

## 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	テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・11月下旬からのウインターイルミネーションの来園者が堅調に推移している。秋口に比べ平日、休日共に年代を問わず来園者が増加している。
	やや良く なっている	商店街（理事）	お客様の様子	・年末という特別な事情もあり、本来の景気回復かどうかかわからないが、客の様子は買い控え疲れから買物に前向きになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が下がりコートの売上が伸び単価も前年よりアップしている。セーターも売上が伸びているがオーソドックスなデザインの品物よりブランドやデザイン性のある品物がよく動いている。お歳暮は早期割引を実施した11月が好調に推移したが12月と合わせると前年並みで、価格に対して客の厳しい見方がより顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月対比で100%を超えるテナントが7割以上となり、回復の傾向がうかがえる。年末忘年会シーズンでもあることから特に飲食が好調だが、昨年の年末の売上と今年の売上とは少し様相が違い、勢いのようなものが感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・主力の婦人ファッションが前年水準に近づいてきている。ただ、お歳暮、クリスマスギフト、紳士ファッション等が依然厳しい状況が続いており、2着スーツ、低単価ギフトが人気を集めるなど、依然として価格目線の厳しさが継続している。なお、ウエイトの大きな婦人服の復調は明るい材料である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月は店内の全商品群が前年を上回っており、クリスマス商戦も25日（土）、26日（日）の週末がからみ、ラグジュアリーブランドのギフト商戦も前年を上回った。防寒衣料やブーツも前年を上回っており、10～12月と3か月連続で店内実績が前年並みになっており、12月の店内売上実績は前年比104%～105%で推移する見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・自宅でのだんらんを大事にする傾向から、高額なおせち・お歳暮の売り上げが前年に比べ増加している。また、子供服も売上が増加し、婦人服もコート関係が順調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・商品群的に食料品や紳士・婦人衣料・家庭用品などが表向き好調に推移しているが、あくまで3か月前と比較して前年増減率のマイナス幅が少し上向いた状況であり、水面下の状況に変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年12月、店の近くに新しい道路が開通し、店の前を通る車が減ったことから売上が低迷していたがここに来て回復傾向にある。ここ2～3か月は来客数、売上共に増えており、若干景気としては良い状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・12月は年末関連商品が予想以上の売上で、ボーナスが出そろった10日以降定番商品も昨年並み以上の売上となり、今月については景気が回復してきている。なお、1年を通してみると第4四半期が急激に良くなって上半期をカバーした形となっている。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・今年のクリスマスは曜日の関係もあり家族で過ごす人が多かった。また、一部で昨年よりボーナスがアップしている。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・来客数は相変わらず少ないが、販売量をみるとエコカー補助金終了の影響もやや薄れつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般の客の動きが良くなって、客単価、来客数も増加しており、一般席及び宴会の売上共に前年を上回っている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・スマートフォンの販売が好調を維持していることに加え、従来機についても冬モデルが順次発売となったことで、前月に比べ増加している。
テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・クリスマスのイベントが好調で、天候に恵まれたこともあり過去最高の入場者数を記録した。		
競艇場（職員）	販売量の動き	・中旬からの全国発売の場外販売及び年末レースで収益があった。		
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・住宅版エコポイント制度の1年間延長の後押しもあって、工事件数が増えておりプレカット工場の稼働率が100%近くとなっている。		

変わらない

商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナスが出た後で、客の購入単価は店舗によって若干上がっているが、人の流れは例年の年末に比べて非常に悪い。
商店街（代表者）	お客様の様子	・中高年の年末冬物商品の購入量の動きは良いが、若者層は買い控えが多い。
商店街（代表者）	来客数の動き	・そこそこの来客数はあるが、昼の時間帯に限られる。夕方は日によって、イベントによってかなり左右されている。
商店街（代表者）	単価の動き	・多少の購入意欲を今月は感じるが、相対的に購入金額の低下等により売上確保が厳しく、決して景気環境が改善されていない。
一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・地元の商店街では、以前と違いボーナスが支給されたことによる客の購入意欲はみられない。地元のデパートに集客力はあるが、月に1～2度のカード割引の客が買物をしているだけで平日は厳しい状況である。
一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮時期とはいえ動きで、注文数も少なく単価も下がっており、周辺は皆あきらめの状況である。
一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店は年末にもかかわらず忘年会もかなり少なく、例年に比べ大幅な売上ダウンとなっており、相変わらず財布のひもが固い状況が続いていることがうかがえる。また、お歳暮も取りやめる企業などが目立ち売上が減少した。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・カード会員の割引優待やセール拡大により何とか前年をクリアしているが、クリアランスセールを控え下見の方も多く、客の購買意欲は依然として低い。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・やや好転の兆しも垣間みえるが、大幅には変わっておらず、高額品の販売は依然として厳しい状況である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上、客単価は前年比100%の状況であるが、販売点数が前年比94%で大きく下回っている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が若干少なくなっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売れている店舗は客でにぎわっており、商品が動く店舗と他の店舗が二極化している。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・新しい客もあるが、顧客は減少しており売上にはつながっていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・市場はコンパクト、エコカーに特化され、小型以上の車種の販売が難しく、前年比約25～30%のマイナスで推移しており、当分このような状況が続く。
自動車備品販売店（経営企画担当）	お客様の様子	・冬用タイヤ等の季節商材の売上は、寒波予測等により前期は大幅に伸びているが、それに伴い通常売れる車内用品やケミカル用品等の売上は伸びず、必要最低限の購入が続いている。またナビゲーションは低単価の商品だけが動いている。
その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・12月は観光客が多いのは中旬ころまでで、その後は例年のお歳暮等の需要になるが、例年並みである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・祝日、クリスマスなど通常外食の対象となる日に特に来客数が減少している。同業者の情報や仕入問屋情報からも来客数の減少情報が寄せられている。中食・肉食傾向の強まりと節約志向の現れが目立っている。
その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・ここ数か月は同じような状況で推移しているが、客は必要以上の物は購入せず、客単価も上昇していない状況で、平日が特に厳しい。
観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・12月の売上は前年並みに推移しているものの高単価商品は苦戦している。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・忘年会での需要が多く客単価の低迷は否めないが、獲得件数と集客人数でカバーしている。また、婚礼需要で他部門の押し上げをすることができた。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・忘年会やクリスマスイベントなど年末行事は前年並みで、良くなっている実感はない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンであり、宴会では例年より客単価は上昇していないが、利用人数が1割増えている。しかし、予約は直前での予約が増えており、1組当たりの人数は減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・比較的暖かいことから、前年に比べタクシーの利用が減少しているが、週末は忘年会等で夜間需要の動きが若干出ている。

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入者が計画通りに増加していない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・12月ということで3か月前に比べ売上は伸びているが、例年に比べると徐々に悪くなってきている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・エコポイント制度等電化製品で景気の良い話もあったが、サービス業ではポイント制度等もなく消費の拡大に結びついていない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末のにぎわいが感じられず、低価格志向がますます浸透している。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客からの引き合いが少ない状況が続いている。最近、客が相談に来たが、結局、銀行の融資が下りず仕事につながらなかった。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・売価の低価格の固定化に対して、仕入れ値における値上げがわずかながらみられる。
	住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・市内中心部の戸建住宅や立地の良いマンションについては、好調な動きをみせているが、郊外の戸建住宅や立地条件が劣るマンションは売行きが悪い。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会で一次会用飲食店はまずまずの実績だが、スナックの状況は良くない。一次会を長めに設定し二次会は計画しない傾向にある。忘年会が減少しており、節約志向に傾いている。
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・個人客の購入量、単価は上昇しているが、店舗、企業等の購入の値段が低下しており総合的にみると低下している。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・年賀状印刷の注文はダイレクトメールを充実させているにもかかわらず例年より大幅に減少している。自宅、会社で自ら作成するところが多く、対象は高齢者、中小企業に限定されてきた。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量、客単価共に大幅に減少している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みで、売上は前年比90%となっている。
	スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・年末に向け期待していたものの、クリスマス関連も動きが悪い。前年この時期雪が降って低気温の状況に比べ、今年は暖かい日もあり鍋材料など温かメニュー商材が前年割れの状態である。
	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・惣菜など買上価格の低下が依然として続いている。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・前年同様セールを開催しているが、前年に比べ来客数がかかなり減少している。セールだけでは客は呼び込めない。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・特売商品のみ売れて買上点数が上がらず、来客1人あたりの販売単価が低下している。必要なものだけ購入する傾向になっている。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・エコポイント制度の変更で11月は駆け込み需要があったが、12月はやや低迷している。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・年末で来客数は先月と比べ多少増えているが、購買に結びついていない。クリスマスギフトが売れず、購買に至っても単価が低い状況である。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・少し早めに冬物半額セールを始めたが例年より来客数が少ない。
	その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い販売量が減少している。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の家族利用等も以前と比べ若干減少している。
	一般レストラン（店長）	単価の動き	・忘年会の単価が予想以上に低下しており、それ以外でも大幅な単価の落ち込みがあり非常に厳しい状況である。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・オフシーズンではあるが、問い合わせの電話件数が昨年より激減している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会は1回という客も多く、例年以上に公共交通機関を利用している。業界では厳しい状況となっている。
	テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数の推移が厳しい状況である。
	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・急激に寒くなり客の流れが止まっている。

		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客との話で、給与の伸びが低いなかで住宅取得の話題になると、月額が多く支払えないことに加え、長期間ローンの支払いに不安を持っている客が非常に多く、消費行動が非常に慎重となっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年12月はクリスマスやお正月を迎えての需要があるが、今年は通常の月より売上が伸びず最近になく最悪な状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・購買単価、販売点数共に減少している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・競合店の低価格競争がますます激しくなっており、消費者の買い回りにより客単価の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月22日まで行政による車道の路線数を減少させた交通実験の悪影響が続いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は前年比65%と大変厳しい状況である。
		住関連専門店（広告企画担当）	販売量の動き	・買い控えが本格的になっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・客の経済状況、業種によっても異なるが7割以上が悪く、旅行への消費に目が向かっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月以前は忘年会等での身だしなみを考え、1か月に何回か来る客がいたが、今年は忘年会も派手でないため、動きが悪い。
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	・11月の状況を3か月前の8月と比較すると、水揚数量は1,143トン、水揚金額は1,870万円の増加である。その要因は沖合底引き網、大・中型巻き網、イカ釣り船、定置網の増加によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚数量は634トン（前年同月比129%）の増加、水揚金額は6,660万円（前年同月比114%）の増加である。増加要因は沖合底引き網、イカ釣り船、定置網の増加によるものである。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・低水準ではあるが前年同期比増加傾向となっている。
変わらない		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ受注等順調に推移している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末決算で、受注量、販売量が伸びている。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・年末の商品の売上については、一般の量販店はあまり芳しくないが、通販部の売上は昨年並みで個人消費の下げ止まりを感じられる。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響で競争力が低下し、利益は減少している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー関連は低調だが、液晶パネル関連は比較的好調が続いており特段の動きはみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ半年受注量は生産能力の60%の状況が続いている。
		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	・北米を中心とした海外向けの注文が入るようになり回復傾向にあるものの、円高による為替の影響で損益は非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向は7月から12月にかけて前年比やや微減で推移しており、生産調整による影響とみていたが、ここに来て原材料の入手困難な状況が散見され、相殺されることが懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量について、顧客からの国内生産分要求量は、新しい内示が出る都度、減少傾向にあるものの、海外生産分要求量については増加傾向である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として受注の予測がたたない状態が続いている。また利益率も低下している。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・12月はある顧客の設備の代替えがあり、大きな取引が成立したため通常月より良い状況である。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者の発送量は底ばいのまま推移している。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・操業は高水準で安定している。取引先からのコスト改善要求は強いが、合理化効果から収益は良くなっている。

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気については依然底に近く改善の兆しがみえていない。取引先の業況について、定量的な分析資料として試算表等を目にするが、前年同月の売上を上回る企業は少ない。個人消費に頼る企業においては、減少幅は縮小しているが依然として減収となっている。そのような企業は、経費削減を推し進め、なんとか事業継続を行っている状況である。全体としては、景気の底に近いため、ここ3か月は大きな変化なく景気が推移している印象をもっている。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、契約件数は横ばいで推移している。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車のディーラー、ハウスメーカーの広告出稿が低調となっている。生活関連業種は低価格指向が強いため広告宣伝費を削り込むこともある。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・エコポイント制度のピークは11月だったが、その際、クレジットカードの利用限度額まで目一杯利用している人が意外に多い。その為、日用品以外を扱う小売業、特にし好品関連の販売では、商品の購入を手控える客が予想外に多く、思うように売上が伸びていない。年末商戦への期待が肩透かしを喰らった格好になっている。	
やや悪くなっている	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	・工事案件も11月末でほぼ完了し、生産水準は年末年始対策を含めても3か月前の水準に戻った。大口工事案件の引合もあったが競争相手と価格差があり注文確定に至らなかった。そのため、最終価格値引でいくらかの注文受注交渉を実施する予定である。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注の増加が見込めない。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内販売が頭打ちとなっており受注量も低迷している上、価格低下の傾向に歯止めがかからない。当社は海外向けは生産していないが海外関係の受注は大幅に伸びており、国内生産にそのしわ寄せがきている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設、不動産は悪い状況が続いており、例年需要のある年末も今年は若干落ち込んでいる。	
	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・営業先の景気状況や投資見込みも抑制気味であり、販売量、価格とも低迷している。	
	悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の販売数量が月を追うごとに減少している。また、販売単価も3か前に比べ低下している。
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（支店長）	求人数の動き	・昨年と比較して10%アップの求人依頼がある。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・正社員の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・メーカーを中心に求人数が上昇傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・再来年度の採用で若干採用者数が増えている。良い人ならというただし書きがあり、また、今すぐの採用ではないが、企業の採用の意向がうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末年始のアルバイトやミスマッチから継続して提出されている販売員、接客・調理員の求人が増加したが、先行きの仕事量が不透明な建設業の作業員の求人が減少した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は、前年同月比9.2%の減少、前月比1.0%の減少となっている。年末を控えて求職者の数が減少している。中小零細事業所で数件倒産による解雇があったが、大きな影響はなかった。
民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新規の求人依頼が増加傾向にある。メーカーが先行する形にはなるが、サービス業のなかでも人材不足を感じる場所も出始めてきている。		
変わらない	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・先行き不透明感が高く、採用は行いが採用人数を決定できない企業がある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比プラスで推移しているものの、基幹産業の製造業の求人は横ばいとどまっている。なかでも食料品製造業では漁獲高の減少で水産加工業からの求人が大幅に減少したのが目立った。	

やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・2012年度対象の採用活動が本格的にスタートしているが、例年以上に中小企業は特に費用を費やさなくても募集に集まるという考えを持っている。まして若干名の採用に対しては、予算をかけるという考えは控えているような状況である。
悪くなっている	—	—	—