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）	お客様の様子	・個人実印や法人設立の印鑑関係が昨年末より注文が多く、世の中が動き始めた感がある。なかでも個人の印鑑の増加は、団塊の世代の子供達が実印を持つ年齢に達したことが要因である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、春物の動きが本格化している。天候にも恵まれ催事の集客状況も良く販売額は前年を上回っている。理由は良くわからないが１月の商品券の販売額が約１年ぶりに前年を大きく上回った。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高について、最近はずっと昨年同月を上回る動きが続いており、徐々に景気が良くなる動きが続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は気温が高めに推移しており、春物の動きが活発化している。招待会などでも客の来店数が例年より多く、特にファッション関係を中心に売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・天候のせいもあると思われるが、今年は春物の動きが非常に良く、特にスプリングコートなどの羽織り物の動きがとても良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が、ここ10か月くらい前年比102～103％と伸びを続けている。それと同時に、販売点数・客単価も同じように伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高単価の商品の動向について、より付加価値のついたものを選択する客が増えており、客単価が上昇の傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価が２けたの商品に関しては、露出を高めれば買上点数の増につながっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上高は野菜の単価が大きく低下している影響で、前年維持がやっとだったが、来客数は前年比で５％程度増加しており、野菜以外の部門は比較的改善されつつある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・３か月前と比較すると、売上前年比は約２％改善し、引き続き前年クリアした。来客数はほぼ横ばいだが、買上点が増えてきていて、客単価が1.2％改善しているためである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・雪が全く降らないせいでもあるが、ランチタイムの来客数が前年比110％で推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・２月は平常月ではあるが、そこそこの来客数の伸びがあり景気の上向き感がある。
		その他飲食［ハンバーガー］（経営者）	来客数の動き	・高額商品への支持が継続している。またディスカウントクーポンの人気も衰えず、来客数の増加が続いている。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・レストランの販売量が、関東からのツアー客の増もあり、１月に続き前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊ではビジネス客の宿泊が前年と比べ多くなっている。レストランも利用客数がやや増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会及び婚礼の客単価は増加傾向にある。また客の雰囲気からは、景気回復基調にあるように感じられるが、まだそれを実感するまでには至っていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・売上は徐々に増加している。しかし、競争激化のために利益率は非常に低くなっている。景気としては少し上向いたかなという感じがするが、利益面は今一つである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数と共に、販売量もやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きとして大きいわけではないが、一時予想していた縮小傾向ではなく、比較的コンスタントな動きが出ている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光の販売量の動きがＡＤＳＬを上回ってきており、徐々にではあるが消費者意識も変わりつつある。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で入園者が増えている。

	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・人通りにはあまり変化が無い。購買する客か通行人かは、明確に判らないが、商店街各店の声を聞くと相変わらず厳しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・雰囲気は良いのだが実績が伴わない。客の動きは良いのだが、客単価は低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の高額品ゾーンでは春物の動きが例年より早く、ミセスのボリュームゾーンでは最終価格の冬物も動いている。ミセス全体では両極端の動きがみられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・市内に全く降雪が無い等、記録的な暖冬で推移したためコート、マフラー、手袋等防寒的要素の強い商品へは、客の反応が極めて薄く、売上が前年を大きく下回った。婦人ファッション中心に春へのシフトを強めたが、セールの落込みを吸収するには至らず、マイナス基調が継続している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・第３週は２回の大雨でそれまでの上昇傾向がマイナスになったが、第４週はなんとか春物が上向きになり、フォーマルやフレッシャーズが売れた。しかしながら、店全体は前年からは２％ほどのマイナスとなった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・暖冬のせいか春物の動きが早く、特にヤングゾーンでは春物のジャケットやコートの動きが良い。しかしプレタポルテやミセスゾーンでは、暖冬だからと言って、春物の先買い傾向にはない。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月は、売上の取れる催事が続いたので前年の売上よりも良かった。ただし商品ごとに内容を見ると、競争の激しいブランド商品は売上減となり、紳士カジュアル商品なども減少して厳しい状況に変わりはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は雪も少なく来客数は前年をクリアしたが、無駄な物を買わない姿勢が強いのか、販売点数が伸びない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量、客単価共に大きな変化がない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・暖冬によりシーズン品が不振であるが、年間商品でカバーして客単価前年比増が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は雪が少なく客の動きは良かったが、冬物が売れないというマイナス面もあり全体では前年並みだった。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・特売の商品でも必要でなければ、客は購入しない傾向が続いている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は特に変わっていないが、野菜を中心に１点単価が低いため、既存店で売上の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・近隣で工事が始まっており、その関係で来客数が先月より３ポイントほど上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前月と全く変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・高品質高単価な弁当を数量限定で販売したところ良い結果であった。本当に価値ある物は購入するが、そうでない物については非常に慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は恵方巻とバレンタインデーというイベントがあり、それらに関しては前年比で多少なりとも良かったが、全般的な動きと売上があまり良くなく、前年を下回っている店が多い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬のため冬物が売れておらず、その流れで春物の売上にも影響が出ている。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・すぐ隣に競合店がオープンした。相乗効果で、遠方からの客も増え来客数は増加している。ただし、価格競争によるお互いの値引き合戦が不安である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、軽四輪自動車は好調であるが、普通自動車は前年割れの状況である。商談が長く、買い回りもエスカレートしているように思われる。燃料代も下がったとはいえ、まだまだ高止まり状態でありこれも影響している。

	乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・春先に向けて人も動くはずだが、単価の低いものに反応する感がある。商売自体が小さい金額になっている。
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・高額の商品の動きが悪い。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売にもかかわらず、販売台数が伸びない。
	乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が、前年を大きく下回っている。この傾向は変わっていない。今月の販売台数は、前年比80％ぐらいで動いている。
	住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・良いものを探している客はいるが、安ければ良いという客も多い。この２つの量的なバランスが変わらない
	その他専門店［時計］（経営者）	販売量の動き	・来客数が少ない。土産品店も営んでいるが観光客が少ない。
	その他専門店［スポーツ］（経営企画）	単価の動き	・既存店の客単価前期比は98.15％で、３か月前と同じ傾向である。
	その他小売（営業担当）	来客数の動き	・暖冬の影響が非常に大きい。観光客は増加しその分売上が増えたが、スキー客が減少したため差し引きでややマイナスとなっている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・入込状況も昨年と変わらず変化がない。
	一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は若干上向きだが、客単価が低下し売上の減少につながっている。
	スナック（経営者）	競争相手の様子	・昨年度は大変悪かったが、今年に入って飲食、特に食事関係は良くなってきている。飲み屋も目先を変えたりして、ぼちぼち回復の店も出てきている。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・暖冬とは言え、今月はまだまだ冬なので、単価や販売量共にいまいちという状態だった。
	観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・通常、２月は閑散期であるが、週末を中心に料飲部門の来客数は増えている。宴会部門は弱含みではあるが、全館としては、前年を上回っている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・ここ３か月は観光客も目に見えて少なく、売上の変化もなく平凡な日々が続いている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・２月は全体的に稼働率が悪く、売上も減少している。また、暖冬のせいか利用者が少ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・松江市中心部では動きが良いが、島根県全体を見渡すと前年比を割っている。乗客の様子では特に深夜の客の動きが悪い。やはり消費の低迷が続いている。
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・２月は閑散期であるが、天候にも恵まれ土日祝日は見込み以上の来園があった。しかし平日において前年値・予測値を上回ることはできず、景気の判断がしづらい状況にある。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・昨年冬から天候にも恵まれ、比較的良い状態が今月になっても続いている。
	ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・県内の来客数は上昇傾向にあるが、ただし単価は低下している。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数は横ばいで、これに比例して発売金額も横ばいである。
	美容室（経営者）	単価の動き	・３か月前と比較しあまり変動はない。前年比ではやや良くなっているが、客単価は上昇傾向にはない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・国会の補正予算が通過した後、公共関係の事業物件が出ている。しかしながら、それが業界全体に浸透する量ではなく、また一時的なことでしかない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末が近づいてきたが受注見込みが全くたたない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数においては、10％減であるが、受注数においては、10％増となっている。来場客は慎重に構えており受注金額においては、押さえぎみの傾向がうかがえる。
	住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・展示場、イベント等の来客数が、前年比１割増という状況がこのところ続いている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬ということで動きが鈍い。また、金利の上昇等、不安をかきたてる状況が多い。

		商店街（代表者）	単価の動き	・暖冬の影響を受け、冬物のバーゲンでも非常に苦戦している。客はその季節に合った必要な物を、より安くよりタイムリーな買物をしており、購入までのハードルが高く非常に厳しい状態が続いている。少子化・オーバーストア・デフレ傾向の影響をもろに受けている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者が本当に減少している。
		一般小売店［靴］（経営者）	単価の動き	・相変わらず客の買物に対する見方が非常に厳しい。予算をしっかり守り、必要のない物は購入しない。
		一般小売店［茶］（経営者）	来客数の動き	・地域の格差が拡大しつつあることを、来街者の減少などから痛感している。
		一般小売店［紙類］（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲がかなり減退しており、客はなかなか商品の選択をしない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・２月は冬物商品のファイナルセールの月である。来客数は前年並みだが、１人当たりの買上点数が少なく、大きなまとめ買いをする客が例年になく少ない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の客も少なく、普段の買物の購買単価も低い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・３か月前と比較して客単価が約３％低下している。買上点数もやや減少しており、全体的に売上が下降方向で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は先月に引き続き前年割れの状況である。中旬からキャンペーンも始まり、テレビドラマとのコラボレーション商品の発売と新たな展開をしているが、思わしくない。定番商品の受注が少なく、暖冬の影響で中華まん等の季節商材が悪い。打つ手がない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春のイベントのＤＭに、客の反応が昨年に比べ大変良くない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は日中は暖かく夜はちょっと冷え込む気候で、冬物はもういらないし、春物にはまだ早いという感じで迷っている客が多く、様子見状態である。来客数自体も多少減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・例年来客数が少ない時期ではあるが、今年は特に少ない。競合店に変化はなく、新製品の買い控え要素も何もないのだが、とにかく少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・地上デジタル放送開始から３か月たち、客の関心も一段落し、売上も伸び悩んでいる。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・季節的には商品の端境期でもある２月だが、ほぼ前年と同様な実績となる。３か月前（11月）はボーナス商戦にも絡んで、前年を上回る実績だったことからすると、やや一服感がでている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・来客数が前年比80％と大変厳しい状況である。また､受注率も低下傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響も多分にあるが、全体的に動きが悪い。極端に悪い状況ではないが過去の経験則が通用しない状態が続いている。端境期ということもあるが客の動きが悪い。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・通常の価格で購入する客が非常に少なく、安い商品であってもすべて価格交渉が行なわれる。
		その他専門店［布地］（経営者）	来客数の動き	・街全体に客の出が悪かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年の11月から飲酒運転が社会問題となり、夜の飲み屋街の来客数がおよそ２割減とのことである。その影響でタクシー業界も客数が落ち込んでいる。乗客の代行を行って、落ち込みを減らしている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送開始から５か月近くたったが，契約の増加に結びついていない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・仕入原価の高騰を受注価格に反映しにくい。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・中央や一部の地域と違い、民間工事の物件が少ない。併せて公共工事の見通しが悪い。

	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は前年比で落ち込んでいる。観光客も来てはいるが、お金を落とさない。景気が後退している印象である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の各店舗の建て替えに伴って、仮店舗で営業しているが、来客数が激減している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者間でも今月は売上が一番悪いという話を耳にする。新規出店率も増え、安売り店が増加してきているので、売上が全然伸びていない。当店でも単価を下げなければならないかという話になっている。
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）	取引先の様子	・自動車関係の取引先への受注が相変わらず好調である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の高騰に対し、製品への価格転嫁（値上げ）が少し可能になり、売上が少し伸びてきている。
		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、国内・海外（欧米）とも好調な受注が続いており、当面減産の兆しは見当たらない。携帯関連は、春の就職・卒業シーズンを見込んで、春モデルの投入が強気に入っておりラインはフル操業となっている。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話は順調に推移し、今年度の目標をクリアできた。他の商品においても売上目標は達成できる見通しであり、増収は期待できる。ただし利益は思うように伸びていない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・業績好調な企業等のネットワーク回線受注がやや増えてきた。ただし、単価の安い商品が主体であり、回線増の割に売上高はそう伸びていない。既存高額商品からの乗換えペースが鈍っていることや複合利用傾向もあるため、目標的には維持できそうだが、昨年度並みまでは行かないので楽観はできない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末が近いためか、公共事業関連にやや活気がみられる。全般的に今月の売上予測は、前年同月の水準をクリア出来そうな事業所がかなりある。
	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	・生産量、出荷量共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を維持している。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気(販売価格の上方修正等)の影響で、利益が出ている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、フル生産でも追いついていない。また、外注先もフル操業でこれ以上仕事を回せない。この状況は過去６か月同様の状況である。
		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	・海外向けの自社製品の売上は順調に推移しているが、国内向けは市場環境の悪化による売上の減少をカバーしきれずに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	・相変わらず受注状況が良い取引先が多いが、生産が下降している客も見受けられるようになった。
		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	・相変わらず本社においても発注の見通しがはっきりしない状況が続いている。ただしシーズンでもあるため通常量の確保はできそうである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係では非常に仕事が少ないまま推移している。そのため単価も低下し、必要な利潤が見込めない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の社長と話をすると、昨年秋くらいに受注した工事で頭打ちになり、売上が伸びてこない。新しい工事もなく、売上もたたないという話が非常に多い。ものが動いていないというのが実感である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は依然として低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が一段と好調である。生産はフル操業を持続中で原材料費の上昇も一服し、増収増益基調が続いている。

	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月度と３か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船・定置網が減少したため、水揚数量で790ｔの減少、水揚金額でも１億9000万円の減少となった。今月度単月の前年比では沖合底引網・５ｔ未満のイカ釣り船・定置網が増加したため、水揚数量で976ｔの増加、比で143.0%、水揚金額でも200万円の増加、比で100.4%である。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売の単価が低下している。売上に変化はないのだが、利益が見込めない製品が出てきている。
		繊維工業（統括担当）	取引先の様子	・地方の得意先の問屋で、縮小・廃業せざるを得ないところが出てきた。
		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	・月初め生産量確保が大きな課題であったが、短納期での飛び込み受注があり生産量はまずまずの量が確保出来た。飛び込み要因が工事の最終段階の調整であったり、工事中のトラブルであったため、当月限りの特殊事情である。
	悪くなっている	−	−	−
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・当社では２月で派遣就業者が昨年の1.4倍になっている。そのうち、正社員登用が前提となる紹介予定派遣での就業者も昨年の２倍程度と高くなっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（担当者）	求職者数の動き	・求職者数が増加傾向している。時期的なものもあるが人も物も移動している印象を受ける。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒の母集団不足により、合同説明会企画への問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月より若干（2.8%）減少をしたものの、福祉施設の新設、居酒屋チェーン店の新規オープン、引越し関係の求人などまとまった求人を出すところが多かった。また、新規求人のうち正社員の占める割合も増加した。
		学校［大学］（就職担当）	それ以外	・求人件数の増加もさることながら、女子学生に対する求人・採用が伸びている。特に採用にあたってはエリア総合職といったような採用形態の種類が豊富になり、仕事や働き方の価値観に合わせた職種が用意され女性の積極的な採用が進んでいる。根底には人材不足の感があり、広く学生の能力を活用したいという企業側の意識がある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣の引き合いは多いが、派遣会社同士で同じ労働者を奪い合っている状況で、シェアの奪い合いになっている。
		新聞社［求人広告］（担当者）	周辺企業の様子	・求人数はかなり上向いている一方で、冬物衣料のバーゲンやスキー場といったところでは、暖冬のため雇用にも影響がでた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、情報通信業で大きく減少したものの、小売業や菓子製造業から大量求人があったことなどから、全体としては若干増加した。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・１月に事業縮小を実施した縫製業者が、今月再度事業縮小を余儀なくされる状況となり、従業員を全員解雇し縫製事業から全面撤退することとなった。理由は大手取引企業の海外生産へのシフトに伴う受注停止によるものである。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・サービス業からの求人増により新規求人が前年比で増加している状況に変化はないが、派遣求人の増加によるところも大きい。一方、建設業、製造業からの求人に勢いがないのが気に掛かる。新規求職者も依然として増加しているものの、有効求職者全体でみると、緩やかに減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・１人当たりの応募企業数が増加してきてはいるが、なかなか内定までたどり着けないという現象は変わらない。ただ応募先が増加したということは、それだけ企業に活気が戻ってきていることの表れだと言える。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・現在派遣社員である人が、自分で希望する正規雇用の求人に応募するけれども、なかなかキャリア・スキルが合わずに採用される人が少ない等、安定雇用者が増加しない。
	やや悪くなっている	−	−	−

	悪く なっている	―	―	―