

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)	◎	住関連専門店 （従業員）	単価の動き	・地域でのプレミアム付商品券が購買の活力源として、大変機能している。また、一段と冷え込み、高単価の秋冬商材の寝具が好調に推移している。
	◎	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・2～3か月前と比べて稼働率が高くなっている。要因はインバウンドで、今月は当地でイベントが多いことが挙げられる。旅行シーズンであり、国内外からの来館数は多い。
	◎	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・10月に料金改定したことで単価上昇となっているが、予約は来年2月までは順調に推移している。資材等の高騰がどのように影響するかは不透明であるが、利益増加につながる期待感がある。
	◎	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・気候が良いため、インバウンドの来場や企業関係のコンペが増えている。
	○	商店街（代表者）	単価の動き	・年末に向けて時期的な商材やキャンペーンチラシ、ノベルティなどが増加している。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気対策の発表により客の消費行動も若干活発になり、ようやく前年並みの売上を確保できてきた。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月下旬から12月にかけて急に寒くなったため、冬物衣料や家電の売行きが景気を押し上げている。
	○	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・米の急激な高騰も落ち着き、客もその状況を受け入れるようになっている。夏場に比べて地元の野菜も増え単価も下がったため、客はスムーズに買物をしている。
	○	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・販売価格を値上げしても販売量が落ちていない。
	○	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・複数での来店や旅行客等が目立っており、当店だけではなく、近隣のイベント開催などに伴って増加している。
	○	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・10月下旬から気温が下がったことにより冬物衣料が動き始め、毎年恒例の地域物産展は価格が上がっているにもかかわらず前年と比べて売上が増加している。お歳暮商戦もビール受注の先食いがあるものの、全体として前年を上回って推移している。
	○	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年に対しマイナス3%だが、客単価はプラス3.7%と伸びている。当月は、スポットの事象ではあるが高額品の時計の売上で大幅に伸びたことが影響している。
	○	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・気温が平年並みに落ち着き、気温の低下とともに冬物商材の販売が好調に推移したことで、販売量が前年を上回っている。一方で、低価格商品や機能性商品の売行きが良いのに対し、高価格帯の商品は敬遠される傾向にある。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・11月の累計で既存店の来客数が前年比100.5%と好調である。また、1品単価は前年比103.7%となり前月と同水準で推移している。
	○	衣料品専門店	来客数の動き	・気温低下という季節要因が大きい。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・20度以上の気温が続いていたため秋物が売れていなかったが、このところ急に寒くなり高単価なコート類の動きが良くなっている。
	○	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・大型イベント開催により来客数が増え、その結果、多くの注文につながっている。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比105%と微増になっている。特に新規の来店が増えている。
	○	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・夏の来客数が非常に悪かったため、その頃と比較すると良くなっている。
	○	観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・宿泊の動きが10月以降年末まで好調で、例年の傾向としてはその他宴会レストランとも上向いている。
	○	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・国内外共に紅葉シーズンの九州内バスツアーや京都宿泊パッケージのような募集型商品の伸びが3か月前より増加しており、海外ツアーでは韓国やタイなどが増加している。

○	旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・旅行需要としては徐々に上昇している。
○	タクシー運転手	来客数の動き	・自社を含め各会社の乗務員が増加している。
○	タクシー（統括者）	単価の動き	・10月から客単価が上昇する対策として運賃改定を実施した結果、単価が向上したため収益が改善している。
○	観光名所（職員）	来客数の動き	・週末を中心に様々なイベントが続いているため、市外からの来訪者が増えている。
○	その他サービスの動向を把握できる者（所長）	販売量の動き	・来月予定していた工事が前倒しになったことで計上が早くなり、売上が伸びている。
□	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月の売上は、月初めから徐々に上昇している。人の動きが良くなり購買行動が増えているものの、ひと月のトータルとしては余り変わっていない。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・2週間前から少しずつ秋らしい天候になっているが、衣料品店としては来客数の減少傾向が続いている。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・地元の催しの影響で、商店街や飲食店の利用客が増えている。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数の伸びがなく、販売量も増えていないため、景気はやや悪い状況である。
□	商店街（代表者）	お客様の様子	・11月後半になったが、今年の商店街の年末商戦は盛り上がりがないため、商品券やチラシを発行し客の巻き返しを図っているのが現状である。
□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・8月と比較すると、販売量がインバウンドが来訪した分だけ多少増えている状況であるが、総量自体の伸びは季節を加味するとほとんど変化がない。国内の中間所得層以下で消費が減少している分をインバウンド増加分が補っている状態である。
□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人服及び子ども服関連は、前年売上を維持しているが、紳士服が苦戦している。食品催事においても物価高の影響により売上が芳しくない。
□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・毎年恒例の物産催事を3週連続で開催した。会場は混雑緩和のため入場整理券を発行していたが、連日開店前から整理券待ちの列ができ先行店内入場を行った。客も駐車場や会場の混雑を見越し、各時間帯の平日来店率が土日祝時間帯入店率を上回り、会場は連日行列であった。物産展催事場から全店への波及効果を目指し、各週イベントの開催により利用促進をしている。
□	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少や購買マインドは変わらず悪い。
□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客からは、何も変わらず物価だけ上がっており、誰のための物価高対策なのか分からないという声が多く、購買意欲はいまだ下がったままである。
□	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価上昇率は高止まり状態でエンゲル係数は高まっている。食品以外の衣料や住居、余暇等が目的の来客数減少に歯止めが掛からない状況である。お買い得日には集中傾向が続き、セール日の指数がアップしているが、来店頻度は減少しており月間来客数は前年より減少又は横ばいとなっている。
□	スーパー（店員）	お客様の様子	・特価商材から売れており、高品質商品は値下げしないと売れない。
□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・各種食料品の値上げが続いていると、消費者の生活防衛意識はますます高くなり、買上点数が前年を下回る水準で推移している。
□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気改善に向かう要素が見当たらない。
□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、引き続き価格に敏感であるため、必要な物以外の購入をしない状況である。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客のキャンペーンへの反応が良い。
□	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・商品の値上げがあり単価は伸びているが、来客数は伸び悩み、売上は前年から変わっていない。

□	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・景気は良くも悪くもなく、変わっていない。
□	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新内閣発足で経済が良くなると希望がみられ、今まで買い控えをしていた客が、自分のための御褒美を購入する状況が見受けられる。
□	家電量販店 (店長)	来客数の動き	・今月は季節要因もあり、来客数が前年の80%台が続いており回復する兆しがみえない。
□	家電量販店 (店員)	来客数の動き	・ここ2～3か月の来客数は、前年比が70%程度で推移している。
□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年末に向け買い控えが発生している。
□	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は大きな催事はなかったが、売上は前年並みに推移しており、新規事業も順調に動いている。
□	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)	販売量の動き	・今月の動向としては、継続して映画館が絶好調に推移しており、そこにけん引され当モールも全体的に好調な商況である。3か月前は今以上に映画館が高い水準で客の動員を記録していたため、現状の景気はやや落ちていたが、その頃と比べると新テナントも幾つか開業しており、トータルでは変わらない状況である。
□	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)	販売量の動き	・この3か月では販売量の動きに変化はない。
□	観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・紅葉の季節になり団体客が増えている。
□	旅行代理店 (統括者)	お客様の様子	・個人事業では、物価高による中間層からアッパーミドル層の旅行控えや円安による海外旅行の伸び悩みがみられるものの、法人事業では、業績好調な企業が多くインセンティブ旅行の需要やインバウンド需要は堅調である。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・夜間の客は増えているが、昼間の客は増えていない。
□	通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・観光客が減少している。
□	通信会社 (役員)	お客様の様子	・できるだけ出費を抑えたいという意思を感じ、積極的に契約する意欲は低い。
□	競馬場 (職員)	販売量の動き	・販売量の実績は、横ばいで推移しており、景気動向に変化はない。
□	美容室 (経営者)	販売量の動き	・2～3か月前から比較すると売上は落ち着いており、景気回復がみられない。年末に向かい若干中休みをしている状態であるが、美容業界では気温が下がるとともに景気回復が期待される。今後、なだらかな現状維持で推移していくと予想される。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注に関しては、ほぼ前月と変わらない状況で推移している。
▲	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・天候が良い日が続いており来客数は微増しているものの、客単価が微減しており前年と同水準となっている。上昇傾向のベクトルが変化している。
▲	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・11月は動きが鈍く、後半の週末のみに来客が限定されている状態で、月曜日から木曜日の店内は静かである。
▲	通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・金額に対して敏感な印象を受ける。特に予算超過分に対しては、なかなか厳しいのが現状である。
▲	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・販売量が低迷している。良くも悪くも、I S Pを乗り換える顧客の動きが鈍い。
▲	美容室 (店長)	お客様の様子	・11月の来客数は減少している。様々な物が値上がりしているため、客は来月まで我慢している様子がみられる。
▲	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	・物価高騰によりサービス業を利用する客は減少傾向で、特に20～40代前半の利用が減少している。

	▲	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	・他業界の大幅な賃上げに伴い厳しい採用環境が一層厳しくなっている。前年比では中途採用数が大幅に減少していることから、介護サービスの担い手不足が深刻化している。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価が高止まりしており、加えて、材料や製品の廃番も増えている。生活必需品も値上げしているが、仕事の対価としての収入は上がらない。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・金利が上昇しているため、来客数が減少している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・ギフトがメインの郊外の生花店であるが、11月における需要は発表会や週末のイベントくらいである。加えて、花が長持ちするような気候になったため、8月の時期と比べ11月は来客数や売上が減っている。
	×	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・収入が上がっていないが、物価だけが上がっており、苦しんでいる。大企業等は賃上げや補助金で景気対策できるが、末端の年金生活者には経済補助がないため、景気の格差が広がっている。
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	・各方面で取引先からの新しい引き合いがあり、それに対応できるかどうかのポイントとなる。
	○	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・急に冷え込んできた影響もあり、物量が増えている。また、営業の問合せ案件も増えており、一部ではまだ物量が回復していない貨物もあるが、全体的な保管・入出庫の量は増加している。
	○	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業が人材投資に積極的になっていることが伝わってくる。
	○	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・ビールがよく売れている。税法の改正で価格が下がり、インバウンド客がよく飲んでいる。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年11月は、12月を控え余り伸びる月ではなく、今年もその傾向にある。特に今月は、3年前の鳥インフルエンザの影響により原料となる鶏が少なく、工場稼働に大きな影響を与えている。11月は年度計画に対し売上の95%で終わりそうである。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上を前年や前月と比較しても、余り変化はない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・米国の関税問題が解決する前に、中国との問題が出て受注量が不安定な状態になっている。良くなりつつあると思った矢先にこの問題が出たため、今後の動きについて途方に暮れている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が関わる事業分野で、主に半導体製造装置の金属加工価格競争が激しく、抜本的な価格見直しが必要だと捉えている。
	□	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客ごとに事情が異なり、レアアースの影響により減産もあれば、新車好調による増産等が入り混じる状況となっており、予想以上の生産量で安定して推移している。
	□	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・複数の顧客が業績悪化でM&Aを行ったり、廃業などがみられる。その要因としては、この数年の受注数減少によるものと判断している。
	□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・情報セキュリティ等の顧客自身のビジネスリスクへの対応については堅調な伸びではあるものの、通信関連投資の伸びについてはおおむね横ばいで大きな変化はみられない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・人手不足対策として、即戦力となる人材であれば国籍や年齢を問わず積極的に採用する地元企業が増加している。気温がそれほど下がっておらず、冬物衣料などの動きは今一つである。秋の行楽シーズンで人気観光地を訪れるインバウンドが増加しており、個人商店や小規模な宿泊施設においても多言語表示やキャッシュレス対応を整備する動きが加速している。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・中国からのインバウンドの減少で、インバウンド需要の減少が懸念されるが、現状では余り影響がない。

	<input type="checkbox"/>	金融業（営業）	取引先の様子	・物価の上昇が賃上げを相殺させてしまい、消費活動の活発化にはつながっていないとみる。しかし、大きなマイナス要因もなく、変化はない。
	<input type="checkbox"/>	金融業（営業担当）	取引先の様子	・新首相誕生に伴い、景気対策への期待感が見受けられたが、中国との関係が懸念されるため現状は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社との情報では、現状は余り変動がない。
	<input type="checkbox"/>	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・広告に関する申込みや相談数が少ない。
	<input type="checkbox"/>	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	・市町村から調査や計画策定の委託業務を受注しているが、11月に実施された高齢者介護保険に関するニーズ調査業務等の入札において、まだ、低価格で入札に応じている業者がみられる。業者によっては、25%から30%引きで応札しており、これまでの発注量が少ないことが影響していると考えられるため、景気の悪い状態が続いている。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は、前年との比較ではやや悪くなっている。受注関係では特に安い受注が多くなっていることが要因で、売上が落ちてしているとみられる。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・これから年末に向けて入出庫が多くなる時期であるが、新首相の発言もあり中国からの輸入コンテナが少し減少している。輸出に関しても九州は自動車関連が多く、米国の関税の影響もあり芳しくない。また、複数の大手企業がウイルスの感染拡大の影響を受けていることから、商品の入出庫が停滞し倉庫に在庫がたまることは有り難いが、取扱が多くないと厳しい状況にはなる。
	▲	金融業（経営者）	それ以外	・会員数は数か月連続で減少傾向にある。
	▲	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転じたものの、前年比ではマイナスの状況が続いている。国内情勢については新政権になったが依然物価高騰は収まっておらず、世界情勢では中国との関係や戦争についてもまだ収束する状況にない。景気については当面やや悪い状態が続く。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・身近では工場や店舗が毎月1件以上閉鎖か倒産をしている。コロナ禍からの影響もあり、バブル崩壊時より悲惨である。先行き不透明で、この1年が生き残りを掛けた勝負の年になると考えている。最低賃金引上げに対して工賃値上げができず、金がある工場など下請業者は、割に合わないと辞めていく状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前回から引き続き主要取引先からの受注が低調である。
雇用 関連 (九州)	◎	－	－	－
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が2割程度増加している。派遣の依頼だけでなく、正社員の人材紹介も併せて注文をする企業が1割程度増えている。
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲に大きな変化はみられない。人手不足感はあるが新規採用を拡大する動きは見られず、当社に寄せられる求人件数も変化はない。
	<input type="checkbox"/>	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・諸情勢によりインバウンドが減った印象ではあるが、現状としては、個人の景気には影響はない。
	<input type="checkbox"/>	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・インバウンドも相変わらず多く、飲食店やイベントへの人出もある程度の景気の良さが継続している。
	<input type="checkbox"/>	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・50歳以上のサラリーマンを中心に早期退職の募集が増えている。単なる赤字でなく、企業の人員整理や65歳雇用が義務化されたこともあるが、以前と比べキャリアの考え方も定着し、再就職についても多様化している。
	<input type="checkbox"/>	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・社会保険適用の拡大や最低賃金引上げに伴い、社会保険料の負担により実質賃金下がるため自ら退職を選択したり、あるいは事業所から労働時間の短縮を余儀なくされ退職を検討するなど求職者数の声が複数聞かれている。

	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の前年比は微増となっており、企業の採用意欲に変化はない。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・深刻な人手不足を背景に、中小企業を中心に11月以降も採用活動を継続している企業は多く、学生に有利な状況となっている。一方で、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては、人材確保が深刻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、採用活動に苦戦している企業や団体も多く、12月以降も採用活動を継続する企業は少ない。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・今月は、新規の登録者が目標を大きく下回っている。担当の地域だけではなく全社的に同様の傾向があり、企業からの求人数伸び悩みと連動している。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	それ以外	・物価が高止まりし、日常的な支出が増えて可処分所得が減少しているため、消費が伸び悩み、全体として景気がやや悪化している。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月比では、派遣登録者が大きく落ち込んでいる。