

9. 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 (中国)		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・サービス入庫を中心に来客数が増加しており、新車販売も好調で12月前半までで前年売上の115%になっている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・食品小売業にとって特別な月である12月の売上は前年をクリアしているが、景気が上向きになっているかは不透明である。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・前年同時期より平均単価が上昇している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年賀状印刷は年々減少しているが、今月は会社と個人の印鑑注文が増えて売上は伸びている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・4～6万円台のオーダー靴の販売数が増えている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・今月は来客数が改善傾向で業績全体も復調の兆しであるが、買上客数が低調な状況に変化はなく、年末年始商戦での巻き返しを狙う。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・苦戦していた衣料品、特に婦人服が好調に動いており、館全体でも売上、来客数共に前年をクリアしている。秋以降、明らかに客の購買動向は向上している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月中旬には積雪となるなど極めて寒い年末商戦となっている。この気温がコート、ブーツ、ストールなど冬物アイテムには大きな追い風となり、ファッション部門は堅調な動きで前年より2けた増で推移している。しかし、美術品や宝飾品の高級ゾーンの動きは厳しく、景気全体が高揚しない要因ともなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人服や化粧品など婦人アイテムの動きが活発で好調に推移している。一般的なブランドや商品よりもこだわりを持った商品の動きが良く、全体をけん引している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数と販売数は前年並み、客単価は前年の102%で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前月から今月にかけて工事関係の客が増加して販売量と売上は前年をクリアしているが、来客数は前年を割っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は相変わらず前年の90%程度で推移しているが、客単価が高いので売上は110%程度の伸びとなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・年末らしい販売量と単価になっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材の販売量は3か月前より良いが、前年より若干悪く、次年度の動きが懸念される。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	単価の動き	・天然物の鮮魚や果物など単価の高い商品、加工品では高付加価値商品がよく動いているのと同時に、低単価商品も売れている両極端な状況になっている。12月は買上点数も多く、客単価も上昇している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・来春の改装に伴う閉店セール開催や気温低下に伴い冬物商材の動きが好調で、台湾や香港などからの外国人客が増えるなど、来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客は消費に厳しい面はあるものの、ボーナス景気で人の動きが増えている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・前年に比べ忘年会では高単価商品がよく出るようになっており、一般客の客単価も上昇傾向にある。企業の予算に余裕があるのか、コースに追加で料理を頼む客もみられる。
	一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・前年と比較して客単価、特に高単価メニューの伸び率が非常に高い。12月に入り宴会の予約が増え、前年の130%で全体数値を押し上げているとともに、日曜日に子連れファミリー客が増えている。	
	観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末から新春にかけて先行予約が順調である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会時期に入って個人客が増え、前年より来客数は増加している。	

都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊や宴会等の先行受注の状況は決して良くないが、選挙余波や海外情勢の影響で停滞していた時期より景況感はやや安定しており、百貨店や駅前のショッピングセンターの売上は好調である。高単価レストランの集客は好調であるが、単価の低い大型店舗は苦戦している。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・年末年始の繁忙期で、前年より売上と来客数が増加している。
タクシー運転手	販売量の動き	・前年より売上は良い。
通信会社(企画担当)	お客様の様子	・ボーナス商戦、クリスマス商戦、年末商戦と12月に入って客の動きが前年より良くなっている。
通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客から景気がやや良くなっているとの声が聞かれる。
テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションを開催しているので週末を中心に来客数が増えている。
競艇場(職員)	販売量の動き	・3か月前より一日平均の売上が上昇している。
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・人手不足のため施工が追い付かないことがネックになっているものの、関連業種の受注は伸びている模様である。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・民間の動きでは新築住宅の相談は減っているが、年齢層の高い客から耐震リフォーム等の相談が確実に増えている。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・見学会などのイベントへの参加者が増加している。
商店街(理事)	お客様の様子	・12月に入ると各店でセールが始まることに客は慣れてしまい、買い控え傾向である。
商店街(代表者)	単価の動き	・客は欲しいものを少しだけ買う傾向で、客単価がなかなか上昇しない。
商店街(代表者)	お客様の様子	・客の買い控えが目立っており、必要な商品しか購入しない。
商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街は23～24日は来街者数が増加するが、売上の確保が厳しい店も多い。一方で、一部高額品の販売が好調の店もあって景気判断が難しい。
百貨店(経理担当)	販売量の動き	・月前半はファッション部門のコートなどが好調で、中盤のクリスマス商戦は不調である。お歳暮ギフトは前年をやや上回っているが、生鮮品と日配品は下回っている。観光部門は観光客の増加で前年を大きく上回っている。部門により好不調があり全体では前年をやや下回る。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・大型催事のビッグバーゲンを実施したことで前年数値をしっかりとクリアしている。ただし常備品、セレモニー関係、春物商材の動きは今一つであり、クリスマスイブも予想ほど動いていないため、期間を延長して予算をクリアすることとしている。
百貨店(売場担当)	お客様の様子	・12月は気温が順調に低下してコートや防寒雑貨の動きが良いが、20日以降の先行クリアランスセールはやや低調である。
百貨店(購買担当)	お客様の様子	・婦人衣料はコートやジャケットの高額商品の動きが前年より好調であるが、天候不順で野菜の価格が高騰して食品の動きが悪く、ボーナス商戦とクリスマス商戦は例年どおり厳しい状況である。
百貨店(売場担当)	販売量の動き	・100万円以上の宝石やブランド品は売れているが、美術品の動きは悪い。
スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価と販売点数に変化はない。
スーパー(店長)	販売量の動き	・販売数量の回復がみられず、客は依然として必要最低限のものしか購入しない傾向が続いている。
スーパー(財務担当)	単価の動き	・客の買い回りにより、既存店の来客数は前年を下回っているが、客単価の上昇で売上は前年を上回っている。
スーパー(販売担当)	お客様の様子	・今年は気温低下が早く、コート類が11月に動き始めたので12月は動きが鈍い。
スーパー(販売担当)	お客様の様子	・衣料品はインナー等の日常必需品は好調であるが、ファッション性を要するアウター類や高単価商品の動きは鈍く、生活雑貨品の売上も低調であり、ここ数か月、売上はほぼ前年並みで推移している。
スーパー(業務開発担当)	単価の動き	・葉物野菜の価格が高騰しているが、魚は不漁でも少し高めの養殖物を販売することで数量の落ち込みは少なく、何とか前年数値を維持できている。
スーパー(管理担当)	単価の動き	・競合店の増加で来客数が減少しており、売上増は難しい。

	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店が多いので客が分散している。
	コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・市内各所でのスーパーの進出やドラッグストアで扱う商品の拡大など、家庭の買い回り商材と来客数が減少しているが、弁当などの主食商品の売上改善は好材料である。
	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数は前年の100%程度である。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大企業は景気が良く、中小企業はさほど景気が良くなっていない。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の95%で客単価も悪い。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い売上も低下している。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新車効果が思うように出ていない。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末商戦の来客数が前年ほど伸びていない。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が向上しているのかどうかよく分からない状況である。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会で夜の街のにぎわいはあるが、当地には大型店舗や一般商店が少ないので日中の客足はそれほどでもない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・年末に向けて客の購買意欲は高まっているが、ボーナス期間終了後も例年並みのにぎわいはない。セールなどの催事に人は集まるが、季節商材の購買意欲は高まってはいない。
	高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・忘年会の売上は前年をクリアできず、予約状況は前年並みである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・所得の増加が実感できないため、しきりに報道されている景気回復は地方では感じられない。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食業界の売上は例年と変わらず、人の動きもさほどない。
	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・12月下旬から国際航空便の増便によるインバウンドの増加が見込まれる一方で、国内観光客層の先行予約が悪い。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・それまで余り良くなかった景気も、最近は客の業種によってかなり変化が生じており、格差も現れている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・年末であるが景気は上向かず、大きな動きはない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス月であるが、週末以外は夜の客の動きが悪い。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年12月は他の月に比べて新規契約数が増加する傾向にあるが、今年は平均的な月並みとなっている。
	テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高が前年同月より微減となっている。
	ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ、来客数が増加している。
	美容室（経営者）	単価の動き	・客の購入姿勢が厳しく、売上が伸びる動きにはない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・12月は売上が伸びる月であるが、他店に客が流れている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・際だった変化はない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の新築やリフォームなど、個人からの引き合いが低迷している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年12月は正月用品が動き始めるが、今年は来客数、販売量共に落ち込んでいる。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・売上は前年より悪く、どうしようもない状況である。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の客や商品の動きが改善しているにもかかわらず、当店の状況に変化がみられないため、悪化に向かう恐れがある。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年末商品の動きが悪く、前年を下回っている。
	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・経営不振で閉店する同業者が増えている。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で売上も低下し、白物家電の動きも悪い。

	乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・土日の展示会にはぎわっているが、整備在庫客ばかりで商談件数は減っている。	
	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。	
	住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・大きなイベントがないので前年より来客数は減少している。	
	その他専門店 [和菓子](経営者)	販売量の動き	・来客数は変わらないが販売量が減少している。	
	通信会社(広報担当)	単価の動き	・客は価格が安ければ安いほど良いと判断する傾向にあり、業界内はデフレの傾向にある。	
	テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・週末を中心に天候が悪く、寒い日が続いているので入園者数が減少している。	
	×	商店街(代表者)	お客様の様子	・客はより安く、必要なときにしか商品を購入せず、売上は非常に厳しい。
	×	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題による影響が出ており、販売量が前年の65%と大変厳しい状況となっている。
	×	その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・来客数は微減で、客の購買意欲が低下しており、クリスマス商戦も近年最悪である。
	×	その他飲食 [サービスエリア内レストラン](店長)	来客数の動き	・交通量が減少するので来客数も減少する。
	×	住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・例年12月は来場者が少ないが、今年は例年に比べても少なく、他社も苦戦している。
企業 動向 関連 (中国)	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	・大型案件の生産がピークになっていることに加え、他社からの注文が相次ぎ多忙な状況であるが、時間外労働も非常に多くなっており、求人しても応募が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	・増産傾向にあるので景気が上向いている。	
	繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量 の動き	・11月末累計売上実績が前期比106.5%と、実需期ではないにもかかわらず好調で、得意先受注状況も前年をやや上回っている。問屋段階では約半数の得意先が前年実績を上回っている。	
	化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先の自動車、半導体向け新電力の生産が好調で、これに比例して原料の受注も増加基調にある。	
	鉄鋼業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格の高騰のため製品価格の値上げを客に要請しているが、依然として受注量は衰えず、高い状態を維持している。	
	非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・電子材料関係で販売量が増加している。	
	電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・取引先の生産量の回復に伴い、販売量が増加している。	
	建設業(総務担 当)	取引先の様子	・仕事量が増加している。	
	金融業(貸付担 当)	受注量や販売量 の動き	・新車販売台数やドラッグストア販売額が前年比プラスで推移している。	
	不動産業(総務 担当)	それ以外	・新規来客数と成約件数が増加している。	
	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年末年始の販売促進で受注販売量が上向きに推移している。	
	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・秋に商品パッケージの変更や運送費の変動に伴う値上げを行って味も変えているが、年末商戦は好調に推移している。	
	化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の確保と一部製品値上げの浸透により利益確保ができてきているが、製品によっては原燃料の値上がりも転嫁されていないものもある。	
	鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・ユーザーの生産が各分野で堅調なため、当社納入先各社の活動は高水準を維持している。	
	金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・スポット案件で受注量は増加しているが、それ以外は横ばいで推移している。	
	輸送用機械器具 製造業(経営企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・主要客からの新規製品に対する予約は好調であるが、既存製品も合わせた総量は例年と比べて変化がない。	

	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・資機材の価格と発注金額の上昇が懸念されるが、発注時期の前後はあるものの、予定物件等が順調に受注につながっている。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・お歳暮やおせちなどの動きは順調であるが、運賃の引き戻し交渉で一部商品を他社へ移す荷主もいる。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・問い合わせを含めて案件は増加しているが、人材不足により受注できる数量が減少してきている。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業の通信環境などへの投資は相変わらず鈍い。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・セキュリティ、モノのインターネット等の新しいソリューションについて客に説明しているものの、具体的な商談につながるケースが少ない。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売好調などにより、地元部品メーカーの受注は前年を上回る状況である。操業は残業延長や土曜出勤で対応しており、売上高、利益共に過去最高水準の企業が多い。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は自動車メーカー各社による来年度の新車投入の見込みから、設備投資関連は徐々に上向きつつある。また、建設業は大手メーカーの下請は厳しいが、戸建ての受注状況はやや上向き傾向にある。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末用の商品受注量が前年より10%ほど減少しており、それ以外の商品も厳しい状況である。
	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・7月頃から新設住宅着工戸数が4か月続けて減少しており、低金利政策が一巡して景気が低迷してきている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量の緩やかな減少と船価低下による値下げ圧力により、景況感の悪化が続いている。
	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	・受注量が伸び悩んでいる上に費用の増加が業績を圧迫している。
	x	*	*
雇用関連	-	-	-
(中国)	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・人材派遣、職業紹介共に時給と年収ベースが上がっている。企業側が人材不足に悩み待遇を改善する傾向が前年と比べて進んでいる。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・2019年採用の新卒求人数が前年より増えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・高水準で推移していた有効求人倍率に一服感があるものの、今秋より上昇基調にあり、バブル期以降では最高値となっている。
	職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・前年同月比で新規求職者数が減少するなかで、在職求職者は3か月連続で増加しているが、そこには好況が続く今ならより良い条件で転職できるとの判断がある。
	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・以前は非正規では採用できないことから、正社員で採用するとの条件を出す企業が多かったが、最近では正社員にこだわらず、求める要件に満たない人材でも非正規で採用しようとする企業が増えている。
	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率は依然として高水準を維持しており、求職者が就業先を選考する傾向が強い状況が続いている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・毎年12月はスーパーなど年末年始商戦に向けた短期アルバイト募集が増加し、サービス業もこの時期特有の雇用が発生するが、こうした季節要因を除くと特段に求人数が増えている状況はない。
	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・企業が2019年に採用する新卒求人数はほぼ今年度並みで変化はない。職種別では事務職や営業職に比べて技術職の採用に課題を抱える企業が多く、その傾向は次年度も継続する。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車用電子部品的大幅受注増のあった製造業や福祉施設の新規開設が続いた介護分野など多くの業種で大口求人があることから、求人全体では前年同月比1割増となっている。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前より約14%減少し、特に退職者が減少している。企業は人手不足でも新規に人を雇うことができないので、在職者の雇用関係を改善している。

	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	雇用形態の様子	・動向が不透明な派遣の2018年問題など、政策も含めた大きな変化が必要である。
	学校 [短期大学]（進路指導担当）	求人数の動き	・新規求人数に顕著な変化はない。
	学校 [大学]（就職支援担当）	求人数の動き	・ここ3か月、景気判断の変化につながる材料が見当たらない。
	人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求職者の確保が難しく、企業からの受注残が過去最高まで積み上がっている。また、求職者を募集するための広告費も急激に上昇しており、採算は悪化している。
x	-	-	-