

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）	来客数の動き	・例年より早い梅雨明けで来客数も若干ではあるが増加している。アーケードのない商店街では雨の日は来客数が半減するが、好天に恵まれ売上は増加している。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・食料品を中心とした商品の値上がりが続いており、販売量は低下傾向ではあるが、来客数の動きが安定しており、売上が堅調に推移している。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・7月は来客数が増えてきている。そのため、1品単価の上昇は特に米と卵が売上に寄与している。
	○	スーパー（従業員）	競争相手の様子	・近隣競合店であるスーパーマーケットは、来客数、売上共に前年比プラスで推移している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で飲料の販売数量が伸長している。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨明けが早かったため、来客数が多く夏物商材の動きが良くなっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・好天が続く人の動きは活発で、主力のドリンクやアイスなど夏型商品と米飯の販売が伸びている。
	○	衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・猛暑のため、接触冷感等機能のある夏物の売行きが好調である。
	○	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新たにマイナーチェンジした車種が追加販売されたため、来客数や注文数が多くなっている。
	○	その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	お客様の様子	・客の様子を前年の動きと比較すると、夏場にかけてのコーヒー系飲料で液体飲料の需要が多くなっている。お中元の時期ということもあり販売量が若干増加している。コーヒーの単価も上がっているものの、それにも増して販売状況は前年より良い状態である。
	○	その他専門店 〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・1階の工事が完了し新テナントがオープンしたことで、ビルへの来客数が増加している。また、営業時間を夜9時まで延長したことも売上増加につながっている。
	○	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〕 （支配人）	来客数の動き	・3か月前のゴールデンウィーク前後では、一部映画の公開が例年よりやや遅かったことにより、当ショッピングセンターは好調な推移ではなかった。しかし、現在も映画館が話題の映画の上映効果で大幅に伸長している点に起因し、全館として順調な売上となっているが、アパレルを中心に既存店は厳しい商況が継続している。
	○	都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宴席などの集客量が減っている。
	○	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・手配旅行では、特に当市で開催される夏のイベント関連の航空券や宿泊手配の販売が好調である。
	○	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・航空運賃や宿泊料の物価高騰が旅行代金にも転嫁されているが、インバウンドに加え、個人旅行のアップーミドル層や企業インセンティブは増加傾向にある。大災害発生の風評被害も限定的であった。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨が明け、7月上旬から晴天が続いており、猛暑ではあるが出足は好調である。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高と連日の猛暑により日中の来客数がかなり減っている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月は参議院選挙や暑さで来街者数が減っており、販売量も落ちている。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・天候が悪く猛暑になり、加えて、選挙の影響もあり来客数が減少している。そのため、購入単価が低くなっている。給与が上昇しても、物価高騰が要因となって安い商品しか売れない状況である。
	□	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売上は維持しながら、海外売上も低水準で維持している。
	□	百貨店（企画担当）	単価の動き	・販売不振であった衣料品について、中価格帯が動き出している。しかし、高価格帯の動きは鈍くなっている。

☐	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・梅雨明け以降、異常な高温の影響で客の外出控えが定着しており、店からの来店依頼を遠慮している。これほど熱中症のリスクが高まると来客の動員も難しい。
☐	スーパー（店長）	来客数の動き	・景気はほぼ変動なしとみており、実際の来客数トレンドも変化はない。消費者の生活防衛意識は高いままで食費以外は抑えられており、衣料や住居関連は苦戦している。
☐	スーパー（店長）	単価の動き	・単価の上昇が止まらず、可処分所得の減少も止まらない状況となっており、景況感は悪いまま横ばいとなっている。
☐	スーパー（店員）	お客様の様子	・当店がディスカウント系のスーパーマーケットだと認識されており、単価の低い商品から売れている。
☐	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は、米の価格を始め、ほとんどの食品が前年から値上げされており前年比増加で推移しているが、買上点数や来客数は前年比減少で推移している。その要因としては消費者の物価高に対する防衛策の表れとみられる。
☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ボーナス支給月も大きな変化はない。
☐	コンビニ（エリア担当・店長）	競争相手の様子	・近くの競合店では、改装による2週間ほどの一時閉店により来客数と売上が伸びていたが、改装が終了した7月下旬には元の来客数、売上に戻りつつある。今後暑さが続くため、来客数は横ばいになる。
☐	家電量販店（店員）	販売量の動き	・大型商品の販売台数が前年割れの商品もあり、耐久消費財の購入意欲が減少している。
☐	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は、来客数はあるが、売上にはつながらない。来店から購入決定までかなりの時間を要している。
☐	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・好調だった4～6月と比べて、例年並みで良くも悪くもない。
☐	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・夏休みに入っているが、連休以外では来客数が伸びない。大阪・関西万博や大型レジャー施設に流れていると予想している。
☐	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・現状には特に変化はないが、選挙が終わったため、自治体関係の動きが出ることに期待している。
☐	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は選挙の影響で人の動きが悪かった。
☐	タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに入り、国内外の観光客は堅調を維持している。スポーツ・文化における催物も多く、梅雨が早く明け猛暑が続いているにもかかわらず活気にあふれており、タクシー利用も増えている。
☐	タクシー（統括者）	単価の動き	・客単価には大きな変化はないが、供給側では回復している会社とそうでない会社があり、競争が生じている。
☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高のため消費者は、消費活動を抑えている。
☐	通信会社（役員）	お客様の様子	・低価格帯の単価の移行が継続している。
☐	観光名所（職員）	来客数の動き	・暑さの影響で来客数は伸びていない。
☐	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が好調を維持している。
☐	競馬場（職員）	販売量の動き	・来客数や売上は堅調に推移しているが、暦日や天候の影響が大きく、景気動向による変化は判断できない。
☐	美容室（経営者）	販売量の動き	・まだ景気回復していない状況である。暑さでおしゃれの意欲や感覚が鈍ってきているが、秋口には期待をしている。しかし、特に景気回復の兆しがみえず、何かと低迷気味で向上心がない。
☐	美容室（店長）	お客様の様子	・外気温が高い日が続いているため、外出を控えている人が多い。

□	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4月の訪問介護事業がマイナス改定になったため、減収となっている。また、コストの増加により価格転嫁ができない介護業界の収益構造は悪化しており、人材採用においても他業界と同等の賃上げは困難なことから人材不足も顕著となるなど全体的に経営環境が厳しくなっている。
□	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	・サービス業においては、物価上昇に賃上げが追い付かず出費を抑える傾向がみられ、特に20代から40代前半の家庭の購買数が減少傾向にある。
□	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅検討の客の動きが出始めている結果、商談が多くなっているが競合数も増加している。
▲	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・毎日40度近い暑さで外出を控え、歩いている人はほとんどいない。例年、夏場の日本茶の売上は低く、敬老の日の贈答予約が少し入る程度にとどまり、一般客の売上は低い。
▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが終盤となり、バーゲンセール価格であってもシビアな比較検討や単品での購入が多い印象を受ける。
▲	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響もあり全体的に売上が伸びない。お中元ギフトにおいては来客数、客単価共に減少傾向である。婦人衣料含め衣料品全般、売上が低迷しているなか、時計のみ売上が好調である。
▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・恒例の祭りや国内外観光客の回復で街はにぎわっており、夏のクリアランスセールや全店特商、クレジット催事開催・お中元商戦本格化で土日祝の来客数は増加している。また、連日の猛暑で平日の来客数は減少しているものの、商品単価や客単価は上昇している。店頭でのギフトセンターや持ち帰りは減少し、ネット利用や電話・FAX利用の通信販売への移行や送料の高騰で送料込み商品発注や贈答先の絞り込みも目立っている。
▲	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・観測史上最短の梅雨明けとなり、猛暑の影響もあり来客数が前年を下回っている。衣料品や雑貨の販売量の伸び悩みが継続しており、お中元ギフトについては想定以上に下回って推移している。
▲	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高であるが給与は上がらない。
▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価上昇が顕著で客離れもあり、売上全体は下降傾向であるため厳しい状況になる可能性が高く、この状況が続くとみられる。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑さの影響で、客が外出を控えている状況である。
▲	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・7月は政治が不安定で、引き続き商品の値上がりもあり、その上猛暑となったため客は買物を控え、非常に厳しい月である。
▲	家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節要因も推測されるが、前年と比較して来客数が非常に少なく、単価も上がらない。
▲	住関連専門店（従業員）	来客数の動き	・暑さが厳しくなり、来客数が落ち込んでいる。
▲	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）	お客様の様子	・インバウンドのうち韓国客の減少傾向が継続している。
▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナス支給後もサラリーマンの来客数が少ない。
▲	居酒屋（経営者）	来客数の動き	・九州南部の地震や噴火、また、7月の災害発生の風評により、国内外観光客は当県を避けている。
▲	観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・物価高に加え、猛暑日が続き、温泉の利用客が減少している。
▲	観光型ホテル（管理）	来客数の動き	・7月は災害の風評被害を受け、アジア系インバウンドが減少し、来客数の動きが悪くなっている。

	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売件数が減少している。
	▲	ゴルフ場（従業員）	競争相手の様子	・近隣ゴルフ場でキャンセル料が発生しており、客の予約が慎重になってきている。また、7月の災害の風評被害で航空便が減少し海外からの客も大幅に減少している。
	▲	設計事務所（代表）	販売量の動き	・物価上昇により販売量が減っている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・7月に入り梅雨明けし、猛暑が続いている。選挙が行われたが物価高は続いており、米の価格は落ち着いてきているものの買物や外食は客が少ない状況である。猛暑の影響も考えられるが、金を節約する傾向が続いており、金が回らなければ景気は悪くなる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・この暑さで、客が午前中前半と夕方以降の暑さが少し緩和する時間帯に来店する傾向が続いている。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・暑さで畑の商品が育っていないようである。一部の商品だけが高騰しているが、おおむね低めの相場になっている。高めの相場でないということは、暑さで需要が伸びていないことが要因である。
	×	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・物価高の影響で、商品の値上げラッシュに消費者の購買意欲が追いついていない。特に今まで好調であった高額商材ニーズに陰りが見え始めており、更にインバウンド需要も落ち着きが見え始めている。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全社的に販売台数が少なく、また、粗利も出ていない。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月も集客にかなり苦戦している。株主総会後の会食などが以前と比べ大幅に減少し、なお会食人数も少なくなったため、かなり厳しい状況である。
	×	観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・特に香港からのインバウンドがない。値上げによる購買意欲の低下や暑さによる外出控え、観光地のエリア競合など複合的な理由があるとみている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・現状でのインバウンドが減っており、市況でも販売量に影響が出ているため、前年比を下回る見込みである。
	×	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価は上昇傾向で高止まりしており、住宅の着工数は下がっている。また、生活必需品の値上がりが続いているが、仕事の対価としての収入は増えていない。
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	・米国の関税問題が一旦決着したが、今期以降の収支に与える影響の判明にやや時間を要するものと推測される。海外取引に左右されない自前ビジネスの確立がより一層重要になってくると判断している。
	○	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先が採用を増やすなど、教育投資を積極的に行っている。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年より早い梅雨明けで、居酒屋の業態を中心に好調な動きをしている。スーパーマーケット関連も順調で、冷蔵メーカー向けも素材原料としては引き合いはかなり強い。課題としては鳥インフルエンザ等による原料不足で、需要に対応できない苦しい状況である。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客を含め輸出が主力であるが、米国の関税問題の影響による今後の動きを注視している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体業界の受注が最盛期の20%程度の落ち込みで先が見えない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物価高が影響しているのか物量に動きがない。また、暑さにより飲料等の動きは良いがその他の物の動きが良くない。
	□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・顧客のビジネスリスクへの対応は比較的堅調な状況ではあるものの、中小企業における通信関連投資において前年比ではややマイナス傾向となっている。

□	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。また、物価上昇の影響などから百貨店の売上や家電の販売が伸び悩んでいる。一方、自動車の販売がやや増加してきたほか、旅行業の売上も増加している。
□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・地元の中小企業では、大卒や高卒を含めて新卒の獲得に苦戦する企業が多くみられ、中途採用も厳しい。夏休みシーズンの旅行需要は、物価高の影響で単価が上昇する一方、旅行先は安近短が少なくない。食品スーパーマーケットでは、消費者が必要な物だけをまとめ買いし、余計な支出は抑制するという節約志向が強い。
□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業全般において仕入商品や資材等の物価の上昇や人手不足、人件費の高騰により、売上・利益共に低調に推移している。
□	金融業（営業）	取引先の様子	・ベースアップ等による個人の収入増加はみられるが、物価高がそれを相殺し、可処分所得はマイナスとなっている。値上げされていない商品は思い付かないほど物価高の影響は大きい。
□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・今月の会議の参加者は10人未満となり、各人からの現状報告では新しい動きはない。理由は明示されなかったが、多忙が原因とみられる。
□	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・米の値上げに伴い、酒類を節約する客が多くなり売上が減少している。
▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰のため、価格を改定し値上げを行ったが、差別化ができない商品は、安価な他社製品に消費が移った可能性がある。
▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の原材料値上げで、下請は値段の交渉が強気であったため、8月以降の状況が心配である。今までは値上げ前であったためどうにか受注を対応していたが、今後は厳しい状況になると懸念している。
▲	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・前月よりも今月の入荷量が少なくなっており、なかなか景気が戻ってこない状況である。
▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・米国の関税による自動車産業への不透明感や、高温少雨により野菜等の収穫が減少し輸送に使用する段ボールの使用が減少していること、物価高による消費低迷で輸入が減少していること、また、物流施設増加に伴い一部の荷主が退去する等、複合的な要因により既存施設の収益が悪化し、景気は悪くなっている。
▲	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に物量が伸びておらず、原因は明確ではないが、物価高により消費が抑えられていることが影響していると予想している。
▲	金融業（調査担当）	取引先の様子	・屋外で作業を行う建設業などは、猛暑の影響で業務の生産性が落ちている。
▲	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の経営者との情報交換では、仕事の内容等、当社と同様に余り良くない。
▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上の前月比及び前年比は減少している。新聞の発行部数が減少しており、当社の折込広告の部数も減少している。世界情勢も相変わらず先行きの見通しが困難な状況であり、3か月前と比べてやや悪くなっている。
▲	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	・市町村の調査や福祉・まちづくりの行政計画策定の委託業務について、当初予算の発注の入札が行われているが、7月で発注がほぼ終わりに近づいており、発注件数が少なく、落札価格が低い。そのため、景気はやや悪くなっている。
×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・閉鎖する工場が増えている。最低賃金が大幅に上がれば、対応できない工場が多くなる。最低賃金1500円はとんでもない数字で、賃金が上がっても物価高を抑えられるはずがなく、それ以上の昇給はできないため、結果として中小企業は倒産する可能性がある。外国人の受入れも事件が発生したことによって難しくなる。

	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が急激に減少している。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数に大きな変化はみられない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・依然として物価の高止まり感があり、景気の変動要素がみられない。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・収入増加のため、ダブルワークの希望やパートからフルタイム就業への希望、また好条件へ転職を希望するなど物価高の影響を実感している。新規求職者数は微増であり、大規模な解雇等は発生していないため大きな変動はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内で求人数は2か月連続で減少しているが、個別の特殊事情に起因するものであり、人手不足の現状に変化はない。
	□	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・大学院生対象の求人倍率は1.66倍と前年度から0.09ポイント低下したが、深刻な人手不足を背景に、求人件数は大幅に増えており、学生には有利な状況である。一方で、採用活動を行う企業や団体にとっては、苦戦しているところも多くみられ、8月以降も継続して採用活動を行う企業も多い。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数の問合せはあるが、職種がエンジニア系や介護職などの企業からの問合せが多く、一般の事務派遣の問合せの動きを把握できていない状況が続いている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数や求職者数は共に前月より減少している。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が3割程度減少している。求人への問合せも減少傾向で、成約に至った人数も下降している。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・物価高騰などで生活費が増えており、節約などの防衛策で工夫する人が多くなれば消費に回らず、結果として景気後退の悪循環になってきている。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・人材不足となっており採用予定数を前年度から削減したり、採用ハードルを上げたりする企業も散見されるようになっている。
	×	—	—	—