

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)		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えており、人の動きがある。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・客の購入点数が増えて景気が良い。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・既存客の紹介で新規客が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・コートなどの高額商品が通常価格でよく動き、売上も伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高値が続いていた野菜価格が低下しており、客が価格に非常に敏感である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数が減少しているものの、客単価が上昇しているため景気はやや上向きである。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の前年割れが続いていたが、今月は前年を上回る数字で推移している。特に特売等のイベント時には来客数の伸びが顕著である。またクリスマスプレゼント需要では、前年より来客数、単価共に増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・若干ではあるが来客数は増加傾向である。
		コンビニ（支店長）	単価の動き	・来客数は前年並みで、客単価は上昇傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額商品を現金で購入する客が多い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加するとともに客単価も上昇している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車効果により、12月の販売量は前年比145%と大幅に伸びている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の販売が好調で売上に大きく寄与している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・年末にかけて一番動きが活発になる業界であるとともに、今年は早くから降雪情報も出ているため販売が好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・隣接する大型ショッピングモールが特別セールを25日まで実施していたため、当ショッピングセンターにも客が流れてきており、テナントの閉店セールも集客アップにつながっている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・忘年会シーズンで予約の入り具合は前年に比べ多い傾向にある。また客に余裕があるため客単価も上昇している。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・9月に食材価格の上昇に伴い売価の値上げとメニュー改定に踏み切ったことと、10月後半は大手ナショナルチェーン店が出店した影響で来客数が前年の90%台に減少したが、11月後半は値上げの効果で売上が前年をクリアしている。食べ放題の割合が減少し、通常メニューの注文が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンということもあるが、例年より来客数が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンになり、夜の動きが活発である。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子が良くなっている。
	通信会社（総務担当）	それ以外	・当県へのロシア大統領訪問に伴い、県外からの関係者等の来訪もあって、県内消費は微弱ではあるものの活性化が図られている。	
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イルミネーションイベントを行っていることと合わせて、週末の天候も良く来客数が増加している。	
	競艇場（職員）	販売量の動き	・12月下旬に開催したSG競争とG1競争では、外向発売所で一定の売上が確保できている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候に恵まれたものの、商店街を通る人は予想したほどには増えていない。	
	商店街（理事）	お客様の様子	・客は必要な商品しか購入しない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末にもかかわらず来客数が伸びておらず、正月用品の動きが鈍い。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控える客や安い商品を選んで購入する客が増えている。	

商店街（代表者）	お客様の様子	・年間最大の商戦期であるが三連休に売上が集中したため、例年より売上を確保する期間が短く、前年並みの売上を確保するのが精一杯である。全般的な景気動向は3か月前同様にあまり良くない。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年賀状を出す数が減少し自分で印刷する人が増えているため、年賀状印刷の売上が低下している。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品、婦人服飾、美術品、貴金属、呉服は好調で前年プラスである。婦人服は久しぶりに前年並みの売上見込みである。お歳暮の売上が前年比マイナス2%、観光部門もやや不振で全体としては前年比マイナス5%の見込みである。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・25日時点で来客数、客単価共に前年より微減で推移している。12月に入ってから気温低下により、防寒衣料に動きが出てきているが客の購買意欲は低く、必要な物だけ購入する節約志向に変化はみられない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中旬は20度を超える気温で降雪も全くなく、前月は復調気配がうかがえた婦人服の売上が低下している。特にコートやブーツ、マフラーなどの冬アイテムの動きが極めて悪く、季節商材であるおせちの単価低下も目立つ。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の金の使い方が変化している。化粧品などの肌に直接つける物や食品などには金を使うが、衣料品や雑貨などのなくても困らない物は購入しない傾向にある。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ギフト商戦の時期であるが、ギフト需要が低下しており、前年よりも来客数、客単価共に減少している。衣料品関係は気温に左右されるので、コートやジャケットなどの重衣料の動きが悪く、各アパレル業者は早目にクリアランスセールに突入している。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・12月は前年に比べ気温が低く推移し、中旬からのセールでは衣料品の売上が徐々に上向いているとともに、クリスマスが三連休と重なるため客の来店が集中している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、販売量共に変化はない。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが来客数が足踏み状態であり、この傾向が依然続いている。
スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売点数は増加しているが増加の伸びが鈍化している。前年に比べて気温が低下していないため、ホット食材の動きが悪い。
コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・健康を意識した客の商品購入が広がっており、少々値段が高くても電子たばこ等を購入する。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・イベントを行って来客数がそれなりにあっても販売につながらない。
家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・前年に比べ販売量が低下している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末の来客数に変化はない。
その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・歳末であり少しばかり消費が上向いているが、依然として客の財布のひもは固く、景気は上向いていない。
その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比較して販売量に大きな変化はない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・年末ボーナスが出た後でも、高額商品や季節用品の動きは低迷している。気温の低下は一時的なもので、年末商戦での客の購買意欲に高まりはない。
高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・忘年会が例年より好調に推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・鳥取県中部地震の影響と民間零細企業の賞与減額で来客数が減少しており、前年以上に客の消費意欲が減退傾向にある。特にパーティー需要以外の家族利用が減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会等で毎年一番の売上となる月であるが、他の月に比べて少し良くなる程度の状況がここ何年も続いている。地方の景気が良くなっていない証明である。
観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・既に予約済みの客が一旦キャンセルをして、ネットで安い部屋を予約し直す傾向がある。

	観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・オンシーズンの3か月前と比較すると、今月は売上が落ち込んでいる。
	都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・海外の宿泊客が減少しており、特に欧州の団体客の減少が目立つ。大型の企業宴席が減少し、レストラン来客数は減少し単価も低下している。
	都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・足元の市場環境に変化はなく、集客を後押しするようなイベントもないが、クリスマス期間の曜日配列がよく、レストランなどの先行受注は前年より好調に推移している。物販では暖冬の影響で消費活力がやや落ち込んでいる。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・米国大統領の動きで株価が今後どう動くのか予想がつかない。
	タクシー運転手 通信会社(広報担当)	お客様の様子 販売量の動き	・客の様子から景気が良い状況に変化はない。 ・年末商戦期であるが、販売数の動きはそれほどない。
	通信会社(企画担当)	お客様の様子	・ボーナス時期であるため主力商品はおおむね予定の売上となり、客の動きも期待どおりである。
	通信会社(販売企画担当)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
	テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数や商品販売高などに変化はない。
	ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・客の様子は変わらないが、寒くなると来場者は減少する。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・例年であれば客の動きは12月前半から活発になるが、年末に合わせて月後半に客が集中しており、予約を入れられない状況が発生し、売上が伸びない。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年末の活気は見られない。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新築の戸建て住宅や賃貸集合住宅の引き合いがほとんど来ない状況が続いている反面、リフォームやリノベーションの設計依頼が増加している。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新築の問い合わせは少ないが、リノベーションやリフォームに関しての相談がある。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・低金利が当たり前になってしまい、商談が長期化している。
	住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・消費税率引上げを見据えて政府の動向を客が静観しており、来場者数が減少傾向である。
	一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・毎年、歳末商戦の売上が低下している。
	一般小売店[食品] (経営者)	販売量の動き	・生鮮部門の売上の低下とそれに伴う販売数量の減少が著しい。
	一般小売店[眼鏡] (経営者)	販売量の動き	・複数購入が減り、客は必要な物だけを購入する。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・100万円を超える宝飾品やブランド品、美術品などが売れず、厳しい状況である。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・必要な物を必要なだけ購入するという客の意識は強く、無駄な支出を抑える傾向は続いている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・10月の初めにポイントシステムを変更して販売促進策を見直している。11月は来客数、売上共に前年をクリアしたが、12月は来客数が前年の97%、売上が99%と下降している。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・天候が悪く客は買物に出ない。また年末を控え生鮮食品を中心に買い控え傾向である。
	スーパー(財務担当)	来客数の動き	・来客数が前年を上回り、野菜の価格高騰による1品単価の上昇で売上も前年を上回っているが、客単価は前年を下回っている。
	スーパー(販売担当)	単価の動き	・11月末のセールになるまで客は買い控えており、値段が下がれば売れる状態であったが、今月の売行きはやや良くない。
	家電量販店(店長)	単価の動き	・歳末商戦は通常客単価が高い傾向にあるが、今年は大きく低下している。冷蔵庫、洗濯機、テレビなどの商品の動きが非常に悪い。
	家電量販店(企画担当)	単価の動き	・来客数に大きな変化はなく、販売量も前年とほぼ変わらないが、単価が低下しているため売上が前年を割っている。
	その他専門店 [布地](経営者)	お客様の様子	・客が積極的に購入する様子はない。行政が市民と一緒に街を活性化する努力が必要であり、それなくして日本の再生はない。

	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	・ サービスエリア沿線の交通量が減少している。
	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・ ビジネス客は例年どおり中旬まで動いていたが、観光需要は天候の影響からか個人を中心に鈍い動きで推移している。
	旅行代理店 (営 業担当)	販売量の動き	・ 年末年始の客動向は前年度ほどではない。
	通信会社 (総務 担当)	販売量の動き	・ 造成地やマンション等の大型物件があったため、新規加入件数が劇的に伸びた3か月前と比較すると今月は低調である。
	テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・ 天候不順が続き客の動きが鈍い。
	美容室 (経営 者)	販売量の動き	・ 近隣に激安店が2店舗できて客が流れてしまい、12月は売上が落ち込んでいる。
	設計事務所 (経 営者)	お客様の様子	・ 年末にかけて来客数が減少してきているとともに、客の購入意欲も低下している。
x	商店街 (代表 者)	単価の動き	・ 12月の売上が前年の70~80%で非常に悪い。
x	コンビニ (エリ ア担当)	来客数の動き	・ 天候の影響で客となる工事関係者が少ない。売上は前年をクリアしているが、来客数が2%減少している。
x	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・ 新型車が発表されたため販売量は前年の90%であるが、新型車の販売量を除けば前年の70%で推移している。
x	その他専門店 [海産物] (経 営者)	販売量の動き	・ お歳暮時期で忙しいが、例年の売上には届かない。カニの水揚げ量は順調であるが、競り価格が高いため販売しづらいのが現状である。
企業 動向 関連	農林水産業 (従 業者)	それ以外	・ 11月と8月を比較すると、水揚げ数量は465tの増加、水揚げ金額は1億6千万円の増加である。増加原因は沖合底引き網漁、大中型まき網漁、中型まき網漁、定置網漁、イカ釣り網漁の増加である。
(中国)	鉄鋼業 (総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・ 円安の影響で売値が上昇している。
	輸送用機械器具 製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 地元大手自動車メーカーの生産が順調で、協力体制を取っている当社も忙しい状況である。
	鉄鋼業 (総務担 当)	取引先の様子	・ 市中在庫に歯抜けが出はじめ、全体的にも需給が引き締まっている。これにより価格転嫁もようやく進展しはじめている。
	非鉄金属製造業 (業務担当)	それ以外	・ 金属相場の高値推移が業績に好影響を与えている。
	建設業 (総務担 当)	競争相手の様子	・ 正常に近い受注単価となってきている。
	通信業 (営業企 画担当)	取引先の様子	・ 前年同時期と比較して、製造業の客を中心にセキュリティやリスク発生時の事業継続計画等でのIT関連の引き合いが多く、システム環境の再構築が進んでいる。
	金融業 (融資企 画担当)	取引先の様子	・ 完成車メーカーの新型車販売が好調なため、自動車部品メーカーの受注も好調を維持しており、毎日1~2時間程度の残業と月1回の土曜出勤により高操業を継続している。円安進展により輸出採算も好転し、完成車メーカーからのコストダウン要請も緩んできている。
	不動産業 (総務 担当)	それ以外	・ 先月に比べ来客数と成約件数がやや増加している。
	広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・ 客の年末年始の販売促進拡大に伴い受注量が3か月前より上向きになっている。
	会計事務所 (職 員)	取引先の様子	・ 建設業関連では相変わらず受注はある一方、人手不足の状態が続く思うように売上が伸びない状態が続いている。また製造業でも受注件数は増えているものの、単価の削減を要求されており、思いどおりに利益が出ない状態にある。ただ年末であることから飲食業やサービス業には若干活気が戻ってきている。
	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・ 受注は前年より少し増えているだけなので、ほぼ前年並みである。
	木材木製品製造 業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・ 新設住宅着工戸数が伸びて受注量や販売量はやや増加しているが、12月から円安傾向で調達コストが増加しており、利益面では横ばいである。

	化学工業（総務担当）	それ以外	・素材型産業なので元来短期間で景気が変動することもないが、国内外の需要動向に上向きの要因がないため変化はない。またこれから良くなる兆候もない。
	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	・鉄鋼業向け注文は大きな変化がない状況が続いている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的要因により受注量は増加したが一時的なものである。商談件数も比例して伸びてはいるが、単発受注が多い。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	それ以外	・米国大統領選挙以降の円安基調で売上が増加しているが、中国の大規模インフラ投資や米国の次期大統領のインフラ整備志向による原材料価格の急騰により収益性は改善せず、先行きの不透明感が重石になっている。
	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	・受注は内示に比べ実績が減少傾向にある。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職の稼働率は目一杯の状況で、予定物件の受注は順調に推移しており、この先1年は目途が立っている。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海運関連貨物に若干荷動きが出ているが、倉庫関連貨物等の荷動きが鈍化しており、景気が後退している。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷動きは順調であるが、個人消費が停滞しており、クリスマスやお歳暮などの動きはスーパーと百貨店でも停滞気味である。生力キなど産物の動きも前年より悪い。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信サービス契約数やそれに関わる通信機器販売の受注実績は前年同期とほぼ変わらず推移している。年末の特需はなく、景気観はここ1年変動幅が小さい。
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先は年末のお歳暮商戦等で苦戦しており、特に高額商品の販売状況が良くない状況である。原材料を輸入している企業は円安の影響で仕入コストが上昇しており、株価は上昇しているが景気は良くなっていない。個人消費は依然として様子見の状況である。取引先の様子から身のまわりの景気は3か月前と比べて変わっていない。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の中国を始め先進国の景気後退感により生産量と受注量が減少基調にある。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の50%しかない厳しい状況が更に悪化している。
	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	・いまだ国内景気は上向かず、製造している高価格商品の受注量は低迷している。賃金の高い国内では低価格商品の競争力が極端に落ちるため、どうしても高価格商品に絞られるが、販売量は少ない。
	x	*	*
		-	-
雇用 関連 (中国)	人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求職者数が9月以降前年を下回って推移し、減少幅が月を追うごとに大きくなっているため、求職者の売り市場がより鮮明となっている。
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・年末であることから年内に転職先を決めようとしている求職者と、年内に採用したいと思っている企業との間でマッチングが増えている。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・新卒、中途を問わず求人数は増加傾向にある。毎年コンスタントに新卒を採用したい企業が増え、中途採用は年齢制限を設けない即戦力の資格取得技術者、年齢を重視した第二新卒を中心とする30代前半までの営業職が多く見受けられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・当県の正社員有効求人倍率は10月現在1.22倍で、全国で4番目に位置し企業の採用意欲は非常に高い。特に流通、小売の店舗拡大が後押ししている状況である。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前より17.6%減少している。景気が落ち着いているので事業主都合、自己都合どちらの離職者も新規に申し込む人が21.7%と大幅に減少している。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・建設業や卸売業、小売業など人手不足の業種からの求人が前年同月に比べ増加している。

	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は一般、パートとも前年より大幅に増加しており、産業別にみると建設業を除く各主要業種で増加し、人手不足の状況となっている。建設業では技術者、特に若年者の確保が重要な課題となっている。有効求人倍率も4か月連続1.7倍ほどで推移している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・かなり規模の小さい企業まで求人の動きが見られる。
	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・インターネット経由でのエントリーは堅調な伸びを見せており、求職者確保は順調である。ただ超売手市場になりつつあるため、正式登録に至るまでに苦戦している。求職者ニーズに則した求人活動が重要になってきている。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人はタクシー運転手の増員求人のあった運輸業や交通誘導員の増員求人のあったサービス業で4割増となったほかは、鳥取県中部地震の影響もあり低調な業種が多く、求人全体では横ばいとなっている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・旺盛な求人がある一方で、米国の次期大統領が決定したことから、海外展開するメーカーが採用を保留し始めている。
	-	-	-
x	-	-	-