

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	衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・10～11月にインフルエンザの影響で外出を控えていた客がマスク着用で来店するようになった。またポイント増となる休日は来客数が多い。ただし平日の来客数は減少し続けている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・12月の売上は補助金の効果により、前年比150%となっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・補助金の延長による効果が思ったほどではないにしろ、客の購買意欲を高めている。商談の中で必ず補助金の話は出てくる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・暮れの売上が10月と同程度ということは、悪いのと変わらない。来街者は多いが、来客数は少なく、また消費の伸びが感じられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒波が来たので防寒関係は良く売れたが、クリスマス関係、忘年会関係のグッズは全くといっていいほど売れなかった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高級品の催しでも高額品の動きが悪く、売れるのは三十万円までの品である。割引セールでも、得意先などの固定客は来店するが、フリーの客が減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリスマス、ボーナス商戦も2～3か月前と基調は変わらず苦戦し、ギフトも単価が下降傾向にある。気温が下がってから多少アウターやコートなどの商材が動き出したが、全体を底上げするまでには至っていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・景気の基調そのものには、好転する感じはないが、美術、宝飾、高級婦人服等の高額品の売上は前年を上回ってきている。しかし婦人服に代表される中級ゾーンの動きは、依然低迷を続けており、販売低迷により各アパレルメーカーは生産を削減しているため、店頭で売れ筋商品が廻ってこない悪循環となっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・最悪の先月よりは多少上向きではあるが、全体の売上は前年比で95%を割り込んでおり、決して良くなっているといえる状況ではない。ただ、先月はほとんどのテナントが、売上が前年比でマイナスとなっていたが、今月は約20%のテナントが上回っている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・売上が前年比マイナス6%である。前年もマイナス10%で、この2年間の消費の落ち込みは凄まじい。歳暮のギフトセンターでは、送料の300円を払うか迷っている客の姿もあり、厳しさを実感する。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・近郊に大規模な量販店ができ、安いものを求める客がそちらに行くようになった。特に子供服は影響が大きく、また新型インフルエンザの影響もあって、来客数、売上を大きく減らした。ただし高級既製服や紳士服関係、少し高級な品を扱ったゾーンは全く影響がなく推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・冬物商品の前倒しによるセール展開により、何とか前年比95%の売上を維持しているが、セールの先食いになることも予測される。お客様の購買意欲は、数か月前と比べてほとんど変わっていない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の売行きが悪いので、在庫を減らして注文を抑えている状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店舗からのオンラインによる注文が、1割余り減となっている。
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数は前年と比較すると、横ばいとなっている。また、客単価も横ばいとなっており、3か月前と比較して全体の浮上感は感じられない。	
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・最初は順調に推移し、ボーナスが出た直後の第三週がやや悪くなって、四週目に持ち直した。総体的に言えば少し良くなってきた。ケーキなどのクリスマス商品なども良く動き、心持ちだが、前年よりはやや良くなっている。		

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
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・中頃から気温が下がって冬物に動きが出てきたが、全体的な商品の売行きは変わってはいない。
		家電量販店(店长)	単価の動き	・デジタル家電は台数的には好調だが、単価が下落しており、全体の売上は厳しい状況にある。
		家電量販店(予算・企画担当)	単価の動き	・前年の12月がひどく悪かったので、売上高の対前年比では良く見える。しかしながら、薄型テレビを始め、多くの商品で単価が下がっており、年末商戦に入っても傾向は変わらない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・客の購買意欲が減退している。一部のエコカーと、非常にコンパクトな軽自動車など安価な車への嗜好が強まっている。
		その他専門店 [和菓子](営業担当)	来客数の動き	・出張客が減るなど、人の動きが悪い。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・寒さのために客がやや少なくなっている。ただし近くの通りで行っているライトアップへは、例年並に人が集まっているようだ。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン](支配人)	来客数の動き	・客の動きが安定している。高速道路料金引下げの開始当初は異常な動きだったが、秋の大型連休後落ち着いてきている。
		観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・宿泊部門の売上は低調であったが、宴会部門が健闘した。特に婚礼が前年を大きく上回り、忘年会も前年を超える件数が獲得できた。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・忘年会や宿泊は減少しているが、クリスマスディナー企画は盛況となるなど、個人消費の方向が不透明である。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・忘・新年会シーズンであり、デフレによる影響から単価を下げるなどの対策をとったが、苦戦した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会の時期だが、忙しかった日は数えるほどしかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の節約志向が相変わらず続いている。イベントなどには自家用車で行き、忘年会でも家族に迎えにこさせるなど、とにかく無駄はしないようにしている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・依然として、一般消費者からの購買ニーズの高まりはなく、買い控え等の様子がうかがえる。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数の推移に変化はない。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・クリスマスイベントの実施により、前年よりも多くの来園者があった。12月前半は暖かい日も多く観光客の動きが良かった。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・急に寒くなったため、客の動きが鈍く、予約も少なくなった。気候により来客数が変わるが、景気としてはあまり変わらない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の集りでも、「今年是最悪で年明けはどうなるか分からない。」といった話ばかりで、良い話はない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・今年は特に住宅の引き合いが激減し、この3か月は全く新規の話が来ていない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・景気の見通しがはっきりとしない中、民間工事の動きが鈍い。
		住宅販売会社 (経理担当)	単価の動き	・不動産業界においても、デフレスパイラルの状況になっており、単価の安い物件には動きがあっても、高額の商品には顧客の反応はほとんどない。低価格を前面に出している会社の売行きが良い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・繁忙期の12月というのに、一向に来客数が増えない。従来と違って街をぶらぶらする来街者の姿もなく、特に夕方以降の落ち込みがひどい。
		一般小売店[紙類] (経営者)	来客数の動き	・来客数に変化はなく、年末ということを考えれば例年より来客数は確実に減っている。
		一般小売店 [靴](経営者)	単価の動き	・他の店舗の人に聞いてもそうだが、靴に限らず、身につけるものの平均的な単価は2000円程度になっており、それ以上のものはなかなか売れない。

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
		一般小売店〔酒 店〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店の忘年会がほぼ終了したが、売上は例年より、やや落ち込んでいる。お歳暮も最小限に留め、お正月用品も必要なものを必要なだけ購入する節約志向となっている。
		一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	販売量の動き	・人口減、不況、デフレの中、市内でまた大型のショッピングモールがオープンし、明らかなオーバーストア状態となっている。その中にオープンした専門店の店員は「このままだと1年持たないのではないか。」と話している。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・冬のボーナスを減額、もしくは支給しない企業の増加が、もろに客の購買意欲の減退につながっている。一品単価が下がっている上に買上点数も減少している。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・12月中旬からの寒波で若干防寒関連の商品が上向いたが、クリスマス商戦はアクセサリ中心に苦戦した。セールの前倒しや割引販売で、店舗全体の売上は前年比90%前半となった。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが1年以上続いている。また客の買物の動向がまだまだ厳しく、お米の動きにしても、前年は10キロのものが中心だったが、今年は8キロや5キロのものへとシフトしているなど、少しでも支出を下げたい意向がはっきりと現れている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・競合店も売れないということで価格を下げており、対抗して値下げをすれば売上を確保するのが難しい状態になっている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比で低下しており、今月は87%となり最も悪い数値となった。消費の冷え込みと景気の悪さを強く感じる。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・客の動向から見ると、相変わらず必要なものしか購入しない。
		スーパー（経 営企画）	単価の動き	・競合店を含めて、商品単価が下がり続けている。エスカレートしているポイントセールによる実質的な値引も考えると、下落は更に大きくなる。
		コンビニ（エ リア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で落ち込んでいる。
		衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	単価の動き	・ボーナスが落ち込み、消費が落ち込んでいる。このためセールの前倒しをして集客を図ろうとしても、今度は単価が厳しい。
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	来客数の動き	・寒くなってきて、これまで買い控えられていたアウターが、前年より伸びている。しかし全体的に来客数が少なく、必要なものしか売れないため、客単価が前年より2000円ほど下がり、売上は減少している。例年どおりの年末客の動きではない。
		乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・環境対応車購入補助金の延長を受けて、駆け込み的な需要がなくなり、前月までの勢いがなくなった。
		自動車備品販 売店（経営者）	販売量の動き	・中旬に降雪があり冬期商品の動きは前期並みにあったが、その他商品の動きは厳しい。
		その他専門店 〔布地〕（経 営者）	お客様の様子	・年末と言うのに、新しい服をオーダーする客が少ない。
		その他専門店 〔海産物〕（支 配人）	単価の動き	・年末なのに、例年のように購買単価が上がらない。
		その他飲食〔ハ ンバーガー〕 （経営者）	単価の動き	・来客数はほぼ前年度並で推移しているが、客単価の落ち込みが激しく、売上に悪影響を及ぼしている。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・閑散期と不景気の影響でかなり数字が落ち込んでいる。例年なら満室になる正月予約も、20%減少している。
		タクシー運 転手	お客様の様子	・11月は前年比2割減の売上となり、この傾向で推移した。一時持ち直しているが、観光、飲食店、日中と全てにわたって悪く、客の財布のひもが固くなっており、町の人たちからは「果たして越年できるのか。」と言ったような声も聞こえている。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンが終わろうとしているが、「例年なら三回やったが今年は一回だけだった。」という客が多く、また一次会だけで公共交通機関で帰る客も多い。こうしたことから目に見えて客が減っており、今月も前年比マイナス7%の売上となった。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・加入キャンペーンなどを実施しても、他社のより派手なキャッシュバックなどがあるキャンペーンなどに流れる傾向は変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービス、インターネットともに、前年同時期に比べ顧客からの引き合いが弱く、新規加入契約数が目標を大きく下回っている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行、不景気による節約志向などが出控えの要因となっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・中小企業金融円滑化法により返済猶予をおこなう企業が見受けられ、倒産の先送りに多少寄与しているが、企業収益増加の道筋が立たない状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年ならクリスマスや正月に向かっての需要があるが、今年は来街者そのものが少なく、来客数も少なく、まさに冬ごもりと言った感じである。
		商店街（代表者）	それ以外	・松江の中心で小売をやっているが、最近非常に悪い。客は食事しに来ても物を買うことはなくなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・子供服専門店だが、デフレ、オーバーストア、少子化の三重苦に暖冬とインフルエンザが加わって五重苦となり、非常に苦しい状況にある。例年のように、「年末だから新しいものを買おう」とか「新しい服で新年を迎えよう」といった気配は客に全くなく、通常月と同じ閑散とした年末商戦だった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・政権が変わっても自民党時代と変わらず、客は先行き不安から購買がより慎重になっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮商戦はまさに厳しい一言である。前年の売上を維持できれば上出来とあって良い。
		一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・例年、この時期は忘年会等で料飲店がにぎわっているが、今年は一時的で例年のにぎやかさが無い。また、歳暮の単価、件数とも激減しており、財布のひもはかなり固く、当店の販売量も当然激減している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・売上がやや下降気味で推移している。特に高額品の販売は苦戦している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・歳暮の受注量も減り、外販の販売量もなかなか伸びない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて客単価が2%、金額にして20～30円減少している。この傾向は冬のボーナスが支給されてから顕著になっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・一時持ち直した感があったものの、周辺製造関係企業の賞与が出なかったり、電化製品メーカーの賞与が商品券で支給され、客は買い控え、節約一辺倒の様子である。売上は前年比4%減少している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・同業他社との価格競争がますます激化している。1品単価が前年の93.8%となっており、単価の下落が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、それ以上に客単価が落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の低下以上に客単価が低下しており、売上は前年比10%減となった。特に主力の飲料、米飯の単価低下が影響している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年より、クリスマスイベントに来店しても、景品だけ受け取って帰る客の比率が高い。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・中古車販売には、相変わらずかなりの逆風が吹いている。
住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・今月のイベントで、客単価が前年に比べて20%低下した。		

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
		その他専門店 [時計] (経営者)	単価の動き	・この時期、例年なら売上が伸びる宝飾品が、全くと言ってよいほど売れず、眼鏡も低価格にシフトしている。土産店においては、買上げ点数が少なくなっている。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・客単価のダウンが止まらない。さらに、今年は忘年会をしない企業が増えており、宴会予約も大幅に減少している。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・客の様子が月を追うごとに悪くなっている。今月は良くなると思っていたが、全く逆だった。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンで宴会部門では一番収益が上がる時期にもかかわらず、売上や件数が前年の25%の減少である。客単価も下がっており、景気は回復していない。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・選挙も終わり、景気回復の傾向が見られると思っていたが、インフルエンザの影響もあり、年末年始の旅行も激減している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者が徐々に減少していたが、今月は更に減少した。また、来場者には全体的に購買意欲は感じられものの購買まで至らず、我慢をしている様子が強く現れている。
企業 動向 関連	良くなっている	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・フリーズ・ドライの商品が、インフルエンザの流行に備えての備蓄ということもあって、かなりな売行きがあった。
	やや良くなっている	農林水産業 (従業員)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合い底引き船、大中型巻き網船が増加したため、水揚げ数量で700t、水揚げ金額は4000万円の増加である。ただし前年比では、中型巻き網船、定置網が減少したため、水揚げ数量7tの減少、水揚げ金額では20億4000万円の減少であった。水揚げ数量は前年並みだが、高単価の魚が捕れる中型巻き網、定置網が減少したこと、エチゼンクラゲが入って魚価が大幅に低下したことが大きく影響した。
		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・家電及びエアコンともに好調な受注となってきた。急速な受注増のため部材が追いつかず、生産達成に苦慮している。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・広島地場の自動車産業が2～3月前に比べて良くなってきている。また年末ということもあって、物流、物販関係も忙しい。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	取引先の様子	・稼働率が上がって、不就業がなくなった。
	変わらない	化学工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は完全に回復してないものの安定している。ただし内需の落ち込みで業績は上がらない。
		鉄鋼業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・海外需要を中心に生産量が持ち直しており、更に政策効果により内需は自動車・家電などを中心に販売は堅調となっている。ただし、他分野については回復が遅く、また国際市況低迷・円高など先行き不透明な状況に変わりはない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量はここ3か月低迷している。加えて得意先も受注をとるために価格を下げており、このため当社に対して値下げ要請があった。
		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	・海外市場の冷え込みが非常に厳しく、自社製品の売上が大幅に落ち込んでおり、苦戦を強いられている。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年であれば、ある程度受注目標に対して目処が立つが、今年は先が読めない。
	輸送業 (統括)	取引先の様子	・仕事は入ってくるが、受注料金が下がり、結局は前年度より売上減となっている顧客が多い。	
	通信業 (部門長)	受注量や販売量の動き	・販売量は前年を下回り、客は新たな設備投資、既設設備更改なども抑制されている	
	金融業 (業界情報担当)	取引先の様子	・主要受注先では、欧米向けは前年比マイナスだが、中国やオセアニア向けが前年比大幅プラスを継続し、国内も前年比プラスに転じた。全体の操業度は2直定時操業まで回復している。	
	不動産業 (総務担当)	それ以外	・来客数・成約件数は、ほぼ横ばいで推移している。	

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
	やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・今月に入り一部製造業では受注が活発になってきており、年末にかけての人のやりくりに苦心している事業所も見受けられる。ただ、受注単価は大幅に低下しており、厳しい状況に変わりはない。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・卸関係の量の動きが良くない。直接通販については、数量はやや減だが、客単価がかなり下がっている。
		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	・受注量が減少し、生産調整を実施した。工事案件の引き合いもなく生産水準は低調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社も含めて小さな建設関連企業は12月決算が多いが、聞くところではどこも惨たんたる有様である。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者からの発送量が目に見えて減ってきている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月に比べ全業種の客からの値引き要請が相次いでおり、新しい商談についても厳しい価格帯での交渉となっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業績悪化、倒産が増加している。中小企業金融円滑化法の施行に伴い、中小事業者の借入条件の変更に関する相談も増えてきている。消費低迷に加え、販売単価の回復も見られず、また、将来の見通しも立たないとの話をよく耳する。
	悪くなっている	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	・高付加価値商品があまり売れておらず、国内生産は非常に厳しい状況となっている。
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（支社長）	採用者数の動き	・中途の採用数が少し増加してきた。またアルバイト、幹部クラスの求人が少しずつ出てきた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・前々月・前月と求職者の動きが変わらない。
		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・ヒアリングでも、先月と比べて状況は変わっていないという企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・基幹産業の製造業の求人は、前年比で1割強減少した。受注の回復が見られるものの、受注計画が短いものとなっており、確実に雇用できる期間だけの臨時求人が多数を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年10月以降、新規求人数が前年比で減少しているが、今月は前年よりも更に求人数が減少している。求人開拓のため事業所を訪問したが、6割弱の事業所から、現在の従業員の雇用を維持するだけで精一杯、または人員が過剰気味のため求人予定はないとの回答だった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は下げ止まったまま、7か月連続で横ばいを続けており、有効求人数、有効求職者数とも一定の数値で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・増員をしたいと考えてはいるものの、長期スパンで考えた場合、雇用にまで踏み切れないと判断する企業がある。一方、相変わらず事業縮小、閉鎖などの話も頻りに耳にする。また、好況期には応募がほとんどいなかった業界の関係者が、現在では余りに多い応募者の対応に苦慮しており、今では書類選考にパスした人材でなければ面接まで辿り着けなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事務系職種の派遣依頼の求人が、月を追うごとに減っている。作業系職種に関しては、夏以降反転し緩やかに増加していたが、12月に入り大きく落ち込んだ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・事務系職種の派遣依頼の求人が、月を追うごとに減っている。作業系職種に関しては、夏以降反転し緩やかに増加していたが、12月に入り大きく落ち込んだ。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・中小企業では、採用方針未定の企業が多く見受けられる。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人・有効求人とも前年比で大幅な減少が続いており、反転する兆しが無い。
	悪くなっている			