

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	住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・今年はまだ積雪もなく、客足は活発に動いている。昨年と比べるとずいぶん来客数が増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず景気は期待通りとはいかないが、歳末の福引の景気が前年比で110%出ている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数をみると、ここ数か月で少しずつ増えており、昨年の同時期と対比しても2～3%程度は増加している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・12月に入っても暖かく、冬物コートが心配されたが、最近ではファッションとして羽織る人が増えたのか、昨年はショートコートを購入された客が今年はロングコートを購入するなど動きは良かった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この半年以上、売上は前年比105～107%と上昇している。特に来客数・客単価は103～105%と伸び続けている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温に対応した価格力強化策が成功した。このため一品単価は低下したが、買上点数が増加した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価・買上点数共に、以前よりかなり上がってきている。良い傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は、来客数が前年比100.3%とわずかながら前年比で増加し、売上も前年比をクリアしている。3か月前は客数前年比が97.3%となっていたから、客が戻って来ている状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・地域に店舗がオープンしたり、新店舗が建築中であったり積極的な様子が見て取れる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は来客数が前年比で107%から108%と、前月、前々月と比べても更に伸びている。去年は厳冬と雪で来ることができなかった客が今年に来店している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は天候にも恵まれ、デコレーションケーキを中心に良い状況で、前年比をクリアした。1年でみれば売上が前年を上回った月が8か月、下回った月が4か月、トータルでは前年比微増で終了しそうである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ各社の売上をみると、各社とも前年比で改善傾向にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送の追い風を受け、薄型テレビ・DVDが良く販売できている。ただし、その分競争が激化し、価格が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送が始まって以来、客の購買意欲が向上している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月に引き続いてかにフェア、鍋物が好調で客単価、来客数、売上等、全てで前年実績を上回っている。特に夜間、深夜の来客数が増えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・12月の宴会売上は前年比200%と好調であり、その内、忘年会が前年比180%と大幅に増加した。近隣の大企業を中心に、景気の回復感が見受けられる。ただし、地元の中小企業は、まだまだ厳しそうである。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・レストラン全般に、高単価商品の注文が増加しており、個人所得が少し上向きになっているのかも知れない。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会及び婚礼においては、若干だが客単価は上昇傾向にある。また客の言動、動向にもそのように感じられ、高額商品（ディナーショー、おせち等）の販売も徐々にではあるが実績が上がってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせい、日中の客は動きが良かった。また、忘年会の客も多く、全体的には少し伸びている。
タクシー運転手	単価の動き	・今年では暖冬ということもあり、昼間の利用はあまり変化がなかったが、夜間の利用客が全体の売上を押し上げた。また、広島市では夜間イルミネーションを実施しておりその効果も出ている。		
通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて来客数がやや増加している。		

	通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新商品の投入、及び冬の商戦期を迎え市場が活性化している。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンから引き続いて実施した催しが、今月に入ってからも例年になく暖かな日が続いたことと重なり、好調であった。
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・昨年に比べて天気が良かったことが大きく、12月の来客数は大幅に増加した。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・今月中旬から開催した全国発売のレースで、発売金額が伸びた。
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・民間工事で、リフォームの契約件数が少し増加している。
変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・12月の来客数の動きが悪く、それに伴い売上も減少している。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・駅周辺において、年末らしい人通りや活気がないように感じられる。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・歳暮の売上は、前年比で95%となった。暖冬及びノロウイルスの影響で、生鮮食品の売上も悪い。防寒衣料品も不振であったが、装飾品・宝石・時計類および軽衣料の売上は好調であった。その結果、全体的には前年以上の売上となり、消費は底堅いものがある。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・天候の差異が大きな12月商戦となった。この天候は集客面ではプラス要因となったが、前年活発に動いたブーツ、防寒衣料等には大きなマイナスとなった。紳士、婦人共にコートは低迷しており、結果的に客単価は低下した。来客増が売上増につながってこない。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・昨年の12月は厳しい寒さで防寒ものを中心に大きく売上を伸ばしたが、今年については現在暖冬が続いており、ヤングアパレル関連の好調さはあるものの、手袋、ファーといった防寒アイテムが不振で、全体では厳しい状況となった。
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・お歳暮の売上は昨年と変わらなかった。
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・中旬まで寒かったのでウールやダウンなどコートやセーターなどの重衣料が良く出ていたが、暖冬に戻ると売れなくなった。ただし食品関係ではクリスマスケーキやおせちなどのイベント用の品が、家庭で家族と過ごしたいという傾向が強まったせいも、例年以上に良く出ている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年と同じだが、競争の激化で客単価が低下している。その分、買上点数の伸びがあれば良いが、客は必要な物しか購入しない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数ヶ月来客数が前年比95%前後で推移しており、客の購買意欲も上向いていない。
	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・昨年に比べ雪が少なく暖冬なので、来客数は前年比で増加している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月初めは良かったが、中旬くらいから買上点数が落ちてきた。年末にどれだけ盛り返すかが問題だが、なかなか難しい。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数は4～5%ダウンしているが、飲酒運転の問題でアルコールの売上が伸びている。トータルでは、客単価に変化はない。また、年末商材のお歳暮・クリスマスケーキ等は前年比でダウンしている。
	衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・昨年在過去最高の12月だったので、それに比べると若干落ちるが、やっと寒くなってきたのでアウターが動き始めた。しかしながら、まだまだアウターよりインナーの方が売上も伸びている。日中は暖かいので、日中の客は少ない。
家電量販店（店長）	単価の動き	・当社の競合店が年明けに近隣に出店予定で、そのための買い控え傾向が見受けられる。	
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・単純に前年同月比と比較すると減少傾向であるが、昨年12月は例年になく低温のため、季節商材を中心に大きく伸張している。その影響を除外すれば、大まかな傾向としては緩やかに回復を続けている。	

	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり季節商材の動きが期待よりかなり悪く、来客数も減っており集客用品等の売上也伸び悩んでいる。ナビゲーション等の高額品の動きも悪く、例年の「年末」の動きが見られない。
	住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客を限定したイベントを行っても、慎重な客が多くお金を使うことをためらっている方が非常に多い。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・店の売上云々より先に都市間競争に負けている。また、観光客の閑散期に入り、おみやげ品の売上が減少している。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	販売量の動き	・低単価のものが中心に動いていて、高単価のものへの動きはほとんどない。
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・行楽シーズンも終了して、客の動きも横ばい傾向にある。師走の忙しさもあまり感じない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・昨年と比べて、企業・個人共に大きな変化はなかった。
	タクシー運転手	販売量の動き	・判断材料となる売上高は、この前年比100%と全く変わらなかった。
	タクシー運転手	販売量の動き	・やや悪い状態が継続している。イベント等に期待していても今のところ、空振りになっている。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・都市部はブロードバンド需要が堅調に伸びているようではあるが、山口県内においては需要が低調である。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・年末キャンペーン等により前月に比べ契約獲得は増加したが、前年12月の水準には達していない。
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・クリスマスイベント期間の前半は天候の影響もあり、前年を下回る結果となったが、後半は大体前年並で推移した。天候による影響が大きいかわかりづらいが、景気の変化はあまり感じられなかった。
	ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・県内来場者は3か月前と比べ変動もなく例年どおりの来客数であるが、客の取り合いで価格ダウンはまだ続いており、全体的に内容が多少悪くても安い所に行く傾向は変わらない。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・例年なら12月は3か月前と比べて売上が良いはずなのに、店が増えたのと、安売りの店が現れ出したために今年はそうでもない。同業者からも同じような声が聞かれる。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末にしては例年に比べて客が少ない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数においては若干伸びたが、受注金額においては、若干落ちている状態であり、販売全体としては、変わっていない状態である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年の年末に比べて、1人当たりの購買額が下がっている。大きいお金（1万円札）があまり動かない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬のために売上が非常に悪い。2～3カ月は良くなったかと思ったがそれも吹き飛んでしまったような感がある。少子化の影響をものを受けて、客からも「いる物を、いる時に、いるだけ」という傾向がありありと見て取れる。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・一年前に商店街で火事があって以来、人通りがほとんどなくなっている。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・季節の先取りではなく、いる時に買おうという客の価格設定が非常に低くなっている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年品不足で今年品ぞろえを充実させたコートが、暖冬のため、ウール製品を除いて苦戦している。月末にはプレクリアランスを実施するが、客の動きはみられない。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月18日の週から手袋、マフラー、ミセスブーツなど防寒アイテムが紳士を中心に大苦戦している。暖冬の傾向の数字がはっきりしてきた。クリスマス商戦も曜日の並びによる不利な状況と、期待していたブランドバッグが前年割れし、盛り上がりがない状況で終わってしまった。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖冬の影響もあるが、例年12月に実施される割引セールでも、売上・来客数共に苦戦であった。

		スーパー（店長）	単価の動き	・2～3か月前に比べて買上点数で2%減少した。特に野菜は、気温の影響で一品単価・買上点数が低迷している。また水産部門ではカキの風評被害等で魚介類が前年比65%の売上と苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数は前年をキープしたが、気温が高かった事、ノロウイルス騒ぎの影響でカキを中心とした海産生鮮品の売上が50%以下に落ち込んだことから、客単価が大幅に落ち込んだ。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・新規競合店の影響もあると思うが、客単価が3%ほど低下した。暖冬の影響が年末商材の動きも悪い。ただし、クリスマスケーキの売上は前年比7%上昇となった。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・競合店の出店が続いているため、価格競争が激しくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリスマスイベントの景品が去年の3分の2も出なかった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬で気温の低下がなく、重衣料である防寒物を中心に売行きが悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車業界は全てについて前年比大幅ダウンの状態が続いている。今年1年も前年比をクリアできない状況のなかで、軽四輪車はますます活発な動きをみせている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年と比較してみると、来客数は減少しており、販売台数も減少している。商談をしても、客が決断されず延期となる場合が多い。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・イベント事も多い時期であるのに、動き自体が少ない。また客単価も低い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夜の集客大幅なダウンで忘年会の予約獲得も前年を大幅に割れている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・飲酒運転取締りの強化で商売は打撃を受けている。代行運転の料金も強気で安くならず、飲み代より、交通費の方が高つくこともあるようで、以前のように上司と部下が一緒に飲みに来ることがなくなった。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月に入り、来客数の落ち込みが予想を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会場やレストランでは利用件数は前年並みであるが、人数が減少しており、全体的に売上が減少している。宿泊も客単価が低下しており厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・1～3月はまだ受注が十分に入っていない。受注状況は昨年よりやや悪いという現状である。一番困っていることは、競争激化による単価の低下で利益がかなり減少していることである。売上は105%くらいになっても、利益が低下するのは非常に大きな打撃である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・忘年会の景品の売上が数量・単価共に、相当ダウンしている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年師走ともなれば街が活気づいてくるのだが、今年は逆に冷え込んでいる。量販店で人の多い店があるかもしれないが、松江の町は全体的に冷え込んでいる。
		一般小売店【茶】（経営者）	販売量の動き	・客の様子からして、とても財布のひもが固い。やはり先行きがみえず、不安があるのだろう。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・ますます悪くなっているようである。新車購入の話が全然拾えないので手掛かりさえつかめないのが実情である。前年の85%くらいの売上実績である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要販売先が正月も休まず稼働するとの事で、在庫も増やす方向となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は一段落しているが、デジタル家電及び液晶テレビが年末商戦で好調な売行きとなり、自動車関連の好調維持とともに、安定した受注推移となっている。

	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は依然として低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が一段と好調となっている。生産はフル操業を持続中で原材料費上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も引き続き改善している。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新聞の正月版でU・Iターンをターゲットにした求人特集を企画したところ、なんと約10年ぶりに1ページが求人広告で埋まった。金額は高くはないが、クライアントに求人意欲が出てきていることは大歓迎である。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連の製造業が好調で、設備投資を前向きに検討しているところも幾つかある。ただ、工作機械は需要が増しており、発注してから納品までに10か月近くかかることもあるので、早めに注文をしないと決算までに間に合わない状態にある。
変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・月間の粗鋼生産量が夏以降、連続して高水準にある。国内外の需要が堅調であることがうかがえる。
	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の引き続き高騰により、コスト高となっている反面、販売価格にすぐには転嫁できず、収益圧迫要因となっている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は高水準で、工場はフル操業である。納期対応に追われた今年1年間であった。
	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により、国内向け製品の売上は減少しているが、北米を中心とした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	・相変わらず客からの受注は減らず、むしろ年明けには増える見通しであり、売上は上向いている。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現地生産向け製品が生産調整のためか激減し、好調な国内生産と相殺となり、景況感としては横ばいとなった。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。原材料等の調達価格も高止まりのままであり、年末資金調達についても金利負担増など厳しい状態が続いている。
	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	・受注数は変わらず、あっても低価格商品が多い。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ノロウイルスの報道の影響で、カキ業者の出荷量が大幅に減少している。
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの受注量は、専用線からの移行が主体であるVPNが伸びず、やや停滞気味である。個人・家庭向けFTTH活用サービスの企業利用が増える傾向もあって、本来の法人サービスは苦戦している。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・仕事の絶対量が少ないのは相変わらずである。そのなかで、取引先間の競争が非常に激しくなっている。
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年の傾向をみても、売上は若干減少している。特に固定費が多く掛かり、利益が上がっていない。
	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	・大口案件の生産が一段落し、生産量減となった。年末年始需要も落込み分をカバーしきれない。
	通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話は伸びてはいるが、このところ鈍化している。他の商品も思うように伸びていない。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が減少している。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月度と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で824tの増加、水揚金額では2510万円の増加となったが、前年比では水揚数量で1272tの減少、率では54.0%となった。水揚金額でも4660万円の減少、率では92.0%である。この理由は大中型巻き網船・小型イカ釣り船が減少したためである。
雇用関連	良くなっている	-	-

やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・短期の販売促進やプロモーションスタッフの依頼も多いが、長期事務求人の案件が多くなってきている。実際に就業を開始した求職者も例年に比べ1割程度多くなっている。売手市場により、自社での採用が困難になり、その代替要員として派遣を利用することが増えている。
	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・採用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	・サービス業からの求人増により新規求人が増加した。また、新規求職者も増加傾向にあるが、在職者の求職活動が影響している。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・例年になく採用辞退者の数が増え、特にここ数か月間において顕著であった。1人の求職者が受ける内定の数が増えている。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・追加の求人があり、求人数は増加傾向にある。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・現状は変わらない。小売業界の伸びが厳しく、思ったほどの伸びが無いとクライアントより話があった。
	人材派遣会社（担当者）	雇用形態の様子	・正社員としての雇用が伸びてきているとはいえ、地方の中小企業では相変わらずパート採用も多く見受けられる。人材確保という点での危機感是否めないが、地方の中小企業まで影響するには困難な点も多い。
	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は高位安定している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新卒の採用はやや上向いているようだが、それ以外の広告出稿などの動きが鈍い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、看護師増員や新規事業開始により医療・福祉業での増加が目立ったほか、年末に向けてのアルバイト求人も多数あり、全体としては若干増加した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で減少しているが、大手化学メーカーにおける工場設備の増設等に伴い、下請企業からの求人は増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数・月間有効求人数とも前年度よりわずかに上回っているものの、求職者も在職者を中心に増加しており、求人倍率も昨年と変わらず、景気が良くなったという感覚はない。卸売・小売業、サービス業など身近な業種で求人数が減少している。
民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・連結売上600億円の企業において、正社員の退職補充なのに「契約社員」での求人が発生した。正規雇用の増加にはなかなか結び付かない。	
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-