

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	一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・2～3年前の市町村合併の関係で、電話番号の市外局番が変更になるため、ゴム印等の受注が多い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・春物商材の動きはまだ鈍いが、冬物の売り尽くしセールは好調に推移し、来客数も前年比で大きく増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月を通して見れば、取引先によるばらつきはあるが、売上は順調に推移している。内容的には新規の取引先の獲得や前年末の値上げが寄与している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタルが始まりフォローの風が吹き、商品によっては前年を上回る数を売り上げている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや良くなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月前半に記念レースがあり、電話投票等によって、売上金額が増大した。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく売上が減少している事に尽きる上に、大雪が追い討ちを掛けている。当市では「食フェスタ」が開催されていたが、休日でも雪のために平日の半分程度の人通りしかない有様だった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月初旬、この時期としては初めて春物の催事を開催したが、春物よりまだ冬物、防寒衣料の方が良く動いた。今年は寒さが長引き、前年売上を伸ばした春物の動きが今一つ良くない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2月は例年売上が落ちる月ではあるが、今年は前年比91～93%程度となっている。前年11月ころからずっとこのような状況であり、回復の兆しが見えない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は、冬物処分と春物新作展開の端境期に当たり、冬物中心の売場は好調であるが、新作が多く値の張る春物中心の売場は厳しい。したがって客単価が前年比で落ちている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は改装売り尽くしセールを行っているフロアが多く、そういったセール売場では来客数が多いが、プロパーの春物を扱っているフロアは厳しかった。一方、今月2回ほど物産展を開催したが、特に京都展では前年を上回る来客数・売上を確保することが出来た。客は、国産の食の安全に対する信頼が高く、その購買が売上に繋がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ何か月とずっと、販売点数が前年比103～105%という数字を確保している。今月は商品の値上げによるものと思われるが、初めて客単価が101%と前年を上回った。その分客はこれから生活防衛に入っていく。
	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・冷凍ギョウザ事件以降、客が賞味期限の確認はもとより、産地まで気に掛けている様子がうかがえる。また安くても必要な物以外は買わないという姿勢が、定着しつつある。	
	スーパー（経営企画）	単価の動き	・既存店の客単価は2月21日現在前期比101.84%だが、同業他社の状況を見ても変わらない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数で見ると、3か月前で見ても、前年比で見てもほぼ横ばいであり、売上全体も横ばいでの推移となっている。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・2月は節分、バレンタインデーというイベントがあり、節分の恵方巻については、まずまずの売上であった。しかし、バレンタインに関しては、売上・数量共に前年を下回った。また、全般的な値上げ傾向で、客の買物に対する姿勢がシビアになっている。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・一段と商談が長引くようになってきており、燃費の良い車の需要が高まって、小型車志向になってきている。	
	乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・前月に続いて新車販売数が前年比130%程度で2月は終わる。来客数もやや増えており、新卒車の需要も増えている。	

	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤの値上げが3～4月に見込まれることから前倒しの売上は好調に推移しているが、その他のセルフ商品等は伸び悩んでいる。この部門が伸びるようであれば先行きに期待が持てるが、季節的要因や値上げ前の動きでは景気の動きの判断が難しい。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・当店でも高級品の動きは良くなく、他の店舗でも高級品を扱う所の客足が鈍い。
	その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%程度で推移しており、ここ数か月と比べると若干持ち直してきたが、まだまだ前年比でマイナス状態である。良い兆しがやや見えるものの、はっきりとしたものではない。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約状況は今のところ前年並みで、これから先は不透明である。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・あくまでも過去3年間との対比になるが、売上、販売量共に良い数字を出している。今年は、雪もよく降って、スキー客も少なからず利用している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・乗客の話には、景気の良い話がない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・昼間・夜間共に乗客は少ない。長距離の乗客も少ない。客はバスや電車などの公共交通機関を使用して、交通費を節約している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は大型ショッピングセンター等の週末の様子を見ても大きな動きはなく、日中は市内も閑散としている。病院等への送迎の手配はあるが、平日の夜の繁華街はなかなか客足が伸びず、週末だけに偏っている。ただし、週末だけは景気の回復の兆しも若干感じられるが、やはり消費者の財布のひもは固い。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・この時期は需要が落ち込むが、今年は例年並みの契約獲得状況である。解約件数は、引き続き大手事業者の攻勢により厳しい状況にあるが、解約抑止のための営業活動の効果も出てきている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設備投資意欲がほとんど無い。施設修繕も最低限の発注である。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・3か月前から、売上が減少したままで変わらない状況が続いている。同業者からも同様の声が上がっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は、以前にも増して慎重な様子で、将来へ向けての計画が抑え気味なものになる傾向が、強くなってきている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・先行き不安も続き、原油高騰による物価高もあり、購買意欲が低調である。客が外に出ないせいも、商店街も人通りが少なく、全般に低調なムードである。
	商店街（代表者）	単価の動き	・私が関与しているクレジットの売上情報を見ると、1月下旬から2月にかけて、来客数・客単価減の二重苦に陥っている。2月に近隣に出来た大規模ショッピングセンターの影響がどうなるか、息をひそめて注目している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・2月は、初めて6割引というバーゲンセールを実施したら、客の食い付きが良かった。やはりインパクトがあったようである。客はより安くより付加価値の高い商品を求めており、状況は非常に厳しい。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・得意先である飲食店は、毎年、2月は売上が低調となるが、今年はその低調さが数か月続いている。さらに今月は週末になると積雪や降雪があり、客足が鈍くなった。
	百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・2月中旬まではほぼ前年並みの推移であったが、下旬の競合商業施設のオープンから売上が減少している。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・降雪こそ少ないものの、前年と比べ温度差が10度前後ある日が続く、極めて寒い2月となっている。そのため春物の動きが低迷し、特に、リクルートを中心としたヤングゾーンの苦戦が顕著である。反面、冬物処分へのニーズは高いが、逆に取引先の生産調整もあり、適当な商品が確保できない状況になっている。
	百貨店（電算担当）	販売量の動き	・売上は前年比で同じ程度であるが、常設売場の売上は苦戦している。催事の売上が貢献し全体としては、前年売上をキープしたが、何か仕掛けをしないと、消費者は動かない、財布のひもは解かない状態が続いている。

百貨店（売場担当）	販売量の動き	・婦人衣料の春物の出足が前年比80%程度で推移している。冬物のセールが何とか前年並みであるが全体を押し上げるほどでない。最後の週末も雪で大幅前年割れになっており、最終売上は前年比98%になった。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も悪く、宝石などの貴金属の買い控えも目立った。
スーパー（店長）	販売量の動き	・小麦などの原料高、また配送コストの負担増によるコストアップによる値上げなどにより、1点単価は上昇したが、数量の落ち込みが非常に大きい商品類も数多く出てきている。また、客の安い店での買い回りも多く見受けられる。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・中国問題で輸入の原料が入らなくなっていて、納入業者によっては倒産が起こっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・駅前が再開発工事中ということで、周辺交通事情が悪くなっており、車での来客数が激減している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・価格高騰の影響で特売日に客が集中し、平日の動向に関しては来客数・買上点数共に前年を大幅に下回っている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・相次ぐ食品の値上げにより、売上自体は増加しているものの、来客数が前年比で2%程度減少している。客に話を聞くと「値段が高くなったので、必要なものは仕方ないけど、スーパーに行く回数を減らし節約するよう心掛けています」と言われた。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・いろいろな物の値上げで、客は節約モードに入っている。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店での買上点数は上がっているが、来客数が減少している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月初旬に1.5km余り離れた所に競合店が出来たことと、前年の売上が良かったその反動も現れたために、売上が前年比で1割程度減少した。また、今年は天候が悪く雪の日が多いので、この影響も大きい。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ロードサイド店舗の週末における来客数が減少している。ガソリン代の高騰の影響が考えられる。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒いので冬物の最終セールの動きはあるものの、春物の売行きがさっぱりである。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売数共に減少傾向にある。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の処分品は何とか売れているが、例年なら春物が動き出す時期なのに、今年は全く動いていない。
衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は春物投入も寒いため来客数自体が少ない。まだまだ特価の冬物を購入する人の方が多いくらいである。月末になりやっとレディースの春物が動き出した。
家電量販店（店長）	単価の動き	・競合店の価格を見ても非常に安く、また、過去2～3年の数字と比べても、今月の売上は今までになく減少している。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売量は前年比80%と大変厳しい状況である。山口県全体でみても前年比95%と、このところ前年割れが続いている。
乗用車販売店（統括）	単価の動き	・価格が小さくなりつつあり、大きい金額を提示すると保留にされることが多い。何に対しても盛り上がりに欠け、やる事が小さくなっている。
その他小売（営業担当）	単価の動き	・高額商品の伸びが極端に鈍って、売上は小額商品に集中している。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夜や土日のファミリー層の来客数が非常に減少している。アルコールの販売数も減少傾向に歯止めが掛からない。
その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	単価の動き	・天候が悪いにもかかわらず来客数は健闘しているが、客単価の落ち込みが激しく、売上は安い商品にシフトしてきている。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・2月は、レストラン・宿泊とも、売上は前年比を下回った。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価がどんどん値上がりしていくなか、消費者の外食の頻度は少なくなっているようで、レストランでのランチ等の一般客の数が減少気味である。

		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・原材料の値上げ等により原価経費が上がっているなかで、値上げに対して客の目が厳しいために、価格転嫁ができていない。マイナス材料しか見当たらない現状からみて、景気後退感ある。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・寒い時期であるが、やはりガソリン問題が直接消費者の懐に響き、旅行をするなどというゆとりのある状況ではない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・飲酒への各社の対応が厳しく、歓送迎会も取りやめるとい声聞こえ、また介護タクシー事業も成り立たなくなって各社が撤退している。売上は前年比を下回っており、景気は悪くなっている。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・もともと閑散期であることに加え、気温も低い日が多く、来客数に大きく影響している。
		テーマパーク (広報担当)	お客様の様子	・大雪の影響で来客数が激減している。ガソリン代高騰のせいか客も近場の人ばかりで、中距離以上の客は減少している。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・2月はここ数年と比較して降雪が多く、来客数が大幅に減少している。
		ゴルフ場(営業担当)	単価の動き	・予約状況が良くない。3か月前の状況からあまり増えていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・毎年2月は、12～1月に来店されたりリピート客がかなり多いのだが、今年はなぜか来客数が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話でも仕事がなくて暇だという声をよく聞く。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・建築主から景気の先行きが不安だという理由で、建築計画の中断を申し渡された。長期の経営見通しが不透明であることに加え、建築費の高騰や金利の上昇が、大きく影響した。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・中心市街地にある商店街について、来客数・販売額・通行量などすべて減少している。季節的要因を省いても減少傾向に歯止めが掛からない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・2月の寒波が長過ぎて、高齢者を中心として客が街に出てきていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・大手企業は別として、賃金は上がらないし、石油・物価高、年金の不安材料が多く、消費のマインドが上がらない。
		一般小売店[紙類](経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲がかなり低下している。来客数はあっても、売上金額は減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・昨年の秋以降、慢性的に来客数の減少が見られ、販売点数も落ち込みが激しい。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・昨年2月と比較しても来客数が減少している。特に夕方6時以降の客が少ない。売上もそれに伴って減少している。
		住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・購入価格をできるだけ低く抑えようとする動きが止まらない。品質と価格のバランスで判断するのではなく、表示価格のみで判断する客が増えている。
		その他専門店[布地](経営者)	来客数の動き	・雪の日が多く寒い天候が続いたため、春物を求める客がほとんどいなかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・2月は天候が悪く毎週のように雪が降って寒い日が続いたので、それだけでなく2月は暇なのに、そのため非常に悪かった。
		観光型ホテル(経理総務担当)	お客様の様子	・2月はもともと、閑散月ではあるが、それにしても全館で苦戦している。例年ならばほぼ満室になる土曜日でも空室が目立つ。外来の飲食客も天候が影響してか、来客数が伸びていない。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・全く需要増の傾向が見えない。通常年度末は上がってくるものだが今年は厳しい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・毎年2月は、売上・来客数共に減少するが、今年は特に来客数が減少し、その分売上も減少しているの、これからの不安である。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		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。

	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大規模工場跡地に大型SCが3月オープンし、地場大手衣料品店の同SCへの移転など好材料がある。選挙結果も、経済界にとってはプラスに働く。
変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・OEMの製品を製造しているが、春から夏にかけての製品が取引先の事情により止まっていて、増産体制がはっきりしていない。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の上昇分の価格転嫁が難しくなってきた。
	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	・3月納入開始の大型案件の先行製造を実施中のため、生産は高水準で推移する。原材料価格は高騰の一途で、価格転嫁が大きな課題である。
	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注は堅調だが、電力・ガス等のエネルギー関連費用の増大が収益圧迫要因となっている。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として鉄鋼生産は、アジア方面を中心に需要がおう盛であり、現在もフル生産を継続している。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・これまでどおりに受注量は多く、工場はフル生産で対応している。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も変わらず受注を受けている。好景気をキープしている。
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、国内販売と北米への輸出は伸び悩んでいるが、アジア・欧州向けの輸出好調を背景に、受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。
やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・最近になって、燃料費・物流費の見直し要請が目立つようになり、コストアップ要因となってきた。
	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	・相変わらず国内市場は冷え込みが厳しく、展示会を開催しても客の買い控えが見受けられる。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は春モデルを中心に、そこそこ受注はあるものの、今までのような強気の受注が入ってこなくなっている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年末から年度末にかけてが業務のピークで、建材販売や建設廃材の受け入れが悪いなりに増えてくるのだが、今年は例年になく落ち込んでいて、減少さえしている。
	建設業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・土木工事の減少により、大手を含めて建築部門に力を投入しており、受注価格が低落傾向にある。また原材料価格の上昇が見られ、利益率の低下傾向に歯止めが掛からない。
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・回線数的には伸びているが、法人向け通信サービスの新規受注は単価が低く、従来型高品質回線等の更改・解除分をカバーするまでに至っていない。収益面で年度末目標値クリアするのは相当難しい。
	通信業（部門長）	取引先の様子	・新規案件への取組は、自動車関連では予算化が図られているが、価格がかなり抑えられて厳しく、他の業界に当たっては、次年度への持ち越しも厳しい。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の出金需要は運転資金の赤字補てん資金がほとんどである。例えば老舗のメガネ屋は、周囲に安売りの店が何軒かできたために新規客は離れ、固定客も回転が悪くなる。そうすると、経費の支払が間に合わず、赤字補てん資金を申し込むという構図である。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共事業関係の会社では、例年ならこの時期は、経営者に昼間会うのはなかなか難しいが、今年は必ずしもそうではない。また、官公庁の入札においても電子入札が一般化した影響からか、受注単価が低下傾向にあり売上の確保に苦労している。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網船・大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で204tの減少、水揚金額も3億8,200万円の減少となった。今月単月の前年比では水揚数量で1,300tの減少、率で59.6%、水揚金額では6,900万円の減少、率で86.8%である。水揚数量の減少理由は沖合底引網船・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が減少したためである。また、水揚金額の減少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			
変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年及び3か月前と比べると、共に20%程度減少している。内訳をみると、パート求人の減少が目立っている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は先行きの不安から減少傾向にある。しかし在職中の求職者は、前年比で毎月増加しており、転職はしたいが、退職してから探すのは不安と感じている求職者が多いことがうかがえる。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材不足感は相変わらず存在している。新規で求人依頼を受けた企業にヒアリングすると、特殊な仕事内容でもなく、地域的に通勤困難な場所ではないにもかかわらず、「公募しても応募者ゼロ」という企業が何社あった。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・3か月前と比較して、登録者数が減少傾向にある。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の正社員志向が高く、派遣スタッフとして就業を希望する方が以前より少なくなり、ミスマッチが増加している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の交通費・交際費が今まで以上にきつくなっている。求人広告も同様で、今後も続く。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸売・小売業での減少が目立ち、全体でも件数・人数共に減少した。要因としては、原油価格高騰から企業収益が悪化していることと併せて、消費者の購買意欲の低下も重なり、それが求人にも影響している様子である。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前月同様、ハローワーク岡山の新規求人・月間有効求人共に減少傾向で推移している。前年比で見ると、新規求人で37.0%減、月間有効求人で33.6%の減とそれぞれ減少している。原因としては「求人の厳格化」に伴う影響が大きい。それ以外に、企業に採用意欲はあるがボリュームを小さくするなど、採用意欲の低下もあげられる。また、求職者については、新規求職者5.0%減、月間求職者0.1%減と減少しているが、減少幅はそれほどでもない。求職者が横ばいで求人数の落ち込みから、新規・有効求人倍率とも減少傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・地場中堅製造業において、求人が出た最初は正社員採用であったが、途中で「正社員としての採用ではリスクがあるため最初の1年間は契約社員としての採用」に条件変更されるなど、雇用方針を変更する企業が出ている。
悪くなっている	-	-	-