

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)	◎	＊	＊	＊
	○	一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・新規の取引先が順調に増加している。
	○	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・地域の夏のイベント需要の影響で売上が増加している。
	○	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑が続いているが、7月と比べると来客数が回復している。例年、お盆は買い回りが良くなるが、前年以上に帰省の動きがあり、土産の販売が好調である。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クルーズ船の寄港や、国内外の身軽な観光客が増加している。また、大きなバッグを持つ家族での帰省客が増え街がにぎわっている。月初の猛暑で外出を控えていることから来客数が減少している一方、通販ギフトの発注が目立っていた。中旬以降、各種催事の開催に加え、文化ホールでのイベントがあったことで来客数は増加した。しかし、月末には台風襲来による臨時休業が2日間あり、前後各1日の計4日間で来客数に大きな影響が出ている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加が顕著であり営業成果の指標となる数値に反映されている。お盆の帰省は新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻りきっていないが、確実に増加傾向である。インバウンドについて、月間訪日來客数も過去の來客数を更新しており、インバウンド需要店舗では特に伸長している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は猛暑の影響で飲料の販売が好調に推移している。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑と晴天で飲料を中心に販売量が増加している。しかし、熱中症対策で外出を控える人も多く、来客数の増加にはつながっていないため売上は微増である。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・猛暑が続く季節商材が売上をけん引している。加えて、日向灘を震源とする地震が発生して以降は防災関連商材の売上が急伸長している。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・メーカーの生産や配車が順調に進み、新車販売は予定以上の数値を確保している。ただし、新車受注に関しては受注停止の車両が多く、非常に苦労している。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年と比較すると新規の開業が目立ち、新たな卸先が増加したため、景気は良くなっている。その要因としては、新しく建設された半導体工場の効果が大きいのではないかと判断している。
	○	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〕（支配人）	お客様の様子	・当館の5月のシネマの売上は厳しい推移であったが、現在と比較すると良い状況であった。具体的には前年同期に上映していた大ヒット作品が全館に好影響を与えていたが、その後は前年を下回り低調であった。8月に入ると売上が回復し、館内の主要店舗も好調である。加えて、5月下旬に新しく開店した小売店も売上が純増となり、数値を押し上げる要因となっている。
	○	観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・今年は酷暑であったが、お盆前に連休もあり、例年より来客数が増加している。
	○	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・個人や法人旅行事業において、2019年と比較すると取扱人員や件数で下回るものの取扱額は増加している。
	○	タクシー（統括者）	競争相手の様子	・業界の乗務員入社状況は、入社数が退職数を上回り、継続して改善している。また、単価上昇につながる運賃関係の改定を実施しているが、大きく売上減少になるような状況が見受けられないため、改善傾向にある。
○	通信会社（営業担当）	それ以外	・海外観光客があちこちでみられ、特に飲食店のにぎわいは顕著である。	
○	テーマパーク職員	単価の動き	・客単価が3か月前と比べると、若干上昇傾向にある。	

○	その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・客先の営業活動が順調であり、それに伴いサービスを提供する側への好影響が続いている。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は猛暑により熱中症警戒アラートが出たため、高齢者が商店街に足を運ぶことが大変少なくなっている。商店街の客には高齢者が多いため、厳しい状況になっている。
□	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・前月から今日まで漁獲量が少なく、高い水温の影響で毎日魚の量が減少している。暑くて売行きが悪いにもかかわらず高価な魚を仕入れなければならず、困っている。
□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・依然として衣料品の売上が低迷している。特に紳士・子供服関連の商品の動きが悪い。物価高の影響で消費マインドが弱くなっている。
□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・猛暑日が続く、客が外出を控えるため来店での売上が厳しくなっている。一部、夏物の需要が継続していると報道もあるが、暑さが9月、10月も続く予想しているため、客は早めに秋物を購入することはなく、衣料品の売上は厳しい状況である。
□	百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・今年は帰省に伴う土産等の需要が高く、新規催事の実施もあり、売上は3か月前と比較すると若干回復傾向となっている。
□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品値上げの影響で売上は前年比プラスになり、お盆商戦は比較的順調な結果となっている。しかし、全体としては販売点数が前年を下回っている。
□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・8月前半は猛暑の影響で客足が鈍ったが、お盆期間を中心に来客数が順調に推移し、前年並みの来客数に回復している。米の買占めも来店動機につながっている。
□	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年の8月は特に猛暑や大型台風と続き、商品の値上げに続いて米不足など不安定な要素が多く、消費についても安定せず大きな波があり危惧している。
□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・経済が良くなる兆しがなく、売上は変わらない。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・パリオリンピック需要等で景気が向上することを期待したが、大きな変化はみられなかった。また、特段、定額減税の影響もなく景気は変わっていない。
□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑であるが、物価高が原因で売上が伸びない。
□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が少ない状態が続いており、天候や客の高齢化による影響が徐々に出てきている。
□	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・残暑が厳しいため、正規価格の秋物をみる人が少ない。
□	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・景気が天候に左右される業種であり、ここまで天候が不順になると天候の要因は大きい。外出に慎重になるため、8月は非常に厳しい月になっている。
□	家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑日が続いたこともあり、季節商材を中心に売上や販売数量は増加している。しかし、これは季節要因であり、他の商品までついでに買うといった動向はみられず、財布のひもが緩んできたようには感じない。
□	家電量販店（店員）	単価の動き	・年金受給者からは、年金生活であるため高額商品の購入ができないことをよく聞いていたが、最近ではさらによく聞くようになった。
□	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・認証不正問題に伴い、受注にない車種があるため、今後の登録や納車による販売に影響が出ている。
□	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部でのキャンペーンは今月も余り良い状況ではない。店舗への来客はあるが、買い回りを決めて決める客もあり、すぐには購入せずに数回店に足を運び購入を決める慎重な客が多い。
□	住関連専門店（従業員）	単価の動き	・酷暑の影響で来客数が落ち込んでいる。一方、エアコンを一晩中かける客が増えたことにより、手頃なタオルケットではなく、よりしっかりとした掛寝具の需要が増加している。全体的には、景況感としては例年と変わりがない状況である。

□	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)	来客数の動き	・国内客の購入意欲が戻らない。
□	観光型ホテル (管理)	販売量の動き	・宿泊単価は少しずつ上がっているが、宿泊客数が伸びず売上は前年並みで推移している。食材等の原価や人件費等が上昇しており、収益確保に苦慮している。
□	観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・夏休みで家族連れが多かったためにとっても忙しく、月別で過去最高の売上になっている。
□	旅行代理店 (職員)	販売量の動き	・個人型海外旅行は3か月前よりも予約が活発であるが、国内旅行や宿泊単品の予約が鈍化しているため、販売量全体では余り変化していない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑の影響で客の動きが悪く売上が伸びていない。
□	通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・引き合いは多いが、予算があるため実施状況は様々で、財布のひもは固い印象を受ける。
□	通信会社 (役員)	お客様の様子	・顧客の消費意欲が回復していないが、低価格帯のプランから動画配信を利用するための高速インターネットサービスの契約への切替えが緩やかに続いている。これは通信サービスが生活に密着したインフラになったためである。
□	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・販売件数に影響のある大きなイベントがない。
□	ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・猛暑の影響で高齢者の来場は減少しているものの、天候が比較的良かったため例年を僅かながら上回るペースで入場者が推移している。
□	競馬場 (職員)	販売量の動き	・販売量の動きは変わらず、景気の変化はみられない。
□	美容室 (店長)	お客様の様子	・何もかも値上がりしており、前月から変わらない。
□	学習塾 (従業員)	来客数の動き	・生徒数の比較では、3か月前や1年前と動きは変わらない。
□	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)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症第11波の収束により、サービスのキャンセルが減少し、利用増加の傾向となっている。
□	設計事務所 (所長)	単価の動き	・材料や製品単価は高値で安定しているが、仕事の対価としての人件費は上昇していない。生活必需品の価格上昇も続いており、実収入は増えていない。
▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・今月は猛暑が続き、特に高齢者を中心に商店街への来街者数が減少している。
▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・酷暑でほとんどの人が日中出歩くことがなく、来街者数や来客数が減少している。
▲	商店街 (代表者)	お客様の様子	・日中は異常な酷暑が続いているため、商店街では午前中は買物客がいるが、午後からは閑散としている。
▲	一般小売店 [茶] (販売・事務)	単価の動き	・以前は、お盆後には涼しくなっていたが、今年は毎日が猛暑日となっており、外出を控えている人が多い。加えて、今月はお中元が減少し売上が低迷している。米の値上げもあったが日本茶は値上げすることもできず、売値を数年間変えずに頑張っているが、売上は伸びず今後が心配である。
▲	百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・好調を維持していたインバウンドの売上が、円高に振れてきた影響で今月は目に見えて減少している。国内の売上は前年比を3か月前の前年比と比較してもほぼ同水準を維持しているが、全体としては悪くなっている。
▲	百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・お盆辺りから売上が減少している。セール品のまとめ買いが余りみられず、1点を慎重に検討して買う様子が見受けられる。
▲	百貨店 (営業企画担当)	単価の動き	・物価高の影響により、今まで好調であった食料品や高額商材の売上が鈍化している。売上が増加している要因は販売量が減少し商品単価が上昇しているためで、全体の状況としては良いとはいえない。

	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの販売量が減少しており、低価格商品の販売量が増加していることから、消費意欲は減退気味となっており、景況感は悪化が続くと考えている。
	▲	スーパー（店員）	お客様の様子	・客は災害関連で水や米を備蓄している。ふだんの食料は安い物から購入していると考えられ、経済的にも落ち込みが続いている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・晴天が続き来客数が増加したため、アイスや清涼飲料が売れている。しかし、客単価が前年を割っており、売上としては前年並みである。
	▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品単価が非常に上がっていることもあり、客単価は上昇している。全体の売上は前年を上回っているものの、来客数はほぼ前年並みで推移しており、景気が良くなっているとは実感できず厳しい状況が続いている。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年より良くなっているが、前月より悪い状況である。
	▲	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・夏場は来客数が落ち着く時期であるが、先日の地震や猛暑の影響で高齢者の利用が減少しており、来客数は予想を下回り一時的に景気が後退している。
	▲	観光型ホテル（総務）	お客様の様子	・例年8月までは自然災害も重なりリスクが大きいため、売上が少なくなる。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・8月も後半に入り、人の流れが鈍化し、また、台風の接近によりインバウンドが減少したため、タクシー需要がやや低下している。
	▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・春先から夏に向かい、業界では衣服の変化と同時におしゃれの変化が出てくるため上向き状態になってくる。しかし、夏になると新製品の発売もなくなるため、おしゃれをする意欲が減少し、出足が悪くなる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・5月は気候も良く客の動きもあったが、8月になると台風の被害などで景気は悪い。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・イベントの来場者が少ないため、景気は若干悪くなる。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・連日の猛暑の影響で展示場や各種イベントの来場者数も減少傾向が続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑が続き日中は来客がないため、売上が前年比35%減となっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が落ち込み、お盆期間も長かったため売上が大幅に減少している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・当店は、切り花や生花の花束のアレンジを主に取り扱っている。お盆の需要はあるものの、これだけ暑いと、母の日と比較して売上が落ちている。来客数は減少しているが、こういう状況のなかでも花を購入する人がいるため、単価は上昇しており安心してしている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月はお盆休みがあるため企業では休みが多くなる。当店の客は個人の冠婚葬祭等での利用が多く、近頃では社用の接待が動いていない。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・台風や地震の影響で客は旅行を自粛する傾向があり、明らかに客の動きが減少している。
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	・車載関連の取引先からの引き合いは依然強い状況である。
	○	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量では予算台数や内示台数は変わらないものの、価格面では労務費や物流費高騰などの価格転嫁がおおむね完了している。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は毎年お盆商戦があるため、今年も順調な動きである。お中元ギフトも例年どおりの出荷作業に追われていることに加え、今年はふるさと納税の商品の発注も多く、販売は好調である。他の量販店向け、また居酒屋向け等の各方面も順調な動きである。生産の方も原料となる鶏の入荷が安定しており、大きな問題はみられない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の受託加工の受注が、若干ではあるものの増加している。

□	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・前月から始まった工事や今月受注できた工事もあるが、着工までの間に手持ち工事を完了させることを目標に稼働している。現在、人手不足のため、常に求人募集をする必要があり、来月には再度外国人の募集に向けた申請を提出する。
□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・景気は上向いているが半導体の状態が安定せず、全体的に余り変動がない。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷主からの新規相談の件数が減少傾向である。一方でインバウンドの急激な回復から土産などに関連する黒糖や砂糖、ダンボール等の消費量は増加傾向にある。また、人手不足は引き続き深刻であり、景気が回復しても工場で働く若者がおらず生産調整が必要な業界も多々ある。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅の販売が弱含みで、公共工事もやや伸び悩んできている。一方、雇用や所得環境が緩やかに改善傾向にあり、百貨店やスーパーマーケットの売上が底堅く推移しているほか、ホテル・旅館の稼働率も着実に上昇している。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・飲食業界では、新型コロナウイルス感染症の5類感染症へ移行後に新規出店が増加している。一方、既存店では競合激化のため、食材の仕入コスト増加分の価格転嫁に苦慮する声が目立っている。複数の商業施設でリニューアルが進み、夏休み期間中の若者を中心に集客を伸ばしている。そのため、運輸業や建設業の人手不足感が強まっている。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・金利上昇による影響で、大きな変化はみられない。
□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業は、一般的に仕入れ、材料費、人件費の高騰や人手不足の影響で、利益の増加はみられない。また、設備投資の意欲も経営者には見受けられず、景気は変わっていない。
□	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の経営者との話を加味すると、今後の状況に余り変化がない。
□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は前月比微増が続いているが、前年比ではマイナスとなっている。前月と同様に新聞折込に対する客の反応が鈍いことから別の媒体を模索している状況のようである。3か月前と比較すると変化は余りみられない。
□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先では、営業状況に大きな変化がないようである。
□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・例会などにおいても新しい動きが見られない。
□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・8月はお盆も含め長期の休暇となり、顧客の景気は比較的にぎわっている。
▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画されていた受注が延期傾向にあるため、景気はやや悪い。
▲	その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・急激な円高傾向により相場が下落したため、生産が減少方向に動いている。
▲	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸送の物量が伸びず、お中元・お歳暮の仕事に関しては予定数を大幅に割り込んでいる。
▲	金融業（営業）	取引先の様子	・レジャー産業は好調な集客水準にはあるが、余りの猛暑に人の移動が抑制され売上が伸び悩んでおり、旺盛な消費意欲もやや足踏み状態である。
▲	新聞社 [広告]（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売業種の新聞広告の申込み案件が減少している。
▲	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げで買い控えが起こり、客はより安い店を求めている。

	▲	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	・市町村からの調査や計画策定の委託業務について、年度当初予算の発注がほぼ終わり、若干業務の入札が行われている。アンケート調査等の業務では予定の5割以下で入札に応じる業者がいる。経費が掛かるため、5割以下を下回る価格での応札は難しく、受注が困難となっている。前年度と状況が異なり、発注業務が少ないことから価格競争が強まっており、以前より景気が悪くなっている。
	×	繊維工業 (営業担当)	取引先の様子	・在庫が多くなり生産調整をしているが、物が売れていない。中古を買取り販売する業者が増加したことが原因である。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・当県のスポーツ大会関連の案件発注により稼働率が上昇している。
	○	学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・2025年3月卒業予定の大学生・大学院生対象の大卒求人倍率が上昇したことに伴い、求人数は前年から増強している。2024年8月1日時点の内定率は91.2%と前年比を4.6ポイント上昇し、例年より早いペースで9割を超えている。また、進路確定率は80.6%で前年比を3.2ポイント上昇しており、7月1日時点から5.6ポイント上昇している。就職活動が早期化するなか、深刻な人手不足が続いており、学生には有利な状況である一方、採用活動を行う企業や団体にとっては、採用活動に苦戦している企業も少なくない。
	□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数は非常に増えているが、求職者数のニーズと合う案件が少なく稼働率は上がっていない。また、派遣だけではなく、直接雇用前提や人材紹介などの依頼も増えているが雇用条件に魅力的な部分が少ないこともあり、エントリーになかなか結び付かない状況が続いている。
	□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・当月は新規求人数や求職者数共に前年度とほぼ変わらない状況である。
	□	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・学生は夏休み期間中であるが、企業担当者の訪問は続いている状況である。各大学へ内定状況を聞くと、平均で前年から約10%増加しており、例年との比較では1～2か月早まっている。
	▲	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人に対しての問合せや派遣登録数、求人依頼数が減少している。特に求人依頼数は過去5年間で1番少ない。また、お盆も過ぎ夏休みももうすぐ終わるが、求職者の動きが鈍い。
	▲	求人情報誌制作会社 (編集者)	求人数の動き	・夏休み期間中、インバウンドの声はよく耳にしているが、日本人の声や顔をみる機会が減少している。インバウンド需要がなければ、実質的に景気はかなり厳しい。
	▲	新聞社 [求人広告] (担当者)	雇用形態の様子	・新聞社など出版関連の企業はネットの台頭で苦戦しているが、人材についても厳しい状況である。定年後に再雇用採用になるケースが多いが、再雇用の待遇で管理職や支局長などを務めなければ新卒や中途採用がない状況となっており、現場の人員が思うようには確保できない状態である。
	×	—	—	—