

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	・今月の上旬は良かったが、猛暑が続く客が商店街を通らない日もある。
	◎	住関連専門店（従業員）	単価の動き	・プレミアム付商品券が活力源として大いに機能している。例年と比べ購入上限額が上がったため、高単価商材の注文が多かった。
	◎	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当月に入り、宿泊の稼働率やレストランの当日予約などの夏休み期間からの需要が更に加速している。
	◎	タクシー（統括者）	単価の動き	・運賃改定が実施されたため客単価が上昇している。利用控えもなく、増収となっている。
	○	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・月の前半はクリアランスセールや地域のイベントがあり、後半は夏休みなどで来客数が上昇している。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上が好調に推移しており、販売量が増加している。また、国内売上は高額品を中心に販売量は衰えていない。
	○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・集客では、ファミリー層向けのイベントが成功している。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・猛暑日や熱帯夜が継続している影響もあり、エアコンの販売が好調である。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑が続いているため厳しい状態であるが、前年比で販売量が減少しないように社内で努力している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高で消費マインドが落ちている。加えて、猛暑による来街者数の減少が続いている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・特に食品関係は値上げが続いている。生活必需品は購入しなければいけないため生活が大変である。
	□	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・客先は増えつつあるが、原材料価格の高騰が止まらず利益を圧迫している。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響もあり、依然として婦人、紳士全般の衣料品の売上が良くない。一方、化粧品や婦人雑貨、インテリア関連は好調で、インバウンド需要もやや上向きである。しかし、全体的に前年割れが続いている。
	□	百貨店（経営企画担当）	それ以外	・売上は前年比4月97%、5月104%、6月98%、7月102%で推移している。7月は前年を上回っているものの、前年実績は前々年比95%であったことから、現時点では景気が好転しているとは言い難い状況である。
	□	スーパー（店員）	お客様の様子	・景気の動きに対して価格の変動が少ない割安なプライベートブランド商品がよく売れている。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数や買上点数が前年より下回る数値で推移している。特に、前年と比べて米の販売点数が落ちており価格競争の影響をまともに受けている。
	□	スーパー（従業員）	お客様の様子	・当社は販売促進の形態を変更したことで売上は上昇傾向にあるが、客の購買動向や雇用問題、賃金上昇、燃料費の高騰等、市場は景気が上向いているとは考えられない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けとともに盛夏商品の売行きが伸びてきたものの、猛暑の影響により来客数が厳しく、コンビニ利用者の行動に変化がみられる。
	□	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客単価は、価格が上がっている分だけ増加しているが、まだ買い控えが多く、買上点数は前年より悪くなっている。目的以外の商品を手に取る客が減っている。
	□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・衣料品では特に婦人服の売行きが悪く、この状態はこれからも続く予想される。
	□	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・所得の高い一部の客の購買意欲は変わらないが、一般の人の購買意欲はシビアな傾向になっている。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・暑さもピークを迎え、季節商材を中心に販売金額は増えているが、来客数が前年の90%程度と回復しない。
	□	家電量販店（店員）	販売量の動き	・今年も気温が高いが、消費者は必要に迫られてから購入しているのが現状である。

□	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・注文停止車種の注文再開の商機も少し落ち着いている。
□	住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・今月の売上は前年同月並みであるが、同業者の会合では、売上の低迷と客減少の報告のみであった。
□	その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	お客様の様子	・来客数や購入単価を前年と比較すると、ほぼ横ばいである。しかし、新規の客が増加傾向にあるためやや良くなっている。
□	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）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、変化の兆しを起こすようなトピックスがない。
□	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・現時点では、春と夏の国内旅行需要は横ばいであるが、海外旅行は減少傾向である。
□	旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・前年比では販売動向の大きな変化はなく、来客数の変化もみられない。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑で不要不急の外出を避ける人が多く、午前中の人の流れが少ない。運賃改定により客単価が上がっているため、売上はやや良くなっている。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・暑さで昼のタクシー利用が減っていて、深夜遅くの利用が増えている。
□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・第2四半期に入り営業活動の結果が現れ始めていて、引き合いや相談は引き続き一定数あるものの、市場の需要に大きな変化はみられない。案件化までに時間を要する状況が続いており、販売量としては前月と比べても大きな変化はなく、横ばいで推移している。
□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線サービスの需要が停滞しているため、売上が伸びない。
□	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価が上がっているため、所得が増えているようにみられない。
□	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比較すると景気は良くなり、やや夏枯れ傾向になっているのが数字に表れている。暑さも影響し、新しい商品が出るなどすればよいが、動きがないのが現状である。
□	理容室（経営者）	来客数の動き	・今年は余りにも暑すぎて、高齢客の動きが想像していた以上に悪く、期待外れだったため涼しくなってから期待したい。
□	美容室（経営者）	単価の動き	・物価高の影響により、外出が減少している。おしゃれに関して節約傾向になっているため、当店では利益率はないが、破格値で提供している。
□	美容室（店長）	来客数の動き	・2～3か月前から来客数の変化はないが、暑さの影響により午前中の来店客が多くなっている。
□	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	・6月からの介護報酬臨時改定や処遇改善補助金の支給により、社員に対して一定程度の賃上げが可能となったが、他業界の賃上げ率には届かず、担い手の確保促進には至っていない。このため、今後も機会損失は生じるとともに訪問サービスで必要な移動に伴うガソリン代価格も横ばいであり、損益好転の材料がない。
□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・梅雨明け後の連日の猛暑で、各展示場の来客数は1割ほど減少している。
□	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・暑さによって来客数に変化があるが、今のところは景気は変わらない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では再開発が進んでおり、10月に1期工事の完成を予定している。大手企業による商店街の一部の買上が計画されているため、にぎわいが戻る事が期待できる。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・17時から2時間だけ一時的に客足が増えているが、この暑さで来客数が激減している。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高による買い控えが続くなか、連日の猛暑により、商店街では朝一番に生鮮食料品を購入する客は午前中には帰宅するため、午後の商店街は閑散としている。特に物販の小売店では、朝の短時間の商売では売上が上がらない。

▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・気温が非常に上昇しているため来客数が減っている。また、食品の値上がりの影響により洋品店への余裕がなく、売上が悪くなっている。
▲	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・毎日の猛暑で、人の動きが鈍くなり来客数が減少し、売上も低調で伸びていない。物価高騰と猛暑がかなり影響している。
▲	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今年は連日の猛暑で、高齢者に限らず若い人も外出を控えている。さらに令和8年熊本地震があり、家の片付けや日常生活を取り戻すことに懸命で、外出どころの状況ではない。
▲	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・猛暑に加え物価高の影響から来客数は減少傾向である。特にアパレル関連の需要の落ち幅が顕著である。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・消費者物価指数も直近6月は1.7%上昇し、緩やかな物の価格上昇が続いているが、消費者マインドには変化がなく、生活防衛意識は高止まりしている状態である。来店頻度が減少し、ディスカウント日への集中等のトレンドは変わらない。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・単価上昇が続いており、購入点数を抑制しようとする動きがある。また、生活必需品中心の購買であるため、食品は横ばいで、衣料品や住居関連は減少傾向が続いている。
▲	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・お中元ギフト商戦において、前年を10%以上下回っている。また、調味料を中心にGroサリー商品の動きが極端に鈍くなっており、商品値上げが想定よりも大きくマイナスに影響している。消費者がかなり買い控えをしていることがうかがえる。
▲	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・7月の来客数は前年比で97.6%と不調だった。客単価が前年比で101.6%、売上は前年比で99.1%で、値上げによる買い控えが発生している。
▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・炎天下が続く飲料やアイスの売上は好調なものの、余りの暑さに外出を控えているという声を聞く。来客数の前年割れが続いている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑により来客数は減少し、夏の主力商品であるドリンクやアイスクリーム、冷麺の販売が例年ほど伸びていない。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑が続く、客足が悪い。
▲	衣料品専門店	来客数の動き	・猛暑による影響が来客数の減少の大きな要因となっている。
▲	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・クリアランスセールは年々盛り上がり、今年は特に来客数が少ない。
▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・暑さのため、夜間に外を歩く人が減っている。
▲	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・夏休みに入り動きがあるかと期待していたが、今一つである。
▲	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・ホテル業の宴会部門は夏季が閑散期であるため、7～9月の売上は減少する。
▲	通信会社（役員）	それ以外	・契約数が減少するなかで仕入単価等の上昇が続いており、取り巻く環境の改善がみられない。
▲	観光名所（職員）	単価の動き	・あらゆるものが高騰しており、客の購入意欲が低下している。
▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4～6月にかけて雨の日が多く、県内のゴルフ場で入場者数が伸びていない。また、キャンセル料を取るゴルフ場が増えてきたことで、客のゴルフ予約にちゅうちょがみられる。さらに、連日の猛暑で、夏の間はゴルフ業界は若干逆風が吹いている。
▲	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・異常な暑さで来場者数が減っている。
▲	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いるため、生活必需品の価格も上昇気味であるが、仕事の対価は上がってこない。令和8年熊本地震の影響が今から出てくると予想される。
▲	設計事務所（代表）	販売量の動き	・販売量が減っているため、若干売上が悪くなっている。

	×	一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減少していて、話にならないほどである。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・令和8年熊本地震が発生した。当店は生花がメインのため、7月は猛暑もあり、2～3か月前と比べ、来客数や販売量は減っている。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価が高いため、売上が落ちている。
	×	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品価格の高騰で、客の購買意欲がなくなり、厳しい状況が続いている。
	×	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）	お客様の様子	・映画館を抱える当館としては、前年のヒット映画の反動で前月比では苦戦を強いられている。また、全体的に物価高騰のあおりをもろに受けているため、各テナントでは売上はもとより、仕入価格の高騰で店舗収益の確保に苦慮している。当館としては、売上はシネマの影響が大きいこともあり、前年と同水準で善戦している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて、会社関係の客の接待や飲食がなくなっている状態である。
	×	観光型ホテル（総務）	それ以外	・令和8年熊本地震の影響により、キャンセルが相次いでいるため景気が悪くなっている。
	◎	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・A I 向け半導体の需要に対応するため、製造装置の需要が更に高まっている。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・A I 半導体に投資が必要な大手企業が、既存の半導体のメンテナンス等を受ける協力会社を探しているケースがある。投資を伴う体制が必要になり、それに対応できれば案件の取り込みは可能になる。
	○	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・受注が徐々に増えており、顧客によっては来年までの生産が確保できているため良い方向に向かっている。
	○	金融業（経営者）	それ以外	・会員数が増加傾向で、前年に近づきつつある。また、徐々に今年度の受託調査も出てきた。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月前半は梅雨明けもあり、ビールの消費に合わせた鶏の消費を期待していたが、当社からの供給不足もあり、消費はほとんど伸びていない。供給不足は鳥インフルエンザの後遺症や熱波などによる鶏の死亡等が原因であるが、7月後半は消費が少しずつ伸びてきている。暑さで鶏の消費の伸びは厳しいが、残り1週間でどれだけ伸ばせるか期待しているところである。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製造装置について金属加工品の受注量が増えている。価格が厳しいため対策として可能な限り作業者介入を減らす必要がある。そのため機械の自動化を進めることが必須になっている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は以前と同じ数量を受けていて、それなりに体制を執り生産している。現況では材料入荷の状況に応じて景気が左右されているが、悪い状況ではないと考えている。

企業動向関連 (九州)	□	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・急に暑くなってきたため、在庫の回転は早くなったものの、景気が良いというほどではない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価や原料費の高騰の影響はあるが、相応に価格転嫁が進んでおり、大きな変化はない。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業は、借入金の金利上昇や中東情勢に伴う原材料価格の高騰で利益が圧迫されており、業績は改善できていない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・猛暑で冷房機器の動きは旺盛だが、人手不足と人材の高齢化が設置工事の進捗に影響を与えている。米価は下向き基調にあるが、その他の食品関連は価格上昇に歯止めがかかっておらず、多くの消費者は生活防衛的な消費行動を余儀なくされている。
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・物価高の影響により、消費は多くの所得層で抑制傾向にある。賃上げは、大企業に限定され、一般家庭ではまだ物価高に追い付いていない。
	□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先との面談時に業況を聞いても大きな変化がない。

	□	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・この3か月ダイレクトメールの発送による販売促進活動を続けてきたが、ほとんど効果がない。
	□	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・値上げが定着し、消費者はそれ以上に節約が身に付いてきた。
	□	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	・市町村の街づくりや福祉関係の調査、計画の委託業務の入札のときに、競合先は65%以下の価格で落札する傾向が続いており、それ以下での応札は利益がほとんど残らないため落札できず、受注できない状況にある。プロポーザルは、全国展開している業者の実績が多いため、選定されることは難しく景気が悪い状態が続いている。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・他業種を含めて、後継者の不在等で閉店や廃業する個人商店が多くなっている。それにより、売上が減少している。
	▲	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け車両の生産台数が減少し、他車種を増産するが予算計画を下回る状況である。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日中関係や中東情勢の緊迫化、物価高などマイナスの要素が多いため、同業他社も全体的な取扱量が減少している。また、倉庫での保管量も低調が続いていて、特に常温貨物は影響が大きい。一方、米や大豆など一定の温度管理が必要な製品は、国の施策の影響もあり引き合いは堅調である。
	▲	不動産業（経営者）	取引先の様子	・自社や取引先の状況をみていると、物価上昇や円安等により景気は悪くなっている。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上について前年比、前月比は共にプラスに転じているが、実質的に横ばいであった。国際情勢についても出口がみえず、国内でも景気の状態が見通せない状況が続いている。3か月前との比較でもやや悪くなっている。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・米が余っている状況によって、今年の米の概算金は一般的な損益分岐を下回る状況である。米卸や中食メーカーの在庫も多く、経営が圧迫されている。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・把握している工場では、円安であるが海外生産が止まらず、受注の減少による人員削減や閉鎖など非常に難しい局面に差し掛かっている。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として横ばいであるが、今後は新しいビルやテナントによるニーズを期待したい。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣の受注求人の動きや直接雇用につながる案件などの動きはあるが、求職者の動きとタイミングが悪く稼働開始まで至らないケースが多くなり、景気は上向いていない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・物価の高止まり感が和らぐ材料や兆しがみられない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業では原材料費や人件費の上昇を背景に値上げが続く、価格改定が当たり前になっている。ホテルでの企業懇親会の会費が値上がりするなど、値上げが生活のなかにまで浸透している状況から、景気の改善を実感しにくく、身の回りは横ばいである。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・7月まではインバウンドも多く、物価高騰のなかでも大型ショッピングセンターや中心市街地、駅ビルなどの来客数は好調に推移している。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は4か月連続で前年比で増加しているが、就職件数は前月を除き前年比で減少している。人手不足の状況は続いているがミスマッチも生じている。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2027年3月卒業予定の大学生、大学院生を対象とした大卒求人倍率は1.62倍と前年度から0.04ポイント低下したが、企業の採用意欲は、引き続き堅調に推移している。大企業についてはより即戦力を求めて新卒採用を絞る企業の話聞くが、中小企業を中心に採用活動に苦戦しているところも多く、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	・求人について、企業側は採用や人員補充に慎重な姿勢がみられる。特に長期案件については動きが鈍く、短期やスポット案件が中心となっている。
	▲	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が約3割減少し、求職者の動きも鈍くなっているため、条件の良い求人に対しても反応が悪い。また、毎年お中元時期の食品製造に勤務するスタッフは、作業量が少ないという理由で、短時間の契約へ切り替わった人もいる。
	▲	学校〔専門学校〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・求人企業については、目標未達成でもIT人材の採用を控える動きにある。
	×	—	—	—