

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・暖かくなり客足が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して来客数は1%、売上は6%伸びている。特に弁当やおにぎり、パンなどの中食の売上が伸びている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3月初旬に開催された全国発売のG2レースで売上が十分に確保できている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売に力を入れているので、県内外からの問い合わせが増え売上が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・春物が動き始めて婦人服の売上が伸びている。衣服よりもバッグや靴などの雑貨アイテムの動きが好調で、美術品や宝飾品などの高額商品の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年から客単価が上昇傾向にあり、客に少し余裕が出てきている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・シングル需要がある。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比105%と新型車効果が続いている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて卒業旅行の客が多い。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べてレジ通過客が増えており、平日も閑散とした日が少ない。客の購買意欲がそこそこ高いように見受けられ、新しい商品や季節限定の商品等がよく売れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・給料日を過ぎてから人の動きが良い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が伸び、客単価も上昇している。また、インバウンドの来客数が大きく伸びており好調である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・気候も良くなり観光シーズン到来で来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会のシーズンなので来客数は増加している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・卒業旅行や異動のシーズンとなり客の動きが活発化している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊では海外からが低調で、特にアジアからの客が減少している。一方で、国内からはインターネットによる客が好調である。レストランは来客数も増加し客単価も上昇している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子が良くなっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度末で引っ越し等による新規加入増が続いている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・やや肌寒いが好天に恵まれ個人の動きが好調である。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候が良く当日の予約が伸びている。
	住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・春季に入り、住宅購入検討客の動きが活発になってきている。	
	商店街（理事）	来客数の動き	・寒さが続き人の動きが良くない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が良くなり異動の時期でもあるため、人の流れも好転することを期待したものの、あまり変化がなく景気が上向いていない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控えをする客が多い。	
	一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・印鑑注文が好調である。	
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の増減がない。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品、婦人服飾は前年を上回る月が続いているが、他の部門は厳しい状況である。婦人服は中心となるミセス部門で思うように売上が伸びないことから、全体への影響が大きい。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月末になっても春物の動きが悪く、マザーニーズも伸びず、プレミアムフライデーにも期待できない。	

百貨店（売場担当）	お客様の様子	・セレモニースーツなどの動きが鈍く、全てがカジュアル傾向にあり、着回しによるスタイルが定着して買上客数が減っている。70歳以上対象の衣料品の動きが年々鈍くなっている。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・数か月前と比べて衣料品関係に動きが出ており、特にビジネススーツやマザーズスーツなどを購入する客が増えているが、前年売上を維持することが難しい。高額な美術品や宝飾品の売上は良く、消費者に格差が生まれている。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服の動きが良くなっているが、今まで好調であった化粧品などの動きが悪いので景気の回復感はない。北海道物産展は好調に推移し食品は安定した動きを続けていることもあり、来客数は微増である。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・スイートルームでの宝石販売や有名陶器販売などの催事は好調であるが、それ以外ではなかなか売れず、景気が上向きとは言えない。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜価格が安定している。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数と客単価は共に横ばい状態である。
スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・このところ前年並みの売上はクリアしているものの、微増なので力強さに欠ける。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は前年を維持しているが、来客数は前年割れのまま足踏み状態である。
コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・雪など天候不順もあり、週末の来客数の減少が続いている。また気温も前年と比べ低めに推移しているため、清涼飲料などの主力商品が伸び悩んでいる。
コンビニ（支店長）	来客数の動き	・売上は前年を上回る状況が続いており、その傾向に変化はない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・百貨店、セレクトショップでの衣類の売上がなかなか伸びず、ファストファッションに押されている感がある。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、故障しなければ家電を買換えることはない。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、すぐに購入しない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数や客の購買姿勢に変化はない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べて販売単価、販売台数共に増加していない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の販売が好調に推移しており、販売総数を底上げしているが、前年実績を超えるまでには至っていない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量はやや増えつつあるが利益率が低下している。客の取り合いになり、仕事は多いが利益がなく人手不足になっている。
その他小売 [ショッピングセンター]（管理担当）	来客数の動き	・日祝日の客の動向は比較的良好なもの、平日は伸びない。気温が上昇して新生活関連の商材も動き出してくるが、前年と比べて景気が良くなっている様子はない。
高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・特別メニューがあれば集客できるが、そうでないと厳しい状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・卒業や入学などの行事に従って来客数が増加している。
一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・前年に比べて来客数は80%にまで減少しているが、客単価が110%以上まで上昇しているため、売上は前年の95～96%となっている。人事異動や卒業に伴い2月下旬から時間無制限の食べ放題の注文が前年の180%と大きく伸びているが、金曜日の席の回転率は低下している。客は二次会には行かず一次会で済ます合理化傾向がみられる。
都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・正月明け以降レストランの来客数が低迷していたが、3月から歓送迎の団体イベントや個人イベントなどに伴う予約が増加し、一部値上げした企画商品の販売減の影響もなく、人の動きも活発になってきている。ただし寒さの継続とガソリン価格の高騰傾向などの影響で景気の回復は実感できない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客も景気回復を期待しているが、回復傾向がみられないため、現状をいかに維持するかが課題である。

旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・国の政策を始めとして大きな変化もなく、引き続き引き締め傾向にあることから需要は拡大していない。
タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年の99.6%である。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客の動きが悪い。
タクシー運転手	お客様の様子	・悪天候と低温の影響で人の動きが悪い。歓送迎会で夜の客に動きはあるが、例年より良いわけではない。
通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少している。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・SIMなどのモバイル関連商品と光回線卸のサービスのどちらについても、年度末と年度初めのキャンペーンに対する客の反応が今一つである。
通信会社（総務担当）	それ以外	・春は転勤や入学卒業等に伴う引っ越しシーズンであるが、通信に関する新規契約の伸びは廃止契約もあるため前年と同レベルと想定される。
テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数や商品販売高などに変動がみられない。
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・例年であれば水仙を始めとする春の花々が咲きそろい始めるが、気温が低く開花が遅れているため来客数が伸びていない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・客の注文メニューに変化はなく、財布のひもは固いままである。
美容室（経営者）	来客数の動き	・駅前の商業施設に人が流れて来客数が減少している。土日の集客が回復しなければ売上が伸びない。
設計事務所（経営者）	それ以外	・まわりの人の動きに好転の兆しは全くない上に高齢化が止まらない。
設計事務所（経営者）	販売量の動き	・戸建て新築住宅の引き合いが低調な状況が続いている。景気の先行き不安によるリスク回避を主な理由として、新築をあきらめてリフォームに切替える施主が増えている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・春先になり若干動きがみられるが、年初の低調な状況からは大きく回復しておらず、上向きになるにはしばらく時間がかかりそうである。
設計事務所（経営者）	販売量の動き	・全体では住宅の新築件数が増えているようであるが、設計事務所と契約する消費者は増えていない。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・見学会などのイベントを開催しても来場者数が増加傾向にない。
商店街（代表者）	販売量の動き	・3月は卒業と入学のシーズンで来客数が増える時期であるが、今年は販売量が伸びていない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・国際情勢や為替などの不安から消費者の購買意欲が失せている。
一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎え商店街の会議では非常に厳しい話ばかり出ている。
一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・前年に比べて売上高、1品単価、来客数が減少している。わずかながら販売数量が伸びているものの、低価格化が進んでいる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月に入っても気温が上昇しないため、紳士・婦人ファッション部門が非常に厳しい。優待会などの割引実施期間の売上は好調に推移するが、前後の下落分をカバーするには至らず、今月も厳しい結果が見込まれる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年を割り続けている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が低下している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は前年の100%であった来客数が、今月は97.8%に低下している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客は生活防衛意識が強く必要な物だけを購入する傾向が強いため、購入数量が伸びない。
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・例年であれば新生活や移動需要でにぎわう時期であるが、少子化の影響や類似商材を扱う競合店が増えたことで苦戦が続いている。前年と比べ来客数、販売量がここ数か月で最も落ち込んでいる。
スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年を若干上回っているが、1品単価が前年を下回っているため、売上が前年と変わらない。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・問屋の閉店があり厳しい状況である。

	家電量販店（店長）	競争相手の様子	・ 買い回る客の持ってくる見積書に記載されている価格が、非常に薄利もしくは原価割れとなっているケースが頻繁にある。ここまで低い価格提示が多発することは直近で経験したことがない。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・ 来客数が前年の90%で売上も落ち込んでいる。
	その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・ 3月に入り春物の動きが出ているが、客の購買姿勢は慎重で高額品は売れない。
	その他小売 〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・ 有名衣料小売店の撤退後に空き店舗状態が続いていること、大手家電量販店が出店したことで競合する既存量販店が苦戦していることなどにより、ショッピングセンター全体の来客数に影響が出ている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ 2月後半から3月にかけて客足が鈍ってきており、景気が上向き様子が全く見受けられない。
	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・ 客は品質でなく価格の安さを求める傾向にある。
x	商店街（代表者）	単価の動き	・ 売上が前年を割っており、客が求めているものが分からない状態である。オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売との競合など厳しい状況である。
x	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・ サービス客を含めると来客数は前年の80%で推移しているが、新車購入の来客数だけみると前年の65%となるため店に活気がない。
x	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ 売上は前年同月比約90%であるとともに同業店のオーバーストアで飽和状態になっているため、売価を下げて客の取り合いになっている。
x	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ 3月は転勤や入学のシーズンでシングル需要が増える時期であるが、最近では大型格安家具店に客が流れている。
x	その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・ 3月の売上は過去最低の状況である。
企業 動向 関連	輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 業務を請負っている自動車部品製造が現在多忙である。
(中国)	木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 販売量の増加と販売単価が上昇し収益面がやや良くなっている。ただ為替が円高で推移しているためコスト高となり、利益面では不安がある。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 自動車関連部品のメーカーを中心に受注量が増加しており、主要原料である苛性ソーダの価格が中国メーカーの生産制限に加え、世界的な需要の伸びにより品不足感を拭えず、国内メーカーの相次ぐ値上げ要請に応じざるを得ない状況である。
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 非鉄金属建値の上振れにより販売価格が高値で安定している。
	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ 前年と比較して取引先の様子が好転しており、受注数が増えている。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ 電子商取引関連の荷物が予想以上に伸びている。今月は引越し関連の荷物が堅調に推移しており、個人客の宅配個数も増加している。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・ 賃貸物件の需要時期であるため、来客数や成約件数が増加している。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 3月決算での販売促進や4月からの新年度販売促進での受注が上向きに推移している状況である。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ 季節商材が売れている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ 素材産業なので基本的に大きな変動はないが、売上、利益とも前年に比べて良い。ただし今後もこの状態が続く要因が見当たらないことから、景気全体が上向いていると言えない。
	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	・ 大型案件の受注はなく通常品生産のみの状況であり、生産水準にも変化は見られない。
	鉄鋼業（総務担当）	それ以外	・ 米国税制改革の実効性が不安視され、為替が円高方向に進んでいる。
	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・ 一時的には荷動きが活発化したようであるが、直近では再び低調になっており、3か月前とあまり変わらない状況に戻っている。

	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は生産能力並みの受注があったが、一時的な案件であるため、景気には変化がない。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・安定した受注価格にしわざを削っている。デフレ脱却というが、まだまだ地方では適正受注価格を割り込んでいる状態である。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・引き続き新規案件は乏しく、手持ち工事量の減少が続いている。
	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	・主要客からの受注量は安定している。
	建設業（総務担当）	それ以外	・米国の新大統領の打ち出す施策がなかなか実現困難となってきたおり、そうした米国の動向が日本に影響を及ぼしそうである。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件が順調に受注でき、技術職員の稼働状況は目一杯の状態が継続しており、この状況がこの先3か月は確実に続く。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が一部あるものの、例年の傾向と変わりなく通信機器商品や通信サービスに目立った申込がない。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心にアウトソーシングやモノのインターネットに関する意識が高まっているものの、具体的な検討に進むケースが少なく他社事例を待っている状況にある。
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・アジア向けの輸出が増加しており、前年比プラスとなっている。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末近くになって本来なら慌ただしくなる建設業や製造業などに高揚感があまりない。また、小売販売業も先月よりは良いが、数字的には前年を下回るどころが見受けられる。
	農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と2月を比較すると、水揚げ数量は115t、水揚げ金額は4,300万円の減少である。減少原因は沖合底引き網漁と中型まき網船漁、イカ釣り船、定置網漁の減少である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文数量が減少している。客が必要品以外を購入しない姿勢が続いており、財布のひもは固くなっている。
	その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内の販売は中級品や低級品はある程度売れているが、当社で生産している高級品はあまり売れていない。そのため生産原価に見合った価格設定ができず非常に厳しい。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引越越し商戦期であるが、戦力不足と長時間労働の問題で受託しきれない状況にあり、例年ほどの増加に至っていない。
	x	-	-
雇用関連 (中国)	人材派遣会社（経営企画担当）	採用者数の動き	・景気が改善傾向にあり企業の採用意欲は高くなっているが、採用が進まず困っている中小企業が多い。採用条件の内容を把握し、更に求職者の状況を共有することを促していく。
	求人情報誌制作会社（広告担当）	採用者数の動き	・平成28年度卒業生の募集では、前年実績の1.4割増の募集者数であったが、内定者数は前年実績とほぼ同数を確保するのがやっとであった企業が多く、採用増の目標を達成するのが難しい状況である。
	新聞社【求人広告】（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、当県では大学生の就職内定率が1995年の調査開始以来最高を記録している。企業も会社説明会の回数を増やしたり前倒ししたりするところが多く、採用意欲は非常に高い。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は医療器具製造や土産物菓子製造が好調である製造業が前年同月比で3割増となったほか、運輸業、小売業、建設業など多くの業種で増員傾向となったことから、求人全体でも2割増となっている。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・いろいろな業種の求人が増加しており人手不足の状況が継続しているため、個々の事業所の業績にかかわらず求人需要が増加してきている。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数とも前年比で増加しているが、月間有効求職者数が同様に増加しているため、有効求人倍率は今年度最高値となった前月を0.18ポイント下回っている。求人数の増加は景気の影響というよりも、未充足求人の滞留傾向が強い。

	学校 [短期大学] (学生支援担当)	求人数の動き	・わずかではあるが求人数が増加している。
	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人のタイミングとなったこともあるが、企業の動きが活発化している。
	人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・どこも人手不足で求人数は多いが、求職者の確保に苦戦している。特にこの時期は退職した後の人材がみつからない企業が多い。
	人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・企業側の採用意欲は旺盛で、求人受注数が過去最高の水準で推移している。
	職業安定所 (産業雇用情報担当)	求職者数の動き	・例年どおり年度末に向けて契約満了になる在職者の求職申込が増える時期なので、3か月前と比較して新規求職者数は33.6%増加している。また、事業所倒産などの話はない。
	民間職業紹介機関 (職員)	求職者数の動き	・求職者数が右肩上がり増加しており、旺盛な転職マーケットに機会を見出そうとしている求職者が多い。
	民間職業紹介機関 (人材紹介担当)	求人数の動き	・依然として求人はあり景気が良い方向に向かっているようにみえるが、実態として人手不足の状況は変わらず厳しい状況である。
	-	-	-
x	-	-	-