

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			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気候も良くなり、客の動きが密になっている。店も多忙になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたので、冬物重衣料の動きが良くなってきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月19日にイベントとして、5周年のファッションショーを実施したが、予算比120.4%と盛況であり、昨年11月の売上を一日で達成した。普段取り扱っていないブランドを扱ったこともあり、かなりの集客があった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年間ずっと売上は前年比105%以上を推移している。今月は来客数が前年の103.3%、累計の客単価も102.4%、販売点数も101.4%と伸びをみせている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温に対応した商品企画を組んだこともあり、客単価が前年比102%と伸び続けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月の来客数前年比は96.02%に対し、11月は97.33%となっており、微増の傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・大型店舗の新規オープンがあった。また店舗周辺の週末・祭日の交通量が多くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送の追い風を受け、テレビ・レコーダーが良く売れている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節的な要因もあるが、冬のタイヤの動きが非常に良く例年にならぬ状況である。昨年12月の影響もあると考えるが、早めに動いており好ましい状況である。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・購入には至らないが、買おうという意思が見受けられる客が多い。
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・我が社は出店攻勢をかけているが、他社も出店攻勢をかけてきている。しかし新規に出店した店の集客状況は順調である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比103%だったのに対し、今月は前年比114%と伸びをみせている。平日の来客数が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が昨年、一昨年よりも多く、先行きの予約も前年の数値を越えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・年末を控え、忘年会の予約も順調に入ってきている。単価は変わらないが、来客数、件数とも前年比で増加している。年末の恒例行事でもあるが、財布のひもも緩んできている様子が見える。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の宿泊が増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・直近の一般宴会及び婚礼の1人当たり客単価をみるに、第2四半期に比べやや増加傾向にある。企業の景気上昇気運に連動し、個人客の客単価増も若干ではあるが、プラス要因として上げられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月3日～12日まで、山口県では国民文化祭が開催された。全国から多くの人々が参加し、地域全体でイベントが開催されたことで全体的に良い兆しがみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入ってから、夜・日中共に、動きが活発になっている。特に夜は、中旬以降忘年会等の乗客もあり、活発な動きをみせている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや増加してきている。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズン中の近隣観光施設との日帰り団体利用が増加し、天候が良く気温の高い日が続いたこともあり、個人での利用も多かった。	
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、契約件数への動きが少しずつ増加に向かっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月ごろに動く商品がなかなか動かない。来客数も減少気味である。

商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順というか、冷え込みが足りないという要因も若干あるが、総じて変わらない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・最近の暖冬とあいまって、客の商品選択傾向は非常に厳しい。単価・商品価値その他いろいろなことを吟味して購入する。接客ではトータルでの販売を薦めるが単品買いがほとんどである。
商店街（代表者）	お客様の様子	・寒くなると売上は順調に増加する。国民文化祭で、人通りが大幅に増えた時には、逆に売上は減少した。
一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・年賀印刷は、多くが自宅や会社とする時代だが、客のデータを増やすなどの対策で、ここ2～3年は前年比95%を確保してきた。しかし、今年は駅舎火災の影響で復旧後も店舗が表通りに出られないため、前年比60%前後と大幅な減少になった。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・優待会や自社カードポイント上昇イベントについては、来客数を伸ばしている。気温が前年に比べ高く、コート売上の苦戦が予想されたが、前年の品不足とは逆に充実した品ぞろえが売上の増加につながっている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は恒例の北海道物産展を開催し、来客数が増加した。気温も下がりようやくアウターなどの冬物衣料が動き出した。結果、数か月ぶりに前年比増加の売上となった。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬物商戦が本格的にスタートした。ヤングゾーンについては、ダウンコートというヒットアイテムが登場し堅調に推移している反面、分母の大きなミセスについてはマイナス基調が継続している。また比較的順調に推移していた、美術、宝飾といった高額品の動きもマイナス基調となってきた。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高を見ると3か月前よりは上回っているが、これは冬物（値がさ物）がやっと売れ出したためと考えている。レストランの売上は下向きであり、とても景気が上向いてきているとは思えない。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月についても例年より気温が高めに推移しており、身の回り品の防寒関係や、コートを中心としたアパレル部門が苦戦している。また外商関係の高額美術品も売行きが悪く、一方でハンカチなどの低単価商品も苦戦しており客の傾向がつかみにくい月であった。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事への集客はあるが、客の買い控えが目立つ。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・11月に入っても気温がなかなか下がらず、重衣料・コート・ジャケット等の動きが鈍いようである。服飾品といわれるファー関係は若干動きが出ているが、数字を上げる材料としてはちょっと乏しい。来客数も減少しているため、全館あげているいろいろなイベントに取り組んでいるが、それに対しても客足は百貨店に向かず、来客数の増加は難しい。
スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入り、チラシの販売促進で価格強化により全店で来客数が増加した。それだけ、客は価格に敏感である。客単価は低下したが、来客数増加により客単価の上昇で売上は前年を上回った。
スーパー（店長）	単価の動き	・単価的には、一品単価・客単価共に、前年比100%と変わっていない。ただし後半、野菜などの単価が低下しているため、今後全体的に売上が低下した。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・11月は畑に作物があること、競合店も安売りをしかけてきていることから、来客数が減少している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・この2～3か月同じ傾向で、月の前半は順調で前年比5%の増加だが、後半少し落ちていて、今年は例年並みといったところである。ただ冷凍食品の動きは少し回復してきたようである。受注状況はコンビニエンスストアの売上が少しずつ増加しているのに対して、スーパー・量販店の一部は苦戦している。
衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は売上では前年比110%と上昇している。これは、来客数は例年並みだが客単価が上昇しているからである。寒くなるのが遅く、やっとアウターが動き出した。ただし、まだまだダウンや防寒衣料より、軽く羽織るものが良く動いている。

	家電量販店（店長）	単価の動き	・12月1日より地上デジタル放送が開始になる。地デジ対応のテレビの販売量は良好であるが、販売単価の低下により、売上金額は伸びていない。
	家電量販店（予算担当）	お客様の様子	・今月末から年末商戦に入っているが、台数・金額共におおむね想定どおりの動きをみせている。またカテゴリ別の動きについても、高機能な商品への志向が一定の割合で見受けられる。薄型テレビは引き続き好調である他、高機能IH炊飯ジャーなども季節柄よく出ている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・燃料の高騰が原因と思われるが、大きい車から小さい車への買い換えがかなり見受けられる。商談のなかでも、燃料費高騰の話題は多く、商談も長引いている。また、客の買い回りも多く見受けられる。
	乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・悪いままで推移している様子である。店舗を訪れる客の数が少ない。
	住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・単価の低下傾向は止まることはなく、「安ければ良い」という考え方の客が依然多い。
	その他専門店【スポーツ】（店長）	お客様の様子	・今月で店舗が閉店になるが、閉店セール商品のみ購入する客が多く、セールではない商品はほとんど動きがない。デザインや機能性よりもとにかく価格が安ければ良いという客が非常に多い。
	その他小売（営業担当）	お客様の様子	・従来よりも客の購買意欲が高くなっている。客単価の向上、購買率の向上がみられる。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、これから先の見通しは不透明である。
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランの来客数は、10月は増加したものの、11月は前年に比較しても横ばいの状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・飲酒運転の規制強化がレストランの売上にも影響を与えている。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・売上は前年比でやや上回っているが、競争激化のために、単価が低下し、利益率が悪くなっている。旅行人数は前年より増加しているが、利益率が低下し、利益も減少している。
	タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月、若干ではあるが前年割れであり、先行き不安である。飲食店の客の話では、飲酒運転検問の厳しくなった9月ごろから客が減ったという話を聞く。
	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界においては、増車などの影響による収入低下のため、長時間の労働を強いられている。
	ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・2か月前の予想では客ははるかに想定を上回っていたにもかかわらず間近になるとキャンセルが多く発生し、除々に下降している。予想以上に他社への移りが多い。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・新規出店が増加し、価格競争も厳しいものがある。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年11月は、過去3か月と比較すると売上は減少する。特に今年は国民文化祭があり、スタッフが組合からの要請でボランティアに借り出され、客があっても対応する事ができずに売上が低迷した。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客は二極化している。ただし全体的にみると、金銭的にはかなりシビアになっている。
	設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築関係の仕事量としてはある程度出ているが、それぞれの単価については、役所関係も予算のないところからの発注で単価が低く非常に厳しい。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・今月松江市の市内では地場では大手の建設業者2社が倒産した。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数は、あまり変わらず推移してきているが、購買意欲は薄い。
	住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・既存物件の集客数が低調で、全体として契約実績が目標に届きそうにない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全般で売上が低下している。商店街だけではなく山陰地方は、景気の悪い状態が続いている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数が全くないという状況で、大変なことと心配している。

	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・地区の百貨店11月店内売上の見込みが、すべての店舗で前年割れをしている。外商の大口の店外受注で売上を伸ばしている店舗がある他は衣料品とラグジュアリーブランドを中心に苦戦が続いている。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・11月の集客のポイントである、特招会や歳暮の早期受注会において、来客数が前年を下回っている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が、チラシパターンを変えて、1週間毎日チラシを投入している。固定客は安定して来店するが、いわゆるバーゲンハンターはチラシに振り回されて競合店へ走っている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・福山駅前という市場環境のせい、来店客数がここ数か月徐々に減少している。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店の新規出店があり、特売合戦が続いている影響もあり単価が低下している。競合に関係なく野菜自体の単価下落しており買いやすい割に数量が伸びない。
	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・関連会社でレストランも経営しているが、飲酒運転の取締り強化で、かなり来客数が減少している。
	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回ったものの、競合店の出店の影響もあり既存店で若干来客数が減少している。例年になく気温が高いため秋から冬商材に売場が完全に切り替われず、昨年売れた商材の落ち込みが大きい。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月、地域の商材を集めてキャンペーンを実施したが、単価の高い物は売れず、客がよほど興味を持った物しか売れなかった。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・先月に引き続き、昨年との温度差が大きく、冬物の動きが鈍かった。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・この数か月に引き続いて前年割れが続いている。
	乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・新規の客が少なく、その結果契約件数も少ない。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・商品単価が低下し、高級品を求める客が減少している。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数がここ最近減少気味である。客の購買意欲もいまひとつ盛り上がっていない。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、伸び率が鈍ってきており売上が前年を割る店舗が出てきた。
	タクシー運転手	販売量の動き	・鳥取では「スポレク」というイベントがあり、貸し切りの仕事が少しはあったのだが、それを含めても多少のマイナスである。日々の仕事はかなり減少している。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・10月1日の地上デジタル放送開始は契約増の追い風になっていない。逆に解約が増える傾向にある。
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・前月に比べて天候に恵まれず、また12月のクリスマスシーズンに向けての端境期にあたり、来客数が伸びない。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・8月中旬に開催されたお盆レースに比べると、集客率・発売金額共にやや低下している。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注減少に伴い廃業等が増加している。
悪くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・登録台数において、前年比113.8%と前年をオーバーする事はできたが、計画比は80.1%で、今春、販売車種が増えたにもかかわらず、販売台数の伸びがいまだ表れてこない。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・先々月くらいから、飲酒運転の取締りが厳しくなり客が少ない。業界は沈滞ムードになっている。
	通信会社（販売企画担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの影響により、販売数が減少し、解約数が増加している。

企業動向関連	良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、水揚数量で2850tの増加、水揚金額では3億1千万円の増加となっている。この原因は沖合底引網・大中型巻き網船が増加したためである。今月度単月の前年比では沖合底引網・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したため、水揚数量で917tの増加、率で130.0%となった。水揚金額でも、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、7億1400万円の増加、率で126.0%となった。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・洗濯機・冷蔵庫・IHクッキングヒーターなど白物家電が年末商戦に向けて好調な受注となり、エアコンも暖房の省エネタイプが浸透し年間通して好調となっている。自動車関連も引き続き高止まりで特に欧米からの受注が11月以降顕著に入ってきている。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・上半期に営業した効果が、10月以降多少であるがでてきている。
	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	・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の影響で、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格及び販売価格とも落ち着いている。
		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	・大型案件の生産に加え、小ロット注文が重なり生産量は高水準を維持している。ただし原材料の高騰があり、製品売価への転嫁が難しく収益的には苦しい。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・月間粗鋼生産量が3か月連続で、高水準で推移している。在庫も適性水準を維持している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の高騰が製品値上げにつながらず、収益圧迫要因となっており、受注はあるが収益上はあまり大きな変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・得意先からの受注が高水準でありフル操業である。「得意先の注文 当社 加工先 得意先」の流れであるが、加工先も負荷が高く、当社から製品を発送できずに納品遅れとなっているケースもある。他の加工先も手持ちが一杯との話である。
		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	・引き続き、国内市場の環境悪化で自社製品の売上が減少するなか、海外向けの売上が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業は繁忙時期で、その他の製造業も含めて受注量は順調に推移している。
		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	・相変わらず受注量が不透明であり、直近にならないとハッキリしない。これは在庫量のからみであり、国内の販売が低迷していることが要因となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事等が出回る下半期になっても、一向に物件が出てこない。悪いまま推移している。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話の故障により一時的に売上が落ち込みはしたものの、潜在的に需要があり、すぐに回復できた。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向けネットワークサービスの新規受注は停滞ぎみで、全面的な既存システムの更改よりもインターネット利用の安価な手直し程度の引き合いが増えている。
	やや悪く なっている	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が好調である。生産はフル操業を継続中であり、原材料費の上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も一段と改善している。
金融業（営業担当）		取引先の様子	・企業の動きが年末にかけても全くと大きくないのが現状である。飲食業においては予約状況、運送業においては、書籍以外はものも動かなく売上がつながってこない。したがって売上も前年に比べて落ちている。	
	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手取引先からの値引き交渉がますます厳しくなっている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・全般的に、大体の業種において売上に伸びがみられない。また、利幅も低下傾向気味にある。	

	悪く なっている	建設業（経営企 画担当）	受注量や販売量 の動き	・民間工事の受注額の減少が著しい。前年同月と比べ てみると受注件数は8%減であるのに受注額では47% 減となっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（担当者）	採用者数の動き	・企業からの求人媒体の問い合わせが多い。
		職業安定所（雇 用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加傾向が続いているが、増 加幅が縮小している。求人は依然として派遣求人の増 加によるところが大きい。一方、新規求職者数が、在 職者の求職活動が影響して前年比で2割近く増加して いる。
	学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求職者数の動き	・企業からの追加の求人が増加している。	
変わらない		人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・技術者不足に伴い雇用賃金が上がっている。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・流通業やサービス業で販売、若しくは販売支援の業 務についての求人数は例年をやや上回る傾向にある が、一方で事務職など長期派遣の依頼は増加傾向には なく、落ち着きをみせている。
		人材派遣会社 （担当者）	雇用形態の様子	・人材紹介、又は紹介予定派遣の依頼が増えてきた。 いい人材であれば安定雇用で確保するという動きが見 られる。
		求人情報誌製作 会社（支店長）	求人数の動き	・製造業を中心に採用意欲がおう盛である。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・全体的には悪くないのだが、第三次産業の動きが非 常に鈍い。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・小売業が低調である。広告出稿が減少している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は、卸・小売業や医療・福祉業で増加したほか は製造業で減少するなど全体では微増にとどまり、求 人内容も欠員補充が大半で増員募集はほとんどなかっ た。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較すると減少している。 内訳をみると、パート求人は増加しているが、正社員 求人は減少している。また、前年比では約20%の減少 となっている。
		民間職業紹介機 関（職員）	求職者数の動き	・1人で複数社からの内定を得る人材が以前より増え てきている。また内定を辞退しても以前とは異なり新 たな候補先を見つけるのは容易な環境となってきてい る。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・例年、年末にかけ新規求職申込者が減少するが、今 年は在職者・無業者を中心に増加している。反面、新 規求人数が減少しており、21か月ぶりに前年同月比で 減少に転じた。
	悪く なっている	-	-	-