

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)	◎	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・2～3か月前と比べ稼働率が上がっている。前月も同様の動きであったが、今月は更に上回る状況である。市内でのイベントや季節要因による人流の動きが活発になっているのが要因である。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月前半は例年より暖かかったため人の動きが悪かったが、下旬には人の動きが良くなり販売量が増加している。やや売上は良くなっている。
	○	商店街（代表者）	単価の動き	・年末が近づき、当社サービスの名入れ業務が増加傾向である。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・冬物の衣料を始め単価が上がっているため、客足は増えていないが売上は若干伸びている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が落ち着き始め、来客数が増えている。
	○	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・9月以降、冬物衣料の動きがなかったが、11月中旬からの冷え込みにより動き出している。外商顧客向けのラグジュアリーブランドを取りそろえた催事は過去最高の来客数を記録し、売上も好調である。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍が落ち着き、テレワークから出社主体の業務に移行が進んだ。オフィス型の小売や飲食は来客数が増加している。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当市のインバウンドは更に活発な動きになっており、秋からクリスマスイベントにより消費も拡大傾向である。また、朝昼夜、平日週末を問わず主力デイリー商品の販売は好調である。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・11月中旬以降にようやく気温が下がり、ニットやコート等の冬物を探しに来店する客が増えている。
	○	家電量販店（従業員）	来客数の動き	・寒気の流れ込みにより一気に冬物商戦が立ち上がり、暖房器具を中心として客足が活発になっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末に向け購入意欲が高まっている客が多い。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月の新車販売はメーカーからの配車が順調であり、会社全体の売上と利益は目標以上を確保できている。
	○	住関連専門店（従業員）	来客数の動き	・11月前半は地域のプレミアム付商品券により需要が喚起され高単価商品の売上推移が好調であった。しかし、後半になるとプレミアム付商品券が完売したことで売上が落ち込み、加えて、雨天が続いたこともあり来客数が落ち込んでいる。
	○	その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・前々月から販売量が増加している。その要因としては、寒さが増しコーヒーの需要が多くなる環境になっており、加えて、年末にかけて贈答品も多くなるためである。
	○	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・短期的には好調である。
	○	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・ホテルや交通機関等の価格上昇に伴い旅行商品の単価が上昇しているものの、堅調な購買が続いている。
	○	タクシー（統括者）	単価の動き	・乗務員採用増加に伴い収入は増加している。一方、他社も増加しているため、需要が重なる時間帯を中心に奪い合いが発生している。よって、単価が減少傾向にある。しかし、全体的には引き続き好調である。
	○	観光名所（従業員）	来客数の動き	・当地ではアニメのコラボレーションによる限定商品や写真スポット等があり、来客数が増えている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・指標としている地域特産品販売店への来客数が伸びてきている。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・韓国客の予約が増えており、1か月先までほぼ予約が埋まっている。3月までこの状態が続く。
○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数及び客単価が若干増加傾向である。	
○	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・夏の暑さでプレーを控えていた人が来場するなど、前年以上のコンペの予約もあり景気は良くなっている。	

<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑や残暑による気候の影響が消費が伸びない最大の要因と考えていたが、今月に入り例年並みの気候であるにもかかわらず消費の低迷が続いている。物価高による買い控えが最大の原因である。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・引き続き高単価の商品が好調である。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚の入荷量が減少しており、特にタコは若干価格が安くなる時期ではあるものの、漁獲量が増えないため価格が高止まりしている。忘年会シーズンも近く、魚の売上が伸びる時期であるが、景気の良い話は聞かない。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・11月は気候が良くなり、切り花やギフトも売上が増加すると予想していた。しかし、2～3か月前と比較すると景気は悪くはないが良いともいえない状況である。2～3か月前はまとまった仕事がポツポツとあったため売上が伸びていたが、今月は普段の売上が良くなかった。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・夏が長く、秋は早くも通り過ぎ冬になった。夏の売上は低迷していたが、季節が落ち着き寒さが増せば温かいお茶を飲みたくなり、来店する客も徐々に増えてくる。購入する商品は低価格ではあるが、来店があるだけでも満足である。売上は少しではあるが上向きとなっている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・新店舗の導入やアプリの友の会との紐付けにより新しい客の来店が促進されている。また、クルーズ船の寄港増加で周辺地域や店頭ではインバウンドによる一層の増加傾向がみえる。店頭では毎年恒例の3週連続の物産催事が盛況であり、主会場への入場券発行や各会場の入場制限を実施し、各会場とも連日にぎわったが、値上げを指摘する声もあった。早期受注のおせちやケーキ予約は、店頭及びWebが好調である。月末開設のお歳暮ギフトセンターや通販ギフトは開始時期の遅れが影響し受注が集中している。
<input type="checkbox"/>	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・気温が今月中旬まで高めに推移していたため衣料品や季節商材の動きが止まっていた。客は購入前の下見や新商品の確認など慎重な商品選びをしている。生活必需品のみの購入姿勢がより強くなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価高騰が続いており単価が上昇している。買上点数の伸び悩みから鑑みると消費者の生活防衛意識は高止まりしている。九州では、ディスカウントショップの支持率が上昇している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	お客様の様子	・割引実施日などの特売日に客入りが集中する傾向がより強まっており、節約志向を強く感じる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	お客様の様子	・性能の良いナショナルブランドの商品よりも、性能が必要十分で価格の安いプライベートブランドの商品を選ぶ客が更に増えている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品を始めあらゆるものの価格が上昇を続けており、客は生活防衛のため購入点数を減らしている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価が上昇しているが、給与が増加しないため状況は変わらない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマス商材やお歳暮ギフト等の申込みがスタートしたが厳しい状況である。それぞれの単価は上昇しており、物価高の影響も大きいと考えている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合先が近隣に出店し、売上や来客数の減少が予想される。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・周辺や客の様子をみる限り、景気は良いとも悪いともいえない状況である。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・8月と比較すると、11月は更に身の回りの価格が上昇したことが認識として浸透しており、テレビなどでも買い控えがニュースで報道されていることから、来店する客は単価の高い商品を購入することが難しい状態となっている。非常に夢がない経済状況である。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	販売量の動き	・依然として販売量の増加が見込めない。

□	乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・販売各社の大型イベント開催に伴い来客数が伸びている。 併せて受注が増加している。
□	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	・インバウンドの需要の伸びが落ち着いてきている。
□	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・11月は客が多い週と少ない週がはっきり分かれており、浮き沈みがはっきりしていた。
□	スナック (経営者)	来客数の動き	・秋の旅行シーズンとなり、海外からの利用客が増えている。
□	観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・例年、紅葉シーズンは団体が動いていたが、今年は人数が減り団体数も減少している。週末の家族連れの動きは良くなっている。
□	旅行代理店 (職員)	販売量の動き	・募集型企画旅行の販売数は、国内外共に3か月前と比べて大きな変化はない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は天候に恵まれイベントは増えたが、夜間の売上は今一つ伸びていない。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず国内外の観光客は好調であるが、週末にイベントが多くタクシー不足が続いている。客からは週末のホテル代の高騰に関し不満の声が数多く聞かれる。
□	通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・観光客が少なくなっている。
□	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・ニーズを充足気味で、新たな需要の掘り起こしができていない。
□	通信会社 (役員)	お客様の様子	・低額プランへの移行や新規契約数の減少など動向に注視したい。
□	テーマパーク職員	来客数の動き	・インバウンドや団体の客など引き続き好調を維持している。
□	美容室 (経営者)	販売量の動き	・天候不順などの要因があり、美容業界では景気回復せず商品の動きが悪くなっている。人の動きが活発でないため売上が今一つ上らず、新商品の動きが低調になっている。年末に向かい買い控えが発生しており、今から徐々に伸びてくると考えられるが、今月は景気が低迷している。
□	学習塾 (従業員)	お客様の様子	・保護者から大きな動きは見えないため、売上は変わらない。
□	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)	それ以外	・前年に物価高騰に対する補助金を実施されたが、ガソリンや水道光熱費の補助金が減少していることから、企業としての負担が増加している。
□	設計事務所 (代表)	販売量の動き	・来客数が少ない状況が続いている。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・商談中の来客数は横ばいである。
▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・当商店街は周辺に駅やバス停、銀行などがあり利便性が良いが、閉店する店舗が増えており、人通りも少なくなっている。
▲	百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・来客数も少なく、また、秋冬商材が余り動かないため苦戦している。
▲	百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・3か月前と比較すると、日向灘地震の影響で減少したインバウンドの売上は回復してきたが、反比例するかのように国内客の売上において中～高価格帯が顕著に減少している。
▲	百貨店 (経理担当)	販売量の動き	・物価高の影響で消費マインドが弱い。来客数も減少しており、婦人衣料ほか全体的に売上が伸び悩んでいる。時計の売上が好調で、インバウンド需要によって化粧品を中心に回復傾向がみられる。
▲	百貨店 (営業企画担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で季節商材の動きが悪く、加えて今まで好調だった食料品や高額品の動きが鈍化している。また、物価高や選挙等の影響から購買意欲の低下が顕著に表れている。

	▲	百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・特選関係は好調に推移しているものの、気温が下がらない気候が続いた影響で季節商材の動きが悪く、来客数も前年を割り込んでいる。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品値上げが続いており、単価の上昇分が売上増加につながっていたが、買上点数が頭打ちになっている。そのため、客単価がダウンする傾向に拍車が掛かっており、消費者の節約志向が顕著になっている。異常気象に伴う高気温が消費動向にマイナスを与えている。
	▲	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・10月の食料品値上げ以降、来客数の微減が続いており、売上は低い水準で推移している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近辺の道路工事が始まったことで日中は工事関係者の来店が増え、弁当を中心とした商品の売行きが大きく伸びており、その影響で以前の30～40代の客層から中高年を中心とした客層が増加している。商品単価も約1.5倍アップし客単価も伸びているものの、来客数は少なくなっており、全体の売上は余り上昇していない。
	▲	家電量販店（店長）	来客数の動き	・ブラックフライデーや年末商戦に向かっているものの、季節要因もあり来客数が前年の70%から80%程度と、一向に来客数が回復しない。
	▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は店舗や都市部でのキャンペーンでの売上が悪い。特に都市部では来場者が少ない。
	▲	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）	お客様の様子	・8月の当ショッピングセンターは決して好調ではなかったが、シネマの復調や新店舗開業などもあり、前年の売上を上回っていた。一方、11月は例年以上の気温であったため、物販店舗を中心に季節商材の稼働が鈍く、全館として厳しい結果であった。また、当市内においてはスポーツイベントが開催されており、特に開会式の日には交通規制も敷かれていた。事前にそのことがアナウンスされていたことから、地域住民は外出を控えていたため、当ショッピングセンターを取り巻く環境は悪く、期間中は厳しい売上であった。
	▲	観光型ホテル（管理）	それ以外	・前年と比べ売上は若干上向きであるものの、人件費やその他販管費の増加を補填できるほどの売上増加には至っていない。
	▲	旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・景気は落ち込んでいる。
	▲	競馬場（職員）	販売量の動き	・年間を通じた販売量はおおむね横ばいである。明確な要因の特定には至っていないが、前月から販売量の動きが減少傾向にあり、短期での増加は厳しい状況である。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症も落ち着き景気が戻ったかにみえたが、客の様子では安ければよいという状況となっており、景気が悪化している状態である。
	▲	美容室（店長）	来客数の動き	・正月に備えて年末の来店を考えている客が多いため、今月は来客数が少ない状況である。
	▲	その他サービスの動向を把握できる者（所長）	それ以外	・除草作業を請け負っているが、寒くなってきたため注文が減り売上も減少している。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品単価の上昇が続いており、それに対して仕事の対価としての人件費は上がっていない。また、生活必需品の価格上昇も続いている。
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・最低賃金の上げがあったが、それ以上の物価上昇が発生している。過去に賃上げされていない時代があったことで物価上昇による買い控えが発生して景気は悪くなっている。社会全体で考えていかなければいけない。
企業動向関連	◎	—	—	—
(九州)	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量については、ばらつきはあるものの商品の種類によっては以前よりも受注量が多くなっている。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・半導体全てではないものの、パワー半導体関連など引き合いが強いものがある。

○	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況では受注が増えており、採用を強化している企業の話をよく耳にしている。
□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、11月は12月商戦を前に余り売上が伸びない月であるが、今月は特に厳しい内容である。計画比では95%となっており、前年比でも98%の動きである。要因は卵の高騰により原料となる鶏が市場に出ないことにある。原料不足は12月には解消される見込みであるが、現在は鳥インフルエンザが問題になっており、今後の先行きが分からないため、心配である。
□	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・この業界では、分業体制が多く、生地やゆう葉、絵の具などに分かれているが、どの業界も経営が苦しい状況である。特に生地関係の下請では、後継者不足もあり現状では続けていくのが難しい状態である。
□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの取引先に特に大きな動きはない。
□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・10月は若干上向きになったように思えたが、11月は余り荷動きが良くない。前年12月の荷動きが悪かったため、若干の不安を感じている。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・様々な案件の相談はあるが、実際に契約に至ったり取扱が増えるのは数件である。生産と受注のバランスが取れていないメーカーがあり、輸出したいが生産が追い付かないメーカーや輸入過多になり在庫だけが膨らむメーカーもある。訪日外国人の増加により消費の傾向が変わっており、メーカーが対応に苦慮している。
□	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けて物量は多くなっているが、予測より売上は多くはなく、また、入庫は多いが出庫は余り多くはない状態である。アパレル関係では、冬物の出荷量の出始めが遅い状況である。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売が弱含みで推移しているが、公共工事は増加している。また、雇用環境が改善傾向を示していることから、百貨店・スーパーマーケット・コンビニエンスストアなどの売上が増加傾向にある。ホテル・旅館等の宿泊客数のほか、飲食関連業者の売上も拡大している。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・ようやく気温が低くなり、冬物衣料や暖房機器、スキンケア商品等にも動きが出始めている。宿泊業ではインバウンドの増加で客室単価が顕著に上昇し、稼働率アップに対応するための人員確保が課題となっている。これまで天候不順の日が多かった影響で野菜価格が上昇しており、半分や4分の1カット商品に対する需要が高まっている。
□	金融業（営業）	取引先の様子	・賃金のベースアップ等により基礎的な消費力は向上している。しかし、小売店やサービス産業の需要が高まっている様子は見当たらない。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・運送業では、燃料費高騰により経費が圧迫されているものの、市場の物価上昇に合わせて値上げができています。そのため、損益水準に余り変化はない。
□	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通販業種の新聞広告が低調気味である。
□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は微増減を繰り返しており大きな変化はないが、前月比・前年比共にプラスとなっている。新しい米国大統領の今後のかじ取りには注意が必要であるが、ここ3か月については景気に大きな変化はみられない。
□	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・取引先に新しい取組はみられない。
▲	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・自動車向けの生産が低迷している。年内はこの状況が続くそうである。

	▲	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現在は手持ち工事はあるが、発注工事がほとんどない状況である。第3四半期が終わり第4四半期に移行する時期であるが、第4四半期の発注がみえていない。来年初めに繰越工事やゼロ債の発注がなければ非常に厳しい状況が続く。
	▲	金融業（営業担当）	取引先の様子	・融資取引先に対し、金利上げを実施した。顧客の理解は得ているものの、前向きな設備投資が以前より減ってきている。
	▲	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注状況が以前よりも減少傾向にあり、内容も余り芳しくない状態である。
	▲	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・酒飯店の客は清酒焼酎の購入量を減らし支払額を抑えている。
	×	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・受注が少ない上に工賃も希望どおりにならない。全体的な工賃が上がっているため、海外にシフトをしている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が落ちている。
雇用 関連 (九州)	◎	*	*	*
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地の人出や郊外大型店舗などへの人出が多い。インバウンドも相変わらず好調で、実際に飲食店などの予約も取りづらくなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・キャンペーンなどの新規依頼はあるが、レギュラー案件の婚礼などは伸び悩んでおり全体としては横ばいである。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の問合せが減少している。前月と比べると約2割減少し、3か月前と同等レベルになっている。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・年末商戦になるが、身の回りには変化がない。
	□	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・景気が良く売手市場であるが、大学生の採用活動の早期化がかなり進んでいる。4年生の就職活動が終わらないうちに、早くも3年生の内定が既に出ている。例年そのような状況が見られるが、今年は近年で最もその傾向が強い。
	□	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・主に中小企業において人材不足となっている。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・中小企業では11月以降も採用活動を継続している企業が多く、企業来訪件数は高い水準を維持している。学生にとっては有利な状況が続いているが、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては人材確保が大きな課題になっている。人手不足の状況は今後も続くことが予想され、求人数の現在の動きは今後も継続する。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・社会保険の関係等もあり、求職者の希望に沿う案件が少なく、就業開始に至るまでに時間を要しているのが実情である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・国内出張など東京へ行く機会が多いが宿泊料が高い。インバウンドもあるが、ダイナミックプライシングで交通費、宿泊料共に年末年始並みの料金設定になっている。こうした状況が続くと景気がインバウンド頼みになるのではないかと考えている。
	×	—	—	—