

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	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月に入り急に寒さが増し、例年ではまだこの時期動きのない冬物、特にボンディング(厚みを持たすため裏側に生地を貼り合わせていること)等のロングコートの動きが良い。また単価が7～10万円のコートが良く売れている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ここ最近にない寒波の影響で、防寒アイテム・冬物商品の動きが好調で、客単価・販売量ともに昨年を大きく上回っている。
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・当地ではまだ地上デジタル放送は始まっていないが、対応するテレビやDVDの動きがますます顕著であり、また多くの商品において、高機能タイプや高付加価値タイプのもの販売構成比が高まっている。さらに例年より寒さが厳しく、暖房機器の動きも活発である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月の上旬から後半にかけ近年にない大寒波がきたことで、利用客が急増し、忘年会の送迎にも大変な迷惑をかけるほど、タクシー業界全体で活発な動きがあった。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新商品の登場で、市場は活性化している。
やや良く なっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・やっと消費にまで景気が反映されてきた。ただし、業種や店によってばらつきがある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ベビー・子供服を扱っているが、12月は非常に寒く雪もたくさん降り、防寒衣料を中心に昨年に比べて活発に動いた。ただし客の商品をみる目は非常に厳しく、需給バランスが崩れているこの業界では、より付加価値の高いものが求められる傾向は相変わらず強い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月中旬より寒さが厳しくなったこともあり、コート、特にカシミア等の高単価ウールコートが久しぶりに良く売れ、売上が前年比170%と増加している。また、例年は中旬以降バーゲン待ちが見受けられるが、今年はそれもなくなり、売上増につながっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・当ビルのテナント売上状況を見ると、このクリスマス商戦では前年比110%～120%の売上となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・先月に引き続き気温が下がったことで、重衣料が順調であり、前年比増で終了しそうである。また今月はボーナスやクリスマスといったイベントの月であり、特にコート等の高額商品を両親や恋人からのプレゼントに選ぶ若い女性を多く見受けられた。しかしミセスに関しては、良い商品を安く手に入れようという客が多く、クリアランスセールの下見の客も多かった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は大雪の影響で客足が鈍ってはいるが、基本的には増加傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・一品単価の下落が止まり、客単価がアップとなった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・12月度は気温が低下したこともあり、食品、特に野菜・食肉等の売上が前年を上回っている。また、クリスマスセールも例年に比べ非常に盛り上がり、売上の確保に貢献している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価は伸びている。買上点数・購入金額に回復の兆しが見受けられる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・気温が急激に低下し続けたことで、冬物の売行きが例年以上に良かった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は寒い日が続いたためか、ジャケットなどアウターの動きが非常に良く、客単価も上がり、売上は前年比120%となり、客数も若干伸びている。バーゲンをしていないのにもかかわらず、アウターは良い商品を求める客が多く順調に伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・12月は季節ものを中心に伸び、またテレビ関連の伸びも良く売上は全体的に底上げとなっている。

	その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・客数は平月とあまり変わらないが、クリスマスプレゼントで例年より単価の高い品が動いた。
	その他小売(営業担当)	単価の動き	・百貨店、駅ともに、売店の客単価が前年比110%となっている。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・昨年と同じ時期に比べて、地元企業・官公庁等の利用も少しずつ増加している。ただし、単価があまり伸びていないので、動員数の割には売上は横ばいといった状況である。
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・レストランのクリスマス催事の予約や当日の動きが、昨年と比べ好調であった。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・一般宴会、宿泊等において、前年比増加傾向にあり、また売上に関しても増加傾向にある。全体的にみて、景気回復基調にあると感じられる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、久しぶりに客の動きが活発になった。ただし、降雪のために20日過ぎからは、客足が減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年になく月初めから忘年会の客の人出でにぎわい、客の雰囲気も良く笑顔が見られ、来年に向けての明るい話題が多く聞かれる。売上も前年同月を上回った。
	タクシー運転手	単価の動き	・12月に入り雪の日が多かった。ボーナスが出て、忘年会もあつたりと、今年は久しぶりに忙しさを実感した月であった。
	通信会社(総務担当)	販売量の動き	・各企業で賞与が支給されたことに伴い、購買意欲が増加した。特に、寒波の到来により暖房器具の販売も伸びた。
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・10月頃から入園者数は減少傾向にあったが、非常に厳しい寒さの中ではあるが、クリスマスということと、当園の特色をいかしたイベントが奏功したこともあり、前年度並みとなった。
	設計事務所(経営者)	販売量の動き	・3か月前に比べて契約件数が少し増加している。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末にもかかわらず、客足が鈍い。購入単価も低くなっている。季節感がなくなってきたように感じる。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量の動きからすれば変わらないように思われるが、人の動きは、年末ということを考えれば今一つ良くない。
	一般小売店 [靴](経営)	販売量の動き	・相変わらず来店客数はそこそこあるが、きちっと購買につながる客の率が非常に低くなってきている。
	一般小売店[印章] (営業担当)	販売量の動き	・来年は戌年なので、飼い犬をデジカメで撮影して自作の年賀状にするケースが増加し、年賀状印刷の注文は激減した。また市町村合併が終わったことによる需要減もあったが、大口のゴム印・印鑑の注文が入り、これを埋め合わせることができた。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・歳暮商戦も終わりつつあるが、個人、法人ともに顧客の絞り込みが目立ってきている。また12月に入り、近年にないくらい降雪日が続く、入店客数も前年を割り込み、年末商戦への懸念材料となっている。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・12月は、雪の影響による売上減が3日あった。特に年間でもベスト5に入る大きな売上が期待できる18日の日曜、23日の祝日に雪の影響を受けたことが、大きく響いている。11月から勢いの良かった婦人衣料も、ミセスを中心に少し厳しくなっているが、紳士衣料、寝具(毛布関係)は良いので、何とか前年比が確保できる。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月は寒波の影響もあり、マフラー・手袋といった防寒の身の回り品は好調であったが、一方で、お歳暮関係は大苦戦を強いられている。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・雪の影響もあり、販売量は減少している。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・年末に入り、例年通り競合他社とも、チラシ等による販促活動が活発になり、それに伴い客の買い回りが多くみられる。
	スーパー(店長)	単価の動き	・1人当たりの買上点数・販売量に大きな変化はなく、競合店の状況も大きな変動はないようである。

	スーパー（店長）	単価の動き	・ここ半年間、販売点数・客数ともに前年度比103%の伸びをしていたが、今月は客単価が前年を下回った。結果的には、売上では何とか前年をクリアしているという状況が続いている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・12月中旬からの冷え込みで、野菜・果物などの農産物の平均価格が上昇している。また、相変わらず買上点数が伸び悩んでおり、単価の上昇で前年比を維持しているという現状である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として客の買上点数が前年より減少している。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量、販売高ともに前年比横ばいで推移している。
	スーパー（管理担当）	お客様の様子	・年末のため、客単価は少し上昇しているが、来店客数、単価とも変化がみられない。
	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・景気そのものは良くなっているとは感じられるが、客はそれでも安価な商品を求めて、買い回るので、店の雰囲気はあまり変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年を下回ってはいるが、一時期のような悪さではなく、最悪時より3%くらいは改善されてきて、年末商品についても、最終的には前年並みになると思われる。今月の売上高は約3%の前年割れという状況である。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月はボーナス月だが、相変わらず客は低価格商品に手を出している。また、クリスマス商品も展開したが、スパークリングワイン、ケーキ等の売上は昨年を大幅に下回った。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は例年に比べ非常に寒い日が多く、来店客数自体が減少している。ただし、温かい商品の動きは非常に良い。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月の客数はやや増加している。一番肝心なコートもしくはカジュアル部分が昨年と比較してかなりの増加という傾向にはあるが、客数等では、それほどの増は見受けられない。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・寒波、雪のため、コート・防寒衣料が好調に売れている。また、成人式客の来店も多く、まとめ買いをしている。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・寒い毎日ではあるが、暖房器具が今一つ伸びない。薄型テレビの需要も今一つである。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売額自体はこの寒波の影響で冬用タイヤ等の冬期商品が大幅な伸びとなっているが、天候という外的な要因によるものにすぎない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月1日から鍋フェアを開催したことで好調に推移し、客単価の改善に大きく貢献しているものの、何回かの大雪で、売上は低迷している。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は、料理飲料部門が対前年で伸びており、3か月前と同様に多少の景気回復が数字で実感できている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大人数での忘年会が少なく、件数は前年より増加しているが売上はあまり変わらない。宿泊部門も11月までは好調だったが、今月は前年並みである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・年末にかけて忘年会が盛んであるが、実情をよくみると簡単な忘年会になっていてさっと済ますといった雰囲気である。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数が例年の約1～2割減と、相変わらず低水準が続いている。
	住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・12月はモデルルームへの来場数、契約数とも下旬から減少する傾向にあるが、今年は耐震強度偽装問題の影響も加わり、中旬より来場者が減少し契約数も伸び悩んでいる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・防寒用品は良く売れたが、年末商品は動きが悪い。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・デジタル商品は量販店の店頭には大量に飾られているのに、とうとう我々小売店には回ってこなくなった。商店街で行っている年末感謝セールもムードは高まらず、商店街はじり貧状態である。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・競争激化による単価安の影響を加味しても、客単価が上がらない。

	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・例年と比較してクリスマスイベントへの来店が極端に少ない。今年は雪の影響かと思ったが、郊外の大型店は駐車場に向かう車で混雑していた。	
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車市場は、相変わらず前年比マイナスで推移している。特に大きい車種の市場が悪い。軽自動車は依然として好調であるが、大型車・中型車が低迷している。	
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・新型の小型車の発売が2車種続けてあったにもかかわらず、新車の受注が前年並みで上積みができない。	
	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・来店客の伸びが月前半から止まってしまった。販売量も11月の残があったにもかかわらず、その後の伸びがなく、目標を最近ないほどまでに割ってしまった。	
	住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・「とりあえず」という考え方が広がってきていて、新築、婚礼などの区切りのタイミングでも、本当は必要であるはずのものを買わない傾向が強い。よって購入単価のダウンが続いている。	
	住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・3か月前と比較して、客数が5%前後落ち込んでいる。客単価もやや落ちており、売上が8~10%前後減少している。	
	その他専門店 [カメラ](地域ブロック長)	来客数の動き	・取扱アイテムの関係だろうが、昨年と比べて12月になり大幅に来店客数が減少している。	
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・雪と寒波の影響で、来客数が6%前後落ちている。特に18日の日曜日は前年比10%以上落ち込んでしまった。	
	スナック(経営者)	競争相手の様子	・クリスマスで人出がないのと、12月に入って期待したとたんに寒波がやってきて、街が閑散としている。客の動きが全く見受けられない。	
	その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・雪が降り続き、客数の伸びが大きくダウンし、前年の売上を上げられない店舗が出てきている。	
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・寒波の影響のため、来客数が減少している。	
	テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・積雪による公園としての魅力低下と、交通の便が悪くなったことから、大幅に来客数が減少した。	
	その他レジャー施設[温泉センター] (営業企画担当)	来客数の動き	・例年この時期は来客数が増加しているが、今年度はその傾向が見当たらない。	
	住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・耐震偽装問題で、客は購入を決定することに慎重になっている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・今月は天候が非常に影響しており、寒波のために車の便の悪い中心市街地は非常に落ち込んでいる。来客数・販売量ともにマイナスである。	
	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・販売台数は10~12月と前年比で90%と大変厳しい状況である。	
	乗用車販売店 (サービス担当)	販売量の動き	・新車販売台数が、前年に比べて約80%と非常に低迷している。	
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・12月上旬からの記録的降雪が冬の大規模イベントを直撃し、来客が見込みの半数近くにまで落ち込んだ。100km圏内から高速道路を利用しての来客が全体の7~8割を占めるため、豪雪で道路自体が寸断されてしまうと厳しい。	
企業動向関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量ともに先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気による販売価格の上方修正等で利益が出ている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売数量及び価格も徐々に改善されてきている。景気は徐々に明るい方向にいつている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連は引き続き国内・海外向けともに好調を維持していて全く受注が減らない。人員採用をかけているが、なかなか人が集まらない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年度比2けた増となってきた。

	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持續中である。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇、設備投資の償却負担増加、人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・12月になったせいもあるが、3か月前と比べて、受注量や売上高ともにやや上向き傾向にある。特に月末近くになってから、わずかではあるものの、追加発注のあるところもある。
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	・大型案件の生産に着手したこともあって、生産量は高水準である。年末の緊急飛び込み注文もあって生産量の下支えとなっている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は依然として高水準にあるため、工場はフル操業で対応しているが、追いついていない。受注残は前年比で20%増が継続している。
	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	・自社製品の売上について、海外向けは順調に推移しているものの、国内向けが苦戦を強いられている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの発注は相変わらず上向いており、自動車産業からの業務請負が減ることを予想できないほどである。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き、受注量・受注価格とも横ばいのままで推移している。また、原材料等の購入価格も高止まりのままであり、採算的には厳しい状況が続いている。
	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	・先月同様売行きが悪く受注が伸び悩んでいる。在庫増にも歯止めがかからない。
	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・当月までの今期受注額は前期比で9%減、前々期比で3%減と減少はしているものの、バブル崩壊後のような20%を越す減少はなく底打ち感がある。また今期の予定最終売上高は前期より約7%増を見込んでいる。
	通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・事業計画目標額の達成に向けて、客へ受注の追加提案をしたが、価格競争では厳しいものがあり、受注まで至っていない年度未までの受注工程の完全実施と次年度向けの提案をしていかねばならないが、益々厳しいものがあり頭が痛い。
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け主力商品であるVPNサービスの販売量は計画を下回っており、大口のネットワーク更改が一段落した気配である。高単価商品である既存専用線の減少は予想以下であるため、売上の急速な落ち込みはないが、前年度相当の売上維持は困難な状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年だと12月は受注量が増える時期ではあるが、今年は他の月と変わらない。
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	・ここ数年間に比べて業績は落ちている。何が悪いのか原因がはっきりと定かでないので、対策がとれない。
	輸送業（統括）	それ以外	・12月は季節変動が大きい月であり収入で150万円は減少した。また、寒波の影響で業務が混み合い、余分な経費が発生している。
悪くなっている	建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共工事の発注延期、民間工事の発注金額と見積金額の差の拡大により、受注に至らない。
雇用関連	良好な状態		
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数とも今年度に入り前年度を上回っている。一方、求職者は、事業主の都合による退職者を中心に減少しており、月間有効求職者数が、17か月ぶりに減少となった。

	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数が増加、新規求職者数が減少したことから、求人倍率は上昇した。販売・派遣業からの求人が目につく。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の採用活動を未定としていた地域中小企業も、この時期になって、ようやく欠員補充ほかの理由で採用活動を始めた。これまで振るわなかった、いわゆる一般事務系の正社員求人も微増傾向にあり、除々にはあるが景気の上向き感を感じる。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞インターネット広告は伸びがあるが、新聞広告の景況は依然、前年割れで推移している。先行きも明るい材料はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、情報サービス業（コールセンター）からの業務拡大に伴う大量求人があったものの、全体では大きな変化はなかった。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ホテル及び情報処理サービス業の新設に伴う、従業員の多数求人募集があり、求人数は前年同月及び3か月前に比べ、大幅に増加した。ただし派遣関係の求人に関しては、減少した。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数を一定数でキープし続けている。求職数は増加しているが、自主的な退職や在職中だがより良い条件を求めての転職をする動きが多く、以前の会社都合による退職による求職とは動機が異なっている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・比較的業績の良い外需型企業での求人で、募集枠を埋めるために採用基準を下げてまで採用はしないので、常用雇用者の増加に結びつきづらい現状である。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-