

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	通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・新サービスを開始した影響もあるが、全体的に販売 量が増加している。
	やや良く なっている	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	客の様子	・会社が新会社を設立するための、印鑑・ゴム印の注 文があり、企業に前向きな動きがでてきている。た だし新入生の氏名印の数が明らかに減少しており、人口 減から、長期的には全体的な需要が減少することが懸 念される。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・物産展があり来客数が増え、販売量も増加した。
		百貨店（販売担 当）	客の様子	・3月初旬にリモデルを行ったショップが好調に推移 し、来客数も105%と伸びている。売上も前年比105% と好調に推移している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・1品単価が前年比でアップしている。客数が横ばい でも客単価は上昇中で、少しグレードの高い商品が動 き始めている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が徐々に増えてきつつある。
		スーパー（管理 担当）	競争相手の様子	・3か月前と比べてあまり変化はないが、競合店が1 店なくなった店舗があり、その店舗は競合店の客が流 れてきて売上が上がっている。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・野菜が端境期になっているため、農家の方の購入が 増えており、販売量の動きがだいぶ違ってきている。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	客の様子	・昨年より全体的に単価が高く、フレッシュマンもビ ジネスマンもまとめ買いが多く見受けられる。
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	販売量の動き	・今月は昨年と違い、月前半にチラシを打ったとこ ろ、非常に効果的で女性客の集客が増え、売上で前年 比127%、来客数で163%と良い滑り出しをみせてい る。その後もメンズ・レディースともにボトムが良く動 いている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・毎年同じ催事をしているが、前年より売上が増加し た。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・パソコンは不調だが、テレビ、シングルライフ関連 商品は好調である。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・来場客数は3月で前年比120%と好調である。販売 台数の増加までは至っていないが、客の動きは前年に 比べ、活発になっている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・3月の販売台数は26日現在、前年比104%と前年を 若干上回った。軽四輪車は伸びているが、登録車数は 前年を下回った。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・年度末に税率が変更になったことでの駆け込み需要 もあり、個人法人ともにやや上向いているように感じ られる。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・売上は順調に推移している。冬タイヤから夏タイヤ の履き替え需要に支えられ、客数も前期に比べ伸びて いる。またETC車載器の動きが非常に良く、大きく 伸びている。
		一般レストラン （店長）	単価の動き	・一部商品の値上げを3月から行ったが、客数は変わ らず客単価アップで売上増となった。歓送迎会の予約 も単価が良い。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・客単価が前年に比べて5%落ちているが、来場者数 はかなり増えてきている。
		観光型ホテル （経理総務担 当）	来客数の動き	・客室稼働率が確実に上昇している。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・12月～2月は、雪の風評被害もあり特に客室部門が 厳しい状況にあったが、3月に入り少し動き始めた感 があり、前年同月を上回る見込みである。またレスト ランも前年同月を上回る。
都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・春休みに入り、家族旅行の方が例年より多く入っ ている。		
都市型ホテル （総務担当）	販売量の動き	・宿泊におけるオンハンド状況及び一般宴会の受注状 況をみて、増加傾向にあり、また客単価においても、 増加傾向である。		

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3月に入ってから、受注量が徐々に増加してきた。3～5月は、受注が前年になく活発に動いている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・3月前半は苦しい予想だったが、月では前年比100%以上の売上で乗り切れた。
	タクシー運転手	客の様子	・3月に入り、毎日のように歓送迎会等があり、街全体の動きがでてきている。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・昨年に比べ、5%ぐらいずつ売上は伸びている。しかしもう少し客単価が上がらなければ、費用対効果からみてあまり良いとはいえない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前に比べて、客からの問い合わせ件数が少しずつ増えてきて、受注にもつながっている。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数が、若干回復してきているようだ。また、客の購買意欲も若干持ち直してきている。
	住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・日銀の量的緩和解除の影響で住宅ローン金利の引上げ等が実施され、金利の先高感が広まるなかで駆け込み需要的な契約が見受けられるようになった。
	住宅販売会社（販売担当）	客の様子	・量的緩和解除以降、客の動きが少し活発になっている。今までは2～3年待とうという傾向が強かったが、少し急ごうという動きも見受けられる。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・異動のシーズンになったが、商店街に来街される人の流れが変わらないか、減少している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年から今年に入っても非常に天候が不順で、例年に比べ、すべてにおいて悪い。山陰地方はすべてにおいて下降気味である。
	商店街（代表者）	客の様子	・ベビー子供服専門店は、最近は春物商戦が大苦戦という以前に、春物商戦自体が成り立たない状況である。秋冬物のバーゲンで購入したものをより長く着ようということ、これからの購入は夏物の先取りといった傾向にあり、春物の需要が年々なくなってきている。ブランドなど付加価値のあるものをより安く購入し、より長く着ようという客の姿勢がありありとうかがえる。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・年度末の家電量販店同士の価格競争の影響を受け、我々小規模店は死に体となっている。
	一般小売店【靴】（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに大きな変化はないが、商店街にアーケードがないためか、天候によってかなり差がでてきている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年までは、必要最小限のアイテムのみ購入していたミセスが、コーディネートで複数点購入している。春物が依然として順調に売れている。
	百貨店（販売促進担当）	客の様子	・春商戦が本格スタートしたが、柱となる婦人ファッション、特にミセスゾーンの苦戦が顕著である。従来であれば、各種セレモニ-関連商品の動きが活発化する時期ではあるが、売上は前年比15%減となっている。購買も単品中心の動きであり、単価も低下傾向となっている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年の売上と比較すると、ここ数か月は10%程度上回っているが、その傾向はしばらく同じで、それを上回るような特段の兆しも見当たらない。
	百貨店（売場担当）	客の様子	・広島地区百貨店の3月の売上見込みは、前年を下回る店舗はないという情報も入っている。昨年は3月後半に雪が降ったが、今年は春物衣料が好調である。
	百貨店（売場担当）	客の様子	・店全体の売上としては、ほぼ前年並みの推移であるが、良いアイテムと悪いアイテムが非常にはっきり分かれている。一概に良い悪いの判断がつきにくい月であった。
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・昨年も同時期に1週間イベントを行ったが、今年は気候の影響もあり、前半は来店客が多かった。
	百貨店（購買担当）	客の様子	・ヤングゾーンについては、トレンドのマリンスタイルであるとか、レース調を使ったフェミニンスタイルの動きが好調で、若い客の洋服は好調に推移しているが、ミセスについては、相変わらず財布のひもが堅いのか、必要なもの以外は購入しない。目的買いとしては好調であるが、衝動買いはみられない。
	スーパー（店長）	客の様子	・市内にショッピングセンター開店以降、各社とも価格訴求のチラシ投入により、客の買い回りが強まり、買上点数が落ち、客単価も低下している。

スーパー（店長）	単価の動き	・販売点数は、半年くらい前からずっと前年比103%くらいで伸びているが、客単価の面で大きく前年を下回り、前年比95～96%くらいで推移している。
スーパー（店長）	単価の動き	・現在客単価の前年割れが続いている。単価的に前年の下げ止まりがまだみえていない。販売点数としては、前年をクリアし、トータル的には変化なしというところである。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数は戻ってきたものの、客単価が上がらない。もう1品の買上で前年並みの客単価である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上は前年比で2.5%の低下、客数は2.6%の低下で前年を大きく下回っている。客単価前年比は辛うじて0.3%改善したものの、売上は大きく前年割れを起こしている。客のコンビニに対する使い分けが更に進んできた。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量は前年比で若干改善されているが、コンビニの開店や、大型スーパーの開店売出し等、一時的な要因で活況を呈しているようにもみえるが、内容的には利益につながっていない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月はイベントとしてホワイトデーがあった。販売数は昨年並みだったが、単価が10～15%ダウンしている。
衣料品専門店（経営者）	客の様子	・先月と同じで、来店客は少し増加したようでも売り上げにはつながらない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3月は例年だと、フレッシュマンの来客が売上の半分近くあるが、今年はフレッシュマンの数自体が減ったこともあり、売上も減少している。一般客の来店も天候のせいも、ダウンしている。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・春物の動きは良くなっているが、昨年と比べると販売量が減少している。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売額は、前年並みがやっとならぬ。しかし、家計の自己防衛と思われる省エネに配慮した商品に関心が高まりつつある。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の購入前情報収集力がインターネット等の普及により高まり、客1人当たりの購入時の来店回数が増え、販売する側からみれば、競争が激しくなっている。そのようななかで絶対的な新規客数が少ない状況が変わらない以上、販売が思うように伸びてこない。
住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・客単価は、まずまずの結果になったが、来客数が前年比で少し減った。
その他専門店【スポーツ】（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、買上率、客単価はアップしておらず、景気が良くなっているとは感じられない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼については、非常に厳しい状況が続いている。一般宴会については良い月と悪い月の差が大きく、波があり、景気の状態を判断するには難しい。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランの利用客数が、例年動きが活発な3月としては鈍い。
タクシー運転手	単価の動き	・年度末ということもあり、また入学・卒業・会社の異動等多くの行事があり、少しは期待をしていたが、依然として短距離の客が多く、中長距離の客は少数である。
タクシー運転手	客の様子	・3か月前と比較して、この時期は送別会等などでぎわっていて客の動きは良くなっているが、乗客の話としては、依然としてそれぞれの家計は苦しいという声が多い。
通信会社（経営者）	客の様子	・新規加入契約数は依然増加せず、解約数も以前より増加したままで推移している。増加の兆しもみえていない。
テーマパーク（業務担当）	客の様子	・来客数は昨年と比較して横ばい若しくは微増だが、飲食・土産物販売の売上は昨年と比較して減少しており、全体としては変わらない。
競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数、販売金額ともに横ばいである。
設計事務所（経営者）	単価の動き	・建設関連では、仕事量はやや増加しているようだが、非常に単価の小さい物件が多い。

やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の寒い日が多く、客の動きが鈍かった。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年秋の商店街の火災以降、ずっと来街者が少ない状況が続いている。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地場のスーパーが倒産し、当社もまた貸倒れがでた。地方の経済状態は、ますます深刻のようである。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の半径1.5キロ以内に、大手の建設業の社宅があるが、人員削減により社宅の整理が進んでいることから、近所の商店が徐々に減少している。前年比90%くらいの客数で、大変苦戦している。	
	乗用車販売店（販売担当）	客の様子	・新車の代替サイクルが以前よりますます長くなり、10年以上使用する客が増加してきた。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・フォーマルのような価格の高い品ではなく、普段使用できる価格の安い品だけに動きがある。	
	その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	来客数の動き	・3月に入り急に来客数が昨年を大きく下回ってきており、売上に影響している。	
	スナック（経営者）	競争相手の様子	・我々アルコールが専門の飲食店は、大変厳しい状況である。居酒屋等、食事を伴う店はまだ良いが、いわゆる「飲み屋」は厳しい。3月の歓送迎会も、一次会だけで帰る客が多く、我々の店まで回ってこない。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・例年3月は歓送迎会の仕事があるのだが、今年はそれも含めて動きが少し鈍かった。前年比もこの数か月の落ち方よりも少し大きいようである。	
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・2月は前年を何とか上回って推移したが、3月に入り前年実績を下回っており、特に平日の入園者が伸びない状況が続いている。春休みでいくらか持ち直すと思われるが、前半のマイナスは取り戻せない。	
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注料が減少して、過当競争が激化している。		
悪くなっている	-	-	-	
企業動向関連	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の本格的な量産が始まり、受注量は例年の決算期を大幅に上回る。
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており、社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気（販売価格の上方修正等）の影響で、利益がでている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・既存の取引先からは順調な受注があるうえ、今まで取引のない相手からも引き合いがくるようになった。
		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	・第4四半期に入り大口案件の生産がピークをむかえ、各所の飛び込み注文もあり生産は非常に多忙である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・懸案事項だった、ある得意先への当社製品の値上げが認められた。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は春モデルに一部品薄感がでるほど好調で、メーカーから強気の受注が入っている。自動車・鉄道関連も国内・欧米とも好調で、ラインもフル操業が続いている。中途採用募集をかけているが、他の業種も好調なのか全く集まらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・製造業において、土地の取得などの設備投資の動きが始めた。また、デベロッパーにおいては、分譲マンション用の用地取得のための情報依頼が依然として多い。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・既存顧客の業務拡大により業務量が増加した。しかし、収入の大幅増加は見込めない。
		通信業（社員）	取引先の様子	・光電話関連の需要が増加している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・売上の減少傾向に歯止めがかかって、昨年までの悪い景気が止まったように思われる。ただし、利益については、人件費等の節約（リストラ）が完了したので利益がでており、決して受注価格は高くない。
金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。原油高に伴う原材料費上昇は依然として続いているが、徐々に製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も拡大傾向にある。		

		会計事務所（職員）	取引先の様子	・各会社の業績は、思うように活発にはなっていない。ただし一部業者のなかには、外注先の確保が難しくなっているところもある。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・家庭用レンタルモップに下げ止まりの傾向がみえてきた。
変わらない		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	・特に北米を中心とした、海外向けの自社製品の売上が回復し、順調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注量が増加しているまま、好調に推移し続けている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在、受注量、受注価格ともに、横ばいの状態で推移している一方、原材料等の購入価格も高止まりのままであり、依然として採算的には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	・依然として受注が伸びない。一部売れ筋商品は伸びているが、それ以外の商品は低迷している。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年では当月の受注量は公共事業が多く伸びる月であるが、今年は極端に公共工事が減少している。このままでは去年より受注量の減少は避けられない状況である。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・企業通信分野の受注傾向は、一部の業種において引き合いが活発化してきているが、全体にはまだ慎重な感がある。高額商品の減少ペースはやや鈍ってきたが、相変わらずインターネット活用型の廉価サービスに関心が高い傾向は続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の必要性は十分理解できるが、そのための原資がないという声を聞く。
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	・昨年も含め、ここ数年と比較して、数量的にも減少し、价格的にも低下している。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・スルメイカの水揚げについて、山口県沖・鳥取県沖および新潟県沖にかけて、広範囲で漁場の形成がみられず、魚影が映らない。また、浜田漁港所属の3月度の巻網船の水揚げ金額がたったの90万円と由々しき金額になった。水産業にとって非常に厳しい状況である。さらに、燃油価格も止まることなく上昇し、経営を大きく圧迫させている。
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学内で行なう、合同企業説明会への参加希望企業が大幅に増加している。締切り期限の一週間前に既に予定定数を上回るなど、企業の採用意欲の向上が顕著に現れている。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・求人広告の問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年同月より13か月連続で増加している。また、求職者の就職意欲も高く、紹介数・就職数とも前年より増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・キャリア養成機関から、国家資格などの資格取得者の転職あっせんを依頼されたが、数年前は無料情報提供であったものが有料となっていた。つまり「再就職のお手伝いして下さい」から「優秀な人材がおりますので情報を買って下さい」と言う形でビジネスを行おうというもので、人手不足を如実に表している。
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・欠員補充ではなく、「良い人材であれば増員してでも確保」したいとの思惑を持つ企業がやや目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加傾向となったが、好調なコールセンターや新規オープンのレストランなど特定企業からの大量求人があったためであり、その他の企業からの募集は依然として低調となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は景気の回復に伴い、常に前年を上回る状況で推移してきた。年度変わりりで退職予定者の補充といった求人が多くみられる。
			・製造業の一部を除き全体として求人数は増加しているものの、大口求人が派遣・パート中心である状況に変わりはない。	

やや悪く なっている			
悪く なっている	-	-	-