

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	観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・トップシーズンの流れもあるが、ここ数年のなかで予約数が多くなっている。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・東日本大震災以降の客の購買意欲が好転している。
		一般小売店〔紙 類〕(経営者)	来客数の動き	・今月は地元客の生活関連の買物が活発で、景気がやや良くなっている。
		百貨店(販売担 当)	販売量の動き	・昨年10月に実施した集客催事を本年は行わなかったが、前年実績をクリアしている。秋物商品の動きも上向いており、来客数、販売点数とも前年をクリアしている。
		コンビニ(地域 ブロック長)	販売量の動き	・自動車関連工場近隣店舗では内食系商品の販売が好調で、復興需要が続けば期待が持てる。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・昨年10月はエコカー補助金終了の反動で大変苦戦したが、今年の販売量は前年比130%と好調に推移している。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来店客に中古車市場から新車市場への動きが現れている。
		自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・冬タイヤ関連商品の需要が高まり、夏場の閑散期に比べ売上、粗利とも好調に推移している。
		その他専門店 〔海産物〕(経 営者)	単価の動き	・来客数は前年比90%程度だが、購買単価が上昇してきている。
		その他飲食 〔サービスエリ ア内レストラン 〕(支配人)	来客数の動き	・3か月前に比べ週末の来客数が若干増加しているが、平日は昨年とあまり変わらない状況となっている。8～9月の3連休は隣県で国体もあり来客数は昨年を上回っている。
	観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宴会部門は引き続き低調であるが、宿泊・料飲部門の復調が感じられる。特に夏以降は、外国人も含め宿泊客数が回復基調にある。	
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・長期連泊とビジネスマンの出張のための宿泊客が増加している。	
	都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・国内観光客が西日本にシフトしている。	
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街を通行する人の数に変化がない。
		商店街(理事)	来客数の動き	・生活不安や政治不信などの悪い要素が多く、心理的な影響により客の行動は抑え気味となっている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・イベントには多くの人出があるが、店の中には全く入らず、安価な物しか眼中にないような買物行動がみられる。また、例年よりこの傾向が顕著である。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・まとめ買いをする客が減少しており、必要なものを必要なだけしか買わないので、客単価が伸び悩んでいる。
		商店街(代表 者)	それ以外	・土日を中心に商店街への来街者は増加しており、ここ4か月は前年度に比べ売上額が好調な月が続く状況に変化がない。
		一般小売店 〔茶〕(経営 者)	販売量の動き	・イベントでは人出が増加するが、依然として財布のひもは固く必要な物しか買わない状態が続いている。
		一般小売店〔酒 店〕(経営者)	販売量の動き	・底打ち感はあるものの、依然として東日本大震災前の状況に戻っていない。
百貨店(売場担 当)		販売量の動き	・前半はまずまずの売上で推移したが、中旬から衣料品を中心にやや低迷している。後半は前年ほど気温が下がらず、ロングブーツなどの季節商材の動きが今一歩である。また、低価格志向は落ち着いた感があるものの、売上は一進一退の状況が続いている。	
百貨店(購買担 当)		お客様の様子	・今月前半は厳しい状況だったが、後半に北海道物産展、ギフトの早期受注、おせちなどの食に関する催しで多数の集客があり、売上は前年予算ベースで推移している。また、衣料品は中旬から寒くなったためコートに動きが出てきており、紳士服・婦人服ともに順調に推移している。	
百貨店(売場担 当)		販売量の動き	・今月は固定客対象売場のみならず、流動客対象売場の売上も順調であり販売量が微増しているが、全体の状況は大きく変わっていない。	

百貨店（売場担当）	販売量の動き	・大型の美術品は売れているが、コンスタントに販売することは難しい状況である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べ客単価は変わっていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比96%、販売点数も96%と3か月前とほぼ同水準で推移している。ただし、客単価は102%と3か月前と比べ若干上向いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・通常の買物動向が非常に鈍くなっている。特に給料日前と年金支給日前にはかなりの買い控えがあり、前年売上を大幅に下回っているが、給料日明けと年金支給後には買上点数に若干の伸びがあり、一般食品値上げの影響もあって、若干持ち直している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・1日平均の来客数は横ばい状態である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として横ばい傾向が続いており、変化はみられない。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣店舗では来客数が少なく厳しい状況である。特に家電店舗や家電商品を取り扱っている総合スーパーでは家電エコポイント制度終了特需の反動が大きくなっている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客は欲しい物によって店選びをし、競合店との価格差に敏感になっている。
スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰もあり一時的に売上が回復したものの、販売数量が3～5%減少している。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・前月まで前年を下回っていた来客数が、現在100%まで回復してきているが、店舗によってばらつきがあり判断が難しい。
コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・前年に比べ来客数は横ばい状態である。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・小売店が店を閉めるという情報が京都の間屋から複数あった。経営が悪くなる前に閉店するところもあり、この先に希望を持たないところもある。その一方で良い品物を探している客の来店もある。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・客のニーズは変わっておらず、人気車種のハイブリッド、ミニバンは好調だが、全体的には変わらない。
乗用車販売店（副店長）	お客様の様子	・古い年式の車を持つ客に買換えを提案しても、従来なら買替えてくれていたが、車検を受け乗り続けるケースが増えており、新車の売上が伸び悩んでいる。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・依然として消費動向は厳しい状況である。イベントを行うと盛況だが、購入となると急に厳しくなる。
その他専門店【和菓子】（経営者）	販売量の動き	・前年同期と比較すると引き続き販売量が増加している。
その他専門店【ファッション雑貨】（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに横ばい傾向であり、客単価も以前と変わらず推移している。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・当月は観光客の動きも良く、大会に伴う宿泊も増加している。婚礼や宴会への来客数も例年と変わらない状況で、東日本大震災の影響は全くなっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・この3か月は繁華街での夜の乗車率が落ち込んでいる。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は国体が行われ県外の客は増加したが、既存の客は変わりがない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量、来客数とも大きな変化はなく、明るい上向きの要素もない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2～3か月前と同様に販売量が計画通りに推移していない。
通信会社（広報担当）	お客様の様子	・他社が、話題性のあるスマートフォンの発売で攻勢をかけてきているため、販売に若干の影響が出ている。
テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・個人、団体の客の推移に変化がみられない。
テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・団体の観光客は若干増加してきているが、個人客の伸びが悪く全体的には頭打ちの感がある。
ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・事前予約より直前予約の方が多く、予定が立てにくくなっているが、結果的にはあまり変わらない。また単価の低下傾向がみられる。
競艇場（職員）	販売量の動き	・入場者数が横ばいである。

	美容室（経営者）	競争相手の様子	・来客数、単価ともに減少している。
	その他サービス 〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・当施設利用者の生活の様子からは、ここ最近変化がみられない。また、経済的に生活状況が変わりそうな利用者も見当たらない。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・東日本大震災後停滞していた仕事が、同業他社で動き始めており忙しいようだが、年末から年明けには受注が減少する見込みである。また、忙しい業者もあれば逆に倒産する業者も出ており全体的には低調となっている。
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・最近、建築では建材の品切れ状況もなくなってきて、東北以外の一般地域への受注も持ち直すかと期待していたが、以前と比べてあまり変化がみられない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数はあまり落ち込みもなく通常のとおりでである。
	住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・先月と今月では、受注量はほぼ横ばいとなっている。住宅購入見込み客の中には、資金計画の不安を理由に、購入検討を断念するケースもあり、投資に積極的という状況は感じられない。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒 店〕（経営者）	お客様の様子	・秋祭りの酒関係の動きは順調だったが、毎週近隣各地区で秋の収穫祭などのイベントが開かれ、野菜果物やB級グルメ等の販売が行われるとともに、集客力のある各生産者直売所の影響で、全般を通しては来店客数及び飲食店の売上が減少し、実績が伸び悩んでいる。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・イベント、催しを開催している日と平日との来客数の格差が大きくなっている。食料品の催しを行っても以前のように上層階から下層階に客がスムーズに足を運ぶシャワー効果はなく、目的買いのみで他の売場に立ち寄る人は少なくなっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月の売上は前年同月とほぼ同水準だったが、中旬ごろから来客数が大幅に減少し90%程度となっている。これは近隣の大手スーパーの増床リニューアルの影響で、客が流出したためであり、少なくとも今後2～3か月はこの状態が続く。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・例年より高い気温の推移がファッション品の販売にはマイナス要因となっている。紳士服はウォームピズが追い風となり、ベスト、カーディガン等の羽織物が好調に推移し前年実績を上回ってきているが、主力の婦人服は年代層の高いゾーンでの節約志向の高まりも加わり低迷が継続している。
	スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店が吸収合併され、通常の価格を更に下げるなどの対応がされている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東日本大震災復興需要が一段落し落ち着いてきている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商品の質は向上しているにもかかわらず販売数が伸び悩んでいる。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客は必要な物しか買いに来ず、目玉商品は売れるがそれ以外の商品の売行きは厳しい。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・買い回り客が減少し、必要に迫られた客のみ来店しており、来客数が減少している。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・宝飾品が売れなくなっている。消費者の嗜好が変わったのか、景気の影響かは判断が難しい。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・秋本番となり多くの観光地でイベントが始まっているが、来客数が少なくにぎわいも不十分で、非常に厳しい状態となっている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約以外の客と週末の家族連れ客が大幅に減少している。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近の傾向としてセールス等の効果が上がらなくなっている。客の外出意欲は大いにあるものの、抑制意識が強く、特に10%程度の割引セールスでは効果が薄れている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4～6月は東日本大震災の影響が大きく、その後は回復傾向にあったが、夏過ぎから販売に陰りが見受けられ旅行シーズンにもかかわらず販売が減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜のタクシー利用が非常に少なくなっている。

		タクシー運転手 来客数の動き	来客数の動き	・客の利用が減少している。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・今月の来客数は前年を上回ったものの、動員を期待した上旬の来客数が伸びなかった。天候の影響以外では行楽への支出を節約する傾向がみられる。また、依然として売店、レストランの客単価も低下している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数、来店頻度ともに減少している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客が財布のひもを固く締めており、金が回らない状況であるため、ますます閉塞感が増大してきている。
		住宅販売会社 (経理担当)	お客様の様子	・景気の冷え込みから客のコスト意識が一段と厳しくなっており、販売イベントでの客の反応も悪く、来場者数も例年より少なくなっている。
悪く なっている		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・8月中旬から販売量、客単価とも前年を下回り、悪化傾向にある。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・本店が入居する商業施設の閉鎖が決定しており、現在客は閉館セール待ちの状況で購買意欲が感じられない。
		スーパー(財務担当)	競争相手の様子	・東日本大震災後、特売の減少により1点単価が上昇していたが、震災の影響がほとんどなくなり商品供給が安定してきたため、他社との価格競争が起こり1点単価が下落してきている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・3か月前に比べ来客数も減少しているが、客単価が12~13円程度低下している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・東日本大震災の影響もあり販売量が減少している。さらに、洋菓子などし好品の単価の低下も著しい。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・これまでカラーテレビが当店の販売構成比率で大きく貢献していたが、全く動きがなくなっている。それに替わる商品として太陽光に力を入れているが、即応できず苦戦している状況である。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・2~3か月前の夏商戦で季節商材が動いたときより来客数が減少し、それに伴って売上額も減少しており、状況は悪化傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客単価が以前より低下している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・10月は夏商戦と冬商戦の端境期であることに加え、冬モデル新商品の発売を控え客が買い控え状況にある。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・住宅エコポイント制度が7月に終了し、金利が1%引き下げとなるフラット35Sの申込が9月末で終了したため、これに合わせて引き合いが減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・3か月前と比較すると、水揚げ数量は1,000トンの増加、水揚げ金額は3億7,200万円の増加である。前年比は水揚げ数量で362トンの減少となる85.9%、水揚げ金額は1億3,900万円の減少となる82.1%である。
		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	・鉄鋼向け補修工事の大口案件があり、生産量が増加している。各地の焼却炉向けも、小口ではあるが多数の案件の注文があり、生産水準が向上している。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・客の平均単価が上向いている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・小売関連は相変わらず低迷状態が続いているが、製造業や建設業では少しずつ動きがみられる。また、建設業ではマンション建設の受注が徐々に出てきている。
変わらない		繊維工業(統括担当)	取引先の様子	・景気の変化はみられない。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・輸出品の上期利益が円高の影響で前年同期と比べて減少している。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに特段の変化はみられない。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は多くフル操業で対応している。
		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	・売上は、国内向けでは市場の冷え込みが続き厳しい状況であり、海外向けは順調に注文が入るが、円高の影響で採算が取れない状況である。

	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・異常な円高が続き先行きが不透明である。設備投資もちゅうちょすることが多く、リーマンショック時と同じ轍は踏まないようにしようと一層慎重になっている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関係では生産台数、受注量とも前々月と同じ水準で推移している。	
	輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量もある程度落ち着いており、景況感に変わりはないが、円高による悪影響をグループ企業全体が被っており、収益面では非常に厳しくなっている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連、不動産ともに悪いまま推移しており、改善の兆しが全くみえない。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き小口工事の受注が多く、技術職の稼働は目一杯の状態が続いているが、完成工事高が伴わない。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・年末商戦を見据えた営業活動を行っても見込み客が伸び悩んでいる。	
	金融業（自動車担当）	取引先の様子	・新興国を中心にした好調な販売で生産水準は回復しているが、円高による輸出採算の悪化からコストダウンの要請が一段と厳しくなっている。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・当地では国体開催もあり、10月初旬は人の流れが活発となり、サービス業関連で売上が伸びていたが、国体閉幕後は元に戻っている。また、サービス業以外の業種は、相変わらず売上の低迷が続き、費用削減のなか厳しい会社経営を行っている。全体的には3か月前と同水準の景気状況となっている。	
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	・包材関係の遅れで欠品状態が続いており、売上に悪影響を与えている。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の変化が見受けられない。通常秋冬商材の受注量が伸びていく時期だが今年伸び悩んでいる。	
	木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレーションが継続している。	
	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・弊社の販売価格が低下しており、値下げしないと販売数量が集まりにくい状況となっている。受注量も減少傾向である。また、海外向けは円高の影響を受けるとともに、国内向けは各ユーザーの活動水準、販売状況低迷の影響を受けている。	
	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	・商品が多品種小ロットの傾向が更に強まってきたため、材料や部品の調達に思うに任せない状況となってきており、値上げの問題や加工先選定が非常に難しい状況となってきている。	
	輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・利益を出していたところが、円高の影響により利益が出なくなっている。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・一般的に短期間での商談が増えつつあり、いずれも現状のランニングコストより安くなるコスト重視の商談となっている。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数はともに落ち込んでいる。	
悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がここへきて減少してきている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・中堅企業や中小企業を中心に、増員や欠員補充に伴う採用広告の要望が高まっている。取り分け建築・住宅関連が東北・関東での復興需要の影響で目立っている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・当地域には車輛メーカーの基幹工場があり、自動車関連の新規求人が前年9月に比べ27.6%増と3か月連続でプラスになっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・9月の新規求人数は、前年同月比4.4%減少し、前月比7.4%減少している。一方、新規求職者数は前年同月比11.9%減少し、前月比3.1%減少している。新規求職者数は前年同月比で10%前後の減少を続けており、この傾向は今月も変わらない。相談窓口でも前年同期に比較して、明らかに来所者が少なくなっている。
変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・正社員求人数と人材派遣求人数の変動があまりなく、一定数の求人が常時入っている。	
	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	周辺企業の様子	・2013年卒の新卒採用について、各社採用継続意向の回答が早く積極的である。	

	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・中途、新卒ともに求人が増えてきている状況にはない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規事業のための人材採用が増加傾向にあるものの、依然情勢は厳しい。活路を見出すために投資をして、余力のあるうちに何とか次なる事業の柱を育てたい思いが強く、業容拡大のための増員とは明らかに趣を異にしている。
	その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・建設業では台風被害による道路等の修復に伴う作業員の求人や、製造業では好調な国内向け携帯電話関係の求人の増加が目立った一方、運輸業ではタクシー運転手の求人を中心に大幅に減少しており、トータルでは前年比でわずかながら増加している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車関連を中心に、製造業での作業派遣の依頼数が停滞している。タイの洪水の影響で、求人が取消しとなった企業も見受けられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・10月に国体が開かれたこともあって、国体需要に伴う部門でややにぎわいだ側面もあったが、北九州と下関を結ぶフェリーが11月末で運行停止するなど、依然厳しい状況があるため雇用状況に変わりはない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業は販売員の求人意欲が高く、医療業では看護師不足による求人意欲が高くなっており、両者とも慢性的な人手不足から、継続的に求人意欲が高まっている。その一方で、円高傾向が続き一般機械製造業や電気機械製造業では求人意欲が低下している。
	学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数が減少している。
悪くなっている	-	-	-