

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：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)		-	-	-
		商店街（理事）	販売量の動き	・客の動きは良くなっているが、景気は上向いていない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年度末と就職シーズンなので売上は伸びており、印鑑とゴム印の注文が堅調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・会社関係の記念品で400万円台、ラグジュアリーブランドの100万円の商品が数点売れるなど景気は良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、週ごとに特定商品の売り込みを図っているので客単価が上昇し、売上が伸びている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・競合スーパーの閉店や営業時間短縮、公共工事の拡大、当地域への観光客数の回復などが来客数の増加を促進している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・新生活需要が先週末から盛り上がり始めている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・自動車取得税や自動車重量税を気にする客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り客の動きが活発になり、売上が前年を大幅に上回っている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客単価は低下しつつあり、売上は前年同期より微減であるものの、気象状況が大きく関係し、来客数が増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンで景気は上向きである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・歓送迎、転勤、卒業旅行など国内の動きが堅調である。また、インバウンドも桜観賞のタイミングと重なり、3月下旬に向けて動き出している。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・インバウンド客の利用が堅調に推移している。また、平成30年7月豪雨の影響はほぼなくなって地元客のレストラン利用が順調である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・不景気に慣れた客に対応できた企業の景気が一段と良くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末を迎えて、スマートフォン関連の引き合いや新規客、切替契約数が増加している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・暖冬なので客の動きは良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候が比較的安定しており、春の花イベントも始まって、徐々にではあるが来客数が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より3月の降雪量が少ないので人の動きは良いはずであるが、来客数に変化はない。駅周辺のホテルではインバウンド効果が出ているが、隣接する商店街には余り影響がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の低価格志向は強く、必要な商品しか購入しない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・今までは40～60歳代の男性客からの問い合わせが多かったが、SNSでの広報に力を入れ始めたら20～30歳代の客が増えており、新規客層が広がれば売上の底上げにつながる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売場を改装したりリビング部門と空港ショップは好調であるが、前年売上を下回る部門が多い。好調な催事もあるが、高額品の催事では売上が伸びない。閉店した店舗もあり、全体では厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・アパレル業界は商品の作り込み、キャリア品、春クリアランスセールの商品が少なく、売上を確保することが難しい。また、セレモニー関連では新たに購入する客は少ない。化粧品はインバウンド客が回復しつつあり、若者の購入点数が伸びている。

百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月は高級ハンドバッグなど高額品の動きが良いが、ホワイトデー需要のハンカチやUV関連雑貨の動きは今一つである。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・系列店の閉店で、その地域からの来客数は大きく増加しているものの、当地域の沈下が進んでおり状況は変わらない。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・物産展やパンフェスタなどの食品関係のイベントは集客が図れるが、衣料品は厳しい状況が続いている。ポイントアップデーや商品を購入するとおまけがつくサービスがあれば客足は良いが、それ以外では客の財布のひもは固い。改元に伴う催しを考えているが、余り期待どおりにいきそうにない。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数の減少幅は小さくなっているが、高額品の売上減少で客単価が低下している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月、来客数が前年の97%で推移している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変化がない状況が続き、例年通りの気候で特需はない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年の99.6%で推移しているが、販売点数は97.8%と伸びてない。客は生活防衛に必要な物しか購入せず、週末にまとめ買いをして平日には買い控える傾向である。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数と客単価が前年を割っている。
スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、暖冬の影響で野菜の単価が低下し、鍋材料の不振で厳しい状況である。
スーパー（営業システム担当）	来客数の動き	・消費税の引上げと軽減税率の導入に伴いレジを入れ替えてセルフレジを導入している。ただ、高齢者の多い店舗では売上がやや低下している。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価と販売点数に大きな変化はない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月になり来客数の伸びが鈍化している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の様子から判断すると景気が良い状況ではない。
家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価は上昇している。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%なので売上も伸びない。
乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・今月は期末決算時期であるが、来客数と販売量は前年並みである。また、一昔前のように競合先と競争することがない。
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、来客数が余り増加しない。
その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・購買単価に波があり、来客数も日により安定しない。客の購買力に差があり、経営が難しい。
その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・改装のため仮囲いをしていた前年と比較すると、新店舗の出店が来客数の増加につながっている。
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・忘年会同様、企業の送別会利用が今年は極端に減っている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・この業界の景気は相変わらず水面下のままで良くはなっていない。
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	・交通量に変化はない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・送別会の時期であるが、例年並みの来客数であり、宿泊客数にもそれほど盛り上がりはない。

都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊関連は桜シーズンに向けてインバウンド団体の先行受注が前年並みに入っているが、国内の団体は伸び悩んでいる。宴会受注も謝恩会など定例物件は獲得できているが、法人の新規受注は落ち込んでおり、厳しい状況である。レストランについても歓送迎会や個人イベントの需要はあるものの、個人の利用客は前年より減少しており、客単価も下がっている。
旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・売上に大きな変化はなく前年の90%である。閑散期から繁忙期へ切り替わっていく月ではあるが、拡大傾向ではない。
タクシー運転手	競争相手の様子	・3月は天候に恵まれて客足は良いが、夜の客の動きが悪い。ドライバーが不足しており、1人当たりの売上は伸びているが、全体の売上は低下している。
タクシー運転手	お客様の様子	・年度末や統一地方総選挙の影響で人の動きが良い。
タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数に変化はない。
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・前年秋から新サービスを展開しているが、引き合いが強い状況が続いている。
通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はない。
通信会社(経理担当)	お客様の様子	・身の回りや客の様子から景気は良くなっていない。
ゴルフ場(営業担当)	販売量の動き	・全体の予約数に余り変化はないが、日曜日の予約数が若干悪い。
競艇場(企画営業担当)	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	・消費税込みでの営業効果が余りなく、客と同業他社の反応は鈍い。
設計事務所(経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げが現実視される現状でも、民間工事の駆け込み需要が高まる様子はない。
設計事務所(経営者)	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが少ない状況が続いている。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税の引上げによる損得を慎重に判断する客が多い。
商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税の引上げに合わせた5%還元やプレミアム付商品券の様子見での客の買い控えで、売上確保が厳しい状況である。
商店街(代表者)	単価の動き	・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が影響するとともに、客は必要な商品でも吟味して購入する。
一般小売店[食品](経営者)	販売量の動き	・デフレ基調は変わらず、さらに輸送コストの上昇、メーカーの値上げが続いている。コスト増加分を回収するには売価を上げる必要があるが、競合状況と消費者心理からもできない状況である。
一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・国内景気は相変わらず低調で、海外輸出で競合が激化して売上が落ちている。
一般小売店[洋裁附属品](経営者)	来客数の動き	・休日の来街者数は多いが、来客数は増加しない。
百貨店(外商担当)	お客様の様子	・来客数が前年を下回り、特に富裕層の購買動向が鈍く高額商品が売れない。
百貨店(人事担当)	販売量の動き	・客は節約を意識して複数買いを減らし、今までの持ち物に買い足す形になっている。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数と買上点数が減少しており、客が必要な物だけ購入する傾向が強くなっている。
スーパー(販売担当)	単価の動き	・寒い日が続く、春物衣料では婦人服が前年売上の83%、子供服は86%と苦戦している。また、家具家電など高単価商品群の売上が前年の79%と動向が鈍い。
スーパー(管理担当)	来客数の動き	・買上点数と客単価は前年を維持しているものの、来客数は減少している。
スーパー(財務担当)	販売量の動き	・1品単価の上昇で客単価は前年と変わらないが、客の節約志向で来客数と買上点数が前年を下回っている。
家電量販店(店長)	来客数の動き	・客単価に変化はないが、来客数が前年の90%で景気は悪い。

	家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年比90%台前半を維持していた来客数が、今月は80%台後半に落ち込み、売上も低下している。3月は就職や進学等の新生活需要で例年盛り上がる月であるが、ここ数年は徐々に需要が低下しており、特に今年は顕著である。	
	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新規の来客数が明らかに減少しており、土日展示会のにぎわいがない。	
	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、依然厳しい状況が続いている。	
	その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・桜が咲き始めて気持ちは明るくなっているが、客の財布のひもはまだ固く、春物商材に目は行くが、購入するには至らない。	
	その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・観光バスの入込数と客の買物点数が減少している。	
	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	・週末の天候に恵まれず、オーバーストア状態も手伝って全体的に来客数の伸びが悪い状況が続いている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月までは前年の来客数をクリアしていたが、飲酒を伴う宴会予約数が前年の90%程度となっているディナータイムの苦戦で、3月は来客数が前年を割っている。食事客は増加しているが、アルコールの販売量は前年の85%まで低下している。ランチタイムの来客数は前年の120%であるが、夜の遅い時間は80%となっており、店の利用パターンが変化している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きが悪く、販売量は低下している。	
	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は価格の安さで判断しており、景気は良くない。	
	観光名所（館長）	来客数の動き	・2～3月の来客数は横ばいか微減で、外国人客の伸びも頭打ちである。	
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・卒入学シーズンであるが人の動きはそれほどない上に、物価が上昇して客の節約志向が強い。	
	美容室（経営者）	それ以外	・駅前の商業施設に人が流れ、土日さえ商店街では集客ができず売上が伸びない。	
	×	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の年度末であるが、駆け込み客が予想に反して増加せず、契約件数も減少している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・温暖化で冬物商材の売上が前年より悪い。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・イベントの案内をしても来客数は増加しない。
	×	住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数と案件数が減少している。
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	・年度末で多忙である。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・最盛期になり、実需状況は全支店で前期より増加している。1人当たりの購入点数が増加しており、客単価が上がっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工数が前年同月より増加していることや消費税の引上げの影響もあり、平成30年7月豪雨災害時を底にして少しずつ景気は良くなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数ヶ月の受注量は生産能力の70%にとどまっていたが、3月は生産能力以上の受注となっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数は前月に比べてやや増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が上向きに推移しており、卒業、進学、就職絡みの受注も進行している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物流費が高騰している。
	窯業・土石製品製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産水準に大きな変化はなく、多忙な状態が続いている。	

	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・工作機械など一部落ち込みはあるが、自動車や建設は好調に推移しており、全体として前月と変わらない。
	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い水準を保っている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・一部の船種で市況の回復があるが、船腹過剰や環境規制対応によるコスト高など、景気を押し下げる要因が多く、やや悪い状態が続いている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足と言われているが、専門業者によっては余り忙しくないところもある。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で手一杯の状況であり、資材の納期に時間が掛かる点に不安がある。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引越し商戦期であるが、人員確保と時間外規制の関係で受注量を調整しており、全体的にも横ばいである。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷物の動きは良い。年5日の有給休暇の確実な取得が義務付けられるので人材確保が課題となり、投資が増加する。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の客を中心に生産管理の効率化や見直しに関する提案を行っても、効果より実績ベースでの検討が優先され、採用には消極的な案件が多い。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期待された年度末特需で増加幅の伸び悩みがあり、年間の売上も前年並みである。
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・慎重な姿勢の企業が総じて多く、取引先の設備投資はそれほど活発ではない。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元完成車メーカーのスポーツ用多目的車の世界販売量がやや頭打ちとなっているため、地元部品メーカーの受注量が少し減少しているが、依然として操業は高水準を維持している。部品単価も上がっているので増収増益の部品メーカーが多数ある。
	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行き不透明感を懸念し、可能な範囲で単価の見直しを実施している。効果はこれから出てくるが、目先の景況感は現状維持である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年より受注量が約10%落ち込んでおり、ゴールデンウィークも厳しい状況が続く。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力販売先の生産調整で受注量が当初計画の10%程度下方修正となり、辛うじて前年同期比の水準を確保している。
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野で受注量が減少している。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比較して受注量が減少している。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)			
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3月に入り求人数が増加している。前年ほどではないが、特にアルバイトとパートの求人数が増えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は2倍超えの高水準で推移しており、平成30年7月豪雨災害からの復旧も本格化して公共投資も増加している。大手自動車メーカーの工場でも新型車の量産が始まり、その他メーカー系企業でも高操業となっている。
	職業安定所（職業指導担当）	求職者数の動き	・年度末なので求職者数が増加傾向である。
	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準を維持しているが、景気の先行きが不透明であり、景気は停滞状態である。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比較すると求人数が増加しているが、予想に反して前年同月よりも少ない。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・採用市場はいまだ新卒採用、中途採用共に売手市場が続いており、若年層に限らず、技術者なら40歳代でも受入れ対応している企業が多い。新卒採用は技術系の採用が前年より困難となっており、企業側も採れない理系人材を追いかけるより、事務系人材を受入れ、教育期間を経て技術職に配属する企業も出ている。

	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、派遣会社からの大口求人があったサービス業が前年同月比で8割増となったほかは、市役所が前年より早い時期に求人提出となった反動で行政関連業務の求人数が2割減となるなど、求人全体では1割減となっている。
	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同月比17%増加となっている。求人申込時期のずれで各月の新規求人数の増減が大きく動く状況なので新規ベースでは判断しづらいが、有効求人数は15か月連続して前年同月比を上回っており、企業の採用活動も引き続き活発である。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・増加傾向が長らく続いている業務拡大のための管理職求人の勢いが衰え始め、年収も厳しい状況になっている。
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の状況が続いている。
	学校 [短期大学]（進路指導担当）	それ以外	・企業は採用活動を開始しているが、学生の動きはまだ鈍い。
	学校 [大学]（就職支援担当）	求人数の動き	・人手不足は景気とは関係なく、若者人口の減少が原因となっている。
	人材派遣会社（支社長）	それ以外	・中国景気の減退に伴い、半導体や自動車関連などで先行き不透明な話を聞く。受注求人でも増員なしで乗り切る経営方針を理由にキャンセルが増えている。
	×	-	-