

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)		商店街（代表者）	・寒くなると必然的に来客数は増え、歳末正月ともなれば客の財布のひもも緩んでくる。
		商店街（代表者）	・飲食店が12月に1店舗、来年にはもう1店舗開業予定なので新規客の商店街への流入が期待できる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・卒入学、入社、婚礼などの行事がある春に向けてオーダー件数が増えてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・クリスマス、お歳暮、年明けには冬のセールがあり、大型の販売展開が始まる。前年は暖冬が一因となり衣料品で大苦戦したが、現状の気温が継続して順調に冬へ移行すれば、コート、ブーツ、手袋などの冬アイテムが活発化することに期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・今後來客数が増える。
		乗用車販売店（業務担当）	・1～3月の大增販期を迎えるので期待が持てる。
		乗用車販売店（統括）	・新型車の効果が現れてくるので、販売台数が前年実績を上回る。
		乗用車販売店（営業担当）	・冬のボーナスの時期になり客の購買意欲が向上するとともに帰省で車を利用する客も増えるので、それらが利益につながる見込みである。
		一般レストラン（店長）	・忘年会や新年会などは順調に伸びる見込みであり、インバウンドの集客もまだまだ見込める。
		観光型ホテル（営業担当）	・忘年会、新年会といるいるイベントがあり、先行きは明るい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会や新年会時期となり歓送迎会もあるため来客数が増える。
		都市型ホテル（企画担当）	・年末年始のレストラン予約の先行受注が好調であり、ディナーショーなどイベントの売行きも良い。忘年会の予約受注も早く、単価もやや上向き見込みである。
		タクシー運転手	・今年になって大手タクシー会社が5社新たに参入し、競争が激しくなっている。そのため例年であれば12月の金曜日には予約が一杯となっていたものが、今年は全く埋まっておらず、3か月後も同様の状況が続く懸念がある。
		タクシー運転手	・忘年会やボーナス時期になり、夜の飲み客が増える。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は上向き。
		通信会社（企画担当）	・今年はサービスを提供している地で、高校生の就職決定率が少し高まっており、景気を刺激する明るい情報となっている。
		テーマパーク（営業担当）	・鳥取県中部地震の震災復興支援観光キャンペーンや旅行代金助成キャンペーンが行われており、減少していた入込客数が回復する。
		住宅販売会社（営業所長）	・年明けから3月入居を目指す客の動きが出てくる。
		住宅販売会社（営業担当）	・来月は年末モードに入るため客足が鈍るが、1月になると客の動きが良くなる。
		商店街（理事）	・景気が良くなる要素はなく、社会不安が多く厳しい時期になる。
		商店街（代表者）	・食料品の値上がりが家計に響き、買まわり品の買い控えが続く。
		商店街（代表者）	・12月は例年どおり需要期であるが1月には客足が遠のく。
		商店街（代表者）	・米国の次期大統領の政策等によって、身の回りの景気の不安定で厳しい状況が今月同様に続く。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・観光客の動きは活発になるが、地元客の動きがなければ売上は伸びない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・実印は安い物を求める客が多く、景気は良くならない。	
	百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素がなく、今の状況が続きそうであるが、企画を工夫して売上の増加に取組む。	
	百貨店（営業担当）	・来客数は前年同月より増えているが、客単価はそれほど伸びていないため、不要不急な商品は購入しない客の節約志向が続く。	
	百貨店（営業担当）	・経済政策や客の動向を見る限り、改善に向かう気配はない。	
	百貨店（営業担当）	・現状と比べて景気が極端に悪化することはないが、年度が変わっても景気が急に回復する好材料は見当たらないので、良くて現状維持となる。	

百貨店（売場担当）	・地元プロ野球チームの優勝セール以降、客の価格志向が強くなり、値段に対して非常に敏感になっている。各商業施設やネット販売を含めて、割引やポイントアップ合戦が一段と激しくなっており、全体の売上は伸びない状況になる。
百貨店（購買担当）	・百貨店業界が厳しい状況にあり、特にアパレル関係の売上が前年を大きく下回る月が続いている。各取引先から人員削減や前年割れ水準での商材投入の申し入れが増えている。ものづくりが厳しい状況であり、それを回復させる要因がないので現状が続く。
百貨店（人事担当）	・一時停止していた地元大手自動車メーカーの工場がフル稼働しはじめたものの、従業員収入への波及効果はもう少し後に出るため、節約ムードが継続する。
百貨店（営業推進担当）	・全般的に動きが鈍く、お歳暮は前年とほぼ同じ額での立ち上がりである。イベントはここ数か月頑張っているものの、ここきて前年割れが続くのが今後の懸念材料である。
百貨店（売場担当）	・客の購買動向が大きな曲がり角にきている。都心部の百貨店を除き、従来の百貨店のやり方が通用しない時期が訪れる。
スーパー（店長）	・半年以上にわたり来客数、客単価、販売点数が前年を上回っている。売上は前年の103～104%を推移しており、今後もこうした状況が続く。
スーパー（店長）	・景気が動く要因がない。
スーパー（店長）	・一時的に野菜等の価格高騰があったため、客の節約志向が今後も残る。また近隣の鉄鋼メーカーに円安報道の影響が出てくる。
スーパー（店長）	・自然災害で野菜価格が高騰しており、不安定な状況に変化はない。
スーパー（総務担当）	・客単価の前年割れ傾向が続く。
スーパー（業務開発担当）	・客の節約志向が定着しているため期待すべき年末年始に期待できない。
スーパー（営業システム担当）	・景気回復につながる話題がないため、客が必要最低限のもの以外を買わない傾向が続く。
スーパー（販売担当）	・防寒着の売上が伸び悩んでおり、気温の状況次第では現状が続く。
スーパー（管理担当）	・年末商戦を控えて徐々に慌ただしさが出てきているが、起爆剤となるボーナス上昇の期待が薄く、消費の増加につながる要素がない。
コンビニ（エリア担当）	・販売量に大きな変化はなく、必要な商品以外は買い控える客の傾向が続く。
コンビニ（エリア担当）	・気温が更に低下し、HOT商材を中心に動向は良くなるが、景気は現状維持である。
コンビニ（エリア担当）	・12月24日が土曜日であるが、当店は週末の売行きが悪く周囲の店舗も休みになるので売上は伸びない。1～2月になって昼の来客数が10～11月ほど伸びれば何とかなる見込みである。
コンビニ（副地域ブロック長）	・観光客増加の追い風が吹いていたものの、上げ止まりの傾向にある。プロ野球シーズンも終わり大きなイベントもないため、現在の良い状況が維持できれば良いと見ている。
コンビニ（支店長）	・来客数が回復傾向にある。
衣料品専門店（店長）	・防寒類の動きが悪く、気温が下がっても売上が前年を上回ることはない。
家電量販店（店長）	・とにかく客の財布のひもが固くその場で購入に至らず持帰り検討となるケースが非常に多いため、その状況が今後も続く。
家電量販店（店長）	・新製品は出ず客の買換え需要のみによる売上になる。
家電量販店（販売担当）	・初売りまで現状の販売量が続く見込みである。
乗用車販売店（総務担当）	・新型車の商談数は今より増えることはないが、やや良い状態を維持できるようになる。
乗用車販売店（店長）	・新型車が発表予定であるが、客の反応は今一つであり、目覚ましい動きには期待できない。
乗用車販売店（営業担当）	・国政や国際問題を不安に思っ出費を控えるより、漠然とした将来への不安や景気の上向き感がないことによって出費を抑える客が多く、販売量が前年を下回る状態が続く。
自動車備品販売店（経営者）	・先行きは不鮮明で、大手メーカーの厳しい締め付けによって利益が好転する兆しはない。中小小売店は結局一度も景気が良くなることなく、メーカーだけがもうけを独り占めしているため、これではいつまで経っても景気が良くなるはずがない。
その他専門店〔時計〕（経営者）	・景気の先が見えず、消費者は生活防衛で高額支出はしない。

その他専門店 [和菓子] (経営者)	・ 来客数が増減する要因がない。
その他小売 [ショッピングセンター] (管理担当)	・ 年末に向けてのイベントなどを企画しているが、目玉になる集客イベントが少なく、前年と比べても来客数が大きく伸びる要因がない。
高級レストラン (宴会サービス担当)	・ 12月の忘年会の予約状況は好調であるが、年明けの予約状況は前年並みである。
一般レストラン (経営者)	・ 米国大統領選挙の影響で先行きが不透明であるが、2～3か月後には落ち着き、景気に変化はない。
スナック (経営者)	・ 年末年始で売上は伸びるが、全体として景気が良くなる傾向ではない。
観光型ホテル (宿泊担当)	・ いつまでたってもベースアップが全くない。
都市型ホテル (企画担当)	・ 外部環境に変化がないので、宿泊、レストランとも予約状況に大きな変化はない。
タクシー運転手	・ 当地域の雰囲気は良いが、景気の上昇にはあまり期待できない。
タクシー運転手	・ 今月は各企業の本社からの役員の来社が続き、多少の売上増加も見られるが、1車当たりの単価が低い上に、今後の予約状況も芳しくなく、当日予約や配車依頼にも期待できない。
通信会社 (総務担当)	・ 米国大統領選挙が終わり、経済の先行きに不安感を抱えているものの、それが市民生活にすぐ影響することはない。市場でも年末に向けて支出増加は見込めるが、例年同月とほぼ同等の変動と見込んでいる。
通信会社 (営業担当)	・ 改善、悪化のどちらにも変化する要因がないため、販売量は現状が続く。
通信会社 (総務担当)	・ 多くの新規加入者獲得を見込める要素に乏しい。
テーマパーク (管理担当)	・ 地方の消費指数が鈍化しており、客の消費意欲をかき立てるものがない。
競艇場 (職員)	・ 一日平均の売上は現状が続く。
美容室 (経営者)	・ 今後景気は変化することはないが、現状が続けば客の消費行動は鈍くなる。
設計事務所 (経営者)	・ 客の来場動機が大きく変わる要素はなく、販売量の変化もない。
設計事務所 (経営者)	・ 景気向上の気配がない。
設計事務所 (経営者)	・ 建築物価は高止まりで人手不足である。建築主も景気の先行きが不安な状況であり、建築を取り巻く環境は改善される兆しがない。
設計事務所 (経営者)	・ 建築資材や人件費の値上がりで、建築単価も上昇している影響で消費者の動向がつかみづらい。
住宅販売会社 (営業担当)	・ 年末年始の販売量に変化はあまりない。
商店街 (代表者)	・ ショッピングセンターが増えて需給バランスが崩れており、売上が低迷する。
一般小売店 [眼鏡] (経営者)	・ 鳥取県中部地震からの復興に1年程度は時間がかかる上に、復興補助金が出るのかも不透明である。
一般小売店 [食品] (経営者)	・ サービス業、飲食業では低価格路線が功を奏しているものの、域内では同業他社が出店してきていることもあり、小売分野での広範囲にわたる低価格競争が展開されているため厳しい状況にある。
スーパー (店長)	・ 競合店が閉店して1年経ち、閉店効果がなくなって厳しい状況となる。
スーパー (店長)	・ 地元企業の業績が悪く、今後も客の生活防衛意識が高い状態が続く。
スーパー (財務担当)	・ 地元企業の賞与の増加はあまり期待できないため、クリスマスと年末年始では多少ぜいたくをするものの、それ以降は節約のため1品単価は低下し買上点数も減少する。
スーパー (販売担当)	・ 商品が直接競合することはないものの、近隣にコンビニやドラッグストアの出店が相次いでおり、集客面で危機感を募らせている。また近郊に新たな道路が整備されたことで、人や車の流れが変わりつつあり、その点からも集客に一抹の不安を覚えている。
衣料品専門店 (経営者)	・ 地方の景気はなかなか良ならず、生活は苦しくなる一方である。
家電量販店 (企画担当)	・ 景気が良くなる要因がない。
住関連専門店 (営業担当)	・ 大きなイベント後は来客数が減少する。
その他専門店 [海産物] (経営者)	・ 今月の状況からしても年明けに良くなる要因が見当たらない。

	その他専門店〔布地〕 (経営者)	・国の問題ではなく地方行政が努力しないと景気は良くならない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕(所長)	・9月末にオープンした近隣の大型スーパーが年末年始を初めて迎えるが、その影響が不透明である。また近隣に大型電気店がオープンする予定で、当ショッピングセンターに出店している電気店にかなりの影響が及ぶ。
	一般レストラン(経営者)	・鳥取県中部地震からの回復にはまだまだ時間がかかる。建築関連等一部の繁忙や所得増加があっても、消費動向が向上する見込みは薄い。
	一般レストラン(外食事業担当)	・競合店の増加に伴い予約が前年の80%台に低下していることから、忘年会や新年会での予約確保は厳しい状況になる。前年より予約が遅れており、例年であれば埋まっているはずの12月第1週から第3週の金曜日がまだ埋まっていない。競争激化で売上は期待できない。
	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(店長)	・閑散期に入るので来客数が減少する。
	都市型ホテル(総支配人)	・鳥取県中部地震の影響からか先行予約は前年割れしている。
	旅行代理店(経営者)	・政府による景気の建て直しも見込まれる、早く次の景気対策が必要である。
	旅行代理店(営業担当)	・1月以降の春需要について、先行受注状況が前年より良くない。
	通信会社(広報担当)	・客はより良いものを求めているのではなく、より安いものを求めているため、景気は良くならない。
	テーマパーク(業務担当)	・積雪等の外出しにくい天候に加え、イルミネーションイベント等冬のイベントも終了し、春の花イベントまでは集客を見込めない。
	美容室(経営者)	・世界情勢に一般消費者が左右されており、必要外の出費を避ける傾向が続く。
	住宅販売会社(従業員)	・米国の新政権発足により日本経済が一時的に混乱する。
	x ゴルフ場(営業担当)	・繁忙期から閑散期に入るので来客数と単価が落ちてくる。
企業 動向 関連 (中国)	輸送用機械器具製造業(経営者)	・新車が立ち上がるので忙しくなる。
	農林水産業(従業者)	・時化が増え出漁日数が減少するので、定置網での寒ブリ水揚げが頼りである。
	鉄鋼業(総務担当)	・しばらく円安傾向が続く。
	鉄鋼業(総務担当)	・関東や関西では建築物件の動きが見え始めているので、当地区でも少しずつ実需が出てくる。
	電気機械器具製造業(総務担当)	・新入学シーズンに向けて活発化する。
	建設業(総務担当)	・米国の新大統領就任の効果が出てくる。
	輸送業(支店長)	・個人客からの発送が増加しており、緩やかな回復傾向にある。
	通信業(営業企画担当)	・社内LANの再構築、セキュリティ対策等喫緊の案件に関する引き合いが増加する。
	通信業(営業担当)	・米国大統領の交代に伴う円安が国内景気につながる。個人消費の向上や円安に伴う輸出関連企業の業績回復につられて、中小企業の回復に期待が持てる。
	金融業(融資企画担当)	・自動車部品メーカーの操業は、新型SUVの販売好調により当面は高水準が続くとともに、円安による輸出採算好転から利益の上振れが期待できる。
	不動産業(総務担当)	・12月に変化はないが、1月から賃貸物件の需要時期に入るため客の動きが良くなる。
	広告代理店(営業担当)	・年末年始販売促進拡大で客から受注の問い合わせが来ており、極端に上向くことはないが良い方向で推移する。
	会計事務所(職員)	・公共工事が前年より前倒し気味で発注されており、関連業界は年末にかけて前年より受注が増えてくる。
	木材木製品製造業(経理担当)	・米国の次期大統領の発言や韓国大統領の動向など、世界情勢と経済が不安定な状況にあり、株価や為替の変動も安定しないので、景気の先行きが読めない。
	窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	・鉄鋼向け生産の回復が見込めず、現在の生産水準が継続する。
	電気機械器具製造業(総務担当)	・為替動向が不透明であり、為替リスクを織り込むほど経営に余裕がない。
輸送用機械器具製造業(経営企画担当)	・受注内示量は安定しているが、米国新政権の動きが懸念材料である。	
建設業(総務担当)	・好況が継続している。先月同様に技術職の稼働は目一杯の状態であり、この先1年間の新規受注が困難な状況である。	

	金融業（貸付担当）	・米大統領選挙の結果を踏まえ、世界経済を取り巻く環境には不安材料がある。日本経済にとっては新大統領による経済政策の影響やTPP問題もあり、国内景気は良くなることも悪くなることも言えない。安倍政権は来年の賃上げを求めており、地方の企業にそこまでの体力はないものの、政府日銀の政策によっては景気浮上も見込まれる。足元では年末商戦真っただ中にあるが、取引先からは景気が良いとの声はあまり聞こえてこないため、2～3か月先の景気は変わらない。
	食料品製造業（総務担当）	・売れる商品とそうでない商品の振り分けをしており、今後一時的に売上は減少するものの、付加価値のある商品づくりを始める。
	化学工業（経営者）	・中国メーカーの業況が悪化しており、工場閉鎖による生産中止等の影響で、当社主力商品の苛性ソーダがすでに海外では値上がりしている。国内仕入単価もメーカーによって温度差はあるものの引上げ基調にある。国内では引き続き競合が激しく、国内での販売単価への運動が困難で、収益が圧迫される懸念が強い。
	化学工業（総務担当）	・石炭の価格が上昇しているが、原燃料の値上がりに対して製品の値上げにタイムラグが生じるため、利益の減少が見込まれる。景気の底上げがない状況では、原燃料の価格変動に業績が左右されやすい。
	非鉄金属製造業（業務担当）	・8月以降ハイブリッドカーの販売台数が減速しており、電気自動車とプラグインハイブリッドカーの世界販売台数もやや陰りがみられる。一方で液晶パネル関連は引き続き好調でフル生産が続く。電子機器向け高級品が調整局面に入り、期末まで販売量減が見込まれる。
	金属製品製造業（総務担当）	・受注量が生産能力の60%程度にとどまっており、厳しい状況となる。また1月より鉄原材料価格が上がるとの通知が届き、コストアップが避けられない。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・短期の先行きについての好材料や劇的に改善する要素はなく、中長期の不透明感や手持ち仕事量の減少が足元の景況感を悪化させる。
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・国内工場でありながら海外工場と同等の価格設定となっており、物価が高い分だけ非常に苦しくなる。
	x 一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなる。
雇用 関連	-	-
(中国)	人材派遣会社（経営企画担当）	・年末商戦や年始受注など季節特需の対応時期に突入するため、人材の動きや求人への依頼が増えてくる。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	・人手不足の状況は各業種に広がりを見せ、月間有効求人倍率は3か月連続1.7倍台で推移するなど、今後も求人数は増加する。
	民間職業紹介機関（職員）	・米国の次期大統領の就任による日本株の上昇とドル高円安の流れを受け、輸出を中心とする地場メーカーの業績が伸びる。
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・来年3月に道路交通法の改定や当市での郵便会社新センター立ち上げも重なり、求人が活発になる。
	学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・世界情勢は不安要素が多いが、現状より良くなる。
	人材派遣会社（社員）	・求人倍率が1.68倍と高い数値になっており、引き続きマッチングに苦慮する。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	・既卒者の志望業界は、在学中は官公庁、マスコミ、食品・農林・水産が多かったが、卒業後にはその他サービス、公社・団体、建設・住宅・インテリアなどの業種が多くなり、一部の人気業界だけでなく他業界に視野が広がってくる。企業選択の方法も既卒者を受け付けてくれる企業を優先する傾向が続く。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が変わるだけの要素が見当たらない。周辺企業の多くが現状維持と年末乗り切りに躍起となる。
	職業安定所（雇用開発担当）	・求人が大量に出てきているが、充足が困難な職種が多く、求人数は増加しているように見えるものの、今後も求人構造に変化はない。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	・企業倒産などの話はなく、有効求人倍率も7か月連続で上昇しているが、求職者からは人手不足で仕事が忙しすぎるとの理由で転職希望の相談がある。入浴設備があるのに人手不足で利用できない介護施設もあり、今後人手不足が原因で廃業する事業所が出てくる懸念がある。
	学校〔大学〕（就職担当）	・国際情勢の先行きが不透明である。
	人材派遣会社（支店長）	・来期に向けて体制の強化を進める企業もある一方で、今期の支出を抑える企業が多くなる。

	人材派遣会社（支社長）	・米国の次期大統領の今後の保護主義的な政策により、海外に対する投資を考えている企業は人員投資を含め、消極的な動きがみられるようになる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当県の有効求人倍率は上昇を続け、全国三位の高い水準を保ったまま売手市場の状態である。その反面、この人材難に伴って企業の人件費高騰や低金利が大きく影響しており、健全な企業体質とはいえない状況が続く。
	職業安定所（所長）	・医療福祉など慢性的な人手不足の業種はあるが、10月に発生した鳥取県中部地震による施設等の損壊や今後の風評被害の影響が懸念されており、求人数は下降傾向で推移する。
	x	-