

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）	単価の動き	・高単価商品が引き続き好調である。
	◎	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・夏の猛暑の影響で花の流通量が少なくなっており、価格が高くなっている。花を購入する際、2000円から3000円ではなく5000円から1万円の需要が多くなっており、消費者の生活にかなり格差があることが分かる。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価高騰に比例して売価もやや上がっており、その分、売上は前期と比較して上昇傾向にある。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街は再開発のため2つに分かれている。前月までの状態と変わっているため、客に戸惑いがあるようだ。年末商戦は売上増加に努めたい。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、国内の客数が前年比プラスになり、インバウンドの購入も回復している。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・11月より来客数が上昇している。ブラックフライデーのセールでも好調に前年を超えており、12月も同様の推移となっている。物価高騰のなか、安価で物を購入する意識が高い表れてはいないと推測される。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上がりが続いており、一時は買い控えとみられる消費行動がみられたが、直近では値上げ分が客単価の上昇につながってきている。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は、10月は99.7%であったが、11月から100%を上回っている。特に12月が101.6%まで伸長している。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・微増ではあるが客単価も来客数も前年を上回っており、客がにぎやかになっている。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ここに来てようやく寒くなり、冬物など重衣料に対する購買意欲が高まってきた。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の生産が順調に推移しており、受注可能な車種も徐々に増加している。販売店にとっては良い傾向である。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・12月に入り、コーヒー飲料の業界はお歳暮期間に入る。年間を通して進物類がよく動く月である。また、今年は前年と比較すると客の購入量が増え、お歳暮の1件に対しての需要は若干増えている。
	○	都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・宴会場の利用率が上がっている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・館内利用が特に週末に多く、インバウンド以外に国内客も多い。宿泊だけではなくレストランや忘年会による宴会場の利用も例年よりも多くなっている。
	○	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・交通機関や宿泊施設等の単価上昇が続いており、取扱件数は若干目減りしているものの相対的売上は伸長している。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き合いや相談件数は順調である。やや急ぎの相談が多い。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・指標としている店舗を含め、多くの店舗で来客数が増えている。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2～3か月前の予約の動きが韓国からの旅行者を中心に活発になっている。しかし、インフルエンザ等によるキャンセルも多く、予約管理を慎重に行うことが求められている。
	○	学習塾（従業員）	お客様の様子	・問合せが増えている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は正月に向けての消費が多くなる時期である。様々なものが値上がりし経費が増加しており、まず食費に消費がいくため、当店が扱っている婦人服は後回しになっている。食品が高くなっていることもあり一層後回しになりやすい状況である。来客しても購買行動につながらない。
□	商店街（代表者）	販売量の動き	・先行きの景気は予測できないが、急激に寒くなったものの来客数は微増となっており、販売量が増加している。	

<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	お客様の様子	・1年を通しての最盛期であるが、物価高の影響で大きな買物を渋る傾向は変わらない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・年末の繁忙期による特需があり、若干景気は良くなっている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みであり、客単価は上昇しているものの買上率や売上は前年を下回っている。また、宝飾品は好調であるが、物価上昇の影響もあり高価格帯の総菜など食品の売上は日々前年を下回っている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品において、婦人服の売上は改善傾向であるが、紳士・子供服関連が苦戦している。また、美術品・時計等の売上が好調であるが、化粧品やバッグ等が苦戦している。全般的には売上の改善が余りみられない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・新店舗の開店や全店催事、クレジット催事開催の効果が出ており、お歳暮ギフトセンターの開設やアプリ促進策などもあって消費が本格化している。しかし、クルーズ船寄港や帰省客の増加に伴う国内外の観光客の増加を期待したが、天候要因もあり来客数は伸びていない。お歳暮ギフトセンターの来場は減少し、ネット・通販は開始時期の遅れで受注が集中した。また、客からは商品価格の上昇に不満の声があったものの、自家需要の商材や、嗜好性の高いブランド品・舶来雑貨の購入意欲は継続している。
<input type="checkbox"/>	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・12月中旬からの寒波の襲来もあり、ようやく冬物商材に動きが出ている。秋が短かったため、客は冬物の準備が大変になっていると思われ、年末に向けた動きも活発になっているものの、商戦そのものは巻き返せず、トータルでは厳しい状況である。秋物の時期が短かったことで最も影響を受けたのは衣料品である。まだ、消費は必要が生じたときにしか動かない状況となっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前から、消費者は生活防衛思考にあるため景気は良くない状況となっており、横ばいが続いている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	お客様の様子	・ほとんどの商品群において最安値の商品から売れている。この状況はコロナ禍から続いている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ナショナル食品の価格が相次いで値上げをし、加えて野菜が異常に高騰していることなどから消費者の生活防衛意識はますます高くなっている。特売商品は売れても定番商品の買い控えは否めず、全体としてほぼ前年並みで推移している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数及び購買傾向について、特段の変化はみられない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品値上げ分の売上は伸びているが、来客数は横ばいである。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年末商戦でのクリスマスケーキの予約やお歳暮ギフトの申込みについて反応が鈍い。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマス商材が売れている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・来客数は前年より若干減少しているが、商品値上げの影響もあり、客単価は上向き傾向であるため前年の売上と同じである。全体的に来客数が落ちている状況にあるが、総合的に前年並みに落ち着いている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年の瀬ということもあり来客数が多くなっている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、12月は洋服を購入することより年末年始の準備に忙しい状況となっている。10年ほど前であればバーゲンセールでまとめて購入する客が多かったが、相変わらず生活必需品のみの購入傾向が続いている。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月以上、来客数が前年を下回った状態が続いており、一向に回復する気配がない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数の減少は顕著で、当店の場合は前年比70%で推移している。この状態が今年続いていることから、厳しい状況であると考えている。

□	乗用車販売店 (役員)	それ以外	・3か月前と比べて受注や販売の状況に変化がみられない。
□	乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・月末の来客数は落ち着いてきたが、登録・納車の販売状況は高水準を維持している。
□	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・前月は売上が良くなかったため、今月は久しぶりに広告媒体を用いて歳末セールを開催したところ、店舗での売上は良い結果が出ている。一方、都市部でのキャンペーンは相変わらず良くない状況である。
□	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)	お客様の様子	・国内来客数が依然として増加せず、客単価の上昇頼みである。
□	観光型ホテル (管理)	来客数の動き	・宿泊単価は若干上昇傾向にあるが、宿泊客数は伸び悩んでおり、材料費や人件費等の高騰により収益の確保が難しい。
□	旅行代理店(職員)	販売量の動き	・年末の個人旅行の販売量は前年と変わらない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会等で夜の利用が随分戻っているなか、配車や乗務員が足りない状態である。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・国内外の観光客は相変わらず好調で街全体に活気があるように見えるものの、一般市民のタクシー利用の減少や生活の核となるガソリンや米などの物価上昇が続くため節約傾向がみられる。夜の繁華街も忘年会シーズンではあるものの、インフルエンザの流行などの影響もあり若干少なめである。
□	タクシー(統括者)	競争相手の様子	・乗務員の採用は継続的にプラス傾向であるが、その分、客の奪い合いのような傾向が発生している。具体的には、車当たり単価が前年比で減少傾向となっており、他社の動向にも注視していきたい。
□	通信会社(営業担当)	それ以外	・街で観光客の姿を見なくなった。その代わりに、イベント等は地元の人でにぎわっている。
□	通信会社(役員)	お客様の様子	・当社サービスでは客単価の低下が継続している。
□	テーマパーク職員	来客数の動き	・インバウンドは比較的好調であるが、夏季の繁忙期を過ぎてからの日本人客は若干減少気味にある。
□	競馬場(職員)	販売量の動き	・前月の販売量は減少傾向であったが、今月はおおむね横ばいで推移している。減少傾向は止まったものの、上昇トレンドを示す動向もなく、短期では変わらないと判断している。
□	美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3か月前と比較しても年末という慌ただしさがなく、美容業界の動きは活発ではないのが現状で、売上も通常の月と変わらない状態で流れている。クリスマスなどのイベントで一部では盛り上がっているが、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症などもあり全体的に盛り上がり欠けている。天候不順など様々な問題があると考えられるが、客の購買意欲は上がっていない。
□	美容室(店長)	お客様の様子	・年末は特に忙しいこともなく、今年も通常と変わりがない。
□	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・全体の販売量で見ると横ばいが続いている。
□	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・ビル管理の業務は取引先に委託しているが、その管理業務の委託費である契約金を下げてもらおうように頼むなど、費用削減の動きがある。
▲	商店街(代表者)	単価の動き	・気温の影響もあり、年末の状況は若干例年と異なっていた。また、切手の値上げやメディアの年賀状終いへのあおりもあり、かなり年賀状印刷数の減少がみられている。
▲	一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・年末商戦が始まる頃であるが、なかなか魚が動かない。入荷が少ないこともあるが、魚価がそれほど上がっていない。クエの漁獲量が少なくやや高めとなっており、タコが少なく高値になったままである。入荷しても次に入る予定が分からないため、価格が下がりきらず、高値で諦める飲食店も多い。

	▲	一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・年末ではあるが販売量は伸びず、例年と比べ来客数は少ない。物価の上昇やガソリン代の高騰でし好品に回す予算が減少し、悪影響になっている。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の低下が遅かった影響で冬物の動きが鈍く、この時期になるとセール待ちの客が多くなる。
	▲	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・物価高に加え、政治が不安定なこと等の影響により買い控えが顕著である。また、気候の不安定さから購買意欲の低下もみられる。
	▲	百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・店舗周辺においてイベントが開催されたこともあり12月に入り来客数は例年を上回っているものの、売上をけん引している高額品の売上は伸び悩み、日用品だけではなく全体的な値上げが影響している。
	▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・年末に入り例年と同じように寒くなったことで弁当を始めとする温かい商材の売行きが高くなり、来客数や客単価は上昇しているが景気は良くない。
	▲	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）	お客様の様子	・3か月前は残暑が厳しいなかでも9月の大型連休を始め順調に集客できており、その結果として物販テナントも比較的潤っていた。一方、今月は本格的に寒くなり重衣料の稼働に期待していたが、予想より稼働せず継続してアパレル業種が苦戦している。前年と同水準に戻ってきているシネマや雑貨店舗は順調な推移をみせているが、スーパーマーケットも売上や集客共に苦戦しており、物価高など景気による消費動向への悪影響がみられる。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず来客数が伸びない。前年比10%程度の来客数減少があり、そのなかでインバウンドは増加しているが、国内需要は減少している。
	▲	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年、冬は来客数が少ないが今年も多くない。1月以降の予約数もまだ少ないが、最近は直近の予約が多いため状況は見通せない。
	▲	旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・例年、11～12月は来客数が少ない。
	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売件数が低迷しており、契約数が減少している。
	▲	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年同様ではあるが、寒いため客が少なく観光メインの貸しボートの売上が減少している。冬休みや正月休みで需要が多くなることを期待している。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料単価や製品単価の価格上昇が続いている。その反面、仕事の対価は上がっていない。また、生活必需品の価格上昇も続いており、景気が良いとは考えられない。業種によってばらつきがある。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・物価上昇で買い控えが続いている。
	×	*	*	*
企業動向関連	◎	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・年末ということでも人や物の動向が大きくなっており、特に今年は新型コロナウイルス感染症が落ち着いてきたため、経済が回っていることを実感できる。
(九州)	○	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・夏が高温だった影響で年内は九州の農作物の出荷量は減っている。そのため、都心の市場と比べ九州の方が価格が高いという、従来とは逆の取引市場となっている。技術がある農業従事者は稼いでいるが、技術を持たない従事者は不作で苦しんでいることが顕著に出ている状況でもある。
	○	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2～3か月前より若干上向いている。納期の問題はあるものの、全ての受注量に対応できる体制になりつつあり、この状態がしばらく続くと推測される。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・半導体関連の引き合いが強く、追加投資を決断した。
	○	輸送業（従業員）	取引先の様子	・発注依頼等、受注が多めとなり、全体的に良い傾向にある。
	○	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあるが、物量が増え人手不足を痛感するほど忙しくなっている。円安の影響を直接受けていないが、予想以上に消費が増加傾向にあるため景気が少し上向きである。

□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は例年どおりに鶏の引き合いは強く、今年の計画はクリアできそうである。工場に少なかった原料も元に戻りつつあり、フル稼働で動いている。今年はギフトやふるさと納税が非常に伸びており、加えて寒くなったため量販店や居酒屋では、鍋物を中心にかなり伸びている。しかし、鳥インフルエンザの脅威はあり、この冬も既に10数件発生している。取引農場や工場近辺で発生すると操業停止になるため、大変心配しているところである。
□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷や販売は例年同様に多くなっており、年末の繁忙期となっている。
□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存客の景気低迷で受注量も思うようには伸びず、売上は減少している。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年末に向けて取扱が増加する時期であるが、今年は若干増加しているものの鈍化傾向である。中国からの取扱が多い当港は中国の景気から受ける影響が大きく、5大港は新型コロナウイルス感染症発生前の取扱コンテナ数に戻っているが、取扱数が第6位の当港はまだ回復していない。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売は弱含みで推移しているが、公共工事は増加している。また、雇用者所得が緩やかながら増加傾向にあるため、百貨店・スーパーマーケット及びコンビニエンスストアなどの売上が比較的堅調さを保っているほか、ホテル・旅館等の宿泊客も増加している。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価上昇により売上と経費がそれぞれ増加しており、大きな変化はない。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・忘年会での飲食店利用は回復しつつあるが、以前のような2次会までセットでの開催は激減している。降水量が少なく空気が乾燥していることから、男女を問わずハンドクリームやリップクリームの売行きが好調である。人材難で商機を逸している企業もみられる。
□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業事業者は借入金利の上昇と今後の更なる上昇を警戒しており、積極的な設備投資の姿勢がみられない。人件費増加の圧力もあり、資金の拠出には慎重になり景気の改善も減退もみられない。
□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の内容は余り変わらず、景気の状態は変わらない。
□	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・広告の申込量が前年と変わらない。
□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月の売上については前月比でプラスになったが、前年比ではマイナスとなっている。このところの売上については微増減を繰り返している。ここ3か月について景気の変化はみられない。
□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況をヒアリングすると、大きな変化がない状況である。
□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の集まりで新しい動きは見られないため、景気は変わらない。
□	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドが複数で来店しているため、日本酒やウイスキーのまとめ買いが増えている。
▲	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・以前からの過剰在庫で生産が止まっている。
▲	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事は完了しているが、後の工事が全くみえていない。官公庁の発注予定がほとんどない第4四半期をどう乗り越えるかを考えているところである。補正予算やゼロ債工事に期待をしたいが、発注時期が年度末に偏ることが心配であるため、早期の発注を望んでいる。
▲	金融業（営業）	取引先の様子	・12月に入り急に寒くなったこと、新型コロナウイルス感染症やインフルエンザA型の流行などにより、消費が盛り上がるシーズンにもかかわらずいま一つ消費が増えていない状況である。

	▲	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・12月に入り、市町村からの調査や計画策定のコンサルタント業務の発注が前年度より減少している。建設コンサルタント協会が今年度の1～3月の間を工期に含めないよう市町村などの自治体に要請していることも影響していると推察される。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・注引量が非常に少なく1割減少している。企業の生産調整に工場が対応できていないため、休業中の工場や、午前中で業務を終えたり、週に3～5日の休みを取っている企業がある。25年前と同じ状況かそれ以上に悪い状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から受注が激減しており、前年の見通しはかなり厳しい状況である。
雇用関連	◎	—	—	—
	○	*	*	*
(九州)	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・週末などの人出の多さはクリスマスや年末が要因と考えられ、季節商材によるためではなくしっかりした景気の下支えがあるとは考えづらい。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・介護関係の施設では物価上昇や人手不足による、サービスの縮小や事業譲渡の動きがある。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・既に採用戦線は2026年卒業の学生にシフトしているが、卒業を1年以上前にして九州でも既に内定が出始めている。前年も一部そういう動きがあったが、今年は更に加速している。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・中小企業では、12月以降も採用活動を継続している企業が多く、人手不足に苦慮している。学生にとっては有利な状況が続いている。一方で、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては、2025年度に向けても人材確保が大きな課題になっている。人手不足や、求人数の現在の動きは今後も継続すると予想される。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年始会などの縮小や内製化が目立つようになっている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の間合せが3か月前と比較すると約50%減少になっている。有効求人倍率も低くなっており、当社でも同じ現象が出ている。例年であれば年末に受注していた案件も人数が少なくなっており、自社で対応している状態である。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末年始を控え長期休みに入るが、求人数や新規登録者の数も前年比に到達していない。年内に派遣補充が間に合わなかった企業も募集を継続するのではなく、一旦社内調整などに入る企業も何社かある状況である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・来年度の新入社員の内定も終わったが、年末にかけて春採用した新入社員の退職、転職が目立つようになっている。人手不足が指摘されるが、業種、業界での格差も大きい。社員の定着は景気が良くなるための課題ではないかと考えている。
	×	—	—	—