

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	百貨店（営業 担当）	単価の動き	・メーカーがプロパー商品を早期に立ち上げたため、例年なら低い傾向にある来客数に対する客単価や買上率が高水準で推移している。
		その他専門店 〔贈答品〕 （経営者）	販売量の動き	・競争相手が毎年増えている中で、初節句のお祝い物の雛人形、5月人形の売上が昨年より若干上回っている。
		住宅販売会社 （営業担当）	販売量の動き	・住宅の販売戸数が3か月前より増加している。
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・天候の不順などのため、春物商戦が大変苦戦している。 ・最近の傾向として、売上が少し良くなっても、それが全然長続きしない。
		百貨店（売場 担当）	お客様の様子	・売場がほぼ春物に替わっても、なかなか主力となる商品が出てこない。 ・卒園式、入学式の付き添い着などのマザーニーズは、例年よりもかなり購入率が高くなっているが、それ以外の春のカジュアルウェアにほとんど動きがなく、今までの状況と変わっていない。
		百貨店（売場 担当）	販売量の動き	・新ショップ、新ブランドの影響もあって、財布のひもが緩みつつある。
		百貨店（売場 担当）	販売量の動き	・例年同様、春物の動きが前倒し傾向にあり、今月半ば以降かなり売上を伸ばす動きとなっている。 ・セール品はミセス系が相変わらず強く、まだ春物の動きはないが、とにかくヤング、キャリアの
		百貨店（営業 企画担当）	お客様の様子	・既に春物の展開を始めているが、買物を楽しむのではなく、必要なものを探しているという感じ
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・価格訴求のチラシが増え、顧客が分散しているため、来客数、買上点数が減少している。
		スーパー（店 長）	競争相手の様子	・競合他店の販促の状況をみていると、今までのようにちょっと価格が安いだけのチラシでは客がもう来なくなり、非常に厳しい状況にある。 ・各社とも売上に向けて、無償プレゼントなどの、ほとんど商売になっていないようなサービスを打ち出してきており、少しでも客を自分の店に取ろうとする動きがここ1、2か月非常に活発に
		スーパー（店 員）	販売量の動き	・客の買物の様子をみても、販売量の増加はみられず、広告の格安商品の目玉買いがやはり続いている。
		コンビニ（エ リア担当）	お客様の様子	・160円前後の高級おにぎりが売れており、おいしく価値があるものと客が判断すれば、高くても購入されるが、全体のパイは決まっており、売上にはなかなかつながらない。 ・客はどこかで何かを削っており、まだまだ財布のひもは固い。
		コンビニ（エ リア担当）	販売量の動き	・バレンタインデーがあったが、例年に比べてどこの店も完全に販売数が落ちている。 ・客の購入動向をみても、義理チョコを渡さないという傾向になっており、1人あたりの買上個数もかなり減少している。
コンビニ（エ リア担当）		来客数の動き	・高額ハイカ廃止に伴う駆け込み需要から、売上全体は伸びているが、来客数はここ数か月変化はなく、依然厳しい状況が続いている。	
衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・客単価はかなり上昇しているが、来客数がかなり厳しいものになっている。		

	衣料品専門店 (地域ブロック長)	お客様の様子	・バーゲンで良い物が安くなれば、高額でも買うが、安いものが安くても購入はない。 ・ブライダル関連商品では、来客数が増加している。
	衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・来客数はやや伸びているが、客単価が3,000円程度低下している。
	家電量販店 (店長)	来客数の動き	・依然としてパソコン関係は悪く、テレビ関係は好調、他の家電製品は通常通りといったところで
	家電量販店 (店員)	販売量の動き	・洗濯機やテレビは好調に推移しているが、冷蔵庫やパソコンがやはり例年割れで、台数も減少している。合計しても変わらない状態である。
	乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・相変わらず小型車しか動いていない。
	乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・新規客は決算月を控えていることもあって増加しているが、売れている車種でみるとやはり小型車が強く、高額車はなかなか厳しい状況が続いて
	乗用車販売店 (サービス工場担当)	単価の動き	・車検整備の単価が大分安くなっている。
	住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・ブライダル客層のインテリアの選び方が変わってきており、比較的安価なものが動いている。
	その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・店に来て商品を眺め、いろいろと検討するようであっても実際の売上に結びつかない。また、今までにないほど、修理して使おうという客が増加
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・見込んでいたバスツアー客の人数が3割減となっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・営業的な利用は全くなくなっているものの、その反面で病院通いの送迎や、子供の母親が仕事を始めたことにより、その祖母が幼稚園や保育園に送るのにタクシーを利用するケースが目に見えて増加している。 ・売上が悪いとはいえ、雰囲気的にも上向ムードのため、ようやく例年の100%や101%という数字
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、従来平均を大幅に下回ったままである。増加の兆しが見えない。
	レジャー施設 (営業企画担当)	単価の動き	・温泉ホテル部門は、客動員で前年の108%の微増で、客室稼働は132%と、良かった前年を上回る形となり、客単価も上昇している。ただし日帰り温泉部門は、低料金企画の効果で、平日は117%と増加したものの、土日で大幅な割り込みもあり、全体的には例年割れを避けられない状況である。しかし館内滞留時間の延長により飲食をする客も多く、客単価は予想より下落していない。
	美容室(経営者)	単価の動き	・安い物を客が求めるため、客単価がかなり低下している。 ・買い替えをするのではなく、1回で良い物を見つけるといった志向性が感じられる。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客は必要以上に買うことがなく、販売量の伸び以上に来客数が減少している。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・社員用の従業員販売を行っても、化粧品など消耗品しか売れておらず、従業員ですらアパレル関係のファッションに手を出していない状況であ
	スーパー(店長)	お客様の様子	・客の購買状況は、たとえ安くても必要な量しか購入しないという賢い買物の仕方であり、安いから大量にまとめ買いしたり、保存がきくから余分に買っておいたりということが少なくなってい
	スーパー(店長)	お客様の様子	・余分な物を買わない傾向が一層顕著になっている。

		スーパー（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告を入れると目玉商品の数が以前より随分増加している。 ・ 客が買物するときには、これだけという決め買いが目立つため、定番の通常価格の商品はなかなか動きが鈍い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年明けまでは良くなる方向に動いていたが、1回当たりの買上数量が減少し、金額も低下してきており、12～1月より悪くなってきている。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来客数は前年を上回っているものの、すべての品種において高額単価商品の動きが非常に悪くなっており、客単価の低下が顕著である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 昼のレストランの来客状況は変わらないが、夜に関しては、需要が極端に減少している。
		一般レストラン（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客から聞く周りの状況や仕事の状況には大変厳しいものがうかがえる。 ・ ビールのおかわりの勤めに対しても、控えられることがあり、客単価にも響いてきている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ レストランなどの予約に直前のものが多く、単価も低くなっている。
		タクシー運転手	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相変わらず客単価や乗車回数が下げ止まっていない。 ・ 当社は無線業者なので良いが、流しオンリーの他社は大変苦戦を強いられている模様であり、無線業社と比べると売上が2割程度違う。 ・ 週末夜間の繁華街の人出は相変わらず多いが、それがタクシーの売上に必ずしもつながっておらず、列車、バスなどへの乗り換えがある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 春の値引きキャンペーンを実施しているが、契約数の増加は低迷したままである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来客数の動きも悪くなっているが、施設やイベントに対する問い合わせも少なくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ モデルルームへの来場者数については現場ごとに増減があるものの、契約戸数の合計は低下傾向
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 12月中旬から下降線をたどっており、1月も非常に悪く、2月もそのままの状態である。 ・ 通行客が極めて減少しており、特に土日に全くいない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今までは店に入って買わないで帰るというケースもあったが、今は「店に入ると欲しくなるから入るのはやめよう」という会話が聞こえる。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 夜の人の動きも大変悪く、最近のタクシー乗務員の会話は「いつも暇ですね」とか「動きが悪いですね」というものばかりで、売上は減少し続け
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先の多くが受注好調の中、フル操業を継続中である。 ・ 雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられ
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 先月と同じく全般的に生産稼働率は各工場ともほぼフル稼働に近く、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向だが、安値のため利益率が悪い状況
		鉄鋼業（広報担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車の需要期ということもあり、自動車向けを中心に販売が伸びている。 ・ 輸出も依然アジア向けが好調を継続している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 回復基調であった販売量も伸びが鈍化してきている。スポットの受注で救われているが、それでも現在の販売量では全く不十分であり、販売価格については低迷したままである。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相変わらず受注量は低迷しているが、春商戦へ向けて同業他社が低価格の商品を出すため、ますます業界の競争の激化が予測されるという状況に 	

	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注も安定的に入ってきており、2～3か月前と変わらず好調に推移している。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・各企業とも設備投資については、14年度3月末まで様子を見よとの意見が多くなっている。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存顧客からの出荷量が目減りをしていが、新規部分で補っているため、どうにか例年並みを確保している。 ・客が出荷をかなり選別し、近場は極力単価の安いところに流れているという傾向が強い。	
	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ブロードバンドの普及が拡大するにつれて、企業向けのVPN（仮想通信網）サービスも更なる低価格競争になっており、提供事業者からみれば収支面の好転は当分望めない状況にある。	
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	・今年に入り受注量、販売量が極端に減少しており、工場内の稼働率も低下している。	
	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大企業同士の合併、提携による合理化が進み、単価引き下げの要求が厳しくなっている。 ・例えば3年前には1袋28円だったセメント袋が、15年4月から19円50銭まで引き下げられているため、原料代の引き下げ交渉をしなければならず、売上高は減少していくばかりである。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格が安定していないのと同時に、賃貸関係でも景気が悪いため家賃が非常に低下しているうえに、契約件数が伸びない。	
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならこの時期は年度末の特需により設備稼働率が上がる傾向にあるが、今年は例年に比べて受注量が少ないため、通常月と稼働率がほとんど	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告は依然として低レベルにあるが、チラシ、インターネット利用など媒体が増えたことで、新規申し込みがぼつぼつ出始め、底入れ感が
	変わらない	新聞社[求人広告]（担当者）	雇用形態の様子	・サービス業、製造業あたりで、正社員を減らしてアルバイトに切り替えるという動きが依然として目立っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は横ばいの状況にあるが、年度末を控えて、一部製造業では大量解雇の動きがみられ
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は3か月連続で変わらないが、新規求人数は増加傾向にある。主として業務請負業からの募集およびパート求人が増加してい
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が増加する一方で、卸小売業やサービス業からの求人が大幅に減少し、トータルで減少傾向が続いてい
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数も減少し、加えて常用の正社員での依頼でなく、期間限定の社員を求められるようになってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・人件費を固定費から変動費に置き換えるために、ある大企業で150名以上の正社員をリストラして、派遣社員に置き換える動きが出ている。
		学校[大学]（就職担当）	採用者数の動き	・求人数、採用人数の両方が減少し、学生のエントリーする会社数も減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・正規社員の直契約雇用は減少傾向のままである。 ・パート、アルバイト、派遣、業請負作業員と非正規雇用が雇用関連統計数字を下支えしており、