

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	一般レストラン（店長）	単価の動き	・牛肉の個体識別情報管理の実施により和牛への安心感が高まり、消費量が非常に増えてきている。客も高額商品を注文するようになった。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レース、25日から31日に開催した全国発売のレースを取り扱ったため販売量が増加した。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一時のどん底から、1月のバーゲンで若干明るい兆しが見えている。バーゲンではあるが、客も積極的に購入する今までにない動きがあった。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数、売上も順調であり、クリアランスも順調に売上を伸ばしている。来客も物産展やいろんな催しをやってのおかげで今のところ2けたプラスできて
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客数、客単価とも若干だが上昇している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・1月のクリアランスセールに入って来客数は大幅に増加し、売上は前月を10%上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年終わりから客数、客単価とも前年を1～2%上回ってきている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上が110%に伸びたが、来客数が前年並みで単価が上がってきた。寒くなったためとバーゲンの影響で冬物も売れ、春物も売れ始めている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・初売りから客数が多く三が日に集中した。成人客の来店も多く、まとめ買いで客単価も高い。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・土、日を中心に売上が前年を上回ってきている。週末の客足が伸びており、前年を大きく上回っている。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・12月末からの寒波で12月のマイナスを取り戻す動きとなっており、加えて冬期用品以外の商品も単価の落ち着きも見えて底入れ感がある。 ・ここ数か月の高額品の動きも変わっておらず好調さを維持しており、業界としても底入れ感とともに急な回復はないまでも、やや上向きになっている。		
変わらない	その他飲食 [ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・9月以降上昇トレンドにあり、底を脱してきた。客数は2けたアップし、日祭日のにぎわいが戻ってきている。	
		来客数の動き	・中心市街地の集客力低下のため、来店者数が季節にかかわらず減少している。	
	一般小売店 [印章]（営業担当）	お客様の様子	・今年は実印等の注文が多く、例年にない動きを見せている。また市町村合併に伴う印、ゴム印等の注文も受けている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・福袋も年々内容が気に入ったものしか買わなくなり客はシビアになっている。またバーゲンも短期集中型になり例年より早くプライスダウンしたが、他店の閉店セールに客を取られ苦戦している。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬のセールが始まったが、コート等防寒アイテムは引き続き低迷傾向にある。1点買いの傾向が強く客単価も低迷している。また例年は動きのあるリクルートスーツ等も就職率の低迷のあおりを受けたが、今年は動きが非常に良くない。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服がクリアランスセールに入り徐々に好調で前年の実績がクリアできる見込みで、店舗としても前年並みの売上が確保できそうである。	
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・冬物クリアランスの前半から中盤にかけて好調に推移したが、後半から終盤にかけて大きく落ち込んだ。	
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月はブーツそのものの需要がないのか、セールに入ってもブーツの動きが良くなさく苦戦している。特にクリアランス開始後の数日間、非常に悪かった。	
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・福袋が非常に好評だったが、これは5万の商品を1、2万の価格で販売したためで、クリアランスセールより割安感を持たれたものと考えられる。客のより良い物をより安くとの傾向は変わっていない。		

スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年をクリアしているが、特に生鮮食品以外の一品単価の下落と買上点数の減少により、実績は前年を下回っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・年末に同業の食品スーパーが2店舗閉店になったため客数は増えたが、客単価は変わらず上がる見込みもない。買上点数は下がっており、厳しい状態に
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、客数自体は変わらず来店があるが、買上点数が落ちている。そのため売上額が低迷している。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価の前年割れは続いている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年は大雪もなく販売量に良い影響があった。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・販売量でいうと若干落ち気味だが、改装オープンで取り戻せた感がある。
スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・来店者数は前年比102%だが、買上点数が伸びず売上は98%にとどまっている。またメモを持った客が非常に多く、電池などの防災対策商品が良く出ている
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・必要以上のものや、衝動での買物をしなくなった。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・雪のせいか最悪のスタートで、2週、3週と盛り返したが、月末に向けてまた悪くなった。ギリギリといった状態だが、値段とかそういった話ではなく、物が動いていないといった感じである。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・正月は高級日本酒が良く出るが、今年は例年の50%以下だった。またグレードが高く比較的高価格の弁当を売り出したが各店舗とも消化率は70%と非常に悪く、客の財布のひもはまだ固い。ただ、今話題の空港で販売している空弁の予約販売を1,000円から1,600円の間価格帯で売り出したら1店舗30個は出ており、話題性のあるものにはお金を使う
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・12月の暖冬の影響で冬物の購買が1月にずれ込み、年初から成人式にかけて順調だったが、中旬以降は客数、単価共に厳しい状態が続いた。
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・正月は福袋で客数は増えたが、成人式以降減少し、トータルでは変わらない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・年末より気温が下がったために客数は一気に増加したが、基本的にはあまり変わっていない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・年末かなり多めに売上を予想していたがそれほどでもなく、正月も曜日の関係からか三が日で終わったとの感がある。総体的には前半良かったが後半だめといったところである。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・客数も少なく接客してもあまり反応がない。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車発売による販売量の増加はそれほどなかった。また来店者は前年は上回ったものの若干であった。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車販売、中古車販売とも前年をわずかに超える状態だが、景気としては良くもない、悪くもないといった状態である。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月を過ぎるとビジネス利用があるが、今年は少ない。曜日によっては閑散とした日が多かった。
一般レストラン（店長）	それ以外	・ついに、もう一店舗チェーン店をスクラップすることにした。同じチェーン店同士で競合していた店舗は、しばらくは潤うだろう。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・高価格レストランは一部客数が増加しているが、全体的には横ばいである。
都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・1月は例年でも客数が落ち込むが、例年と比べても落ち込んでいる。
タクシー運転手	来客数の動き	・増車の動きも一段落し、地域の人口に比べてタクシーの台数が多いのは事実であるが、収入は徐々に下がっているが安定している。

	タクシー運転手	来客数の動き	・客質が悪くなっている。また繁華街からの客も早く帰るようになってきている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・1年間を通して売上が下がっている。地域のタクシーが300台増車になったことやNPO輸送等の影響を差し引くと、前年と変わらない売上にはなる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・公務員を中心に少しはホテル、旅館等の動きがあった。
	タクシー運転手	販売量の動き	・12月の売上が悪かったが、1月前半は新年会等でやや良く、トータルで考えると去年とあまり変わらない。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しが見えない。
	ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・前年に比べゴルフ場の入場者数は増えているが、ほとんどのゴルフ場は客は減っている。入場者数の増は料金のディスカウントのためであり、勝ち組と負け組がはっきりとしてきた。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは相変わらず景気が良くないという声しか聞かれない。
	設計事務所（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が伸びてこない。
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・先の受注は見込めないが仕事量は以前と変わらない。登記での人の動きは悪い。
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年度末に向かって工事が低迷している。
	住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・年初の1週間は実質休業状態であったが、3連休以降大型物件を中心にモデルルームへの来場者が増加しており、契約数もほぼ計画どおり進んでいる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、客の動き、様子から見てちょっと消費が鈍っているという感じがする。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者がいよいよ少なくなびっくりしている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が商店街に来ない。大型量販店、デパート、ホームセンターなどの休日の集客力の前には、とてもケンカにならない。
	一般小売店 [茶]（経営者）	販売量の動き	・色々努力しているが売上は確実に落ちている。新商品でもあれば良いがそれもない。周辺でも売上が落ちるのは仕方がない、とにかく我慢するしかないという声が一般的である。
	一般小売店 [靴]（経営者）	来客数の動き	・県下南部、北部においては去年秋の台風の被害の影響が年末年始にかけて出てきている。また県中心部においては、地元主力工場のある自動車メーカーの不振の影響がじわじわと出てきている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客数の買上件数も買上単価も落ちている。またディスカウントショップに客が流れているように感じられる。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が大幅に落ちていて、一品単価も落ちている。このため、客数は増えているが、売上は前年割れである。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・米の単価が前年に比べ20ポイントも下がり、扱い品目全体でも2ポイント程度下がっているにもかかわらず、販売点数が伸びない。競合店も同様で特売単価が下がっているのに数量が伸びていない。さらにビールの値上げでリカー部門の売上が大幅ダウン
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上が3%のダウン、客単はやや横ばいであるが、客数は、100.2%から98%と2%のダウンとなっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末より雪が多く来店数が減っている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前は暖冬の影響もあり、客数は例年に比べても堅調であったが、今年に入り気温が低下した影響から、客足は鈍く客数の若干の落ち込みが見られ
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲン待ちでやっと来店した客も、再値下げまで待つ人が多い。

	家電量販店 (副店長)	単価の動き	・来客数は前年比110%と伸長しているが、購入単価が大幅に下がっているため、総売上金額は低下傾向にある。商品自体の価格の下落も大きく影響している。
	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・夏から秋にかけては上向いてきたが、この時期になって客の動きが鈍くなり、商談が長引いてきている。客があちこちの販売店を見て回って値踏みをしている状況が顕著になっている。
	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	チラシ等と呼び込み活動で集客策は打っているが、直近展示会実績を見ると1拠点当たり2日間で新規来場数が平均4件程度と目標の50%である。
	乗用車販売店 (サービス担当)	販売量の動き	・サービス工場への車検入庫が前年比87%、法定点検入庫が75.5%と非常に悪くなってきている。
	乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・前月から引き続き受注実績が減少傾向にあり、回復の見込みもない。また販売顧客の確保も不十分である。
	住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・来場客数も、契約数も昨年より15%くらい上回っているが、売上が昨年に追いついていない。
	住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・例年1月に割引セールをやるが、今年は2回やった。しかし2回やっても売上は例年に届くかどうかだし、当然、単価、利益も下がっている。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・販売額、客数とも2%ばかり減っている。忘年会シーズンはそこそこ客があったが、年が変わってばったりと客足が途絶えたという感じである。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊に関しては前年をはるかに下回り、正月の利用も少なかった。レストランの利用も激減している。
	旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・11月までは順調に回復していたが、秋の台風以後急に落ち込んだ受注が回復せず、現状でも前年比2割減である。
	通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比較し来客数、販売量とも悪くなっている。
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・寒さや気候を無視しても消費単価は落ち込んできている。
	その他レジャー施設 [温泉センター](営業企画担当)	来客数の動き	・先月に引き続き、日帰り温泉部門の来客数の悪化に歯止めがかかっていない。特に一見的に立ち寄り客が減っている。飲食部門については、リピーターを中心とした宴会等の受注により客単価は昨年より改善が見られるが、総売上は厳しくなっている。ホテル部門は、昨年並みの来客はあったものの月末にかけて失速しつつある。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・例年の1月の展示場への来場者数よりも2~3割減少しており、3か月前よりも減少傾向がうかがえる。
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数も少なく客単価も低く、とにかく苦しい状態である。
	商店街(代表者)	単価の動き	・客数は多いが客単価が下落している。特に15日以降は消費は急激に下がっている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・学生も新学期になればブランドのソックスを買っていたが、最近は迷うことなくノーブランドの安いソックスを買う。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・コンビニエンス業は本来正月は良かったが、スーパー等の正月営業の影響で売上が落ちている上、客の必要なもの以外買わない動向が続いている。
	乗用車販売店 (統括)	それ以外	・地元自動車メーカーの事故により商品が供給されないため、いくらバックオーダーを抱えてもお客様への供給ができない。商品は飽和状態であり、他社への移行が懸念される
	その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・現金の支払が減り、カードの利用が増えている。また商品を決定するのに時間がかかっている。
	スナック(経営者)	お客様の様子	・国体があるのだが盛り上がりがない。だから客も景気が悪くて良い事は何もなく、来店数も少ない。
企業 動向	良く なっている	-	-

関連	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・去年に引き続き沖合底引き網が順調である。また、不振だったイカ漁も若干だが増えている、時化もあるのだが、定置網も安定していて網を上げれば漁がある。</li> </ul>
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・造船やその関連企業も好調のようであり、また制服製造の受注も大変好調である。</li> </ul>
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社製品の最終メーカー（自動車・電機業界）の動きは、まだまだ良いように感じられる。12月の売上も前年比増であった。</li> </ul>
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先月と大きな変化はなく、生産量、出荷量共に安定している。社内は全般に高稼働率を維持しているが、デフレ圧力に加え物流費・原材料費等の高騰により利益が出にくい状況である。</li> </ul>
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・得意先の得意先でクレームが発生したが、それを補う受注があり、当社の生産としては順調に推移している。</li> </ul>
		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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・北米向けを中心とした海外向けの自社製品は好調に推移しているが、国内向けの仕入れ商品の売上は苦戦を強いられている。</li> </ul>
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最近、周辺で古い建物が解体されているが、新しい建築へと結びついていない。</li> </ul>
		輸送業（統括）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここに来て取引先の関係会社の一部が外部コンサルタントを入れ費用の見直しを洗い出しており、当社も見積の見直し要請が出ている。</li> </ul>
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画目標額の達成に向けて、客へ受注の追加を提案したが、価格競争では厳しいものがあり、受注まで至っておらず、売上目標がクリアできない状況にある。年度末までの受注工程の完全実施と次年度向けの提案をしていかざるを得ないが、ますます厳しいものがある。</li> </ul>
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LANやインターネットの利用は地域企業にも広がりがつつあり、廉価なIP系通信サービスの受注は順調に伸びている。一方で品質を重視した従来型の高額通信サービスは減少が著しく、通信業界にとってはパイの拡大ではなく価格シフトであり、厳しい状況に変わりはない。</li> </ul>
金融業（営業担当）		取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市内の大手3社の下請の中で、良いのは一社だけで、他は良くないという状態がずっと続いている。</li> </ul>	
金融業（業界情報担当）		取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車メーカーの輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を継続中である。一方、製品価格の値引き要請や原油高騰から樹脂原料価格の上昇などから利益率は伸び悩んでいる。</li> </ul>	
やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どこも前年並みの売上高は何とか確保しているものの、内容面では売上単価を下げざるを得ないところが多く、状況は厳しい。特に納品関係は、メーカー直販や通販関連の侵食の影響が大きい。</li> </ul>	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手メーカーからの依頼が極端に減っている。</li> </ul>	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社を見ても売上が非常に悪い。年末年始に寒かったのでおでん食材が動いたが、昨年比で売行きがひどく悪く、景気の先行きに対する不透明感が購買に影響を与えている。</li> </ul>	
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在は大型物件の生産があり、見かけは高水準を維持しているように見えるが、新規の受注、引き合いが少ない。特殊な案件を除くと動きが鈍くなって</li> </ul>	
	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原料確保が難しくなっているものもあり、設備キャパがあっても増産できない製品もある。</li> </ul>	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車関連は好調でフル操業だが、携帯関連が急速に落ちてきた。</li> </ul>	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注量は依然と同じ水準だが、原材料の高騰により採算は悪化している。</li> </ul>	

		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・顧客である地元自動車メーカーの工場火災により絶好調から反転し、操業・売上は減少。しかし、顧客回復策により、減少幅は最低限にとどまる見込みである。
		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	・以前から傾向としてはあったが、ここにきてレギュラー商品の受注が更に減ってきており、その穴埋めとして新商品や別注、イージーオーダー等が増えてきている。
		コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・この時期は年度末特需の見込みがでるところだが、昨年と比べ数が少ない。
	悪くなっている	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄関係、石油関係の価格高騰により事業計画金額と受注側金額の乖離が大きくなり、見積は提出しても受注には結びつかなくなっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がかなり増えてきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・自動車関連においては、零細規模企業でも人員不足で対応できずに「仕事を断る」現象が生じている。また他業界メーカーでも積極採用を打ち出し、これまで中途採用に消極的だったが2けた増員の正規雇用を計画しているところもある。新規事業のための増員など次の時代（世代）を見つめた動きが活
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・製造業の中でデジタル関係は営業利益を下方修正したため、人員の供給面は厳しいのではないかと。ただし自動車は地元メーカーの火災などもあったがそれなりに良い。
		求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は依然として多い。例年、求人が多い時期でもあるが、企業サイドの人材に対する要望レベルも上がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人には大きな動きはなく、前年に比較し減少しているが、求職はパートを中心に増加傾向にある。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・採用を控えていた企業の求人が出始めたが、大きな動きではなく、当面この動きが続くのではない
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・正社員の求人は多いが、求人条件のハードルが低くなく、また求職者の就業能力レベル・スキルが、派遣社員等を経験している層では急落しているため、正社員として採用される人が一向に増えない。
		学校 [ 短期大学 ]（就職担当）	求人数の動き	・前年同期と比較すると、都市圏からの求人は件数及び求人数ともに増加の傾向を示しているが、地元地域や県内からの求人は件数及び求人数共に横ばいか微減の傾向があり、景気回復が必ずしも地方にまでは波及していない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べ件数、人数とも下がっていて、特に卸小売、飲食店関係の減少が著しい。また年末年始の繁忙期を対象にしたものも、控え目なものになっている。
学校 [ 大学 ]（就職担当）		求人数の動き	・新着の求人の当年度分は前年と比べて特に増えていることはない。また次年度分についてもゆっくりとしたスタートで、景気の回復を予見させるものは	
	悪くなっている	-	-	-