

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（ - : 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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・市町村合併による電話の局番変更のため、1月から今月までゴム印の需要が好調で多くの注文があった。しかし、来月から通常の状態に戻る。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年からずっと低迷していた売上が3月中旬以降上向いてきている。約半数のテナントが前年を上回ってきており、来客数も今のところ順調に伸びている。当地の客は寒いと外出を控える傾向があるようだ。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上に多少のぶれはあるが、今月は全週を通して好調な売上を持続した。他メーカーとのパイの取り合いではあるが、価格改定がかなり寄与している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が前月より増えている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・原因はわからないが、前年と比較して販売量は増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数年にない来客数があった。海外旅行費の高騰が進み国内旅行の需要が若干、増えてきたようだ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー料金が3月1日より11年ぶりに値上げされ、小型中型車も初乗りが50円値上げされた。今月は歓送迎会の時期だったので、客の乗車機会も安定して増加し、営業収益も昨年に比べて確実に回復した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや増えている。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・3月に入りようやく暖かい日が続くようになり、月間の来客数では前年並みまで戻ってきた。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を通行する人の数が激減した。それに伴って売上も減少した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が不安定で、朝夕は非ウールコートが必要だが、晴れて日中の気温が上がると汗ばむような気候になり、ミセスゾーンの客は何を買ったら良いかわからない様子で、購買につながらない。また、羽織物も春物を飛び越え、一気に裏なし半裏の初夏物が売れている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・3月は、うまいもの会、絵画展、おもてなし会が人気で来客数も前年比で4%増えた。その結果、全店の売上は前年比7%を越えて増えている。内容を見ると、紳士衣料品が前年比で減少したが、他の商品は好調で、特に過去何か月前年比マイナスだった婦人衣料品が、今月はプラスに転じた。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・一般的な春物の衣料や洋品関係はますます堅調に推移しているが、化粧品やアクセサリなどは非常に苦戦を強いられており、全体では依然として売上は前年割れの状態が継続している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食料品部門では、売上・来客数共に前年比で大幅に増加しているが、衣料品特に紳士服部門が厳しく、高額商品はほとんど動いていない。また婦人服でも、ヤング部門は何とか売上が出ているが、ミセス部門では買い控えが続いているという状況である。
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・2月末に実施したりモデル効果の影響もあり来客数が伸びたために売上は前年をクリアしたが、客単価は上がっておらず、引き続き購買行動に慎重な客が多い。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・客単価に変化がなく、これといって大きな変動も見受けられない。	
スーパー（店長）	単価の動き	・食料品の値上げが続き、客単価が前年を上回るようになった。販売数・来客数も引き続き前年比102~103%で推移している。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・必要最低限の買物だけをする客が目立つ。特に同じ機能性を持つ商品ならば、素材・デザイン等にかまわず低単価の商品を選ぶ傾向が強い。		

	スーパー（経営企画）	単価の動き	・一品単価は前年比99.38%、客単価は前年比102.03%だが、客単価が増えたのは景気が上向いているからではなく、同業他社が減っているためである。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・食品品の値上げ等による単価アップも望めない上に、販売量が減少している。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・3月前半は動きが悪かったが、後半になり気温が上昇して、ようやく春物の動きが活発になってきた。
	衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月はやや暖かくなったため、レディースの動きが昨年より良い。メンズは軽く羽織系のシャツやジャージなどが好調で前月、前々月より客の購買率が高くなり、ほぼ前年並みの売上となった。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入の意思はあるものの、いざとなると購入と結びつかないケースが多い。オリンピック景気もそよ風といったところである。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・決算期のためか、来客数は多かったが、客単価が低かった。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比88.5%と毎年厳しさを増している。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月度販売計画は達成出来たが、既納客の台替えや増車が主で、新規客の受注台数が伸び悩んだ。
	乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・3月にはいつも新卒者の需要で店頭がにぎわうのだが、今年は、例年の半分ぐらいしか来客数がなかった。中古車に流れていったのではないか。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・冬用タイヤから夏タイヤへの履き替え需要は例年通りに進捗しており、加えてタイヤの売上も伸びている。しかしながら、セルフ商品等の動きは決して良くなく、好調を実感できる動きではない。
	自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・決算期ということもあり、客単価は非常に上がっているが、来客数が例年に比べ減少している。
	その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・ここしばらく来客数は前年比で90%台が続いている。天候等もあると思うが、ネットの普及等で来店までして購入する人が年々少なくなっている。
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・宿泊、レストランともほぼ前年並みの推移となっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・業界としては歓送迎会のシーズンだが、前年に比べると乗車回数が若干落ちている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会シーズンで人出はたくさんあったが、皆早く終わって公共交通機関で帰り、長距離客もなく、売上は低迷して前年比マイナスである。また、景気が悪いという客の声も良く聞く。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月に入り天候は穏やかになってきたが、我々の業界は荒れ模様にならないと動きが悪い。観光については、若干持ち直しの傾向にあるが、日中・夜間の動きは共に単価が低い。歓送迎会については、昨年に比べ数も少なく、低調に終わった。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・原材料費高騰等による直接的な影響はないが、契約獲得は厳しい状況にある。19年度全体でも高水準の解約者数もあったため、契約者数がほとんど増えていない。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度末、及び異動期は販売量が増えるはずであるが、例月と変わらない状況である。
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春休みに入り、来園者数は増加傾向にあるが、前年の同時期ほどではなく、景気の上昇・下降は感じられない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客は今の景気状況の不安定さに左右されているようで、客単価も上昇せず、来客数も前年に比べて減少している。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気の先行き不安から、客は住宅の新築を検討しているも、実際には踏み切れない状況が続いている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・サブプライムローン問題に端を発したアメリカ経済や日本経済の不透明感、原油高、物価の高騰等、経済を取り巻く環境が非常に悪いという報道を、客は敏感に感じ取っている。買い控えや、より付加価値の高いものをより安くという傾向は一層強く、ますます厳しい局面を迎えている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価が高くなり消費マインドが冷えている。

一般小売店 〔茶〕（経営 者）	お客様の様子	・全般的に客の動きがない。動きがない分、売上も減少している。
一般小売店〔紙 類〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく売れない。社会状況が不安で、購買意欲が減少している。
一般小売店〔酒 店〕（経営者）	それ以外	・人口減と学生数の減少で町全体の雰囲気は活力がなく、全て低調である。桜が咲いてからの、春のムードの高まりに期待したい。
百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・マーケット圏内に競合するショッピングセンターが出店し、オープン効果などで来客数が減少し、売上も影響を受けている。
百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・株価ダウン、諸物価高騰等、背景には様々な要因があると考えられるが、外販・店頭共に美術・宝飾といった高額品の低迷が顕著である。また春ファッションについても堅調なのは目的購買による卒入学等のセレモニーウェアのみで、紳士、婦人共に商況は厳しい。
百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・ミセス対象の婦人服の売上は何とか前年並みで推移をしているが、ヤングキャリアの婦人服の売上が前年比90%で落ち込んでおり、雑貨についてもキャリアブランドのエレガンス系婦人靴は軒並み前年比70%で推移している。店全体も前年比97%程度の売上で着地した。
百貨店（売場担 当）	単価の動き	・原油の高騰により、車での来客数が先月に比べてますます減少し、自転車・徒歩での買物客が増加している。自分自身も外出する回数が減った。
百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・催事の来客も悪く、春物の婦人服の売行きも良くない。
スーパー（店 長）	お客様の様子	・新入学シーズンを迎え家計の支出も増える時期を迎えている。また、各種商品の値上げが続き、消費者による生活防衛のための買い回りと、安くても余計な買物はしない傾向が強まっている。
スーパー（財務 担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が、前年比を約1%下回っている。客単価は前年とほぼ同じであるが、客数の落ち込みにより、既存店の売上が前年を下回っている。
スーパー（販売 担当）	競争相手の様子	・競合店が吸収合併され、その店の広告が様変わりして、客がそちらに流れている。
コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・物価の上昇で、客の買う品数が少なくなっている。
コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・この半年間、来客数は前年を多少下回る程度だったが、ここ2～3か月は、それに加えて買上点数が大幅に前年を下回っている。
乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・車やガソリンの税金に関する問題などにより空転国会の行方が不透明で、客の車に対する購買意欲に水をさしている。
乗用車販売店 （統括）	お客様の様子	・景気が悪くなるという報道から、客は「景気が悪い」が口癖のようになっており、消費を少なくする傾向にある。ただ現実には下向いたかということ、引合いはあるので、実際はそうでもない人も多い。
その他専門店 〔時計〕（経営 者）	販売量の動き	・客の購買動向から経済的な格差が感じられる。購買力のある顧客層は変わらず買い上げているが、平均すれば来客数は少なく、売上が低調に推移している。
一般レストラン （店長）	単価の動き	・夜の集客が悪く、客単価が軒並み下がっている。
スナック（経営 者）	競争相手の様子	・3月は歓送迎会の時期で、昔は2次会・3次会と課で十何人と一緒に動いていたが、今は食事だけ済ませて終わってしまう。
その他飲食〔ハ ンバーガー〕 （経営者）	来客数の動き	・競合店の増加により、土日の来客数が減少している。
観光型ホテル （経理総務担 当）	販売量の動き	・1月から開始した改装工事の影響もあって、第4四半期の売上は前年比80%と低調であった。客単価にしても、昨年来からの伸びにブレーキが掛かっている。
都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊では人数も客単価も前年に比べ大幅ダウンしている。ビジネス客の利用減少し、さらに客がホテルで朝食を取る率も下がっている。

	都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・中国産食材の一連騒動による国内での食材及び原油高騰等の影響を受け、仕入れ原材料費が上昇しているが、価格転嫁できていない状況にある。経済状況にみて、景気上昇となる項目は見当たらず、かえってマイナス項目ばかりが気になる。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・客の会話から、景気が良いという話はあまり聞かない。むしろ少し悪いという声の方が多い。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・収入減少傾向を受け、客の消費行動が慎重になっている。
	設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・売上の減少、人件費の削減策、廃業の準備などの話しか聞かえてこない。
	設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・我々建築設計事務所の業界では、過去一度も経験したことのない悪い状態であるとの声が多い。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は前年比2割減となっており、単価・数量共に落ちている。
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・3月は気温が低かったので春物が動かず、また立て続けの値上げ報道で消費者が買い控えに走り、購買に慎重になっている。いろいろな意味で厳しい3月であった。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・特に土曜日・日曜日の商店街の来客数が目に見えて少なくなっている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・ガソリンの値上げ、食品原材料の相次ぐ値上げにより、消費マインドは冷え切っている。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・食品値上げにかかわらず前年と同単価で売り出しをかけても来客数が前年割れをしている。競合他社の状況を見ても同じような傾向がみられ、買物に行く回数を控えている。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・2月に1.5キロほど離れたところに、新規の競合店ができたことと、他の競合店が12月からたばこの販売を始めた影響から、1月から引き続き売上の減少傾向が続いている。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ、春物を目当ての来客数が極端に少ない。
	家電量販店(店長)	来客数の動き	・客の成約率が3か月前と比べて少し落ちている。
	住関連専門店(広告企画担当)	来客数の動き	・商品に対する不信感が非常に高い。確認して納得してもなお、購入を思いとどまる客が多い。客の動きが非常に鈍い。
	その他専門店[布地](経営者)	来客数の動き	・春の足音が聞こえるようになったが、客はまだ春の気持ちにはなれないようで、前年に比べ春物の商品を買求める客が非常に少ない。
	美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の間で、来客数が少なく売上が伸びないという話を良く聞く。また、材料費が値上がりしているが、販売価格を値上げするかどうかが迷っている店も多い。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	-	-
変わらない	窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・大型案件の受注を抱えており、工事遅延のため一時生産水準を落としたがそれでも高い水準にある。材料価格の高騰が続いており、この影響が懸念される。
	鉄鋼業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・物価の高騰や原材料高が続き、製品原価が上昇しているものの、なかなか製品価格に転嫁できず、厳しい状況である。
	鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・国内の自動車・造船・産業機械関連企業の輸出が依然として好調を持続しており、国内外の鉄鋼需要はおう盛な状況にある。
	金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・大物品と小物品で受注量に差はあるものの、工場全体としてはフル生産で対応している。この状況は過去1年間変わっていない。
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・クライアントからの要請が少ない所もあり、また新規で立ち上がる所もありで、トータルでは変わらない状況である。
	輸送業(運送担 当)	取引先の様子	・年度末だが、前年の同時期に比べ明らかに物流量が減っている。

	通信業（部門長）	取引先の様子	・石油価格問題以降、多くの企業がコスト削減を進めており、積極的な投資が難しい状況で通信についても同じである。
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人系通信サービスのめぼしい新規受注がなく、N G N等の新ネットワーク構想や、物価動向などをにらんだ買い控え傾向が感じられる。
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、国内販売と北米輸出は伸び悩んでいるが、アジア・欧州向けの輸出好調を背景に受注は高水準を維持し、増収基調を継続している。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末ということもあり、販売・サービス関連は年初より動きは活発になっているものの、原価コストの増加により利幅が逡減傾向にある。また、公共工事関係も従来では補正や追加の発注工事があったが、今年はほとんど見受けられない。
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は委託で製造している会社だが、大手の取引先から、受注量を数%のレベルで下げられているのでダメージが大きい。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の高騰分を価格に転嫁しにくくなってきた。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による売上コストの悪化により、非常に厳しい状況である。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・卒業、就職シーズンを迎えているが携帯関連、家電関連とも受注は低迷している。自動車関連も米国の販売が低迷し、弱気の受注計画に修正されている。
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の上昇やその他材料関係の値上げ、また中国に発注している部材が人件費等の高騰により値上がっており、それらの影響により利益が圧迫されてきている。今後も、更にその影響が大きくなることが予測される。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来建設としては、官公工事の追い込みで掛かるこの時期が一番良い時期であるはずなのに、落ち込んだままで推移し、2～3か月前より悪いのではないかとこの状態である。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・仕事がない状況は相変わらずである。特に土木では公共工事も進まず、建築も同様である。受注価格においても7掛けでの受注というのが続いている。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網船・大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で1,275 tの減少、水揚金額も3億500万円の減少である。今月単月の前年比では、大中型巻き網船が減少したため水揚数量で952 tの減少、率で52.7%、水揚金額では1億9,800万円の減少、率で64.4%である。また今月もシケが多く、沖に出漁できる日数が少なかったことも影響している。
	輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・3か月前はスポット業務があり収入増につながったが今月はなにもない上、契約解除が3件発生した。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
変わらない	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・派遣社員の採用数が同じ水準を保っている。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員採用の増加から、求職者の正社員志向が高くなっていった。しかし正社員採用に一服感が見られてきたことから、派遣就業希望者の減少に歯止めが掛かってきた。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前、及び前年に比べて減少した。特に正社員を対象とした求人数は、前年と比べて22%程度減少している。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・好調な業種での人材不足感が叫ばれる反面、会社都合による退職者数の増加がここ最近目立ち始めた。支店閉鎖、給与遅延などを聞くケースが増えてきた。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・新規派遣依頼の件数が激減している。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸売・小売業、飲食店、宿泊業、サービス業での減少が目立ち、全体でも件数・求人数共に減少した。要因は、原油価格の高騰から企業収益の悪化が続いており、消費者の購買意欲の低下も重なり、求人に結びつかないことである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について前年比では上昇したが、最近3か月では減少しており、景気回復といった兆しはまだまだ見えない。
	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・中小の飲食関連の業者は仕入れ食材費の上昇を、メニュー価格に転嫁できず、人件費で調整することになり、それが店員の退職にも結びつき、最終的には店舗運営に支障が出てしまうようなケースが出ている。
悪くなっている	-	-	-