

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。
	やや良く なっている	一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・例年1月は異動も少なく印章店は暇な時期であるが、今年は一般客の実印関係や法人の印鑑の注文が多くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売り・バザールについては、昨年比117%と非常に高い売上であったが、その後は昨年並みに落ち着いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・天候気温不順で季節商材が苦戦しているが、来客数・単価・買上点数はアップしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬で衣服雑貨は苦戦を強いられているが、その他の部門、特に生活雑貨品では前年比110%強と順調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前と比べ、1.0%改善しており、売上前年比も0.8%改善傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・オフィス街という立地上、正月休みの売上は出足が悪かったが、後半に向けて新商品や恵方巻の予約受注の動きも良く、良い方向に向かっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・大型の液晶テレビ、プラズマテレビの販売数が前年比約200%と伸びている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月は前年比105%と好調であった。要因としては、雪が全く降らなかったことと、中旬から実施したイチゴフェアが好評で客単価上昇につながった。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・通常、1～2月は、閑散期であるが、予約件数、問い合わせ件数とも、昨年に比べて増えてきている。3月以降の予約も順調である。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・各レストランによって好不調はあるが、全体では販売量が前年同期を上回る。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インターネットからビジネス客以外の宿泊の客が増えており、景気が上向いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや増加している。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・携帯電話の番号ポータビリティによる騒ぎが落ち着き、解約数が減少してきた。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・昨年末から引き続き天候に恵まれていることと、新春の行事が3年目を迎え、全体的な認知度が高まった事で来客数が増加した。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・正月レースで集客がかなりあり、それに伴って発売金額も例年以上に増加した。
設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築工事件数の増加する動きが見受けられる。		
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・セール期間中で商品の価格は安価なのだが、それでも客の財布のひもは固く、一般の客に景気の安定感は見受けられない。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・弊社の取引先の一部には、廃業または倒産のうわさが出ているところがあり、心配している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬の影響によりバゲンとなっても相変わらずアウターの販売状況はよくない。ただし、イヤリング・ピアス等の小物アクセサリーについては例年になく好調である。冬物衣料に使うお金が、ファッション小物の購買になっているのかもしれない。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬のセールがスタートしたが完全な暖冬の中、前年活発に動いたコート、ブーツ、手袋、ネック回り等、防寒要素の強い商品は全く低迷している。春物へのシフトを強めるが、セール実績を吸収するには至らず、ファッション各部門の低迷が顕著になってきている。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月については暖冬の影響もあり、防寒品関係は大苦戦が続いているが、その他食品、通常衣料防寒以外の身の回り品はほぼ前年並みに推移しており、客の購買意欲が減退しているわけではない。	

百貨店（売場担当）	単価の動き	・1月は元旦から営業し、元旦は福袋を1万円で販売したが数時間で完売した。2日からのクリアランスでは30%オフで販売したが、お正月気分の客の出足は悪かった。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・外商の場合セールはあまり関係なく、年末に比べて消費が冷え込み厳しい状況である。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・初売りに関しては、今までにないほどの来客数と売上を確保できた。ただし福袋目当ての客が目立ち、福袋が売り切れても他のクリアランス商品には手を出さないなど、必要な物しか買わないという傾向が顕著に見受けられる。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比変わらず、買上点数も伸び悩んでいる。
スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前の野菜の価格暴落から現在も安値が続いている。客単価も前年比若干の落ち込みで推移している。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年クリアしているものの、客1人当たりの単価が前年割れしている。買上点数も前年割れしており、単純に商品単価のみの下落だけではなさそうである。
スーパー（経理担当）	来客数の動き	・昨年の大雪に比べて今年は雪が少なく、来客数は増加している。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数は午前中と夕方に集中しており、平均してまあまあの売上である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・暖冬で雪が少なく、客の動きが良くなっている。景気が良いとは言えないが、季節的要因もあって今は若干数字が良い。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は全体的に悪い。特に定番商品の動きが悪い。食品メーカーの不祥事の問題があり、客もシビアになっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・一般市場に大型の売出しや新規オープン等、これといった変化が見当たらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・暖冬でアイスクリームが伸びている。しかし今年は工事関係の来客数が減少しているなど、景気が良くなったと言われるが実感はわからない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬で冬物が売れなかった。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・1月中旬から後半にかけて来客数が少なかった。
家電量販店（予算担当）	単価の動き	・昨年の1月と比べると、既存ベースでほぼ前年同様の販売額で推移している。暖冬の影響で季節商材が苦戦していることを考慮すると、良好な消費が続いている。一方で商品ごとの単価を見ると、前年よりもアップした商品が多く、例えば薄型テレビの場合、同サイズ商品の単価はダウンしているものの、売れ筋が一回り大型にシフトすることで全体の単価を押し上げている。この傾向が他の商品にも継続して見られるため、概ね良好な景気の拡大が続いている。
乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・お得なものに対する反応はあるが、それ以外については冷えている印象を受ける。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・高額商品の動きが鈍い。
乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・例年は、新規卒業者の購入で未納先来店の客が多くなる季節であるが、前年に比べて50%ぐらいしかない。新車の販売量は、前年の80%ぐらいで推移しており、3か月前と変化していない。
住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客はすべてに慎重であり価格にも厳しい。
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・一般宴席の単価は変わらないが、婚礼については今月から来月にかけて若干の単価の落ち込みが見受けられる。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・積雪も少なく正月の来客数は増加したが、1月全体としては横ばい状態である。

	その他飲食 [ハンバーガー] (経営者)	単価の動き	・限定販売の高額商品に人気が集まり、客単価が上昇し売上に好影響を与えている。また暖冬により雪が少なく、来客数が前年割れを起こしている店舗もある。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・婚礼件数は増加傾向にあるものの、一般宴会に関しては件数が伸びておらず、また単価的に見ても増加しているとまではいかず、総じて鈍化傾向にある。
	タクシー運転手	販売量の動き	・昨年1年間の売上が、一昨年と全く変わらなかった。
	タクシー運転手	来客数の動き	・新年会もあまり見受けられず、また雪が少ないため利用客が少ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・長・中距離の客が少なく、近距離の乗車が多い。乗客も節約の傾向が見受けられる。
	通信会社 (総務担当)	お客様の様子	・年明けのこの時期は例年契約獲得が厳しいが、前年水準は確保できた。
	通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・12月期のボーナス・年末期における販売量もさほど高くなく景況感は変わっていない。
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・来客数においては、多数の集客が見込める2日及び3連休の中日の悪天候の影響もあり、また、月前半に実施したイベントは好評で集客の一助となったが、前年実績を上回することはできなかった。
	テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・本来は雪の影響で来客数が激減する時期だが、暖冬のためにそこそこ来ている。
	設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・年度末にあたるこの時期は、例年でも発注が少ない時期である。今年も例外でなく同じような傾向が続いている。
	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・販売量においては、若干増加しているが、販売価格は低下が続いている状態にあり、あまり上向き傾向は見受けられない。
	住宅販売会社 (販売担当)	来客数の動き	・展示会、発表会、売出し等の正月イベントを開催したが、来場者数は前年と全く変わらなかった。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・年末年始からの商店街の通行量が激減し、それに伴い、来客数も減少している。暖冬の影響で雪の日が少なく、外出しやすい割に人通りが無い。
	商店街 (代表者)	販売量の動き	・販売量が激減している。もちろん来客数も減少し、すべての状況が悪く、これは商店街全体で共通している。
	商店街 (代表者)	単価の動き	・暖冬で秋冬物がバーゲンになっても売上が悪く、先行き不安である。客はより安く、また付加価値の多い物、何年も着られる物を求めており、非常に厳しい状況である。
	一般小売店 [靴] (経営者)	来客数の動き	・各店ということではなく、商店街全体への来街者が非常に少ない。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・昨年好調であったコートが、1月に入っても暖冬が続いているため、バーゲンになっても前年の売上確保が難しい。客単価が高いだけに影響が大きかった。春物の動きが早く、リード客の多い高額ゾーン・トレンドゾーンは好調な反面、ボリュームゾーンは苦戦している。
	百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・暖冬という状況のなかで、季節感のないハンドバックの売上が好調であった。主力の婦人衣料は大苦戦で、前年割れが続いている。後半好調であったブーツの売上もブレーキが掛かってきており、全体では前年比98%で終了した。
	百貨店 (電算担当)	販売量の動き	・前年比マイナスが続いている。特に食料品のマイナスが大きい。しかし婦人服は、暖冬の影響をあまり受けてなくて、売上が前年比でアップしている。去年は、全国的に寒くて冬物の在庫がなくて売れなかったが、今年は冬物在庫があるので売れている。
	百貨店 (販売担当)	お客様の様子	・暖冬が続くなか、冬物商品がセールになっている現在も客の買い方は非常に慎重である。
	スーパー (店長)	それ以外	・とにかくすべてにわたって良くない。公共投資の削減や景気の低迷、官公庁の給与の削減などすべてが消費を圧迫していると言った感じである。

		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬とノロウイルスの影響で、水産特に鍋の材料になる魚の売上が昨年の80%までダウンしている。野菜の相場も単価の下落などもあり、やはり前年比8割と非常に厳しい状況で推移している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・一品単価はほとんど変わっていないが、買上点数がやや下がっているため、客単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンに期待をかけたが、昨年からの落ち込むペースに変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、それが売上に響いている。暖冬のせいもあり、冬物の売上が悪かった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は新年のバーゲンは昨年並みに売れたが、それ以降は暖冬のせいか婦人服の動きも悪く来客数も減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・同ランク商品でも、高機能、単価が高い商品は動きが悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年が明け、薄型テレビを始め白物商品が全くの売上不振である。10%以上のダウンである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売量で前年を割っている。また、来客数も前年割れをしている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年1月4日より「新春初売り」を開催するが、前年を下回る実績だった。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・補修・メンテナンス商品及びピットサービス等は堅調に推移しているが、高額品のナビゲーション等が競合が厳しいために売上状況が良くない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・暖冬のため、冬物バーゲンの動きが非常に悪い。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数減少により、総取引点数が既存店において昨年を下回っている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・新年会獲得も苦戦を強いられ、夜の客単価も低下している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・競争激化のため利益率が非常に落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話としては暖冬で雪が少ないないため、建設業者に除雪作業がない等、数少ない仕事まで動かなくなっているとの事である。これが他の業種まで広がり、全体的に仕事が動いていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・昨年未より販売量が少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客や同業者から、景気があまり良くないという声をよく聞く。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・年度末が近づくなか、倒産、廃業の建築業者が増加してきた。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街内の食品スーパーが建て替えのため現在休業しており、客が通らない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客との雑談でも景気の悪い話ばかりである。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・購入単価が平均して低い。客は無駄な買物はしない傾向が強い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年だと、正月明け15日くらいまでは客の動きが良いのだが、今年は5日くらいで止まってしまった。大企業は景気が良いかもしれないが、我々零細企業はさっぱりである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1月の来客数が予想を超えて悪化している。
企業動向関連	良くなっている		-	-
	やや良くなっている	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、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚げ数量で1015tの増加、豊漁が価格を押し下げたためと小型イカ釣り船が減少したため水揚げ金額では反対に1億7600万円の減少となった。今月単月の前年比では、大中型巻き網船・小型底引網船が増加したため、水揚げ数量で1263tの増加、率で155、水揚げ金額でも1億3700万円の増加、率で125%である。

	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は順調に推移している。販売価格も落ち着いている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の昨年来よりの好調さに加え、昨年の猛暑を受け、さらに暖冬の影響から欧米向けエアコンの受注が例年より1か月以上早く、強気の姿勢である。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の好調な立ち上がりにより、受注量が増加している。
	通信業（支社長）	取引先の様子	・光電話は増加傾向で順調に推移している。併せて他の商品の売上も増加傾向にある。
変わらない	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	・主力の製品の生産は大型案件が一段落したため減産状態にある。主力製品を使用し加工後納入する製品注文は、受注が活発で人員不足となったため、臨時雇用で対応する。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入り月間粗鋼生産量が高水準を維持しており、各製造ラインともフル稼働を継続している。需要のおう盛さがうかがえる。
	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き原材料の高騰に、販売価格が追いつかず、収益圧迫要因となっているが、受注量は堅調を維持している。
	金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・年始の挨拶回りでも、得意先から昨年同様に仕事量が多いとの声が多く聞かれた。
	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	・国内市場の悪化に回復の兆しがなく、引き続き自社製品の売上が伸びない状況が続いている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多忙な状況が続き、人材不足で十分な派遣ができておらず、まだまだ受注増が続いている。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・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、年末一時金に関連する社会保険料の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	・国内需要に関してはあまり変化がない。相変わらず受注も伸び悩んでおり、在庫調整もあまり進んでいない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少なく単価も低下している。ひどい状況が続いている。
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・企業通信サービスの受注量に大きな変化はなく、ペースは鈍っているが高価格商品から廉価なものへの移行が継続している。一方で複数のサービスを併用するなど、安心・安定を目指す動きもみられる。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客は良いものを求め大きな格差が生じている。良い所はドンと受注がきているのに、他はさっぱり、そして全体の売上は増加していない。そんな状況である。
	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である。生産はフル操業を持續中で、原材料費の上昇も一服し、増収増益基調が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子
	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	・ノロウイルスの報道により、一般家庭で除菌に対する意識が高まっている。除菌商品への問い合わせが増加している。
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	・大手企業の委託商品を製造している関係上、原料の価格を引き下げたり、生産固定費の見直しを求められたり厳しい状況が続き、利益率が徐々に低下している。
	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・当月までの累計受注額は前年同月の34%減となっていて、受注が回復する傾向ではない。また、特に民間工事での落ち込みが大きい。原因は公共工事が減少してその穴埋めに民間工事を受注しようとする業者が多く、そこでの受注競争も一段と厳しさを増している事による。

	悪く 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	求人情報誌製作 会社（担当者）	採用者数の動き	・依然として求人媒体の問い合わせが多い。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月に比べ増加している。特に、現在の仕事より良い条件のところへの転職希望の在職者や無業者の申込が増加傾向にある。逆に、事業主の都合による離職者の申込は減少している。また、企業の採用意欲も高く、就職件数も前年より12.8%も増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高い。昨年同時期と比べ紹介予定派遣での正社員採用も約2倍になっている。特に中小企業では新卒採用が困難になっており、自社で採用できなかった人員を派遣会社に依頼して直接雇用をする動きがある。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・不景気というわけではないが、景気が良くなったという声を全くといって良いほど聞かない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は、年度末を控えて税務署等官公庁からの臨時の募集が多数あったことなどから、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3か月前に比べると増加しているが、前年同期と比べると減少している。求人の中身をみると、パート求人などが一般求人を上回っている。
		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前年比で増加しているが、最近3か月間の求人総数は横ばいで大きな変化がない。また、新規求職者数も増加したが、その増加幅は縮小している。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・転職するために辞める際に、強く引き留めようとする企業が増えて来た。優秀人材の囲い込み、流出防止のため社員とのコミュニケーションを強化している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （担当者）	雇用形態の様子	・年度末に向かい、正社員を派遣へ切り替える希望が多くなっている。
悪く なっている	-	-	-	