

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：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)		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・5月中旬開催のG1競争で協力他場との電話投票によって収益確保ができています。
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	単価の動き	・付加価値のある高単価商品が売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温が高いので飲料の売上が好調に推移している。時期的に地域の運動会等のイベントも重なり、冷凍食品なども好調に推移しているため、前月に比べ状況が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新型モデルの発売を間近に控えて予約販売が始まり、目標数値を上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・新型車発売で注目度は高く、車両代金が高くなったにもかかわらず販売台数に変化はない。
		その他専門店 〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは来客数が減少したが、中旬から下旬にかけて上向いている。ソフトクリームやスムージーなどテイクアウトメニューの売行きが良く、客の表情も明るい。小さな子供がいる家族連れが増えたのは良い傾向である。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・4月下旬に改装リニューアルを実施して、5月は来客数が前年の120%の推移で、ファミリー客が増えている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・4月に値上げした影響が5月から本格的に出ると心配していたが、客は納得している様子で苦情などもなく、来客数、売上共前月に続いて増加傾向である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の旅行需要と海外旅行者数が過去最高となり、夏休みなど夏商戦についても堅調に予約が入っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年度に入って人の動きが出ている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・2月の冬の閑散時期に比べれば来客数は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅フェアなどのイベントには来場者が多く、真剣に購入を検討している客の割合が高い。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・受注案件が少しずつ増えている。
		商店街（理事）	販売量の動き	・必要などきに必要なものだけを購入する堅実な買い方から、小額のものであればついでに買うなど、客の購買姿勢に多少変化がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量が減っている。客は必要以上に商品を買わず、商店街にある八百屋でも、客は野菜を買った残り予算で果物を買う傾向がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに忙しかったのは数日であり、例年より観光客数が少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・必要な商品しか購入しない客が多いが、大量購入する客も出始めている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が堅調で売上は安定している。
	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが過ぎて落ち着いた状況である。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品は引き続き売上が良く、美術品と貴金属も外商催事が好調で前年数値をクリアしているが、売場改装によるブランド圧縮等で婦人服の動きが悪く、不調部門が多いため全体売上は前年を下回っている。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月に気温が上昇してセレモニー関係の動きは良かったが、4月に入ると厳しい状況に転じてゴールデンウィークの盛り上がりはなく、5月に一番動くはずのTシャツやカットソーが動かない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・母の日ギフトの単価低下が目立ち、夏物商戦が本格化して、婦人、紳士、子供共に衣料品が苦戦している。特に婦人服はミセスゾーンの動きが厳しく、外商関連の宝飾や美術品などの高額品の低迷も加わって、売上の前年比マイナスが続いている。また、来客数も前年より減少している。	

百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中に北海道物産展を開催しても来客数はそれほど伸びず、客は旅行に行くなど百貨店に入る頻度が低下している。母の日ギフト需要は飲食や花の動きが良いが、アパレル関係は厳しい状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・販促企画の成果がなく、来客数が伸びていない。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク、母の日とイベントがあった月初めから中旬は来客数が前年の110%と、ここ数か月にない伸びをみせたが、その反動から中旬以降は客足が鈍り、トータルでは例年とほぼ変わらない動向に落ち着いている。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数の減少で既存店売上の前年割れが続いている。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移している。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・気温が一定にならず、夏物の動きが今一つである。例年であれば母の日ギフト需要で衣料品が動くが、今年は花に客が流れている。
コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・新生活需要が落ち着き、来客数は減少している。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・月初めには少なかった来客数が下旬から増加している。
家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数が多く、販売量が前年の118%である。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・今月の販売量は前年比102%となっている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・フェアを開催しても来客数が増加しない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年4～5月は販売が落ち込むが、例年に比べて客の動きが悪い。ボーナスを意識しているのか、購入まで時間が掛かる。
その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低下している。
その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	来客数の動き	・近隣で大型ショッピングモールができたが、来客数の減少などの影響は予想より少ない。
一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・ランチタイムの来客数が2けた伸長を継続し、売上も前年の120%である。4月以降、昼間でも飲酒を含めた宴会をする団塊世代の客が目立っており、商圏内の年齢構成とライフスタイルの変化が顕著である。3月までは好調であったディナーの予約が4月以降85%まで低下し、週末の落ち込みが特に目立つ。
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	・客の利用頻度が増えない。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・予想以上に来客数が少ないので苦戦している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・修学旅行生で宿泊の稼働率は良い。
都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・海外からの客が増えているが、国内客が減少気味なので宿泊は横ばいである。一方で宴会は堅調に推移し、レストランの来客数は横ばいである。
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・4月は世界的スポーツ大会開催による長期連泊で景気は上向いたものの、その後の先行予約は例年並みに推移している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・都会では景気が良くなっていると聞かすが、地方に変化はなく旅行関連も良い状況ではない。
タクシー運転手	販売量の動き	・売上に変化はない。
タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街に空き店舗が増えており、夜の動きは悪い。観光関係の仕事はないものの、イベント関係の客の動きは良い。

通信会社（総務担当）	それ以外	・通信業界での大きな変動はない。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・商品やサービスの問合せ、引き合いは堅調に推移している。
テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数や商品販売高などは前年同月と比べて変化はない。
ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・単価を若干上げた影響で客は減少しているが、売上は余り変わっていない。
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・引き続き戸建て住宅設計の新たな引き合いがなく、低調な状況が続いている。
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げを意識して客の動きが活発になっている反面、動きのない客層もあり、不動産業界や建設業界は値上げに向けてかなり活発に投資をしているので、今後の動きに期待できる。
商店街（代表者）	お客様の様子	・連休中の大型イベントで来客数は増え、飲食関係は好調であったが、郊外のアウトレットモールのオープンもあって中心市街地の商店や大型店は売上の確保が厳しい状況である。
商店街（代表者）	単価の動き	・アウトレットモールが開店して売上が低迷している。
一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・当社が扱う商品にまつわる不昧公200年祭が開催されているので売上は良いが、異業種他社では廃業や会員数減少等、全体的に景気は悪くなっている。
一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・売上獲得日の強化チラシや得意先宛のDM販促でも、来客数の落ち込みと購入数の減少が続いている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月の要となるゴールデンウィークが悪天候であったため、前年と比較して夏物衣料の動きが鈍く、売上は前年を大きく下回っている。来客数は上回っているものの、客単価と共にまとめ買いを示すセット率が前年を下回っており、客の購買意欲は低下してきている。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は来客数が前年の9割程度となっており、洋品雑貨など来客数に頼るアイテムを中心に厳しい状況が続いている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・降雨と低気温の影響で雨天関連商品の動きは良いが、日傘やUV関連商品の動きが鈍く、特に低価格な衣料品の動きが悪い。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円の美術品や宝石、洋服などは売れているが、100万円以上の商品は売れない。
百貨店（人事担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、購入数が比例していない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と販売数量が減少している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が3か月前より1%ほど減少している。
スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・野菜の平均単価が4～5%下落し、厳しい価格競争で1品単価が下がってきている。
コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・多くの業態で生活必需品の品ぞろえが増えるとともに、スーパーマーケットや大型店の進出が影響し、来客数の伸びが悪化しており、特に夕方から深夜にかけての減少が著しい。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先からの話では展示会の来客数が減少している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・前年より来客数が減少し、客単価も低下している。
家電量販店（店長）	単価の動き	・高付加価値商品を格安で提案しても、グレードの低い商品に客が流れるケースが非常に多い。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年の9割で、白物家電の売上も悪い。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年の4～6月の値上げの影響で客が購買に消極的になっており、2月以降、売上が前年を下回っている。
住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの大きなイベント終了後は来客数が減少している。
その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは郊外店に客が流れて街中がひっそりしていたが、現在でも買い回り客はまだ少ない。
その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・来客数に比べ土産購入者の割合が低くなっている。

	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアとドラッグストアの出店が相次ぎ、来客数が減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・大型連休には客がよそで消費するので、通常月より来客数が減少する。
	都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・春先からの訪日外国人の団体宿泊は前年並みに推移するとともに、外国人の個人客も増加している。一方国内需要は大型イベントの開催も少なく、集客へのプラス要素がない。レストランの来客数も明らかに減少しており、個人消費の景況感はやや陰っている。
	通信会社（広報担当）	単価の動き	・安価でないと客は購入しない。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年に比べて新規契約件数が伸びない。
	テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、入園者数が減少している。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・安い店が増えているので当店も値下げを余儀なくされており、どこのお店も大変な状況である。
	美容室（経営者）	単価の動き	・既存客が新しいメニューを注文することはなく、新規客も定番のメニューしか注文しないので売上が伸びない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・春になると動き出す住宅リフォーム工事等について、客からの問合せが例年に比べて少ない。
	× スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後の雨の影響や近隣に競合店ができたため、安くなった野菜での集客力が落ちて来客数と販売量が減少している。
	× コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店の前の道路を走る車が減少したことに加え、連休での悪天候が重なったことから、来客数が前年の70%である。
	× 乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、販売台数が伸びない。
	× 一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は人の動きが少なく、販売量も減少している。
企業動向関連 (中国)	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好景気で順調に推移している。
	化学工業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注が増加しており、業績は上向いている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品出荷量が好調である。
	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	・主要客からの受注量は引き続き好調である。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・他社同様、受注の引き合いが増えている。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先からの引き合いが増えているが、受注制限を行っているので要望に応えられない状況である。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫案件を中心に引き合いが多く、現客についても入出庫が多くなっており、景気は上向いている。
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造業や流通業の取引先で情報セキュリティに関する設備投資の予算化が具体化しており、受注件数が増加している。
	金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・持家、貸家、分譲の着工戸数がいずれも前年比プラスとなっている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進に力を入れる時期になり、受注量や客からの情報で判断すると上向きに推移している。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前後の受注量と販売量は好調であったが、月中旬から下旬にかけて厳しい状況になり、トータルで見れば前年並みである。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け製品をやめて、流通関係と通信販売関係に力を入れている。
	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	・鉄鋼向け需要が好調で、また、大口案件の最終納期の時期と重なって多忙感は一層強い。
	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先はどこも活動水準が高く忙しい状況が続いているが、このところの鋼材の荷動きは期待値ほどではなく停滞感がある。
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材関係の受注と生産量が高止まりであり、大きな変化はない。
金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械の得意先より大型案件の受注が決まるとの話があり、その一部が今月受注となっている。	

	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事がしゅん工し、技術職員が次の工事の準備等で一時的に待機状態になっている面はあるが、予定物件で目一杯の状況は継続している。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量に変化はない。
	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・特需的なものはなく、例年どおりの販売額で推移している。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列自動車メーカーのスポーツ用多目的車の販売が好調で、地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。生産計画の上方修正が相次ぎ、人手不足が続いているが、コスト削減もあり過去最高の利益を達成する部品メーカーが多い。
	会計事務所（経営者）	取引先の様子	・昇給やベースアップ効果が若干あったものの、ガソリン価格の上昇や株価の足踏み状態が続き、消費者の購買意欲を喚起する状況にはない。
	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・水揚げ量はそこまで減っていないのに、単価の回復ができない。
	繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・四半期の前売り状況が前期比で悪化していることに加え、業界全体の需要数が前年より4～5%減少している。
	木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新設住宅着工戸数の減少と働き方改革による所得の減少が重なり、景気がやや悪くなっている。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・産業機器材は依然好調であるが、エレクトロニクス材の受注に陰りが見え始めている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・規制強化や鋼材と人件費の高騰等による建造コストの上昇に対し、船価の上昇が伴っておらず、船用機器メーカーを含めて業界全体として収益性の悪化が進んでいる。
	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	・国内景気低迷により国内販売の見通しが落ち込んでおり、受注量が減少している。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が減少しており、前月と比べ約13%落ち込んでいる。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		-	-
	人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・当社の派遣から正社員として直接雇用への切替えが増え、転職する派遣社員も正社員として雇用される人が増加している。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・1人に対する求人数と内定数が増加しており、60歳の人材に対しても正社員での採用がなされるなど、求職者有利の状況が続いている。
	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が高水準で推移しており、企業の採用意欲は依然として旺盛である。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全体の求人数は3か月前から前年とほぼ同数で推移し、新卒採用では前年より求人数が増えているが、エントリー数が減少傾向である。
	求人情報誌制作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・新卒採用は企業間格差が激しく、前年並みに順調な企業と前年より苦戦している企業とに分かれる。夏～冬にかけてインターンシップを積極的に実施し、2月までの業界研究会にも参加し、前年より早い時期に自社説明会の回数を増やすなど、早期にシフトして実施している企業はおおむね順調であるが、前年と同じやり方をした企業は苦戦を強いられている。
	新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が1.92倍と上昇し、企業の採用意欲は旺盛な状況が続いており、高卒就職決定率も99.6%と非常に高い水準である。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車関連部品やフィギュア製造が好調な製造業のほか、警備業で交通誘導、公務で遺跡発掘作業の大量求人があったことなどから、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（職業指導担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が1倍を超える高い水準で推移している。
	職業安定所（事業所担当）	周辺企業の様子	・新規求人数は4月から減少に転じ、新規求職者数が増加しているなかで、5か月間続いた2倍台前半の有効求人倍率が2倍を少し下回ったものの、企業側からは人手不足との話が引き続き寄せられている。
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の施策の効果がない。

	学校 [短期大学] (進路指導担当)	周辺企業の様子	・ 周辺企業からは景気に関する話題はない。
	求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・ 3 か月前の 2 ~ 3 月頃は求人の数が年間を通じて最も多い時期であったが、5 月は落ち着きを見せ始めている。年度替わりの求人募集が充足の兆しをみせて求人数が減少している。
	x	-	-