

9. 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		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・決算を来月に控え客の動きが好調である。新車、サービス共に来客数が前年を大きく超えており、特に新車は新型効果もあって前年の120%で推移している。
(中国)		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので来客数が増加しており、新車、サービス共に売上が伸びている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・30～40代の若い経営者の客が増えている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・固定客の来店頻度が上がり、客参加型のイベント開催で新規客の獲得にも成果がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前月の初売りに続き売上は好調であるが、大雪の影響で来客数が90%に落ち込んでいる。前年に比べて売上が増加する一方で、来客数の減少が見られることから、前年比でみた両者のかい離が10%以上となり、単価が上昇した結果として表われている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ほとんどの店舗で来客数が増え、販売数も今後は微増する。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・観光客が増加傾向である。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	お客様の様子	・2月中旬以降、暖かな日は来客数が増えて店に活気がある。客は旬の魚や地元産のイチゴなど高単価商品を買っている。サイズは小さめ、少なめのものが売れるが、買物点数も多く、景気は悪くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	それ以外	・インバウンド客が増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・働き方改革の一環で店に定休日ができ、前年と比べると営業日数が少なく売上の合計は減少しているが、平均売上額は前年を上回っている。また、過去の経験から平昌オリンピックなどのイベント期間中には売上が大きく減少する傾向が見られたが、今回はそれほどなく売上を維持できており、客足も順調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会の受注数が前年よりやや多い状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・寒い時期にもかかわらずイベントへの来客数は多く、客は積極的に動いている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・年度末に向けて販売業者は追い込みに入り、マンションや建て売り住宅の受注が伸びている。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・問合せや来客数が増加している。
		商店街（理事）	来客数の動き	・今年は例年より寒いので客は買物に出る気分にならず、生活防衛本能も働いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量が前年より減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ほとんどの客は必要なものしか購入しないが、もう1品追加で購入していく客もいる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・印鑑の注文は好調であるが、製紙メーカーや印刷機メーカーが大手企業に直接営業をしている影響で、大手企業からの名刺注文が激減している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地方は少子高齢化が進んで経済が停滞しており、売上が伸びる要素がない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・服飾催事と美術催事は好調であるが、豪雪の影響で全体売上と来客数が前年より10%程度低下している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は前年と比べて増加傾向であるが、客の購買意欲が低く単価が上がらない状況で、売上は横ばいである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温の低い日が続き、冬物セール商材は好調に推移して売上全体を押し上げている。バレンタイン商戦や物産展での集客効果もあって前年売上をクリアしている。

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・寒い日が続いて婦人と紳士の春物衣料は動きが低迷し、大手アパレルを中心に冬物早期入替えの動きも強まって、冬の最終セールは苦戦を強いられている。主力の衣料品の低迷で、雪の影響で来客数と売上がふるわなかった前年にも届かない状況である。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・寒波や積雪、平昌オリンピックの影響で客足が鈍っている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・雪の影響が2月に入っても続き、バレンタイン商戦は寒さと平昌オリンピック開催の影響で来客数が減少している。在庫不足で衣料品セールの動きが鈍く、2月は着回しができる春物商材を低価格で買う客が多い。目的買いのパールアクセサリーやフォーマルウェアは年が明けてからの動きが良い。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・寒波で春物商材の動きは厳しく、衣料品関係の売上が前年を大きく割り、高額商品も売れず、客の財布のひもは固いが、物産展やギフト解体セールなど食品に関する催事は売上、来客数共に伸びている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購買行動に変化はなく来客数、販売点数共に伸びない。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・積雪等悪天候で来客数が増えない。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価の上昇で売上は前年を上回っているが、低気温の影響で客の来店頻度が低下し、来客数の前年割れが続いている。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客がディスカウント店へ流れている。
コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・加速する競合店進出と他業態の取扱品目の多様化で来客数の減少がみられる。特に日用品や菓子等の買い回り品の販売量が減少している。
コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話がなく、中小企業の景気は本当に回復しているのか疑問である。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は前年より上昇している。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・催事以外の日の来客数は減少している。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、客単価が上昇しているので売上は確保できている。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・白物家電とシングル需要商品の動きが良くない。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算フェアを実施しているが、来客数はそれほど増加しない。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売状況は前年比85%と大変厳しい状況となっている。
その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・若年層、高齢者共に購買意欲が減退している。
その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・催事への参加は多いが、衣料品や生活用品への客の購買意欲は高まっていない。
高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・3か月前と来客数に変化はない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客足が多い日とそうでない日が極端である。
その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・交通量が減少し、来客数が増えない。
都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宴会、レストランでの法人企業の利用が低迷している。個人客も土日の動きは著しいが、平日は伸び悩んだままである。宿泊の団体も国内需要は落ち込んでおり、インバウンド客で穴を埋めている。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人需要、法人需要共に販売量が上昇に転じる兆しはない。
タクシー運転手	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年を割っている。
タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年の104%以上である。

通信会社（企画担当）	お客様の様子	・降雪など天候の影響で週末のイベント開催の客足に影響が出ている。
通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年であれば年度末近くなるにつれて契約件数が伸びるが、今年度は低調である。
通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客からの話では景気に変化がみられない。
テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・例年よりも寒い日が続き、客の出控えが続いている。
テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数と商品販売高が前年同月より微減している。
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・低温の日が続いても雪遊びができるほどの積雪もなく、期待していたほど来客数は増えない。
ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・1～2月は雪と寒さのため来客数が減少し、事前予約も少ない。
競艇場（職員）	販売量の動き	・売上が横ばいである。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲に変化はない。
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・事業物権の引き合いはあるが、建築費の高騰で進まないケースが多いことに加え、個人住宅の引き合いがこなくなっている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げがあるとの意識で客の動きはあるが、余裕がないので慎重で、良い案件を慎重に探している。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・メーカー以外の地元業者に来る住宅新築依頼が減少している。リフォーム工事はあっても消費者が金をかけない傾向にあるので、景気が良くなることはない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・寒冷により婦人服等の春物の売上が厳しく、身の回りの景気は低迷気味であるが、一部高額品ブランドの売上は堅調に推移している。
商店街（代表者）	来客数の動き	・1～2月の寒波の影響や物価高騰のため客足が伸びず、客が生活防衛で必要なものしか購入しない。
一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・食料品の販売量が前年に比べて減少している。
一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響による生鮮食料品や灯油とガソリンの値上がりで客の買い控えが生じている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールや特価品は動かず、春物定価品の動きも厳しく、売上の盛り上がりはない。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高級ブランド商品は売れているが、美術品や宝石類の動きは良くない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・12～1月は来客数が前年の101%であったが、2月は雪の影響で98.5%に低下している。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜価格の高騰の影響で客単価は横ばいで客の購買点数も減少しているため景気は良くない。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・2月初めに大雪が降ったので来客数が激減している。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・縮小や廃業する同業者が増えている。
家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が激減している。
その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・2月前半から中旬までは大雪で来客数が減少したが、後半は春めいて来客数が増えている。
一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・月初めの寒波と雪の影響で来客数が80%まで減少し、節分の土曜日に恵方巻のテイクアウトに押されて第1週目の売上が大きく低迷し、ファミリー層の集客も大きく落ち込んだ。第2週目は持ち直したものの、月後半は平昌オリンピックの開催とマスメディアでの盛り上がりもあつたため、ディナータイムの来客数が減少し月後半も伸びはない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・2月は業界の景気が低迷する時期であるが、落ち込み方が例年より厳しい。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期後の落ち込みは想定以上で、地元温泉地全体の来客数減少も原因の1つである。
都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・県外や海外からの宿泊予約はオフシーズンであっても堅調に推移している一方で、地元客の比率が高いレストランの来客数は伸び悩んでいる。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・旅行先の変更や延期などによる予約の伸び悩みや風雪の影響による宿泊キャンセルが発生している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・前年より客単価が低下しており、景気は良くない。

	タクシー運転手	お客様の様子	・2月は厳しい寒さの影響で夜の客の動きが悪く、平昌オリンピックもあって客は外出を控えている。
	タクシー運転手	単価の動き	・夜の人通りが少なく、街に活気がない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・客は新商品に興味をもっても購入までに至らず、売上は良くない。
x	商店街（代表者）	単価の動き	・2月の売上が低迷しており、春物の動きが非常に鈍く、店の存続も危うい。
x	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・2月上旬に競合店が近隣に開店した影響で前年より来客数が10%低下している。また、大雪でまとめ買いが発生した前年と比較すると売上は減少している。
x	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて販売量が大きく落ち込んでいる。来客数が少なく、販売数も単価も上昇しない。
x	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・前年と同じ展示会を行っているが、来客数は前年の3分の1である。
x	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も悪い。
企業 動向 関連 (中国)	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業が好調なので当社の業績も良い。
	繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年実績を越えており、特に市場に近い支店の売上が好調である。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品である高機能樹脂向け水酸化ソーダの受注量が旺盛で前年同月比10%程度増加している。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原燃料の価格や海外市況の影響で化学業界は売上増、利益増の傾向が続いている。
	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	・大型案件の生産がピークで、輸入品の入手難から国産品へのシフトもあり、多忙な状況となっている。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注環境が好転してきている。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・運輸業界全体で値上げの動きがあり、取引を終了した荷主から取引要請が入っている状況である。電子商取引関連が順調に伸びているので景気は上向いている。
	輸送業（経理担当）	それ以外	・客からの引き合いは相変わらず好調で、作業戦力もある程度確保できつつあるため状況は改善してきている。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が増加している。
	食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しい寒さで冬物商材だけは好調に推移している。
	食品品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客の財布のひもが固いことに加え商品の値上げをしているが、販売量は維持できている。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末から受注量が高水準で推移している。
	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車や建産機分野が好調で取引先の活動水準は高位安定を継続している。鋼材供給にひっ迫感もあり市場は引き締まっている。
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関係の受注が期末在庫調整で例年どおりとなっている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の60%しかなく、厳しい状況が続いている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品によりばらつきはあるものの、海外向けの大型装置は前年に引き続き受注動向は堅調に推移している。
	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	・主要客からの受注量は高止まりで、高い操業度を維持している。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くも景況感を押し動かすような要素はない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客の動向からは景気に変化はない。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末になっても通信設備投資への駆け込み需要が伸び悩んでいる。
通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心にモノのインターネット商材に関するニーズは高まっているが、具体的な商談に時間を要している。	
金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・ドラッグストアの販売額は前年度比プラスの状態が続いており、スーパーや百貨店の販売額マイナス幅は縮小している。	

	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が好調で、地元部品メーカーの受注は高水準を維持している。操業は1日1～2時間程度の残業と月2回程度の休日出勤で対応しているが、人手不足感は一段と高まっている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1月は販売促進で販売量は上向きに推移し、2月になり受注が減少しているが極端な変動はない。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は自動車関連の受注が伸び、建設業も好調であるが、人手不足で注文を断る事例も発生している。
	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・しけで物量が少なくても、値上げすると商品の動きが止まり、需要が落ち込むため、単価に反映できない。
	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅ローン低金利政策が一巡し、個人所得もそれほど伸びていないこともあり、前年より新設住宅着工戸数が減少してやや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	・消費の冷え込みが厳しく受注状況が思わしくない。
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資機材の価格上昇や納入に時間を要する話を耳にすることが多くなってきている。
	x	*	*
雇用関連	-	-	-
(中国)	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・求人数が多いことから求職者が好条件の求人に入りにくい傾向にあるので、企業は条件の見直しをすることが多い。また、4月に向けての派遣料金改定も増えており、派遣社員の賃上げにも積極的である。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・2月に入り製造物流系の求人が増えており、3～4月も現状が続く。特に引越しシーズンに入る3～4月に物流業者の動きは活発になり、最低賃金改定の10月以降、給与面も少し高くなってきている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・新卒採用計画の人数が増えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求職者数が増えているものの、それ以上に企業の旺盛な求人活動があり、有効求人倍率は高値状態が続いている。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新設の介護施設や保育園で介護職や保育士の増員募集が目立った医療福祉やサービス業で新規求人数が前年度同月比で2割増となったほか、ほとんどの業種で増加傾向となったため求人全体では1割増となっている。
	職業安定所（雇用開発担当）	雇用形態の様子	・正社員の新規求人数が5か月連続で増加し、管内の正社員有効求人倍率は1.48倍と高水準が継続している。
	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・派遣部門への登録者から正社員求人の案内を望む声が多くなっており、求人も非正規社員での採用が難しくなっていることから、正社員でも可として人材を探している。
	人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・求人は欠員補充が依然多く、業績好調からくる純粋な増員はまだ少ない。
	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・引き続き有効求人倍率が高水準を維持している。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・現在の大学3年生は業界研究セミナーやインターンシップへの参加が前年同時期よりも増えている。採用者数に変化はないが売手市場であることを十分に理解して接触機会を持つなど、前年よりも積極的な動きがみられる。
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・どの企業にも人手不足解消の施策がない。
	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人状況に大きな変化はない。
	学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・求人数に大幅な増加や減少が見受けられる状況ではないため、景気が上向きか下向きかの判断は難しい。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	周辺企業の様子	・人手不足で閉鎖する事業所がある。

