

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（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高が今年3月後半から5月まで、ずっと前年同月を下回っていたが、6月に入り徐々に前年比100%程度の売上が取れるテナントが出てきた。 ・高額商品が売れるようになってきた。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額商品が売れるようになってきた。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数・来客数・売上いずれも、前年比102～103%と前年をクリアしている。ただし、客単価は前年割れの状態が続いている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数自体は昨年と比べ変化はないが、客単価・1人当たり買上点数は増加傾向にあり、昨年を上回る売上で推移している。	
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・最近では来客数が前年比で2～3%増加しており、競合の厳しさで客単価が低下しているものの、売上総額は前年比をクリアしている。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・盛夏物の動きはまだまだだが、初夏物の動きが良くなってきた。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・AV機器は今一つであるが、ようやく夏物、特にエアコンが動き始めた。	
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・新商品の発売など話題性から、客の引き合い自体は比較的多い。	
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・中高年・リタイヤ組など、富裕層の来客が目立っている。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年は雨があまり降らなかったため、来客数の増加につながった。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・新商品の導入、比較的客が少なくなる時間帯のディスカウントなどが功を奏しており、来客数が前年比で5～10%伸びてきている。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・3月から比較的順調に売上も伸びている。6月は宿泊部門、婚礼部門が好調で、前年比で10～30%の増となった。各種団体の総会などの利用も堅調である。	
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン・宿泊とも、前年を上回る来客数となり、売上増となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の宿泊利用が前年より約20%増えている。宴会・レストランの利用数も前年に比べ増えてきている。	
		変わらない	一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・前半はそこそこ良かったが、梅雨に入り、今月後半は雨が多くなって客足も少なくなり、売上が悪くなった。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店施策のカードポイントアップがなくなった影響が高額品ゾーンに出てきたが、その他ミセスゾーンでは、日差しよけ・冷房対策として、裏なしの羽織物が好調である。それにあわせてパンツ・Tシャツ・カットソーもよく動いている。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・美術、宝飾を中心とした外商活動の動き低迷したままであり、総じて高額品の動きが悪くなってきている。また団塊世代のリタイヤの影響もあるのか、紳士服高級ゾーンのビジネススーツの動きも低迷している。
			百貨店（電算担当）	販売量の動き	・店合計では、売上が前年オーバーしている。内容を見ると催事は数字を作っているが、その他の商品は苦戦している。またブランド品の割引商品はよく売れている。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・商品群によって良い部門、厳しい部門が明確になっており、客がよく考えて購買している。化粧品など美・身体に関するアイテムは好調に推移しているが、婦人向けの身の回り品や靴・バッグなどのファッションパーツ関連が厳しい。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・先月に比べて、客単価が3,000円～4,000円低下している。	

百貨店（購買担当）	お客様の様子	・「全国うまいもの展」を催したが、かなりの集客があり、あまり安い商品ではないにもかかわらず長蛇の列という大盛況を収めた。客は「食」に関して、値段ではなくおいしいものを求めているようだ。しかし衣料品に関しては、昨年より1日早い6月30日のクリアランスセール開始を控え、買い控えの客も多数見受けられ、ミセス関係にはかなりの影響が出ている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシにより価格訴求を行った効果があり、来客数は前年を上回っているが、商品単価が低下し、またその影響で客単価も低下している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比100%を超えたが、1人当たり買い上げ点数が前年を割っている。余分な物は売れない傾向が強い。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地方では公共事業が激減しているという話をよく聞き、消費にも影響が出ている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・単価が変わらない商品でも中身が少なくなっているなど、実質値上がり傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、ここ半年くらい前年比を5%くらい上回って推移している。ただし客単価が少し低下している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月の受注は前半悪く、後半にかけて回復した。具体的には夏場に売るべき水羊かん等が前年比80%前後で推移するなど、季節商材の受注が低迷している。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は価格に非常に敏感である。毎月アイテムを決めて月間の特売をしているが、少しの値下げでもよく売れている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・少しだけだが、やっとイベントに反応する客が現れてきた。
衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は暑くなったせいもあり、男性の動きが良く、1年ぶりに売上が前年比をクリアした。売れ筋商品は、メンズはポロシャツ、レディースはワンピースが群を抜いて売れている。ただし、女性はバーゲン待ちの客が多く見受けられる。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・隣接に大型量販店ができ、遠方からの集客には良い影響が出ているが、市場全体では変わらない。
家電量販店（店員）	単価の動き	・ボーナスも出始めて需要が高まってきているはずだが、高単価商品が思ったほど売れていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってからずっと、売上が前年比をクリアできていない。ここにきて、軽自動車やコンパクトカーまでも、前年割れの様子をみせている。
乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・店頭への客の来店が、前年比で70%以下と非常に厳しい状態が続いている。
その他専門店 [スポーツ]（経営企画）	単価の動き	・客単価の前年比は98.77%で傾向は変わっていない。
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・高単価の商品販売数が思わしくない。客単価も低下傾向にあり苦戦している。コース予約も比較的安い2,000円コースが主流となっている。
都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・婚礼は順調に受注を伸ばしている。しかしながら一般宴会に関しては、夏場ということもあるのかも知れないが、全体的に低調である。また、選挙も控えており、特に企業の動きが大変鈍い。
タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、前年比で毎月4～5%の減少が続いている。
タクシー運転手	お客様の様子	・売上は、今年に入って前年比プラスマイナス0と変わっていない。また、客の声を聞いていても、ボーナス時期であるにもかかわらず、期待できない様子の客も多い。特に建設業関係は悪いようである。
タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨に入ればタクシーを利用する客も増加してくるはずだが、今月の売上も前年比で大幅にダウンしている。
タクシー運転手	単価の動き	・6月度前半は、日中・夜共に動きが悪く苦戦していたが、梅雨入りとともに後半良くなった。週末は夜の繁華街の人の動きもにぎわっている。
通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量については、例年3、4、5月について需要増が見込めるが、今年についてはいつまでたっても販売量の山が来ず、今月も鈍化している。

	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・前年よりも、遠隔地からの来客数がダウンしているが、県内及び県外近郊の来客数が伸びている。
	設計事務所（経営者）	単価の動き	・公的な物件が1つのバロメーターになるが、物件数としては、耐震改修を主体にある程度出ている。ただし、単価が非常に低く、全体的には非常に厳しい状況が続いている。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・7月を前にしても、同業他社共々、建設工事受注の予定がほとんど無い。金融関係は、建設業者に対しては、全く融資の姿勢がみられず、最悪の状況が近付きつつある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・買上単価や販売量に伸びがみられない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・年金問題等の心理的要因が絡んでいるのか、客も先行き不安から消費も低迷している。
	商店街（代表者）	単価の動き	・デフレ傾向・オーバーストア・少子化の波をもるに受けている。特にデフレ傾向。客は、商品の価格の3～4割増しの付加価値を見出さないと購入しない。非常に厳しい状況がこれからも続く。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・午前中来店し、また夕方来店しても、何も購入しない客が多い。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・毎月、前年比を割っている状態が続いている。とにかく厳しい。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	来客数の動き	・夜にウェイトが大きい居酒屋・食事処・スナック等飲食関係の客の動きが悪い。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少が売上実績に影響し、3か月連続で前年実績を下回った。6月に入りやや持ち直しているものの、消費マインドは冷えきっている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・6月は空梅雨気味に天候が推移しているものの、予想外にサンダルなど季節商材が不振である。季節商材の好不調が気温に関係ないという状況であり、6月30日からクリアランスに入って、ようやく6月単月で売上が前年並を確保できる。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリアランスセール開始が全国的に6月30日の土曜日ということもあって、あきらかに客が買い控えている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・6月に入り、原油価格の高騰から石油・ガソリンの値上げがあり、客の財布のひもが固くなったようだ。特に平均客単価では、2%前後のマイナスと大きな前年割れの状況である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比92%で推移している。特に高校生・中学生といった低年齢層、及び低所得者層の客に減少の傾向がみられる。
	スーパー（財務担当）	お客様の様子	・競合店のチラシの投入頻度が増えており、価格競争が激しくなって、一品単価が低下している。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・月ごとの特価品ばかり売れ、全体的なカテゴリー別の売上は前年比割れが続いている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年同月に比べ、売上、来客数共に減少している。
	家電量販店（予算担当）	来客数の動き	・比較的長く続いていた薄型テレビ需要が、ここへ来て一段落したようだ。製品単価もやや下がってきており、金額ベースではほぼ前年並である。ただ昨年に比べエアコンの動きが活発になっており、一定の需要は見込める。年金問題や定率減税の廃止などの影響からか、3か月前と比較すると購入率がやや下がっている。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・月間の新規来客数は15件程度で大変厳しい状況が続いており、既納客の台替商談においても、購入決定の意思表示に掛かる時間が長くなっている。
自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は前年同日の来客数を上回る日が少なく、当社チェーンの他地区（愛知・静岡）と全く違った動きとなっている。	
住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・品質重視で高価な物を買う客と、価格一辺倒の客というように価値観の格差がはっきりしている。いわゆる二極化が進んでいる。	
その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・収入減で客の購買マインドが低い。また客の購買力にも格差を感じる。	

		その他専門店 [布地] (経営者)	お客様の様子	・住民税が増えたり所得減税がなくなったことにより、客の財布のひもは固くなった。
		その他専門店 [カメラ] (店長)	来客数の動き	・プリント部門の売上が減少した。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・予約の件数が昨年に比べて減少している。
		旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	・参議院選挙の影響からか、客が旅行控えをしているのか、大変客の動きが悪く、先行きも不透明である。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや悪くなっている。
		通信会社 (総務担当)	お客様の様子	・大手事業者のサービスへの乗換えに歯止めが掛からない。またデジタルへの移行に伸び悩みの傾向が見られるなど、状況は厳しい。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・6月は梅雨となり観光客数も減少する時期であるのだが、今年は地元客の比率が高く、土産物等の売上も例年以上に伸びない。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・個人客は昨年並みであるが、団体客が減少している。
		美容室 (経営者)	競争相手の様子	・同業者と話をしても、新規出店も増加しているし、低価格の店が増え、客もそちらに流れていて、価格競争が厳しいという話ばかりである。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・賃金・ボーナスの抑制による見通しの不透明感から、客の購買意欲が萎縮している。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・最近、客からの問い合わせそのものが少ない。したがって販売にもつながらない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・展示場への来客数が、3か月前に比べ2割減となっており、4店舗共に減少になっている。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・客単価が大幅に低下している。客は今まで以上に最小限の物しか購入しない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後、ボーナスが出るまでのこの時期は、例年売上は落ちるが、今年は客に全く消費する意欲が見受けられず、エアポケットに入ったようにひどい売上状況であった。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数でみると、前年比で3.7%減少して、大きく前年割れとなった。客単価も1.2%低下し、売上でも4.9%減少している。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・参議院選挙の影響で全く人の動きがなく、客も来ない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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	・原料価格 (中国輸入品) の上昇があり、利益面で懸念されるものの、低調であった引き合いにも多少新規案件が入るようになり、受注に至る案件が始まっている。
		輸送用機械器具 製造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・新製品の直近受注内示は、当初の設定数を上回ってきた。
		その他サービス 業 [清掃具レン タル] (情報管 理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・浄水器を使用しながら、飲み水は天然ミネラル水を購入される方が増えてきた。健康にお金をかける傾向が強い。
変わらない	農林水産業 (従 業者)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、小型イカ釣り船が減少したため、水揚数量で140tの減少となり、沖合底引網船・大中型巻網船が増加したため、水揚金額は1億6476万円の増加となった。今月単月の前年比では沖合底引網・大中型巻網船・大型定置網船が増加したため、水揚数量で前年比117.7%の282t、水揚金額でも同167.1%の2億7577万円の増加となった。	
	食料品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・取引先からの製品の受注単価が低下している。品数でカバーして、どうにかやり繰りしている。	
	鉄鋼業 (総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・依然として高操業を継続している。自動車・造船・建設・産業機械向けを中心に内需・外需ともに堅調である。	

	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安にも支えられ、アジア向け輸出を中心に受注は堅調である。ただし、原材料の高騰は収益圧迫要因であり、電気・ガス等のエネルギー関連費用も異り基調にあり、業績的に厳しくなる。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注は好調であり、フル生産で推移している。	
	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	・国内向けの自社製品の売上について、やや回復傾向にあるものの、依然として厳しい状況にある。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨の時期に雨が思った以上に少ないこと、また夏は例年以上の猛暑が予想されることから、エアコンの受注が急速に増加している。国内だけでなく、欧米も真夏日が多いと予想され、海外向けも好調に入っている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注量・受注価格共に横ばいの状況が続いている。一方で石油製品や鉄鋼など原材料は値上がりが続けており、人件費の負担増など採算面で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	・新商品の関係か受注が大幅に伸びているが、10月以降は見通しが立っていない。景気が確実に良い時は順調に伸びるのだが、その都度の注文に応じた受注量となっている。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業向け既存ネットワーク商品のユーザ拡大が進まず、安価なF T T H利用が相変わらず増えている。電話機能を含めた提供により、高品質型の専用網的なネットワークを構築しなくても間に合うというケースが多い。	
	通信業（部門長）	取引先の様子	・大規模事業所新設や設備更改の要望が上がっているが、全体的に前年度収支が不調な企業の設備投資が滞っている。	
	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設工事の価格はかなり厳しく設定されている。ただし、これを取らないと次がもらえないという状況もあり、工事業者は悩ましい状況である。公共工事の受注競争の激しさは相変わらずである。	
	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背景に、受注は高水準を維持している。コスト削減の効果も加わり増収・増益基調を継続している。	
やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業界では、特に公共工事がダンピングでも受注するのが当然といった形になっていて、元請けも下請けも大変な状況である。	
	輸送業（統括）	取引先の様子	・今まで“追加”という形態で業務契約を行っていたが、顧客の新規業務開始に伴い、旧契約の整備を行った結果、料金を安くする方向での見直しとなっている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年この時期はどの業種も売上は低調になるのだが、前期を下回っている事業所が多いように思われる。特に、建設、運送の業種において、その傾向が見受けられる。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良く なっている	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・それまで中途採用を手控えていた飲食店の企業が、全国的に募集を再開し、各店舗2桁の求人数を計上するに至った。このため、当該業種においては、対前年300%以上の求人の伸びを示した。
	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	・合同企業説明会等の、即効性の高い企画への問い合わせが多い。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・当社登録者数が急激に減少しており、かつ客からの求人依頼件数も前年を下回っている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・好景気が続き、求職者の正社員志向が更に高まり、現在の派遣就業者の正社員希望による派遣就業の終了が昨年を大きく上回っている。併せて、派遣就業をしたいと考える方も以前より少なくなり、スタッフの確保が難しくなってきた。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・求人倍率は高止まりの状態にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・雇用形態等は改善しているようだが、例えば給与が伸びないとか、求人広告の売上もなかなか伸びていないなど、全体的にみると変わらない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求人数とも前年比で減少となった。特に製造業での減少が目立つが、県外企業からの受注は昨年度より引き続き堅調である。ただし昨年度採用した者の定着がよく、同じ企業からそれ以上の求人は来ない状況にある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比並びに3か月前に比べて減少している。特に派遣求人はこのところ急激な減少傾向にあるが、今月は一般・パート求人についても減少した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人について製造業、建設業において大幅な増加となっているが、全体では微増であり安心できるものではない。また建設業については、臨時的な求人や、人員確保のために提出されている感が強く仕事量が増加しているものではない。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人事や総務などは今まではほとんど案件化しなかったが、昨今その数が増えてきている。時代に即応した諸制度・規程類の見直し、世代交代という背景がある一方で、新規採用できる余力が備わりつつある現状がうかがわれる。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場の「機械加工関連」の中小企業においては中国（外国）に仕事の一部流れており、勤務時間中においてすら仕事がないことがあるようになっている。
悪くなっている	-	-	-