

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 〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数も増加しており、開店から閉店まで客足の途切れる事がない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、法人・個人共に印鑑の注文がコンスタントに出ており、少しは景気が良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数がここ3か月以上もの間、前年比102%程度で推移している。また販売点数も同様である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年割れが続いていたが、3月は前年比103%と上昇に転じた。来客数は100%以上で推移しており、景気も少し回復したと実感している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価に関しては昨年割れであるが、客単価では増加傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・飲食店関係の店舗に来客数の増加が見受けられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・近くに競合店がオープンし、地域としての集客力がアップしてきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は決算月であること、また新卒・新入学者の誕生など外的要因により、受注量がこの2～3か月前よりは増加している。しかし、前年比では90～95%程度で推移しており、まだまだ厳しい状況には変わりはない。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	単価の動き	・下がり続けていた客単価が前期比100%となった。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前より来客数が増加傾向にあったが、春休み前から動かなくなり、心配している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・各レストラン共、前年を上回り増収となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランではランチの利用が増えており、宴会の受注も順調である。宿泊もファミリー客の利用が多く、来客数は前年より1割アップしている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会あるいは婚礼について、客単価が増加している傾向にあり、周年または役員交代に関する宴席等、以前に比べれば受注増加傾向にある。若干個人客が伸び悩んでおり、期待的観測もあるのだが、総体的に見ればやや良い傾向にある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・来客数共にやや良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きは若干良くなっているが、販売状況は厳しさが続いている。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新生活者需要により、今月は販売数が例年よりは向上している。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春休みに向けて、集客イベントも充実してきており、入園者数も徐々に上向きになってきている。確実な手応えとまではいかないが、やや良くなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前と比べると、客からの問い合わせ件数が増えており、更に受注にもつながってきた。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新入学を迎え、少し良いような印象も受けるが、周辺の店舗の状況は相変わらずあまり芳しくない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月中旬までは寒さで入出が悪かったが、それ以降は持ち直している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月に入って寒さがぶり返し、春物の動きが鈍ったが、月前半のリニューアル企画、後半のセールが奏功し、前年比105%と従来と変わらない基調で推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品の売行き状況はやや好転しているものの、一般品は季節変動が激しく、好不調の波が大きかった。

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月に入り、冬が戻ってきた天候となった。このため春ファッションは、紳士・婦人共にマイナスでの推移が継続している。中旬以降の天候の回復があっても、数値が伸びず春商戦が飛んでしまった感も強い。特に紳士のリクルート関連が価格にもシビアでマイナス傾向が顕著である。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入り売上がずっと昨年同月を下回っている。2月までは昨年を上回っていたが、天候が不順なためか売上が伸びない。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・3月は改装もして、前半は天気も良くかなり春物の動きが良かったが、中旬以降天候が不安定で来客数も減少した。また今年は、入卒園といったマザーニーズ的な商品の動きがなかった。子供服についても、入卒園するための晴れ着といった商品の購入が全くなく、衣料関係はかなり苦戦した。食品については、そう菜を中心に動きが良い。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・2月が春ものの動きがアパレル中心に非常に良かった分、3月が苦戦した。逆に身の回り品が、2月の冬もの最終処分が続いて苦戦したが、3月春ものについては好調に推移しており、客が気温に敏感に反応して購入するものを選んでいる。
百貨店（電算担当）	販売量の動き	・中旬までは、前年比マイナスで推移していたが、中旬以降、天候も良くなり、また上得意様向けの催事の影響で売上が回復し、前年比3%増までに盛り返した。衣料品、雑貨など全般的に良い調子である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・昨年3月末に実施した催事が今年は4月に移行したため、前年比はマイナスとなったが、春物商品の動きは良く、来客数も増加している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月はチラシでの価格訴求を強めた効果が大きく、来客数のアップにつながり、買上点数・客単価も前年を上回り売上も増加した。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が伸び悩んでいる。
スーパー（店長）	単価の動き	・付加価値の高い商品の販売が順調で、一品単価は前年比をクリアするが、買上点数が減少し、売上額としては前年比100%と増加しなかった。
スーパー（店長）	単価の動き	・高額商品になればなるほど、安い商品を購入する客が増加している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・野菜を始め下落していた単価も戻りつつあるものの、販売点数が3%程度落ちており、その分だけ売上高が前年を下回っている。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・春休みに入り、平日の午前中から子供連れの客があるが、週末はどうしても大型店に流れるので、全体的には来客数は変わらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と売上はほぼ横ばいであり、来客数についても前年比で全く同じであり、状況はほとんど変わっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は店舗前の道路工事があり、来客数は減少した。しかし、工事のため競争相手の店舗が1週間閉店したため、その分のプラスもあり、トータルではプラスマイナス0といった状況である。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・105円の和菓子をセルフでバラ売りしたところ、良く売れ、低単価の商品ならば衝動買いも期待できる。しかし、菓子の新商品でも、多少値段が高いと衝動買いは期待できず売行きは今一つである。
衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は前半に売出しをしたところ、昨年並みには売上がであった。しかし、通常営業に戻ると、天候も不順で来客数も少なく、伸びているのは軽く羽織るジャケット・シャツくらいで、後は軒並みダウンしている。ただし、女性客の動きが目立っている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・入学や新生活に必要な商品の販売量が、前年と比べ減少している。
乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・3月決算の買い得感もあつたが、2～3月で動きもあつたが、その反動や例年マーケット自体も動かない時期に入り、現在は落ち着いている。ただし様々な提案に対しての、客の反応は良いように感じる。

	乗用車販売店 (サービス担 当)	来客数の動き	・新卒需要が例年と比べてかなり少なく、当社から納入していない客の来客数が前年比約75%ぐらいであった。
	自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・秋口以降、売上高は前年同月をクリアしているのだが、来客数が割り込んでいる。季節的なものがあるのかもしれないが、非常に気になっている。
	自動車備品販売 店(店長)	お客様の様子	・高額商品を見ている客も多数いるが、3か月前と同様の留保の返事が多く、まだ悩んでいることがうかがえる。
	住関連専門店 (広告企画担 当)	単価の動き	・依然価格を低く抑えようとする動きが強く、今月は特に顕著だった。
	その他専門店 [時計](経営 者)	来客数の動き	・本業である宝飾・時計・眼鏡店において、来客数が少なく、生活必需品でないものにお金をかけない雰囲気強い。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は月によって波はあるが、全体としてはあまり変わらない。
	観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・平均消費単価や来客数は、先月と比べてさほど変わっていない。
	観光型ホテル (経理総務担 当)	お客様の様子	・3月に入って宿泊客の動きが鈍く、その影響で料飲部門も苦戦している。反面、宴会部門は前年を大きく上回っている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期になったが、全体的に客の動きが悪い。
	タクシー運転手	販売量の動き	・昼も夜も人出は多いのだが、業界でいう「土曜日現象」で、若者の人出は多いがタクシーの乗客は少ない。原因としては、送別会にしても個人的負担とするケースが多いからだと思われる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせいもあるが、人の動きが非常に悪く歓送迎会も少ない。全体的に乗客がシビアになっている。
	通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・異動時期であり、加入者の出入りが目立つが、先月並みの加入者増を確保した。
	通信会社(総務 担当)	販売量の動き	・年度末・始における販売量も、特に目立った動きがない。
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・今月に入って、先月までのような目に見えての回復感ではなくなったが、引き続き好調は続いている。
	ゴルフ場(営業 担当)	競争相手の様子	・売上の的にははまわりの同業者とも変化はない。ただし、客単価が少し上昇している。
	美容室(経営 者)	競争相手の様子	・同業者との話のなかで、安い値段の競合店が増え、客がそちらに流れているという話をよく聞く。
	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・金利の上昇を受け、将来の生活設計の見通しが不透明なため、客の消費行動が消極的である。
	設計事務所(経 営者)	販売量の動き	・年度末を迎え、公共事業は若干、量が増えたように思える。しかし発注量はまだまだ低く、先が上向きにはならない。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数が1割～2割減の状況が続いており、その雰囲気等も変化がない。
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・転勤などの移動時期、衣替えの時期にもかかわらず、来街者が減少している。一般消費者の購買動向が、郊外型安売り店・大型店になっており、小型専門店で買い物をする習慣がなくなっている。
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・今まで春めいた気候だったのに、3月に入り寒波が来て天候不順になり、売上は低下した。よりタイムリーに、より安く商品を購入しようとしているのだろう。
	商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街に、来街者が全く少なくて、どうしようもない状態である。
	一般小売店[紙 類](経営者)	お客様の様子	・客の動向が非常に不安定で、購買の質が変わっているように感じる。
	百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・2月3月が入れ替わったような気温で、調子の良かった春物の動きが3月に入り止まった。優待会などでも、オケージョン・セットアップは動いているが、トレンドのスプリングコート・上着・ジャケットの動きが悪い。

	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・衣料品が全般に苦戦で、特にキャリアゾーンのきれいめ系のブランドの数字が悪く、それに伴って婦人靴のトレンド商材の動きが悪い。ただ入学、卒業関連やお祝いギフトは安定した数字になっている。
	スーパー（財務担当）	単価の動き	・1点単価の下落により、客単価が低下している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新規店の取引もできたのだが、定番商品の動きが悪く全体的な売上が減少している。売上が悪くなる材料はないのだが、月の前半は前年比割れであった。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬の流れだったがその後気温が上昇せず、春物の動きが悪い。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・薄型テレビ・白物商品がほとんど動かない。
	家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・年末商戦の12月に比べると、若干ではあるが売上が落ちてきている。デジタル家電など新しい商品への消費が一段落したためと思われるが、株価の低迷などによるマインドの影響も否定できない。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は、前年比90%と大変厳しい状況となっている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・とても決算月の販売台数でない。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・大型店に客が流れ、商店街には来街者が非常に少ない。
	その他小売（営業担当）	販売量の動き	・全体的に販売量が低下している。気温の急な低下で人出が落ちたためと考えられる。
	一般レストラン（店長）	単価の動き	・アルコールの販売が低調で、これに伴うつきだし類の販売数も減少しており、客単価が減少している。歓送迎会の予約も大幅に減少している。
	スナック（経営者）	単価の動き	・高い酒が売れず、客の注文は、ノンアルコールや安価な酒ばかりである。そのため売上が減少している。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・毎年3月は駆け込み需要があるが、今年は中小企業の足腰が弱いためか、まだ需要がない。また、単価が非常に低く競争激化している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年だと3月は、中旬より卒業・人事異動・歓送迎会等で人の動きが活発になるが、今年は人の動きが昼夜を通して非常に悪い。会そのものが縮小されているようである。夜の送迎に関しても、マイカーでの送迎、早い時間の終了でJR・バス等の最終時刻に合わせて行動しているように思われる。繁華街でも深夜・早朝まで人が大きく動くことはない。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・昨年12月の全国発売のレース・年末レースで、来客数及び発売金額が例年になく多かったため、今月の落ち込みが大きい。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・3月はかなり気候に左右され、近年になく売上が減少した。来客数の減少もあったが、単価も多少低下した。
	美容室（経営者）	それ以外	・団塊世代の方々の退職が目立ってきて、その影響で消費の落ち込みがあるようだ。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建設業者の倒産、廃業に歯止めが掛からない。資産売却、更なる人員カットなど厳しい経営環境がみえている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数が年々減少してきている。特に土日祝日の来客が目に見えて減少してきている。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・我々の地域は更に厳しい状態になっている。いろいろな会合でも、景況についてはあまり話さない様子である。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数は大幅な前年割れになっている。
	その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%ぐらいで推移している。また、売上やメイン商品のプリントも90%前後で推移しており、接客していても財布のひもが硬い感じがする。
企業動向	良くなっている	-	-

関連	やや良くなっている	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、水揚数量で530tの増加、水揚金額でも1260万円の増加となった。この原因は共に水揚数量の増加原因は大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したためである。今月度半月の前年比では水揚数量で658tの減少、率で75.4%。水揚金額でも640万円の減少、率で98.9%である。この減少理由は沖合底引網・大・大・大巻き網船が減少したためである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は、就職・卒業シーズンを迎え、春モデルの販売が好調で追加の受注が強気に入っている。自動車関連も引き続き高止まりの受注が確保され、先行き減速の気配は見当たらない。
		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	・発注システムが変わったこともあるが、営業から直に受注がくるようになり、生産能力を超えている状況が続いている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入って企業グループ利用型のネットワーク構築、二重化等受注がやや目立ち出した。併せて高価格商品の更改ペースが鈍っており、年度収支は当初予想値以上を確保できそうな見通しである。
		通信業（支社長）	取引先の様子	・新生活スタート時期で光電話の申込みも増大し、他の商品も好調な売上である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の輸出好調を受けて、受注は高水準で推移。コスト削減効果も加わり、増益基調を維持している。
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・原燃料費高騰の影響を受けながらも、利益は確保している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・販売量とも大きな動きはなく、価格についても落ち着いてきている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係は、在庫調整の関係から、受注量の動きが鈍くなってきている。売上は、原材料の高騰を受け、売値価格の改定にチャレンジするものの、改定にいたるまでには時間が掛かる。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は多く、工場はフル操業を行っている。工場の生産能力があれば、生産量は更に20%以上は増やすことは可能と思う。現在の状況は3か月前と変わっていない。
		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	・引き続き、国内市場の環境悪化で、自社製品の売上が減少するなか、海外向けの自社製品の売上が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の3月としては、人材派遣の要請が若干落ちている。クライアント先の生産数が落ちているのが懸念される。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事が少ないために、単価も低下してくるという悪循環が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・コスト削減への取組みが強いため、企業によっては品質よりもコストにばかりに目が向いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今年度の確定申告では、昨年より譲渡の件数が多かった。ただ、金額的には例年よりも少額で、土地の動きが活性化してきているとは必ずしも言えない。
やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の合併により、OEMの製品の見直し等もあり、利益的に厳しい商談が数多くなっている。
		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	・大口案件が一段落し、生産量は低調である。ただし生産量は全体の1割程度だが、人手が多く必要とする部門は好調である。新規の大口案件の引き合いはない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度末を迎えて、土木関係の仕事は出ているが、これは予算が余ったための追加工事と聞いている。したがって、受注価格としては厳しく、赤字受注の現状である。
	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)	それ以外	・企業からの採用意欲は依然高く、長期派遣受注が伸びており、前年比115%以上のスタッフが仕事に携わっている。これは中小企業が業績の拡大に伴い人員募集をしているが、大企業の採用意欲が高く人材確保が困難なため、当社のような外部からの人員確保をしている影響が大きい。
	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	・以前だったらかなりの応募が見込める求人に対しても、反応が全くなかったりすることが多々ある。求人数の増加に伴い、求職者数(該当する業務の)も確実に減少していると実感している。
		求人情報誌製作 会社(担当者)	採用者数の動き	・中途を含め、採用媒体の問い合わせが増えている。新卒では予定していた後半の合同説明会を、早期の合同説明会に前倒しにして参加する企業が増えた。
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・派遣料金の値上げ交渉をしているのは首都圏での話であって、広島企業は非常に渋い回答である。全国に拠点を置く大手企業も広島の業務単価には現状維持という回答が多く、値上げには難色を示している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人は、基幹産業の製造業で減少となったほかは全ての業種で若干増加した。特に携帯電話販売業、警備業、医療業から大量求人があり、求人全体を底上げした。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・現状より好条件の仕事への転職を希望している在職者・自己都合離職者を中心に求職申込が増加している。特に34歳以下の若年者の申込が全体の51.0%を占めている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べると増加しているが、前年比では減少している。これは、正社員などの一般求人が減少したことによるものである。
		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。依然として派遣求人の増加によることも大きい。一方、製造業からの求人勢いが弱い。新規求職者は増加しているものの、有効求職者全数で見ると、増加幅は横ばいである。
やや悪く なっている 悪く なっている	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人ニーズが無い企業へ同業他社出身者を紹介し内定を得た、人手は足りているものの拡販できるチャンスと判断し企業は採用を決定したなどの事例があった。部門調整をするなど通常よりも選考期間は長かったが、積極投資をするだけの余力が出てきた。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・以前は期末の3月には特別な広告の出稿があったが、今年は全くない。	
		-	-	-