

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)	良く なっている	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・土曜日の来客数が平日と変わらず低迷しているが、日曜日はまずまずである。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・最近になく来場者数が増加し単価も上昇している。周辺の施設でも来場者数が増えている模様である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・11月初旬にG1競争を開催し、売上が十分に確保できている。
	やや良く なっている	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、衣料品や季節商材といった部門の売上が順調に推移しており、トータルコーディネートでそろえる客が多い傾向にある。また微増ながらも来客数も増えており、販売点数の増加に結び付いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・ここ2～3か月は来客数と売上が前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の動きに変動はあまりないが、買上点数がやや増加し、客単価も上向いている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		家電量販店（販売担当）	単価の動き	・高単価商品の動きが出てきている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・サービス利用客が前年並みに回復し、特に土日の利用客が増加している。話題性のある新型車が発表予定で、客の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・メディアへの広告宣伝を増やした効果が出ている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の使用期間となったことで人の動きが出ており、客にゆとりが出てきている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光客が増加し、売上也好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・利用客数は先月並みで、単価もほとんど変わらない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・昨年の大型ショッピングモール開店による特需の反動を懸念していたが、ホテル全体の利用客数の落ち込みはなく、影響が出ると思われたレストラン利用客などは逆に増加傾向にある。インバウンド客も含め、行楽客の需要も好調である。ガソリン価格が下落しており、車で訪れる客が増えている様子がうかがえる。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・当地域は例年11月が「神在月」で出雲大社絡みの観光客と各種の大会や学会が集中する月ではあるが、今年は先行予約の増加もあり、実際に例年より高単価で販売できている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が会社の目標値の92.9%と良くないが、前年度と比べれば102.4%となっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子が良くなってきている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・年末から年明けにかけて一部の業者で受注が伸びている。それらは完工数の多い業者なので、全体的には受注増となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末に向けて土地販売と注文住宅の契約受注が好調である。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・20代後半から30代中盤の比較的若い層の客からの問い合わせが増えており、住宅購入意欲がやや向上している。
	住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・物件に関する問い合わせや来場が多くなり、その中でも購入意欲を持った客が増えてきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・相変わらず財布のひもが固く、必要以上の購入がない。余分を買い求めることがなくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前と比べて変化がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月は学校行事が毎週のようにあったことと、天候不順が客足を遠ざけている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・レストランは好調で、歳暮はほぼ前年並みであるが、月の前半は気温が高く冬物衣料の売上が今ひとつであったことから、11月の売上は前年をやや下回っている。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月比で売上げが63%、来客数が71%と過去最悪を記録している。8月に退去した2店舗の影響が大きい。既存店舗の中では、前年同月を上回っている店舗の比率が前月の15%から25%となり、やや改善の兆しが見える。しかし低迷している店舗の方が圧倒的に多く、飲食も勢いがなくなりつつある。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服はインバウンド客の購入がなく、安ければ売れるものでもなく、必要なものしか動かず相変わらず厳しい。施策を講じても前年並みの売上高を達成することが厳しい状況である。一方、特選衣料は高額品が動き前年を越え、化粧品もインバウンド客の影響で客単価が大きく前年を越えている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・11月後半までは昨年と比べて気温が下がらず、コート、ブーツ、防寒アイテムといった冬物商品の売上が低迷し、前年の売上記録を大きく押し下げている。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・客が必要なもの以外を購入しない傾向が強くなっている。宝石は購入するが、冬物衣料を買い込むことはしない。食料品に関しては、物産展は好調だが、それ以外では客の財布のひもが固い。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・同一商圈内のショッピングモールが11月中旬に増床オープンしたため、週末を中心に集客面で影響が出ている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化がない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で100～101%、客単価は104%で推移している。
スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価が継続的に変化しない。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価の伸びが見られるが、月により細かな変動があるので不安定な状態である。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく横ばい状態が続いている。客単価は前年を維持しているが、値上がりの影響を考慮すると決して良いとは言えない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上、来客数ともに伸びており、前年度の103～104%で推移している。工事客が多いことと、天気の回復も影響して好調である。
コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・客の消費動向は変わらないが、メディア露出による影響もあるので、この状況が継続する見込みである。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客から景気が良いという話を聞かない。
家電量販店（店長）	単価の動き	・客は必要ないものは買わないし、買うとしても高付加価値商品というよりも、必要最低限の機能の商品に限られる。ジェネリック家電の台頭も要因のひとつであるが、海外メーカーは敬遠されがちである。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月の販売台数は前年比90%と依然厳しい状況である。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来場者数も変わりなく販売数も変わらない。
その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・大きな変化はない。
その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客は必要な物以外はなかなか買わない。高所得客も消費税が負担になると言っており、厳しい商況である。
その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・土日の集客と売上は前年並みであるが、平日の落ち込みが激しい。食料品の集客はそれなりであるが、衣料に関しては服飾品で平日の客がかなり少ない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・ショッピングセンター全体の来客数が継続的に5%落ち込んでいる。
その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	お客様の様子	・来客数や売上に大きく変わった様子は見られない。近隣に大型商業施設ができたため、来客数の動きに少し変化が出てきてはいるものの、客の買い方に大きな変化はなく、景気変動の感触はない。ただし気候の影響で冬物の動きが例年より更に遅くなっており、季節商品を扱うテナントは苦戦している。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約状況は前年より好調で、年内はますますの来客数になっている。

一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・最近の客は少しずつ儉約志向の傾向にある。外食回数や単価を見ても緩やかに減少傾向にあり、低単価商品の需要が再び高まりつつある。	
一般レストラン (店長)	単価の動き	・客単価自体は上昇しており売上も確保できているが、来客数が減少傾向にあるため楽観視できない。	
一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・前年比での売上は9月101.2%、10月103.5%、11月100.7%、来客数は9月97.8%、10月98.1%、11月93%である。客単価は値上げを踏まえて9～11月は104%である。平日は家族連れと若者の客が増えている。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・県内の中小企業経営者に景気について聞いても、良いと答える人はない。店の来客数も少ないため、景気はいまだに上向いていない。	
その他飲食 [サービスエリア内レストラン](店長)	来客数の動き	・冬に入り利用客が減少している。	
観光型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・宿泊単価は昨年より若干低下している。	
都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊は相変わらずインバウンド客が好調に推移しており、宿泊単価も上昇している。レストランは来客数が減少しており、特に高単価店舗での減少が激しい。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・景気が良くなっている様子うかがえないが、客は景気が良くなることを信じている様子であり、中途半端な状況にある。	
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・海外情勢が不安定であるが国内需要は堅調であり、インバウンド客の需要も上昇傾向である。	
通信会社(企画担当)	お客様の様子	・携帯SIMの新商材販売に対しては、スタート時まあまあの反応であったが、3か月ほど経ると右肩上がりではなく、逆に落ち着いた反応になってきている。スマホやタブレットが普及し、その市場が次の段階に移行していくのかと思われたが、全体的によりスローな展開になる見通しである。	
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・客からの問い合わせ等の状況から変化を感じられない。	
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・契約件数は引き続き好調を維持している。	
テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来場者数、商品販売高などは前年同月比で変動がない。	
テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・冬のイベントも始まり、少しずつ来客数も伸びてきているが、販売等で景気の回復を感じることは少ない。	
テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・下旬から急に寒くなったせいか、個人客が伸び悩んでいる。団体についてはバス料金値上げ以降ずっと低調である。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客は税の高負担感により購買意欲が乏しく、日常の消費財にのみ関心が向く。	
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・同業者からの情報でも新築物件が例年に比べて少なくなっている。また国土交通省が補助する地域型住宅グリーン化事業も、当社グループの交付金枠が余って消化できていない。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・消費税率再引上げが議論されているがまだ不確定で、景気の先行きが読めないなか、客は建築のような大きな購買は控えている。	
やや悪くなっている	商店街(理事)	お客様の様子	・客の買い控え傾向が続いている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・月当初から来客数が少なく、商店街に立地する大型店も含めて売上確保が厳しい模様である。
	一般小売店 [靴](経営者)	販売量の動き	・シーズン物が売れておらず、8月下旬から秋物を求める客の後に続く客が減少している。
	一般小売店 [茶](経営者)	お客様の様子	・大都市地域に行くとインバウンド客による好調な購入状況を至るところで見ると、地元にはほとんどその効果が表われておらず、消費がどんどん先細りしている感がある。そうしたことから当社は最近海外へ販路を広げるように努力している。
	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・毎年同じ時期に新聞折込チラシを出しているが、今年は客の反応が鈍く、売上も悪い。

		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・来客数が減少している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・前年と打って変わり、まれに見る暖冬で推移している。気温差も一因となり、紳士婦人ともにコートの動きは極めて悪い。ニット等の軽衣料に購買が集中し、買上単価も低下している。また割引価格となる歳暮早割も前年を下回って推移している。その反面で特選ブランドを中心に高級品の動きは堅調であり、富裕層の購買は好調さを取り戻してきている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・バカラ展で高額品は売れているが、他の美術品や貴金属の動きは鈍く厳しい状況である。
		百貨店(営業推進担当)	販売量の動き	・気候が穏やかだったこともあるが、衣料品の動きが悪く、店全体の売上も低迷している。また価格訴求の商品でも、客は指向に合わなければ買わず、消費に慎重になっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品の動きに変化はないが、暖冬の影響で冬物商品の動きが悪い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化しており、買回数減ってきている。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・加工食品などが値上がりしたため、販売点数が減少して前年実績に届いていない。また野菜の販売点数は前年並みでも、価格が下落しているため売上の確保が厳しい。
		スーパー(財務担当)	単価の動き	・価格の上昇による節約のために、客が買いまわりをするようになっており、客単価が低下している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客単価が低下している。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減ってきている。
		自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・価格競争がますます激化し、粗利率や粗利額の低下がひどくなっている。業界はいまだにデフレスパイラル真ただ中である。
		その他専門店〔布地〕(経営者)	お客様の様子	・冬支度の時期になっているが、暖冬のためか来客数が少ない。
		その他専門店〔海産物〕(経営者)	単価の動き	・松葉ガニのシーズンになり売上は伸びてきているが、来客数が例年のように増加せず、購買単価も低下している。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・商戦期前のせいか、販売数に全く動きがない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・新規客の来店や単価上昇につながるサービスの注文がなく、現状維持がやっとなである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・暖冬の影響で売上が伸びていない。安くて良い物を必要なときに購入する客の様子が顕著である。
		一般小売店〔眼鏡〕(経営者)	単価の動き	・高額商品の動きが悪くなっている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・暖冬傾向で月初めからコートの動きが鈍く、セーターなどの衣料品が低迷している。月末にかけて雑貨の動きも鈍り、食品以外のアイテムは全般に動きが悪い。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・生鮮、肉、魚など食料品の購入単価や購入点数がともに低水準で推移している。逆に日持ちする米、酒、コーヒー、嗜好品などの一般食品は価格訴求によって販売が伸びている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・冬支度をする客の様子はなく、販売量が苦しい状況である。
企業動向関連 (中国)	良くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・10月と7月を比較すると、水揚げ数量は103tの増加、水揚げ金額は4億1,400万円の増加である。増加理由は沖合底引き網漁、イカ釣り漁、定置網漁の増加である。10月単月の前年比は、水揚げ数量は204tの増加で前年の121%、水揚げ金額は8,250万円の増加で前年の116%である。増加理由は沖合底引き網漁、大中型巻き網漁、イカ釣り漁、定置網漁が増加したためである。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・生産が追い付かない状態で忙しい。
	やや良くなっている	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・原油安の影響からか運輸、運送関連からは好調に販売が推移している。

	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が増加している。年末年始商戦での販売促進に絡む内容で、他業種からの受注がきている。
変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年当初からOEMなどの企業向け販売の売上の伸びが良くない。得意先の事故による販売自粛のダメージが大きく、一般消費者向け販売への移行が難しくなっていることが数字にも表われている。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料は高止まりだが、販売数量の変化は見られない。
	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	・大口案件の着手が遅れ生産が本格化していないため、生産水準が計画に届いていない。鉄鋼向け製品の回復を期待していたが、徐々に回復する程度で本格的回復に至っていない。
	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・仕事量が少なく在庫も多い状況が継続しており、なかなか好転しない。鋼材市況も下げ止まらず、各社とも採算確保に苦戦している。
	輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要が伸び悩むなか、安定した受注量となっている。市場全体の分母が伸び悩むなかでの安定的な受注量によりシェアが増加している。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・景況を改善させるほどの好材料は出ていない。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注予想を含め、技術者の稼働がこの先1年は目一杯の状態が続いている。
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・大手建設会社による施工不正の問題で、先行きが読めなくなってきた。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引市場が伸びているが、小口や会社からの荷物は利用客が減少している。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・受注する輸送量には変化はない。人手不足感は相変わらず大きく、この点では好況感がある。しかし運賃が上昇する傾向は見受けられず、結果的には変化なしの状況が続いている。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・取引先の通信サービスの検討についてはコスト削減がメインとなっている。情報系投資については機器の更新はあるものの、大きな設備更改案件が発生していない。
	金融業（自動車担当）	取引先の様子	・地元自動車メーカーの世界的な販売好調を背景に、系列の自動車部品メーカーの受注は高水準を継続している。製造ラインのコスト削減効果もあり、過去最高の利益を出すところも多数ある。
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・11月の取引先の様子から、身のまわりの景気は3か月前と変わらない。取引先の小売業では年末年始の売上増加を期待しているが、現状では前年と比べても横ばいもしくはやや減少との回答が多く、3か月前の販売量と比べても良くなっていないと声を聞いている。一部企業においては、原料高を価格に転嫁できず、業績は前年割れしていることも、景気が変わらないと判断する材料になっている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・得意先の何社かの毎月の月次決算書を見ても、売上、利益ともに前年とあまり変わりなく、借入金の大きな変化も見られない。可もなく不可もなくで推移している。	
やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に中国の景気低迷の影響により主要取引先の輸出が減少し、生産計画の下方修正の影響で受注量が減少基調にある。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・これから先の出荷見通しが厳しくなっており、先行きに不安がある。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額が自動車関連を中心に予算より10数%下回っており、1月から3月は稼働に穴が開く可能性も出てきている。
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・ここに来て中国経済減速の影響が鮮明になってきており、中国における国慶節での客の主要製品の売上が、予想を大きく下回っている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界からの受注が3か月前に比べると半減している。中国での案件が受注に至っていないことに加え、国内では補助金に関連する案件がほぼ終了となったため、一段落していることによる。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年並みであるが適正利益での受注単価の上昇が課題である。それとともに今後受注量の確保ができるかが心配であり、設備投資にちゅうちょしている。

	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	・翌年1月からの予算組みをしているが、当面生産量 や受注量は引き続き低下する見込みである。
	輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・国内貨物の荷動きにそれほど変化はないが、輸出貨 物が低調であり、全体として悪くなっている。
	不動産業(総務 担当)	それ以外	・来客数や成約件数が減少している。要因として他業 者によるポータルサイトの膨大な量の広告掲載の影響 がある。
	悪く なっている	-	-
雇用 関連	良くなっ ている		
(中国)	やや良くなっ ている	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子 ・地場中堅の土木会社で、来春採用の高校新卒内定者 の半数が内定を辞退するという事態があり、待遇など 条件の良い大手に移ったものと見られている。大都市 部の好況で今後も類似のケースが出るのでは関係者 は不安がっている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	雇用形態の様子 ・来春卒業予定の県内高校生の就職内定率が3年連続 で上昇している。米国の大手金融機関の破たん直前の レベルまで回復し、過去20年で3番目の高さとなっ ている。企業の採用意欲も高く、製造業を筆頭に建設 業、小売業など多くの業種で求人数が増え、前年同期 比で8.3%と高い伸びを見せている。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き ・新規求人数が主要各業種で大幅に増加し、月間有効 求人倍率が1.55倍となり県内トップとなっている。 1.5倍を超えたのは平成26年2月の1.51倍以来の水 準である。特に医療福祉関連専門職、ビルメンテナ ンス、警備業などのサービス業で人手不足感が強く、求 人を出しても応募がなく、労働者派遣業に依頼してい る求人も見られる。
		民間職業紹介機 関(職員)	雇用形態の様子 ・特定の資格保有者を限定したものであるが、当初 設けていた年齢制限を撤廃している。また別の企業で は30代半ばであっても未経験者を可とする案件も出 てきており、相変わらずの人手不足感が否めない。
	変わらない	人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き ・高い有効求人倍率が続いているなかで、今までは苦 労しながらも何とか採用してきた介護施設からの引 き合いが多くなっている。ただし求職者の中で介護福 祉を希望する者は多くなく、マッチングは進んでいな い。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き ・企業からの求人依頼が落ち着いてきている。人員増 の傾向は様子見の状況であり、周囲で景気が良くなっ ている実感はない。
		求人情報誌製作 会社(広告担 当)	求人数の動き ・2016年春入社予定の新卒採用について、解禁日が昨 年より変更になったため内定辞退が続出し、採用予定 人数を確保できず現在も採用活動を継続中の企業があ る。採用予定人数が未確定のため、現段階では2017年 春の採用については、昨年通りとしている企業が多 い。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き ・新規求人は誘致企業の医療機器メーカーや菓子製造 業から大量求人がある。製造業が前年同月比で9割増 となったほか、医療福祉関係からも大幅な増員求人 があったため、求人全体でも2割強の増加となってい る。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き ・有効求人倍率は1.2~1.3倍で推移しており、大きな 変化はない。
		職業安定所(雇 用開発担当)	求人数の動き ・新規求人は前年同月比で減少が目立ってきている が、高い水準を維持している。求職者数が減少してい ることから、求人倍率は引き続き高い水準にある。
		学校[短期大 学](学生支援 担当)	求人数の動き ・悪い状況から少しは回復してきた感がある。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営企画担 当)	求職者数の動き ・求職者確保には依然として苦戦している。なかでも 医療販売系は厳しく、相談会や各種ミニイベントなど で仕事の相談をしやすい関係づくりに注力している。 年末年始からの受注も増えてきており、求職者との接 点を一層増やし、登録者への迅速な求人紹介がポイン トとなる。
	悪く なっている	-	-