

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)	◎	－	－	－
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価の上昇も落ち着き、円安基調も底がみえてきたため景気は回復する。
	○	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・年度が替わることで、開店や改装などの祝いがあり、花の消費があった。
	○	百貨店（リーダー）	お客様の様子	・天候が暖かくなり、外出のスタイルへの関心が高まっている。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・売上が好調に推移している。しかし、単価が上昇しているものの、来客数は前年並みである。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・高層ビルの建設ラッシュで、工事関係者を含む勤務中の店の利用が増加している。インバウンドの安定した来店と併せて景気は上向きである。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・メーカーの新車生産が順調に伸びており、登録が進み受注残が確実に減少している。少しでも長納期で客に迷惑を掛けないようにと考えている。
	○	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・受注停止の車種が多いなか、改良車種の販売が始まり、来客数が増加し注文も多かった。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比でやや増加傾向にある。3月の移動シーズンを終え4月にはゆとりができたため、客の来店が盛んになっている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年比とは明らかに販売量に違いがあり、国内外の宿泊客共に客室数に大きく差がある。数か月前と比べると単価は下がっているが、その分販売量が伸びている。
	○	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・4月は国内外への出張、手配旅行が1月よりも多いため販売量が増加している。
	○	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・法人客は好業績によるインセンティブ旅行やイベント需要が高まっており、個人客は富裕層と準富裕層の旅行需要が増加している。また、訪日客は過去最高を継続しており、旅行先は当県に一極集中している。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度が明けても時期に関係なく引き合いが多い状況である。前年度から用意されていた事業もあり、施策の相談が来ている。投下される予算も潤沢である。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客等が利用する土産店や飲食店の来客数が伸びてきている。
	○	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・繁忙期になり、来客数が増えている。
	□	商店街（代表者）	競争相手の様子	・当地区の商店街近辺に低価格の商品を扱うスーパーマーケットが数店舗オープンし、既存のスーパーマーケットとの価格競争から、商店街への来客が減少している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・前月よりも通行量が若干多いが、経済状況は余り良くないようで、生活必需品のみを購入する人が目立つ。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・季節が変化し、冬物から春物に商品が移り、客の購買は増加している。しかし、必要な物のみしか購入しない状況を考えると、3か月前と比べ景気は良くなっているとはいえない。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候が安定し、過ごしやすい季節となってきたため、商店街の人通りも若干増加している。年金給付日に合わせてダイレクトメッセージで集客を図ったが反応は鈍い。客は物価高のため消費に慎重である。
	□	一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・飲食店向けの販売は、引き続き高単価の商品が売れている。
	□	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温が高くなってきており、特に高齢者の春物及び初夏物の衣料品の動きが鈍い。一方、日用品や物産展等の食品は来客数や客単価共に堅調であるが、宝飾品の動きには変化がない。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・入学用制服の受取の遅れがあり、全店催事や紳士・婦人衣料、紳士・婦人雑貨、皮革市開催での来店は厳しかったが、中旬から開催された食品催事では盛況で長蛇の列ができた。中でも恒例の物産催事は連日お買い得商品や試食を楽しむ家族での来店があり、買物を楽しむ姿がみられ、インバウンドの来場も多い。また、価格は上昇したが自家需要やし好性の高い商品への関心は相変わらず高い。

☐	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温が平年より低いため、春物を中心とした衣料品の動きは相変わらず鈍く、前年の売上を3か月前から割り込んでいる。
☐	スーパー（店長）	来客数の動き	・4月からの更なる物価高騰で消費者の生活防衛意識が高くなっており、来店頻度の減少が来客数推移に表れている。一方でディスカウント商品は伸長している。
☐	スーパー（店長）	お客様の様子	・景気は良くなり、横ばいで推移している。単価の上昇が著しく継続しているが、多くの消費者の所得は増えておらず、必要な物の購入に偏ってきている。万引きや窃盗、認証不正問題会計の件数が過去にない水準で推移している。
☐	スーパー（店員）	お客様の様子	・相変わらず割安なプライベートブランド商品がよく売れている。また、ナショナルブランド商品の8割以上が4月に値上がりしており、明らかな値上げであったり、単価は変わらず容量が若干減るステルス値上げであったり、いずれもほとんどの商品が高くなっている。
☐	スーパー（総務担当）	単価の動き	・当月は、来客数と買上点数が久しぶりに前年を僅かに上回る水準で推移している。さらに、食品各種値上げの影響で客単価が上昇した分、売上は前年を上回っている。
☐	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・4月に食料品の値上げが実施され、米の高値も継続中であることから、客単価は更に高くなっている。そのため、買い控えが顕著となっており、販売量は減少傾向にある。
☐	スーパー（従業員）	お客様の様子	・客の平均購入数が減少している。
☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれたため来客数、客単価共に前年を僅かに上回って推移している。
☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新年度に入り顧客の異動はあったが、特に大きな変化はない。
☐	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客単価が上がる夕方から夜にかけての客の動きが鈍い。これから気温が高くなるにつれて今の状況が若干回復される見込みだが、現状の客の動きがら期待することはできない。
☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きに変化はない。
☐	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・車両供給が落ち着いた状況にあるため、販売量の動きは良い。
☐	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・産業祭りは前年並みの売上だったが、都市部でのキャンペーンは良くない結果である。
☐	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）	お客様の様子	・1月の終わりは、シネコンの好調や冷え込んだ気象要因もあり当館は全体として順調な売上の推移であった。その後、2月、3月は厳しい商況だったものの、4月の下旬以降は徐々に回復している。シネコンは継続して低調推移であるがディスカウントストアやスーパーマーケットの中核テナントが順調で、引っ張られるように専門店も回復している。1月下旬ほどではないものの、ゴールデンウィークに向け期待を持てる状態である。
☐	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・毎年ではあるが新年度が始まると客足が悪くなる。今年のゴールデンウィークは、日の並びが悪く予約の出足が遅い。
☐	観光型ホテル（管理）	それ以外	・売上は増加傾向にあるが、食材の原価や水道光熱費の高騰等により収益の確保が難しくなっている。
☐	都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、予想売上が余り良くない状況である。
☐	タクシー運転手	お客様の様子	・今年はイベントが多いため、人の動きは良いがタクシーの利用は少ない状況である。
☐	タクシー（統括者）	来客数の動き	・来客数は前年と比較すると変化がなく、それにより単価の増減も大きく発生していない。
☐	通信会社（役員）	お客様の様子	・上位プランから安価なプランへの変更が続いている。
☐	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・冬場に多かったインバウンドは減少しているものの、県内客の予約状況は堅調に推移している。今後は、物価高騰や賃金上昇に見合った価格改定や団塊世代の減少を受けて若手ゴルファーへのスライドが順調に進むかが課題である。

□	美容室（経営者）	販売量の動き	・ 2～3か月前と比較すると横ばいが続いている。美容業界は春になると服装やヘアスタイルも変わり、客の動きが活発化すると業界は潤うが、今年はそのような傾向はみられない。おしゃれをする人は毎年同じようなファッショントレンドであるため、今年も前年と近い数字が出ている。景気回復が実感できるほど現状は良くなっていない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・ ゴールデンウィーク前であるが来客数はそこまで多くない状況である。
□	美容室（店長）	来客数の動き	・ 来客数は変わらないが、3か月前と比較すると節約志向は落ち着いてきている。
□	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	・ 顧客の受注等は、3か月前と現在の比較ではほぼ変わらない状況である。また、当社の顧客からの受注にも変化はない。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 例年、年度初めは繁忙期のため来客数は多いが、年々繁忙日数は減少している。以前はゴールデンウィークまで忙しい状況であったが、今年はそこまで忙しくないため心配をしている。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 物価高の影響で国内客やインバウンド数が減少しており、買い控えが発生している。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 来客数は減少気味である。客の購買は慎重になっており、高単価の商品は敬遠されるため客単価は下がっている。
▲	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・ 4月は、前月と同様に急激に商品の単価が下がり、その分売上が増加しにくくなっている。加えて、米の価格の高騰が生活費に響いており、客の野菜や果物関係の買い控えが発生している。
▲	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・ 全体的な景気は回復するどころか悪化している。新茶も出始めているがまだ高額であるため買い控えを感じており、売上は上がらない状況である。
▲	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・ 春休みなどで前半はにぎわいがあったが、中旬以降は苦戦傾向になっている。特に近隣地区の大型商業施設オープンの影響により、下旬の売上はかなり減少している。
▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ インバウンドが大幅に減少しており、購買量や売上が減少している。また、国内客の購買点数も減少しており、景況感としてはマイナスに移行している。
▲	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ 物価高の影響で婦人衣料品を含め各部門で苦戦を強いられている。食品催事等では以前より客の動員が悪いため、来客数が伸びていない。家具やインテリアのみ好調に推移している。
▲	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・ 物価高の影響で商品単価がかなり上がっており、客の買い控えが顕著になっている。
▲	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・ 例年ゴールデンウィークには、衣料品の需要を中心に動きが見られるが、今年は動きが鈍い。また、米価格の高騰やガソリン代の不安定な動きに客は非常に不安を抱いている。加えて、米国政権の言動により株価などが激しく動いており、客は購買意欲がかなり減退している。
▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 物価上昇が今月も続き、客の買い控えが目立っている。前月までの比較で客単価が30円ほど低下し、売上全体も今月は前年を下回っており、厳しい状況である。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ 商品の値段が上がり買い控えが発生している。加えて、競合店が増加しており売上が下がっている状況である。
▲	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ 最近では春が短いため、春物の買い控えが増えている。
▲	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・ 4月は様々な物の価格が更に上昇している。値段が変わらなくても中身が少なくなる等、食品の家計に係る負担は想像以上である。今、必要な物以外に購入することはなかなか難しい傾向にある。健康や僅かな楽しみに金を消費に使う客が多く、我々のような高級衣料品業界は為替の影響もあり若干厳しい状況である。
▲	家電量販店（店長）	来客数の動き	・ 来客数が回復せず、更に下降傾向となっている。
▲	家電量販店（店員）	来客数の動き	・ 必要最低限の消費を心掛ける人が増加している。特に年金受給者の方は深刻な状況である。
▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・ 4月の値上げが単価の上昇につながらず、単価が下落している。同時に購入点数も減少しており、消費者の生活防衛意識の高まりが現れている。

	▲	乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・車の購入を検討する人が減少している。
	▲	住関連専門店 （従業員）	お客様の様子	・来客数が減少しており、客は低単価のタオルだけをみるなど儉約志向になっている。
	▲	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）	単価の動き	・韓国人観光客による売上が減少傾向である。
	▲	高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・前月と比較すると今月の来客数は良かったが、まだ本格的な回復には至っていない。
	▲	観光型ホテル （営業）	来客数の動き	・仮予約は多いものの、決定の割合が低く、生産性が低下している。
	▲	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・株価と為替が不安定であるため、客の買い控えが目立っている。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・物価高や米国の関税問題等、不確定要素が強く、インバウンドや催物の多さで活気は維持しているものの、タクシーは節約対象になりやすいため売上の減少が続いている。
	▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に対して、昇給されていない。
	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線販売件数が低迷しており、契約数が純減している。
	▲	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）	販売量の動き	・物価高騰に賃上げが追い付いておらず、特に若者の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〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・2024年4月の報酬改定に伴う売上減少とともに、消耗品の価格高騰や補助金減少による燃料費やガソリン代の負担増加もあり、厳しい経営環境が継続している。また、他業界の大幅な賃上げに対して、価格転嫁ができない介護業界では限定的な賃上げしかできず、人材確保が更に深刻となっている。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価上昇が続いているが、人件費は上がらず、地方の業者は特に厳しい状況におかれている。また、生活必需品の価格も上昇しており、収入は増加しないが、支出は増え苦しい状況である。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数の動きが悪く経済の後退がみられる。
	▲	住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・3月は客に動きが見受けられたが、今月は一転して動きが大幅に減少している。
	▲	住宅販売会社 （従業員）	それ以外	・当県は多くの外国人観光客が来ており、宿泊業や飲食業、土産店等で買物をしているが、景気を底上げできるような業種ではないため、今後のインバウンドの動きが不透明で景気が良いとはいえない。
	×	*	*	*
	◎	－	－	－
企業 動向 関連 (九州)	○	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年4月は、年度末の反動から若干売上が落ちるが、今年もその傾向になっている。東北の原料不足からくる供給不足もあるが、3月の勢いがいい状況である。直接の競合品ではないものの、輸入プロイラーの入荷が悪くなっており、鶏肉の消費の勢いがいい。値上げが影響していると考えている。しかし、自社加工品の引き合いは、量販店や居酒屋を中心に引き合いが強くなっている。また、加工メーカー主流の原料肉の引き合いは、このところ一服している。メニュー変更の時期に重なっていることも影響している。
	○	食料品製造業（経営者）	それ以外	・地域のプレミアム付商品券が今月発行され、少なからず消費が上向きである。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置向け部品の需要が短期的に増加したため、販売量の動きはいい。
	○	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・車両の空車回送率が若干減少しており、荷物の動きが良くなっている。
	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・状況は余り変わってはいないが、原材料の単価が8月に値上がりし、下請でも人件費や陶土の値上がりにより2割以上の要求をされ、最も危惧している。

□	金属製品製造業（事業統括）	それ以外	・米国関税の影響及び円高進行による不安定感がある。
□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界によって景気の良しあしがある。半導体関連では相変わらず景気の持ち直しがみられないが、エネルギーや自動車関連等については見積りが多くなっている。
□	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・米国関税の状況が落ち着くまで、経過を確認している取引先が多い。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2024年問題や米国関税の影響で倉庫の引き合いなどはあるが、契約などに結び付くのは数件である。メーカーも今後どのように対応すればよいか悩んでおり、具体的な案件は少ない。しかし、少しずつではあるが輸入の取扱は増加している。
□	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響で物量が伸びない。今のところ直接関税による影響は受けていないが、徐々に響いてくると予想される。2024年問題や育児介護休業法改正による中小企業へのしわ寄せが重くのしかかっている状況である。
□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・ビジネスリスクへの対応として必須であるセキュリティ対策への需要は堅調な伸びを見せつつも、顧客の通信ネットワークや通信機器等への投資はおおむね横ばいで大きな変化はみられない。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事は増加しているが、住宅販売は弱含みで推移している。一方、雇用、所得環境が改善傾向にあり、百貨店やスーパーマーケット及びコンビニエンスストアの売上が堅調に推移している。また、旅行関連等の観光業の売上也増加している。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・原材料や人件費などのコスト増加をおおむね価格転嫁ができており、大きな変化はない。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・地元企業からは物価高の業績への影響を懸念する声が強まっている。価格転嫁は建設業や卸小売業で進展している一方、製造業やサービス業では対応に苦慮する様子もうかがえる。企業の人手不足は幅広い業種に及んでいるが、なかでも建設業で顕著である。
□	金融業（営業）	取引先の様子	・天候が暑くなったり、寒くなったりしている影響もあり、消費は停滞している。
□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・米国の関税政策により事業者は不安になっている。足元も物価高の状況は変わらず、景気の状況は変わらない。
□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の仕事内容がここ数か月間ほとんど変化がないため景気の動向は変わらない。
□	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はない様子である。
□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者との会合の近況報告では、特に目立った動きは見えない。
▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去2～3か月は順調に受注量や生産量は伸びていたが、米国の関税問題により輸出製品に影響が出るため、セットメーカー等の顧客が生産量を抑制するという状況が続いている。
▲	その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・まだ影響は出ていないが輸出に対する不安等から、生産が落ちてきている。
▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は前月比でプラスになっているが、前年比ではマイナスの結果となっている。顧客の新聞折込広告も余り効果が見込めなかった。また、外的な要因では米国の政策が振れているため混乱を来しており、紛争に関しても米国大統領に振り回されており、前月までやや売上は悪くなっている。
▲	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・酒類では、安い商品しか売れていないため売上が減少している。
×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が減少しており、どこの工場もバブル崩壊後のような状態になりつつある。メーカーは安い土地に生産拠点を移し、海外にシフトしている。その結果、国内工場は、賃金上昇による工賃上昇で仕事量が減らされ、潰れることを危惧している。

	×	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	・市町村からの調査や計画策定の委託業務を受注しているが、県内の市町村において4月の予算での調査や計画策定に関する予算の計上は少なく、総合計画、総合戦略、立地適正化計画の策定で予算計上を行っている程度である。このため、4月当初からの発注件数が少なく、受注できる機会が減少し、景気は悪くなっている。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数や求職者数に特段の変化が認められない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・物価高の印象が強く、好材料を見いだせない状況である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年と比べ減少しているが、製造業の求人数は増加している。求人数が減った卸売業や小売業、飲食サービス業も3月のイベント等で売上が好調となり、大型スーパーマーケットの出店など明るい要因もある。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒の就職活動が早期化しているため、前年よりも内定状況は良い状態である。給料は余り上がらずインフレを実感しているため実際の景気は良いといえないが、人材不足が継続しているため、業界としては良い状況が継続している。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2026年3月卒業予定の大学生や大学院生対象の求人倍率は1.66倍と2025年卒の1.75倍から0.09ポイント低下したが、企業からは引き続き堅調な採用意欲がみられる。就職活動の早期化が2024年度よりも更に進展し、2025年4月1日時点で内定率は61.6%と前年より3.5ポイント上昇しており、過去最高を記録している。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は3割ほど減り、契約成立も約4割減少している。また、求職者からの問合せも少ない状況が目立つ月である。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大型連休に入ることもあり、今月の求人数や登録者数の動きが全体的に悪く目標値を下回っている。
	×	—	—	—