変わり、完全に求職者の売り市場に変わっている。
	なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新年度を控え、応募者数や問い合わせの多い月だった。さらに求人数も多く、求人誌のページ数が3割ほど多くなっていた。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人意欲が高いが人材不足のため、本来ならば受注できる仕事を断らざるを得ない企業が多数見受けられる。また、現在は業況が良いとする企業が多いものの、この状況がいつまで持続するか不安視している企業も見受けられる。

	学校 [大学] (就職支援業務)	周辺企業の様子	・3月に入って企業の広報活動が始まったが、企業からの大学内での説明会開催希望が例年以上に多い。企業は、学生との接点の確保に強い意欲がある。
	学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・関東地区からの求人が増えてきた。
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数が前年比110%ぐらいで推移している。
	人材派遣会社 (営業)	雇用形態の様子	・正社員の雇用比率が確実に上昇している。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人取扱件数が前年同期比で10%程度落ち込んでいる。同業者間の競争激化もあるが、労働集約型産業での採用難が大きな要因と考えられる。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・非正規雇用は増えても正規雇用が増えていない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・大分駅の大規模商業施設の開業など、一定の雇用と期待は見込まれる。しかし、求人募集の動向をみると契約、アルバイトが中心で、正社員を募集する企業や賃上げする企業は増えていない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で2.4%増と4か月ぶりに増加したが、製造業においては原材料等の高騰の影響などもあり、同比で18.9%減少した。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は11～1月までの3か月の総数で見ると、平成25年度は総数9903件に対し、平成26年度は総数10322件と微増している。一方、新規求職者は762人減である。
	民間職業紹介機関 (社員)	求人数の動き	・人の動きが少ない。
	民間職業紹介機関 (支店長)	求人数の動き	・景気上昇、賃金上昇、円安・輸出産業の好調などが報じられているが、派遣労働者の需要はほぼ横ばいである。
	学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	今年度の新卒求人数は、前年比107%である。次年度新卒採用については、就職協定の改定はあったものの、企業の人材確保の動きは早まっている。
やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—

先行き

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)	良くなる	百貨店（営業統括）	・前年の消費税増税後の反動が想定されるので、4～6月までは前年比増となる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新年度になり人が動くので、販売量がいくらか拡大するもと期待している。
		商店街（代表者）	・ゴールデンウィークまでは今月と同じような売上となる。その後、停滞、減少する。
		商店街（代表者）	・大分市の中心市街地は大きく変貌している。東九州自動車道も開通し、4月には県立美術館と駅ビルがオープンする。中心市街地にはかなりの人が買物や観光等で流れてくるので、消費が伸び景気が上向く。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・得意先の飲食店が増床リニューアルオープンし、それに伴い納品量も増える。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・新茶時期に入るが、売上は毎年減少している。近所にマンションが増えているようだが、若い家族のため日本茶をあまり飲んでいないようである。今人気の粉末緑茶に力を入れていきたい。
		百貨店（総務担当）	・前年の消費税増税後の反動で、売上げが見込める。
		百貨店（営業担当）	・紳士・婦人衣料は苦戦しているが、自家需要が多い化粧品等の婦人・紳士雑貨と食品は、前年比で回復傾向となる。また特選・美術への客の関心が高まっている。
		百貨店（経営企画担当）	・消費動向や地方創生政策等により、今後2～3か月については期待が持てる。
		百貨店（売場担当）	・系列店4店舗については、4月以降、若干上向いていく可能性がある。全体的な客単価、衣料品と雑貨の売上は回復する。食品はさほどぶれはない。
		百貨店（業務担当）	・前年は消費税増税後ということもあり、客が買物に慎重になっていた。その反動で、売上は良くなるかと期待している。
		スーパー（店長）	・前年の消費税増税後、落ち込みが大きかったので回復傾向になる。
		スーパー（店長）	・競合店の閉鎖により客数が増えている。また、前年4月は、一般食品、たばこ、飲料等は消費税増税前の駆け込み需要の反動、青果の野菜は増税による値上げで売上が減少したが、今年は回復に期待できる。全体の売上は前年比107～108%で推移する。
		スーパー（総務担当）	・客単価がここ数か月上昇傾向にある。
		スーパー（経理担当）	・ここ数か月、大きな減少はなく、下げ止まりから回復基調にある。ただ、一部地域で減少に歯止めが掛からない。
		スーパー（業務担当）	・新規出店のテナント動向は予想通り堅調だ。衣食住のバランスが取れた店づくり等変化のあるゾーンは、今後も集客が見込まれる環境になりつつある。
		コンビニ（店長）	・世界経済の状況も、不安要因が少し減った。
		衣料品専門店（総務担当）	・消費税増税から1年が経過するので影響も弱まり、売上は、前年水準と同等か上回ると期待している。
		家電量販店（店員）	・今月は非常に好調で、個人目標額の150%を上回り、びっくりしている。アベノミクスが功を奏し、全体的に売れているという印象がある。この調子で2～3か月後も伸びていく。
		家電量販店（店員）	・前年は4～6月と消費税増税の影響で落ち込んだので、前年と比べてやや良いと判断する。
家電量販店（従業員）	・新学期に向けて新生活用品購入が増える。		
家電量販店（広報・IR担当）	・消費税増税の影響が3月で一巡し、落ち着いたところで夏季商戦を迎えるため、ある程度の回復を見込む。		
その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・5月になると気温も高くなるので、客の動きが活発になる。それに伴って、例年新規客の来店も増えるので、顧客数と売上の増加につながる。		
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）	・前年の消費税増税の影響が弱まるので、4月から数か月間は前年比プラスと見込んでいる。ただし、物価上昇による消費減の影響度合いによる。		
高級レストラン（従業員）	・歓送迎会があるので、関連店舗はその待ち合わせに使っていただける。		
一般レストラン（経営者）	・予約状況も良く、日常の来客数も増えてきている。		
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税先送りを受けて消費行動が活発化している。		

	都市型ホテル（スタッフ）	・4月に市内で大型施設が相次いで開業するため、人の流れが大きく変化する。ライバル店の開業もあり、宿泊部門の第1四半期はやや弱含みな状況ではあるが、全館でみれば前年並みもしくはそれ以上の予約状況である。
	タクシー運転手	・今年は春闘の結果が非常に良かったようで、給与がいくらか上昇するので、少し期待している。
	通信会社（企画担当）	・複数の自治体において、補正予算などによる発注が見込まれる。
	競馬場（職員）	・この数か月の状況を鑑みて、今後も上昇傾向にある。
	設計事務所（所長）	・今年度、病院の耐震補強、スプリンクラーの設備施設の充実などに国の補助金が出るため、その関連の仕事がある。
	設計事務所（所長）	・民間の計画の持ち込みが増えているのに加え、官公庁の予定工事が意外と多いので良くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅エコポイントやフラット35金利低減などの住宅関連経済対策効果が現れてくる。
変わらない	商店街（代表者）	・当地は外国からの観光客が少なく、福岡のように売上を支える「爆買い」など見込めない。厳しい商況が続く。
	商店街（代表者）	・新しい物を欲しがるといふ消費者心理がほとんどない。今持っているもので生活する、あるいは物を整理する人が増えているため、今後も需要は伸びない。また、お金のある人とない人の格差が大きく、消費行動が大きく異なる。
	一般小売店【鮮魚】（店員）	・これからの季節、魚種が増えるので販売量も増える。寒かった冬も終わり春が訪れ陽気になるので、消費増に期待したい。
	百貨店（販売促進担当）	・少しずつではあるが、高額品の動きがみえ始めた。しかし、本当に必要なものしか購入しないという傾向は多くみられ、今後も大きな変動はみられない。
	百貨店（店舗事業計画部）	・消費税増税後の影響に対する回復が見込まれる。しかし、不要不急の商品に対する客のシビアな傾向に変わりない。行楽期の売上は上がるとしても、春休み明け、ゴールデンウィーク明けなどの閑散期に苦戦が見込まれる。
	スーパー（経営者）	・株価が2万円超えるかどうかで状況が変わってくる。
	スーパー（店長）	・前年の消費税増税の影響が弱まり、4月の売上は前年比増が期待できる。しかし、それ以降は好転の要因がなく、競合店の出店や各競争が依然として続いており状況は厳しい。
	スーパー（店長）	・価格圧力は相変わらず強いが、購入傾向の変化は少ない。今後もこの傾向は大きくは変わらない。
	スーパー（店長）	・今後も値上げ商品が非常に多くなるので、消費が伸びない。
	スーパー（統括者）	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動もあるため、先行きが不透明である。
	コンビニ（経営者）	・景気変化の材料が見当たらないので変わらない。
	コンビニ（エリア担当・店長）	・コンビニコーヒーと一緒に売るドーナツが5月から導入されるので、客の購買意欲を引き出す商材と期待する。しかし、それ以外の商品では買い控えが続く。
	コンビニ（販売促進担当）	・1～3月はわずかに前年比増だが、今後、原材料高騰による値上げ商品の販売個数は、現状維持にとどまる。
	衣料品専門店（店長）	・どの業種においても、2～3か月の状態も今と変わらない。
	衣料品専門店（店長）	・3月に入っても寒い日が続いており、春物の出足が悪い。この景気の悪さは変わらない。
	衣料品専門店（取締役）	・気候が良くなったので、夏服の需要を期待したい。外国人観光客が増えているので、その需要にも期待したい。
	衣料品専門店（チーフ）	・消費税の再増税が迫るにつれ、客の購買意欲も減退する。
	家電量販店（総務担当）	・景気の回復をあまり感じない。
	乗用車販売店（総務担当）	・1月に販売開始した新型車の受注が順調であるが、新年度からの自動車関係税の増額が販売にどう影響するか注視する必要がある。
	住関連専門店（店長）	・消費税増税から1年が過ぎたが、末端の企業や消費者は景気の上昇というものをさほど感じられずにいる。この状況で再増税を控えているとなると、景気の大幅な回復は厳しい。
その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	・燃料油の小売価格は今後、仕入価格が不透明である。高騰が継続するようであれば、必要数量のみ購入が増加するかもしれない。仕入価格が安定し、4～5月の行楽客等による、燃料油やカーケア商品の購入増加に期待したい。	
その他専門店【書籍】（代表）	・大企業、資産家層中心の景気回復は、一般消費を押し上げる効果が実感しづらい。	

その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・異動シーズンを迎えているが、それが販売増に直接つながらない。商品の売上単価が下がり、来客のわりには売上が増えない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・前年4月の売上は、消費税増税前の駆け込み需要の反動で厳しい状況だったため、今年は若干は前年を上回ると想定している。ただし、消費環境が良くなるわけではない。
高級レストラン（経営者）	・4月の統一地方選挙が終わるまで少し厳しい。しかし、駅のリニューアルに併せ、美術館が開館などを控えているため、市中心部にかなり人が流れ込む。それに併せ当店の客が増加すると期待している。
高級レストラン（専務）	・5月までは客に動きがあり、イベントや祭りがあるので期待している。安倍政権に対する批判も出ているが、何をやっても良くならなかった20年よりはずっと期待が持てる。あと2～3年でもっと良くなる。
都市型ホテル（販売担当）	・5月は例年並になりそうだが、先行き不透明なので判断しづらい。大きなイベント等がなく、前年と変わらない。
都市型ホテル（副支配人）	・大きな団体はないが、インターネット予約の下支えの効果が明確に出ている。
旅行代理店（従業員）	・国内旅行は引き続き好調で、前年より売上が大きく伸びしている。
旅行代理店（企画）	・海外の政情の動向が読めない。
タクシー運転手	・賃上げによる期待感はあるものの収入が物価上昇に追いついていない場合も多く、格差の広がりに対する客の不満の声を良く聞く。
タクシー運転手	・夜の客の動きは今のところ若干良い。しかし、新しい駅ビルがオープンすると、日中の利用動向が読めない。
通信会社（業務担当）	・4月前半までは最需要期であるが、それ以降は新商品、新サービス等での市場活性化の材料に乏しく、販売は苦戦する。
通信会社（営業担当）	・案件が増える様子もなく、先々明るい話題もない。
ゴルフ場（従業員）	・来月の入場者数の動きは前年を若干上回る状態で、特に土日は、前年の2～3割増しの状態である。しかし、ゴールデンウィーク、またそれ以降の予約が前年より大幅に鈍化しているため、5～6月は少し落ち込みそうだ。プレー代の値上げを予定していたが、今の状態では無理だと判断している。
美容室（経営者）	・3月は、売上など全てが好調に推移する予定だったが芳しくなかった。消費税増税の影響が尾を引いているのかもしれない。今後もこの状況が続く。
美容室（店長）	・来客数は変わらないが、周りに美容室が増えたので先行きに不安がある。
設計事務所（代表）	・良くなる要因が見当たらない。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・春先あたりから、安価な品物についても、円安の影響で仕入原価が2割ほど上昇している。商品の値上げにより、消費者の慎重な購買行動が続く。
商店街（代表者）	・高齢者は年金をかなり減らされており、企業の残業もあまりないため、良くならない。
一般小売店〔青果〕（店長）	・消費税の再増税が控えているのに加え、食料品以外の商品も高騰する。購買心をくすぐるようなプラス材料が少なくマイナス材料が多いので、厳しい状況が続く。
一般小売店〔生花〕（経営者）	・これから先、新生活での観葉植物やお祝い、母の日の需要があるが、3月の卒業・異動シーズンの需要より少なくなる。新規顧客の開拓に力を入れる必要がある。
百貨店（営業担当）	・消費税増税から1年経過したので、客の購買意欲は少しずつ上がってくるとみている。株高で、富裕層による高額品の購入も好調に推移する。
百貨店（企画）	・競合出店の影響により、4月以降、苦戦が想定される。
コンビニ（エリア担当）	・アベノミクスの効果は全くない。競合店の出店でコンビニエンスストアの状況は悪化する傾向にあるので、ますます状況は厳しくなる。
乗用車販売店（従業員）	・決算も終わり、購入意欲がわかなくなる。
住関連専門店（経営者）	・円安による材料値上げに伴う仕入商品の値上がり4月より始まる。同業者、関連業者の話聞いても地方の景気回復感はない。
高級レストラン（支配人）	・3～4月を過ぎると客数が減少する。
スナック（経営者）	・例年、5～6月は3月より業績が下がる。3月の実績が前年を下回るので、景気はやや悪くなる。
タクシー運転手	・高齢者、子どものタクシー利用が減っている。高齢者は、病院に行く日を月1回に減らしている。時間貸切も利用が減っている。

	通信会社（企画担当）	・市場に飽和感がある。
	通信会社（営業）	・転勤や卒入学に関連する人や物、金の動きも一段落し、夏商戦の前の時期となる。
	理容室（経営者）	・卒業や就職、転勤等で一気に客が減るため悪くなる。以前は、減った後でも徐々に回復していたが、ここ数年そのような動きがないので期待できない。
	美容室（経営者）	・2～3か月後は梅雨に入るため、消費者はお金を使おうとしない。
	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）	・介護報酬改定による大幅な減収が見込まれるため、厳しい経営環境となる。
	住宅販売会社（従業員）	・株価は非常に高値になっているが、末端まで景気が良くなるのはまだ先の話である。景気が上向きに推移すると判断するには早い。
	悪くなる	○
	良くなる	○
企業動向関連 (九州)	織維工業（営業担当）	・今の状況が続く。企業の業績が本格的に良くなれば、さらに良くなる可能性はある。
	家具製造業（従業員）	・平均受注額が10%弱上がっており、高額商品の動きがかなり活発である。ヨーロッパからの高額輸入品も為替が安定しているため、供給価格を低く抑えられていることから動きが活発になってきた。商業施設向け家具購入予算は全般的に上がっており、デフレ時の価格ありきの動きから脱却しつつある。
	鉄鋼業（経営者）	・受注量は大幅には回復していないが、多少増加傾向にある。受注した新規建築物のなかに、これまで極端に少なくなっていた共同住宅が増えてきている。大型の分譲マンションも見受けられる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いがある程度増えてきて、景気が上向きになる様子が見えてくる。エネルギーやスマートフォン関連の顧客の動きが目立つ。
	電気機械器具製造業（取締役）	・大手企業の撤退等もあるが、工夫次第で新たなビジネスチャンスもあり、必ずしも悪いということではない。
	建設業（経営者）	・賃上げ等で給与が上がり、景気が良くなる。
	通信業（経理担当）	・当面はマイナンバー制の導入に対する受注量を見定める。
	金融業（従業員）	・原油価格が低下しているなど、地元中小企業を取り巻く環境が好転してきている。また、人手不足などを背景に給与引上げの動きが広がってきているほか、外食産業では少しずつ客足が回復してきている。
	金融業（営業）	・当面は受注があり、製造業を中心に好調が続くと考える。
	不動産業（従業員）	・インバウンド効果もあり、ホテル部門の業績が好調で高水準の稼働率が継続する。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・大企業は賃上げが増えているが、地方の中小企業への恩恵は少ない。しかし、賃上げによる消費の増加が期待できるので若干良くなる。
	経営コンサルタント（社員）	・顧客は、清酒から高級なワインに移行しつつある。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・製造業の顧客は設備更新を計画している先が多く、老朽化更新以外に増産目的の案件も多い。飲食業からのリース引き合いも多く、新規店舗に関するファイナンスニーズも徐々に増加している。
	農林水産業（経営者）	・販売面の引き合いはマイナス要素が少ない。問題は、工場の稼働に影響を与える原料確保である。各社販売が順調であるため、原料である鶏の高値買いが目立っている。原料確保と原料高によるコスト高が大きな負担になっている。
	農林水産業（営業）	・国産の各畜種の荷不足により、需要が高い状況がしばらく続く。
	食料品製造業（経営者）	・大幅な改善は見込めないが、この時期にしか作れない商品があるため、比較的安定した製造と売上は期待できる。
	化学工業（総務担当）	・当社の製品は景気の影響をあまり受けない。
窯業・土石製品製造業（経営者）	・通常、2～3月は商品が良く動くが、今年はあまり芳しくない。このままの状態が2～3か月続く。	
金属製品製造業（事業統括）	・春闘が妥結する様子がない。	
一般機械器具製造業（経営者）	・業績が上がっているため、この状態がこの2～3か月は続く。問題は、我々が受注をこなしていけるかどうかだ。	
電気機械器具製造業（経営者）	・業界の動きとしてはやや悪くなるが、当社はリストラにより会社の規模を縮小し対応している。その結果、業績は変わらない。	
変わらない		

	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・全体的に輸出車両は好調ではあるが、計画台数を大きく上回る上方修正もない。
	建設業（従業員）	・ここ数か月、見積案件が減少傾向にあり、なかなか受注に結び付かない。しかし、新幹線開通に向けた駅前開発や県庁移転による効果に期待したい。
	輸送業（従業員）	・なかなか物が動かない時期に入る。トラック不足と言われているが、3月の時点でもトラックが通常通り配車できる状態であった。運送会社は引き続き配車可能とのことだ。物の動きが弱いため、景気回復には時間がかかる。
	輸送業（総務担当）	・あまり良くない状態が継続する。客からもあまり良くないという話を多く聞く。
	通信業（職員）	・今年度の部門受注予算は達成の見込みとなった。次年度の第1四半期も同様のレベルで推移する。
	金融業（営業担当）	・中小企業では、建設業、不動産業を除く業種の業況停滞が続く。消費に向かう本格的な刺激策がない限り、現状の低迷は続く。物販は、売上の低迷を見越し、資金繰り安定化のために借入する企業も出てきている。
	広告代理店（従業員）	・3月の新聞折込枚数は、前年同月比90%と相変わらず下降したままの状態である。ガソリン代の下落など、家計への朗報はあるが、消費活動が活発でないため、販促経費に予算が回らない。娯楽・流通・通販は低調であり、前年の消費税増税前の駆け込み需要があった自動車等は今年は良くない。
	広告代理店（従業員）	・12～2月にかけて出稿数は徐々に減少した。3月は12月のレベルに戻ったが、前年割れを抜け出していない。上向く兆しはない。
	経営コンサルタント	・当社開催のセミナーの参加者がこのまま少ないと対策を考えねばならない。今後、急激に景気は上向かず、参加者も増えない。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・問い合わせ件数や受注見込みに大きな変動はない。
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・国の地方創生に関する「総合戦略」について、国から全国の市町村へ補助金が交付される。市町村では、平成26年度3月の補正で予算化されているが、市町村で考えることが原則となっており、調査等を行うコンサルタントへの委託にはばらつきがある。また、発注はプロポーザル形式が多くなると予測されるため、大手のコンサルタントへ集中すると予想される。このため、業況は良くならない。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・自治体は年度末の予算消化を終え、次年度予算確定までの期間は小休止状態となる。
	精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの委託製品が伸び悩んでいる。要因ははっきり分からないが、3か月先の計画もかなり落ち込んでいる。
	その他製造業（産業廃物処理業）	・現状の高価格で仕入れなければならないが、インドネシア鉱山のストが解除されればまた相場が暴落する。
	輸送業（総務）	・原油単価の高騰で燃料も高くなり、景気は悪くなる。
	金融業（従業員）	・企業の変化はあまり見られないが、家計においては、今後軽自動車税の値上がりもあり、家計支出増加が見込まれる。今後、やや景気は悪くなると判断する。
悪くなる	建設業（社員）	・手持ち工事が1～2件残るぐらいで、作業員も空いてきている。当社の作業員は全員社員なので、会社の負担のみが増えるだけである。早期の発注を期待している。
雇用関連（九州）	良くなる	—
	やや良くなる	—
	人材派遣会社（社員）	・求職者の売り手市場になっているものの、企業の求めるクオリティに人材が追い付いていない。本来、労働者側の意識の向上がないと、企業はグローバル競争に勝てない。
	人材派遣会社（社員）	・新年度需要も一旦落ち着くが、中元時期に備えて注文が入る時期である。鹿児島市内は新規店舗も多く、そこからの注文も見込まれる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業訪問や取材をすると「地方創生」に期待する声が多い。消費税の再増税の延期もあり、具体的な地方創生への取り組みが出てくれば、景気にも好影響を与える。
	職業安定所（職業相談）	・今後も求人数は増加する。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	・すでに採用活動を始めている企業もあると聞く。4月以降に自社での説明会を実施し、続けて選考に移る予定の企業も多いようで、一気に企業活動が活発になる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・良くなる要素も悪くなる要素も今のところ見当たらない。
	人材派遣会社（営業）	・雇用状況は、労働人口年齢比率からすると人材不足に変化はない。

	求人情報誌製作会社 (編集者)	・中小企業の経営で好材料として挙げられるのはガソリン価格下落くらいで、ほかに好材料は見当たらない。採用難を回避するために、時給アップを余儀なくされているところも出てきた。
	職業安定所 (職員)	・大企業では賃上げ実施のところも多いが、地場の中小零細企業においては、依然として厳しい状況にあるとの声を多く聞く。景気好転はあまり期待できない。
	職業安定所 (職員)	・これまでの好景気を支えてきた経済情勢が極端に負の方向に振れるような状況は今のところ見受けられず、また、これまで以上にプラスとなる要因も考えられない。しかし、世界情勢における目まぐるしい動きが景気を左右することが十分考えられる。
	職業安定所 (職員)	・新規求人が増加する傾向はまだ続く。月間有効求人倍率が12～1月に1倍を超えた。この傾向は続くとみられる。
	民間職業紹介機関 (支店長)	・労働者派遣法改正の国会審議の結果によるが、プラスに転じるであろう材料が今のところ見当たらない。注文主も法改正の結果待ちといったところである。
	学校 [専門学校] (就職担当)	・外的マイナス要因がない限り、企業の人材ニーズは数か月は変化がない。
やや悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・町の空き店舗が今年になって増え、新たなテナントが入らない。小売業の物販は一段と厳しいようだ。
	民間職業紹介機関 (社員)	・派遣依頼が伸びない。
悪くなる	—	—